

BASES DE LA CONVOCATORIA

0. ANTECEDENTES

La Alianza del Pacífico (AP) es una iniciativa de integración regional conformada por Chile, Colombia, México y Perú, oficialmente creada el 28 de abril de 2011, que dentro de sus objetivos cuenta con impulsar un mayor crecimiento, desarrollo económico y competitividad de las economías de sus integrantes, con miras a lograr mayor bienestar, superar la desigualdad socioeconómica e impulsar la inclusión social de sus habitantes.

Por otra parte, AcelerAP es una red de aceleración internacional que pretende impulsar el escalamiento ágil y sostenible de empresas de alto impacto en los países de la AP, utilizando la experiencia y respaldo de las siguientes aceleradoras que la conforman:

México:

1. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey <https://tec.mx/es>
2. New Ventures, Aceleradora con impacto social y medioambiental <https://nvgroup.org/>
3. Spark Up, Incubadora de empresas de la Universidad Panamericana <http://www.sparkup.mx/>
4. Fumec, Fundación México Estados Unidos para la Ciencia <https://www.fumec.org/>

Chile:

5. City Global, Company Builder <https://cityglobal.cl/>
6. Incuba UC, Incubadora de la Pontificia Universidad Católica <http://incubauc.cl/>
7. Imagine Lab, Incubadora y aceleradora de negocios apoyada por Microsoft <https://imagineclab.cl/>
8. Digevo Ventures, aceleradora y company builder del grupo de empresas digitales Digevo <https://www.digevoventures.com/>
9. Chrysalis, Incubadora de Negocios de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso <http://www.chrysalis.cl/>
10. UDD Ventures, Incubadora de la Universidad del Desarrollo <https://www.uddventures.cl/>
11. 3IE, Incubadora de negocios de la Universidad Federico Santa María <http://www.3ie.cl/>
12. Incubatec UFRO, Incubadora de Negocios de la Universidad de La Frontera <https://incubatec.cl/>

Perú:

13. Bioincuba Sac, Universidad Peruana Cayetano Heredia <https://www.bioincuba.com/>
14. UTEC Ventures, Universidad de Ingeniería y Tecnología <http://utecventures.com/>

15. UPC, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas <https://www.upc.edu.pe/>

16. HUBUDEP, Universidad de Piura <http://hub.udep.pe/>

Colombia:

17. Creame, Incubadora de Empresas <https://www.cream.com.co/>

18. Corporación Ventures <https://www.ventures.com.co/>

19. Parque Soft <http://www.parquesoft.com/>

20. Proempresas <https://www.proempresas.org/>

21. Centro de Desarrollo Tecnológico Cluster Creativ <http://clustercreatic.com/es/>

Regional:

22. Nextp. Labs <https://www.nextplabs.com/>



AcelerAP busca promover el emprendimiento, la innovación y la productividad como ejes para el desarrollo empresarial y la competitividad entre los países de la Alianza del Pacífico, fortalecimiento de los empresarios mediante la apertura de nuevos mercados en los países que la conforman. De esta forma, se busca potenciar el emprendimiento de la región, fortalecer los ecosistemas de emprendimiento mediante el intercambio de buenas prácticas de aceleración empresarial y brindar nuevas oportunidades a los emprendedores del país en otros países para fortalecer toda la cadena productiva.

1. OBJETIVOS

Seleccionar startups o empresas que ya cuenten con operación comercial activa en los países de origen dentro de la AP para participar de los Programas de Inmersión y de Softlanding, y así prospectar y posteriormente abrir operaciones en un nuevo país de destino dentro de la AP.

2. DIRIGIDO A

La convocatoria de AcelerAP va dirigida a empresas que con sus soluciones innovadoras sean capaces de dar respuesta efectiva a problemáticas relevantes de alcance global, que al mismo tiempo sean escalables y que se encuentren en proceso de internacionalización o prospección de mercado en países de la AP. Para ello, las empresas postulantes deberán presentar soluciones o proyectos que tengan:

- Un grado de innovación evidente y diferenciación claro respecto a la competencia o alternativas actuales en su mercado.
- Alto potencial de escalamiento en sus industrias (servicios financieros, minería, retail, consumo masivo, telecomunicaciones, etc.)
- Tiempos de salida al mercado relativamente cortos, razón por la cual se exige que las propuestas tengan un nivel de ventas recurrentes en fase de aceleración o escalamiento en país de origen.
- Un equipo multidisciplinario que cuente con las competencias técnicas y comerciales para llevar a cabo de manera exitosa su emprendimiento, y sea capaz de recibir feedback constante y mentoring.

Se privilegiará proyectos a la vanguardia de las tendencias tecnológicas, como por ejemplo (no son excluyentes, pero sí se tendrá especial foco en ellas): Blockchain, Cibersecurity, Data Mining, Machine Learning, Inteligencia Artificial, Energías Renovables, Augmented & Virtual Reality, y FoodTech.

Para mayor información acerca de las aceleradoras miembro de la red, favor visitar la página web www.acelerap.net

3. REQUISITOS Y CONDICIONES

Podrán participar en calidad de postulantes, las personas jurídicas (empresas), con fines de lucro, constituidas en alguno de los países miembros de AP, que cumplan los siguientes requisitos:

- Constitución legal por lo menos con un año de anterioridad a la fecha de postulación
- Ventas demostrables en los últimos 12 meses por al menos \$100.000 USD acumuladas al año, relacionados con su emprendimiento o demostrar levantamiento de capital privado por un monto equivalente.

3. Equipo de trabajo dedicado:

- Dedicación de tiempo completo del equipo gestor del emprendimiento en el respectivo país de origen. Se entenderá por equipo gestor, aquellos miembros del emprendimiento que lo lideran en los temas estratégicos y de toma de decisiones, pudiendo ser socios o trabajadores contratados a tiempo completo.
- Compromiso de participación de un 100% de al menos un socio fundador (misma persona) en el programa de inmersión y Softlanding.

4. Tener un negocio consolidado en el país de origen que permita soportar la entrada en operación en otro país.

5. Contar con una visión y claridad sobre la estrategia de expansión de su emprendimiento.

Las empresas postulantes deben contar con un estado de avance igual o superior al de aceleración, es decir, a un nivel tal que pueda formar parte de un programa de Softlanding (apertura de negocio en otro país).

Podrán participar en calidad de postulantes personas jurídicas que no tengan compromisos contractuales con alguna otra entidad pública/privada que les imposibilite firmar un contrato de Softlanding con las incubadoras y/o aceleradoras miembros de AcelerAP.

4. FASES DEL PROGRAMA

El programa está conformado por 5 fases y tiene una duración de 6 meses:

FASE 1: Búsqueda y selección [1 mes]

- Difusión y convocatoria
- Postulación
- Verificación de requisitos
- Evaluación y selección

Convocar y Seleccionar Startups Participantes [1 mes]

Fecha de término: 7 de julio de 2019

Actividades mínimas:

- Incorporar en evaluación a jurado de origen, y luego entregar preselección del jurado del país de destino
- Debe seleccionar máximo de 3 opciones de incubadoras

Proceso Due Dilligence [4 días]

- Presentar la documentación solicitada por el Jurado Evaluador.
- Debe presentar información fidedigna y en los tiempos indicados por el Jurado Evaluador.

Match Incubadora vs Startups [5 días]

Actividades mínimas:

- 1 sesión de pitch
- 1 reunión de cruce de expectativas versus oferta
- Selección de ganadores

FASE 2: Preparación [15 días]

- Validación de servicios ofrecidos por la aceleradora
- Identificación plan de acompañamiento con aceleradora
- Validación de Modelo de Negocios en nuevo mercado
- Tips sobre la entrada al mercado destino
- Identificación Plan de Mejora

Actividades mínimas:

- Validación de servicios a ofrecer por aceleradora
- Validación preliminar del modelo de negocios (basada en juicio experto)
- Definición de stakeholders de interés, y creación de agenda

FASE 3: Visita Empresarial [15 días]

Actividades mínimas:

- Validación de hipótesis del negocio en el mercado de destino

FASE 4: Alistamiento (Plan de escalamiento) [2 meses]

- Ejecución del Plan de Mejora
- Validación, ajuste y ejecución del Plan de Mejora en compañía de la Aceleradora del país de origen
- Definir el plan de trabajo entre aceleradora

FASE 5: Softlanding [2 meses]

- Ejecución del plan de acompañamiento con la aceleradora
- Generación de citas claves para la entrada al mercado por parte de la empresa

4.1 FASE BÚSQUEDA Y SELECCIÓN (Duración: 1 mes)

El Emprendedor deberá completar los formularios que la red AcelerAP dispondrá para tal efecto en su sitio web <http://www.acelerap.net>. Los Emprendedores deberán ceñirse estrictamente a la información requerida y los límites en que ésta pueda señalarse. Se valorará la precisión de la información. No se aceptarán proyectos postulados por otra vía que no sea la oficial.

Por el sólo hecho de postular a la Convocatoria, se entenderá que los emprendedores se someten y aceptan los Términos y Condiciones contenidas en los presentes bases.

4.1.1 Proceso de Inscripción

Durante esta fase se recibirán las inscripciones por parte de los empresarios. Para la inscripción visite el sitio web www.acelerap.net, donde debe diligenciar el formulario, además de anexar la siguiente información:

- Resumen del currículum del equipo emprendedor (Socios y Empleados), con su rol dentro de la organización.
- Descripción del producto o servicio: soportado en el portafolio de productos o servicios, material publicitario, etc.
- Estados financieros, que muestren tracción en el mercado local.
- Video o link del video, en el que a través de un Pitch de máximo 2 minutos, describas tu proyecto/empresa y porque te interesa participar en la postulación AcelerAP.
- Justificación del objetivo a lograr durante la participación en el programa.

La búsqueda se llevará a cabo de manera permanente durante la siguiente fecha:

Fecha de apertura: 7 de junio del 2019

Fecha de cierre: 7 de julio 2019

4.1.2 Pre-Selección

Durante la etapa preselección, los Proyectos serán revisados por un Jurado Evaluador compuesto por integrantes de las 3 incubadoras y/o aceleradoras escogidas por el postulante. Este equipo evaluará de acuerdo a los siguientes criterios:

- Análisis de Pertinencia: Constituye el primer filtro del proceso en donde se analizará que el formulario de postulación contenga toda la información necesaria, y en base a ella se analizará el cumplimiento de los criterios establecidos. En caso de que el proyecto no cumpla con alguno de los criterios descritos, su postulación será considerada como NO PERTINENTE.
- Análisis de la Propuesta de Negocios: Los proyectos que pasen el filtro de pertinencia, serán evaluados para determinar los proyectos que serán llamados a presentar a la jornada de “Entrevistas”. Los aspectos más relevantes a considerar son:
 - o Existencia de un equipo multidisciplinario relacionado y con capacidades afines a la naturaleza de la propuesta de negocios. El emprendimiento postulante debe contar al menos con las áreas de gestión administrativa, técnica y comercial.
 - o Contar con una solución innovadora, producto y/o servicio, de alto impacto en función de la oportunidad de mercado detectada.
 - o Definición de un modelo de negocio escalable, es decir que tenga un potencial de crecimiento y sea factible su internacionalización.
 - o Emprendimiento con productos y/o servicios validados técnica y comercialmente, y que se encuentren en fase de comercialización.
 - o Empresa con mínimo de un año de constitución formal ante la entidad respectiva y contados hacia atrás con fecha del cierre de la presente convocatoria.
 - o Ventas recurrentes durante el último año contado regresivamente desde el momento de aplicar a la convocatoria.
 - o Equipo de trabajo (Al menos 2 socios. No se aceptan equipos de una persona).

El Jurado evaluará y calificará los proyectos asignando un puntaje de 1 a 5, según los criterios que a continuación se exponen:

Criterios	Explicación	Ponderación
Innovación	Identificación de los competidores directos o sustitutos. Considera los elementos de mérito innovador, ventajas competitivas y barreras a la imitación que presenta la solución (estrategias de apropiabilidad).	25%
Modelo de Negocio y	Desarrollo del modelo de negocio el cual debe considerar como mínimo: Identificación de los segmentos potenciales de clientes y su disposición a pago por el producto o servicio, propuesta de valor, competidores, estrategia	30%

Potencial de Crecimiento	<p>comercial, identificación de aliados claves, modelo de ingresos, tamaño potencial de mercado. Consistencia y coherencia entre las distintas dimensiones de la propuesta.</p> <p>Análisis cualitativa y cuantitativamente del mercado, indicando sus tasas de crecimiento. Se considera los elementos de escalabilidad del proyecto, indicando tendencias del sector y la estrategia de crecimiento propuesta para abordarla.</p>	
Equipo Emprendedor	<p>Identificación y definición de las funciones necesarias para desarrollar el producto o servicio. Se evalúa si están cubiertos todos los aspectos del negocio, la experiencia de sus integrantes, capacidad técnica relacionadas con el proyecto, compromiso y disponibilidad.</p>	<p>20%</p>
Validación Técnica y Comercial	<p>Se evalúa las características de la validación técnica de cada una de las unidades de negocio de la empresa.</p> <p>Adicional, se medirá el nivel de ventas declaradas en territorio nacional y/o internacional de la postulante que demuestre la tracción con el mercado, el periodo de ventas recurrentes y número de clientes asociados a la naturaleza del negocio.</p>	<p>25%</p>

El resultado de la Pre - Selección será informado oportunamente al correo electrónico señalado en el formulario de postulación, a través del cual se informará sobre la documentación adicional requerida para enfrentar la siguiente etapa del proceso.

4.1.3 Proceso Due-Diligence

Los proyectos que sean seleccionados en la etapa de preselección, deberán presentar la siguiente documentación antes de avanzar a la siguiente etapa del proceso:

- El representante deberá presentar una fotocopia por ambos lados de su DNI o similar. Esta obligación será extensiva para el o los representantes legales de la persona jurídica que postula a la Convocatoria.
- Presentar los estatutos actualizados de la sociedad y el respectivo certificado de vigencia de la misma.

- En caso de que los postulantes sean titulares de derechos de propiedad intelectual tales como marcas comerciales, patentes de invención, modelos de utilidad, entre otros, deberá presentar la documentación que acredite su titularidad.
- Documentación que acredite el nivel de ventas en los últimos (12) meses anteriores a la fecha de postulación.

La red AcelerAP se compromete a mantener en secreto y no divulgar la información confidencial a la que tenga acceso en virtud de la presente Convocatoria. Tendrá carácter de tal toda información, sea cual sea el modo en que se exteriorice, que sea secreta o de no público conocimiento y que pueda otorgar una ventaja comercial o estratégica al postulante de la presente convocatoria.

Una vez finalizada la etapa de evaluación, el Jurado Evaluador elaborará un ranking con los proyectos que, según los criterios mencionados con anterioridad, cumplan con los requisitos para la postulación al Softlanding con AcelerAP.

Responsabilidades

Aceleradoras:

- Realizar el proceso de selección

Empresarios:

- Adjuntar documentos requeridos.
- Cumplir con los requisitos.
- Carta de compromiso firmada donde el empresario se compromete con el programa y presenta la disponibilidad para aportar la inmersión y costos para tiquetes, alojamiento y alimentación, que no son cubiertos por el programa.

4.2 FASE PREPARACIÓN (Duración: 15 días)

Durante esta fase, la empresa y la aceleradora estarán preparándose para la primera visita empresarial y para esto se tendrá en cuenta lo siguiente:

- Validación de servicios ofrecidos por la aceleradora
- Identificación plan de acompañamiento con aceleradora
- Validación de Modelo de Negocios en nuevo mercado
- Tips sobre la entrada al mercado destino
- Identificación Plan de Mejora

Responsabilidades

Aceleradoras:

- Validación preliminar del modelo de negocios (basada en juicio experto)
- Definición de stakeholders de interés, y creación de agenda
- Project Manager asignado, acompañando los procesos del startup en país de destino
- Validación preliminar del Modelo de Negocios (basada en juicio experto)
- Definición inicial de Modelo a) Exportador, b) Distribuidor, c) Iniciar Operaciones, y d) Inversión

Empresarios:

- Validación de servicios a ofrecer por aceleradora

4.3 FASE 3 VISITA EMPRESARIAL (Duración: 15 días)

Entre el empresario y la aceleradora seleccionada se definirá un plan de trabajo donde contenga los objetivos y actividades que se desarrollarán durante la visita empresarial.

Durante la estadía, dos (2) semanas, en el país destino se ejecutará el plan de trabajo con el acompañamiento de la aceleradora de la red. Allí el empresario tendrá a su disposición espacio físico, mentorías, asesorías, acceso a redes de contactos y reuniones con potenciales aliados comerciales, estratégicos y tecnológicos.

Durante la estadía los empresarios tienen derecho a:

- Puesto de Trabajo (En cowork).
- Acceso a Salas de Reuniones (según disponibilidad)
- Servicios Básicos (wifi, baños, electricidad, café)
- Project Manager asignado, acompañando los procesos de la startup en país de destino
- Visitas de Negocios (Proveedores, Clientes, Inversionistas) 1 al día
- Informe de Actividades y Recomendaciones desde la Incubadora

Responsabilidades

Aceleradoras:

- Puesto de Trabajo (En cowork)
- Acomodamiento, Gestión
- Acceso a Salas de Reuniones (según disponibilidad)

- Servicios Básicos (wifi, baños, electricidad, café)
- Project Manager asignado, acompañando los procesos de la startup en país de destino
- Visitas de Negocios (Proveedores, Clientes, Inversionistas) 1 al día
- Informe de Actividades y Recomendaciones desde la Incubadora

Empresarios:

- Las empresas deberán asumir un rubro destinado para tiquetes y manutención (alojamiento, alimentación y gastos de estadía).
- Firma de Contrato de Softlanding (success fee ventas 2,5% por 3 años, tope 100 MUSD, y de levantamiento de capital público y/o privado 3%)
- Reportar resultados comerciales por 5 años
- Trabajar de la mano con la aceleradora en la realización del plan de trabajo diseñado previamente Tener toda la disponibilidad para realizar la visita empresarial.
- Tener toda la disponibilidad para realizar la visita empresarial.

4.4 FASE DE ALISTAMIENTO (Duración: 2 meses)

Una vez el equipo de la empresa llegue a su país de origen, se va a diseñar, planear y ejecutar un plan de mejoramiento, se diseña un plan de escalamiento para cerrar las brechas y tareas identificadas durante la estadía en el país destino, se hará un trabajo de acompañamiento entre la aceleradora origen, la aceleradora escogida y la empresa.

Responsabilidades**Aceleradoras:**

- Soporte para planificación estratégica del plan de escalamiento
- Mentoría
- Proyección de demanda
- Modelo de Operación
- Project Manager asignado, acompañando los procesos de la startup en país de destino
- Planificación Financiera
- Estructura Societaria y Tributaria

Empresarios:

- Diseñar, planear y ejecutar el plan de mejora de la mano de la aceleradora origen.

4.5 FASE DE SOFTLANDING (Duración: 2 meses)

Luego de realizar todo el plan de mejora, las empresas están listas para volver al país elegido y llevar a cabo el acompañamiento necesario para realizar el proceso de Softlanding durante dos (2) meses.

Durante la estadía los empresarios tienen derecho a:

- Softlanding en el país elegido, el cual incluye: un (1) espacio de oficina, Internet, espacios para juntas y acompañamiento en el desarrollo de la agenda
- Acceso a redes de contactos del país visitante.
- Acceso a mentores de negocios durante la estancia.

Responsabilidades

Aceleradoras:

- Opcional Puesto de Trabajo (En cowork) según disponibilidad
- Acomodamiento, Gestión
- Acceso a Salas de Reuniones (según disponibilidad)
- Servicios Básicos (wifi, baños, electricidad, café)
- Project Manager asignado, acompañando los procesos de la startup en país de destino
- Visitas de Negocios (Proveedores, Clientes, Inversionistas) - Generación de Leads
- Soporte legal de puesta en marcha, contratos laborales, comerciales.

Empresarios:

- Vigencia de Contrato de Softlanding (success fee ventas 2,5% por 3 años, tope 100 MUSD, y de levantamiento de capital público y/o privado 3%) + Valor de Servicio Mensual
- Las empresas deberán asumir los rubros relacionados a tiquetes y manutención (alojamiento, alimentación y gastos de estadía).
- Ejecución del plan de acompañamiento

5. COSTO DE LOS SERVICIOS

Descripción y Detalle de los costos

1) Programa de Inmersión: Un representante de la startup viaja a ciudad de destino a reunirse con aceleradora seleccionada y stakeholders de su negocio.

a) Servicios que incluye:

- Coordinación de agenda con actores relevantes
- Acceso a redes de contactos del país visitante
- Espacio de oficina para una persona, internet, sala reuniones
- Reuniones con potenciales aliados comerciales, estratégicos y tecnológicos.
- Acompañamiento y asesoría técnica
- Validación de servicios ofrecidos y modelo de negocios con stakeholders y posibles clientes
- Revisión y análisis básico de la estructura organizacional para operar

a) Duración: máximo 10 días

- i) Cobro del Proceso: \$1.500 USD
- b) Entregable/resultado
 - i) Firma Preacuerdo Softlanding

- 2) Programa de Softlanding
 - a) Servicios que incluye
 - i) Tiempo de 6 meses mínimo
 - b) Cobro del Proceso
 - i) 1.500 USD mínimo/mes + 2,5% ventas por 3 años (tope 100k USD) + 3% capital levantado

5. OBLIGACIONES DE LOS PARTICIPANTES

Todas las Empresas inscritas en la Convocatoria tendrán las siguientes obligaciones:

- a. Aceptar las bases de la Convocatoria, lo cual se entenderá por el sólo hecho de su participación en ésta y el envío del formulario
- b. Aceptar las condiciones, compromisos y obligaciones planteados.
- c. Garantizar la exactitud de los datos que se entreguen durante el transcurso de la Convocatoria.
- d. Presentar los documentos en los formatos indicados por las bases.
- e. Informar y notificar por escrito a la organización de los cambios de integrantes que se puedan producir dentro del equipo, ya sea de agregación o retiro. AcelerAP no intermediará en disputas originadas dentro de los equipos participantes. Para estos efectos se deberá enviar la información a correo electrónico oficial
- f. Respetar los plazos y fechas establecidos por AcelerAP.
- g. En caso de ser aprobados para formar parte del programa e iniciar el proceso de Softlanding y luego los emprendedores en la fase de preparación del proceso deciden unilateralmente bajar su postulación, deberán pagar una multa equivalente a \$3.000 USD a la organización afectada.
- h. Aceptar las condiciones del costo de aceleración descritos en estas bases y en los contratos de Softlanding que recibirán los emprendimientos seleccionados.
- i. Los proyectos apoyados por el programa de Softlanding, tendrán como máximo un período de 6 meses para ejecutar las actividades en conjunto con la aceleradora a cargo del proyecto.

6. OBLIGACIONES DE LAS ORGANIZACIONES

AcelerAP y cada uno de sus miembros, se compromete a:

- a. Preservar la confidencialidad de los proyectos presentados por los participantes y cumplir en todo momento los acuerdos tomados por ambas partes (participantes -

- organizaciones) con este objeto. A excepción de la comunicación de información que se debe dar a conocer para efectos de una adecuada promoción del emprendimiento y en general toda aquella que se requiera comunicar para efectos de facilitar la creación de valor en beneficio del emprendimiento y las aceleradoras.
- b. Confirmar a los participantes que se han recibido todos los materiales pedidos por la organización, incluidos los concernientes a la inscripción.
 - c. Informar a los participantes respecto de los resultados obtenidos por su proyecto.
 - d. Informar a los participantes por los canales definidos a este objeto sobre cualquier modificación en las bases, actividades y fechas de las distintas etapas de la Convocatoria.
 - E. Cumplir las actividades descritas en cada una de las fases de Inmersión y Softlanding.

7. PROPIEDAD INTELECTUAL Y CONFIDENCIALIDAD

El postulante mantendrá la titularidad sobre los derechos de propiedad intelectual que pudieren emanar de su idea, solución y proyecto tecnológico.

El postulante y las aceleradoras miembros de AcelerAP se obligan recíprocamente desde ya a guardar confidencialidad y secreto respecto de toda la información que el primero envíe a AcelerAP con motivo de su participación en el programa. El postulante, se compromete además a no divulgar los acuerdos que celebre con AcelerAP y/o sus incubadoras y/o aceleradores miembros.

El compromiso aquí asumido tendrá vigencia desde la aceptación de estas condiciones hasta una vez finalizada su participación en el Programa, según lo detallado en los contratos de Softlanding respectivos.