

BASES CONVOCATORIA

VIRALIZA DE FORMACIÓN: EMPRENDER EN ETAPAS TEMPRANAS O INNOVAR



 **Emprende
Maule**

Alianza triple hélice
para la creación de
emprendimientos
dinámicos
Región del Maule



1. ANTECEDENTES GENERALES

Santiago Innova, gracias al apoyo de Corfo, junto a Plaza Maule Shopping Center y la Universidad del Desarrollo (UDD), invitan a participar en el programa Viraliza de Formación Emprender en Etapas Tempranas: Alianza triple hélice para la creación de emprendimientos dinámicos Región del Maule, que busca apoyar a emprendedores en etapas tempranas, para facilitar sus procesos de prototipado, validación comercial y desarrollo, así como también potenciar su conexión con la industria para favorecer el crecimiento a nivel regional y aumentar las probabilidades de éxito.

2. QUIÉNES PUEDEN POSTULAR

El programa de formación está dirigido a 35 emprendimientos en etapas tempranas de la Región del Maule, personas naturales que cuenten con una idea de negocio o con un negocio en funcionamiento en etapa previa a la formalización del emprendimiento, que requieran conocimientos, herramientas y habilidades para desarrollar, prototipar, validar comercialmente y ajustar al mercado su producto o servicio.

i. Quienes pueden postular:

- Personas de 18 o más años de edad.
- Personas naturales que cuenten con una idea de negocio o con un negocio en funcionamiento en etapa previa a la formalización del emprendimiento, es decir que no estén legalmente constituidos y no cuenten con inicio de actividades en primera categoría ante el SII.

ii. El programa está focalizado en:

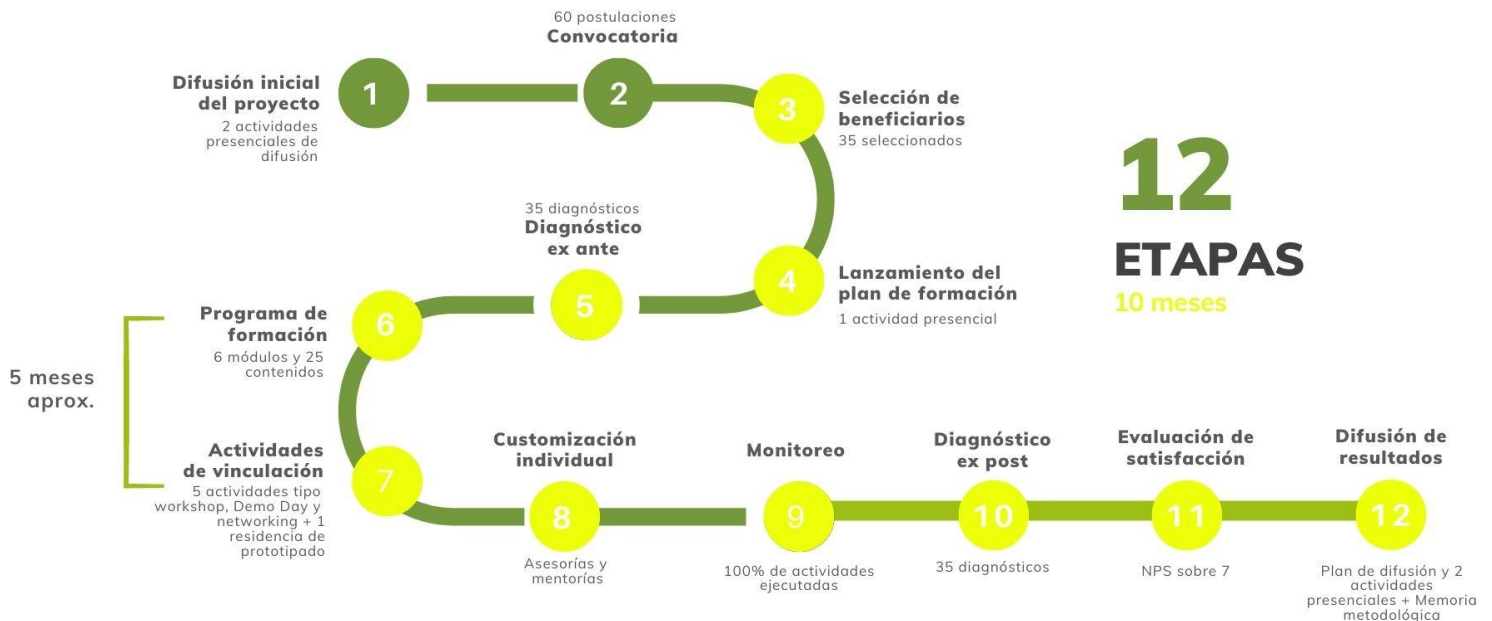
- Personas residentes en la Región del Maule.
- Ideas de negocios innovadoras y/o escalables con el propósito de promover la eclosión de emprendimientos dinámicos al servicio del territorio regional.
- Ideas de negocios con impacto sustentable y/o modelos de negocios circulares.

3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Impactar a 35 emprendedores en etapa temprana que necesiten conocimientos, herramientas y habilidades para potenciar la creación y desarrollo de emprendimientos dinámicos al servicio del territorio regional.
- Diagnosticar a los emprendedores para identificar las brechas, que permitan en su aplicación ex ante, revelar el nivel de su capacidad emprendedora tipo Due Diligence, para customizar su plan de formación y en la aplicación ex post medir su progreso y precisar estrategias de posicionamiento y crecimiento.
- Proveer un programa de formación presencial teórico-práctico de incubación, que garantice la transferencia de conocimientos y herramientas para la creación y desarrollo de emprendimientos dinámicos.
- Vincular a los emprendedores con el ecosistema, por medio de instancias de desarrollo de habilidades, prototipado y redes para su validación comercial y adaptación al mercado.

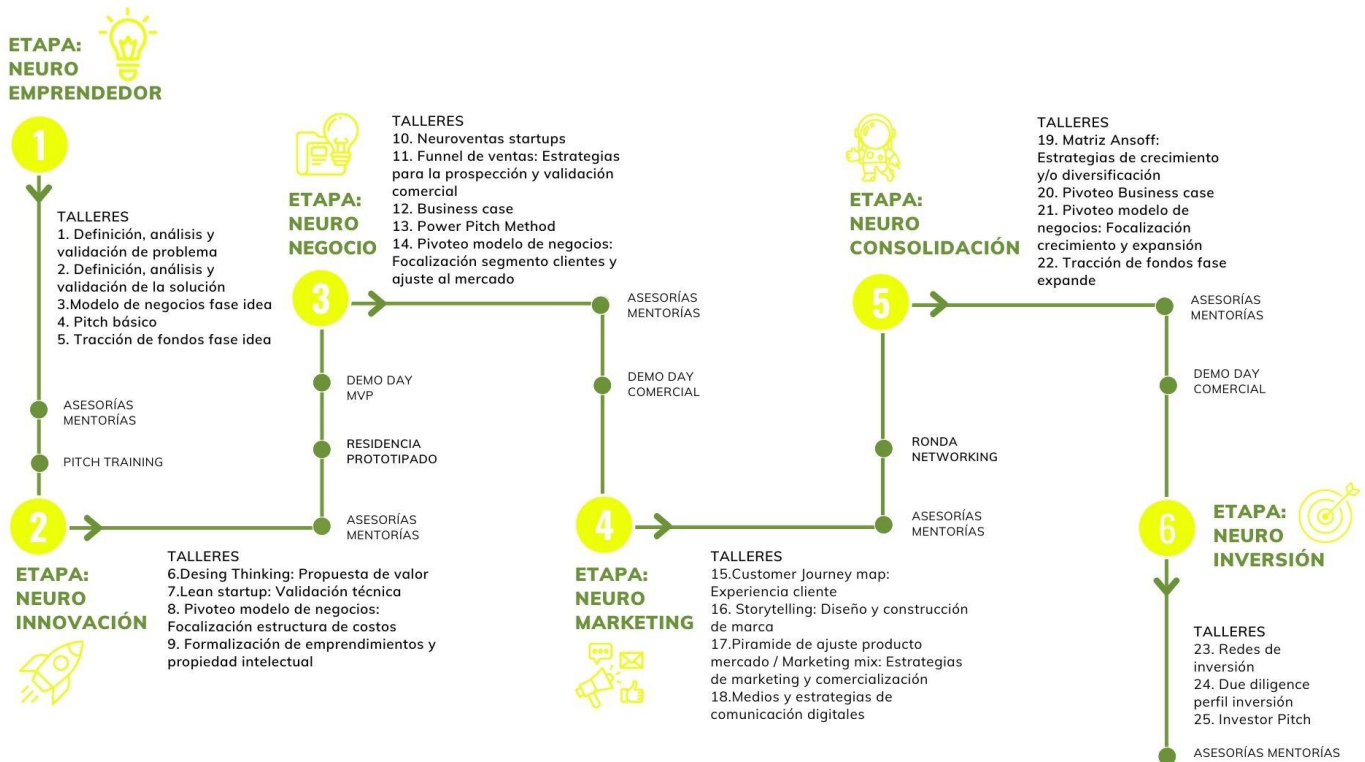
- Customizar las necesidades concretas de los emprendedores para profundizar el programa de formación por medio de asesorías y mentorías de expertos.
- Monitorear el plan de trabajo y avance de los emprendedores.
- Medir el impacto del proyecto y evaluar la satisfacción de los emprendedores.

4. ETAPAS Y EJECUCIÓN



5. OFERTA DEL PROGRAMA

- Programa presencial que se llevará a cabo en Plaza Maule Shopping Center.
- Programa formativo tipo bootcamp 100% práctico, de 6 módulos con 25 contenidos que suman un total de 45 horas lectivas, divididos en sesiones de 2,5 horas.
- Road map emprendedor.
- Asesorías personalizadas con un asesor designado.
- Acceso a Red de mentores.
- Material complementario descargable.
- Monitoreo, seguimiento y acompañamiento constante.
- Actividades de vinculación y entrenamiento: Pitch training, residencia de prototipado en el Nodo Tecnológico Talca de la UDD, 2 Demo Day ante expertos líderes de crowdfunding y venture capital, y Rondas de networking -red de inversores y organizaciones con diversas oportunidades comerciales y líneas de apoyo para el emprendimiento.
- Vinculación con el ecosistema emprendedor a través de la red de alianzas estratégicas de Santiago Innova.



El programa es financiado por Corfo y Santiago Innova, por lo que para los seleccionados en la presente convocatoria, el valor del programa será de \$0.- (La valorización del programa es de \$1.500.000.- por participante).

6. CONVOCATORIA, ADMISIBILIDAD Y SELECCIÓN

6.1. ¿DÓNDE POSTULAR?

El postulante debe ingresar al portal www.santiagoinnova.com y llenar el formulario en línea. Una vez enviado y tras el proceso de evaluación, se notificará si fue seleccionado o no para participar en el programa.

6.2. CALENDARIO CONVOCATORIA

I. Postulación

- Inicio: 12 de enero de 2023 a las 16:00 horas.
- Término: 19 de marzo de 2023 a las 23:59 horas.

II. Evaluación

- Inicio: 20 de marzo de 2023 a las 16:00 horas.
- Término: 24 de marzo de 2023 a las 16:00 horas.

III. Comunicación de resultados Postulación

- Inicio: 27 de marzo de 2023 a las 16:00 horas.
- Término: 31 de marzo de 2023 a las 16:00 horas.

6.3. CONTACTO

- Correo: isi@innova.cl
- Teléfono: 2 2770 4200

En caso de requerir aclaraciones respecto a las bases o los documentos asociados a la postulación enviarlas al correo electrónico indicado Las respuestas serán enviadas por escrito, vía correo electrónico.

7. CRITERIOS DE SELECCIÓN

La evaluación de los postulantes está estructurada en dos fases, la primera corresponde a la admisibilidad y la segunda a la ponderación de los criterios asociados a la focalización del programa. Es importante reiterar que el programa beneficiará a 35 emprendedoras y emprendedores.

I. Admisibilidad

Determina si el emprendimiento cumple o no con los requisitos obligatorios para pasar a la siguiente fase de evaluación .

- Personas de 18 o más años de edad.
- Personas naturales que cuenten con una idea de negocio o con un negocio en funcionamiento en etapa previa a la formalización del emprendimiento, es decir que no estén legalmente constituidos y no cuenten con inicio de actividades en primera categoría ante el SII.
- Personas residentes de la Región del Maule.

II. Focalización del programa

Determina la pertinencia de participación de los emprendimientos en base a la evaluación y ponderación de los criterios de focalización del programa según la tabla a continuación.

CRITERIO	EVALUACIÓN	PUNTAJE	PONDERACIÓN
Idea de negocio	Presenta una clara y coherente definición de la idea de negocio o negocio en funcionamiento en etapa previa a la formalización del emprendimiento.	10	20%
	Presenta medianamente la definición de la idea de negocio o negocio en funcionamiento en etapa previa a la formalización del emprendimiento.	5	
	No presenta una clara y coherente definición de la idea de negocio o negocio en funcionamiento en etapa previa a la formalización del emprendimiento.	1	
Problema	Define de forma clara el problema o necesidad del mercado	10	15%

	que va a abarcar		
	Define medianamente el problema o necesidad del mercado que va a abarcar	5	
	No define de forma clara el problema o necesidad del mercado que va a abarcar	1	
Propuesta de valor y mérito innovador	Se identifica un alto grado de innovación y diferenciación de la oferta de valor detrás de la idea de negocio.	10	15%
	Se identifica un grado medio de innovación y diferenciación de la oferta de valor detrás de la idea de negocio.	5	
	No se identifica innovación y/o diferenciación de la oferta de valor detrás de la idea de negocio.	1	
Segmento de clientes	Define claramente cuál es el segmento de clientes que se verán beneficiados con la implementación de la solución	10	5%
	Define medianamente el segmento de clientes que se verán beneficiados con la implementación de la solución	5	
	No define el segmento de clientes que se verán beneficiados con la implementación de la solución	1	
Modelo de ingresos	Define claramente cuál es el modelo de ingresos y como se pretende cobrar por el producto o servicio	10	5%
	Define medianamente cuál es el modelo de ingresos y como se pretende cobrar por el producto o servicio	5	
	No define cuál es el modelo de ingresos y como se pretende cobrar por el producto o servicio	1	
Barreras de entrada	Identifica claramente cuáles son las barreras de entrada	10	5%
	Identifica medianamente cuáles son las barreras de entrada	5	
	No identifica cuáles son las barreras de entrada	1	
Competencia	Identifica claramente a sus competidores directos e indirectos.	10	10%
	Identifica medianamente a sus competidores directos e indirectos.	5	
	No identifica a sus competidores directos e indirectos.	1	
Impacto	Expone claramente cómo la idea de negocio o negocio en funcionamiento en etapa previa a la formalización del emprendimiento es y/o aporta a la sustentabilidad o circularidad.	10	10%
	Expone medianamente cómo la idea de negocio o negocio en funcionamiento en etapa previa a la formalización del emprendimiento es y/o aporta a la sustentabilidad o circularidad.	5	
	No expone o no claramente cómo la idea de negocio o	1	

	negocio en funcionamiento en etapa previa a la formalización del emprendimiento es y/o aporta a la sustentabilidad o circularidad.		
Objetivos de Desarrollo Sostenible	Expone al menos un ODS que abarca la idea de negocio o negocio en funcionamiento en etapa previa a la formalización del emprendimiento.	10	5%
	Expone medianamente un ODS que abarca la idea de negocio o negocio en funcionamiento en etapa previa a la formalización del emprendimiento.	5	
	No expone ningún ODS.	1	
Equipo emprendedor	Equipo emprendedor con experiencia y capacidad técnica para el desarrollo de la idea de negocio (estudios, redes de contacto y las alianzas comerciales o estratégicas), y al menos un participante del equipo con 100% de dedicación al proyecto.	10	10%
	Equipo emprendedor con mediana experiencia y capacidad técnica para el desarrollo de la idea de negocio (estudios, redes de contacto y las alianzas comerciales o estratégicas), y al menos un participante del equipo con 100% de dedicación al proyecto.	5	
	Equipo emprendedor sin experiencia y capacidad técnica para el desarrollo de la idea de negocio (estudios, redes de contacto y las alianzas comerciales o estratégicas), y/o ningún participante del equipo con 100% de dedicación al proyecto.	1	

(*)Sólo se aceptará una postulación por persona. En caso contrario, se considerará únicamente la última postulación realizada

8. RELACIÓN CON SANTIAGO INNOVA

Una vez aceptado en el programa, por lo menos a un integrante del equipo emprendedor, deberá firmar un contrato donde se estipula la aceptación de las condiciones y compromiso de participación y asistencia a las actividades que contempla este; quien también deberá autorizar a ser contactado por Corfo u otros órganos de la Administración del Estado, para efectos de seguimiento de las actividades del instrumento, elaboración de métricas y evaluación del impacto del mismo.