



UNIVERSIDAD TECNICA
FEDERICO SANTA MARIA

Semillero

Powered by 3IE · USM

BASES CONVOCATORIA SEMILLERO 3IE - 2026



ORGANIZA



COLABORA



UNIVERSIDAD TECNICA
FEDERICO SANTA MARIA

DIRECCIÓN DE
INNOVACIÓN

1. Contexto.

La colaboración entre la Dirección de Innovación (en adelante la DIInn), perteneciente a la Dirección General de Investigación, Innovación y Emprendimiento, y el Instituto Internacional para la Innovación Empresarial 3IE, representa un enfoque integral para fomentar el emprendimiento de base científico-tecnológica en la Universidad Técnica Federico Santa María. El 3IE aporta su experiencia en el acompañamiento a emprendimientos tecnológicos, mientras que la Dirección de Innovación ofrece una visión multidisciplinaria que promueve la innovación en diversos campos, fortaleciendo así el ecosistema emprendedor dentro de la Universidad en todas las regiones en las que tiene presencia: Valparaíso, Metropolitana y Concepción.

Esta colaboración estratégica se traduce en un apoyo integral que abarca desde la etapa inicial de ideación hasta el prototipado de nuevas soluciones provenientes de los alumnos USM.

En la versión del año 2025, más de 260 alumnos de todos los campus y sedes de la Universidad participaron del Programa Semillero 3IE-USM y los dos primeros lugares de la instancia Demoday tuvieron la oportunidad de viajar a Uruguay para validar comercialmente sus ideas de negocios, prospectar mercado y generar nuevas redes de contacto.

2. Objetivo.

El **Programa Semillero 3IE-USM** tiene como principal objetivo proporcionar a los alumnos de pre-grado USM, las herramientas, conocimientos y recursos necesarios para transformar ideas innovadoras en negocios de alto impacto.

3. Resultados esperados.

Los resultados esperados del programa Semillero 3IE-USM son transversales: Identificación y definición asertiva del problema foco, validación de la problemática, prototipado y testeo de la solución propuesta y comunicación de valor del proyecto de emprendimiento.

El Programa aspira a catalizar un cambio transformador en la comunidad

USM y trascender fuera de la Universidad. Se espera que los alumnos y alumnas participantes del programa no solo logren llevar sus proyectos desde la etapa inicial de pre-incubación hasta iniciar el prototipado de las soluciones, sino que también se conviertan en líderes y agentes de cambio en el panorama empresarial y tecnológico del futuro.

4. A quién está dirigido.

El Programa Semillero 3IE-USM está dirigido a estudiantes de pre-grado, de todos los Campus y Sedes, de la Universidad Técnica Federico Santa María.

5. Formato del Programa.

El programa se realizará en modalidad híbrida, combinando revisión de contenidos formativos online asincrónicos a través de AULA USM con sesiones online sincrónicas que se llevarán a cabo al finalizar cada temática o módulo para revisar y consolidar los contenidos estudiados. También se realizarán instancias de bienvenida, entrenamiento en comunicación (pitch) y pre-selección denominadas “Torneos Pitch” y “Demoday final” que serán presenciales (ver punto 8, calendario del Programa).

6. Etapas del Programa.

El Semillero 3IE-USM se estructurará de la siguiente forma:

KICKOFF SEMILLERO 3IE-USM 2026

La jornada de bienvenida del Programa se llevará a cabo en la sede Viña del Mar de la Universidad, dando inicio oficial a esta nueva generación de emprendedores.

ETAPA I: DESAFÍO.

Esta etapa se centra en el desarrollo de habilidades emprendedoras a

través de videos asincrónicos, disponibles en el AULA USM, los cuales estarán divididos en cinco módulos fundamentales:

- **Módulo 1: Emprendedor persona.**

Descubre tu actitud emprendedora.

Equipos con mentalidad emprendedora.

Inmersión en el MINDSET emprendedor.

ADN emprendedor, encuentra tu propósito.

Taller de revisión y consolidación de contenidos.

- **Módulo 2: Cliente - problema.**

Árbol del problema.

Entrevistas del problema.

Las 5 preguntas del Problema.

Segmento de clientes y early adopters para validación.

Taller de revisión y consolidación de contenidos.

- **Módulo 3: Problema - solución.**

Características, atributos y beneficios de tu solución.

Identificando a tus competidores.

Prepara tu propuesta de valor.

Taller de revisión y consolidación de contenidos

- **Módulo 4: Encaje mercado - validación.**

Tiene mercado tu solución.

- **Módulo 5: Creencia - realidad.**

Validación de tu propuesta.

Taller de revisión y consolidación de contenidos.

Al finalizar cada módulo, el participante deberá realizar una evaluación online disponible en el AULA USM para poder continuar a la siguiente etapa.

ETAPA 2: COMUNICACIÓN.

Esta etapa se divide en dos partes.

Parte 1: Contenido asincrónico disponible en AULA USM que abordará cómo dominar el arte del storytelling y la expresión efectiva para capturar y mantener la atención de la audiencia, transmitiendo mensajes clave de manera emocionalmente resonante y clara durante un pitch. Este enfoque integrará técnicas de narración estructurada, conexión emocional, claridad y concisión, junto con habilidades de expresión oral y corporal, para entregar presentaciones poderosas y memorables que inspiren acción y refuercen la confianza en el emprendimiento presentado.

Parte 2: Contenido sincrónico/presencial: Se realizarán tres talleres grupales, presenciales, en cada uno de los siguientes Campus y Sedes: Casa Central Valparaíso, Campus Santiago San Joaquín y Sede Concepción para desarrollar habilidades esenciales para crear y presentar un pitch de emprendimiento convincente, abarcando desde la introducción y problemática hasta el modelo de negocio, análisis de mercado, y estrategias financieras, culminando con un cierre efectivo y llamado a la acción. A través de sesiones diseñadas para profundizar en cada componente crítico del pitch, el participante aprenderá a comunicar de manera eficaz la visión, valor, y viabilidad de su emprendimiento, inspirándose en ejemplos exitosos y aplicando conocimientos prácticos para captar el interés de inversores y stakeholders.

Al finalizar esta etapa, los participantes deberán tener los siguientes entregables:

- Nómina de los integrantes del equipo conformado (máximo 3 personas), indicando claramente quién es el líder y quién presentará el pitch.
- Presentación PPT, Canvas u otro en formato PDF con los puntos trabajados con los relatores expertos relativos al pitch.
- Guión del pitch de 3 minutos.

- Video Pitch de 3 minutos que contenga el relato del guión, ppt y puesta en escena.

*Los entregables mencionados deberán ser enviados al email semillero@usm.cl hasta el **domingo 23 de agosto de 2026 a las 23:59 hrs.**

**En relación con los entregables correspondientes a esta etapa, se informa que en esta instancia no se realizará un proceso de retroalimentación individual. Estos materiales serán considerados como parte del avance del proyecto y utilizados para efectos de seguimiento del programa.

**Con estos entregables, se seleccionarán los 20 mejores equipos que pasarán a la siguiente instancia: Torneo Pitch.

IMPORTANTE: Durante el desarrollo de esta etapa se deben conformar los equipos de máximo 3 integrantes.

Torneo Pitch.

Los equipos que deseen continuar a la Etapa 3 de Validación y concursar por el financiamiento de \$500.000 de pesos para 12 equipos seleccionados, deberán ponerse a prueba en el Torneo Pitch preparando y realizando una presentación pitch presencial ante un jurado evaluador.

Los 20 equipos realizarán su presentación pitch en un máximo de 3 minutos de forma presencial, utilizando el apoyo audiovisual que estimen conveniente (presentación de PowerPoint, Canvas, PDF u otro apoyo audiovisual) en formato Pitch, en función a la rúbrica a evaluar (Anexo 1) y frente a un jurado evaluador.

Además, deberán enviar el apoyo visual que utilizarán para su presentación pitch a lo menos 48 horas antes del Torneo Pitch.

La presentación pitch será evaluada utilizando la rúbrica de evaluación detallada en Anexo 1: "Rúbrica de Evaluación Torneo Pitch". La suma total de puntos alcanzados será el puntaje final del equipo y será el utilizado para seleccionar a los equipos que pasen a la Etapa 3, Validación, y, finalmente, accedan a los fondos para pilotaje (\$500.000 para cada uno de los 12 equipos seleccionados)

El jurado estará conformado por un número impar de miembros del

ecosistema I+E, pudiendo ser conformados por referentes de la industria y/o la técnica, emprendedores/empresarios connotados, profesores y/o miembros de la Dirección General de Investigación, Innovación y Emprendimiento de la Universidad Santa María.

El Torneo Pitch se llevará a cabo de manera presencial en el **Campus Santiago San Joaquín el día jueves 03 de septiembre de 2026**. En esta instancia, se seleccionarán los 12 equipos que pasarán a la etapa 3 y accederán a los fondos para validación y prototipado.

Finalmente, una vez seleccionados los equipos ganadores del Torneo Pitch, el equipo coordinador de Semillero 3IE-USM se encargará de difundir los proyectos ganadores en distintas redes sociales, con el objetivo de que puedan visibilizar aún más sus iniciativas. De esta forma, Semillero 3IE-USM busca ser un aporte no solo a la resolución de problemáticas reales de valor industrial o social, sino que también al ecosistema de innovación y emprendimiento dentro de la Universidad Técnica Federico Santa María.

ETAPA 3: VALIDACIÓN.

Etapa destinada a la ejecución de los fondos adjudicados, prototipado y validación de concepto. Lo anterior, se realizará mediante tres talleres sincrónicos de manera online. Adicionalmente, se contará con asesorías individuales focalizadas en el desarrollo comercial de acuerdo a necesidades de cada proyecto, en formato sincrónico online con ejecutivos técnicos del Instituto 3IE.

Ejecución de gastos

Los 12 equipos seleccionados deberán ejecutar el financiamiento de \$500.000 (no siendo necesario optar al máximo) para el desarrollo y/o ejecución del prototipo. Para ello, deberán construir un Plan de Ejecución de Gastos y cuyo documento deberá ser entregado con plazo máximo de 1 semana posterior a la toma de conocimiento de haber sido seleccionado para la etapa 3. La Coordinación del Programa evaluará la pertinencia del Plan de Ejecución de Gastos de acuerdo a las Bases y protocolos establecidos en la Universidad.

Este monto debe ser destinado exclusivamente a actividades relacionadas con validación de concepto, desarrollo de prototipo/marca, asociados al proyecto con el cual se postuló y fueron seleccionados.

El detalle referente al procedimiento, ítems financiables, condiciones y restricciones en la ejecución de los gastos se dará a conocer en el taller de confección de carta gantt y presupuesto.

Todas estas actividades deben ejecutarse entre el **8 de septiembre hasta el 09 de octubre** como plazo máximo, durante el cual se realizará seguimiento de la puesta en marcha, desarrollo y avance de los proyectos.

Para facilitar el proceso de ejecución de gastos, los equipos seleccionados dispondrán del apoyo de la Coordinación de Semillero a través del correo electrónico semillero@usm.cl

Desarrollo de actividades de acompañamiento

La Etapa 3 de Validación está conformada por los siguientes hitos:

- **Taller 1 (Online-Sincrónico):** “Principales actividades a validar”. En este taller se indican las actividades que podrán ser financiadas y realizadas en la etapa de validación considerando los plazos para la siguiente etapa.
- **Taller 2 (Online-Sincrónico):** “Confección de carta gantt y presupuesto”. Se formulará la planificación de los gastos durante la etapa 3 del proyecto, conociendo el procedimiento para la ejecución de gastos, los alcances, restricciones y condiciones para la compra de ítems.
- **Taller 3 (Online-Sincrónico):** “Cómo presentar informes de validación”. Se entregan tips necesarios para poder realizar el informe de validación que deberán entregar los equipos previo a la instancia de Demoday. Este informe es parte de la evaluación final.
- Seguimiento técnico y financiero por parte de profesionales del Instituto 3IE.

En el apartado “ **Calendarización de Semillero 2026**”, se encuentra el detalle de las fechas de los hitos correspondientes a cada actividad.

Semillero 3IE-USM 2026 se reserva el derecho a dejar las fechas agendadas sujetas a cambios en su calendarización.

Demo Day final.

Previo al Demoday, los equipos deberán entregar un informe que sintetice y evidencie el grado de avance durante el programa, profundizando particularmente en el cumplimiento del Plan de Ejecución de Gastos en cuanto a sus actividades y presupuesto ejecutado, además de una proyección del proyecto una vez egrese del programa.

La estructura del informe final se entregará durante la Etapa 3 de Validación a los 12 equipos pre-seleccionados.

El DemoDay final se realizará en el Campus Casa Central de la Universidad Técnica Federico Santa María, donde los 12 equipos que se adjudicaron fondos deberán presentar un pitch de 3 minutos utilizando apoyo audiovisual.

El jurado estará conformado por un número impar de expertos, pudiendo ser conformados por referentes de la industria y/o la técnica, emprendedores/empresarios connotados, profesores y/o miembros de la Dirección General de Investigación, Innovación y Emprendimiento de la Universidad.

Una vez realizadas las presentaciones, y posterior a la evaluación del jurado, se premiará al equipo ganador.

7. Cómo participar del Programa.

Los estudiantes USM que deseen participar de este Programa deberán postular en el siguiente [link](#) hasta el **domingo 19 de abril de 2026 a las 23.59 horas**.

8. Calendario del Programa.

Las fechas de las distintas etapas y actividades del Programa Semillero 3IE-USM son las siguiente:

Actividad	Fechas	Formato
Convocatoria y selección.	01 de abril al 19 de abril de 2026.	Online y presencial en Campus y Sedes.
Publicación de resultados.	24 de abril de 2026.	Online en página web del Semillero 3IE-USM.
Kick off y bienvenida.	05 de mayo de 2026.	Presencial, Sede Viña del Mar USM.
Etapla 1: Desafío	5 de mayo al 09 de junio de 2026.	Plataforma AULA USM y sesiones online sincrónicas.
Etapla 2: Comunicación	10 de julio al 18 de agosto de 2026.	Online y presencial en Campus y Sedes.
Torneo Pitch	03 de septiembre de 2026.	Presencial, Campus Santiago San Joaquín.
Etapla 3: Validación	08 de septiembre al 09 de octubre de 2026.	Online sincrónico.
Demoday	03 de noviembre de 2026.	Presencial, Campus Casa Central Valparaíso.

Durante la **etapa 1** se consideran sesiones online sincrónicas posterior a cada módulo con la finalidad de poder repasar lo aprendido. Estas instancias son de asistencia obligatoria y se realizarán en la siguientes fechas:

- Martes 12 de mayo, 12:30 - 13:40 horas (bloque 7-8)
- Martes 19 de mayo, 12:30 - 13:40 horas (bloque 7-8)
- Martes 26 de mayo, 12:30 - 13:40 horas (bloque 7-8)
- Martes 02 de junio, 12:30 - 13:40 horas (bloque 7-8)
- Martes 09 de junio, 12:30 - 13:40 horas (bloque 7-8)

Durante la etapa 2, se considera la realización de sesiones presenciales en los siguientes Campus y sedes de la Universidad:

Taller 1:

Campus Casa Central Valparaíso: **jueves 11 de junio, 12:30 - 13:40 horas.**

Sede Concepción: **martes 16 de junio, 12:30 - 13:40 horas.**

Campus Santiago San Joaquín: **jueves 18 de junio, 12:30 - 13:40 horas.**

Taller 2:

Sede Concepción: **martes 23 de junio, 12:30 - 13:40 horas.**

Campus Santiago San Joaquín: **jueves 25 de junio, 12:30 - 13:40 horas.**

Campus Casa Central Valparaíso: **martes 30 de junio, 12:30 - 13:40 horas.**

Taller 3:

Sede Concepción: **martes 11 de agosto, 12:30 - 13:40 horas.**

Campus Casa Central Valparaíso: **jueves 13 de agosto, 12:30 - 13:40 horas.**

Campus Santiago San Joaquín: **martes 18 de agosto, 12:30 - 13:40 horas.**

Cualquier cambio de fecha o extensión de plazo quedará a criterio del Instituto 3IE y será debidamente comunicado en el sitio oficial www.3ie.usm.cl y en sus redes sociales.

9. Consultas e informaciones

Consultas y dudas diríjelas al correo semillero@usm.cl

Anexo 1: Rúbrica de Evaluación Torneo Pitch:

Criterio	Nivel Bajo (1 pt)	Nivel Medio (2 pt)	Nivel Alto (3 pt)	Ponderación
Comunicación y Expresión Oral	Voz monótona o difícil de entender. No hay contacto visual ni confianza.	Se entiende en su mayoría. Algo nervioso/a pero con esfuerzo por conectar.	Claridad total. Seguridad, ritmo adecuado y buen contacto visual.	15%
Lenguaje y Claridad del Mensaje	Lenguaje muy técnico o confuso. Difícil de entender para la audiencia general.	Mensaje comprensible, pero desordenado o con tecnicismos innecesarios.	Lenguaje simple, claro y fácil de replicar. El público entiende el mensaje completo.	15%
Apoyo Visual	Diapositivas o recursos mal utilizados.	Recursos visuales aceptables y medianamente atractivos.	Recursos visuales claros y atractivos.	10%
Problema y Oportunidad	Problema poco claro, sin datos o evidencia.	Problema identificado con cierta claridad y datos, pero la oportunidad de negocio no se visualiza del todo.	Problema bien definido y respaldado por datos. Se ve claramente la oportunidad de mercado.	20%
Solución y Propuesta de Valor	No queda claro qué se ofrece ni qué la hace diferente.	Tiene propuesta de valor, pero poco diferenciada o poco clara.	Solución clara, diferenciada, con valor para el cliente y análisis competitivo.	20%
Modelo de Ingresos	No hay información sobre cómo ganará dinero o crecerá.	Hay una idea general de ingresos y crecimiento, pero no detallada o poco realista.	Modelo claro de ingresos, con planes realistas de crecimiento y costos definidos.	15%
Uso de Fondos	Desconoce en qué utilizar el financiamiento.	La propuesta de presupuesto se ajusta medianamente al objetivo del proyecto.	La propuesta de presupuesto se ajusta completamente al objetivo del proyecto.	5%



Anexo 2: Rúbrica de Evaluación Demo Day:

Criterio	Nivel Bajo (1 pt)	Nivel Medio (2 pt)	Nivel Alto (3 pt)	Ponderación
Comunicación y Expresión Oral	Voz monótona o difícil de entender. No hay contacto visual ni confianza.	Se entiende en su mayoría. Algo nervioso/a pero con esfuerzo por conectar.	Claridad total. Seguridad, ritmo adecuado y buen contacto visual.	10%
Lenguaje y Claridad del Mensaje	Lenguaje muy técnico o confuso. Difícil de entender para la audiencia general.	Mensaje comprensible, pero desordenado o con tecnicismos innecesarios.	Lenguaje simple, claro y fácil de replicar. El público entiende el mensaje completo.	10%
Apoyo Visual	Diapositivas o recursos mal utilizados.	Recursos visuales aceptables y medianamente atractivos.	Recursos visuales claros y atractivos.	10%
Problema y Oportunidad	Problema poco claro, sin datos o evidencia.	Problema identificado con cierta claridad y datos, pero la oportunidad de negocio no se visualiza del todo.	Problema bien definido y respaldado por datos. Se ve claramente la oportunidad de mercado.	15%
Solución y Propuesta de Valor	No queda claro qué se ofrece ni qué la hace diferente.	Tiene propuesta de valor, pero poco diferenciada o poco clara.	Solución clara, diferenciada, con valor para el cliente y análisis competitivo.	20%
Modelo de Ingresos	No hay información sobre cómo ganará dinero o crecerá.	Hay una idea general de ingresos y crecimiento, pero no detallada o poco realista.	Modelo claro de ingresos, con planes realistas de crecimiento y costos definidos.	15%
Avance en Validación	No ha realizado entrevistas, validaciones ni cuenta con prototipo funcional.	Ha realizado algunas entrevistas o validaciones, con aprendizajes parciales. Muestra una versión inicial del prototipo.	Ha realizado entrevistas validadas, muestra resultados concretos de validación y tiene un prototipo funcional a baja escala.	20%

