

# BASES PROGRAMA FORMATIVO VALUE CREATION 2020

DIRECCION DE INNOVACIÓN Y  
TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIÓN  
Y DOCTORADO



Dirección de Innovación y  
Transferencia Tecnológica  
VICERRECTORIA DE INVESTIGACIÓN Y DOCTORADO

Bases Programa Formativo  
Value Creation 2021  
Universidad Andrés Bello



## 1. Presentación

La Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica de la Vicerrectoría de Investigación y Doctorado, a través del programa INNOVA+, busca 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.

En este contexto, se ha implementado el programa Formativo Value Creation, el cual fue diseñado y preparado por la Universidad Andrés Bello, utilizando como base diversas metodologías y la experiencia adquirida en las imparticiones previas. Este programa extracurricular es optativo para estudiantes de pregrado y postgrado de la Universidad Andrés Bello como para sus exalumnos.

El programa formativo Value Creation comprende 3 etapas en su ejecución. La primera se define como la etapa de **“Postulación y Selección”**, en donde se seleccionarán los proyectos que entrarán al programa. En la segunda etapa de **“Aprendizaje y aplicación de las herramientas”**, se trabajará en el curso en línea durante 10 semanas, el cual permitirá que los participantes se interioricen en los conceptos y puedan trabajar su propuesta de valor a través de actividades semanales, que recibirán retroalimentación desde el equipo organizador.

Aquellos participantes que hayan completado los requisitos de la etapa de **“Aprendizaje y aplicación de las herramientas”**, recibirán un certificado de participación y en caso de que las condiciones lo permitan, podrán acceder a la actividad **“Match con Mentores”**, en la cual se espera la formación de equipos emprendimiento-mentor.

## 2. Historia del Programa

Diariamente nacen ideas de emprendimiento que pueden ser innovadoras, con potencial para el desarrollo de una comunidad, región o país. Sin embargo, una cantidad importante se queda sólo en lo que comúnmente se llama “una buena idea”, que jamás ven la luz, principalmente porque existen escasas instancias para transformarlas en proyectos de emprendimiento.

Frente a este contexto y a la necesidad de construir puentes que logren transformar una buena iniciativa en un proyecto de emprendimiento, la Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica de la Universidad Andrés Bello creó en el 2014 el Programa Formativo Value Creation, con el objetivo de fomentar transversalmente las iniciativas de innovación y emprendimiento provenientes de alumnos y/o exalumnos de nuestra institución.

El Programa Formativo Value Creation, que es impartido por la Universidad Andrés Bello, permite que los participantes logren adquirir las competencias para diseñar una propuesta de valor, respondiendo a las necesidades de un cliente o usuario final específico, al integrar características diferenciadoras para que potencialmente se puedan generar beneficios significativos.

De esta manera, el Programa Formativo Value Creation entrega a los participantes herramientas que les permitan elaborar ideas de negocios innovadoras y evaluar cada componente de la propuesta de valor, pudiendo inspirar la participación del equipo, clientes e inversionistas para concretar su idea en un proyecto de emprendimiento.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> La propuesta de valor es la expresión concreta del conjunto de beneficios que recibirán los clientes a los que se dirige un producto o servicio específico, y es el factor por el cual un cliente se inclina por uno u otra solución que busca satisfacer una necesidad del cliente de manera innovadora.

### 3. Cuadro General del Programa

Desde la Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica, se invita a todos los alumnos de pre y postgrado, así como a todos los egresados de la Universidad Andrés Bello (Alumni), a participar del programa Formativo Value Creation 2021.

#### **Requisitos de Postulación:**

##### **Respecto a los postulantes:**

Los equipos aspirantes al Programa Formativo Value Creation 2021 deben cumplir con los siguientes criterios para ser elegibles de participar:

- Estar liderado por un representante UNAB, que debe ser alumno de pregrado o postgrado, o exalumno de la institución.
- Estar conformados por 2 a 4 personas, en donde al menos el 50% sea alumno de pregrado o postgrado o exalumno de la UNAB.
- Todos los miembros del equipo deben tener 18 años de edad cumplidos al momento del cierre de la postulación del programa.
- Los alumnos de pregrado participantes del programa deberán estar cursando al menos el segundo año de su carrera. Si es que fueran de primer año deben contar con el apoyo de la escuela mediante la emisión de una carta firmada por el director de carrera o secretario académico.
- Tanto los líderes, como los miembros del equipo, deben tener residencia en alguna de las 3 regiones en donde la UNAB tiene campus (Metropolitana, Valparaíso, Biobío).

##### **Respecto a la solicitud de postulación:**

- Las postulaciones se deben realizar mediante el formulario de postulación (ACCESO AQUÍ). Aquellas que lleguen fuera de plazo o mediante otro formato, no se considerarán para el proceso de evaluación.
- Para postular al Programa Formativo Value Creation 2021 el equipo debe contar con una idea innovadora con potencial de mercado de preferencia en uno de los siguientes sectores: Biotecnología, Salud, Agricultura, Energía, Robótica, Automatización, Internet de las Cosas (IOT), Ciudades Inteligentes, Diseño, Educación, TICs (Tecnología de la Información y las Comunicaciones), entre otros.
- Las postulaciones fuera de plazo, con información incompleta o imprecisa y/o que no contemplen una componente de innovación quedarán excluidas de la postulación.
- El formulario de postulación debe enfocarse adicionalmente en los intereses del participante, evaluándose su motivación y compromiso con el programa.
- Cada solicitud deberá indicar al momento de postular al programa si la solución o tecnología se encuentra en una “Etapa de Idea” o en la “Etapa de puesta en Marcha”, según los siguientes criterios:

Etapa de Ideación	Etapa de Creación del Emprendimiento
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existe una iteración de la propuesta de valor y pitch.</li> <li>• Se busca realizar una validación de la necesidad y el potencial cliente.</li> <li>• Se está conformando el equipo.</li> <li>• Existe una búsqueda de financiamiento no dilutivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existe el primer modelo de negocios.</li> <li>• Se avanza en el desarrollo de la solución.</li> <li>• Se busca lograr la primera venta y/o levantamiento de recursos.</li> <li>• Se comienza a ajustar la propuesta de valor según retroalimentaciones.</li> </ul>

No se aceptarán solicitudes que se encuentren en las siguientes categorías:

- Proyectos de investigación sin potencial comercial demostrable.
- Compra y venta de productos o servicios sin una componente de innovación.

#### Objetivo General:

- Adquirir los conocimientos necesarios para diseñar y comunicar una propuesta de valor que responda a las necesidades de un cliente, integrando características diferenciadoras que generen beneficios significativos.

#### Resultados Generales:

- Reconocer el concepto de innovación en el propio emprendimiento.
- Estimar la importancia de la necesidad de la solución ofrecida.
- Describir la solución y estimar la relación beneficio/costo que entrega la propuesta de valor hacia el cliente.
- Ubicar el propio emprendimiento dentro de la cadena de valor correspondiente.
- Identificar a los competidores y las ventajas comparativas de la solución ofrecida en relación a estos.
- Comunicar de manera efectiva la propuesta de valor.
- Identificar los roles necesarios para el equipo de emprendimiento.
- Reflexionar sobre el alineamiento en el equipo de emprendimiento.
- Diseñar y presentar la propuesta de valor generada.

#### 4. Cuadro resumen actividades claves

#### 4. Cuadro resumen actividades claves

Actividades	Plazo estimado
<b>Postulación y Selección</b> El periodo de recepción de las postulaciones al Programa Formativo Value Creation 2021 se extenderá por a lo menos 20 días. Las bases del programa y el formulario de postulación se encontrarán en el sitio web <a href="http://investigacion.unab.cl/">http://investigacion.unab.cl/</a> . El comité evaluador realizará una preselección de las propuestas que cumplan con los requisitos de elegibilidad quienes avanzarán a la siguiente etapa. Dicha selección será informada mediante correo electrónico. Consultas a <a href="mailto:innova@unab.cl">innova@unab.cl</a> , hasta 7 días hábiles antes del cierre de las postulaciones.	<b>Mayo-Junio 2021</b>
<b>Entrevista de postulantes</b> Periodo de entrevistas grupales de manera remota a los emprendimientos postulantes. Durante las entrevistas deben participar todos los miembros del equipo. La no participación de algún miembro, significará su eliminación automática del proceso de postulación al programa.	<b>Junio 2021</b>
<b>Publicación de seleccionados y recepción de cartas de compromiso</b> Confirmación vía correo electrónico a todos los postulantes que fueron aceptados en el Programa Formativo Value Creation 2021. Durante este periodo se les solicitará a todos los miembros del equipo el envío de la carta de compromiso firmada mediante correo electrónico (anexo en <a href="http://investigacion.unab.cl/">http://investigacion.unab.cl/</a> ).	<b>Julio 2021</b>
<b>Confirmación e inscripción de participantes</b> Envío del cronograma del curso e indicaciones para ingresar a la plataforma del Programa Formativo Value Creation 2021.	<b>Julio-Agosto 2021</b>
<b>Presentación pitch final y entrega de certificados.</b> Luego de transcurridas las 10 semanas de formación, se llevará a cabo la “presentación de pitch final” de todos los proyectos que hayan finalizado el curso en plataforma. Posteriormente, se procederá a la entrega de los certificados de participación del Programa Formativo Value Creation 2021, suscritos UNAB, dando por finalizada la etapa de Formación.	<b>Octubre-Diciembre 2021</b>
<b>Evento “Match con mentores”</b> Luego de finalizada la etapa de formación, se llevará a cabo la actividad “Match con mentores” en donde se realizarán entrevistas entre emprendedores-mentor. Aquellas parejas que consigan tener un “match” (selección recíproca entre mentor y emprendedor) podrán tener acceso a sesiones de mentoría durante los próximos meses.	<b>Enero 2021</b>

Las fechas propuestas en el presente documento son relativas a la etapa de planificación y diseño del programa. Por consiguiente, la Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica se reserva el derecho de modificarlas, en caso de ser necesario e informar dichas modificaciones a través del sitio web <http://investigacion.unab.cl/>.

## 5. Etapas del Programa

### a. Postulación y Selección

El proceso de postulación al programa se realizará mediante el envío de un formulario que debe completar cada equipo con el perfil del emprendimiento (equipos de máximo 4 integrantes). El link de acceso al formulario se encontrará en el sitio web <http://investigacion.unab.cl/> (Pauta del formulario en el documento “Formulario de Postulación”). Tras la postulación y aceptación de las condiciones por parte de los participantes seleccionados, la UNAB asume que todos los miembros de los equipos que postulan sus emprendimientos aceptan y conocen las presentes bases, por el simple hecho de realizar la postulación.

Desde la Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica se hará un análisis de pertinencia de las propuestas de acuerdo a lo detallado en el punto 3 del presente documento, avanzando a la etapa de entrevistas los proyectos que cumplan con los criterios. Dichos resultados serán informados de manera privada vía correo electrónico a los seleccionados para coordinar las agendas de las entrevistas, las cuales se realizarán de manera remota. Asimismo, la Dirección de Innovación y Transferencia Tecnológica se reserva el derecho de determinar la cantidad de postulantes seleccionados así como de declarar desierto el concurso.

Para la etapa de selección de las propuestas, se evaluarán todas las postulaciones según la siguiente rúbrica:

Variable	Ponderación	Descripción
<b>1. Necesidad</b>	<b>30 %</b>	Se evaluará el conocimiento sobre quiénes y cuántos son los potenciales clientes, así como la validación de los problemas que estos tienen en relación a la necesidad de mercado definida.
<b>2. Solución</b>	<b>25%</b>	Se evaluará la coherencia del producto o servicio propuesto en relación al problema declarado, además de su grado de innovación respecto de la competencia.
<b>3. Beneficios</b>	<b>15%</b>	Se evaluará cuáles son los beneficios económicos, sociales y/o medioambientales que la solución le entrega a sus potenciales clientes.
<b>4. Competencia</b>	<b>15%</b>	Se evaluará el conocimiento que tiene el equipo emprendedor respecto a los productos y servicios ya existentes en el mercado.
<b>5. Equipo emprendedor</b>	<b>15%</b>	Se evaluará que tan adecuado es el equipo 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.

Posterior a las entrevistas, se dará aviso mediante correo electrónico a los seleccionados en conjunto con las indicaciones para continuar con el proceso.

#### b. “Aprendizaje y aplicación de las herramientas”

A las iniciativas seleccionadas se les informará vía correo electrónico su ingreso al programa. Los postulantes seleccionados, deberán confirmar su participación y enviar la carta de compromiso firmada, mediante correo electrónico. Posteriormente, se le enviará información referente al cronograma del curso y las indicaciones para entrar a la plataforma online. El no envío de la carta de compromiso significará que él o la participante seleccionado no pueda participar en el programa.

En esta etapa, las actividades de formación se realizarán durante 10 semanas a través de la plataforma de UNAB Online, cuya finalidad es la formación de los participantes del programa en los componentes claves de una propuesta de valor. Durante el proceso formativo, los participantes desarrollarán sus ideas de negocio al interior de sus grupos de trabajo y deberán enviar tareas semanales. Estas serán revisadas, otorgándoles un feedback semanal.

Para dar término al proceso de formación, se realizará una actividad en donde los participantes que hayan finalizado el curso en su totalidad, incluyendo la entrega de todas las tareas semanales y realización de los test, presenten sus pitch finales. Posteriormente, se procederá a la entrega de los certificados de participación del **Programa Formativo Value Creation 2021**. Aquellos participantes que no completen la totalidad de actividades definidas en la plataforma o abandonen el programa, no recibirán el certificado de participación.

#### c. Evento Match con Mentores

Posterior a la etapa de formación, y dependiendo si las circunstancias lo permiten se llevará a cabo la actividad “Match con Mentores”, en donde los proyectos que hayan finalizado satisfactoriamente el programa, optan a la posibilidad de tener sesiones de mentorías con mentores pertenecientes a la Red Alumni de la UNAB, durante los próximos meses.

### 6. Confidencialidad y Propiedad Intelectual

El equipo organizador del Programa Formativo Value Creation 2021 utilizará la base de datos de los participantes con el fin de enviarles información relativa a este, además de invitarlos a actividades del ecosistema de innovación y emprendimiento interno y externo de la UNAB. Asimismo, la base de datos de este concurso se utilizará para la elaboración de informes, presentaciones, levantamiento de indicadores y para cualquier tarea que requieren las unidades de la UNAB. De forma complementaria a lo anterior, la Universidad Andrés Bello se reserva el derecho de hacer pública toda la información entregada por las y los participantes del programa Value Creation 2021.

Por lo tanto, los títulos, la información del formulario de postulación, la información presentada en los pitches y todos los elementos asociados a los proyectos de emprendimiento deben **ser públicos**. Es decir, en ningún caso la información divulgada en este programa formativo será considerada como confidencial.

La Universidad Andrés Bello **no tiene interés en participar en la propiedad** de las ideas y proyectos presentados por los participantes del Programa Formativo Value Creation 2021. Por ende, la Universidad Andrés Bello no tendrá ni tampoco tomará participación patrimonial en las ideas o proyectos de emprendimiento, en el marco de esta iniciativa, así como de las personas jurídicas que se establezcan a partir de este programa.

En este marco, las ideas y los proyectos de emprendimiento **siempre pertenecerán a las personas que sean parte de los respectivos equipos de trabajo**. En ese sentido, cada equipo emprendedor será responsable de formalizar las medidas de protección de sus derechos de propiedad intelectual y de no comunicar información confidencial.

## 7. Consultas

Los postulantes y participantes podrán dirigir sus consultas acerca del Programa, sean éstas relacionadas con la presente convocatoria, modelo de trabajo, condiciones del programa, requisitos de participación, u otras no especificadas en este documento, al correo **innova@unab.cl**.