UDD Ventures

Banco de Chile

PROGRAMA INTENSIVO DE

emprendimiento

Universidad del Desarrollo

6 AÑOS
Universidad del Desarrollo
ACREDITADA EN TODAS LAS ÁREAS
NIVEL EXCELENCIA
Diciembre 2021 - Diciembre 2027
Investigación - Vinculación con el medio - Gestión Institucional
Docencia de Pregrado - Docencia de Postgrado

Quiénes somos.

UDD Ventures es la aceleradora de negocios de la Universidad del Desarrollo.

Somos aliados de nuestros clientes y partners, disponiendo servicios de acompañamiento estratégico y táctico para emprendedores, pymes y grandes empresas.

STARTUPS

Histórico patrocinador de fondo Corfo SSAF-I, actualmente patrocinador de los fondos Capital Semilla Inicia, Capital Semilla Expande y servicios de aceleración.

PYMES

Contamos con una serie de programas con modalidad presencial y remota para entregar herramientas para la mejora de procesos comerciales, financieros, y transformación de modelo de negocios, entre otros.

CORPORATIVOS

Diseñamos servicios a medida para realizar procesos de innovación abierta, intraemprendimiento corporativo y bootcamp de ventas para equipos comerciales en grandes empresas.

FORMACIÓN EJECUTIVA

Programas formativos de alto nivel dirigidos a empresarios y profesionales que busquen nuevas herramientas para liderar y llevar sus organizaciones al siguiente nivel de desarrollo, mediante la transferencia de metodologías y conocimiento ad-hoc.

SOBRE UDD VENTURES

Corfo
reconocimientos

2016 > MEJOR VALORIZACIÓN DE PORTAFOLIO. /
2017 > UNA DE LAS SEIS INCUBADORAS CON MEJOR DESEMPEÑO. /
2018 > INCUBADORA UNIVERSITARIA N°1. /
2019 > INCUBADORA UNIVERSITARIA N°1.

+200
empresas apoyadas

lideradas por mujeres.

+250
millones desde 2020

fondos públicos levantados para pymes y mipes.

+230
soluciones

proyectos evaluados para conectar con empresas.

+550
participantes

programas de formación ejecutiva.

+400
startups impactadas

12 años apoyando a emprendedores.

+11.400
millones

fondos públicos levantados para startups.

9
clientes desde 2019

programas de innovación para la gran empresa.

+350
empresas

pymes impactadas.

+3.500
emprendimientos evaluados

Programas públicos y privados.

+29.600
millones

ventas acumuladas portafolio startups 2021.

+8.000
millones

capital privado levantado por emprendedores apoyados.

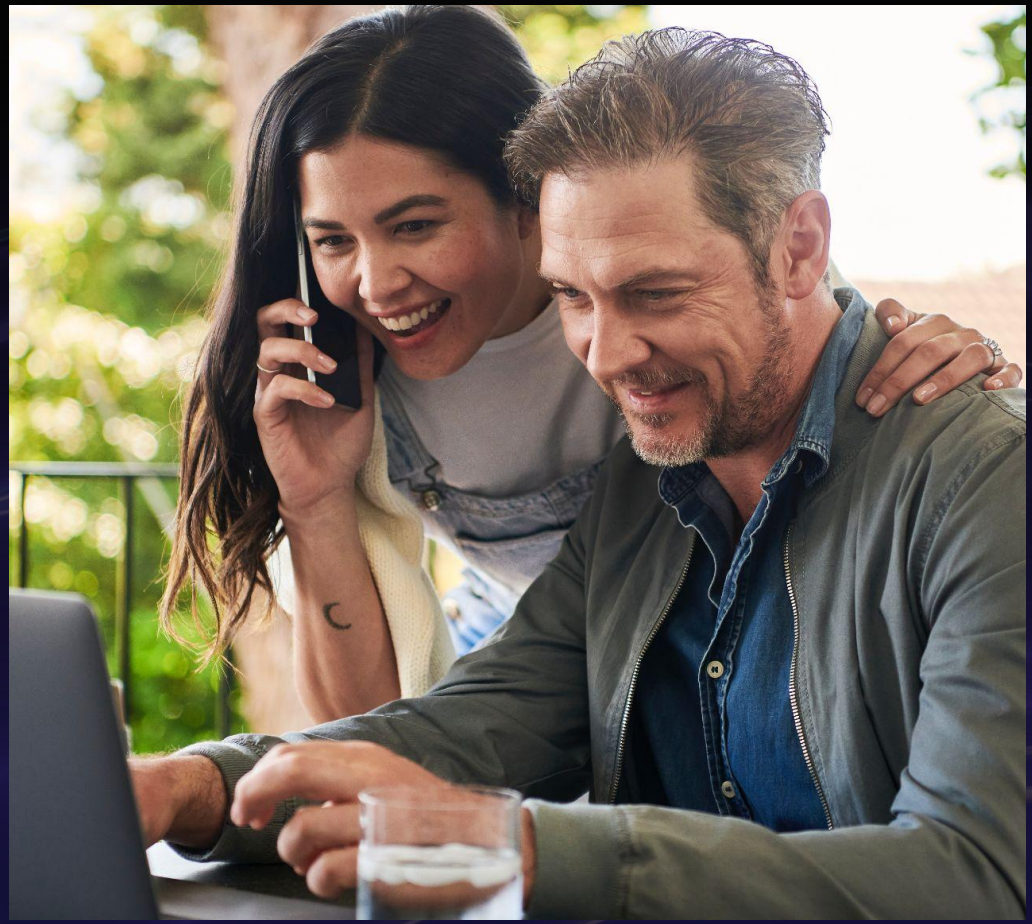
+400 emprendimientos apoyados.

12 AÑOS DE EXPERIENCIA

Qué es

Es un programa de formación y entrenamiento que cambiará la forma de evaluar y abordar proyectos, de manera tal, que los participantes puedan enfrentar exitosamente sus desafíos personales.

El programa combina la teoría con la práctica, preparando a los alumnos para que en la última etapa del programa, los participantes trabajen directamente con mentores especializados de la cartera UDD Ventures y puedan poner en marcha los conocimientos adquiridos.



Metodología

El propósito de este programa es facilitar el desarrollo de competencias para emprender minimizando el riesgo de fallar. Para esto, se utiliza la Metodología de UDD Ventures denominada I+V Lab basada principalmente en un aprendizaje experiencial con foco en estrategia y ventas. Lo anterior se lleva a cabo a través de un plan de entrenamiento intensivo con foco en validación de proyectos o emprendimientos en etapa temprana.

01	Nivelación Conceptual	02	Bootcamp de Innovación y Emprendimiento	03	Monitoreo Remoto
· 3 talleres de nivelación conceptual para adquirir las herramientas necesarias para afrontar la etapa “Bootcamp de Innovación y Emprendimiento”.		· 6 talleres específicos especialmente diseñados para facilitar la construcción robusta de un proyecto de innovación o emprendimiento en etapa temprana.		· 3 sesiones de mentoría con el objetivo de poner en práctica lo aprendido durante el programa e ir trabajando en la construcción o validación de la idea de negocio.	
Duración: 2 semanas		**Duración: 4 semanas**		**Duración: 4 semanas**	

Duración Total: 10 semanas

PROGRAMA INTENSIVO DE
emprendimiento

UDD Ventures

Malla del programa.

Total de 34 horas

	01 Nivelación Conceptual	02 Bootcamp de Innovación y Emprendimiento		03 Monitoreo Remoto
Diagnóstico	1.1 Introducción al Emprendimiento e Innovación **3 hrs.**	2.1 Estrategia de negocios: definición del modelo de negocio adecuado **3 hrs.**	2.4 Exploración y Diálogo Consultivo en la Venta B2B **3 hrs.**	Mentorías **3 hrs.**
	1.2 Needfinding y Modelos de Negocios basados en la Experiencia **3 hrs.**	2.2 Finanzas para "no financieros" **3 hrs.**	2.5 Estructuración Legal **3 hrs.**	**Ceremonia de cierre** **2 hrs.**
Kick Off **2 hrs.**	1.3 Metodología Lean: Problem-Solution Fit & Product-Market Fit **3 hrs.**	2.3 Digitalización, e-Commerce y Marketing Digital **3 hrs.**	2.6 Levantamiento de Capital Público y Privado **3 hrs.**	

Acompañamiento UDD Ventures

00

Kick-Off
Ceremonia de Cierre

Angel Morales

Cuenta con más de diez años de experiencia en el ecosistema de emprendimiento e innovación en Chile. Ingeniero Comercial, Diplomado y Magister en Innovación UC, cuenta con experiencia en innovación social por Servicio País, Fundación América Solidaria y Un Techo Para Chile.

Se desempeñó como consultor en la Incubadora de Negocios de INACAP, y Transforme Consultores en innovación corporativa.

Tiene trayectoria como docente en cursos de innovación y emprendimiento en Universidad Santo Tomás, Universidad Mayor, Universidad de Magallanes y Universidad del Desarrollo (UDD).

Fue Director de Operaciones en UDD Ventures (la aceleradora de negocios de la UDD), es Tutor en el programa MBA UDD. Actualmente es Director Ejecutivo en UDD Ventures.

01 | Nivelación Conceptual | 1.1 Introducción al Emprendimiento e Innovación

Karina Durney

Empresaria tecnológica y consultora en Transformación Digital e Innovación Estratégica. Con más de 20 años de experiencia liderando e implementando proyectos de base tecnológica.

Cofundadora de TWSocial y Directora Ejecutiva TWGROUP compañía de software y aplicaciones móviles. Creadora de www.innovacionchilena.cl que difunde y promueve casos de innovación y emprendimiento chileno, así como oportunidades de financiamiento público y privado.
Directora de la Cámara Regional de Comercio de Valparaíso (CRCP) y Académica en cursos de Emprendimiento e Innovación, entre otros.

Ha participado como conferencista en diversos seminarios para promover el emprendimiento, la digitalización y el liderazgo femenino, entre ellos SERCOTEC y HER GLOBAL.

01 **Nivelación Conceptual**

1.1 INTRODUCCIÓN AL EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes podrán enriquecer sus conocimientos sobre los conceptos, metodologías y procesos de innovación, tanto en un emprendimiento como en una corporación.

Contenidos

- Nivelación de los contenidos centrales de la innovación, emprendimiento y nuevos negocios.
- Procesos de generación de ideas: Brainstorming – Brainwriting, método SCAMPER, mapa conceptual – mind maps, entre otros.
- Procesos de selección de ideas: clustering, matriz de selección, entre otros.
- Procesos y convergencias.
- Finalmente, comprenderemos las principales metodologías de diseño y validación de proyectos de innovación.

Karina Durney

01 | Nivelación Conceptual | 1.2 Needfinding y Modelos de Negocios

Rodrigo Gajardo

Diseñador enfocado en aplicar el diseño a otras áreas de conocimiento y desarrollo, principalmente procesos de exploración, convergencia e ideación de proyectos mediante técnicas cualitativas de investigación (etnografía), procesos y métodos de co-creación en espacios públicos, comunidades y negocios.

Director ejecutivo de la Fundación Saber Hacer y Jefe de Proyectos en Diseño Estratégico (Estudio DI.ES). Docente Universitario en Innovación, Diseño Estratégico, Gestión e Investigación.

UDD Ventures

01 **Nivelación conceptual**

1.2 NEEDFINDING Y MODELOS DE NEGOCIOS

RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes tendrán una visión completa sobre los nuevos modelos de negocio y tendencias. Especialmente en el contexto global de grandes cambios. La tecnología toma un rol protagónico y es vital estar al tanto de las nuevas oportunidades de negocio que ofrecen los cambios.

Contenidos

- Nivelación de los contenidos centrales de la innovación, economía de la experiencia y métodos centrados en las personas.
- Métodos de inmersión y técnicas de observación etnográfica aplicada.
- Aplicación de prácticas y herramientas de detección de problemáticas y oportunidades de negocios.
- Nuevos modelos de negocios basados en la experiencia del cliente, nuevas relaciones y propuestas de valor.

Rodrigo Gajardo

UDD Ventures

01 | Nivelación Conceptual | 1.3 Metodología Lean: Problem-Solution Fit & Product-Market Fit

César Domínguez

Desarrollo profesional en ámbitos de docencia, dirección, administración y diseño de proyectos de innovación en diversas áreas de comunicación gráfica y diseño estratégico. MBA Magíster en Organización y Administración de Empresas, Universidad de Lleida, España. MDE Magíster en Diseño Estratégico, Universidad de Valparaíso – Poli.Design, consorzio Politecnico di Milano. Diseñador y Licenciado en Diseño de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Experto en Diseño Estratégico, Branding e Identidad Corporativa, Innovación Social, Diseño editorial, Difusión, Docencia, Dirección y administración de programas académicos.

UDD Ventures

01

Nivelación Conceptual

METODOLOGÍA LEAN: PROBLEM-SOLUTION FIT & PRODUCT-MARKET FIT

RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes serán capaces de identificar una problemática y segmento de cliente, validarla y construir su propuesta de valor. Esto mediante la identificación de las fases del proceso de emprendimiento, framework para definir propuesta de valor y métricas necesarias para mejorar la capacidad de tracción de una compañía.

Contenidos

- Método desarrollado por Ash Maurya para el diseño, validación y construcción de proyectos de innovación a nivel de emprendimiento.
- El foco es lograr identificar una problemática y un segmento de clientes, para validarlos mediante experimentos, y luego construir una propuesta de valor para un mercado definido.

César Domínguez

02 | **Bootcamp de Innovación y Emprendimiento** | 2.1 Estrategia de Negocios: Definición del Modelo de Negocio Adecuado

Sandra Díaz

Socia fundadora de Ematris Consultores. Especialista en innovación y emprendimiento tecnológico, coach y facilitadora. Ingeniera Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile, mención en Ingeniería Química y Master in Engineering Management, Northwestern University, EEUU.Coach Ontológico senior certificado, Newfield Network y Network consulting.

Cuenta con más de quince años de experiencia en consultoría en las áreas de emprendimiento e innovación en Chile y Estados Unidos. Fue fundadora de IncubaUC, estuvo a cargo de apoyar a emprendedores e investigadores a llevar sus nuevas tecnologías e innovaciones al mercado. En 2006, fundó una empresa de consultoría de gestión llamada ematris SpA para brindar servicios a innovadores y emprendedores. Ematris SpA recibió la certificación B Corp en 2013 y está comprometida con el impacto económico, social y ambiental.

UDD Ventures

02

Bootcamp de Innovación y Emprendimiento

2.1 ESTRATEGIA DE NEGOCIOS: DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO ADECUADO

RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes serán capaces de comprender el valor de que sus negocios además de generar rentabilidad financiera también tengan impacto.

Contenidos

- ¿Qué es un modelo de negocios?
- Tipos de modelos de negocios.
- Herramienta para diseñar el modelo de negocios: Canvas.
- Descripción de los 9 bloques de herramienta Business Model Canvas con trabajo práctico y ejemplos para cada bloque.
- Supuestos y plan de validación del modelo de negocios.

Sandra Díaz

02

Bootcamp de Innovación y Emprendimiento

2.6 LEVANTAMIENTO DE CAPITAL PÚBLICO Y PRIVADO

RESULTADOS ESPERADOS

Se espera que los participantes queden en conocimiento del proceso para levantar capital privado o público en función del estado de desarrollo de sus negocios.

Contenidos

- Identificar los objetivos del financiamiento: ¿para qué? ¿en qué? ¿qué tipo?
- Tipos de financiamiento privado.
- Tipos de financiamiento público.
- Diferencias entre los tipos de financiamientos, ventajas y desventajas.
- Proceso para el levantamiento de capital.
- Preparación necesaria: qué necesito tener?
- Aspectos prácticos.

Sandra Díaz

02 | Bootcamp de Innovación y Emprendimiento | 2.2 Finanzas para “no financieros”

Miguel Ángel Soto

Amplia experiencia en temas de gobiernos corporativos, en particular en el área de cumplimiento normativo (Compliance), desde las normas nacionales hasta aquellas internacionales como FATCA; CRS; Bribery Act. UK 2000, etc.

Sobre Compliance, ha trabajado en modelos que sean capaces de crear valor para las organizaciones, esto dado el incremento constante de los delitos y de las penas, ya no deja espacio para improvisar.

Es Socio fundador MASCO Consulting en MASCO donde trabaja sobre tres ejes:

- Consultorías en Gobiernos Corporativos en general y Cumplimiento Normativo en particular.
- Diseño y Construcción de Modelos de Prevención de Delitos.
- Dictamos Cursos; Talleres y Seminarios que apuntan a fortalecer las actitudes éticas en las organizaciones.

02

Bootcamp de Innovación y Emprendimiento

2.2 FINANZAS PARA “NO FINANCIEROS”

RESULTADOS ESPERADOS

Se espera que las emprendedoras obtengan las capacidades para poder hacer una correcta gestión financiera en sus negocios.

Contenidos

- Se busca que los participantes conozcan los elementos fundamentales a considerar dentro de sus finanzas.
- Revisión de conceptos como flujo de caja, apalancamiento y estado de resultados.
- Introducción a conceptos de matemáticas financieras.
- Entendimiento del proceso de financiamiento de una empresa y su estado de bancarización.
- Aproximación a herramientas de proyección financiera y su utilización.

Miguel Ángel Soto

02 | Bootcamp de Innovación y Emprendimiento | 2.3 Digitalización, e-Commerce y Marketing Digital.

Carlos Doyhamberry

Gerente General de la agencia y consultora de negocios digitales Think-Thanks y Director del Diplomado de Estrategia de Marketing Digital de la Universidad de los Andes.

Emprendedor tecnológico con más de 15 años de experiencia en el ecosistema digital latinoamericano, Consultor y Mentor de Startups Certificado UDD Ventures. Es Ingeniero Comercial y cuenta con estudios en MIT y la Universidad de Berkeley, en áreas de Innovación y Transformación Digital.

Fundador (2009) de ClickMagic, startup pionera del Marketing Digital para e-Commerce, con oficinas en 6 países de Latinoamérica. Además ha sido Gerente de Marketing y Ventas de MercadoLibre.com y Deremate.com.

02

Bootcamp de Innovación y Emprendimiento

2.3 DIGITALIZACIÓN, e-COMMERCE Y MARKETING DIGITAL

RESULTADOS ESPERADOS

Los participantes entenderán en profundidad el mundo digital que cada día toma mayor velocidad. Conocerán las herramientas y plataformas que hoy usan las empresas y cómo lograr un marketing digital exitoso y acorde a los contexto actuales donde los canales de venta presenciales han sido desplazados por el e-Commerce.

Contenidos

- Entender el lenguaje de los negocios digitales.
- Identificar la importancia de tener presencia digital y del e-Commerce en todo negocio.
- Conocer las tecnologías/plataformas de e-Commerce más usadas en la actualidad, y cómo elegir la adecuada.
- Relacionar la importancia de la correcta estrategia de marketing digital con el e-Commerce.
- Definición y aplicación de e-Commerce, Marketplace y Clasificados según la naturaleza y objetivos de cada negocio.
- Cómo seleccionar la tecnología óptima para el desarrollo de ventas online en plataformas e-Commerce.
- Conceptos más importantes del Marketing Digital para un e-Commerce exitoso.
- Estrategia de medios digitales para la estrategia correcta para alcanzar las audiencias indicadas para un negocio.

Carlos Doyhamberry

02 | **Bootcamp de Innovación y Emprendimiento** | 2.4 Exploración y Diálogo Consultivo en la Venta B2B

Nicolás Elizarraga

Fundador de Empower it, primera consultora de conocimiento en ventas B2B para productos y servicios de base tecnológica.

A la fecha +500 personas de 10 países cursaron la especialización en ventas B2B para soluciones de base tecnológica en formato eLearning, con un net promoter score de 9.1.

Hace 5 años realiza consultorías de proceso comercial y capacitaciones para empresas y startups de base tech de modo directo. Ha prestado servicios de éste tipo en 8 países hasta ahora, considerando también clusters de empresas de tecnología, incubadoras y aceleradoras de startups. Lleva 12 años investigando el modo en que las empresas compran TI en América latina.

Tiene un podcast de ventas TI (en spotify) y realiza un estudio de benchmarks comerciales en la venta de tecnología con ayuda de las cámaras de software latinoamericanas.

02

Bootcamp de Innovación y Emprendimiento

2.4 EXPLORACIÓN Y DIÁLOGO CONSULTIVO EN LA VENTA B2B

RESULTADOS ESPERADOS

Poder brindar herramientas prácticas para acompañar a los emprendedores en los procesos de conseguir interacciones con potenciales clientes; eficientar las reuniones sacando el mayor provecho posible y construir su área comercial.

Contenidos

- Hacks y herramientas de automatización para la prospección comercial.
- Sistemas de gestión de prospectos (CRM o similar).
- Definición del mensaje indicado para fomentar interacciones.
- Matriz de diálogo consultivo.
- Evidenciar la necesidad.
- Determinar la existencia de impacto.
- Detectar posibles barreras a la venta.
- ¿Me van a comprar? Construcción de un caso de negocio comercial.
- Competencias claves en la venta: ¿Cómo determinar si el equipo emprendedor las tiene?
- Fortalecimiento de las capacidades comerciales del equipo emprendedor.
- Incorporación de perfiles comerciales al área: ¿Cuándo? ¿Cómo?
- Esquemas de medición de performance extra-monetarias.
- KPIs e indicadores clave de un departamento comercial para un emprendimiento.

Nicolás Elizarraga

02 | Bootcamp de Innovación y Emprendimiento | 2.5 Estructuración Legal

Silvestre Díaz

Abogado de la Universidad del Desarrollo; Magíster en Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Chile y Master in Business Law de UC Berkeley.
Posee más de 10 años de experiencia en temas relacionados con empresas y entidades financieras, tales como BCI Factoring, Superintendencia de Insolvencia y Reemprendimiento, y BCI Miami. Actualmente se desempeña como socio fundador en “Partners: Abogados de Emprendedores”.

02

Bootcamp de Innovación y Emprendimiento

2.5 ESTRUCTURACIÓN LEGAL

RESULTADOS ESPERADOS

Saber cómo proteger la idea de negocio desde el nacimiento.
Escoger la estructura legal más eficiente para el negocio.
Conocer los contratos claves de un negocio, fuentes de financiamiento y los aspectos legales relevantes.
Saber cómo reorganizar o liquidar la empresa si cae en insolvencia.

Contenidos

- La importancia de proteger tu idea.
- El Derecho de Propiedad Intelectual.
- “Non Disclosure Agreement” (NDA).
- La importancia de escoger la estructura legal adecuada, los pasos para su constitución y las principales alternativas con evaluación de sus ventajas y desventajas.
- Acuerdos entre los Socios o “Pactos de Accionistas”.
- Contratos de Trabajo.
- Contratos de Asesoría Externa.
- Contratos de Venta o Prestación de Servicios.
- Contratos Comerciales con Proveedores.
- Ventajas y desventajas de las diferentes alternativas para conseguir financiamiento.
- Subsidios y Fondos Públicos.
- Cesación de pagos.
- Nueva Ley de “Quiebras”. Cambio de enfoque, el “Chapter 11".
- Procedimientos de Insolvencia para la Empresa Deudora Ley 20.720.

Silvestre Díaz

Precio

$1.250.000

Pagando con tarjetas del Banco de Chile
(Descuento 70%)

$375.000

Ex alumnos UDD - UDD Ventures
(Descuento 15%)

$1.062.500

Modalidad **Aula Virtual**	
PERIODICIDAD	2 veces por semana.
HORARIO	19:00 a 22:00 horas

Lugar
Aula Virtual: Plataforma Google Meets, Zoom, entre otras.

Horas
34 horas teóricas
3 horas de mentoría.

Nota: Por fuerza mayor podría existir variación en los horarios señaladas, modalidad y profesores. De ocurrir esto último, serán reemplazados por académicos de igual calidad.

CONTACTO

Jacinta Eyzaguirre

jacintaeyzaguirre@udd.cl

UDD Ventures

www.uddventures.udd.cl

Universidad del Desarrollo

Comisión Nacional de Acreditación CNA-Chile
Universidad del Desarrollo ACREDITADA Docencia de Pregrado Investigación 5 Años