

CONVOCATORIA
BECAS DE ARANCEL 2021

Diplomado en Creación de Negocios

Bases oficiales



1. PRESENTACIÓN

El presente documento representa las bases oficiales que regulan el proceso de postulación y selección para la entrega de becas de arancel para el **Diplomado en Creación de Negocios, versión 2021**. Dicho programa es liderado por la **Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica (DITT)** de la Vicerrectoría de Investigación y Doctorado (VRID), en conjunto con la **Facultad de Ingeniería de la Universidad Andrés Bello**.

La Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica asume que todas las personas que postulan a la presente convocatoria aceptan y conocen las presentes bases, por el simple hecho de realizar su postulación.

Por otro lado, los plazos y fechas que se presentan en este documento son relativos a la etapa de planificación y diseño de la convocatoria. Por consiguiente, **la DITT se reserva el derecho de modificarlas**, en caso de ser necesario e informar dichos cambios a través del sitio web investigacion.unab.cl

Las presentes bases se mantendrán vigentes durante todo el periodo de ejecución del Diplomado en Creación de Negocios, en su versión 2021.

2. ANTECEDENTES

La Vicerrectoría de Investigación y Doctorado (VRID) de la Universidad Andrés Bello, a través de Innova+, un programa de la Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica, fomenta el **desarrollo de emprendimientos basados en innovación de estudiantes y de Alumni UNAB**, para generar impacto en la sociedad y el mercado, complementando las capacidades de cada Facultad de nuestra casa de estudios.

En este contexto, en el año 2017 se creó el **Diplomado en Creación de Negocios** (<https://www.postgradounab.cl/diplomado-en-creacion-de-negocios/>), el cual surge de la necesidad de apoyar a emprendedores mediante la entrega de herramientas para favorecer la competitividad y sustentabilidad de sus empresas en fase temprana, focalizándose en los aspectos críticos para el éxito y el desarrollo de habilidades para la creación y escalamiento de un negocio y/o empresa.

DIPLOMADO EN CREACIÓN DE NEGOCIOS

El Diplomado en Creación de Negocios tiene como objetivo “Preparar a emprendedores con conocimiento y herramientas para desarrollar su empresa en etapas tempranas, velando por un óptimo escalamiento y sustentabilidad”.

Este diplomado consta de un programa intensivo sincrónico que contempla 8 unidades de aprendizaje (4 módulos) y 1 taller de formación, todos ejecutados por profesores conocedores del ecosistema de emprendimiento y expertos en las áreas de liderazgo, detección de la oportunidad, prototipado y validación, estructuración tributaria y corporativa de empresas, propiedad intelectual, comercialización y ventas, modelo de negocios, valorización de startpus en etapas tempranas y elevator pitch.

El diplomado en Creación de Negocios, versión 2021, se dictará a partir de septiembre del mismo año, distribuyéndose entre los días lunes/martes, miércoles y viernes entre las 18:00 a 22:00 horas, dependiendo de la unidad impartida (más información en: <https://www.postgradounab.cl/diplomado-en-creacion-de-negocios/>). Finalizado todo el proceso, y luego de aprobar todas las unidades de aprendizaje, el estudiante obtendrá un diploma oficial de la Universidad Andrés Bello.

3. ¿CUAL ES EL PÚBLICO OBJETIVO DE ESTA CONVOCATORIA?

La presente convocatoria está dirigida a fomentar el desarrollo de **emprendimientos basados en innovación que sean liderados por al menos una persona vinculada a la comunidad UNAB**, pudiendo ser: estudiante activo de pre o postgrado de la UNAB, exalumno de la UNAB, o bien, académico regular o adjunto de nuestra casa de estudios.

4. ¿EN QUE CONSISTE ESTA CONVOCATORIA?

La presente convocatoria tiene como objetivo apoyar a equipos de emprendimiento de la comunidad UNAB en el fortalecimiento sus conocimientos y habilidades de emprendimiento mediante la entrega de **3 becas de arancel grupales para el Diplomado en Creación de Negocios, versión 2021**. Dichas becas, dependiendo del perfil de cada integrante del emprendimiento, tienen el siguiente nivel de cobertura respecto al arancel:

COBERTURA DE BECA ARANCEL POR PERFIL DE INTEGRANTE EN EMPRENDIMIENTOS QUE ADJUDICAN UNA BECA PARA EL DIPLOMADO EN CREACIÓN DE NEGOCIOS

	Beca arancel	Matricula (CLP)
Alumnos UNAB pre o postgrado	Cobertura 100%	\$100.000 c/u
Académicos regulares UNAB	Cobertura 100%	\$100.000 c/u
Académicos adjuntos UNAB	Cobertura 50%	\$100.000 c/u
Exalumnos UNAB	Cobertura 50%	\$100.000 c/u
Alumnos externos regulares (no UNAB) pre o postgrado	Cobertura 90%	\$100.000 c/u
Externos	Cobertura 50%	\$100.000 c/u

Para el caso de las personas externas UNAB que formen parte en uno de los equipos de emprendimiento que se adjudique una de las becas disponibles, se considerará la entrega del beneficio con una cobertura diferenciada en base a la tabla anterior, dependiendo de si se trata de un alumno regular de otra universidad o instituto profesional o una persona que actualmente no se encuentre estudiando.

En el caso de las personas externas, que no se encuentren cursando un plan de estudio en alguna institución ajena a la Universidad Andrés Bello y que pertenezcan a un emprendimiento que se adjudica una beca en el marco de la presente convocatoria, se aplicara un descuento de 50% en el arancel, siendo el costo de la matrícula de \$100.000 (CLP).

5. ¿QUIÉN ORGANIZA LA PRESENTE CONVOCATORIA?

La Vicerrectoría de Investigación y Doctorado (VRID) de la Universidad Andrés Bello, a través de su Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica.

6. REQUISITOS DE POSTULACIÓN

- El equipo emprendedor que postula a la presente convocatoria debe estar conformado por al menos 2 personas, con un máximo de 4.
- Las personas que forman parte del emprendimiento deben ser personas naturales, **mayores de 18 años**.
- Los/as alumnos/as regulares que postulen a la presente convocatoria deberán entregar el **certificado de alumno regular UNAB cuando sea solicitado**.
- Además, los integrantes del equipo que sean estudiantes de pregrado de la UNAB, **deben contar con una carta de su escuela (director de carrera, secretario académico o decano)**, en la cual se exprese que el estudiante no se encuentra atrasado en sus ramos y que el presente programa no debería alterar su desempeño como estudiante regular.
- Los **exalumnos de la UNAB** que postulen a la presente convocatoria deberán enviar el **certificado de egreso o copia de título acreditando sus estudios en la Universidad**.
- **Las/os académicas/os** que postulen a la presente convocatoria deberán **enviar algún documento o carta de su jefatura directa que acredite su estatus dentro de la UNAB**.
- Las personas que forman parte del equipo de emprendimiento y que no cursen programas de educación superior, deberán presentar un certificado que acredite un título profesional, licenciatura o enseñanza media cumplida.
- Cada equipo emprendedor debe **designar a un representante** (debe ser de la comunidad UNAB), quien será la contraparte ante la Dirección e Innovación y Transferencia Tecnológica, y quien además **debe hacer efectiva la postulación a la convocatoria en el formulario**.
- Cada persona puede postular como parte de un sólo equipo de emprendimiento.

7. POSTULACIONES ELEGIBLES

La presente convocatoria se encuentra abierta a equipos de emprendimiento que estén llevando a cabo un proyecto innovador y que se encuentren en etapas iniciales o avanzadas, es decir, que cuenten con al menos: a) una necesidad relevante validada con al menos un cliente potencial y, b) un producto o servicio mínimo viable. Dichos antecedentes deberán ser demostrados en la etapa de presentación de los proyectos. Se dará prioridad en el proceso de selección a aquellos emprendimientos que hayan levantado financiamiento público o privado y/o tengan ventas acreditables asociadas al emprendimiento con el cual se postula a la presente convocatoria.

Cabe destacar que en la presente convocatoria no existen categorías, y, por lo tanto, todos los emprendimientos postulantes compiten en las mismas condiciones para adjudicarse una de las becas grupales.

La presente convocatoria no acepta emprendimientos relacionados a actividades penadas por la ley (pornografía, consumo de drogas, delincuencia, entre otras).

Por último, el equipo organizador se reserva el derecho de declarar desierta la convocatoria en caso de no tener postulaciones, como de seleccionar más equipos de emprendimiento de acuerdo a lo señalado en el punto 4.

8. PROCESO DE SELECCIÓN

Esta convocatoria cuenta con 3 etapas y 4 hitos claves, tal como se representa en la siguiente figura:



Es importante notar que las fechas claves de cada etapa e hito estarán publicadas oportunamente en la página investigacion.unab.cl. En esta línea, el equipo organizador del torneo se **reserva el derecho a modificar los plazos de las etapas**, lo que será informado en la dirección mencionada anteriormente y a través del envío de un correo electrónico a las y los participantes.

8.1 Etapa 1: Postulación

Las postulaciones se encontrarán abiertas por un periodo de mínimo 4 semanas. Toda la información relacionada a la presente convocatoria, como las bases oficiales, fechas destacadas y el link para el formulario de postulación se encontrará en el sitio web investigacion.unab.cl.

El formulario para el proceso de postulación será diseñado en la plataforma google form, el cual constará de 5 secciones: presentación del formulario, datos personales del líder del equipo (estudiante de pre/postgrado, exalumno o académico regular/adjunto), datos personales del resto del equipo, datos y propuesta de valor del emprendimiento, según lo indicado en el Anexo 1 de las presentes bases.

La postulación deberá ser coordinada previamente entre todos los participantes del equipo emprendedor y deberá ser enviada únicamente por el líder del equipo. El envío del formulario podrá ser verificado mediante la recepción de un correo electrónico a la dirección ingresada en la sección 1 del formulario, emitido por la misma plataforma.

Consultas referentes al formulario de postulación podrán ser enviadas al correo innova@unab.cl con hasta una semana previo el cierre del proceso de postulación a la convocatoria.

Finalmente, la DITT no se hace responsable por problemas técnicos que impidan realizar la postulación del proyecto.

8.2 Etapa 2: Preselección de emprendimientos

Luego del cierre del proceso de postulaciones, en primer lugar, se hará un **análisis de pertinencia** de acuerdo a lo detallado en el apartado 6 del presente documento y por consiguiente se realizará la evaluación del proyecto de emprendimiento sólo en los casos que las propuestas cumplan con los requisitos mínimos de postulación.

En segundo lugar, se llevará a cabo un análisis preliminar de las propuestas considerando la siguiente rúbrica de evaluación:

Variable	Ponderación	Descripción
1. Necesidad	30 %	Se evaluará el conocimiento sobre quiénes y cuántos son los potenciales clientes así como la validación del problema central que estas personas u organizaciones enfrentan y será solucionado por el emprendimiento.
2. Solución	25 %	Se evaluará la coherencia del producto y/o servicio propuesto en relación a la problemática declarada, además de su grado de innovación respecto a otras soluciones.
3. Beneficios	15 %	Se evaluará cuáles son los beneficios monetarios y valorizados que la solución entrega a sus potenciales clientes.
4. Competencia	15 %	Se evaluará el conocimiento y análisis comparado entre la solución del emprendimiento y las soluciones alternativas con que cuentan los clientes.
5. Equipo emprendedor	15 %	Se evaluará el conjunto de perfiles de los integrantes del equipo en función de las capacidades requeridas para desarrollar el proyecto, en términos de las disciplinas de sus integrantes, de sus motivaciones y del tiempo que disponen para trabajar en el emprendimiento.

Los equipos de emprendimiento que sean seleccionados en esta etapa serán notificados mediante correo electrónico, indicándoles la fecha y horario en que se llevarán a cabo las presentaciones grupales de los equipos preseleccionados. De igual manera, se les informará mediante correo electrónico a los equipos que no fueron seleccionados, entregándoles una retroalimentación de posibles mejoras que podrían ser implementadas para posteriores postulaciones.

8.3 Etapa 3: Presentaciones grupales

Las presentaciones finales se llevarán a cabo mediante una plataforma online frente a un grupo de evaluadores compuesto por actores del ecosistema de innovación y emprendimiento interno de la Universidad Andrés Bello, los cuales mediante la misma rúbrica indicada en el punto 8.2 evaluarán los proyectos de emprendimiento de forma más selectiva.

Para la jornada de presentaciones, se considerarán los siguientes puntos:

- Los equipos tendrán 5 minutos para realizar sus presentaciones luego de lo cual se abrirá un espacio de 6 minutos para la realización de preguntas, no obstante, los organizadores podrán aumentar dicho periodo.
- La presentación de los emprendimientos debe ser realizado por uno o dos personas, entre los cuales debe estar el líder del equipo y miembro de la comunidad UNAB.
- Durante la jornada de presentaciones deben estar presentes todos los miembros del equipo.
- Las presentaciones de los emprendimientos deben contar con un documento que apoye visualmente el pitch. Para esto se siguiere las indicaciones descritas en el Anexo 2.

Con posterioridad a las presentaciones se notificará mediante correo electrónico a los equipos que se adjudican las becas de arancel, siguiendo las condiciones mencionadas en el punto 4 de las presentes bases. En esta notificación también se considerarán los pasos a seguir y/o contactos a considerar para ser efectiva la beca de arancel correspondiente, lo que corresponde al proceso de inscripción al programa, pago de la matrícula y arancel correspondiente si aplicase.

A pesar de lo anterior, la DITT se reserva el derecho de adjudicar una cantidad menor de propuestas de acuerdo a lo señalado en el punto 4, o aumentar el número de becas disponibles.

Adicionalmente, todos los equipos postulantes (tanto aquellos que quedan eliminados como aquellos que son seleccionados) **recibirán una retroalimentación** vía correo electrónico sobre los aspectos a mejorar de sus emprendimientos.

9. OBLIGACIONES DE LAS Y LOS PARTICIPANTES DE LA PRESENTE CONVOCATORIA

9.1 Aceptar las presentes bases, **lo cual se hace efectivo por el solo hecho de completar y enviar el formulario de postulación.**

9.2 Garantizar la veracidad de la información que se entregue durante el proceso de postulación, ya que, si existe entrega de información falsa por parte de algún miembro del equipo, el emprendimiento asociado quedará automáticamente eliminado del proceso.

9.3 Asistir a la jornada de presentaciones. **Es obligación que todo el equipo emprendedor asista a la jornada de presentación.** En este contexto, inasistencias por motivos de fuerza mayor, salud u otros, deben ser debidamente informadas y acreditadas al correo **innova@unab.cl**.

El incumplimiento de cualquiera de los puntos 9.1, 9.2 o 9.3, implicará que el equipo emprendedor quede automáticamente excluido de la convocatoria.

9.4 Los emprendimientos que postulan a la presente convocatoria y adjudican las becas, deberán trabajar durante todo el programa con la propuesta de valor con la cual postularon, ya que el diplomado está diseñado para avanzar de manera progresiva en la definición de la propuesta de valor y su modelo de negocios.

9.5 Todos los integrantes de los equipos de emprendimiento que se adjudiquen una beca deberán **comprometerse a entregar información anual sobre el desempeño de sus emprendimientos, con el fin de actualizar los indicadores de impacto del Programa Innova+.** Esta información, que considerará ventas anuales, levantamiento de financiamiento público y privado, número de empleados, entre otros, **será usada de manera agregada, vale decir, considerando en conjunto la información de distintos emprendimientos.** Lo anterior, quedará definido en una carta de compromiso individual, que debe ser firmada por cada miembro del equipo emprendedor, una vez finalizada la presente convocatoria. Dicho documento debe ser enviado a la coordinadora de emprendimiento Macarena Greve, correo **macarena.greve@unab.cl**, en un plazo no mayor a 5 días hábiles posterior al anuncio de selección de los becados.

Asimismo, si alguno de los miembros del emprendimiento no entrega la información solicitada (a pesar de haber firmado la carta de compromiso), el equipo completo se puede ver impedido de participar de futuras actividades de innovación y emprendimiento organizadas por la Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica de la UNAB.

13. CONFIDENCIALIDAD

La Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica podrá usar la base de datos de las y los participantes con el objeto de enviar información referente al programa INNOVA+ e iniciativas de emprendimiento interno y externo de la Universidad Andrés Bello. En el marco de la presente convocatoria y ejecución del Diplomado, los participantes deberán presentar información no confidencial, y asumen responsabilidad propia en caso de divulgar antecedentes que les pudiesen generar un perjuicio posterior.

15. CONSULTAS

Se responderán consultas referentes a la etapa de postulación solo a través del correo electrónico **innova@unab.cl** y dentro de los primeros 20 días corridos del período de postulación. Estas serán respondidas por este mismo canal en un plazo máximo de 5 días hábiles a contar de la recepción de la consulta.

ANEXO 1

FICHA DE POSTULACIÓN CONVOCATORIA

“BECAS ARANCEL DIPLOMADO EN CREACIÓN DE NEGOCIOS”

El link de acceso al formulario de postulaciones a la convocatoria que entrega becas de arancel para el Diplomado en Creación de Negocios se encontrará en la página investigacion.unab.cl. **Aquellas postulaciones que sean enviadas por otro medio, no serán consideradas para el proceso de selección.**

1. Presentación de ficha de postulación

2. Datos personales (Representante del equipo – Estudiante activo UNAB)

- Nombre completo.
- Género: Masculino, Femenino, otros.
- Rut.
- Correo electrónico.
- Teléfono de contacto.
- Estado actual: Estudiante pregrado, Estudiante postgrado, Estudiante Advance, entre otros.
- Región de residencia: Metropolitana, Valparaíso, Bío bio.
- Facultad: Ciencias de la vida, Ciencias exactas, Ingeniería, Medicina, Campus creativo, Ciencias de la Rehabilitación, Derecho, Economía y Negocios, Educación y Humanidades, Enfermería, Odontología.
- Carrera o programa académico.
- Semestre o año de estudio.
- Jornada: Diurno o vespertino

3. Miembros del equipo (Máximo 3)

- Nombre completo.
- Género: Masculino, Femenino, otros.
- Rut.
- Correo electrónico.
- Teléfono de contacto.
- Carrera en curso o profesión.
- Estado actual: Estudiante pregrado, Estudiante postgrado, Estudiante Advance, Titulado (Alumni), entre otros.
- Universidad, Instituto o centro de formación.

4. Datos del emprendimiento

- a. Nombre de la empresa
- b. Rut de la empresa (si corresponde)
- c. Tipo de Empresa. SpA, SA, Ltda, EIRL, No se encuentre constituida.
- d. Fecha de constitución (si corresponde).
- e. Ciudad de funcionamiento.
- f. Madurez empresarial. PROTOTIPO, VALIDACIÓN INICIAL, VALIDACIÓN MODELO DE NEGOCIOS ESCALABLE, BREAK EVEN, ESCALAMIENTO.
- g. Número de socios.
- h. Número de personas que trabajan en la startup.
- i. ¿La startup cuenta con levantamiento de capital o ventas dentro del último año de funcionamiento? Indique cuanto y/o cuales fondos han podido levantar si corresponde.

5. Propuesta de valor del emprendimiento

INNOVACIÓN (Máximo 100 palabras).

- ¿Cuál es la diferencia más clara que su producto o servicio posee y que llevará al cliente a preferirlo en comparación a la competencia?

PROBLEMA y MERCADO (Máximo 200 palabras en total).

- ¿Cuál es el problema que presentan los clientes y por el cual comprarán la solución que se quiere desarrollar?
- ¿Cuál es el tamaño de mercado que espera abordar con su actual modelo de negocios planteado?
- ¿Cuáles son las principales características de estos potenciales clientes?

SOLUCIÓN (Máximo 200 palabras en total).

- ¿Cuál es el producto o servicio que buscan desarrollar y que resuelve la necesidad del cliente?
- ¿Cómo funciona el producto o servicio?

BENEFICIOS/COSTOS (Máximo 200 palabras en total).

- ¿Cuáles son los beneficios económicos, sociales y/o medioambientales que la solución les entrega a los potenciales clientes? Justifique de manera cuantitativa.
- ¿Cuál es el precio estimado que tendría el producto o servicio en el mercado?

COMPETIDORES (Máximo 200 palabras en total).

- ¿Cuáles son los principales productos o servicios competidores que actualmente resuelven el problema indicado anteriormente?
- ¿Cuáles son las principales diferencias que posee su producto o servicio en relación a la competencia?

EQUIPO EMPRENDEDOR (Máximo 150 palabras)

- Indica una breve descripción del equipo, cuáles son sus roles y aportes para el desarrollo del negocio.

ANEXO 2

PRESENTACIONES GRUPALES

INDICACIONES GENERALES PARA EL DISEÑO Y EJECUCIÓN DE LAS PRESENTACIONES

Las presentaciones de proyectos de emprendimientos se deben conformar en base a un elevator pitch apoyada en una proyección, lo cual debe permitir transmitir al público la propuesta de valor del emprendimiento de manera sencilla y efectiva. Para generar una buena presentación, se deben considerar los siguientes puntos:

- Tomar en cuenta que solo se podrá presentar en 5 minutos, los cuales serán cronometrados. Y en función del tiempo, no se permitirá que las presentaciones se extiendan.
- Considerar que la presentación debería tener como máximo 10 diapositivas de extensión y no más de 30 palabras por diapositiva, por lo que en las diapositivas se deben mostrar mensajes claros que se quieran transmitir al público.
- Se recomienda seguir el formato indicado en el formulario de postulación, es decir, indicar el problema, tamaño de mercado, solución, beneficios y costos, competidores y equipos. Adicionalmente, se debería incluir un gancho que permita llamar la atención del público objetivo al principio de la presentación y un cierre, al final de la presentación que permita invitar a la audiencia a querer saber más sobre el emprendimiento.
- La presentación debería ser comprendida por cualquier otra persona, independiente de su base técnica, por lo que practicar frente con otras personas es una manera sencilla de saber si la presentación es comprensible.