

innova+



Universidad
Andrés Bello®
Conectar · Innovar · Liderar

PROGRAMA INNOVA+

Apoiando a emprendimientos basados en Innovación

Dirección de Innovación, Transferencia Tecnológica y Emprendimiento

Vicerrectoría de Investigación y Doctorado



Fomentar el desarrollo de **emprendimientos innovadores de estudiantes y de alumni UNAB**, a través de **iniciativas abiertas a toda la Universidad**, para generar impacto en la sociedad y el mercado, complementando las capacidades de cada Facultad.

- Inspirar a estudiantes y Alumni para que desarrollen emprendimientos basados en innovación.
- Formar competencias de emprendimiento basado en innovación en estudiantes y Alumni.
- Apoyar el lanzamiento y desarrollo inicial de emprendimientos basados en innovación de estudiantes y Alumni.

Innovación: Principal driver del crecimiento económico

Aprender haciendo

R&D/Emprendimiento

“Innovation is no longer an option, it’s mandatory”

Atari, Kodak, Blockbuster y Nokia quebraron por innovar a menor velocidad que la de sus competidores

2018				2008			
Rank	Company	Founded	USbn	Rank	Company	Founded	USbn
1.	Apple	1976	890	1.	PetroChina	1999	728
2.	Google	1998	768	2.	Exxon	1870	492
3.	Microsoft	1975	680	3.	General Electric	1892	358
4.	Amazon	1994	592	4.	China Mobile	1997	344
5.	Facebook	2004	545	5.	ICBC (China)	1984	336
6.	Tencent (China)	1998	526	6.	Gazprom(Russia)	1989	332
7.	Berkshire	1955	496	7.	Microsoft	1975	313
8.	Alibaba (China)	1999	488	8.	Royal Dutch Shell	1907	266
9.	J&J	1886	380	9.	Sinopec (China)	2000	257
10.	JP Morgan	1871	375	10.	AT&T	1885	238

Source: Bloomberg, Google

Etapas de las *startups*

1. Etapa de Ideación/Formación (Proyecto Inicial)

- Validación de la necesidad y el cliente.
- Iteración de propuesta de valor y pitch.
- Conformación inicial del equipo.
- Búsqueda de financiamiento no dilutivo.

2. Etapa de Creación del Emprendimiento

- Modelo de negocios.
- Se avanza en el desarrollo de la solución.
- Se busca lograr la primera venta y/o levantamiento de recursos.
- Ajuste propuesta de valor según retroalimentación.

3. Etapa de Crecimiento (Emprendimientos avanzados)

- Ya se tuvo la primera venta o se logró (o en proceso) levantamiento de recursos.
- Incrementar los ingresos o avance a primera solución comercial.
- Búsqueda de inversionistas privados.

Talleres Inter-Creation

Programa Formativo Value Creation/Red de Mentores UNAB

Torneo Startup Creation

Fondos VIU

Diplomado Business Creation

Patrocinio semilla inicia Corfo

Patrocinio semilla expande Corfo

Charlas abiertas a todo público, difusión de información de interés, entre otros.

Estudiantes de pre y postgrado

Estudiantes de pre y postgrado y exalumnos UNAB

Etapas de las *startups*

1. Etapa de Ideación/Formación (Proyecto Inicial)

- Validación de la necesidad y el cliente.
- Iteración de propuesta de valor y pitch.
- Conformación inicial del equipo.
- Búsqueda de financiamiento no dilutivo.

2. Etapa de Creación del Emprendimiento

- Modelo de negocios.
- Se avanza en el desarrollo de la solución.
- Se busca lograr la primera venta y/o levantamiento de recursos.
- Ajuste propuesta de valor según retroalimentación.

3. Etapa de Crecimiento (Emprendimientos avanzados)

- Ya se tuvo la primera venta o se logró (o en proceso) levantamiento de recursos.
- Incrementar los ingresos o avance a primera solución comercial.
- Búsqueda de inversionistas privados.

Talleres Inter-Creation

Programa Formativo Value Creation/Red de Mentores UNAB

Torneo Startup Creation

Fondos

Diplomado Business Creation

Patrocinio semilla expande Corfo

Charlas abiertas a todo público, difusión de información de interés, entre otros.

Estudiantes de pre y postgrado

Estudiantes de pre y postgrado y exalumnos UNAB

Programa intensivo de 3-4 meses que busca preparar a emprendedores con conocimiento y herramientas para desarrollar su empresa en etapas tempranas, velando por un óptimo escalamiento y sustentabilidad.



El **Diplomado en Creación de Negocios** tiene como finalidad entregar herramientas que permitan fortalecer aspectos claves dentro del proceso del negocio, atendiendo a las principales causas de falla en los emprendimientos, favoreciendo su competitividad y sustentabilidad.

PÚBLICO OBJETIVO

Emprendimientos que posean una empresa formalizada y que se encuentra en una etapa inicial de funcionamiento (cuenten con ventas y/o hayan levantado financiamiento inicial y/o tengan un PMV). Cada emprendimiento tiene que considerar la participación de al menos 2 y máximo 4 socios fundadores del negocio.

REQUISITOS MÍNIMOS

Poseer un título profesional o grado académico obtenido antes de la fecha de postulación al programa.

<https://www.postgradounab.cl/diplomado-en-creacion-de-negocios/>

PLAN DE ESTUDIOS

- ❖ El **Diplomado en Creación de Negocios** es un programa intensivo de 3-4 meses aprox. que contiene 8 unidades de aprendizaje y 1 taller formativo.
- ❖ Este programa tiene un total de **114 horas pedagógicas y otorga 8 créditos académicos.**
- ❖ Las clases se imparten entre los días **lunes, martes/miércoles y jueves entre las 18:00 a 22:00 horas,** dependiendo de la unidad impartida.
- ❖ Todas las clases siguen el modelo educativo UNAB, en donde se desarrolla una educación centrada en el estudiante, destacándose estrategias metodológicas como clases participativas, talleres grupales, análisis de casos, entre otros.
- ❖ En cada unidad se trabaja de manera conjunta con los estudiantes, **enfocándose en la aplicación de las herramientas entregadas en los propios emprendimientos de los estudiantes.**

CREACIÓN DE EQUIPOS

Unidad que profundiza los conceptos clave requeridos por el emprendedor para desarrollar un comportamiento organizacional adecuado para empresas en etapas tempranas, basadas en el desarrollo de competencias de liderazgo.

Rubén Vega. Magíster en Ingeniería Industrial. Docente de la Academia de Innovación y Emprendimiento FI UNAB.



DETECCIÓN DE LA OPORTUNIDAD

Unidad que contempla interiorizarse en lo que es la ruta del emprendedor y profundizar en el conocimiento necesario para comprender el proceso de validación de la necesidad que hay detrás de la idea de negocio.

Matias Soffia. Ingeniero industrial, con más de 15 años de experiencia liderando negocios innovadores y proyectos de investigación.



CLAVES DE UNA PROPUESTA DE VALOR

Taller que interioriza las claves para trabajar un modelo de negocios, para que comiencen a aplicarlo en los siguientes módulos de trabajo.

Francisco Chiang, Director de Innovación, Transferencia tecnológica y Emprendimiento de la UNAB



PROTOTIPADO Y VALIDACIÓN

Módulo que involucra la entrega y aplicación de estrategias que permiten prototipar y validar de manera rápida productos o servicios, acorde con las expectativas del cliente final

Renzo Luttgés, *Magíster en Administración de Negocios Tecnológicos y docente de la Academia de Innovación y Emprendimiento de la Facultad de Ingeniería de la UNAB.*



COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS

Módulo que entrega herramientas que permiten definir los precios base de un producto o servicio y diseñar un plan de venta acorde al emprendimiento.

Rafael Mirabal, *CEO y presidente de MIRABAL (www.mirabal.co), una firma consultora especializada en estrategia de precios.*



CORPORATIVO Y TRIBUTARIO

Módulo tiene como objetivo entregar herramientas que permitan evaluar cuál es la mejor estructura legal y tributaria para empresas en etapas tempranas.

Rodrigo Gallegos, *Ingeniero civil industrial de la UdeChile, gerente General en Soltax SpA, donde atiende a más de 60 empresas en materias tributarias, contables y financieras.*



PROPIEDAD INTELECTUAL

Módulo que entrega herramientas que permiten definir la estrategia de propiedad intelectual que puedes implementar en tu *startup*.

Jorge Fuentes, *experto en gestión de portafolios de Propiedad Intelectual en Carey y Cía.*



CRECIMIENTO VÍA INVERSIÓN

Unidad busca identificar las distintas fases de crecimiento de una *startup*, como también entregar y aplicar una herramienta de valorización de empresas en fase temprana.

Hipólito Escalona, *Ingeniero civil químico de la UdeC, Master en Finanzas, valorización, capital de riesgo y finanzas corporativas de la UdelDesarrollo, socio co-fundador de Genesis Partners SA.*



MODELO DE NEGOCIOS

Módulo que tiene como finalidad diseñar una propuesta de modelo de negocios que permita visualizar la continuidad de la empresa, considerando la mayor parte del contenido y tareas realizadas hasta ahora en el Diplomado en Creación de Negocios.

Francisco Chiang, *economista, Magíster en Finanzas y Marketing de la U de Chile, 18 años de experiencia en innovación, transferencia de tecnología y emprendimiento. Director de Innovación, Transferencia tecnológica y Emprendimiento UNAB.*



ELEVATOR PITCH

Módulo que busca enseñar los diferentes aspectos requeridos para comunicar de manera efectiva la propuesta de valor del negocio a diversos *stakeholders*.

**Claudia Gwynn, MSc Management Engineering, mención Negocios Tecnológicos.
Coordinadora Nacional Academia de Innovación y Emprendimiento de la Facultad
de Ingeniería de la Universidad Andrés Bello.**



PRESENTACIÓN FINAL

Evaluación final en donde los emprendimientos presentan su pitch final. Esta nota equivale al 30% de su nota final del programa.

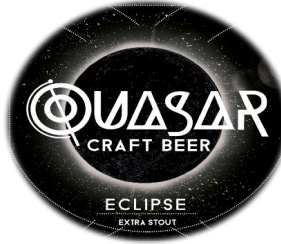
INGENIERÍA

 **Istopro**

 **EcoPass**


Keyslide
by Fixe

ALIMENTOS



FARMACEÚTICA

Incógnitos

BIOTECNOLOGÍA



SOCIAL - EDUCACIÓN

DLMN
-De La Mano-



ALIMENTOS



AGRICULTURA



BIOTECNOLOGÍA



TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN



DISPOSITIVO PARA LA MINERÍA





Venta y asesoría para la salud bucal



DARGÜIN Agencia de Tecnología

Asesoramiento para proyectos de innovación



Economía circular en la industria maderera



Test rápido para la detección del papiloma humano

GPStagger

Plataforma para tratamiento de cáncer de próstata



Venta de cerveza artesanal



PROGRAMA INNOVA+

Apoiando a emprendimientos basados en Innovación

Dirección de Innovación, Transferencia Tecnológica y Emprendimiento

Vicerrectoría de Investigación y Doctorado

Consultas a: innova@unab.cl