



odiseax
REGIÓN DE LOS RÍOS

**BASES TÉCNICAS ODISEAX
FORMACIÓN DE
EMPRENDIMIENTOS B2B
PARA INDUSTRIAS
ESTRATÉGICAS**

Programa Viraliza Formación para la Innovación
Región de Los Ríos

Proyecto apoyado por

Comité Desarrollo Productivo
FOMENTO LOS RÍOS
por **CORFO**

Ejecutado por



IncubatecUFRO
INCUBADORA DE NEGOCIOS
UNIVERSIDAD DE LA FRONTERA



UNIVERSIDAD
DE LA FRONTERA

CONTENIDOS

1. Antecedentes
2. Objetivo
3. ¿A quién va dirigido?
4. Beneficios
5. ¿Cómo postular?
6. ¿Cómo opera el proceso de postulación?
7. Consultas



ANTECEDENTES

El programa **“OdiseaX, formación de emprendimientos B2B para industrias estratégicas”** busca impulsar la generación y fortalecimiento de emprendimientos innovadores con foco B2B en la Región de Los Ríos, **articulando capacidades locales, conocimiento especializado y redes de apoyo** para transformar ideas innovadoras en proyectos con potencial de impacto económico, social y ambiental.

A través de un **proceso estructurado de formación**, se acompaña a equipos emprendedores en la validación técnica y comercial de sus soluciones, el desarrollo de habilidades clave, y la vinculación con actores estratégicos del ecosistema regional. El programa **prioriza iniciativas que respondan a desafíos territoriales relevantes**, promuevan la apropiación social de la tecnología e innovación, y estén orientadas a la sostenibilidad y escalabilidad.

Con **una metodología práctica, colaborativa y contextualizada**, el programa combina formación teórico-práctica, mentorías especializadas y preparación para fuentes de financiamiento público y privado. Su propósito es catalizar el talento de la región, generando **emprendimientos que contribuyan a la transformación productiva de Los Ríos**.

Esta iniciativa es impulsada por IncubatecUFRO, unidad funcional de la Universidad de La Frontera, dependiente de la Vicerrectoría de Investigación y Postgrado, cuyo objetivo es dar respuesta a la necesidad de generar estructuras y acciones de **apoyo a la creación y consolidación de iniciativas empresariales innovadoras**, articulando capacidades del sector público, académico y privado. IncubatecUFRO facilita y acelera el crecimiento empresarial a través del apoyo a acceso a capital público y privado y asesorías para el desarrollo y fortalecimiento de modelos de negocios, finanzas, validación comercial y generación de habilidades empresariales, entre otros aspectos. Con más de 24 años de experiencia, es reconocida como una de las incubadoras de negocios más destacadas del país, siendo un agente activo en el ecosistema regional y nacional.

2. OBJETIVO

Fortalecer el desarrollo de emprendimientos B2B para industrias estratégicas en la Región de Los Ríos, mediante un **programa de formación que potencie capacidades emprendedoras, acelere la validación de soluciones innovadoras y articule el ecosistema regional** (academia, sector público y privado) para la generación de valor económico, social y ambiental; mediante la realización de un programa de formación teórico-práctico y mentorías especializadas para emprendimientos en etapas iniciales.

3. ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

El programa está dirigido a **emprendedores en etapa temprana de la Región de Los Ríos** que buscan desarrollar soluciones tecnológicas o de base innovadora con enfoque B2B (business-to-business), orientadas a resolver **desafíos de grandes industrias regionales**. B2B (de Business to Business, o "negocio a negocio" en español) es un modelo comercial en el que una empresa vende sus productos, servicios o soluciones a otra empresa en lugar de hacerlo al consumidor final.

Perfil del participante

- Personas naturales mayores de 18 años o representantes de emprendimientos en etapa de ideación, validación o prototipado de nuevas soluciones.
- Con residencia o vinculación activa con la Región de Los Ríos.
- Con interés en desarrollar soluciones para sectores como agroindustria, alimentos, logística, manufactura o forestal.
- Con formación o experiencia en áreas como ingeniería, tecnologías, diseño, negocios, agroindustria o similares.
- Con disposición a participar en procesos de formación intensiva, mentoría técnica y validación en terreno.

Segmentos específicos priorizados

- Emprendedores con formación técnica o profesional que aún no han accedido a redes de incubación o financiamiento público.
- Equipos mixtos (técnico-comercial) con ideas en fase temprana que requieren estructuración y validación.
- Emprendedores provenientes de zonas rurales o comunas fuera del radio urbano de Valdivia, con potencial de innovación territorial.
- Exalumnos o estudiantes de últimos años de instituciones de educación superior regionales, con proyectos aplicables a desafíos industriales.

4. BENEFICIOS

El participante seleccionado(a) podrá acceder a un programa estructurado de formación, acompañamiento en la validación técnica y comercial de sus soluciones, desarrollo de habilidades claves y la vinculación con actores estratégicos del ecosistema regional, que considera:

Formación	<ul style="list-style-type: none"> • Módulos temáticos: programa formativo con foco en modelo de negocios y validación comercial, estructuración financiera, sostenibilidad, levantamiento de capital público y privado. • Metodología personalizada y experiencial: Cada equipo trabaja sobre su propio proyecto, con mentoría adaptada a su etapa y sector.
Mentoría	<ul style="list-style-type: none"> • Mentorías especializadas y ciclos de speed mentoring
Validación y Articulación	<ul style="list-style-type: none"> • Vinculación con expertos y empresas para trabajar sobre problemáticas reales de empresas regionales. • Preparación para instrumentos de financiamiento público
Demo Day	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación ante expertos técnicos y actores del ecosistema. • Retroalimentación estratégica y visibilidad regional. • Acompañamiento post-programa para acceso a redes y fondos.

Diseño metodológico

El programa se basa en una **metodología experiencial, modular y personalizada, que combina formación teórica, aplicación práctica, mentorías especializadas y vinculación con el ecosistema**. Su propósito es facilitar el traspaso efectivo de conocimientos, habilidades y herramientas clave para la validación y desarrollo de soluciones B2B para grandes industrias. Dado esto, se utilizarán diversas técnicas de enseñanza, como sesiones formativas presenciales para facilitar la interacción y el trabajo práctico en sus propios proyectos, mentorías especializadas y una sesión de speed mentoring grupal con expertos; además de la generación de espacios colaborativos donde los equipos comparten avances, aprendizajes y retroalimentación.

Para facilitar el aprendizaje del proceso formativo, se utilizarán guías metodológicas y plantillas prácticas para modelar propuesta de valor, validación comercial y estructura financiera de cada equipo emprendedor, facilitando acceso a recursos complementarios y materiales adaptados al contexto regional, con casos locales e información relacionada a instrumentos públicos disponibles para sus emprendimientos.

El proceso contempla un diagnóstico inicial y perfil del emprendedor participante del proceso, para adaptar el acompañamiento a cada equipo, así como la revisión de hitos de avance en su hoja de ruta técnica y evaluación al término del programa para medir resultados e impacto.

El programa formativo considera lo siguientes módulos:

- **Bootcamp de PreIncubación**

El Bootcamp de PreIncubación es un programa intensivo diseñado para acompañar a emprendedores en las primeras etapas de sus proyectos, poniendo la **innovación como eje central**. Se estructura en dos jornadas completas y combina metodologías ágiles como Lean Startup, Design Thinking y Product+People Led Growth, con un enfoque práctico y adaptable a distintos perfiles (tradicionales, tecnológicos y de triple impacto).

De esta forma –al iniciar el proceso formativo- se busca **transformar ideas en modelos de negocio innovadores y sostenibles**, reduciendo incertidumbre y potenciando la capacidad de los emprendedores para escalar con impacto económico, social y territorial.

- **Módulo 1: Desarrollo de negocios en etapa temprana**

Este módulo está orientado a emprendedores y equipos que buscan transformar ideas iniciales en propuestas de negocio sólidas, escalables y con potencial de impacto. Su propósito es **transferir metodologías innovadoras** que permitan definir con claridad la propuesta de valor, estructurar un modelo de negocios coherente y establecer hipótesis estratégicas para validar su viabilidad en el mercado.

- **Módulo 2: Estructuración financiera**

Este módulo busca fortalecer las capacidades empresariales en la gestión financiera de negocios en etapa temprana, entregando herramientas para proyectar ingresos y costos, y definir una **estructura financiera sustentable e innovadora** que permita escalar con solidez en entornos dinámicos.

- **Módulo 3: Validación Técnica y Comercial**

Este módulo está diseñado para acompañar a emprendedores y equipos en la **revisión crítica del modelo de negocios**, con el fin de **definir estrategias innovadoras de captura de clientes** y validar tanto la factibilidad técnica como la aceptación comercial de sus propuestas. Se busca reducir la incertidumbre y acelerar el aprendizaje mediante procesos experimentales y metodologías ágiles.

- **Módulo 4: Sostenibilidad**

Este módulo entrega una base sólida sobre los fundamentos de la sostenibilidad y cómo integrarlos de manera efectiva en los modelos de negocio. Busca que los emprendedores comprendan la sostenibilidad como un motor de **innovación y diferenciación**, capaz de generar impacto positivo en lo ambiental, social y económico, y al mismo tiempo fortalecer la competitividad empresarial.

- **Módulo 5: Estrategias de negocios para crecer**

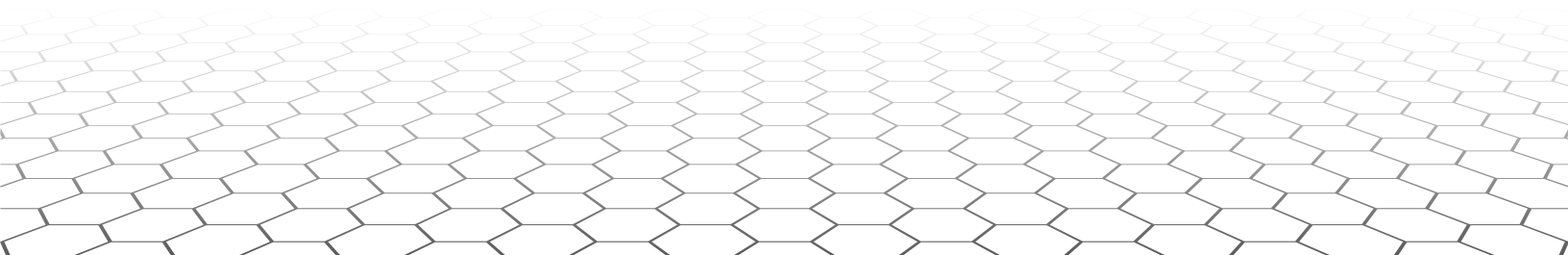
Este módulo está orientado a emprendedores y equipos que buscan **escalar sus soluciones B2B de manera sostenible e innovadora**. Se centra en la revisión de aspectos fundamentales para el crecimiento empresarial, integrando metodologías modernas de gestión, marketing y desarrollo organizacional que permiten transformar negocios en etapa temprana en empresas con capacidad de expansión y consolidación en mercados competitivos.

- **Módulo 6: Narrativa y levantamiento de capital**

Este módulo está diseñado para preparar a emprendedores y equipos en el **proceso de levantamiento de capital**, entregando herramientas para construir una narrativa sólida y persuasiva que conecte con inversionistas. Se revisan aspectos fundamentales de financiamiento, técnicas de presentación y oratoria, integrando la **innovación como un eje estratégico para diferenciar y potenciar las propuestas de negocio**.

- **Módulo 7: Financiamiento público**

Este módulo entrega un **mapeo estratégico de fuentes de financiamiento público**, diferenciando los fondos disponibles y proporcionando herramientas prácticas para postular proyectos de manera efectiva. Su propósito es fortalecer las capacidades de los emprendedores y equipos para acceder a recursos públicos, integrando la innovación como un criterio clave en la formulación y presentación de propuestas.



5. ¿Cómo postular?

Para postular a esta convocatoria, los interesados deben ingresar al sitio web de IncubatecUFRO: <http://incubatecufro.cl/odiseaX>.

Primero, deberán **completar el formulario de pre inscripción**. Una vez enviado, recibirán por correo electrónico las instrucciones para continuar con la postulación, junto con el **formulario oficial de postulación**.

Plazos para postular

El primer llamado de la convocatoria estará disponible desde el **jueves 28 de mayo hasta el jueves 25 de junio a las 23:30 horas**.

Resultados de la postulación

Los resultados serán notificados al correo electrónico señalado en la postulación, con un plazo máximo de 10 días hábiles posterior al cierre de la convocatoria.

6. ¿CÓMO OPERA EL PROCESO DE POSTULACIÓN?

Cada interesado debe completar y enviar el formulario de postulación "OdiseaX, formación de emprendimientos B2B para industrias estratégicas" hasta el plazo de cierre de la convocatoria.

Los emprendimientos serán evaluados según los criterios y ponderaciones que se indican a continuación:

Criterio	Ponderación	Descripción criterios
Oportunidad de negocio	20%	Necesidad y oportunidad de negocio a abordar: datos concretos del mercado, como tendencias, tamaño, crecimiento del problema detectados, potenciales mercado. Quienes son los competidores, composición del mercado que existe actualmente.
Solución propuesta	40%	Producto/servicio, propuesta de valor, factores de diferenciación, ¿Qué soluciona?, ámbito de solución y su respectiva justificación respecto a la problemática. Se analizará que la "Idea de Negocio" se encuentre en una etapa temprana de desarrollo. Se entenderá por etapa temprana de desarrollo, aquellos que se encuentren en fase de idea, prototipo o emprendimiento, siempre que cumplan con los requisitos de admisibilidad descritos en este documento.
Modelo de negocio	15%	Modelo de negocio definido para abordar la oportunidad de negocio visualizada, replicabilidad del modelo y proyecciones de crecimiento estimadas
Equipo Emprendedor	25%	Equipo emprendedor, experiencia, redes, colaboradores y/o mentores. El emprendedor o el equipo emprendedor deberá tener las capacidades técnicas para ejecutar la "Idea de Negocio" propuesta, con roles claros y definidos. Cabe mencionar que se analizará la coherencia de capacidades técnicas y experiencia en relación a la problemática a solucionar.
TOTAL	100%	

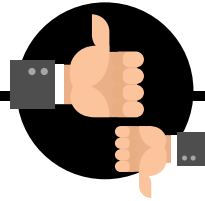
Una vez notificados los proyectos seleccionados, deberán firmar una declaración de compromiso de participación, para luego acceder a los beneficios del programa.



1. Convocatoria



2. Revisión
de admisibilidad



3. Selección
de proyectos



4. Notificación



5. Formalización



6. Programa
Formativo y Club de
Emprendedores/as

7. CONSULTAS

Para conocer mayores detalles e información del fondo, puede escribir al correo: incubatec@ufrontera.cl
Las consultas serán respondidas dentro de un plazo máximo de 5 días contados desde su presentación.

