RESULTADOS DEL PILOTO 2026

Lo que cambió en las startups participantes

96%

mejoró su autoevaluación financiera entre el inicio y el cierre

2,7 → 4,1

preparación para tomar decisiones financieras (escala 1 a 5)

44% → 80%

lleva un registro ordenado de ingresos y gastos

47% → 93%

declara manejar su flujo de caja

78%

recomendaría el programa con nota 9 o 10

42 startups aceptadas. Diagnóstico ex ante (n = 34) y ex post (n = 30); 27 participantes con ambas mediciones. Encuesta de satisfacción (n = 31).

DISPONIBLE PARA EL ECOSISTEMA

Qué incluye este kit

- Bases del programa y pauta de selección con ponderaciones
- Ruta formativa de 7 módulos, 2 masterclass y bootcamp (49 horas)
- Instrumentos de diagnóstico ex ante y ex post
- Inserto con el contenido de cada clase y la mecánica del Torneo de Inversión
- Encuesta de satisfacción con índice NPS

DESCARGA Y CONTACTO

uautonoma.cl/spring-finance-lab-cei

cei@uautonoma.cl

ALIADOS

Asociación Chilena de Venture Capital (ACVC)

KOSME, Agencia de Startups y Pymes de Corea

Centro de Negocios Sercotec Santiago

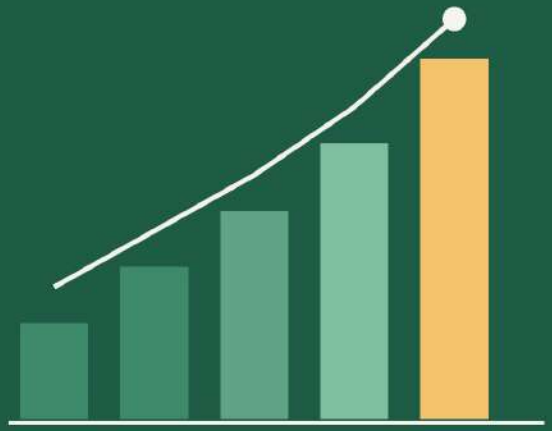
Proyecto apoyado por CORFO, instrumento Viraliza Formación (25VIR-306648).

Centro de Emprendimiento e Innovación · Universidad Autónoma de Chile

KIT METODOLÓGICO

Spring Finance Lab

Cómo formar a startups en etapa temprana para gestionar sus finanzas, crecer y levantar capital.



Programa de formación en finanzas para startups

Centro de Emprendimiento e Innovación

Universidad Autónoma de Chile · 2026

01 · EL ENFOQUE

Aprender finanzas sobre el propio negocio

Spring Finance Lab entrena a emprendedores para «hablar el mismo idioma» que inversionistas y fuentes de financiamiento. Se basa en cuatro principios:

1. **La startup es el laboratorio**
   Cada módulo se aplica de inmediato sobre el negocio real de cada participante.
2. **Teoría con práctica**
   Casos reales, ejercicios individuales y grupales, simulaciones de modelamiento y plantillas listas para usar.
3. **Gamificación**
   Puntajes por participación, hitos y desempeño que culminan en el Torneo de Inversión.
4. **Medir para mejorar**
   Los mismos instrumentos al inicio y al cierre, más una encuesta de satisfacción NPS.

¿PARA QUIÉN?

Startups formalizadas, con MVP validado o primeras ventas, potencial de escalar e interés en levantar capital. Con cupos reservados para mujeres.

02 · RUTA FORMATIVA

49 horas presenciales

Una clase semanal de 3 horas; cada módulo tiene 2 clases.

M1	Fundamentos financieros para startups	6 h
M2	Registro contable y análisis de brechas	6 h
MC	Finanzas sostenibles y ESG	1,5 h
MC	Género y acceso a financiamiento	1,5 h
M3	Indicadores financieros y evaluación de riesgo	6 h
M4	Valorización y preparación para inversión	6 h
M5	Plan financiero y presupuestos para fondos públicos	6 h
M6	Instrumentos de financiamiento para escalar	6 h
M7	Pitch financiero y levantamiento de capital	6 h
BC	Bootcamp y Torneo de Inversión	4 h

Torneo de Inversión

Durante 4 meses, cada participante invierte USD 100.000 ficticios en empresas reales de NYSE de su industria, compite contra un fondo AFP y defiende su tesis ante un jurado experto.

03 · CÓMO REPLICARLO

Cinco pasos

1. **Convoca y selecciona**
   Difunde con aliados del ecosistema. Evalúa innovación (20%), escalabilidad (25%), validación comercial (20%), equipo (15%), pertinencia financiera (10%) y sostenibilidad y género (10%).
2. **Diagnostica al inicio**
   Autoevaluación (1 a 5), prácticas financieras, 5 preguntas de alfabetización financiera y escala de tolerancia al riesgo de Grable y Lytton.
3. **Forma con aplicación semanal**
   Cada sesión deja un entregable trabajado sobre la startup.
4. **Cierra con el torneo**
   Un bootcamp gamificado consolida lo aprendido.
5. **Mide el avance**
   Repite el diagnóstico al cierre y compara a cada participante consigo mismo. Gradúa con 90% de asistencia.

PARA LA PRÓXIMA EDICIÓN

Más ejercicios con datos financieros reales de cada startup, mentoría de seguimiento al terminar el programa y refuerzo de «valor del dinero en el tiempo», el concepto más débil al cierre (60% de aciertos).

INSERTO · FICHA DE MÓDULOS

Qué se trabaja en cada clase

Cada módulo tiene 2 clases presenciales de 3 horas, más 2 horas de trabajo complementario. Cada clase deja un avance aplicado a la startup.

MÓDULO 1 — 6 h

Fundamentos financieros avanzados para startups

Clase 1: CAE, carga total del crédito, tasa nominal y efectiva, amortización y garantías.

Clase 2: rol estratégico de las finanzas y diagnóstico financiero inicial.

MÓDULO 2 — 6 h

Registro contable y análisis de brechas

Clase 1: registro contable básico; clasificación y control de ingresos y egresos.

Clase 2: flujo de caja proyectado, análisis de brechas y simulación de escenarios.

MÓDULO 3 — 6 h

Indicadores financieros y evaluación de riesgo

Clase 1: capacidad de pago, leverage y relación deuda/ingreso.

Clase 2: diagnóstico del perfil financiero y taller de autoevaluación de riesgo.

MÓDULO 4 — 6 h

Valorización de startups y preparación para inversión

Clase 1: métodos de valoración: múltiplos, flujo descontado y scorecard.

Clase 2: cap table, term sheet, estructuras de equity y deck financiero.

MÓDULO 5 — 6 h

Plan financiero y presupuestos para fondos públicos

Clase 1: costos fijos, variables y mixtos; margen bruto y punto de equilibrio.

Clase 2: presupuestos operativos y para instrumentos CORFO, ANID u otros.

MÓDULO 6 — 6 h

Instrumentos de financiamiento para escalar

Clase 1: capital de trabajo, créditos de inversión, leasing, factoring y líneas de crédito.

Clase 2: fondos públicos, venture capital y ángeles; taller de selección de instrumentos.

MÓDULO 7 — 6 h

Pitch financiero y levantamiento de capital

Clase 1: estructura del pitch y narrativa de crecimiento y retorno.

Clase 2: simulación ante un panel técnico, con retroalimentación experta y de pares.

MASTERCLASS — 1,5 h

Finanzas sostenibles y ESG

Factores ambientales, sociales y de gobernanza; riesgos y oportunidades de financiamiento; cómo incorporar criterios ESG en flujos de caja y presupuestos.

MASTERCLASS — 1,5 h

Género y acceso a financiamiento

Brechas de financiamiento en Chile y Latinoamérica, sesgos en procesos de inversión y buenas prácticas para una planificación financiera con enfoque de género.

Cada clase incluye guía práctica, actividades aplicadas, grabación, cápsula resumen y lecturas recomendadas en plataforma digital.

INSERTO · TORNEO DE INVERSIÓN

Pensar como inversionista durante 4 meses

Una simulación bursátil con dinero ficticio y empresas reales, que corre en paralelo a los módulos y se conecta con la industria de cada startup.

1 Lanzamiento
En el kick-off se explican las reglas y se entrega acceso al simulador de Investopedia.

2 Capital y referencia
Cada participante recibe USD 100.000 ficticios y elige un fondo AFP como benchmark.

3 Inversión
Invierte en acciones y ETF de NYSE de su industria y ajusta el portafolio según lo que aprende.

4 Bitácora
Registra cada compra y venta: empresa, motivo, indicadores usados y comparación con su AFP.

5 Seguimiento y ranking
Revisión quincenal al inicio de cada módulo y ranking mensual de rentabilidad.

6 Final en el bootcamp
Tras una masterclass con un experto, cada participante presenta su tesis en 3 minutos y responde 2 preguntas del jurado.

LA TESIS DE INVERSIÓN INCLUYE

Objetivo del portafolio, estrategia y decisiones clave, empresas elegidas y por qué, indicadores analizados, rentabilidad frente a la AFP, proyección y conexión con la propia startup.

CÓMO DECIDE EL JURADO

Cada jurado reparte USD 20.000 ficticios entre las tesis. Las 3 que reciben más inversión ganan una beca de certificación internacional.

INSERTO · MEDICIÓN

Cómo medir el avance

Diagnóstico ex ante y ex post

El mismo instrumento al inicio y al cierre, para comparar a cada participante consigo mismo:

- Autoevaluación de conocimiento, preparación y organización financiera (escala 1 a 5)
- Prácticas financieras del negocio y temas que maneja
- Alfabetización financiera: 5 preguntas basadas en el test de Annamaria Lusardi
- Tolerancia al riesgo: escala de Grable y Lytton (13 ítems)

Satisfacción

Encuesta al cierre de cada módulo (contenido, docente, logística y expectativas) y una encuesta final con índice NPS.

Requisitos de graduación

- Al menos 90% de asistencia
- Entregables y proyecto final completos
- Diagnóstico ex post respondido