



www.ematris.cl

Empresa



certificada

Taller **05** Articulación y Pitch

«Articulación de Asociados y
Pitch de Proyectos»

Impacta USACH 2.0



VICERRECTORÍA DE
INVESTIGACIÓN
DESARROLLO E INNOVACIÓN
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE

04 Octubre **2022**

Talleres y charlas del programa



ENCUADRE

Recursos

GESTACIÓN

Proyectos

EJECUCIÓN

Proyectos

CASOS

Ejemplificadores

Taller 01
El Ecosistema de
I+D+i+e+TT

Taller 02
Detección y validación
de Oportunidades

Taller 03
Estructuración y
formulación de
proyectos

Taller 04
Mercado y Modelos
Sustentabilidad
/Negocios

Taller 05
Articulación de
asociados y Pitch de
proyectos

Taller 06
Estrategia PI y Go To
Market

Taller 07
Desarrollo de prototipos
y Validación comercial

Ejemplo Contrato
tech y/o TT

Spin off
Biotecnológico

Ejemplo Contrato
tech y/o TT

Emprendimiento
Biotecnológico

CHARLA 1
USACH
Claudia Ortiz

CHARLA 2
Training Competence
Julián Varas

CHARLA 3
USACH
Alfredo Artigas

CHARLA 4
Pannex Therapeutics
David Bravo

Video invitación
programa 30 seg



Cápsula
herramientas
talleres 2 al 4



Cápsula 2
herramientas
talleres 5 al 7



Video experiencia
programa



Certificación

VISUALIZAR
COLABORAR
COMUNICAR

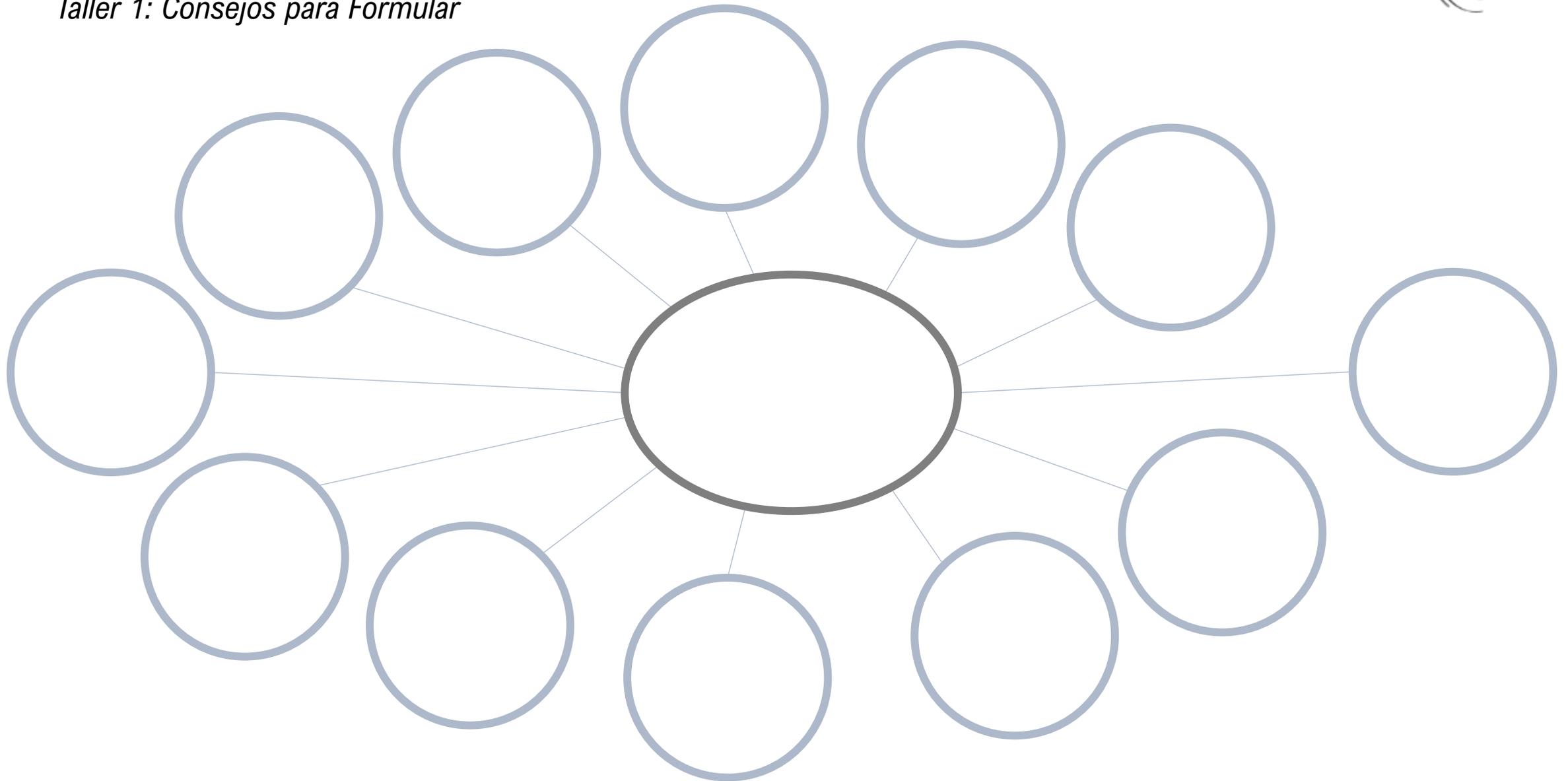


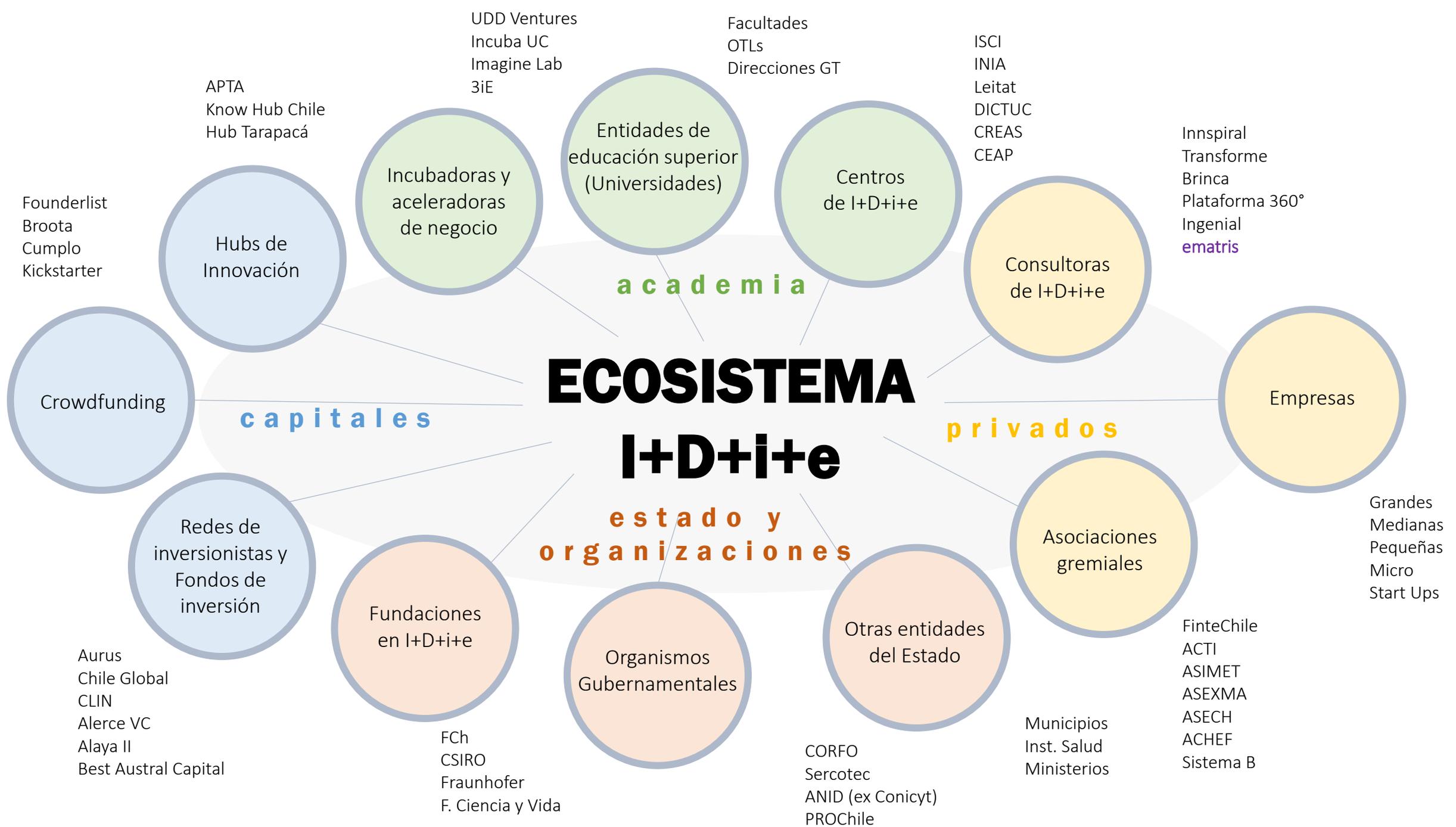
¿Cómo visualizamos nuestro proyecto?

MAPA ESTRATÉGICO DE ACTORES

ECOSISTEMA ¿Qué segmentos falta articular con tu proyecto?

Taller 1: Consejos para Formular



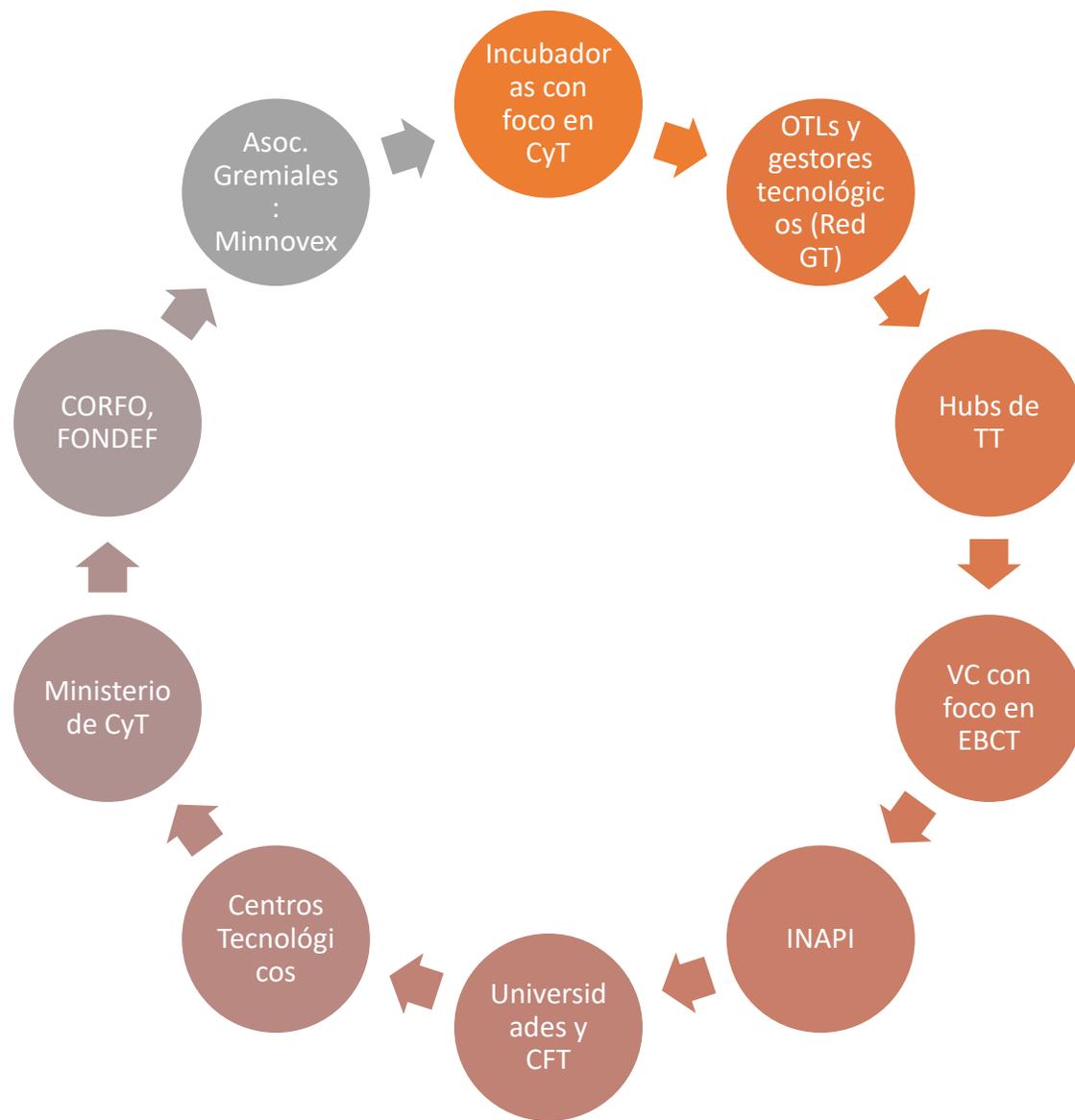


¿Qué **conexiones** tengo?

¿A qué **contactos clave** puedo acceder?

¿Tengo un equipo con habilidades **complementarias**?

¿Qué capacidades necesito **incorporar**?



- Entidades **generadoras de conocimiento**: 59 universidades, 70 instituciones biomédicas, 74 instituciones que hacen investigación en diferentes sectores.
- **Empresas o receptores** de los resultados de las actividades de I+D: Pymes, EBCT, Start-ups, Spin-offs, grandes empresas, sector público.
- **29** oficinas de transferencia y licenciamiento (OTL).
- 3 Hubs de transferencia tecnológica
- **14 consultoras**: en temas de propiedad intelectual, estudios de mercado y regulatorios.
- Fuentes de financiamiento, Brókeres tecnológicos, Fondos de inversión, las incubadoras de negocios, las asociaciones de profesionales de gestión tecnológica (RedGT) y los organismos nacionales e internacionales de apoyo a la transferencia. (Fuente: CORFO, 2016)

¿A qué redes **USACH** podría
acudir **hoy**?



Cómo comunicamos nuestro proyecto

EL PLAN DE PITCH

El futuro es colaborativo...



psicología positiva
enfoque de fortalezas

apreciativa

inteligencia colectiva
ofertas colaborativas

redárquica

artística

silencio
resonar

sistémica

compleja
caórdica

abundante

juego infinito
rival digno





Empresas que despliegan
colaboración de alto nivel, son
más rentables y sostenibles



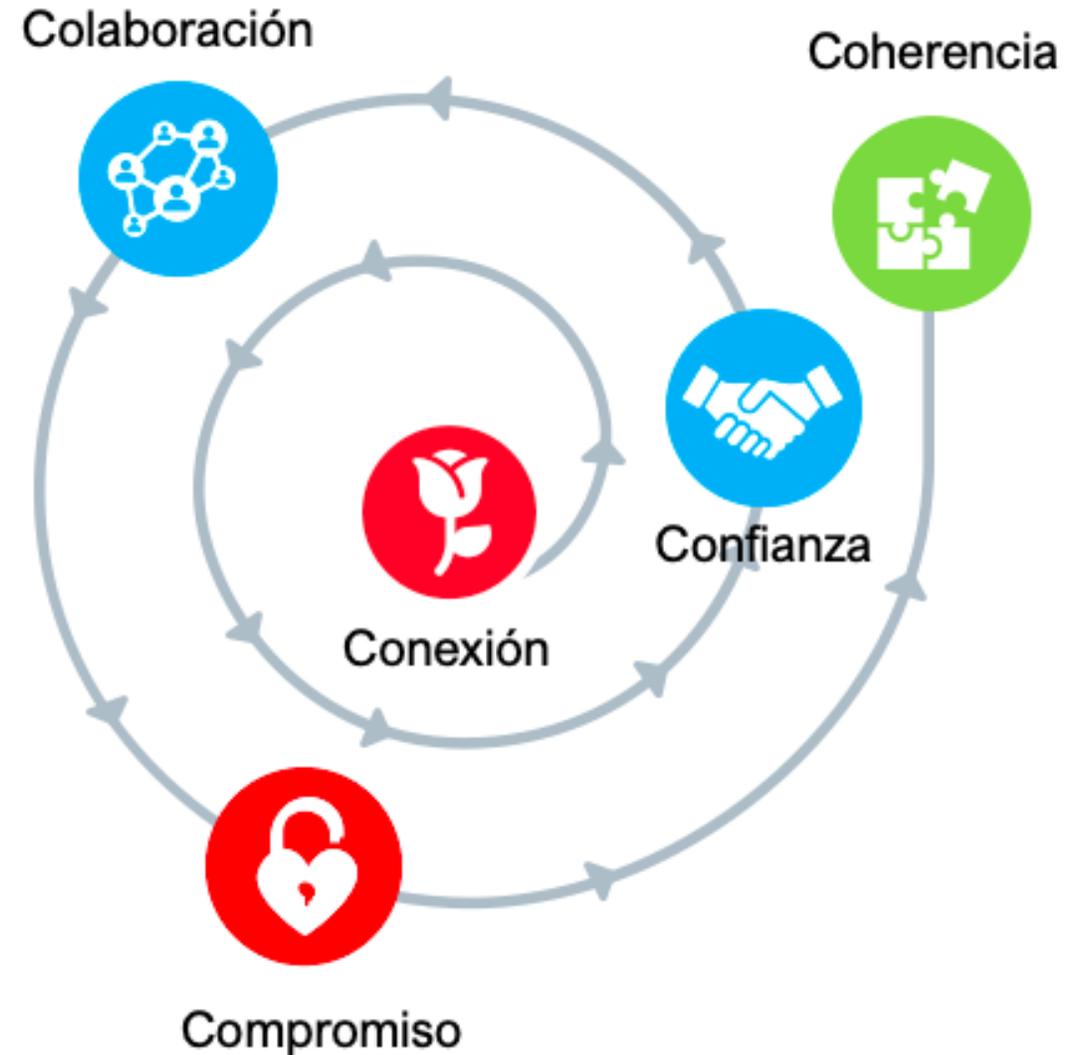
“Solo mejorando la **calidad** de las relaciones mejoramos la confianza.”

Ronald Sistek





La regeneración social se basa en la **colaboración genuina**, a partir del emergente de campos sociales de **confianza**.



**¿Qué es una oferta
colaborativa?**



Una oferta colaborativa implica
una relación basada en la
abundancia, no en la transacción.

Hay que saber ofrecer y
pedir...

¿Qué es una petición?



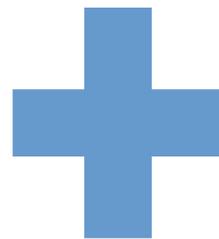
Del latín *petitio*, la petición es la acción de pedir.

Pedir es solicitar a alguien que **haga** algo.

¿Cómo hacemos una petición?



¿Qué
necesito?



¿Para
qué?

***Necesito un
desarrollador web***

***Necesito un
contacto en minería***

***Para poder mejorar
mi página web***

***Para poder realizar un
piloto***

¿Qué es una oferta?



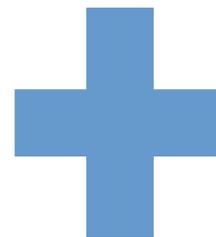
La palabra oferta viene del latín *offerta*
(las cosas que se llevan frente a uno, que se ofrecen).

Ofrecimiento para hacer o cumplir una cosa.

¿Cómo hacemos una oferta?



¿Qué puedo
ofrecer?



¿Para
qué?

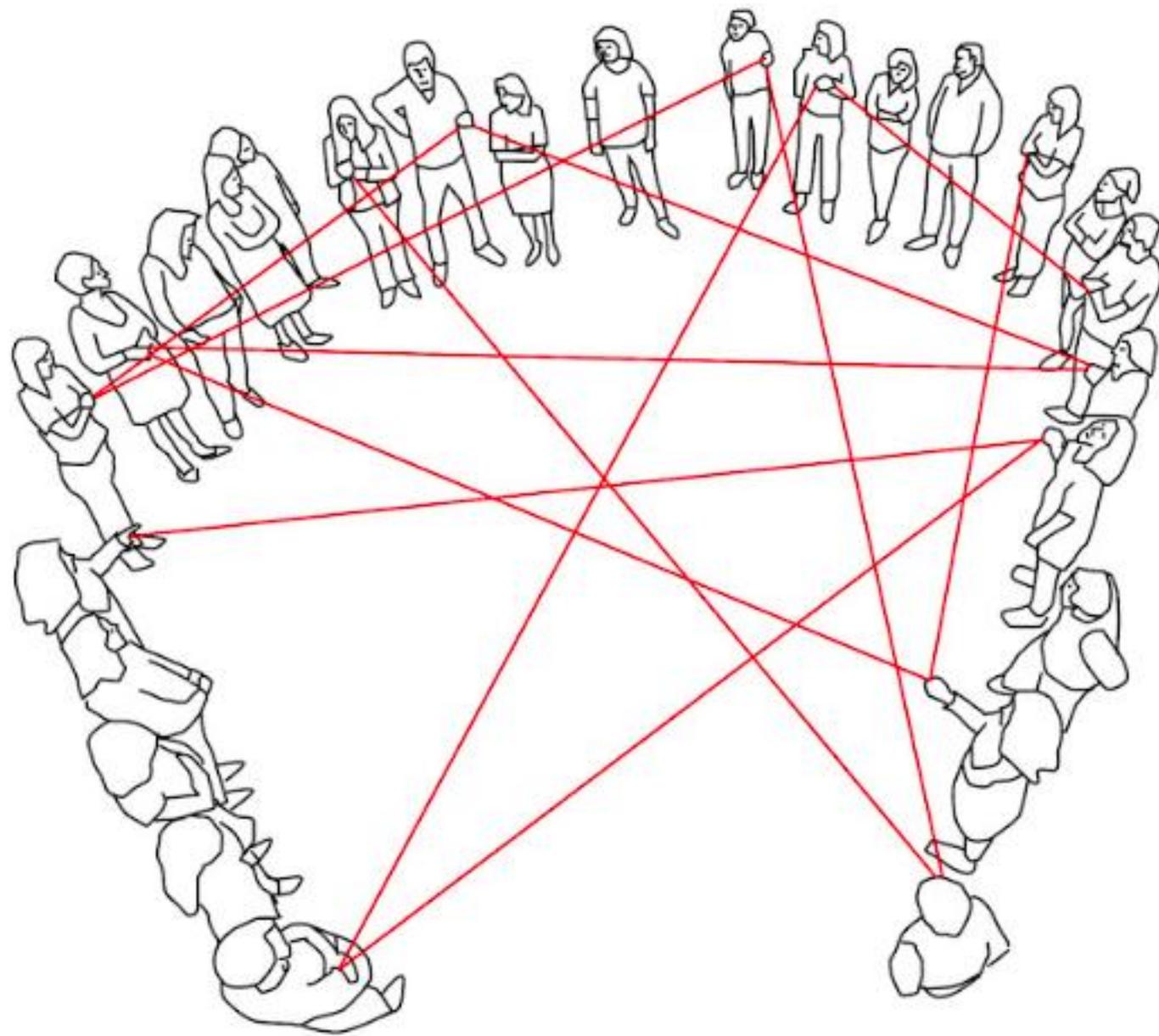
*Sé de marketing y
finanzas*

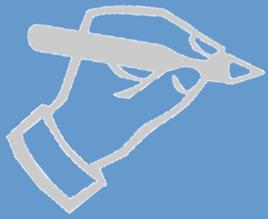
*Tengo un contacto
en minería*

*Para poder desarrollar un
plan comercial*

Para un pilotaje

¡Conversemos!





Ejercicio personal Red Social I+P

Cada uno llena lo que ofrece y pide.

Sugerencias:

- Ser específico y claro
- Priorizar
- 2-3 necesidades

10 Minutos



Empresa	Emprendedor	¿Qué necesito?	¿Qué ofrezco?
Empresa 1	Emprendedor 1	1. 2. 3.	1. 2. 3.
Empresa 2	Emprendedor 2	1. 2. 3.	1. 2. 3.
Empresa 3	Emprendedor 3	1. 2. 3.	1. 2. 3.
Empresa 4	Emprendedor 4	1. 2. 3.	1. 2. 3.
Empresa 5	Emprendedor 5	1. 2. 3.	1. 2. 3.



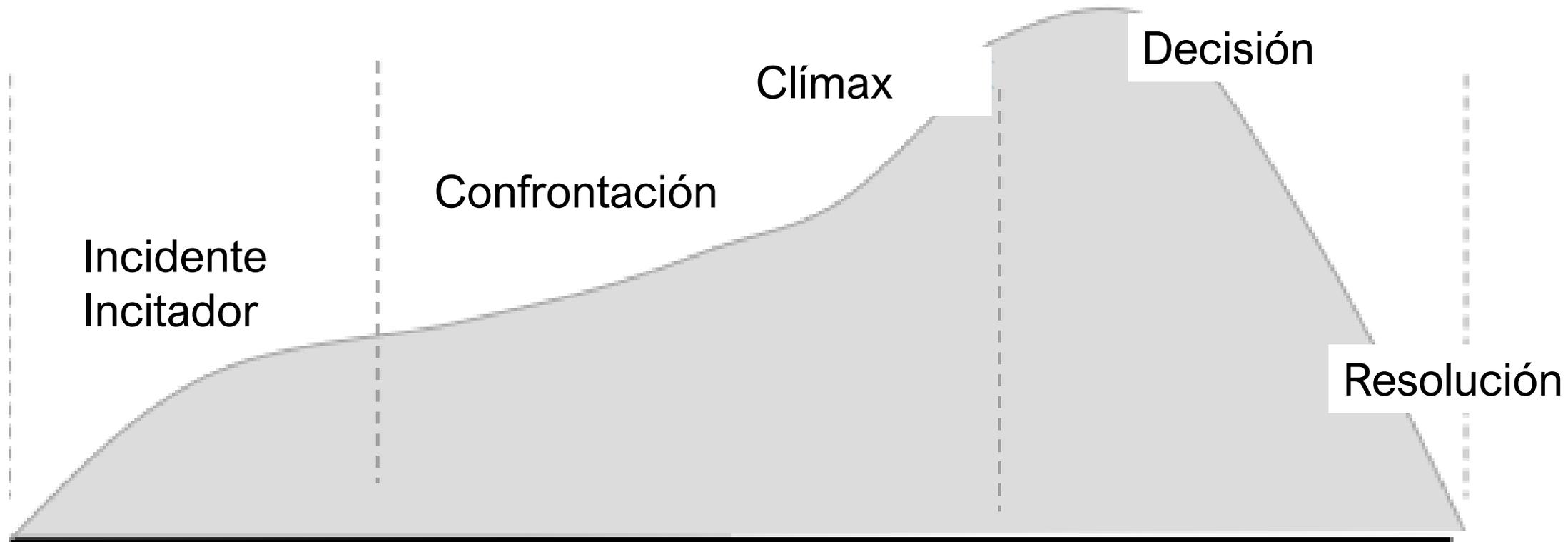
Cómo **colaboramos** en el proyecto

OFERTAS COLABORATIVAS

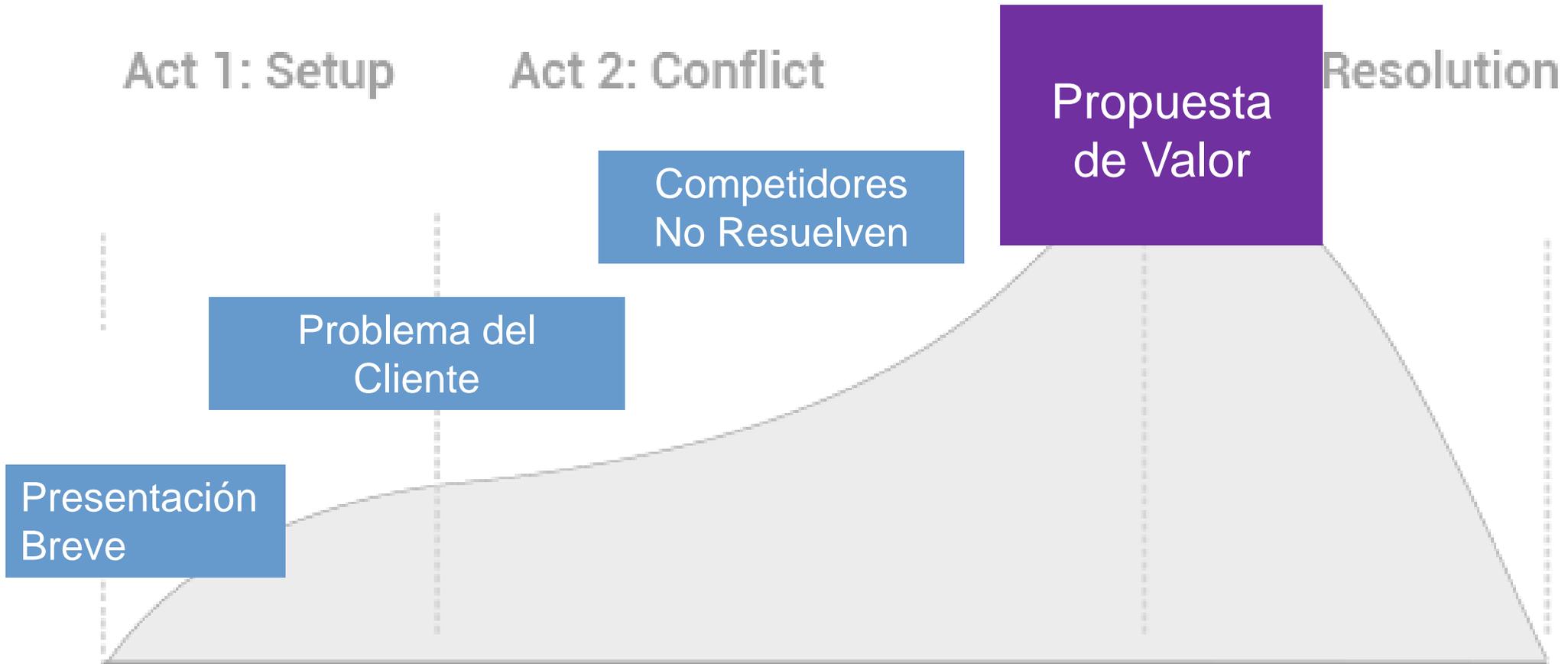
Acto 1: Preparación

Acto 2: Conflicto

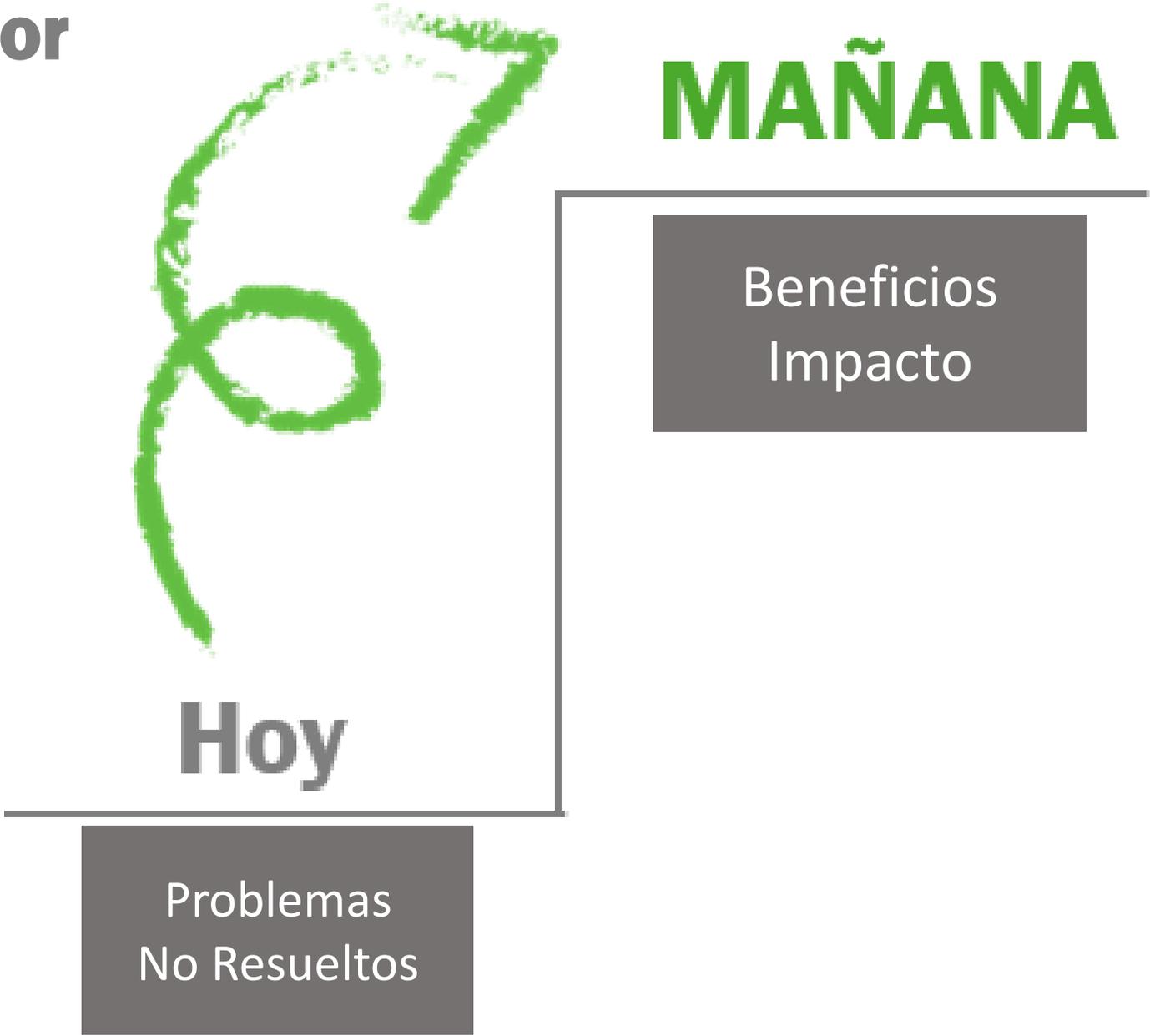
Acto 3: Resolución



Pitch de innovaciones



Propuesta de valor





Actividad: ¡Planifica tu Pitch!

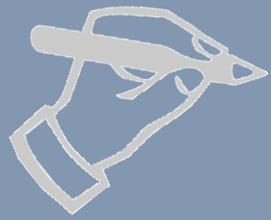
- 1) Presentación breve
- 2) Problema del cliente
- 3) Alternativas no resuelven
- 4) Propuesta de valor

10 minutos



PLAN DE PITCH

Presentación breve 5 a 7 palabras	
Problema del cliente ¿Qué trabajos? ¿Qué dolores? ¿Qué efectos?	Propuesta de valor ¿Qué beneficios? ¿Qué impacto? ¿Cuánto mejora?
Alternativas no resuelven ¿Quiénes son? ¿Qué logran? ¿Por qué no es suficiente?	



Actividad: ¡Presenta tu Pitch!

- 1) 2 minutos de presentación
- 2) 3 minutos de
- 3) feedback

5 minutos
Por persona



PLAN DE PITCH	
Actividad usp - Taller 4	
Presentación breve 3 x 2 minutos	
Problema del cliente (¿qué problema?)	Propuesta de valor (¿qué valor aporta tu solución?)
↓	
Alternativas no resueltas (¿cómo se lo resuelve?)	
↓	
Alternativa propuesta (¿cómo se lo resuelve?)	



Presenta
(2 min)



Feedback
(3 min)



www.ematris.cl

Empresa



certificada

Taller **05** Articulación y Pitch

«Articulación de Asociados y
Pitch de Proyectos»

Impacta USACH 2.0



VICERRECTORÍA DE
INVESTIGACIÓN
DESARROLLO E INNOVACIÓN
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE

04 Octubre **2022**



EMATRIS CONSULTORES SPA.



VICERRECTORÍA DE
INVESTIGACIÓN
DESARROLLO E INNOVACIÓN
UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE

DGT | DIRECCIÓN DE GESTIÓN TECNOLÓGICA

www.ematrix.cl



Vridei.usach.cl

