

PROGRAMA EXPANDE USS 2023





***Conectando a la comunidad
Sebastiana con el ecosistema de
emprendimiento y la innovación.***

EXPANDE USS 2023

Programa de Incubación que busca conectar a la comunidad de estudiantes que cursen su último año académico (pregrado, advance, vespertino y postgrado) y egresados USS con el ecosistema de innovación y el emprendimiento, fomentando la empleabilidad, a través de la formalización y puesta en marcha de nuevas empresas.

El programa entrega apoyo en la gestión de los emprendimientos, potenciando habilidades “i+e” (Innovación y emprendimiento) en los participantes para el desarrollo de productos y servicios funcionales e innovadores que responden a problemáticas existentes; fomentando la búsqueda del factor diferenciador y/o innovador de la solución.

Además, entregará asesoría administrativa, para formalizar sus emprendimientos como personas jurídicas, permitiéndoles desarrollar una apropiada operación de negocio bajo un adecuado marco comercial, legal y tributario. El objetivo de esto es poner en marcha los emprendimientos como empresas formales.

Expande USS propicia instancias de vinculación con actores clave de la universidad, la industria y distintos agentes relevantes del ecosistema del emprendimiento, con el desafío de generar experiencias de aprendizaje significativas y de construcción de redes y alianzas.



OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Apoyar a los participantes en la formalización y puesta en marcha de sus empresas, para volverlas sostenibles técnica, comercial y financieramente, con el objetivo de impulsar una nueva generación de emprendedores dentro y fuera de la USS.

Además, busca fortalecer habilidades i+e en los equipos para el desarrollo de soluciones innovadoras, aumentando las probabilidades de éxito y disminuyendo riesgo en las etapas iniciales del emprendimiento.

RESULTADOS ESPERADOS

- Formalización de la empresa como una persona jurídica e inicio de actividades en el SII.
- Desarrollar mejoras a la solución ya definida, identificando el valor agregado por sobre la oferta existente, a través de metodologías de pensamiento de diseño.
- Seleccionar información relevante de su emprendimiento, a través de un documento maestro que permita avanzar en el levantamiento de financiamiento.
- Crear la estrategia comercial y plan de negocio para volverlo sustentable.
- Desarrollo de habilidades de i+e para potenciar la generación de redes en el ecosistema nacional.

PARTICIPANTES



¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Va dirigido a estudiantes que cursen su último año académico (pregrado, advance, vespertino y postgrado), y egresados USS, que tengan un proyecto de emprendimiento sin formalizar y quieran iniciar actividades como una nueva empresa.



REQUISITOS

El Estudiante o egresado USS deberá:

- Ser propietario, accionista o socio de la nueva empresa.
- Tener un rol activo dentro de la nueva empresa, iniciando actividades en el SII.
- Tener un producto y/o servicio mediante un primer prototipo, que aborde una problemática relevante, con un usuario y mercado definido y que tenga potencial de crecimiento.
- Estudiantes USS: Deberá estar cursando el quinto año académico.
- Egresados USS: Deberá estar egresado desde el 2020.

BÚSCAMOS MÉRITO INNOVADOR Y FACTOR DIFERENCIADOR

Los emprendimientos que ingresen deben ofrecer una propuesta de producto, servicio y/o experiencia que busque el mérito innovador, evidenciando un factor de diferenciación respecto de otras soluciones similares en el mercado en el que se está introduciendo. La propuesta de valor debe ser clara y dar cuenta del valor diferencial que tiene el proyecto o negocio frente a otros productos, servicios o experiencias ofrecidas.

POSTULACIONES

¿CÓMO POSTULAR?



Para postular al programa, debes completar el formulario de inscripción.

[POSTULA AQUÍ](#)

El plazo máximo de postulación es el 07 de junio a las 23.59 hrs.

PROCESO DE SELECCIÓN



Para la selección de proyectos habrá 2 instancias:

- Evaluación de formulario online y análisis del cumplimiento de bases del programa.
- Video Pitch de 2 minutos.

MODALIDAD



Expande USS es un programa online de 25 horas, que se compone de 4 módulos.

Cada uno de estos módulos contiene: Un curso asincrónico con una duración de 1 hora cronológica, un taller online sincrónico de 2 horas, una sesión de mentoría personalizada de 1 hora y una charla con una duración de 1 hora.

LOS BENEFICIOS QUE ADQUIEREN LOS PARTICIPANTES AL FORMAR PARTE DEL PROGRAMA SON:

ASESORAMIENTO: RED DE MENTORES



Acompañamiento personalizado, a través de mentorías con expertos en diferentes temáticas.



NETWORKING Y DIFUSIÓN



Santander X
Market place USS
Difusión institucional
Radio Work Café Santander



DESARROLLO PROFESIONAL: FORMACIÓN

Difusión de conocimiento i+e, a través de cursos digitalizados en plataforma E-learning.

HERRAMIENTAS: INNOVAKIT



Acceso ilimitado a herramientas digitales y de innovación, focalizadas en las etapas: Idear, Prototipar y Testear.



ESPACIOS Y SERVICIOS

Espacio.CO USS
Make IT Lab
Work Café Santander

PROGRAMA FORMATIVO



MÓDULO 01

Principio de constitución de empresa y repartir propiedad

Curso 01: Principios de constitución de empresa y sociedad.

Taller 01: "Tu empresa en un día".

Mentoría 01: Iniciación de actividades.

Charla 01: "Plataforma SII y factura electrónica".

MÓDULO 02

Principios legales y de administración

Curso 02: Aspectos legales y administrativos.

Taller 02: Poniendo en marcha mi negocio.

Mentoría 02: Traspaso del modelo al plan de negocios.

Charla 02: Marketing digital.

MÓDULO 03

Desarrollo de productos y servicios

Curso 03: Desarrollo de soluciones.

Taller 03: Prototipado de productos y servicios.

Mentoría 03: Desarrollo de producto/servicio.

Charla 03: "Diseño y branding"

MÓDULO 04

Formulación y evaluación del proyecto

Curso 04: Evaluación de proyectos.

Taller 04: Aplicación de una evaluación de proyecto.

Mentoría 04: Gestión contable.

Charla 04: Pitch y demo day para inversionistas.

Charla 05: Negociación y postulación de fondos.



MÓDULO 01

Principios de constitución de empresa y repartir propiedad

El curso introduce a los mecanismos existentes para constituir una empresa como una persona jurídica . Evidenciará, además, los distintos tipos de sociedades existentes, sus ventajas y desventajas, responsabilidades de los socios fundadores y costos para constituir la empresa, y diversos aspectos clave que se deben tener en cuenta antes de iniciar actividades de manera oficial.



[Revisa más aquí](#)

MÓDULO 02

Principios legales y de administración

El curso introduce a los conceptos básicos para poner en marcha una empresa, desde la mirada legal, administrativa y financiera, familiarizando los elementos claves del funcionamiento del emprendimiento, como: operación de los distintos tipos de sociedades, iniciación de actividades en SII, tributación simplificada, permisos y autorizaciones vigentes.

Además, busca poner a disposición el marco legal o las “reglas del juego” establecido para administrar y operar de forma efectiva los distintos tipos de emprendimientos. Adicionalmente dará a conocer los mecanismos legales de contratación de colaboradores.



[Revisa más aquí](#)

MÓDULO 03

Desarrollo de productos y servicios

El curso se enfoca en entregar métodos, modelos y estrategias para crear valor, en todas las fases de ideación, desarrollo y posicionamiento necesario para tener éxito en la creación o mejora de un producto y/o servicios funcionales que puedan ser promovidos en el mercado con alto valor desde una perspectiva centrada en el usuario. Se conocerán herramientas conceptuales para la ideación de soluciones, haciendo uso del Design Thinking y el método de Lean StartUp.



[Revisa más aquí](#)

MÓDULO 04

Formulación y evaluación del proyecto

El curso entrega los conocimientos en el área de análisis de la evaluación de una iniciativa de inversión, con énfasis en un proyecto de emprendimiento.

Busca que los participantes puedan identificar oportunidades de negocio; analizar y potenciar modelos de negocio para fortalecer las etapas iniciales del emprendimiento; así también, las técnicas del proceso de formulación, valorización y evaluación de iniciativas para la toma de decisiones y postulación a fondos de financiamiento, con la finalidad de entregar una visión global de los distintos factores, técnicas y procedimientos que contribuyan a una correcta evaluación general del proyecto.

Además, busca que los participantes sean capaces de identificar los parámetros necesarios para la construcción del flujo de ingresos y proyecciones económicas que permitan la sostenibilidad financiera del negocio.



[Revisa más aquí](#)

PROCESO DE SELECCIÓN

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Las postulaciones deberán contener la **descripción del proyecto**, con la siguiente información, de acuerdo con los detalles y requisitos que se señalen en el formulario de postulación:

1. SOLUCIÓN (PRODUCTO, SERVICIO O EXPERIENCIA)

Descripción detallada de la forma en que el producto, servicio o experiencia, resolverá de forma innovadora un problema detectado y que actualmente no ha sido satisfactoriamente resuelto por la oferta del mercado, cuya resolución es crítica para una porción significativa de ese mercado específico.

- I. Descripción del valor agregado del producto, servicio o experiencia en la resolución de la problemática, en relación con las alternativas ofrecidas por la competencia.
- II. Descripción del estado de desarrollo de la solución propuesta, señalando los pasos e hitos relevantes logrados a la fecha.
- III. Identificación del conjunto de beneficiarios que recibirá el potencial cliente y/o mercado específico, con el uso del producto, servicio o experiencia y su propuesta de valor.

2. ESCALABILIDAD

Descripción detallada del modelo de negocios, considerando el conjunto de definiciones que se establecen para lograr un escalamiento acelerado del proyecto o negocio (actividades, socios clave, recursos clave, canales, estructura de costos e ingresos, entre otros).

3. PLAN DE EXPANSIÓN

Descripción del conjunto de actividades a desarrollar y los resultados que se esperan obtener durante el año 2023.

Descripción de la estructura y estrategia generada para que la validación comercial propuesta por el proyecto o emprendimiento tenga un potencial de crecimiento.

4. CAPACIDADES

Identificación del equipo de emprendedores que trabajarán en el proyecto, señalando las capacidades técnicas y experiencia relevante en el ámbito respectivo.

Detalle de dedicación horaria de los integrantes del equipo, de sus funciones y de sus roles en el cumplimiento de los objetivos del proyecto. Respecto de la dedicación horaria a comprometer en la postulación, se considerarán los avances tanto en calidad como en cantidad del emprendimiento. En el caso de ser aceptado en el programa, se verificará que efectivamente se dediquen las horas comprometidas para su ejecución.

5. VIDEO

Deberá incorporarse como contenido obligatorio en el formulario de postulación, un video de máximo 2 minutos, que deberá abordar los siguientes ámbitos:

- I. Descripción del producto, servicio o experiencia a desarrollar.
- II. Descripción del grado de innovación y/o diferenciación de la solución en comparación a las soluciones actuales presenten en el mercado.

En el caso de que el video exceda la duración máxima indicada, solo se revisará hasta el segundo minuto, no considerándose el resto de la información que contenga.

La grabación del video debe permitir que la comisión evaluadora pueda entender, razonablemente, de forma clara y sin interrupciones todo su contenido audiovisual, sin necesidad de efectuar detenciones ni modificar la velocidad de reproducción, ni verse en la necesidad de modificar su formato original, conteniendo los siguientes factores:

- 1. La idea.** Comienza tu presentación describiendo el dolor que identificaste, incluyendo información sobre a quiénes y cómo les afecta. Luego podrás explicar, de manera simple y clara, de qué se trata la solución que ideaste para calmar este dolor.
- 2. El producto o servicio.** En esta segunda parte podrás profundizar el estado en que se encuentra el producto o servicio que desarrollaste y por qué es mejor que sus sustitutos o su competencia. Puedes hablar también sobre el feedback de los clientes y la recepción que ha tenido.
- 3. Modelo de negocio.** En forma breve explica de qué manera generarás ingresos a través de tu proyecto.
- 4. Equipo.** Lúcete mostrando a quienes te acompañan en el desarrollo de tu startup, destacando las habilidades y talentos de cada uno.
- 5. Cierre.** Sé claro en cuánto dinero necesitas y en cómo lo vas a utilizar. Preocúpate también de dejar la puerta abierta para seguir en conversaciones.

CRITERIO	SUBCRITERIO	PONDERACIÓN
Innovación y oportunidad de negocio (40%) Se entiende por innovación la mejora de lo existente que aporta nuevas opciones que satisfacen necesidades o creación de nuevos productos o servicios que precisan una mejora transversal a lo ya conocido actualmente.	Propuesta de valor de la diferenciación: Se evaluarán los factores relevantes que hacen diferente al negocio frente a sus competidores.	20%
	Capacidad de ajuste del producto, servicio o experiencia con el mercado: Se evaluará el grado en el que el producto, servicio o experiencia propuesta es capaz de satisfacer las necesidades de los consumidores.	20%
Escalabilidad (30%) Escalabilidad corresponde a la capacidad que tiene el modelo de negocios para hacer crecer sus ingresos mediante un equilibrio en su inversión.	Mercado nacional Se entiende como el conjunto de compradores reales y potenciales dentro de un territorio específico, es decir, el tamaño del posible mercado a abordar, tendencias actuales favorables al proyecto y la idoneidad del momento para el desarrollo del emprendimiento.	20%
	Estrategia de expansión nacional Se evaluará que la estructura y estrategia generada para la validación comercial propuesta por el proyecto tenga un potencial de crecimiento de rápida expansión a nivel nacional.	10%
Equipo (30%) Corresponde al equipo de emprendedores que trabajarán en la ejecución del proyecto.	Suficiencia del equipo Se evaluará el grado de complementariedad de los integrantes del equipo que trabajarán en el proyecto, teniendo claros los roles que desempeñará cada integrante. Se espera un equipo compuesto por, al menos, 2 personas. En consecuencia, un equipo conformado por solo una persona podrá optar a una nota máxima de 1 puntos en este subcriterio.	30%



CALENDARIO 2023

IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA



Difusión y postulaciones

24 ABRIL - 07 JUNIO



Lanzamiento e inducción

15 JUNIO



Actividad de cierre

30 AGOSTO



Resultados postulaciones

09 JUNIO



Ejecución del programa

19 JUNIO - 25 AGOSTO

REGLAMENTO DEL PROGRAMA

Para aprobar satisfactoriamente el programa, se deben cumplir los siguientes requisitos:

1. Una vez el emprendimiento sea seleccionado para participar del programa, este deberá ser formalizado como una persona jurídica e iniciar actividades comerciales en SII.
2. A lo menos un integrante del equipo debe asistir al 100% del programa (cursos, charlas, mentorías y talleres).
3. Cumplir con todos los trabajos solicitados en cada módulo:
 - **Módulo 1:** Principios de constitución de empresas y repartir propiedad
Entregable: Hoja resumen del inicio de actividades en SII
 - **Módulo 2:** Principios legales y de administración
Entregable: Plan de negocio
 - **Módulo 3:** Desarrollo de productos y servicios
Entregable: Video de 2 minutos mostrando el prototipo iterado
 - **Módulo 4:** Formulación y evaluación del proyecto
Entregable: Documento de empaquetamiento del proyecto

En relación al punto anterior cada trabajo enviado será revisado y chequeado para continuar el siguiente módulo.

EXPANDE USS 2023

Para cualquier consulta relacionada al programa de Expande USS, escribir a:

Dirección de Innovación y Emprendimiento USS
info.die@uss.cl

Orlando Felipe Pino Mardones
Líder del programa
orlando.pino@uss.cl

