

Bases Concurso Scale Up

“III Encuentro de Incubadoras de Negocios de Latinoamérica y El Caribe 2018”

I. Antecedentes

El **III Encuentro de Incubadoras de Negocios de Latinoamérica y El Caribe**, tiene como objetivo ser un punto de reunión profesional que estimule el **fortalecimiento de la gestión de las incubadoras participantes** a partir de la interacción entre pares y actores del ecosistema emprendedor.

Además, y con el propósito de **aumentar las oportunidades de negocios** de los emprendimientos nacionales, podrán asistir al **primer día del Encuentro (miércoles 17 de octubre AM)** aquellos emprendedores que quieran buscar oportunidades de internacionalización, mediante acciones colaborativas con las incubadoras internacionales asistentes.

Es en este contexto que se realiza la convocatoria a este Concurso, donde se escogerán a los ganadores durante el primer día del encuentro, **miércoles 17 de octubre AM** en Salón de Eventos del Edificio T, Universidad Técnica Federico Santa María, Valparaíso, Chile.

II. Objetivo del Concurso

Fortalecer las relaciones comerciales entre emprendimientos chilenos e incubadoras de negocios extranjeras asistentes al III Encuentro de Incubadoras de Negocios de Latinoamérica y El Caribe, promoviendo la internacionalización de las startups a través de programas de softlanding.

III. Premio

Como premio de este concurso, se seleccionarán dos emprendimientos ganadores, los cuales deberán escoger un integrante del equipo para participar de una Gira Comercial Internacional en alguna de las Incubadoras de Negocios asistentes al III Encuentro de Incubadoras de Negocios de Latinoamérica y El Caribe.

Lo anterior, con el propósito de explorar nuevas oportunidades comerciales en el extranjero, tanto para su validación comercial y análisis de factibilidad de internacionalización en el país de la incubadora escogida.

Cada Premio o Gira Comercial, contempla cubrir los gastos de alojamiento y tickets aéreos del representante escogido por cada emprendimiento ganador.



Colaboran:



IV. Postulaciones y Metodología

Podrán participar de este concurso, todos los emprendedores, nacionales o extranjeros, pero que tengan inicio de actividades comerciales en Chile, ya sea como persona natural o jurídica.

Los emprendimientos interesados en postular deberán **completar el formulario de postulación online**, disponible en el siguiente [link](#), en el cual, el líder del emprendimiento deberá completar los datos de contacto y en específico, deberá **subir un link a video de 2 minutos máximo**, con el pitch de presentación de su emprendimiento. Este video deberá contener al menos los siguientes contenidos:

- Descripción del problema detectado
- Solución planteada, diferenciación y estado actual de la solución.
- Modelo de negocios y potencial de escabilidad
- Equipo emprendedor

Todos los emprendimientos que postulen, deberán asistir al primer al Encuentro el día **miércoles 17 de octubre (Seminario Emprendedores Globales)**, día en el cual se darán a conocer los **6 emprendimientos** que serán pre seleccionados como finalistas.

Estos emprendimientos finalistas, deberán presentar ante todos los asistentes al Seminario un **pitch** sobre su emprendimiento, esta vez, con una duración de **5 minutos**.

El Jurado constituido para la ocasión, evaluará y seleccionará a **2 emprendimientos** ganadores.

Los emprendimientos ganadores, tendrán la instancia de participar de los 2 días restantes del Encuentro, con el objetivo de conocer a las distintas incubadoras asistentes y poder escoger con cuál de ellas realizará la Gira.

V. Plazos

- Convocatoria y postulaciones: 14 de septiembre hasta el 7 de octubre de 2018 a las 23:59 horas.
- Anuncio de emprendimientos pre- seleccionados: 17 de octubre en el III Encuentro.
- Giras Comerciales: Cada Gira se deberá realizar entre el **01 de noviembre del 2018, y marzo del 2019**.



Colaboran:



VI. Criterios de Evaluación

Se considerarán los siguientes criterios para la evaluación de los postulantes:

- 1) Modelo de Negocios (20%): Corresponde a la claridad y madurez de la propuesta, y del modelo de cómo pretende generar y capturar valor.
- 2) Innovación / Diferenciación (20%): Corresponde al grado de transformación de la solución propuesta en algo valorado y diferenciado de lo disponible en el mercado.
- 4) Equipo Emprendedor (20%): Corresponde a la capacidad del equipo para llevar a cabo el emprendimiento, fortalezas y debilidades.
- 5) Escalabilidad (20%): Corresponde al potencial de escalabilidad que considera, tanto el tamaño de la oportunidad y en que países podría implementarse la solución, versus la capacidad de escalar la solución planteada.
- 6) Time to Market (20%): Corresponde al estado o nivel de avance de la solución propuesta, y el tiempo asociado a su despliegue comercial.



Colaboran:

