

# REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09369



## SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

CH-T1268

Número de suboperación

ATN/ME-19187-CH

Nombre del proyecto

Open Seniors

Lider de equipo:

Carolina Carrasco

Agencia ejecutora

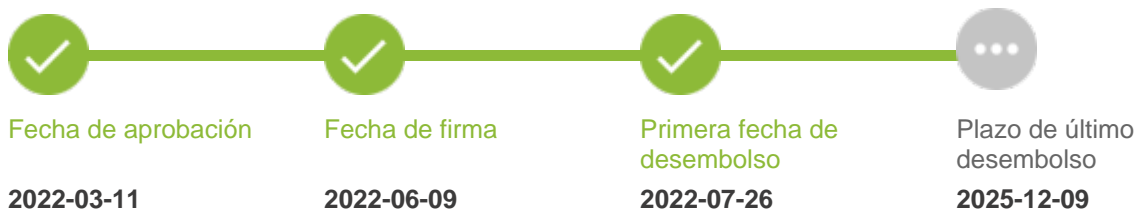
Fundación para la Transferencia Tecnológica

Proposito

Promover y consolidar un ecosistema dinámico de emprendimientos “silver-tech”, dirigidos a población mayor vulnerable , y facilite el desarrollo, crecimiento y sostenibilidad de soluciones de base científica-tecnológica.



## Ciclo del Proyecto



## PUNTAJE PSR



- 0 - 1 **Bandera roja**
- 1 - 2 **Bandera amarilla**
- 2 - 4 **Bandera verde**

# APRENDIZAJES

## 1. Riesgos y Lecciones

### 1.1. Riesgo

1.1.1. ¿Cuál cree que es el mayor riesgo que amenaza el cumplimiento de los objetivos del proyecto?

Después de los primeros 6 meses de ejecución, entre los objetivos comprometidos hay dos que por el avance y las condiciones actuales del proyecto se consideran en riesgo. Por un lado, se asocia el objetivo de lograr una convocatoria inicial de más de cien emprendimientos en cada ciclo de innovación a un riesgo medio, ya que (i) Entre los emprendimientos dedicados a personas mayores, pocos de ellos son de base científica y tecnológica; (ii) Las comunicaciones y el contacto con las y los emprendedores a nivel nacional es menos directa y eficiente, ya que son un grupo más heterogéneo, granular, territorialmente disperso y no centralizado, en comparación con los otros actores del ecosistema; y por ello, (iii) La animación del ecosistema emprendedor ha sido la más compleja, en el sentido que son quienes menos se han sumado a las actividades realizadas por OpenSeniors. Asimismo, (iv) OpenBeauchef se ha caracterizado por su foco en la comunidad de la Universidad de Chile y, específicamente, de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, lo que no favorece un alcance masivo. El riesgo de este objetivo finalmente amenaza el logro del resultado comprometido, que es la animación de un ecosistema silver-tech. Por otro lado, la incorporación del mundo empresarial al proyecto se evalúa de mediano riesgo, porque ha sido más lenta de lo esperado, lo que repercute (i) En el levantamiento de fondos para el proyecto; (ii) En la animación de un ecosistema integral donde el mundo privado tenga un rol activo; (iii) En las alianzas que los emprendimientos puedan establecer y sirvan a sus etapas de pilotaje y acuerdos de escalabilidad. Finalmente, no lograr la incorporación del mundo empresarial al proyecto amenaza la sostenibilidad del modelo de negocio planteado por OpenSeniors y con ello la replicabilidad y escalabilidad del proyecto.

### 1.2. Mayor Logro o Fracaso

1.2.1. ¿Cuál ha sido el mayor logro o fracaso del proyecto en el último semestre?

Desde el equipo del proyecto y actores del ecosistema se destacan los siguientes tres logros del proyecto. En primer lugar, el posicionamiento que ha logrado OpenSeniors como marca en el ecosistema mayor, especialmente como una dedicada a la novedosa vinculación del mundo de las personas mayores con emprendimiento, ciencia y tecnología. En segundo lugar, y relacionado con el anterior, la instalación de la economía plateada como un concepto y espacio de trabajo distinto al enfoque social usualmente abordado en torno a las personas mayores. En tercer lugar, el levantamiento de tres temáticas de trabajo (Salud y bienestar, Participación social y Ciudades amigables) realizado y validado junto a instituciones relevantes y personas mayores. Posteriormente, la profundización de los mismos en mesas técnicas para establecer desafíos de innovación consensuados.

### 1.3. Hallazgos y Lecciones

1.3.1. ¿Cuáles son los hallazgos y lecciones más útiles de este proyecto que, cuando se toman en consideración, podrían mejorar la ejecución y los resultados de los proyectos existentes y el diseño de proyectos similares en el futuro? Un hallazgo describe una acción, circunstancia o decisión que fue crítica para determinar la evolución positiva o negativa del proyecto (por ejemplo, Cambiar del desarrollo de una plataforma blockchain a una base de datos compartida basada en la web redujo el costo y el tiempo dedicado a implementar el capacidades de trazabilidad requeridas por el proyecto). Una lección es una propuesta concreta y procesable basada en un hallazgo que, en circunstancias similares, facilitaría la resolución de problemas, la mitigación de riesgos y el logro de resultados (por ejemplo, Desarrollar pautas y criterios para

identificar candidatos que podrían beneficiarse de la implementación de un plataforma blockchain, y evaluar durante el diseño si el proyecto seleccionado cumple con los criterios antes de comprometerse a desarrollar uno).

El principal hallazgo de OpenSeniors hasta ahora ha sido la constatación de que faltaba la articulación de un ecosistema en torno a la innovación y el emprendimiento de base tecnológica centrado en las personas mayores, ya que si bien ya hay organizaciones de la sociedad civil (variadas en historia, temática, población y territorio) y grupos en la academia trabajando en temáticas de personas mayores, las posibilidades de usar el emprendimiento de base tecnológica y con componentes sociales como una forma de responder a los problemas de las personas mayores es una opción a la que no se ha recurrido oficial ni frecuentemente. A modo de lección, los acuerdos formales de colaboración con instituciones han facilitado el desarrollo del proyecto, en cuanto le han dado estabilidad, coherencia y consistencia a los temas abordados; así como también han facilitado una planificación a corto y mediano plazo, lo que permite ir desarrollando nuevas líneas de trabajo. Particularmente, ha sido todavía mejor que se trate de un sector muy colaborativo.

## **2. Escalabilidad y replicabilidad**

### **2.1. Plan de Escalabilidad**

2.1.1. Ahora que el Proyecto se encuentra en la fase de ejecución, ¿ha desarrollado algún plan o acción concreta que le permita llegar a un mayor número de usuarios/clientes/beneficiarios (o impactos ambientales o de resiliencia al cambio climático y desastres naturales más amplios) en el futuro?

Haciendo una distinción entre el público objetivo directo, es decir, los y las emprendedoras que participen en los ciclos de innovación y, el público objetivo indirecto, es decir, las personas mayores que se beneficien de las soluciones de esos emprendimientos, OpenSeniors ha desarrollado cuatro acciones concretas para que estas personas sean la mayor cantidad posible y diversas. Por un lado, las tres temáticas elegidas para la primera etapa: Salud y bienestar, Participación social y Ciudades amigables se refieren a aspectos transversales a la experiencia de las personas mayores, por lo que afectan a un gran número de ellas. Asimismo, son temáticas amplias, por lo que convocan a una gran variedad de emprendedores. Por otro lado, al colaborar con más de 20 instituciones en distintas instancias, OpenSeniors amplía su alcance hacia emprendedores de distintos perfiles. También, dado que estas mismas instituciones podrían beneficiarse de las soluciones creadas, es también una forma de potencialmente aumentar la cantidad de beneficiarios. Por último, tanto desde el entendimiento de las personas mayores como hasta donde se espera convocar, OpenSeniors ha sumado instituciones que están dispersas en el territorio evitando la centralización (además de la Región Metropolitana, hay colaboradores de la Región de Valparaíso y de la Región de Los Ríos). Asimismo, se colabora con instituciones que se dedican a distintos grupos de personas mayores, por ejemplo, dependientes, activas, con brecha digital o que lo hacen con énfasis cultural y perspectiva de género.

### **2.2. Costos y Socios para Escalar**

2.2.1. Ahora que el proyecto está en fase de ejecución, ¿Sabe cuánto cuesta ofrecer su producto/servicio por usuario/cliente/beneficiario? ¿Es esto un factor que pudiera afectar el llegar a un mayor número de usuarios/clientes/beneficiarios en el futuro? ¿Le ha solicitado esta información alguna institución pública o privada pensando en escalar o replicar el modelo/producto/servicio?

Un ciclo de Innovación, que consta de un trabajo articulado para el levantamiento de desafíos (Aprox 6 meses) + difusión de eventos + difusión de temática Economía plateada en medios de comunicación Masivos + elaboración de seminarios y otras actividades + lanzamiento de convocatoria tiene un costo aproximado de 250 millones de pesos. Con este monto se espera convocar a al menos 100 emprendimientos, pero más importante aún que 40 emprendimientos sean incubados y al menos 16 apoyados en fases de escalamiento y aceleración. El impacto esperado para un ciclo de innovación es de al menos 7.500 Personas mayores beneficiadas de manera directa por los emprendimientos apoyados. Por lo tanto el costo por Persona mayor

beneficiado es aproximadamente \$33.000. Consideramos que es un valor bajo, por lo que con pequeños esfuerzos podríamos impactar a un número mayor de beneficiados. Por el momento ninguna institución pública ni privada nos ha solicitado esta información.

## 2.3. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

2.3.1. ¿Considera que algunos de estos factores ha afectado el que haya llegado a más/menos usuarios/clientes/beneficiarios (o impactos ambientales o de resiliencia al cambio climático y desastres naturales) de lo que estaba previsto originalmente en el proyecto?

[Coordinación con terceros, Complejidad de la solución (elevado número de actores involucrados/Interacción de muchas partes/componentes), Costo de la solución, Facilidad de transferir la solución a un contexto distinto (diferente ciudad/país/etc.), Calidad de solución propuesta comparada con alternativas existentes, Tamaño del mercado al que se podría alcanzar, Conocimiento de la existencia de la solución por parte de potenciales usuarios/clientes/beneficiarios]

## 2.4. Alcance de Escalabilidad

2.4.1. ¿Qué tan factible es que la organización pueda llegar a un número de usuarios/clientes/beneficiarios que sea 5, 10, o 100 veces superior el número previsto originalmente en el diseño del proyecto (cinco años después del cierre del proyecto)?

[Podría alcanzar entre 5 veces y 10 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previstos en el diseño original cinco años después del cierre del proyecto]

2.4.2. ¿Qué probabilidad hay de que la organización alcance ese número cinco años después del cierre del proyecto?

[Probable (más del 50% pero menos del 90% de probabilidad)]

## 2.5. Relación con Grupo BID

2.5.1. ¿Se ha creado una relación comercial con otra unidad del Grupo BID diferente a BID Lab?  
No

## 2.6. Socios de Replicabilidad

2.6.1. ¿Tiene conocimiento de alguna otra entidad a nivel nacional o internacional que haya copiado/replicado completa o parcialmente el modelo de negocio del proyecto? ¿Ustedes colaboraron en el proceso con esa entidad?

[No]

## 2.7. Socios de Replicabilidad

2.7.1. ¿Número de usuarios/clientes/beneficiarios alcanzado por entidades que han replicado/copiado completa o parcialmente el modelo de negocio/productos/servicios implementado con apoyo del proyecto?

[N/A]

2.7.2. ¿Ha experimentado, en el último año, una expansión significativa (50% o más) del alcance del modelo de negocios del proyecto más allá de lo esperado en el diseño original del proyecto (debido al aumento del tamaño organizacional, alcance operativo o expansión geográfica)?

[Sí]

Si la respuesta fue Si: Por favor, explicar

Se ha convocado a más organizaciones de las previstas a participar y colaborar de forma esporádica y regular en distintas instancias del proyecto, por ejemplo, el taller inicial, el seminario de lanzamiento y las mesas técnicas.

2.7.3. Número de usuarios / clientes / beneficiarios alcanzados hasta el fin del año?

[N/A]

## 2.8. Sostenibilidad

2.8.1. ¿Cómo cree que el proyecto continuará una vez que se acabe el financiamiento de BID Lab? Ejemplos: tiene fuentes de financiamiento externo identificadas para seguir operando, ha logrado el punto de equilibrio a través de la venta de servicios y productos, ha logrado el apoyo

de instituciones públicas o del sector privado, ajustará el modelo de negocio para mantenerse viable (vía franquicias, etc.)

Una vez terminado el financiamiento de BID Lab, el proyecto continuará su operación centrada en la consolidación de la gobernanza del ecosistema y con un modelo de sostenibilidad financiera a través de alianzas comerciales con empresas y organizaciones que aporten fondos destinados a la promoción y vinculación de startups, a través de desafíos temáticos en formato de convocatorias de innovación abierta.

### **3. Implementación**

#### **3.1. Factores Facilitadores u Obstaculizadores**

3.1.1. ¿Qué aspectos específicos han afectado (positiva o negativamente) la implementación del proyecto?

[Coordinación con terceros, Complejidad o amplitud de las actividades planteadas, Otros]

Otros

Prestigio de la Universidad de Chile y de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas.

3.1.2. Explique en detalle cómo estos factores que ha identificado han hecho que la implementación del proyecto sea más fácil o más difícil.

Para comenzar y en la categoría Otros, el prestigio de la Universidad de Chile y de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas ha facilitado el contacto y la colaboración con las distintas instituciones de la sociedad civil y la academia ya trabajando en temáticas relacionadas con personas mayores. También, ha sido relevante para el posicionamiento en medios de comunicación y en el espacio público, por ejemplo, en el Metro de Santiago. Respecto a la Coordinación con terceros lograda, las más de 20 instituciones (públicas y privadas, con y sin fines de lucro) que se han sumado a distintas instancias del proyecto han permitido a OpenSeniors un posicionamiento dentro del ecosistema ya existente, ampliando su alcance con otras instituciones que conforman el mismo y también con las personas mayores que se benefician de ellas. Esto ha permitido que OpenSeniors se nutra de las experiencias y los conocimientos de estas, y que las use como su punto de partida para la generación de los mismos. Por ejemplo, las instituciones aliadas han tenido un rol fundamental en la identificación y comprensión de problemáticas para las personas mayores que enmarcarán los desafíos de innovación. Por otro lado, las actividades abiertas y cerradas que se han desarrollado han sido simples y de formato amplio, lo que ha facilitado la participación de distintos actores, como las instituciones ya aliadas, personas mayores y emprendimientos de otros sectores.

#### **3.2. Factores de Nuevas Tecnologías**

3.2.1. Si el proyecto hace uso de tecnologías o metodologías novedosas, ¿Qué factores han facilitado o dificultado la implementación de la solución tecnológica propuesta inicialmente por el proyecto?

[Experiencia previa de la agencia ejecutora/cliente con la tecnología, Reconocimiento público de lo innovador del proyecto, Interés por parte de expertos en la industria o académicos externos a la agencia ejecutora/cliente]

### **4. Resultados de Desarrollo (Cuantitativo)**

4.0 ¿Su proyecto ha contribuido a alguno de los siguientes indicadores durante los últimos 12 meses (el año pasado)?

[4.6. No ha contribuido]

### **5. Resultados de Desarrollo (Cualitativo)**

#### **5.1. Población objetivo identificada en el diseño**

¿Se está llegando a la población objetivo que se identificó en el diseño? Seleccione la población objetivo realmente alcanzada por el proyecto que se identificó originalmente en el diseño del proyecto.

[Adultos mayores, Emprendedores, Mujeres]

#### **5.2. Población atendida NO Identificada en el diseño**



5.2.1. Seleccione si hay Grupos que NO fueron identificados originalmente en el diseño del proyecto pero que están siendo atendidos en la fase de ejecución.

[Ninguno]

5.3. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

5.3.1. ¿Qué factores han afectado (facilitado o dificultado) el alcance de estos grupos, o la resiliencia/impactos ambientales, en los números/dimensiones que el proyecto tenía previsto originalmente?

[Calidad del producto/servicio ofrecido, Interés de clientes/usuarios/beneficiarios, Adaptación del producto/servicio a las necesidades de los clientes/usuarios/beneficiarios, Costo de ofrecer producto/servicio, Comunicar a los clientes/usuarios/beneficiarios las ventajas de los productos ofrecidos, Capacidad Institucional, Otros]



Otros

Concepto Economía plateada

5.3.2. Explique en detalle ¿cómo estos factores han afectado la capacidad del proyecto para llegar a los grupos (o lograr resiliencia/impactos ambientales) en los números/dimensiones originalmente esperados?





Dado que la propuesta de valor de OpenSeniors es la animación del ecosistema de innovación y emprendimiento en torno a la economía plateada y hasta ahora el énfasis ha estado en la colaboración con las instituciones que ya trabajan temáticas sobre personas mayores, lo que se comenta a continuación tiene que ver con ese alcance. La calidad del servicio ofrecido, el interés de los beneficiarios, la adaptación del servicio y el costo de ofrecerlo, todas han facilitado el contacto con las instituciones. La calidad en cuanto el enfoque de innovación de base tecnológica ha sido novedoso y ha captado el interés de las instituciones, la adaptación porque se han incorporado conocimientos externos para ajustar los temas a abordar por OpenSeniors y el costo porque la colaboración con una institución generalmente tiene un costo marginal y beneficios para ambas partes. Respecto al término economía plateada, puesto que es incipiente facilita y dificulta el contacto con organizaciones de interés. Facilita el contacto con aquellas que ya están conscientes del problema y trabajando en él, pero lo dificulta con las que no están sensibilizadas, ya que todavía no está asociado a un mercado activo y atractivo.





INDICADORES

 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado

C1: Gobernanza y animación del ecosistema

Peso: 8% Calificación: Satisfactorio

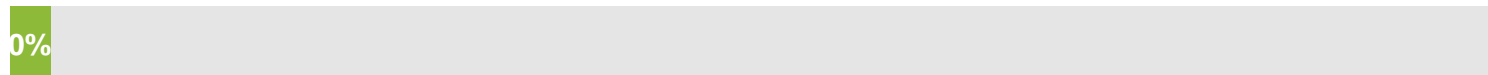
12%		88%		
Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
I1	Documento con hoja de ruta y metodología de trabajo de Consejo Consultivo y mesas técnicas	1 ( 2023-06-09)	1 ( 2023-02-09)	
I2	Nº de acuerdos formales con socios, patrocinadores y contrapartes institucionales en los desafíos	9 ( 2025-06-09)	3 ( 2023-02-06)	
I3	Seminarios públicos por ciclo con socios relevantes sobre desafíos y necesidades de adultos mayores en Chile	3 ( 2025-06-09)	1 ( 2022-11-08)	
I4	Nº de mentorías específicas en temáticas de adultos mayores realizadas a la cartera de emprendimientos de OS	118 ( 2025-06-09)	0 ( 2023-02-06)	





<b>15</b>	Documento Síntesis de análisis de resultados de caracterización de sectores y ámbitos	1 ( 2023-06-09)	<b>0</b> ( 2023-02-09)	
<b>16</b>	Nº de desafíos identificados y validados	6 ( 2024-06-09)	<b>0</b> ( 2023-02-06)	
<b>17</b>	Nº de apariciones en prensa y redes sociales de actividades asociadas a OpenSeniors	90 ( 2025-06-09)	<b>9</b> ( 2022-12-31)	
<b>18</b>	Nº de acuerdos para el escalamiento de las soluciones con instituciones de ámbitos priorizados	13 ( 2025-06-09)	<b>0</b> ( 2023-02-08)	

## C2: Incubación, aceleración de emprendimientos

**Peso: 80%**

**Calificación:** Satisfactorio

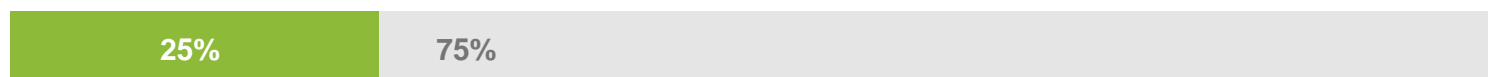






Indicadores		Planeado	Logrado	Estado
I1	Nº de emprendimientos de base científica tecnológica convocados a nivel nacional	200 ( 2024-06-09)	0 ( 2023-02-08)	
I2	Nº de emprendimientos acelerados (apoyados en las fases de Comercialización para la inclusión y Escalamiento.)	32 ( 2025-06-09)	0 ( 2023-02-08)	
I3	Nº de emprendimientos incubados (apoyados en las fases de Diseño, Integración, Prototipado y Pilotaje)	80 ( 2024-06-09)	0 ( 2023-02-08)	
I4	Cantidad de acuerdos comerciales generados por los emprendimientos	32 ( 2025-06-09)	0 ( 2023-02-08)	

### C3: Sistematización aprendizajes y gestión del conocimiento

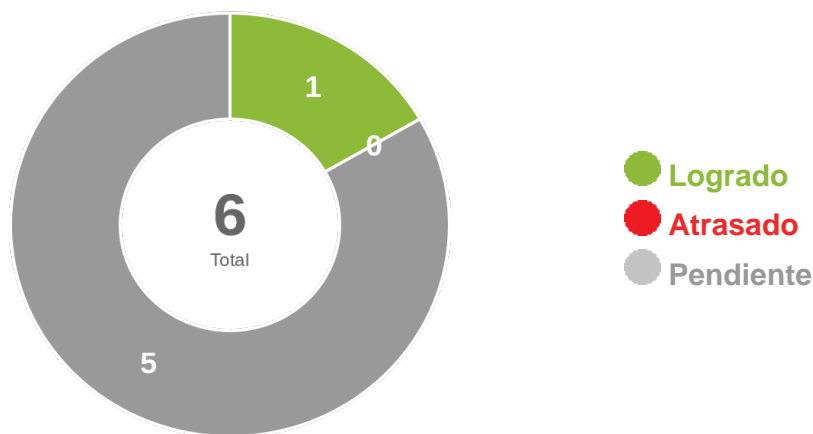
**Peso: 4%**

**Calificación: Satisfactorio**



Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
<b>I1</b> Documentos con metodología aplicada recogiendo los aprendizajes de la iteración I y II del modelo Open seniors.	1 ( 2025-06-09)	0 ( 2023-02-08)	
<b>I2</b> Toolkit y/o videos explicativos con las principales metodologías de innovación adaptadas a usuarios población mayor	1 ( 2025-06-09)	0 ( 2023-02-06)	
<b>I3</b> Plataforma web con la información de startups ganadoras de los desafíos de innovación abierta	1 ( 2024-06-09)	1 ( 2023-02-06)	
<b>I4</b> Webinar/taller de evaluación y buenas prácticas intermedio y final para compartir aprendizajes y resultados	1 ( 2025-06-09)	0 ( 2023-02-06)	

## HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2022-12-09	2022-07-26	<div><div></div></div>
*Levantamiento de desafíos en torno a temáticas de economías plateada	1	2023-06-30		<div><div></div></div>
*Al menos 40 proyectos en programa de incubación	40	2023-12-15		<div><div></div></div>
*Al menos 16 proyectos acelerados	16	2024-06-30		<div><div></div></div>
*Al menos 40 nuevos proyectos en proceso de incubación	40	2024-12-15		<div><div></div></div>
*Entrega final Informe de sistematización de aprendizaje y metodologías aplicadas	1	2025-06-30		<div><div></div></div>

## PRODUCTOS DE CONOCIMIENTO

### Ficha de proyecto

 [Triptico comunicacional OpenSeniors](#)

### Presentación institucional

 [Es solo formato de presentación](#)

### Evaluación

 [Taller colaborativo realizado en OpenBeauchef, el cual dio comienzo al trabajo en Mesas técnicas](#)