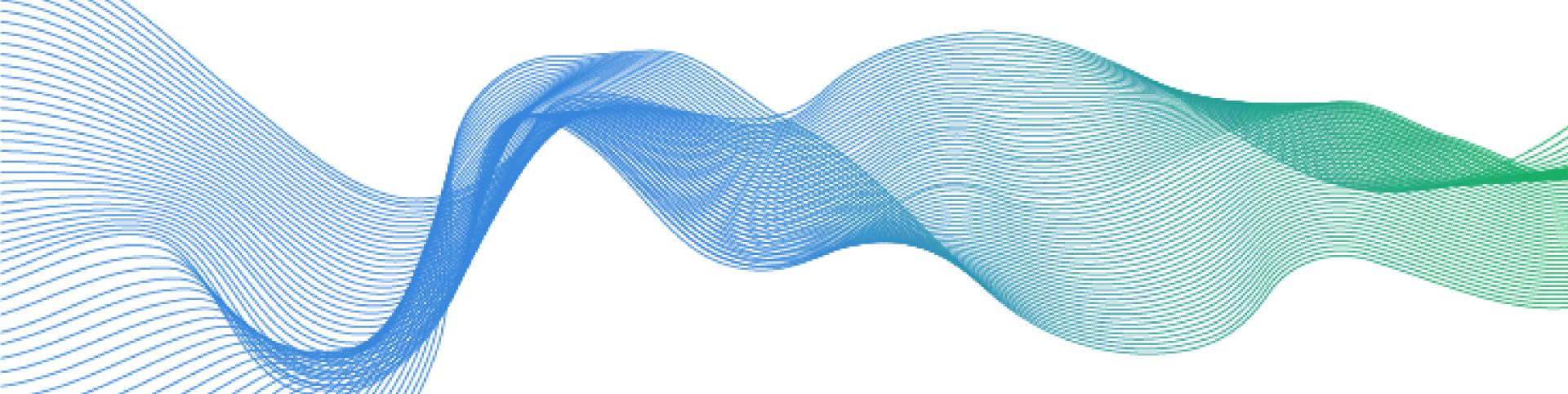


Donde el gremio conecta con la Academia





Impulsar el desarrollo de un Chile Emprendedor

La Cámara de Comercio de Santiago es una asociación gremial con una trayectoria de más de 105 años y que actualmente agrupa a alrededor de 2000 empresas asociadas. Su rol principal radica en ser un articulador clave dentro del ecosistema empresarial, poseyendo la capacidad de **conectar** y **coordinar** a diversos actores relevantes para el desarrollo del comercio y los negocios.

OPORTUNDAD

Las **pequeñas y medianas empresas enfrentan desafíos** que no siempre pueden abordar con sus propios recursos, mientras que el **talento universitario** busca **experiencias reales** donde aplicar sus conocimientos.



Garage es un espacio de vinculación donde los desafíos reales de empresas se convierten en proyectos de formación para estudiantes universitarios

Beneficios

Validación de conocimientos en entornos reales

Identificación temprana de tendencias y hallazgos

Vinculación con industrias relevantes a la formación profesional



Contacto con mentores profesionales

Experiencia en trabajo multidisciplinario

Fortalecimiento a la experiencia laboral mediante desafíos relevantes

Requisitos

- Alumnos con cursos bajo sistema metodología de aprendizaje por proyectos.
- Duración definida y limitada del proyecto.
- Carreras ligadas a:
 - Innovación y emprendimiento
 - Administración y gestión
 - Ciencias aplicadas e ingenierías

¿Qué necesitamos?

Programas o Syllabus de los cursos potenciales

Contacto de la contraparte pertinente (profesor, coordinador de vinculación)

Información sobre proceso administrativo para llevar a cabo la vinculación



Postulación

Evaluación de proyectos (socios CCS), definición de requerimientos y objetivos.

Desarrollo

Coordinación con la contraparte universitaria y puesta en marcha de desarrollo del proyecto.

Seguimiento

Reuniones de avance del proyecto.

A definir entre las partes.

Cierre

Evaluación del proceso (feedback de la empresa socia CCS) y registro del impacto en la misma



RECOMENDACIONES

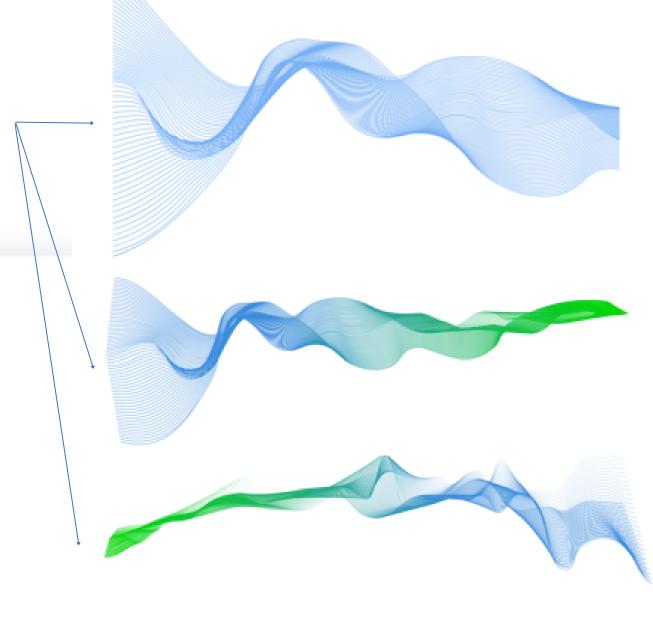
PARA UTILIZAR EL PPT PARA PRESENTACIONES

ELEMENTOS GRÁFICOS

- Antes de usar esta plantilla, crea una copia de la misma para no trabajar sobre esta presentación.
- Instala las tipografías 2025:

DM SANS, FEELING PASSIONATE Y BRUSHWELL

- Ajusta el diseño a tu comodidad
- Puedes integrar más imágenes y textos
- Integra los elementos gráficos que dejamos para ti; por ejemplo, líneas tipo malla y/o utilización de tipografías 2025.



Agenda

- Origen
- Propósito
- Oportunidad
- ¿Qué necesitamos de las universidades?
- ¿Qué entregamos a las universidades?

Objetivo

Conectar mediante el aprendizaje pymes con estudiantes, a través de proyectos específicos. Donde los alumnos aportarán conocimientos técnicos estratégicos a las empresas y, simultáneamente, se les ofrecerá a las universidades una base de de organizaciones datos comprometidas.



¿De dónde viene esta idea?

Mercedes Balcells-Camps: "la empresa necesita del conocimiento y el talento de las Universidades y las Universidades necesitan de la empresa para solucionar problemas reales"

Publicado en: I+D, iCono UDD | 10 septiembre 2024

La fundadora y directora del programa MIT (Massachusetts Institute of Technology) España se refirió a que hoy el abismo entre empresa e investigación se está cerrando y cada día hay más puentes.

EL PAIS \equiv

Educación

Una de cada tres universidades permite cursar en una empresa parte de la carrera

El campo de la ingeniería representa el 64% de los planes de formación dual para grado y posgrado

RED DE LA EDUCACIÓN

UNIVERSIDAD Y EMPRESA: LA ALIANZA QUE IMPULSA LA INNOVACIÓN REAL

Por Clara Inés Pardo Martínez Marzo 18, 2025 10:21 am







Objetivo

Conectar mediante el aprendizaje pymes con estudiantes, a través de proyectos específicos. Donde los alumnos aportarán conocimientos técnicos estratégicos a las empresas y, simultáneamente, se les ofrecerá a las universidades una base de de organizaciones datos comprometidas.



¿En qué consiste?



El programa de Garage se divide en 3 etapas:



1 ASOCIACIÓN

A Scouting de Universidades, carreras en las que sea aplicable Garage

B Definición de requerimientos de la pyme y de los estudiantes

Formalización de acuerdos y convenios.

2 IMPLEMENTACIÓN

Profundizando en el **punto B.** La pyme hace un levantamiento de lo que necesita, por ejemplo: ayuda en el área financiera. Se lo presenta a la Universidad y ésta elige al grupo de alumnos que, a través de un proyecto de su carrera, puedan ayudar de manera integrada a la pyme. (considerando recursos, conocimientos, plazos, problemáticas)

Entrega de **cronograma**: Definición y plazos de tareas, reuniones periódicas, entrega de avances, etc.

Check out: Comparativo pre y post Garage, propuestas para mantenimiento de las mejoras a futuro

3 Seguimiento

Feedback Universidad-CCS-Pyme: Dado que nuestra alianza es con las Universidades y nuestros socios son las pymes, se debe hacer un seguimiento para cada uno, es decir la Universidad nos debe entregar la información de que tan fructífera fue para los alumnos la experiencia con la empresa, y la Pyme debe entregarnos información sobre la resolución y mantención de su problema.

Definición de **KPIs**: ¿Se cumplen plazos de entrega y trabajo? ¿el problema de la pyme fue resuelto? ¿se introduce innovación en la solución de ese problema? ¿es la solución aplicable en el tiempo?

Ajustes del programa

Actores clave



Profesores
Alumnos
Coordinadores



Colaboradores Participantes del comité

Escuela de Negocios



Escuela Carreras MBA Postgrados Educación Continua Académicos e Investigación Noticias y Agenda

Magíster en Innovación y Emprendimiento



El Magíster en Innovación y Emprendimiento (MIE) es un espacio de formación y especialización donde los y las estudiantes profundizan sus conocimientos y habilidades para crear valor a través de la creación de nuevos startups, o bien aportar desde la innovación y emprendimiento a empresas establecidas.

Este programa se basa en el trabajo en equipo para lograr la implementación de un proyecto emprendedor/innovador. Esto se logra a través del uso de metodologías sólidas impartidas por profesores(as) y mentores(as) de alto nivel. El MIE dura 12 meses y se divide en tres etapas: 1) etapa de exploración y generación de ideas, 2) etapa de conceptualización de nuevos negocios, y finalmente 3) etapa de implementación del modelo de negocios a través de sus propios proyectos.

Director: Marcial González