



UNIVERSIDAD TECNICA
FEDERICO SANTA MARIA

BASES GENERALES



PROGRAMA
ScaleUpVentures LATAM

GANA UN SOFTLANDING A MÉXICO



Proyecto apoyado por

CORFO





1. ANTECEDENTES GENERALES

a. SOBRE EL 3IE

Desde su creación, el año 2001, el Instituto Internacional para la Innovación Empresarial, 3IE, de la Universidad Técnica Federico Santa María, ha tenido como misión ser un referente de excelencia para el fomento, fortalecimiento y desarrollo innovador del sector empresarial, potenciando la creación de empresas de base tecnológica, y generando un entorno de colaboración entre la industria, inversionistas, universidades, centros de I+D+i, e instituciones de gobierno.

El 3IE tiene como principal objetivo apoyar el desarrollo, puesta en marcha, y escalamiento de emprendimientos de base tecnológica, con mérito innovador y alto potencial de crecimiento, lo que se materializa a través de la ejecución de distintos programas orientados a emprendimientos de distintos niveles de madurez, colaborando con distintos actores del ecosistema de emprendimiento nacional e internacional.

b. SOBRE EL PROGRAMA

El Programa **Scale Up Ventures – LATAM**, cofinanciado por Corfo a través de su instrumento de financiamiento denominado “Viraliza” en la categoría “Formación para el Emprendimiento y la Innovación”, tiene por objetivo **formar y apoyar a emprendimientos en etapa de expansión o escalamiento**, mediante la entrega de herramientas y conocimientos, además de una asesoría técnica, que les permita la definición de un plan inicial de expansión internacional.

De esta manera, se busca que los emprendimientos participantes logren estar mejor preparados para expandir sus negocios y aumentar las probabilidades de éxito para el levantamiento de capital en el extranjero, de la mano de **expertos internacionales**.



2. PARTICIPANTES Y REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD

Podrán participar al presente programa, aquellos **emprendimientos en etapas de expansión o escalamiento**, y que cuenten con un modelo de negocios validado, y cuyo propósito para participar de este Programa, sea el de escalar sus resultados comerciales (se excluyen emprendimiento cuyos ingresos sean por concepto de consultorías; o la comercialización de productos importados).

Adicionalmente, los emprendimientos que se postulen deberán cumplir los siguientes requisitos:

- i. Que sea un emprendimiento innovador, es decir, que su propuesta de valor se diferencie de lo existente en el mercado, y que tenga potencial de internacionalización en el corto plazo;
- ii. Que haya sido formalizado como persona jurídica, constituidas en Chile;
- iii. Tener un tamaño de operación mínimo, cumpliendo al menos una de estas condiciones:
 - a. Tener ingresos recurrentes, cuyas ventas acumuladas en los últimos 12 meses anteriores al mes de postulación sumen sobre los \$15.000.000.- (quince millones de pesos). Se solicitarán los respectivos Formularios 29 emitidos por el SII, y cualquier otro documento complementario que permita verificar las ventas de la empresa); y/o
 - b. Haber sido beneficiario en los últimos 12 meses anteriores al mes de postulación, o serlo en la actualidad, de algún instrumento de financiamiento público, o haber recibido capital privado en el mismo periodo, por un monto sobre los \$15.000.000.- (quince millones de pesos). Se solicitarán los documentos que acrediten esto.
- iv. Que cuenten con el compromiso, de al menos un integrante del equipo fundador, de participar del 100% de las actividades comprometidas en el Programa.

Cada postulante, y todos los integrantes de su equipo emprendedor, al momento de enviar la respectiva postulación al presente Programa, **declara conocer y aceptar todas las condiciones y reglas contenidas** en las presentes “Bases Generales”; así como también **declara autorizar ser contactos por Corfo u otros órganos de la Administración del Estado**, para que los contacte para efectos de seguimiento de las actividades del instrumento público, así como para la elaboración de métricas y la evaluación del impacto del mismo.



3. METODOLOGÍA Y CONTENIDOS DEL PROGRAMA

El Programa se basa en dos pilares principales que se describen a continuación:

- i. **Conocimientos y Herramientas:** Mediante talleres en modalidad presencial (siempre que las condiciones sanitarias así lo permitan), se realizarán en la ciudad de Santiago. Los emprendedores seleccionados recibirán conocimientos en un programa de 40 horas lectivas, instancia donde se repasará tanto la teoría, como la revisión de casos prácticos relacionados con la internacionalización y el levantamiento de capital en el extranjero.
- ii. **Asesorías de Expertos:** Considera la asesoría y apoyo, mediante actividades grupales e individuales, para la creación de un plan de expansión que contemple fases de exploración, inmersión y softlanding, además de indicadores de éxito, para su posterior implementación.

Mediante estos pilares, el Programa considera las siguientes actividades:

- a. **Diagnóstico Ex Ante:** Se realizará al inicio del Programa, y tendrá como objetivo definir la línea base de conocimientos de los emprendedores seleccionados, y para evaluar el potencial del modelo de negocios, sus finanzas, y su potencial de internacionalización.
- b. **Aprobación de Contenidos del Viaje del Emprendedor:** Los participantes deberán realizar al menos 1 de los cursos de la etapa 3 o 4, del programa institucional de Corfo denominado “El Viaje del Emprendedor”. Al menos uno de estos cursos, de contenidos relativos a la expansión internacional, deberán estar aprobados antes de comenzar con los Módulos Formativos.
- c. **Módulos Formativos para Emprendedores:** Los contenidos de este programa se realizarán en 5 módulos o sesiones, agrupados bajo las siguientes temáticas:
 - i. Propósitos y generalidades de la expansión internacional, se espera que los emprendedores puedan desarrollar conocimientos relativos a las causas y motivos que contribuyen a la expansión, dificultades, variables a considerar en la elección de un mercado, tipos de internacionalización, entre otros aspectos relevantes.
 - ii. Análisis de mercado y operaciones internacionales, se espera que los emprendedores obtengan herramientas que permitan el análisis de mercado internacional y los principales criterios a evaluar, en términos operativos, al momento de preparar una expansión internacional.
 - iii. Principales conceptos y consideraciones relacionadas al levantamiento de capital en el extranjero, se espera que los participantes logren conocer los principales conceptos del levantamiento de capital, documentación necesaria para realizar acuerdos con fondos internacionales y modo de funcionamiento de estos.



- iv. Métricas clave del emprendimiento y pitch de expansión, se espera que los emprendedores desarrollen conocimientos de las principales métricas a considerar al momento de realizar una expansión a un mercado internacional o que sean de importancia al momento de levantar capital en el extranjero, además, que puedan desarrollar y practicar un pitch efectivo para presentar a potenciales inversionistas.
- v. Elaboración de plan de expansión, se espera que los emprendimientos reciban conocimientos y asesoría técnica para obtener un roadmap inicial con una estrategia de expansión internacional, que contemple fases de exploración, inmersión y soft-landing, con indicadores de éxito, para su posterior implementación.

Tanto los contenidos del “Viaje del Emprendedor”, como los de los módulos formativos, son considerados complementarios, con lo que se busca que los emprendedores cuenten con los conocimientos mínimos para iniciar un proceso de internacionalización en el futuro.

- d. Asesoría para Planes de Internacionalización:** Asesoría experta para el desarrollo de la estrategia y plan de expansión inicial, que contemple fases de exploración, inmersión y softlanding, con indicadores de éxito, para su posterior implementación.
- e. Diagnóstico Ex Post:** Evaluación final para determinar el nivel de conocimientos adquiridos mediante el programa, así como también hacer seguimiento de las actividades de prospección con inversionistas.
- f. Demo Day de Inversión:** Instancia final, donde los emprendedores que hayan terminado el 100% de las actividades anteriores, podrán hacer un pitch frente a un panel de Inversionistas, expertos, y otros invitados pertenecientes al ecosistema emprendedor.

En esta instancia, se definirá **1 emprendimiento ganador**, cuyo premio es un Programa de Softlanding en Monterrey, México, con una duración de 5 días hábiles, considerando otros 2 días para los viajes de ida y regreso.



4. CRONOGRAMA DEL PROGRAMA

ETAPA 1 - POSTULACIONES

Desde el martes 13 de diciembre 2022 hasta el domingo 22 de enero 2023, hasta las 23:59 hrs.

Para postular al Programa, un miembro del Emprendimiento deberá registrarse, completar, y finalmente enviar¹ el respectivo formulario de postulación disponible en el siguiente link:

3ie.acceleratorapp.co/application/new?program=scale-up-ventures-latam

Dentro de este formulario de postulación online, el representante del Emprendimiento deberá completar la información solicitada, de manera que permita ser evaluado de acuerdo a los criterios descritos en el numeral 5 de las presentes Bases.

Además, cada postulación deberá ser acompañada por un video de máximo 90 segundos de duración, el cual debe al menos resumir el problema, describir la solución propuesta, con énfasis en su diferenciación, tamaño del mercado que apunta, y descripción del equipo fundador.

Importante: NO se evaluará la calidad o edición del video, sólo la información que se entrega, por lo que es perfectamente posible grabar el video desde un smartphone o computador o cualquier otro medio, sin que sea vea afectada su evaluación.

ETAPA 2 - REVISIÓN DE REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD

Desde el lunes 23 hasta el miércoles 25 de enero de 2023.

Durante este periodo, el equipo del 3IE revisará las postulaciones con énfasis en el cumplimiento de los requisitos de admisibilidad, indicados en el numeral 2 de estas Bases. En caso de ser necesario, se solicitará a los emprendimientos postulantes, mayores antecedentes, especialmente para verificar la condición asociada al nivel de ventas. En el caso de que el emprendimiento no conteste a tiempo la solicitud de información complementaria, se entenderá como desistida su postulación.

¹ No se considerarán como "Postulados" aquellos formularios que no hayan sido enviados o finalizados dentro de la plataforma.



ETAPA 3 – SELECCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS Y DIAGNÓSTICO

Desde el jueves 26 hasta el viernes 03 de febrero de 2023.

Durante esta etapa, el 3IE conformará un equipo evaluador que seleccionará a los emprendimientos que participarán del Programa, esto en función de los criterios de evaluación indicados en el numeral siguiente. Durante este proceso de evaluación, el 3IE se reserva el derecho de solicitar información adicional para aclarar los antecedentes entregados en la postulación.

Los Emprendimientos seleccionados para participar del Programa, serán notificados al correo electrónico indicado en la respectiva postulación, y además dichos resultados serán publicados en el sitio web del 3IE y de la convocatoria. El 3IE se reserva el derecho a no dar feedback a los emprendimientos que no sean seleccionados.

ETAPA 4 – DIAGNÓSTICO EX ANTE Y CURSOS VIAJE DEL EMPRENDEDOR

Desde el lunes 06 de febrero hasta el viernes 17 de marzo de 2023.

Los emprendimientos seleccionados, deberán completar el diagnóstico mediante un cuestionario online, que permitirá realizar un diagnóstico inicial del emprendimiento, definiendo de esta manera, una línea base a nivel de conocimientos.

Al mismo tiempo, los participantes deberán realizar al menos 1 de los cursos de la etapa 3 o 4, del programa institucional de Corfo denominado “El Viaje del Emprendedor”, lo que se realizará en coordinación con la organización del Programa.

ETAPA 5 – MÓDULOS FORMATIVOS

Desde el lunes 27 de marzo hasta el viernes 12 de mayo de 2023.

Los emprendimientos seleccionados, a través de al menos un representante que deberá participar de todo el programa (es decir que pueden participar otros integrantes, pero se exige que al menos uno de ellos participe del 100%), serán formados a través 40 horas lectivas en los 5 módulos definidos anteriormente. Estas clases/talleres se realizarán en formato 100% presencial.

El calendario definitivo de las clases se informará con debida antelación, sin perjuicio de que pueda sufrir modificaciones por razones de fuerza mayor, lo que será avisado oportunamente a los emprendimientos participantes.



ETAPA 6 – ASESORÍA PARA PLANES DE INTERNACIONALIZACIÓN

Desde el lunes 15 de mayo hasta el viernes 30 de junio de 2023.

Durante este periodo, los emprendimientos recibirán la asesoría mediante actividades grupales e individuales, para la definición de sus estrategias de internacionalización. Estas asesorías se realizarán de manera 100% remota, y se agendarán al inicio de la etapa.

ETAPA 7 – DIAGNÓSTICO EXPOST Y EVALUACIÓN DE SATISFACCIÓN

Desde el lunes 15 de junio hasta el viernes 30 de junio de 2023.

Los emprendimientos participantes del Programa, deberán completar un nuevo cuestionario que permita hacer una evaluación de los contenidos adquiridos, así como también dar cuenta de los avances que han logrado como emprendimiento durante la ejecución del Programa. En este instrumento, también se solicitará una evaluación de satisfacción de los contenidos, relatores y expertos.

ETAPA 8 – DEMO DAY

Durante el mes de julio de 2023.

Los emprendimientos participarán de una actividad final, tal y como fue descrita en el numeral anterior, y que tendrá como propósito dar a conocer a un grupo de 10 emprendimientos finalistas del Programa, quienes deben haber completado el 100% de asistencia y terminado sus planes de internacionalización, frente a potenciales inversionistas y otros invitados del 3IE. Al término de esta actividad, se definirá el emprendimiento ganador del programa de soft-landing.

ETAPA 9 – PROGRAMA DE SOFTLANDING

Durante el mes de agosto de 2023.

El emprendimiento ganador realizará su programa de softlanding en la ciudad de Monterrey, México, de la mano de la entidad experta, y cuyo objetivo será la de conocer el ambiente de negocios local, tener acceso a una serie de reuniones con potenciales clientes, mentores, proveedores, expertos, y/o inversionistas. La agenda de esta actividad se preparará de acuerdo al nivel de madurez y requerimientos del emprendimiento ganador.



5. CRITERIOS DE SELECCIÓN

Cada Emprendimiento será evaluado de acuerdo a los siguientes criterios de evaluación:

a) Escalabilidad del Modelo de Negocios (25%):

Corresponde a la evaluación de la coherencia y precisión de la propuesta de valor respecto del problema detectado en el respectivo segmento de clientes (“product market fit”), y además, de cómo se dará sustento a esta propuesta de valor (modelo de operación), su modelo de monetización (fuentes de ingresos), y cómo sus canales le dan escalabilidad al negocio.

b) Innovación / Diferenciación (25%):

Corresponde a la evaluación del grado de transformación de la solución propuesta en algo valorado en el mercado, es decir, qué tanto valor se agrega al dolor detectado frente a la solución más cercana, y sus principales ventajas competitivas.

c) Tamaño de Mercado (25%):

Corresponde a la evaluación del tamaño de mercado o de la oportunidad de negocios detectada; su alcance nacional, regional o global; cuan bien conoce y se describe este mercado, y si existe información y datos para evidenciar que es posible lograr tracción de usuarios rápidamente y/o crecer en ventas en el menor tiempo posible.

d) Capacidades y complementariedad del Equipo Emprendedor (25%):

Corresponde a la evaluación de la capacidad de gestión del equipo fundador, y sus habilidades para llevar a cabo el emprendimiento (fortalezas y debilidades). Se evaluará positivamente la experiencia del equipo (conocimiento de la industria), diversidad profesional y roles dentro del emprendimiento, sus redes de trabajo y de colaboración, complementariedad del equipo, y dedicación al Emprendimiento.

Para la evaluación de los Emprendimientos, cada criterio se le asignará una nota en escala de 1 a 5, y estas serán ponderadas por el porcentaje especificado anteriormente.



6. CONSULTAS

Todas las consultas relacionadas con el presente Programa podrán ser dirigidas al correo paulina.rojas@3ie.cl.

7. MODIFICACIONES

El 3IE se reserva la posibilidad de modificar algunas fechas del calendario del Programa, o actualizar cualquier aspecto de estas bases que no esté debidamente clarificado, dando aviso oportuno a través de las redes sociales, y el sitio web www.3ie.usm.cl o <http://convocatoria.3ie.cl>.