

BASES PROGRAMA BUSINESS CAMP VERSIÓN 4 AÑO 2025

“IMPULSA TU TESIS EN INNOVACIÓN”

1. Antecedentes

La Dirección de Innovación y Transferencia dependiente de la Vicerrectoría de Investigación, Innovación y Postgrado tiene como misión *generar políticas e instrumentos de apoyo en innovación para satisfacer de manera integral las necesidades de la comunidad, por medio de la aplicación de nuestras competencias en investigación aplicada y transferencia tecnológica de nuestros/as académicos/as y estudiantes, de tal forma de ser motores de cambio de nuestra sociedad, basados en la generación de ideas aplicadas.*

De acuerdo a lo anterior, la Dirección de Innovación y Transferencia apoya a los/as estudiantes y académicos/as en el fomento, desarrollo y transferencia de investigación aplicada para producir nuevas tecnologías y herramientas para la solución de problemas (productos y servicios). Además, promueve y apoya, en conjunto con las Facultades, la innovación tecnológica, para fomentar el emprendimiento y la generación de empresas de base científica tecnológica. Junto a lo anterior, impulsa y apoya el registro de la propiedad intelectual derivado de los resultados de investigación de la institución.

El Programa Business Camp, surge en el año 2021 bajo el fundamento de la necesidad de involucrar a la comunidad universitaria dentro del ecosistema de innovación de la Región de Magallanes, a partir del aprovechamiento de los resultados de investigación que surgen desde laboratorios e instalaciones, en donde son responsables académicos/as investigadores/as y estudiantes y que atienden problemáticas y necesidades de pertinencia regional.

En esta cuarta versión, Business Camp “Impulsa tu Tesis en innovación” tiene como objetivo promover el fortalecimiento de Tesis, Tesinas, memorias y trabajos de título de estudiantes de pregrado de la Universidad de Magallanes, cuya investigación esté orientada a la búsqueda de soluciones a una problemática de relevancia que involucren innovación basada en investigación y desarrollo y que tengan el potencial de concretarse en un producto o servicio, aumentando las capacidades de investigación y movilizandando la economía del conocimiento dentro de la Región de Magallanes.

Se hace evidente la necesidad de establecer metodologías que mejoren las capacidades internas para innovar. Es por lo anterior, que el Programa Business Camp involucra un plan de formación, el cual busca incorporar en equipos postulantes herramientas que les serán de utilidad para potenciar los proyectos de investigación aplicada en temáticas de innovación y emprendimiento de base científico tecnológica.

Se espera que los proyectos presentados a este Programa constituyan un escalón para la posterior postulación a fondos concursables externos, que permitan avanzar en el nivel de desarrollo de la investigación, y en la obtención de resultados protegibles por mecanismos de propiedad intelectual con potencial de transferencia tecnológica.

Sobre la base de lo mencionado, se instala el concurso “Business Camp”, el cual en su cuarta versión será ejecutado **en trabajo conjunto por los proyectos Science-Hub Austral, Ciencia 2030 y Consolidación de las Oficinas de Transferencia y Licenciamiento de la Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo ANID**, dependientes de la Dirección de Innovación y Transferencia.

2. Objetivos

Objetivo general

- Potenciar y promover el desarrollo de tecnologías tempranas a partir de las investigaciones basadas en investigación aplicada, innovación y desarrollo realizadas en el marco de Tesis, trabajos de título, memorias y Tesinas de pregrado de la Universidad de Magallanes

Objetivos específicos

- Fomentar la cultura de innovación en la comunidad universitaria, mediante la formación de capacidades para desarrollar proyecto de titulación centradas en la innovación basada en investigación y desarrollo
- Apoyar a estudiantes de pregrado a que materialicen los niveles de madurez de sus ideas propuestas en el marco de una Tesis, trabajos de título, memorias y Tesinas de pregrado de la Universidad de Magallanes
- Fomentar el vínculo temprano y la transferencia del conocimiento generado por los alumnos de pregrado cuyos resultados sean aplicables en el sector industrial
- Identificar ideas y tecnologías en etapas tempranas que tengan potencial de transferencia al mercado nacional e internacional.

3. Resultados deseables

- Promover de manera temprana a estudiantes en la realización de investigaciones aplicadas con impacto en el sector socio productivo
- Obtener primeras experiencias en la realización de pruebas de conceptos que permitan la validación técnica de los resultados de investigación, potenciando el desarrollo de las tecnologías presentes en la Tesis, Tesinas, memorias y trabajos de título.
- Incorporar conocimientos relativos a la innovación, creación de empresas de base científico tecnológica y protección de la propiedad intelectual.
- Identificar el potencial de impacto de los proyectos en el ámbito productivo, generando primeros acercamientos de generación de un modelo de negocios innovador.
- Fortalecer y orientar capacidades a nivel conceptual para la obtención de nuevas tecnologías a través de la vinculación e intercambio de conocimientos.
- Identificación de vías para la implementación de la solución y generar primeras propuestas de escalamiento

4. Participantes

Estudiantes: Estudiantes de pregrado que se encuentren con matrícula vigente en la Universidad de Magallanes durante el año 2025 completo y que se encuentren en proceso de definición de idea o de ejecución de la investigación de Tesis/Tesina/memoria/trabajo de título y que estén bajo la supervisión de un docente guía.

Docente guía: Responsable de supervisar y guiar al estudiante en el desarrollo de la investigación de Tesis/Tesina/memoria/trabajo de título. Para efectos del Programa Business Camp (versión 4), **será el responsable contractual de los procesos administrativos de la ejecución de financiamiento.**

5. Financiamiento

El Programa Business Camp se orientará a beneficiar **cinco propuestas** de proyectos de Tesis, Tesinas, trabajos de título, proyectos de título y memorias, presentados por estudiantes de pregrado de la Universidad de Magallanes. Este respaldo busca facilitar la investigación y el desarrollo en áreas tan diversas como las ciencias, las ciencias sociales, la ingeniería y todas las otras disciplinas presentes en nuestra Institución, promoviendo la generación de productos, servicios o procesos innovadores.

Cada grupo seleccionado recibirá un apoyo financiero total de **\$1.600.000**, distribuido:

1. Financiamiento para materiales e insumos (\$800.000 por grupo)

Este monto está destinado a la adquisición de materiales y/o insumos esenciales para el desarrollo del proyecto, con el propósito de avanzar hacia la creación de un **producto mínimo viable (MVP) o prototipo**.

Se considerarán como gastos financiables: compra de materiales e insumos de uso y consumo no inventariables relacionados con la actividad del proyecto, tales como material fungible de laboratorio, reactivos, insumos de librería.

No se financiarán: equipamiento, infraestructura, bienes inventariables, contratación de recursos humanos, asesorías, análisis de pruebas de laboratorio, arriendos, viajes, software, inscripciones a congresos, inscripción a cursos, diplomados, servicios de difusión, servicios de consultoría, compra de equipos, asesorías. Para otros ítems no mencionados, se evaluará su factibilidad de compra.

2. Beca de apoyo estudiantil (\$800.000 por grupo)

Cada equipo beneficiario recibirá una beca estudiantil por una única vez de **\$800.000**, destinada a apoyar y cubrir necesidades académicas de los estudiantes involucrados. En el caso de que sean tesis grupales, el monto de beca se dividirá por la cantidad de integrantes del equipo.

3. Kit Tecnológico y de apoyo estudiantil

Además del financiamiento, cada grupo recibirá un Kit Tecnológico, compuesto por materiales que faciliten la investigación y el desarrollo del proyecto. La composición del kit será definida por el equipo de gestión de la Dirección de Innovación y Transferencia. Al igual que la beca de apoyo estudiantil, para Tesis que sean grupales, el kit deberá dividirse entre los y las integrantes del equipo.

6. Etapas Programa Business Camp 2025

- **Lanzamiento y convocatoria:** El programa Business Camp abrirá su convocatoria desde el jueves 3 de abril hasta el viernes 25 de abril del 2025.
- **Revisión de antecedentes y admisibilidad** El equipo de gestión de la Dirección de Innovación y Transferencia revisará las propuestas, en un plazo máximo de 5 días hábiles una vez cerrada la convocatoria y seleccionará aquellas que cumplan con los requerimientos de admisibilidad mínimos expuestos en el numeral 7 de estas bases. Los resultados de cada postulación, serán enviadas a cada equipo postulante vía correo electrónico.
- **Periodo de formación:** Los equipos preseleccionados, pasarán a un periodo de formación el cual consta de cuatro jornadas durante el mes de mayo. El detalle de los talleres está en el numeral 9 de estas bases.
- **Jornada de cierre y presentación de las propuestas:** Al finalizar el periodo de formación, se realizará una jornada de cierre en donde se expondrán las propuestas. La presentación será realizada el viernes 13 de junio ante un jurado externo que evaluará y retroalimentará sus propuestas.
- **Selección de equipos:** El equipo de gestión de la Dirección de Innovación y transferencia, canalizará las evaluaciones del jurado y determinará los equipos ganadores según los puntajes otorgados, en un plazo máximo de 5 días hábiles posterior a la jornada de cierre. Se seleccionarán las mejores propuestas de acuerdo a la evaluación del numeral 11 de estas bases.
- **Ejecución de financiamiento otorgado:** Una vez se seleccionen los equipos ganadores, serán notificados y se iniciará el proceso ejecución del financiamiento otorgado hasta el 1 de agosto según lo expuesto en el numeral 12 de estas bases

7. Régimen de admisibilidad

Todo proyecto de Tesis, Tesina, memoria y trabajo de titulación deberá completar y enviar al siguiente formulario <https://forms.gle/BPAn49WMmPwJ8amL6>

Dentro de este formulario de postulación online, se deberá completar la información solicitada de manera que permita ser evaluado.

Serán declaradas fuera de concurso aquellas propuestas que presenten formularios incompletos.

Se recibirán consultas de las bases de postulación y del formulario en el correo electrónico: direccion.innovacion@umag.cl con copia a fernanda.alvarez@umag.cl y loreto.perez@umag.cl

La Dirección de Innovación y Transferencia estará encargada de la revisión del cumplimiento de los siguientes requisitos para la admisión del Programa Business Camp

Las propuestas que cumplan con las condiciones del régimen de admisibilidad, pasarán a la etapa del Plan de formación Business Camp.

- Ser alumno/a regular por todo el año 2025 (adjuntar certificado en el formulario de postulación)
- Contar con el patrocinio de un/a docente guía que posea relación contractual con la Universidad de Magallanes (contrata o a planta).
- Que los resultados esperados se reflejen en una potencial generación de servicios y/o productos con base en ciencia aplicada y que atiendan problemas reales, idealmente regionales.
- Que el tema de investigación involucre el impacto con la comunidad, sean industrias, organizaciones y/o centros de investigación de índole pública o privada.
- Completar la totalidad del formulario de postulación en las fechas determinadas por la convocatoria.
- Contar con la disponibilidad de tiempo para asistir a las jornadas del plan de formación de manera presencial (cada viernes del mes de mayo durante la tarde).

8. Formulario de postulación

Los antecedentes solicitados en el formulario online de postulación son los siguientes:

1. Carta de motivación del estudiante (o equipo)

2. Descripción del equipo (completar para cada integrante del equipo)

- Nombre completo
- Rut
- Carrera
- Correo electrónico institucional
- Correo electrónico alternativo
- Adjuntar certificado/s de alumno/a regular
- Nombre Docente Guía

3. Carta de patrocinio apoyo Docente guía (Se adjunta modelo en formulario)

4. Descripción del proyecto

- Nombre del proyecto
- Problemática u oportunidad a abordar con el proyecto (máximo 1000 caracteres)
- Estado del Arte- Situación actual (máximo 1000 caracteres)
- Resultados esperados (máximo 1000 caracteres)
- Industria del proyecto
- Innovación y diferenciación (máximo 1000 caracteres)
- Impacto en el sector productivo/ potencial de desarrollo (máximo 1000 caracteres)
- Alianzas estratégicas (máximo 1000 caracteres)

5. Confirmación de disponibilidad de asistencia a los talleres los días viernes en la tarde del mes de mayo.

6. Declaración de aceptación de las bases concursables

9. Plan de formación

Los equipos que sean notificados como admisibles, pasarán automáticamente al plan de formación Business Camp. Este plan está ideado para conducir a los y las participantes a la evaluación y mejoramiento de las propuestas, permitiendo identificar e integrar competencias y conceptos a las que se enfrentarán cuando tengan que enfrentar mercados definitivos.

Para la edición 2025, el plan de formación inicial estará enfocado en fortalecer habilidades y herramientas básicas necesarias para hacer frente a la defensa de sus propuestas.

Las jornadas del plan de formación serán realizadas de manera presencial, durante los días viernes en la tarde del mes de mayo. Se avisará de manera oportuna las fechas y lugares específicos de desarrollo de talleres.

Considerando lo anterior, la cuarta versión de Business Camp, contempla la formación en los siguientes contenidos:

Taller	Objetivo
Coaching creativo (9 de mayo)	Brindar a los/las participantes herramientas y técnicas de coaching creativo para que puedan desbloquear su potencial creativo, superar bloqueos, desarrollar su pensamiento creativo, establecer metas y objetivos claros, crear un plan de acción para alcanzar sus metas, aumentar su confianza y autoestima, y así alcanzar su máximo potencial personal y profesional.
Modelo de negocios y propósito, detección de problema (16 de mayo)	Brindar a los/las participantes los conocimientos y herramientas necesarios para determinar su propósito, detección de problemas- solución y realizar su primer modelo de negocios, basado en los potenciales resultados de investigación de las tesis
Propiedad Intelectual (23 de mayo)	Introducir y relevar la importancia de la protección oportuna de los derechos de propiedad intelectual y proporcionar conocimientos para comprender los distintos mecanismos de protección y definiciones clave.
Habilidades comunicacionales: Creación y presentación de un Pitch (30 de mayo)	Brindar a los/las participantes las herramientas y técnicas necesarias para desarrollar sus habilidades de comunicación, tanto verbales como no verbales, y así mejorar su capacidad para expresarse de manera efectiva, clara y concisa en diversos contextos, tanto personales como profesionales a través de un Pitch.

Si bien la asistencia a los talleres no es obligatoria, es requisito garantizar la asistencia de cada integrante del equipo al plan de formación ya que cada taller entregará sus contenidos a partir de la modalidad teórico-práctico, por lo tanto, es fundamental la asistencia para aplicar a los proyectos los conocimientos adquiridos, mejorar las propuestas y así aumentar las posibilidades de adjudicarse el financiamiento de insumos y beca estudiantil.

10. Jornada de cierre y presentación de propuestas

El plan de formación Business Camp finaliza el viernes 13 de junio con una presentación de las propuestas en una jornada de cierre, en donde los proyectos postulantes deberán presentar sus proyectos ante un jurado externo, quienes retroalimentarán y evaluarán las propuestas.

11. Evaluación de propuestas y rúbrica de evaluación

El jurado externo procederá a calificar las propuestas de acuerdo con la rúbrica de evaluación establecida. **Las cinco propuestas con los puntajes más altos serán seleccionadas para recibir financiamiento.**

En reconocimiento al apoyo brindado por el proyecto Ciencia 2030 en esta edición del Business Camp, **se garantizará la inclusión de dos cupos reservados para propuestas provenientes de la Facultad de Ciencias.**

Asimismo, con el objetivo de promover la equidad de género y fortalecer la participación de mujeres en roles de liderazgo, **se otorgará un puntaje adicional de 0.2 a los equipos que integren al menos una mujer dentro de su conformación.**

La evaluación de las propuestas se realizará bajo los siguientes criterios:

- 50% del puntaje final corresponderá a la evaluación de la información presentada en el formulario de postulación.
- 45% del puntaje final se asignará a la evaluación de la presentación en la jornada final
- 5% del puntaje se otorgará en función de la asistencia al plan de formación.

Resolución de empates

En caso de que dos o más propuestas obtengan la misma puntuación final, se aplicará el siguiente criterio de desempate en el siguiente orden de prioridad:

1. Se priorizará el equipo con mayor puntaje en la evaluación de la presentación en la jornada final, dado que esta instancia permite evidenciar con mayor claridad el potencial del proyecto.
2. Si el empate persiste, se favorecerá la propuesta con mayor participación femenina dentro del equipo.
3. De mantenerse el empate, la comisión evaluadora podrá realizar una deliberación final, considerando criterios cualitativos y el impacto potencial de cada proyecto.



%	Ítem	Subcriterio	3 puntos	2 puntos	1 puntos
50%	Calidad de la propuesta	Problemática u oportunidad detectada	La problemática está descrita claramente y bien fundamentada, dimensionándose de manera realista e informada, analizando sus causas y consecuencias, desde lo general a lo particular.	La problemática se define de manera adecuada, pero le falta profundidad en el análisis de las causas y consecuencias.	La problemática se presenta de forma general y no se profundiza en su análisis.
		Estado del arte	Se presenta una revisión actualizada del estado del arte relacionado con la temática del proyecto. Se identifican tendencias y avances relevantes.	Se presenta una revisión que cubre los aspectos principales, pero le falta profundidad o actualización.	La revisión del estado del arte es superficial o no se presentan las referencias de manera adecuada.
		Solución propuesta	La solución propuesta aborda de manera coherente a la problemática detectada. Se demuestra un conocimiento de las tecnologías y metodologías aplicables.	La solución propuesta es adecuada para abordar la problemática, pero carece de originalidad.	La solución propuesta no es clara, efectiva o no se ajusta a la problemática detectada.
	Innovación	Innovación y diferenciación	El proyecto se diferencia de otras iniciativas existentes por su originalidad, creatividad y enfoque innovador. Se aporta valor agregado a la solución de la problemática en el contexto de desarrollo del proyecto.	El proyecto presenta algunas características innovadoras, pero le falta un enfoque diferenciador claro.	El proyecto no presenta características innovadoras ni se diferencia de otras iniciativas existentes.
	Vínculo con la sociedad	Impacto en el sector productivo	El proyecto tiene un alto potencial de impacto positivo en el sector productivo, social o ambiental. Se identifica claramente el público objetivo y los beneficios esperados.	El proyecto tiene un impacto positivo potencial, pero no se define con precisión el público objetivo o los beneficios esperados.	El impacto del proyecto es limitado o no se identifica claramente.
		Potencial de desarrollo	El proyecto presenta un alto potencial de desarrollo y escalabilidad en la sociedad o la industria.	El proyecto tiene un potencial de desarrollo moderado.	No se presenta un potencial claro de desarrollo.
		Alianzas estratégicas y colaborativas	El proyecto considera involucrar colaboración y/o alianzas estratégicas con actores sociales o industriales para la ejecución y desarrollo.	Se proyecta establecer algún enlace con la industria o actores sociales, pero podría considerar más alianzas.	No se contemplan alianzas estratégicas o colaboración con la industria o actores sociales.
45%	Pitch	Utilización de lenguaje corporal y expresión corporal	Se presenta con seguridad, confianza y manejo de los elementos del lenguaje oral: Expresión facial, Postura, Gestualidad, Apariencia, Proxemia y Paralenguaje. Maneja la expresión corporal demostrando conciencia del cuerpo, espacio, tiempo e intensidad, logrando conectar con la audiencia.	La presentación es adecuada en casi todos los elementos de lenguaje y expresión corporal, sin embargo, en algunos momentos estos fallan, desconectando a la audiencia.	Se observan dificultades para utilizar un lenguaje y expresión corporal acordes con la presentación, lo que distrae constantemente a la audiencia.
		Estructura de la presentación y expresión oral	El pitch tiene estructura con introducción, desarrollo y cierre bien definidos. Se comprende fácilmente la propuesta, cuidando el léxico, fluidez, coherencia y adecuación al contexto. Utiliza de forma adecuada los elementos de la expresión oral: tono de voz, dicción, volumen, emotividad y pausas al hablar, generando conexión con la audiencia.	La destreza lingüística del estudiante permite comprender la propuesta, sin embargo, le falta fluidez o profundidad en algunas ocasiones. A veces descuida elementos de la expresión oral, desconectando a la audiencia de su presentación	Falta destreza lingüística, el discurso es desordenado, con escasa fluidez, coherencia y adecuación, lo que impide comprender la totalidad de la propuesta. Descuida elementos de la expresión oral, distrayendo a la audiencia.
		Apoyo visual	La presentación digital tiene una estructura clara, siguiendo las pautas entregadas en el plan de formación. Se observa buena ortografía, redacción y contenido. Los colores, tipografías, imágenes y cantidad de palabras elegidos permiten observar cómodamente la presentación.	La presentación digital presenta algunas incoherencias respecto a la presentación oral. En ocasiones hay características que impiden observar cómodamente la presentación.	La presentación digital no cumple con requisitos de forma y contenido definidos en la pauta entregada en el plan de formación.
		Claridad del contenido	Se expone claramente la problemática y la propuesta de solución, dejando en claro los factores diferenciadores en relación a otras alternativas existentes y su potencial impacto positivo en el mercado, medio ambiente y sociedad	Se identifica un problema relevante y se propone una solución, pero algunos aspectos no quedan del todo claros.	La propuesta es confusa, no se identifica claramente el problema o la solución es vaga, poco viable, sin impacto claro o carece de un factor diferenciador.
		Utilización del tiempo	Se ajusta perfectamente al tiempo asignado, sin extenderse ni quedarse corto	Cumple con el tiempo, pero con algunos desajustes menores.	Excede o no utiliza bien el tiempo disponible.
5%	Taller	Asistencia a plan de formación	El equipo completo asiste a la totalidad de talleres del plan de formación	El equipo asiste de manera parcial a los talleres	El equipo no asiste a los talleres del plan de formación

12. Ejecución del financiamiento

La ejecución de financiamiento de las propuestas beneficiarias será realizada una vez sean notificados y oficializados los equipos ganadores y se reglamentará de acuerdo a las normativas de compras internas vigentes de la Universidad de Magallanes y a sus plazos de tiempo.

Los equipos beneficiarios deben tener en cuenta las siguientes consideraciones al momento de ejecutar su financiamiento:

Compras de insumos:

Monto máximo \$800.000 por cada equipo

IMPORTANTE: Se recibirán cotizaciones desde la notificación de los equipos ganadores hasta el viernes 1 de agosto. Después de esta fecha, no se aceptarán más cotizaciones, y los fondos no utilizados se perderán. Solo se gestionarán las cotizaciones entregadas dentro del plazo establecido.

- Las cotizaciones deben enviarse dentro del plazo establecido a fernanda.alvarez@umag.cl , con copia a loreto.perez@umag.cl , a medida que estén disponibles. **No es necesario ni obligatorio enviarlas todas juntas; pueden entregarse por partes**, para efectos de agilizar los procesos.
- Sólo se recibirán cotizaciones formales, **no se aceptan pantallazos**.
- En caso de que se requiera comprar insumos de un proveedor nacional, la cotización debe incluir el despacho hacia la ciudad de Punta Arenas. **La Universidad de Magallanes no puede financiar envíos para pagar, por tanto, no se recibirán cotizaciones que no consideren el despacho.**
- Solo se efectuarán compras a proveedores nacionales.
- Para compras entre 0 a 3 UTM, el proveedor debe aceptar órdenes de compra con pago a 30 días.
- Para compras sobre 3 UTM, el proveedor **debe participar en un proceso de compra ágil, para esto debe estar inscrito y vigente en Chile compra** (se puede verificar en a la siguiente página <https://proveedor.mercadopublico.cl/busqueda>)
- El tiempo de procesamiento de una compra desde la recepción de la cotización, ingreso al sistema interno de compras, hasta la emisión de la orden de compra es de aproximadamente 1 mes.
- Los insumos **serán entregados en dependencias de la Vicerrectoría de Investigación, Innovación y Postgrado (VRIIP) en el Centro asistencial docente CADi**, ubicado en Avenida los Flamencos 01364 para la revisión y puesta en conformidad del buen estado de lo solicitado.

- Una vez se revisen los productos y se dé conformidad **el/la profesor guía responsable del proyecto deberá firmar la factura original**. La Dirección de Innovación y Transferencia se encargará de entregar la factura a la unidad encargada de gestionar los pagos a los proveedores.
- Para evitar retrasos, es fundamental considerar que los plazos de pago son ajustados. Por ello, la Dirección de Innovación y Transferencia se encargará de garantizar la entrega oportuna de las facturas.
- La Universidad de Magallanes, pagará una vez sean recepcionadas los productos y se dé conformidad del buen estado de estos. **No es posible pagar de manera anticipada.**

Beca incentivo estudiantil:

\$800.000 por cada grupo beneficiario

La entrega de la beca estudiantil, se encuentra sujeta a la entrega de las cotizaciones. Una vez terminado el plazo de recepción (1 de agosto). Se procederá a la gestión de entrega de la beca

La beca de apoyo estudiantil, **será pagada por una sola** vez mediante la entrega de un cheque o de transferencia bancaria a la cuenta de cada estudiante involucrado en las propuestas beneficiarias.

La gestión de la beca estudiantil se reglamentará de acuerdo a las normas y tiempos internos de la Universidad.

13. Responsabilidades de el/la beneficiario/a

- Cada equipo financiado debe ser responsable por la correcta ejecución de los gastos, haciendo entrega de cotizaciones de proveedores que se encuentren en Mercado público de manera oportuna, haciendo cargo del seguimiento y de los procesos internos hasta la entrega de la factura correspondiente con cada compra.
- Se recepcionarán cotizaciones hasta el 1 de agosto, **después de esta fecha, no se realizarán ingresos extemporáneos.**
- Con el fin de preservar la novedad de la tecnología, se aconseja no difundir los resultados de un proyecto, con el fin de no perjudicar futuros procesos de solicitud de patente.
- Participación en actividades de seguimiento y apoyo con equipo de la Dirección de Innovación y Transferencia
- Participación en actividades de difusión de la Dirección de Innovación Transferencia

14. Régimen de propiedad intelectual aplicable

La propiedad de los resultados que puedan tener lugar como consecuencia del presente concurso, se determinará de conformidad a lo establecido el reglamento de propiedad intelectual y transferencia tecnológica el que podrá descargar en el siguiente vínculo <https://vriip.umag.cl/wp-content/uploads/2023/08/Pol%C3%ADtica-y-Reglamento-de-Propiedad-Intelectual.pdf>

15. Comunicaciones

Todas las comunicaciones se realizarán por correo electrónico, independientemente que se complemente con llamados telefónicos o entrevistas vía online o presencial.

Las consultas del concurso podrán ser dirigidas al correo electrónico direccion.innovacion@umag.cl con copia a fernanda.alvarez@umag.cl y loreto.perez@umag.cl

16. Conflictos de interés

En caso de que se detecte un conflicto de interés, la comisión evaluadora tomará las medidas necesarias para garantizar la imparcialidad del proceso de evaluación.

17. Acuerdos de confidencialidad

La Dirección de Innovación y Transferencia se compromete a mantener la confidencialidad absoluta de toda la información contenida en los proyectos postulados.

La comisión evaluadora sólo utilizará la información proporcionada para la evaluación de los proyectos y no los compartirá con terceros sin el consentimiento expreso del postulante, sin embargo, la Dirección de Innovación y Transferencia se reserva el derecho de publicar información general sobre los proyectos postulados, como el nombre del proyecto o aspectos generales, resguardando cualquier tipo de información que transgreda la confidencial de las propuestas en el marco de actividades de difusión.

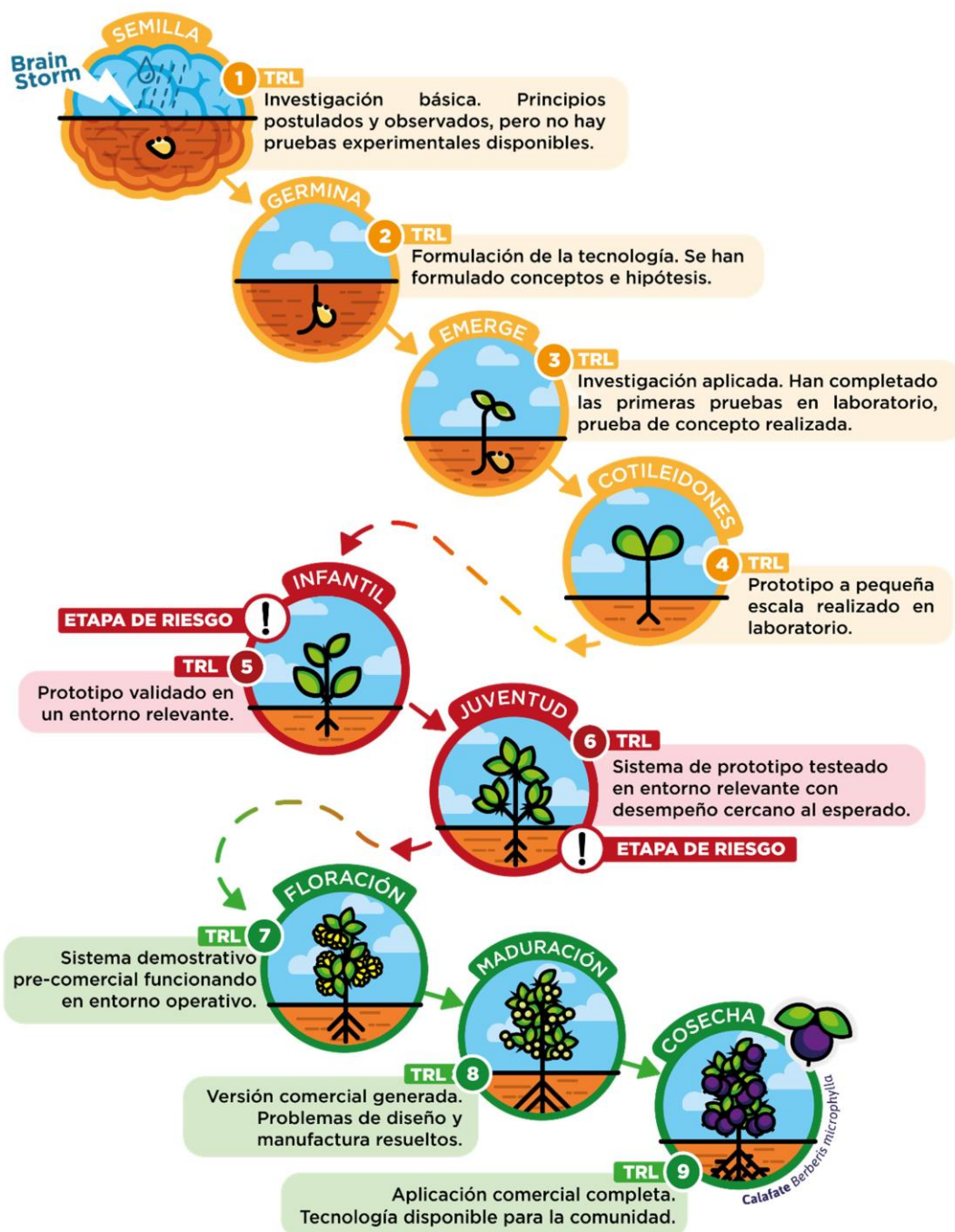
18. Definición de términos

A continuación, se presentan los términos más importantes relacionados con el desarrollo del Programa Business Camp (versión 4).

- **Propiedad Intelectual:** Creaciones de la mente que son novedosas universalmente. Se protege las creaciones del intelecto humano. Comprende las ramas del Derecho de Autor y Propiedad Industrial.
- **Propiedad Industrial:** Son derechos exclusivos que otorga el Estado para usar o explotar patentes de invención, modelos de utilidad, diseños y dibujos industriales, esquemas de trazado o topografía de circuitos integrados, marcas comerciales, indicaciones geográficas, denominaciones de origen, que realizan y crean personas naturales o jurídicas en un territorio.
- **Patentes de invención:** Solución a un problema técnico. Dicha solución debe ser nueva a nivel mundial y con nivel inventivo, es decir, no debe ser obvia ni derivarse de forma obvia de lo que existe. Una patente de invención puede ser un producto, un procedimiento o estar relacionada con ellos. La protección de una invención, proporciona derechos exclusivos que permitirán utilizar y explotar su invención e impedir que terceros la utilicen sin su consentimiento.
- **Marcas:** Signo distintivo, susceptible de representación gráfica, que sirve para distinguir el origen empresarial de un producto o de un servicio. La marca otorga a su dueño el derecho exclusivo y excluyente de utilizarla en la forma que se le ha conferido en el registro. Además, le faculta para impedir que un tercero utilice, sin su consentimiento, marcas idénticas o similares.
- **Indicaciones geográficas / denominaciones de origen:** Protegen productos originarios del país o de una región o localidad, siempre que tengan una calidad, reputación u otra característica imputable a su origen geográfico.
- **Modelo de utilidad:** Son títulos de propiedad industrial que, al igual que las patentes, protegen invenciones, pero de escaso valor creativo o de innovación no radical. Por lo general, los modelos de utilidad se aplican a invenciones de menor complejidad técnica.
- **Diseño y dibujo industrial:** Es toda forma tridimensional asociada o no con colores, y cualquier artículo industrial o artesanal que sirva de patrón para la fabricación de otras unidades y que se distinga de sus similares, sea por su forma, configuración geométrica, ornamentación o una combinación de éstas.

- **Esquema de trazados y circuitos topográficos:** Son una disposición tridimensional de elementos que componen un circuito integrado destinado a ser fabricado.
- **Secreto industrial:** Todo conocimiento sobre productos o procedimientos industriales, cuyo mantenimiento en reserva proporciona a su poseedor una mejora, avance o ventaja competitiva.
- **Derechos de Autor:** Protege la expresión de creaciones literarias, artísticas y científicas que sean originales y únicas, independiente de su calidad, valor intelectual o estético. Protege la expresión de las creaciones literarias, artísticas y científicas, durante cierto periodo de tiempo, por el sólo hecho de la creación de la obra.
- **Derechos Conexos:** Los derechos conexos son aquellos que otorgan protección a quienes, sin ser autores, contribuyen con creatividad, técnica u organización, en el proceso de poner a disposición del público una obra
- **Variedades vegetales:** Conjunto de plantas de un solo taxón botánico, o sea el elemento distintivo del rango más bajo conocido que, con independencia de si responde o no plenamente a las condiciones para la concesión de un derecho del obtentor, puede: 1. Definirse por la expresión de los caracteres resultantes de un cierto genotipo o de una cierta combinación de genotipos. 2. Distingue de cualquier otro conjunto de plantas por la expresión de uno de dichos caracteres por lo menos. 3. Considerarse como una unidad, habida cuenta de su aptitud a propagarse sin alteración.
- **Oferta de Productos y Servicios:** Conjunto de bienes y servicios, tangibles o intangibles, que se generan con valor agregado y que se ofrecen en el mercado en un momento determinado y con un precio concreto, con el objeto de satisfacer necesidades detectadas.
- **Servicios:** Es el conjunto de acciones o actividades destinadas a satisfacer una determinada necesidad de los clientes internos o externos, ofreciendo un servicio inmaterial y personalizado.
- **Productos:** Es el conjunto de características y atributos que se obtienen como resultado de investigaciones y desarrollos tecnológicos para ser explotados comercialmente.
- **Activos intangibles:** Los activos intangibles son aquellos recursos obtenidos por una empresa que no son de naturaleza material.

- **Activos tangibles:** Se consideran activos tangibles todos los bienes de naturaleza material susceptibles de ser percibidos por los sentidos.
- **Prueba de concepto:** es una implementación, a menudo resumida o incompleta, de un método o de una idea, realizada con el propósito de verificar que el concepto o teoría en cuestión es susceptible de ser explotada de una manera útil.
- **Prototipo:** Un Prototipo es un objeto que sirve como referencia y de prueba para futuros modelos de producción. Este es el primer dispositivo que se fabrica y del que se toman las ideas más relevantes para la construcción de otros diseños y representa todas las ideas en cuanto a diseño, soporte y tecnología que se les puedan ocurrir a sus creadores.
- **Producto Mínimo Viable:** El producto mínimo viable es un prototipo del producto o servicio que quieres lanzar, con unas funciones mínimas que te permitan presentarlo a tus clientes potenciales y comprobar su interés por el mismo. Es, por tanto, una versión parcial que sirve para recopilar información relevante sobre el diseño y grado de aceptación.
- **Innovación:** Es la aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad y la competitividad. Un elemento esencial de la innovación es su aplicación exitosa de forma comercial
- **Escala de madurez tecnológica TRL:** Corresponde a un tipo de medición que se utiliza para evaluar el nivel de madurez de una tecnología en particular. Cada proyecto de tecnología se puede analizar y categorizar según los parámetros de cada nivel de tecnología y luego se le asigna una calificación en función del progreso tecnológico del resultado de investigación. Para efectos de esta convocatoria, identificamos este nivel de avance o progreso con el cual postulan los proyectos y con el cual esperan concluir una vez finalizado el subsidio de la ANID. A modo de resumen, se consideran 9 niveles que se extienden desde los principios básicos de la nueva tecnología hasta llegar a sus pruebas con éxito en un entorno real.



19. Artículo transitorio

Cualquier situación derivada de la aplicación de las disposiciones de las presentes bases que no estuviese claramente contemplada en ellas y requiera de solución, será resuelta por la Dirección de Innovación y Transferencia. Si se tratase de una situación regular y reiterativa deberá ser solicitada su incorporación al presente documento por la vía de su modificación siguiendo los canales de comunicación existentes.