

Bases para el concurso de emprendedores 2025

Aprendiendo Emprendo.

I. Antecedentes generales

La Asociación de Bancos (ABIF) y la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile (FEN) organizan conjuntamente el concurso “Aprendiendo Emprendo” con el objetivo de reconocer y premiar a emprendedores y emprendedoras destacados/as que hayan participado en el curso online “Manos a la obra”. No es necesario tener un negocio en funcionamiento; basta con contar con ideas o emprendimientos en desarrollo y completar todos los módulos del curso, sus evaluaciones y encuestas, además de los requisitos descritos en el punto III de las presentes bases.

A continuación se detallan los pasos a seguir.

II. Objetivos:

1. Reafirmar nuestro compromiso con las emprendedoras y emprendedores, reconociendo a aquellos que completen los 10 módulos del curso y sus actividades, y que obtengan las mejores calificaciones, con el objetivo de fortalecer la competitividad y la salud financiera de sus emprendimientos y futuros proyectos.
2. Fomentar la creación de una presentación estilo “Elevator Pitch¹” que permita condensar la idea principal de su modelo de negocio de manera efectiva y atractiva.
3. Apoyar el desarrollo de modelos de negocio en los proyectos preseleccionados, brindando orientación para apoyar sus ideas.

¹ Un elevator pitch es una presentación breve y persuasiva que tiene como objetivo captar la atención de un oyente en un corto período de tiempo, generalmente entre 30 segundos y 2 minutos. Es una herramienta clave para emprendedores, ventas y networking, ya que permite comunicar de manera clara y efectiva el valor de una idea, producto o proyecto. La idea es que tu mensaje sea lo suficientemente convincente para despertar el interés de la otra persona y abrir la puerta a una conversación más profunda

III. Requisitos de postulación:

1. Los postulantes deben tener edad igual o superior a 18 años.
2. Los postulantes deben tener nacionalidad chilena y residir en el territorio nacional. También pueden ser personas de nacionalidad extranjera que cuenten con residencia definitiva en Chile y carnet de identidad vigente.
3. Otros requisitos adicionales:
 - a. Completar todos los módulos del curso.
 - b. Completar las encuestas de inicio y final del curso.
 - c. Completar las preguntas del perfil de emprendimiento en la encuesta final.

Exclusión

1. No podrán participar en el concurso aquellos emprendedores que estén empleados en la ABIF o FEN, sus directivos, ni tampoco cónyuges de estos. No podrán participar los parientes de primer grado de consanguinidad de los colaboradores antes mencionados.
2. No haber sido ganadores del premio el año 2023 y 2024.

IV. Proceso de Preselección.

Todos los postulantes que hayan completado el curso en su totalidad, incluyendo cada uno de los 10 módulos y sus actividades correspondientes, serán clasificados según la nota promedio de sus evaluaciones.

A continuación, se seleccionarán a los 25 emprendedores con las mejores calificaciones en el curso, quienes serán invitados a participar en el concurso "Aprendiendo Emprendo".

En el caso de que dos alumnos obtengan el mismo puntaje, se priorizará a la postulante de género femenino. Si ambas son del mismo género, se tomará en cuenta la antigüedad de su negocio y si este se encuentra formalizado. El programa "Mi Barrio Financiero" podrá solicitar antecedentes adicionales para tomar esta decisión.

Todos los emprendedores que cumplan con los requisitos mencionados recibirán un correo electrónico notificándoles que han sido preseleccionados como uno de los 25 finalistas del programa. Asimismo, deberán completar el Anexo N°1, que detalla su negocio, y enviarlo a la dirección de correo especificada de acuerdo a lo establecido en el punto N°VIII.

La preselección estará a cargo de un comité compuesto por **equipo de Mi Barrio Financiero y Consultores invitados.**

Los 25 emprendedores preseleccionados deberán grabar un video de 90 segundos (*un minuto y medio*), en el cual presentarán su proyecto y explicarán para qué utilizarán el premio del financiamiento en caso de que se lo adjudiquen, y enviarlo al email del concurso, manosobra@fen.uchile.cl

Para obtener orientación sobre cómo crear un video en formato de Elevator Pitch², te sugerimos consultar el siguiente material disponible en la página de Sercotec:

<https://recursos.sercotec.cl/manual/sps/video/index.html>

<https://www.youtube.com/watch?v=r8J6oi3afds>

V. Finalistas del concurso:

Una vez que se haya completado las etapas mencionadas en el punto anterior; se procederá a evaluar a los 25 preseleccionados de acuerdo a los siguientes criterios:

1. Antecedentes de las notas de las preseleccionadas.
2. *Perfil del Emprendimiento.*
3. Desarrollar el video de 90 segundos de acuerdo a lo establecido en Anexo N°3.
4. Desarrollar un modelo de negocios de acuerdo con el formato establecido en Anexo N°1.

Lo anterior determinará a través de la ponderación descrita a continuación a los 10 emprendedores ganadores. Los ganadores deberán presentarse en las dependencias de la Facultad de Economía y Negocios (FEN) para recibir el diploma y premio. Toda esta información se enviará por correo electrónico y en caso de ser necesario se llamará al número telefónico indicado en los antecedentes personales de cada persona que realiza el curso.

A continuación, se presenta la tabla con la ponderación por cada ítem evaluado.

Etapas	Ítem	Ponderación	Factores por evaluar
1	Notas de los Módulos 1 al 10.	30%	Se evaluarán las notas que el emprendedor tenga en los 10 módulos del curso Manos a la Obra. Estas notas se ponderarán de forma automática a través de un sistema de análisis de datos.
	Perfil del Emprendimiento.	20%	Encuesta de base y cierre, ventas, trabajadores y si se contribuye a algún Objetivo de Desarrollo Sostenible ³ .
2	Video estilo “Elevator Pitch”	20%	Desarrollo de un video Elevator Pitch, de 90 segundos describiendo el negocio y cómo a través del premio de \$1.000.000 mejorará/innovará en su negocio.
	Modelo de Negocios (Ver Anexo N°2, subcriterios de Evaluación)	30%	Desarrollar un modelo de negocios, que tenga contenido los 9 módulos descritos en el Anexo N°1.

Tabla N°1. Etapas y ponderación del concurso.

El jurado estará compuesto por el equipo de Mi Barrio Financiero y los consejeros/as invitados.

VI. Premios:

1. Los 10 emprendedores ganadores recibirán \$1.000.000 de pesos chilenos en efectivo.
2. Apoyo para los 25 finalistas en el desarrollo de sus modelos de negocio y pitch.

VII. Canales de Postulación:

www.mibarrofinanciero.cl/manosalaobra

³ <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

VIII. Calendario de Actividades:

Etapas 1:

1. Periodo de inscripción al curso: 02 de mayo al 12 octubre 2025, ambas fechas inclusive en www.mibarriofinanciero.cl/manosalaobra
2. Plazo de cierre para completar todos los requisitos del curso: 12 de octubre de 2025. La postulación al concurso es de manera automática, para quienes cumplan con los requisitos del mismo.
3. Proceso de Preselección Emprendedores/as participantes (**Etapas N°1**): 13 al 24 octubre de 2025.
4. Publicación de los 25 preseleccionados/as: 27 de octubre 2025, en el sitio web de Mi Barrio Financiero y/o en RRSS del Mi Barrio Financiero y por correo electrónico⁴.

Etapas 2:

5. Preparación de Pitch y Modelos de Negocios: Durante la última semana de octubre de 2025, los emprendedores/as seleccionados serán convocados para trabajar en sus respectivos Pitch y Modelos de Negocio en una capacitación gratuita. Esta capacitación se llevará a cabo de forma remota a través de los canales de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile y su difusión será a través de RRSS y por correo electrónico. **Esta etapa es obligatoria para concursar por el premio.**
6. Envío de Modelo de Negocios y Video: Los 25 emprendedores preseleccionados deberán enviar un video en formato Elevator Pitch junto con el Anexo N°1 (Modelo de Negocios) a la dirección manosobra@fen.uchile.cl, utilizando el asunto "Aprendiendo Emprendo". Los correos deben ser enviados hasta el 12 de noviembre de 2025. No se aceptarán postulaciones fuera de este plazo, y la falta de envío de la información requerida será motivo de eliminación inmediata del concurso.

⁴ Es responsabilidad de los participantes en el curso: Manos a la Obra; mantener sus contactos actualizados, revisar las Redes Sociales y Sitio Web de Mí Barrio Financiero.

7. Selección ganadores: para la selección de los proyectos ganadores, se tomarán en consideración lo descrito en la tabla N°1. Dicha información será revisada por expertos asociados al programa Mi Barrio Financiero y asesores del programa.
8. Publicación resultados de ganadores: Los resultados se darán a conocer la semana del 19 de noviembre de 2025, en el sitio web de Mi Barrio Financiero y/o en RRSS del Mi Barrio Financiero y/o por correo electrónico⁵. No se contempla ofrecer retroalimentación personalizada acerca de los resultados obtenidos a las finalistas.
9. Ceremonia de presentación y premiación concurso: 26 de noviembre 2025 en la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile.
10. Todas las fechas pueden ser modificadas de acuerdo a la disponibilidad de la Universidad y la Asociación de Bancos. Cualquier modificación será informada con antelación por los canales de comunicación de Mi Barrio Financiero.

IX. Disposiciones Finales:

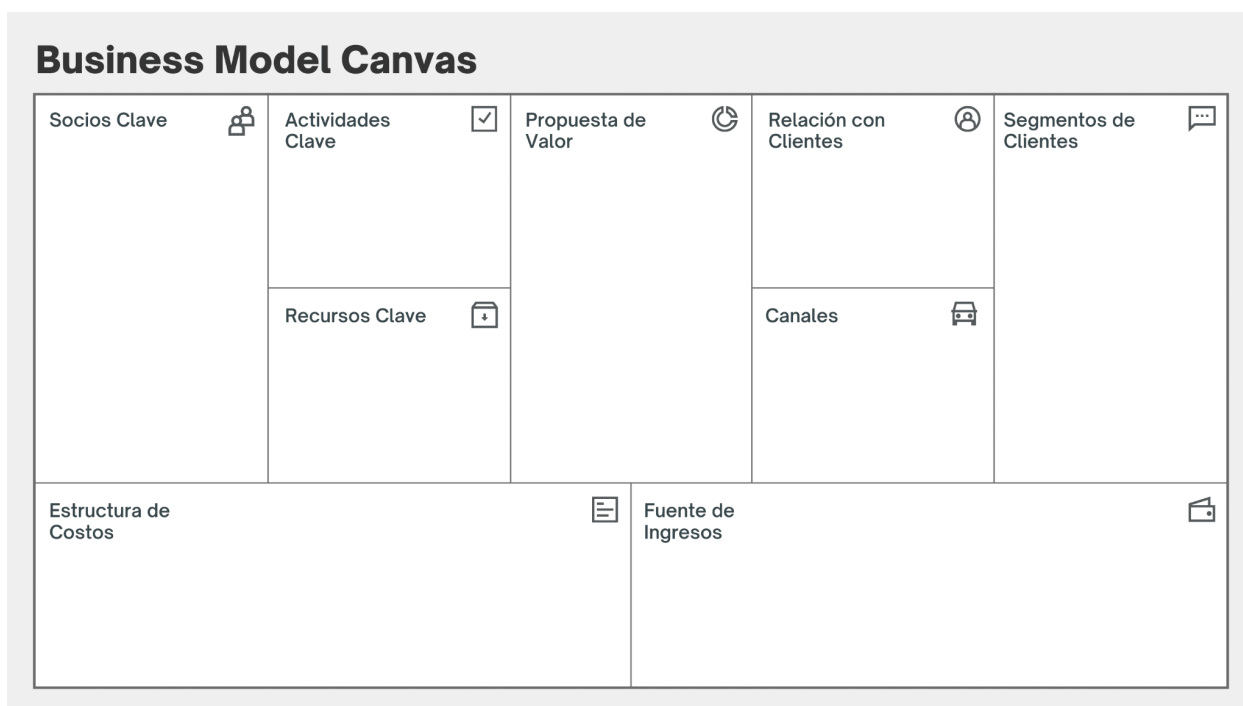
Los y las participantes, por el solo hecho de inscribirse en este certamen, aceptan de manera expresa las condiciones de las presentes bases del concurso “Aprendiendo Emprendo”.

La comunicación con el equipo organizador del certamen se realizará exclusivamente a través de los medios de contacto oficiales del concurso: manosobra@fen.uchile.cl

⁵ Es responsabilidad de los participantes en el curso: Manos a la Obra; mantener sus contactos actualizados, revisar las Redes Sociales y Sitio Web de Mí Barrio Financiero.

ANEXO N°1: Preguntas claves de Modelo de Negocios:

A continuación se detallan algunas de las preguntas más relevantes a resolver para desarrollar el modelo de negocios según el formato establecido. En esta oportunidad se trabajará con propuesto por: Alexander Osterwalder, quien desarrolló de forma gráfica la representación de un modelo de negocios.



Fuente: Startupeable

1. Segmentos de Clientes

- ☐ ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?
- ☐ ¿Qué necesidades específicas tienen?
- ☐ ¿Qué segmentos de mercado vamos a atender?

2. Propuesta de Valor

- ☐ ¿Qué valor ofrecemos a nuestros clientes?
- ☐ ¿Qué problemas estamos resolviendo para ellos?
- ☐ ¿Qué productos o servicios están ayudando a satisfacer sus necesidades?

3. Canales

- ☐ ¿A través de qué medios entregamos nuestra propuesta de valor a los clientes?
- ☐ ¿Cuáles son los canales más eficaces para llegar a nuestros clientes?
- ☐ ¿Cómo prefieren recibir nuestra oferta?

4. Relaciones con Clientes

- ☐ ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de clientes?
- ☐ ¿Cómo interactuamos con ellos a lo largo del ciclo de vida del cliente?
- ☐ ¿Qué herramientas utilizaremos para construir y mantener estas relaciones?

5. Flujos de Ingresos

- ☐ ¿De qué manera generamos ingresos?
- ☐ ¿Qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?
- ☐ ¿Existen diferentes fuentes de ingresos para diferentes segmentos de clientes?

6. Recursos Clave

- ☐ ¿Cuáles son los recursos más importantes para nuestra propuesta de valor?
- ☐ ¿Qué recursos necesitamos para operar nuestro negocio?
- ☐ ¿Cómo podemos obtener los recursos necesarios?

7. Actividades Clave

- ☐ ¿Cuáles son las actividades más importantes que debemos realizar para que nuestro modelo de negocio funcione?
- ☐ ¿Qué actividades claves son necesarias para crear y entregar nuestra propuesta de valor?
- ☐ ¿Qué procesos son esenciales para generar ingresos?

8. Socios Clave

- ☐ ¿Quiénes son nuestros socios más importantes?
- ☐ ¿Qué recursos o actividades claves estamos adquiriendo de nuestros socios?
- ☐ ¿Cuáles son las alianzas estratégicas que necesitamos para triunfar?

9. Estructura de Costos

- ☐ ¿Cuáles son los costos más importantes en los que debemos incurrir para operar nuestro modelo de negocio?
- ☐ ¿Qué recursos son los más costosos?
- ☐ ¿Qué actividades cuestan más y cómo podemos optimizar estos costos?

ANEXO N°2: Subcriterios Evaluación para Modelo de Negocios.

Criterios para evaluación de Modelo de Negocios:

Ítem	Criterio	Ponderación
Escalabilidad y potencial de crecimiento	Se evaluarán las características del negocio y si el emprendimiento puede crecer en el tiempo, tanto por tamaño de ventas como por empleo. Se evaluará además lo que pretende financiar.	20%
Innovación	Se evaluará el mercado en el que opera y la diferenciación respecto a la competencia. Para esto, es clave que el/la emprendedor/a identifique a qué segmentos apunta, cuáles son sus características, y por qué lo prefieren por sobre sus competidores	50%
Aporte Social o medioambiental	El emprendimiento genera impacto económico, social o medioambiental en su comunidad.	30%

ANEXO N°3 Elementos de Elevator Pitch

Si tuvieras la oportunidad de hablar con el ascensor ideal para mejorar y hacer crecer tu negocio, ¿qué le dirías en solo 90 segundos para convencerlo de que tu idea es valiosa y que invierta en tu proyecto?

Te guiamos en cómo hacerlo.

¡Hola! Soy [Tu Nombre] y soy el fundador de [Nombre de tu Negocio]. Estamos revolucionando la manera en que [describe brevemente el problema que resuelve tu negocio o la necesidad que satisface].

Nuestra solución es [explica tu producto o servicio brevemente], lo que no solo [menciona oferta de valor], sino que también [agrega otro beneficio que sea atractivo].

Hemos notado un gran interés en el mercado. Hasta ahora, hemos conseguido [menciona un logro significativo, como un número de clientes, ventas o impacto], lo que demuestra que lo que ofrecemos realmente conecta con la gente.

Si tengo la suerte de ganar el concurso Aprendiendo Emprendo, me gustaría invertir en [desarrollar, comprar, o especificar lo que planeas hacer con el apoyo recibido].