

# ideatón

## UNACH

### BASES

Centro de Innovación y Emprendimiento

Mayo 2021

---

## **BASES GENERALES**

### **PRESENTACIÓN**

El presente documento tiene como finalidad dar a conocer la primera versión del concurso de emprendimiento “Ideatón UnACh” para el año 2021 enfocado en la comunidad estudiantil de la institución.

La Universidad Adventista de Chile como institución regional, a través del Centro de Innovación y Emprendimiento (CIE) perteneciente a la Facultad de Ingeniería y Negocios, desea impulsar y fortalecer la instalación de un ecosistema emprendedor en la academia con foco en los jóvenes universitarios, fomentando con ímpetu aquellas actividades interdisciplinarias que permitan desarrollar habilidades emprendedoras e innovadoras en los jóvenes estudiantes, quienes son protagonistas del cambio, como líderes capaces de reconocer necesidades en su entorno y plantear creativas soluciones a las mismas. Para ello, resulta imprescindible colaborar con espacios extraordinarios para una formación profesional más integral que responda a los desafíos de un entorno actual y contingente.

Ideatón UnACh es el primer programa concursable de emprendimiento para jóvenes universitarios de la institución. Los participantes podrán robustecer sus ideas de negocio, a la vez que adquieran nuevos conocimientos y habilidades para el desarrollo de sus presentaciones. Se llevará a cabo un torneo, en donde los equipos deberán realizar un Pitch para vender su idea frente a un comité evaluativo de expertos en la temática de emprendimiento e innovación de la universidad y actores relevantes a la temática, de la región Ñuble. Las propuestas deberán estar orientadas a los siguientes focos estratégicos: Económico, Social, Medio ambiental, Espiritual y/o valórico, y serán mayormente valoradas aquellas propuestas que busquen resolver alguna problemática relacionada a la pandemia.

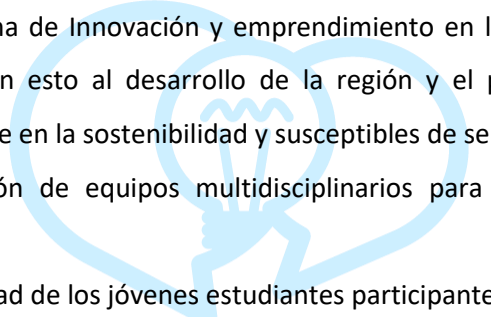
## OBJETIVOS

### GENERAL

Potenciar el espíritu emprendedor en jóvenes universitarios, mediante la generación de ideas de negocio, sostenibles y de impacto en los focos estratégicos establecidos, con base en mínimo un objetivo de desarrollo sostenible.

### ESPECÍFICOS

- Fortalecer ecosistema de Innovación y emprendimiento en la Universidad Adventista de Chile, aportando con esto al desarrollo de la región y el país, con ideas de negocios innovadoras con base en la sostenibilidad y susceptibles de ser desarrolladas en el futuro.
- Fomentar la creación de equipos multidisciplinarios para afrontar problemáticas del entorno.
- Impulsar la creatividad de los jóvenes estudiantes participantes del concurso.
- Capacitar a los jóvenes estudiantes para el perfeccionamiento de las ideas de negocios.



ideatón  
UNACH

## FOCOS ESTRATÉGICOS

Con el fin de generar un compromiso con el crecimiento integral en la formación del joven estudiante y el entorno, las propuestas deberán abarcar los siguientes desafíos estratégicos:

1. Económico: Garantizar la solvencia y liquidez financiera para el proyecto. De este modo la idea de negocio indica que existe generación de ingresos, en donde los consumidores valoran y estarán dispuestos a pagar los productos o servicios ofrecidos por la empresa.
2. Social: Perseguir objetivos que incrementen el valor social de la propuesta. En este aspecto las ideas son capaces de generar trabajo, interacción y/o inversiones en grupos de interés determinantes de vulnerabilidad, abandono, inclusión social u otro factor que aporte a la comunidad y no sólo al beneficio del proyecto,
3. Medio ambiental: Involucrar soluciones que permitan mitigar el impacto medioambiental de la propuesta, en este sentido todas las empresas tienen responsabilidad en la crisis ambiental pero también en la solución de la misma. Esta deuda ambiental, debe ser vinculada en el desarrollo de la idea de negocio.
4. Espiritual y/o valórico: La idea debe integrar principios y valores que den sentido a la razón de ser de la propuesta. El equipo debe establecer y acordar los principales aspectos éticos y morales que quieran transmitir al resto del mundo.

Además, aquellas propuestas que busquen resolver alguna problemática relacionada a la pandemia, tendrán una mayor valoración.

## PARTICIPANTES

Ideatón UnACh es un desafío de emprendimiento e innovación para todos los jóvenes estudiantes de pre grado de la Universidad Adventista de Chile.

Requisitos de los participantes:

1. Conformar equipos de 3 a 4 estudiantes.
  - a. Se otorgará puntaje extra a equipos que sean integrados al menos por estudiantes de dos carreras diferentes.
  - b. Determinar a 1 líder de equipo que será responsable de guiar al resto de los participantes en el desarrollo de la convocatoria.
2. Leer y aceptar las bases del concurso.
3. Completar el formulario de postulación en la plataforma.
4. Ser alumno regular de pre grado de la Universidad Adventista de Chile.
5. Todo equipo que no cumpla con los anteriores requisitos de las bases, quedará excluido del concurso.

## ETAPAS DE POSTULACIÓN

El concurso contempla 8 etapas para el desarrollo del programa que se llevarán a cabo en los meses de mayo a octubre del presente año, considerando el mes de julio de receso. Con ello, se busca estimular la participación emprendedora de los jóvenes universitarios y perfeccionar sus ideas de negocio. La Etapa 1, corresponde al proceso de difusión del concurso y programa de lanzamiento del mismo. La etapa 2, contempla la inscripción de los jóvenes universitarios para participar de la convocatoria. En la etapa 3 se realizará el primer taller de capacitación sobre generación de ideas. En la etapa 4 se realizará un segundo taller sobre modelo de negocios canvas. La etapa 5, corresponde a la recepción de ideas de negocio desarrolladas por los jóvenes participantes. En la etapa 6, se seleccionarán las propuestas más atractivas. En la etapa 7, se realizará el tercer taller de

capacitación asociado a la elaboración de un pitch y finalmente, en la etapa 8 se determinará el equipo ganador del concurso a través de un torneo de pitch entre los finalistas.

**1. Etapa I: Lanzamiento del concurso**

Se realizará un proceso de difusión masivo en la comunidad estudiantil, mediante un afiche y video publicitario del concurso. Además, se realizará un webinar (zoom) con todos los interesados, donde se tendrá un invitado emprendedor para motivar la participación del concurso, además de explicar el proceso, presentar el equipo y las plataformas respectivas que deberán utilizar, para inscripción, envío y presentación de ideas de negocio.

**2. Etapa II: Proceso de inscripción**

Para el proceso de inscripción, los jóvenes participantes deberán completar un formulario de postulación en línea, a través de la página oficial de la institución: [www.unach.cl](http://www.unach.cl). En el sitio web, podrán conocer la descripción del evento y acceder a un link que los llevará directo al formulario.

**3. Etapa III: Taller “Generación de ideas”**

A los equipos se les habilitará un curso en la plataforma de virtual UnACH, donde quedarán inscritos para participar de un taller relacionado a la temática de generación de ideas, el cual servirá como insumo en la preparación de sus propuestas de negocio. Este taller, corresponde a la primera capacitación que ofrece la convocatoria a los participantes. Los participantes tendrán dos semanas para realizar la generación de ideas, este proceso será apoyado por el equipo.

**4. Etapa IV: Taller “Modelo de negocios”**

Un segundo taller se realizará sobre modelo de negocios canvas, con el objetivo de robustecer las ideas de negocio, sustentadas en el modelo de negocios que será propuesto por los jóvenes. Los equipos tendrán dos semanas para realizar el modelo de negocios, este periodo de creación será apoyado por el equipo CIE.

**5. Etapa V: Envío de ideas**

En esta etapa, los equipos deberán enviar la elaboración de sus propuestas de negocio, en el espacio que se habilitará para aquello. Se espera que los jóvenes participantes hayan robustecido sus ideas junto a los conocimientos adquiridos en el taller “Generación de ideas” y “modelo de negocios” además de haber trabajado de manera colaborativa en cada equipo.

**6. Etapa VI: Selección de propuestas finalistas**

Cada equipo será retroalimentado en la selección de ideas, según su resultado, tanto a los que siguen en competencia, como los que no hayan sido seleccionados.

Para efectos de los equipos que no sigan en competencia, se detallará una rúbrica de evaluación respecto a la selección de ideas.

**7. Etapa VII: Taller “Elaboración de pitch”**

Los equipos que continúen en competencia serán capacitados para prepararse ante el torneo final correspondiente a la elaboración de una presentación pitch. Para ello se gestionará la realización de un taller que se encontrará disponible en virtual UnACh. Esto corresponderá a la segunda capacitación que llevará a cabo la convocatoria para beneficio de los jóvenes participantes. Los equipos seleccionados tendrán dos semanas para preparar el pitch, este periodo será apoyado por el equipo CIE.

**8. Etapa VIII: Final de Pitch UnACh**

En esta etapa, los equipos deberán presentar su idea de negocio en no más de 2 minutos, frente a un comité evaluador, que estará elaborado por autoridades de la institución y actores relevantes a la temática de emprendimiento e innovación. Este evento significará el cierre de la convocatoria “Ideatón UnACh” y se realizará vía remota, a través de una sesión zoom.

## CRONOGRAMA

# CARTA GANTT - IDEATÓN CIE

Ideatón  
RESPONSABLE DEL PROYECTO CIE

FACULTAD INGENIERÍA Y NEGOCIOS  
FECHA 01/05/21

ETAPA	DETALLES	MES																											
		MAYO					JUNIO					JULIO					AGOSTO					SEPTIEMBRE					OCTUBRE		
SEMANA DEL PROYECTO:		primer lunes de cada mes -->																											
		3	10	17	24	31	7	14	21	28						2	9	16	23	30	6	13	20	27	4	11	18	25	
1	<b>Lanzamiento</b> Lanzamiento de afiche y video promocional Webinar lanzamiento invitado emprendedor																												
2	<b>Proceso de inscripción</b> Inscripción en página web																												
3	<b>Taller 1 : Generación de ideas</b> Taller de generación de ideas Reuniones entre equipos de avance en la generación de ideas																												
<b>Receso</b>																													
4	<b>Taller 2: Modelo de negocios</b> Taller modelo de negocios canvas Creación del canvas por parte de los jóvenes																												
5	<b>Envío de ideas</b> Recepción de ideas																												
6	<b>Selección de propuestas</b> Selección propuestas finalistas																												
7	<b>Taller 4: Elaboración de pitch</b> Taller elaboración de pitch Preparación del pitch																												
8	<b>Final de pitch</b> Presentación de pitch																												

# ideaton

## CRITERIO PARA LA SELECCIÓN DE PROPUESTAS

### ENVÍO IDEAS DE NEGOCIO

EL ENVÍO DE LAS IDEAS DE NEGOCIO DEBE RESPONDER A TRES PREGUNTAS, CON UN MÁXIMO DE 400 PALABRAS POR RESPUESTA.

LAS PREGUNTAS A RESPONDER SON:

- ¿Cuál es el problema y quiénes son los principales afectados?
- ¿Cuál es la solución inicial que proponen a este problema? ¿Por qué quieren solucionarlo?
- ¿Por qué ustedes van a solucionar el problema?



## Tabla de ponderaciones para selección de propuestas

<b>Nombre Idea de negocio:</b>				
Escala / Puntaje máximo 90 pts	<b>No aceptable</b> 0-3 pts	<b>Regular</b> 4-6 pts	<b>Bueno</b> 7-8 pts	<b>Excelente</b> 9-10 pts
<b>Problema a solucionar</b>	<p><b>No aceptable</b></p> <p>No tiene idea de qué se quiere solucionar a través del negocio.</p>	<p><b>Regular</b></p> <p>Los problemas a solucionar son poco claros y no son atractivos para el mercado.</p>	<p><b>Bueno</b></p> <p>Los problemas son reales, quedan bien redactados, pero no se involucra a los evaluadores en el problema.</p>	<p><b>Excelente</b></p> <p>Los problemas son identificados con datos reales citados desde fuentes confiables, es puntualizado y se logra entender claramente. El público objetivo es identificado a partir de los datos y principales afectados.</p>
<b>Solución inicial</b>	<p><b>No aceptable</b></p> <p>No se entiende la idea propuesta como solución inicial, se emplean formas de lenguaje coloquiales y se pierde claridad, además de no llevar un hilo conductor en la propuesta redactada.</p>	<p><b>Regular</b></p> <p>Se entiende la idea propuesta como solución inicial, pero no existe una estructura coherente, el empleo del lenguaje en la redacción es deficiente.</p>	<p><b>Bueno</b></p> <p>La solución propuesta es clara, y responde a la problemática identificada.</p>	<p><b>Excelente</b></p> <p>La redacción de la solución es clara y entendible al lector, sacada a partir del problema identificado. La idea es innovadora y disruptiva.</p>
<b>Contenido</b>	<p><b>No aceptable</b></p> <p>El contenido carece de información relevante sobre los siguientes aspectos: producto, mercado, negocio, competencia, ventaja competitiva, etc.</p>	<p><b>Regular</b></p> <p>Se informa de alguno de los siguientes aspectos pero no todos o la información es vaga y poco consistente: producto, mercado, negocio, competencia, ventaja competitiva, etc.</p>	<p><b>Bueno</b></p> <p>Se informa sobre aspectos básicos de lo siguiente: producto, mercado, negocio, competencia, ventaja competitiva, etc.</p>	<p><b>Excelente</b></p> <p>La información que se presenta es clara, concisa y relevante sobre el producto, mercado, negocio, competencia, ventaja competitiva, etc.</p>
<b>Equipo</b>	<p><b>No aceptable</b></p> <p>El equipo no deja claros sus propósitos y fortalezas respondiendo a la pregunta planteada.</p>	<p><b>Regular</b></p> <p>El equipo deja claros sus propósitos y fortalezas respondiendo a la pregunta planteada, pero no son convincentes ni coherentes con las otras preguntas desarrolladas.</p>	<p><b>Bueno</b></p> <p>El equipo deja claros sus propósitos y fortalezas respondiendo a la pregunta planteada, siendo estos convincentes y coherentes con las otras preguntas desarrolladas.</p>	<p><b>Excelente</b></p> <p>El equipo deja claros sus propósitos y fortalezas respondiendo a la pregunta planteada, siendo estos convincentes y coherentes con las otras preguntas desarrolladas. Queda claro una línea de trabajo en el equipo, lo que hace fortalecer la idea de negocio. El equipo es compuesto por estudiantes de mínimo 2 carreras.</p>

Total  
puntaje

## RÚBRICA DE EVALUACIÓN PARA PRESENTACIONES PITCH (FINAL)

Nombre Idea de negocio:				
Escala / Puntaje máximo 90 pts	No aceptable 0-3 pts	Regular 4-6 pts	Bueno 7-8 pts	Excelente 9-10 pts
Implicación en el pitch	<p>No aceptable</p> <p>Los participantes muestran distancia y frialdad en el desarrollo del pitch.</p>	<p>Regular</p> <p>Solo algunos participantes muestran implicación y emoción, y no de forma totalmente sostenida en el desarrollo del pitch.</p>	<p>Bueno</p> <p>Todos los participantes muestran implicación y emoción, pero esta actitud no queda totalmente sostenida en el desarrollo del pitch.</p>	<p>Excelente</p> <p>Todos los participantes muestran emoción e implicación en el desarrollo del pitch.</p>
Problema a solucionar	<p>No aceptable</p> <p>No se tiene idea de qué se quiere solucionar a través del negocio.</p>	<p>Regular</p> <p>Los problemas a solucionar son poco claros y no son atractivos para el mercado.</p>	<p>Bueno</p> <p>Los problemas son reales, quedan bien expresados, pero no se involucra a los evaluadores en el problema.</p>	<p>Excelente</p> <p>Los problemas son reales, quedan bien expresados, y se involucra a los evaluadores como parte del problema. El problema da pie a una buena idea de negocio.</p>
Contenido	<p>No aceptable (0-5 pts)</p> <p>El contenido carece de información relevante sobre los siguientes aspectos: producto, mercado, negocio, competencia, ventaja competitiva, etc.</p>	<p>Regular (5-9 pts)</p> <p>Se informa de alguno de los siguientes aspectos pero no todos o la información es vaga y poco consistente: producto, mercado, negocio, competencia, ventaja competitiva, etc.</p>	<p>Bueno (10-15 pts)</p> <p>Se informa sobre aspectos básicos del siguiente: producto, mercado, negocio, competencia, ventaja competitiva, etc.</p>	<p>Excelente (15-20 pts)</p> <p>La información que se presenta es clara, concisa y relevante sobre el producto, mercado, negocio, competencia, ventaja competitiva, etc.</p>
Cierre	<p>No aceptable</p> <p>Se olvidó la petición (¿Qué es lo que se requiere para la implementación del negocio?, ¿Qué se está solicitando?)</p>	<p>Regular</p> <p>Se solicitó el apoyo pero no hay credibilidad y tampoco una idea clara.</p>	<p>Bueno</p> <p>Se hizo la solicitud correcta para iniciar el negocio. Lo que se requiere.</p>	<p>Excelente</p> <p>Se presentó la petición de forma directa, clara y fue tan convincente que habrá otras entrevistas.</p>
Claridad y organización	<p>No aceptable</p> <p>No se entiende el discurso, se emplean formas de lenguaje</p>	<p>Regular</p> <p>Se entiende la presentación, pero no existe una estructura</p>	<p>Bueno</p> <p>Se tiene una estructura correcta, el lenguaje es apropiado, pero no</p>	<p>Excelente</p> <p>La presentación está organizada, es coherente, no existen errores de gramática y se presenta de forma</p>

	coloquiales y se pierde la seriedad.	coherente, el empleo del lenguaje es pobre.	existe creatividad ni interés.	creativa. El lenguaje es apropiado y se emplea de forma creativa para mantener el interés en el discurso.
<b>Creatividad e interés</b>	<b>No aceptable</b> El discurso es poco dinámico y poco creativo.	<b>Regular</b> El discurso tiene algunos puntos interesantes, pero en su totalidad no funciona. No hay interés de parte del orador.	<b>Bueno</b> Existe interés de parte del orador, pero no hay credibilidad suficiente o el discurso es creíble pero no creativo.	<b>Excelente</b> El discurso es original, creativo e interesante. El orador se muestra interesado y logra compartir ese interés a la audiencia.
<b>Duración</b>	<b>No aceptable</b> Se presentó de forma muy breve (1.30) sin presentar una idea clara sobre el discurso.	<b>Regular</b> Se extendió más de 15 segundos del tiempo estipulado (2 minutos)	<b>Bueno</b> La presentación tiene la duración estipulada con un margen de 20 segundos de diferencia.	<b>Excelente</b> La duración del pitch se adecua al tiempo estipulado (de 1:55 a 2:05)
<b>Total, puntaje</b>				



### CONSIDERACIONES PARA AMBAS ETAPAS DE EVALUACIÓN DE PROPUESTAS:

**Idea de negocio:** de qué se trata el proyecto o negocio, cuál es su atractivo, cómo se gestó, problema o necesidad que resuelve.

**Oportunidad de mercado:** demostrar que el proyecto puede tener un mercado atractivo, una demanda importante o impacto social positivo

**Grado de innovación y propuesta de valor:** la propuesta es única, diferente y original, ofrece una alternativa importante a los consumidores y economía en general, genera beneficios económico, social, medioambiental, espiritual y/o valórico. Responde a alguna problemática relacionada a la pandemia.

**Recursos, disposición y conocimientos:** motivación, disponibilidad de recursos humanos, monetarios y de tiempo, experiencias que serán necesarios para desarrollar el proyecto o negocio.

## PREMIOS

**1er Lugar:** A cada uno de los integrantes del equipo ganador, se le entregará un premio correspondiente a un polerón UnACh, un smartwatch y la cancelación completa de la matrícula correspondiente al año 2022.

**2do Lugar:** A cada uno de los integrantes se le entregará un premio correspondiente a un polerón UnACh, una gifcard asociada a una casa comercial con un total de \$30.000 y la cancelación del 50% de la matrícula correspondiente al año 2022.

**3er Lugar:** A cada uno de los integrantes se le entregará un premio correspondiente a un polerón UnACh y la cancelación del 30% de la matrícula del año 2022. Si el estudiante es de último año, el premio asociado a la matrícula, será reemplazado por una gifcard asociada a una casa comercial con un total de \$20.000.

**Certificación:** Se certificará con horas sello a todos aquellos estudiantes que completen el curso disponible en Virtual UnACh y sean parte de los webinars.

ideatón  
UNACH