

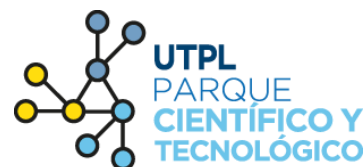
INNOVATÓN – PRIMERA EDICIÓN

TÉRMINOS DE REFERENCIA



ÍNDICE

OBJETIVOS DE LA CONVOCATORIA	3
FORMACIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO	3
MODALIDAD DE TRABAJO	3
FASES DE LA CONVOCATORIA	3
FASE 1. Publicación de desafíos e inscripciones de equipos	3
FASE 2. Selección de equipos y notificación de resultados	3
FASE 3. Desarrollo de desafíos	4
FASE 4. Elección de ganadores y entrega de premios	4
FASE 5. Transferencia de conocimiento y registro de PI	4
COMPROMISOS Y BENEFICIOS PARA ESTUDIANTES	5
Compromisos	5
Beneficios	5



OBJETIVOS DE LA CONVOCATORIA

La presente convocatoria tiene como objetivo invitar a las empresas a presentar desafíos de innovación, cuyo resultado es la obtención de ideas, propuestas de valor y prototipos iniciales desarrollados por estudiantes de la UTPL. De esta manera se impulsa la generación de soluciones innovadoras de alto valor que contribuyan a la competitividad de las empresas, resolución de necesidades de diversos sectores y la inmersión del talento joven en el entorno empresarial.

FORMACIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO

Los equipos de trabajo se forman mediante la selección de estudiantes con perfiles adecuados para abordar cada desafío de innovación. Se recibirán las postulaciones de equipos de mínimo 3 y máximo 5 estudiantes, con un representante para la comunicación; el formulario de inscripción estará habilitado desde el 6 hasta el 16 de febrero de 2026.

También se considerarán las inscripciones de estudiantes que no tengan un equipo y que cumplan con los requisitos definidos para cada desafío. El Parque Científico y Tecnológico se encargará de la formación de equipos para estos postulantes.

MODALIDAD DE TRABAJO

Los desafíos de innovación se realizarán bajo una modalidad híbrida. Se realizarán sesiones de mentorías de forma virtual o presencial, así como reuniones con representantes de las empresas, quienes darán retroalimentación a las soluciones presentadas por los equipos participantes.

FASES DE LA CONVOCATORIA

FASE 1. Publicación de desafíos e inscripciones de equipos

Se lanzará oficialmente el evento y el formulario de inscripción para los equipos participantes mediante los canales de comunicación institucionales de la UTPL, el mismo que estará habilitado hasta el 16 de febrero (<https://wkf.ms/49W6udy>). Los participantes deben escoger uno de los desafíos de una de las empresas participantes, según la lista definida en el **ANEXO A: DESAFÍOS INNOVATÓN FEBRERO 2026**.

FASE 2. Selección de equipos y notificación de resultados

El equipo del PCyT evaluará las postulaciones y elegirá a los equipos que se ajusten mejor a los desafíos según el enfoque y alcance planteado en cada uno. Además, conformará equipos con los



estudiantes que hayan aplicado de forma individual. Todos los equipos y estudiantes que cumplan con los requisitos serán notificados mediante correo electrónico.

FASE 3. Desarrollo de desafíos

Se compartirá a los equipos participantes el cronograma de actividades, previo a la inauguración del evento. Durante el desarrollo de cada desafío, el PCyT dará apoyo logístico y seguimiento a los talleres, mentorías y sesiones de retroalimentación con la empresa. El desarrollo de las propuestas tendrá una duración de una semana. Los estudiantes enviarán los entregables que el PCyT defina, previo a la presentación final.

FASE 4. Elección de ganadores y entrega de premios

Los equipos asistirán de forma presencial a la presentación de sus propuestas, que serán evaluadas por un jurado de expertos, directivos del PCyT y representantes de las empresas participantes.

Los estudiantes deberán proponer soluciones considerando los siguientes criterios de evaluación:

- Originalidad, iniciativa e innovación de la solución propuesta
- Trabajo en equipo
- Viabilidad técnica y económica de la propuesta
- Impacto ambiental y sostenibilidad de la propuesta
- Facilidad de integración
- Potencial de escalabilidad

Por su parte, la empresa otorgará un incentivo a los equipos ganadores, entre los que figuran:

- Remuneración económica
- Dispositivos tecnológicos
- Souvenirs
- Entre otros.

FASE 5. Transferencia de conocimiento y registro de PI

Se promueve y facilita el registro de propiedad industrial de los prototipos desarrollados, a nombre de la Universidad Técnica Particular de Loja, garantizando la protección de los derechos morales de los autores. Luego, se transfiere para su explotación comercial a la empresa beneficiaria de la inversión, de acuerdo con la negociación inicialmente acordada.



COMPROMISOS Y BENEFICIOS PARA ESTUDIANTES

Compromisos

- Asistir a las reuniones de retroalimentación, sesiones de mentoría o talleres planificados por el PCyT y las empresas participantes durante la duración del evento.
- Ejecutar y llevar a cabo el reto hasta la obtención de propuestas que cumplan con los siguientes criterios de evaluación:
 - Originalidad, iniciativa e innovación de la solución propuesta
 - Trabajo en equipo
 - Viabilidad técnica y económica de la propuesta
 - Impacto ambiental y sostenibilidad de la propuesta
 - Facilidad de integración
 - Potencial de escalabilidad
- Enviar los entregables de su propuesta, pitch y demás recursos solicitados por el equipo organizador del evento.
- Asistir a la presentación final de las propuestas de cada desafío y exponer su propuesta frente a un jurado calificador y demás representantes de las empresas participantes.

Beneficios

- Todos los estudiantes que se vinculen al desarrollo de desafíos con el PCyT ganarán experiencia al enfrentarse a necesidades reales del sector empresarial.
- Durante el evento, los estudiantes tendrán acceso a mentorías y talleres con expertos, por lo que tendrán acceso a diversas oportunidades de aprendizaje y de mejora de sus habilidades técnicas y blandas.
- Aprender nuevas herramientas y metodologías de trabajo bajo presión.
- Acceso a oportunidades de networking y crecimiento profesional; el prototipo generado puede ser parte de su portafolio.
- Los finalistas y ganadores obtendrán premios y la posibilidad de continuar con el desarrollo de su prototipo mediante las vías de trabajo establecidas por el PCyT.

ANEXO A: DESAFÍOS INNOVATÓN FEBRERO 2026

Level Up Finance: Gamificación Automatizada del Ahorro

Desafío Principal

¿Cómo podríamos gamificar el proceso de ahorro e inversión para jóvenes universitarios de modo que incrementen su fidelidad con la entidad y mejoren su salud financiera a largo plazo?

Sobre el desafío

El sector financiero tradicional enfrenta una desconexión crítica con la Generación Z (jóvenes universitarios), quienes perciben a la banca como distante, burocrática y puramente transaccional. Las aplicaciones actuales se limitan a mostrar un historial de gastos ("el pasado"), pero carecen de mecanismos proactivos que incentiven el ahorro y la salud financiera ("el futuro").

Existe la necesidad urgente de transformar la banca móvil de un repositorio de datos estáticos a una experiencia dinámica y automatizada que hable el lenguaje digital de los jóvenes.

Mediante este desafío buscamos:

- **Fidelizar al segmento de clientes jóvenes (Gen Z)**
Desarrollar una mecánica de interacción digital basada en gamificación que transforme la banca móvil en una experiencia diaria, aumentando la frecuencia de uso de la aplicación y posicionando a la entidad como la marca financiera preferida de los universitarios.
- **Automatizar la educación financiera del usuario**
Implementar un sistema de reglas conductuales que incentive hábitos de ahorro saludables mediante recompensas inmediatas, reduciendo la necesidad de asesoría humana y mitigando el riesgo de morosidad futura en la cartera joven.
- **Generar inteligencia de datos conductual (Data-Driven)**
Obtener información cualitativa sobre los patrones de consumo y motivaciones de ahorro de los usuarios a través del juego, permitiendo la creación futura de modelos predictivos y ofertas de productos financieros hiper-personalizados.

Un ecosistema de pagos sin contacto

Desafío Principal

¿Cómo podríamos integrar el pago NFC en el transporte urbano de modo que cada "tap" genere un débito automático de la cuenta asociada para transporte?

Sobre el desafío

El "Dolor" a resolver: Pasar de un sistema de "Circuito Cerrado" a uno de "Circuito Abierto" (Open Loop), donde el pasaje se debite directamente de la cuenta del banco con un solo toque del celular o la tarjeta.

Actualmente existe:

- Dependencia de la Recarga: El usuario debe buscar puntos físicos de recarga, lo que genera filas y pérdida de tiempo. Si se queda sin saldo en una zona rural o de noche, queda varado.
- Fricción en el Abordaje: El uso de efectivo o tarjetas que fallan ralentiza el flujo de pasajeros, aumentando los tiempos de viaje y los costos operativos de la entidad de transporte.
- Segmentación del Gasto: Para el ciudadano, el dinero de transporte es una "caja negra". No tiene visibilidad en tiempo real de cuánto gasta al mes ni puede presupuestarlo fácilmente desde su cuenta bancaria principal.

Por ello, al resolver este desafío buscamos:

- Profundizar el relacionamiento con clientes y garantizar su adecuado nivel de satisfacción
- Asegurar la interacción del cliente con nuestro producto financiero al menos dos veces al día, todos los días.

Un Banco diferente

Desafío Principal

¿Cómo podríamos reimaginar los espacios físicos de las sucursales para convertirlos en centros de sensibilización y aprendizaje financiero de modo que cualquier ciudadano, sin importar su nivel educativo, pueda entrar a aprender a gestionar su dinero en un entorno abierto, lúdico e inspirador?

Sobre el desafío

Históricamente, los bancos han sido diseñados para proyectar poder y seriedad, lo que involuntariamente ha creado una barrera psicológica para el ciudadano común. Esto ha provocado un analfabetismo financiero generalizado; gran parte de la población tome decisiones basadas en el miedo o la desinformación. No hay espacios neutrales y gratuitos donde aprender sin la presión de que te "vendan" algo inmediatamente.

Mientras los bancos globales y digitales (Fintechs) están eliminando el contacto humano para ahorrar costos, el banco regional utiliza su presencia física como un activo de confianza. El cliente no solo usa una App; tiene un lugar físico donde pertenece.

Mediante este desafío buscamos:

- Eliminar el estigma de que el banco es solo para quienes "ya tienen dinero" o para quienes "saben de finanzas", abriendo las puertas a la base de la pirámide a través de la educación.
- Enseñar a la comunidad a gestionar presupuestos y entender las tasas, de esta manera el banco reduce orgánicamente sus índices de mora (impagos), ya que sus usuarios toman créditos de forma responsable.

Un Banco presente

Desafío Principal

¿Cómo podríamos diseñar oficinas bancarias móviles y autosustentables (usando materiales regionales o contenedores) que puedan trasladarse a ferias rurales y eventos de modo que el banco llegue físicamente a donde su cliente lo necesita?

Sobre el desafío

Existe desconexión con la agenda ambiental, ya que los bancos suelen ser vistos como consumidores de energía y generadores de cemento. Falta un modelo que demuestre que la banca puede ser eco-amigable y utilizar materiales de la misma región (madera, bambú, adobe o contenedores reciclados).

Mediante este desafío buscamos:

- Ser el primer banco en desplegar oficinas móviles de alta tecnología
- Otorgar beneficios que un banco nacional centralizado no puede replicar fácilmente

Motor Antifraude

Desafío Principal

¿Cómo podríamos desarrollar un motor de riesgo ágil que transforme más de un millón de datos históricos en una calificación de fraude precisa y en tiempo real para cada transacción?

Sub-desafíos

El reto no es solo "hacer que funcione", sino que sea escalable.

- A. Inteligencia de Datos: ¿Cómo podríamos identificar patrones ocultos en el histórico de transacciones para asignar un índice de riesgo que diferencie un comportamiento inusual de un fraude real?

- B. Reducción de Falsos Positivos: ¿Cómo podríamos balancear la sensibilidad del índice de riesgo para bloquear transacciones fraudulentas sin rechazar a los clientes legítimos?

Sobre el desafío

En un ecosistema de pagos digitales, la confianza es la moneda principal. Cada vez que un usuario hace clic en "Pagar", se inicia una carrera contra el reloj. Si el sistema es muy permisivo, la empresa pierde dinero por chargebacks (contracargos) y multas; si es muy estricto, perdemos ventas legítimas y dañamos la experiencia del cliente (falsos positivos).

Mediante este desafío buscamos:

- Reducir el riesgo de una transacción
- Tener la capacidad de identificar en tiempo real la probabilidad de riesgo de un pago
- Dar mayor seguridad a nuestros clientes