

BASES

“Desafío de Innovación Aprende a Emprender”

INTRODUCCIÓN

La Universidad San Sebastián pone a disposición de la comunidad las presentes bases del concurso Desafío de Innovación "**Aprende a Emprender**", el cual tiene como objetivo implementar un desafío de innovación como estrategia pedagógica para fortalecer la generación de aprendizajes en el marco del proyecto “Jóvenes que Transforman: Emprendimiento con Propósito desde la Educación Técnica”, promoviendo el desarrollo del espíritu emprendedor en estudiantes de liceos técnico-profesionales.

CAPÍTULO I

Presentación y Objetivos

PRIMERO: Presentación.- La Región de Los Ríos presenta una brecha significativa entre la formación técnico-profesional de estudiantes de enseñanza media y las competencias necesarias para emprender de manera sostenible en sectores estratégicos del territorio, como turismo, agroindustria y servicios. Aunque el emprendimiento juvenil ha crecido en la región, cerca del 40% de los proyectos no supera los tres años de funcionamiento, principalmente debido a debilidades en planificación financiera, gestión, marketing y escasa experiencia práctica. A esto se suman brechas territoriales en zonas rurales, limitaciones de conectividad y barreras culturales asociadas al miedo al fracaso, lo que reduce la disposición de los jóvenes a emprender.

Considerando que más del 40% del estudiantado regional pertenece a liceos técnico-profesionales, la falta de formación formal en innovación y emprendimiento genera una desconexión entre la educación recibida y las oportunidades reales del entorno productivo, limitando su aporte al ecosistema emprendedor regional.

Frente a este escenario, el Comité Desarrollo Productivo Fomento Los Ríos, por CORFO impulsa la línea de financiamiento Viraliza, orientada a fortalecer la formación para el emprendimiento e innovación en educación media técnico-profesional. En este marco, la Universidad San Sebastián, sede Valdivia, propone el proyecto “Jóvenes que Transforman: Emprendimiento con Propósito desde la Educación Técnica”, cuyo propósito es entregar herramientas prácticas mediante metodologías activas de aprendizaje y experiencias aplicadas, como el Desafío de Innovación “Aprende a Emprender”. Esta iniciativa representa una oportunidad para fortalecer capacidades emprendedoras tempranas, promover una cultura escolar orientada a la innovación y contribuir al desarrollo de un ecosistema regional más inclusivo, descentralizado y sostenible.

SEGUNDO: Objetivos.- Implementar un desafío de innovación como estrategia pedagógica para fortalecer la generación de aprendizajes en el marco del proyecto “Jóvenes que Transforman: Emprendimiento con Propósito desde la Educación Técnica”, promoviendo el desarrollo del espíritu emprendedor en estudiantes de liceos técnico-profesionales. Asimismo, la iniciativa busca generar una oportunidad formativa para estudiantes de la Universidad San Sebastián, sede Valdivia, mediante su participación en el acompañamiento y asesoría a jóvenes emprendedores en la formulación de proyectos, incluyendo apoyo en aspectos jurídicos y otras áreas clave para el desarrollo de sus iniciativas.

Objetivos específicos

1. Implementar un Desafío de Innovación que permita la aplicación de los conocimientos adquiridos en las capacitaciones del programa formativo que se asemeje a la realidad de los concursos de obtención de recursos para el emprendimiento.

2. Estimular las capacidades emprendedoras y de innovación de estudiantes de Liceos Técnicos mediante un programa formativo implementado a través de un Desafío de Innovación.
3. Generar instancias que permitan el desarrollo de habilidades disciplinares y socioemocionales de los alumnos de las carreras de Ingeniería Civil Industrial y Derecho de la USS, sede Valdivia.

TERCERO: Metodología.- La presente convocatoria está dirigida a los alumnos de 3° y 4° medio del Liceo Técnico Profesional de Río Bueno de la especialidad de Servicios de Turismo y a los alumnos de 4° medio del Liceo Bicentenario de Excelencia Agrícola Tecnológico Werner Grob de La Unión (Agrotec), quienes son beneficiarios en el proyecto “Jóvenes que Transforman: Emprendimiento con Propósito”, postulado por la USS, sede Valdivia, a la línea Viraliza Formación de Corfo.

En este contexto los alumnos recibirán una serie de módulos de capacitación que les permitirá desarrollar habilidades de emprendimiento, así como las herramientas necesarias para la formulación de proyectos, incluyendo el desarrollo de un pitch.

Este proceso contará con las siguientes etapas:

1. **Implementación de programa formativo:** Ejecución de 7 módulos de capacitación en las asignaturas de especialidad de Turismo y Gastronomía de ambos Establecimientos Educativos.
2. **Formulación de proyecto de emprendimiento innovador, acompañamiento alumnos USS:** Se dispondrá de un formulario para la formulación de proyectos en la plataforma <https://innovacionabierta.cl>
3. **Entrega de Propuestas de Proyectos,** una vez formulados los proyectos los estudiantes dispondrán de una clase para subirlos a la plataforma el 18 y el 19 de mayo.
4. **Preparación y presentación de Pitch:** En esta instancia, que se realizará de forma presencial, los proyectos se presentarán ante un jurado que seleccionará aquellos con mayor potencial.
5. **Comunicación de ganadores:** Habrá tres proyectos ganadores, los miembros de los equipos que resulten vencedores recibirán un estímulo por sus logros.

CUARTO: Desarrollo de proyectos.- Los proyectos serán formulados en grupos durante el desarrollo del módulo 5 “Formulación de proyecto con enfoque sostenible”. Una vez hecha la formulación, los proyectos deberán ser presentados en formato digital a través de un formulario disponible en www.innovacionabierta.cl a partir del lunes 18 de mayo y hasta las 23:59:59 del 19 de mayo de 2026.

El formulario de postulación tiene como objetivo brindar un espacio que imite las plataformas formales de postulación de proyectos de emprendimiento, de tal forma que el proceso sea similar a los concursos de financiamiento existentes. Así mismo facilitará la evaluación de los proyectos presentados.

QUINTO: Fechas y Plazos*

ETAPA	FECHA
Implementación de programa formativo	24 de marzo al 14 de abril de 2026
Formulación de proyecto de emprendimiento innovador, acompañamiento alumnos USS	20 de abril al 19 de mayo de 2026
Entrega de Propuestas de Proyectos	18 y 19 de mayo de 2026
Presentación de Pitch	25 al 26 de mayo de 2026

Presentación de proyectos finalistas y comunicación de ganadores.	9 de junio de 2026
--	--------------------

***Todas las fechas arriba mencionadas podrán sufrir modificaciones sin que estas alteren los objetivos y desarrollo del programa. En tal caso, serán comunicadas oportunamente a través de los canales formales a los participantes.**

SEXTO: Propiedad Intelectual.- Los participantes de la Convocatoria declaran expresamente ser los autores originales de las iniciativas y de los soportes a través de los cuales éstas se manifiestan. En este sentido, los postulantes, por el solo hecho de materializar sus postulaciones, se obligan a mantener indemne a los organizadores de la Convocatoria de cualquier responsabilidad que pueda surgir derivada de la infracción de derechos de propiedad intelectual o industrial de terceros que tengan o aleguen tener derechos de cualquier naturaleza sobre las ideas sometidas a la Convocatoria de qué tratan estas bases. Los participantes son los únicos responsables por el material enviado a los organizadores a través de sus postulaciones, así como de la autenticidad de la información entregada al momento de concursar, y en tal sentido liberan de toda responsabilidad a los organizadores ya sea directa o indirecta, prevista o imprevista, por cualquier tipo de daños, ya sea emergente, lucro cesante o daño moral, derivados del material enviado.

SÉPTIMO: Difusión de imagen e iniciativas.- De acuerdo a lo establecido en la Ley 19.628, sobre la Protección de la Vida Privada y Datos Personales, se establece que la aceptación del premio por parte de los ganadores implica el otorgamiento expreso de la autorización a la organización para utilizar su nombre y apellido, así como su imagen en cualquier actividad pública o difusión relacionada con la Convocatoria; sin que por ello resulte obligación alguna de compensación, pago o remuneración de ninguna especie para los participantes.

CAPÍTULO II

Participantes y ganadores

PRIMERO: Podrán participar en la presente convocatoria exclusivamente los alumnos de 3° y 4° medio de la especialidad de Servicio de Turismo del Liceo Técnico Profesional de Río Bueno y los alumnos de 4° medio de la especialidad de Gastronomía del Liceo Bicentenario de Excelencia Agrícola Tecnológico Werner Grob de La Unión (Agrotec).

SEGUNDO: Ganadores y Premio.- En base a los puntajes obtenidos en el proceso de evaluación, habrá tres equipos ganadores. Uno en la especialidad de Servicios de Turismo del Liceo Técnico Profesional de Río Bueno y dos de la especialidad de Gastronomía del Liceo Bicentenario de Excelencia Agrícola Tecnológico Werner Grob de La Unión. **Cada integrante de los tres equipos ganadores recibirá una Gift Card de \$50.000.**

CAPÍTULO III

Recepción de postulaciones y criterios de evaluación

PRIMERO: Forma de postulación.- La forma única de postulación será a través del formulario dispuesto en www.innovacionabierta.cl.

***Se aceptará sólo una propuesta por equipo, de existir duplicidad de propuestas, se someterá a evaluación la última versión presentada.**

SEGUNDO: Evaluación.- El proceso de evaluación constará de las siguientes etapas:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA	PONDERACIÓN
1. Formulario	50%
2. CANVAS	20%
3. Pitch	30%
TOTAL	100%

1. Formulario

Criterio	Pregunta Formulario	Criterio de evaluación	Rúbrica	Nota	Ponderación Criterio
Definición del problema	Describe el problema o la oportunidad que motiva tu proyecto. Explica en qué contexto se presenta (por ejemplo, en qué comuna, región o territorio ocurre), a quiénes afecta o beneficia y por qué es importante abordarlo. Puedes mencionar brevemente las causas o situaciones que originan este problema u oportunidad	Definición del problema que será solucionado por la propuesta.	Problema claro, específico, contextualizado y bien justificado.	4	15%
			Problema claro, pero con justificación parcial.	3	
			Problema poco claro.	2	
			Problema confuso.	1	
			No define problema.	0	
Coherencia de la solución	Describe detalladamente de qué manera darás solución al problema o necesidad identificada.	Existe relación lógica, directa y sin contradicciones entre el problema identificado, los objetivos planteados y las acciones ejecutadas.	Solución pertinente, coherente y viable según contexto.	4	15%
			Solución adecuada, pero con debilidades	3	
			Solución poco clara	2	
			Solución poco viable	1	
			No presenta solución	0	
Formulación de objetivos	Describe el propósito principal de tu proyecto. Explica qué buscas lograr con tu iniciativa y cuál es el cambio o solución principal que esperas generar frente al problema u oportunidad identificada	Los objetivos son medibles, alcanzables, relevantes y temporales, permiten verificar el grado de cumplimiento de las metas.	Objetivo general y específicos claros, medibles y coherentes	4	15%
			-Objetivos adecuados con errores menores	3	
			Objetivos poco claros	2	
			Objetivos mal formulados	1	
			No define objetivos	0	
Planificación de actividades	Detalla las principales acciones o tareas que desarrollarás para cumplir los objetivos del proyecto. Puedes describir las etapas del proyecto, las actividades clave y cómo se llevarán a cabo	Las actividades permiten la obtención de los objetivos.	Actividades claras, ordenadas y coherentes con los objetivos	4	15%
			Actividades adecuadas con leves omisiones	3	
			Actividades incompletas	2	
			Actividades desordenadas	1	
			No presenta actividades	0	
Presupuesto	Indica qué recursos	Identifica recursos	Presupuesto claro, coherente y	4	15%

	necesitarás para implementar tu proyecto. Puedes considerar costos asociados a materiales, herramientas, servicios, tecnología, difusión u otros elementos necesarios para su desarrollo.	diferencia costos fijos y variables, establece metas realistas y destina un margen para imprevistos.	bien estimado		
			Presupuesto adecuado	3	
			Presupuesto incompleto	2	
			Presupuesto poco realista	1	
			No presenta presupuesto	0	
Coherencia general del proyecto		Los objetivos, actividades y presupuesto son congruentes, viables y directos para resolver el problema identificado.	Proyecto completamente coherente e integrado	4	25%
			Proyecto mayormente coherente	3	
			Coherencia parcial	2	
			Proyecto débilmente estructurado	1	
			Proyecto incoherente	0	

2. CANVAS

Criterio	Criterio de evaluación	Rúbrica	Nota	Ponderación Criterio
1. Problema	Identifica problemas principales	Indica los principales problemas.	3	15%
		Identifica parcialmente el problema.	2	
		No identifica problema.	1	
2. Segmentos de Clientes:	Indica tus clientes y usuarios objetivo	Identifica claramente todos los posibles clientes y usuarios.	3	15%
		Identifica solo algunos posibles clientes y usuarios.	2	
		no se identifica o no es relevante para el proyecto.	1	
3. Solución	Describe una posible solución para cada problema	Describe una solución para cada problema	3	10%
		Presenta solución para algunos de los problemas propuestos	2	
		No presenta solución o no es atinente al problema	1	
4. Propuesta de Valor:	Qué hace único, especial y valioso tu producto o servicio para resolver los problemas del cliente.	La propuesta de valor es única, diferenciada y atractiva para los clientes.	3	10%
		La propuesta de valor no es única o no se identifica.	2	
		La propuesta de valor es irrelevante para el mercado objetivo.	1	

5. Ventaja Comparativa	Que hace único tu negocio y difícil de copiar o comprar por la competencia	Identifica claramente la ventaja comparativa de la propuesta	3	10%
		Identifica parcialmente la ventaja comparativa de la propuesta	2	
		No identifica la ventaja comparativa de la propuesta	1	
6. Canales de venta	Cómo te comunicas y entregas valor a los clientes.	Los canales de venta están claramente identificados, son efectivos para llegar al segmento de clientes y están alineados con la propuesta de valor.	3	10%
		Los canales de distribución son limitados o no están claramente definidos	2	
		No hay canales de distribución considerados en el modelo.	1	
7. Métricas clave	Enumera los indicadores clave que te dicen cómo va tu negocio.	Incluye todos los indicadores claramente	3	10%
		Incluye sólo algunos indicadores de forma clara	2	
		No incluye indicadores o no lo hace de forma clara.	1	
8. Estructura de Costos	Enumera tus costos fijos y variables	Enumera todos los gastos	3	10%
		Enumera sólo algunos gastos	2	
		No enumera gastos	1	
9. Flujos de Ingreso:	Enumera tus fuentes de ingreso	Enumera todas las fuentes de ingreso	3	10%
		Enumera algunas fuentes de ingresos	2	
		Las fuentes de ingresos son poco realistas.	1	

3. Pitch

El pitch es una instancia clave donde los equipos presentarán sus proyectos ante un jurado especializado. Esta etapa se realizará en modalidad presencial. Cada equipo tendrá un máximo de 5 minutos para su presentación, seguido de una ronda de preguntas de 10 minutos por parte del jurado.

Cada equipo designará 2 integrantes para exponer su proyecto, quienes no expongan deberán responder la ronda de preguntas, en la cual no podrán participar quienes realizaron la exposición.

Módulo	Indicador	Rúbrica	Nota	Ponderación Criterio
	Estructura del pitch	Presenta problema, solución y propuesta de valor de forma clara, completa y ordenada	4	20%
		Presenta estructura con leves vacíos	3	
		Presentación incompleta	2	

Generación de un Pitch		Estructura débil o confusa	1	15%	
		No logra estructurar	0		
	Claridad del mensaje	Mensaje claro, coherente y fácil de entender	4		15%
		Mensaje adecuado	3		
		Mensaje poco claro	2		
		Mensaje confuso	1		
		No se entiende	0		
	Comunicación oral	Expresión clara, segura y convincente	4		15%
		Expresión adecuada)	3		
		-Expresión poco clara	2		
		-Expresión débil	1		
		-No logra comunicar	0		
	Uso de apoyo visual	Apoyo visual claro, ordenado y pertinente.	4		15%
		Apoyo adecuado.	3		
		Apoyo poco claro o sobrecargado.	2		
		Apoyo deficiente.	1		
		No utiliza apoyo.	0		
	Gestión del tiempo	Presenta dentro del tiempo asignado de forma equilibrada	4		15%
		Leve desajuste de tiempo	3		
		Manejo irregular del tiempo	2		
Mala gestión del tiempo		1			
No respeta tiempo		0			
Defensa del proyecto	Responde preguntas con claridad, coherencia y seguridad	4	20%		
	Responde adecuadamente	3			
	Respuestas débiles	2			
	Respuestas poco claras	1			
	-No responde	0			

