



## SEXTA VERSIÓN

### PREMIO

## “VISIÓN EMPRENDEDORA 100K – SANTANDER UNIVERSIDADES 2012”

### BASES DEL PREMIO

**Santander Universidades** tiene el agrado de convocar a la sexta versión del Premio “*Visión Emprendedora 100K - Santander Universidades 2012*”, cuyo objetivo es apoyar el emprendimiento en las universidades chilenas, fortaleciendo aspectos claves para el desarrollo del país, como son la transferencia de conocimientos y la innovación. La iniciativa cuenta con el apoyo de ChileGlobal Angels de Fundación Chile.

La organización del Premio, en cuyo diseño y bases colaboraron distintas casas de estudios superiores, estará a cargo de Universia en su calidad de Red de universidades Chilenas.

#### 1. Objetivos del Premio

- Apoyar a las universidades en su misión, como son la transferencia de conocimientos, el emprendimiento, la innovación y aporte al crecimiento económico del país.
- Impulsar el nacimiento y escalamiento de empresas innovadoras con alto potencial de crecimiento y valor agregado para el país, a través de las incubadoras de negocios o centros de emprendimientos de las universidades chilenas.

#### 2. Beneficios para los participantes:

Participar en el Premio otorgará a las universidades y a sus emprendedores participantes reconocimiento a su gestión para potenciar un negocio de alto crecimiento. Los finalistas participarán en un foro de inversión u otra actividad donde podrán acceder a financiamiento y adquirir experiencia en este tipo de actividades, y recibir apoyos para desarrollar su negocio.

A su vez, los mejores emprendimientos tendrán exposición y visibilidad en medios de comunicación nacional.

Por su parte las universidades e instituciones de educación superior patrocinadoras de los proyectos ganadores recibirán el premio y becas respectivas.

#### 3. Requisitos de Inscripción:

El premio considera dos categorías de empresas: “EMPRESAS SEMILLA” Y “EMPRESAS EN CRECIMIENTO”.

- En la categoría “EMPRESAS SEMILLA” se premiará a 5 emprendimientos con becas por US\$2.000 cada una..
- La categoría “EMPRESAS EN CRECIMIENTO”, entregará un premio único de hasta US\$100.000 equivalentes en pesos chilenos en fondos líquidos y dos menciones honoríficas de US\$10.000.

Todos los Premios en ambas categorías serán aportados durante el mes de enero del 2013 por Santander Universidades a las universidades patrocinadoras mediante certificado de donación (Ley Donaciones N° 18.681).

Sólo las empresas finalistas de la categoría "EMPRESAS EN CRECIMIENTO" tendrán acceso a un foro de inversiones o actividad equivalente.

Estos finalistas tendrán la posibilidad de participar en los Premios Iberoamericanos a la innovación y el emprendimiento de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB) de acuerdo a las bases respectivas.

ChileGlobal Angels por su parte explorará la posibilidad de sumar a los ganadores en la competencia 100k de MIT. ChileGlobal Angels será la contraparte que colabore y coordine el proceso de selección de los emprendimientos finalistas.

#### **Criterios generales de selección:**

Para ambas categorías, podrán participar emprendedores patrocinados por una institución de educación superior (a través de una incubadora o centro de emprendimiento) perteneciente a la Red de Universia, que tengan vigente un Convenio de Colaboración Integral con Santander Universidades; deben demostrar proyecciones internacionales; un equipo empresarial involucrado en el negocio y/o con claras muestras de hacerlo en el corto plazo y no necesariamente pertenecer a un rubro ni sector específico.

- a. Respecto a la Categoría "EMPRESAS SEMILLA": Podrán ser ideas de negocios, en estados iniciales de desarrollo, con potencial de crecimiento y estrategias comerciales para ser escaladas a "Empresas en Crecimiento" en el corto plazo.
- b. Respecto a la Categoría "EMPRESAS EN CRECIMIENTO": Serán aquellas con facturación actual demostrable y ventas proyectadas al quinto año sobre los 500 millones de pesos.

#### **Criterios del emprendedor y/o equipo para ambas categorías:**

- Con capacidades y competencias claras para el éxito del negocio.
- Con educación superior y/o universitaria.
- Con un equipo empresarial involucrado y competente en el negocio y/o con claras muestras de hacerlo en el corto plazo.
- Con conocimiento de la industria y/o ámbito del proyecto.
- Con habilidades sociales para cultivar una red de contactos.
- Antecedentes comerciales de los socios sin problemas.

#### **Criterios específicos de la categoría Empresas Semilla:**

- Empresa no necesariamente constituida.
- Idea o negocio innovador ya sea en el producto, servicio, o modelo de negocio.
- Con potencial de crecimiento (escalable) y de rentabilidad.
- No es necesaria facturación actual, pero debe tener un plan de ventas proyectadas al quinto año sobre los 500 millones de pesos.
- Con diferenciación y/o ventaja competitiva.
- Con potencial de impacto económico para el país.

- Con proyección internacional.
- Con impacto ambiental y/o social positivo.
- No necesariamente de un rubro ni sector específico.

**Criterios específicos de la categoría Empresas en Crecimiento:**

- Personas jurídicas, incluidas las empresas individuales de responsabilidad limitada (EIRL) con fines de lucro, constituidas en Chile, con inicio de actividades y facturación demostrable (directa e indirecta vía otro Rut) no más allá de 42 meses.
- Que presente un plan de "salto", escalamiento o de crecimiento con claras posibilidades de materializarse.
- Que el patrocinio de la Incubadora correspondiente contribuya al logro de ese salto o crecimiento.
- Que el o los emprendedores estén abiertos a asociarse con nuevas personas (naturales o jurídicas) que aporten experiencia y capital para alcanzar el crecimiento deseado.
- Inversión requerida entre USD 100Mil y USD 300Mil, que debe ser i) explícitamente dedicada al desarrollo del negocio y ii) bien detallada.

Para participar en el premio los equipos deberán inscribirse y postular con el patrocinio de la institución y/o Incubadora respectiva (de su universidad), la cual será responsable de la selección de los proyectos que patrocinará e inscribirá oficialmente en el Premio, mediante el formulario "Resumen postulación 1ª etapa", según categoría, que estará disponible en el Sitio Web del Premio: <http://100k.universia.cl>

Un equipo **no podrá participar** si:

- a. El emprendedor o incubadora respectiva tiene relación con alguna de las personas del comité evaluador.
- b. El equipo o parte de él no cumple con alguno de los requisitos especificados.
- c. Ante cualquier circunstancia el comité organizador tendrá la facultad de resolver.

#### **4. Etapas del Premio**

El Premio está dividido en las siguientes etapas:

---

**1a Etapa: Convocatoria y Primera Selección**

La convocatoria se realizará por medio de carta a los rectores y directivos de Incubadoras universitarias, y en el Sitio Web del Premio: <http://100k.universia.cl>, y los medios de comunicación y difusión que la organización estime pertinentes. Cada incubadora deberá presentar un mínimo de 5 emprendimientos en la categoría "Empresas Semilla", no existiendo un mínimo en cuanto al número de emprendimientos que puedan presentar en la categoría "Empresas en Crecimiento". El material necesario para la inscripción y participación se encontrará disponible a través del Sitio Web del Premio para cada una de las categorías.

En esta etapa se verificará el cumplimiento de las bases, y se realizará una primera selección de proyectos en base a los criterios de selección establecidos.

---

**2a Etapa:  
Evaluación Perfil de Negocio y  
Selección finalistas**

Para la categoría "Empresas en Crecimiento", los emprendimientos que superen la primera etapa deberán presentar en los plazos estipulados el "Perfil del Negocio 2ª etapa" que se encuentra en el sitio del Premio. Un Comité Evaluador seleccionará a los mejores emprendimientos en base a los criterios de evaluación establecidos (disponibles en sitio del Premio) y a su propuesta de plan de crecimiento, quienes pasarán a la fase final.

Para la categoría "Empresas Semilla", los emprendimientos que cumplan con las bases estipuladas, participarán en una charla de emprendimiento, organizada por los convocantes y las incubadoras de negocios participantes. Posteriormente, un Comité Evaluador compuesto por las incubadoras de negocios y los organizadores seleccionará a los mejores emprendimientos en base a los criterios de evaluación establecidos (disponibles en sitio del Premio), según su potencial de convertirse en empresas en crecimiento.

---

**3era Etapa: Reuniones con  
inversionistas**

Para la categoría "Empresas en Crecimiento", los mejores emprendimientos seleccionados serán presentados ante el Comité de vigilancia y/o Comité de inversionistas. Etapa final gestionada y coordinada por ChileGlobal Angels".

Los mejores emprendimientos seleccionados de la categoría "Empresas Semilla" serán premiados públicamente y podrán acceder a un proceso de mentoría para recibir apoyo en el desarrollo de su negocio.

---

**5. Actividades de Apoyo**

Las incubadoras patrocinadores deberán apoyar y asesorar a los equipos participantes durante todo el proceso y especialmente deberán acompañar a las empresas en su negociación con inversionistas, asignando en cada caso un mentor que los apoye.

A la vez deberán garantizar que se cumplan los plazos y requisitos del premio, y velar por el cumplimiento de los procedimientos asociados a la ley de donaciones y uso de recursos.

En el caso de la Categoría Empresas en Crecimiento, las incubadoras y/o centros de emprendimientos serán garantes para la materialización de las inversiones comprometidas por los inversionistas y sólo accederán las universidades y harán efectivo el premio 100k una vez acreditada la inversión en la empresa.

**6. Premios**

Para la categoría "EMPRESAS SEMILLA", se adjudicarán las becas las Universidades patrocinadoras de los emprendimientos de las 5 mejores propuestas de negocios por USD 2.000 cada uno, con potencial de crecimiento.

Para la categoría "EMPRESAS EN CRECIMIENTO", se adjudicará a la Universidad un premio único de hasta USD 100.000 equivalentes en pesos chilenos en fondos líquidos aportados por Santander Universidades. Adicionalmente se entregarán dos menciones honoríficas a las Instituciones ganadoras consistentes en USD 10.000 cada una.

**Adjudicación del premio:**

Para la categoría "EMPRESAS SEMILLA",

- Una **comisión evaluadora**<sup>1</sup> adjudicará los 5 premios.
- El premio se materializará en 5 becas de emprendimiento por US\$2.000 cada una.

Para la categoría "EMPRESAS EN CRECIMIENTO",

- La **comisión evaluadora**<sup>1</sup> adjudicará el Premio a la Universidad cuyo emprendimiento obtenga el mayor aporte de capital (proporcional a lo requerido) de los inversionistas en un plazo no mayor a 90 días desde el Foro de Inversión o actividad equivalente, fecha que informará oportunamente la organización. Si dos o más compañías logran levantar financiamiento durante este período, el ente mencionado definirá la adjudicación del premio.
- El premio que recibe la Universidad iguala el desembolso del inversionista(s) hasta los USD100.000. En todo caso el inversionista puede aportar por sobre este monto.
- Adicional al premio principal, se entregarán dos menciones honorosas de US\$10.000 cada una aportados por Santander Universidades a las universidades patrocinadoras.
- El premio se desembolsará a la universidad una vez acreditado el aporte del inversionista (documento ante notario), y se entregará a la Universidad respectiva mediante certificado de donación (Ley Donaciones N° 18.681). Sólo podrán participar aquellas instituciones que a la fecha del Premio hayan realizado el trámite para ser acreedores de la Ley de Donaciones, chequeado por Santander Universidades. De no concretarse ninguna inversión en el plazo de 90 días, se declarará desierto el primer premio. La comisión evaluará la posibilidad de transferir el premio al segundo o tercer puesto. Si esto no es posible se declarará desierta la competencia y entregarán sólo las menciones honorosas, en este caso tres.
- En el caso que se adjudique el 1er premio y el inversionista finalmente no concrete la inversión acordada ante notario, el comité podrá evaluar si las menciones honorosas cumplen los criterios y adjudicar nuevamente el 1er premio.

En caso de incumplimiento de las bases o de contrariar el espíritu del premio, el comité organizador estará facultado para zanjar cualquier conflicto.

Hito crítico para la adjudicación del 1er premio de Empresas en Crecimiento:

- Además del documento ante notario ya señalado que acredita la inversión, los finalistas podrán inscribir en un segundo documento ante notario el interés de inversión formal de uno o más (grupo de) inversionistas en aportar capital y entrar a la sociedad del emprendimiento en cuestión. Dicha inscripción deberá además incluir el monto y nombre de otros inversionistas interesados a eventualmente convertirse aportantes y socios del emprendimiento si el primero no concreta la inversión.
- Al cabo de cuatro meses desde adjudicado el premio, el inversionista debe concretar al menos un 33% de la inversión comprometida, si este hito crítico no se cumple, el

---

<sup>1</sup> Esta Comisión estará integrada por representantes de ChileGlobal Angels, Santander Universidades, Universia y otros evaluadores invitados.

Comité del concurso evaluará traspasar la adjudicación a la mención honrosa mejor evaluada.

- En caso de que no se haya concretado ninguna inversión en todas estas interacciones, el primer lugar tendrá nuevamente la posibilidad de activar a los otros inversionistas interesados y registrados para adjudicar el premio.

#### **7. Cobro de Servicios:**

Por su gestión y apoyo en todo el proceso, la Red de Inversionistas ChileGlobal Angels o a la cual pertenezca el inversionista, recibirá el 3% del capital levantado, en un plazo máximo de 60 días a partir de realizado el desembolso, ya sea en forma de aporte de capital o préstamo. Por ejemplo, si la empresa logró levantar USD100.000 de un inversionista, ChileGlobal Angels cobrará US\$3.000 como parte de sus servicios. El compromiso de pago lo adquiere el emprendimiento a partir del desembolso del inversionista en su empresa. Finalmente este aporte podrá ser en efectivo o convertido en acciones de la empresa u otra forma que sea acordada entre las partes de antemano. Los inversionistas de otras redes se acogerán a esta misma forma de cobro de servicios.

#### **8. Comité Evaluador:**

Estará compuesto por representantes de los organizadores, Santander Universidades, ChileGlobal Angels, empresarios y ejecutivos destacados. Las presentaciones al Comité Evaluador y/o de Inversionistas tendrán una estructura, formatos y tiempos definidos de acuerdo a las pautas que se especificarán oportunamente a las Incubadoras y Centros de Emprendimientos participantes.

**Los criterios de evaluación que usará el Comité Evaluador están indicados en Anexo a estas bases.**

#### **9. Bases Generales:**

La sola inscripción de la Universidad a través de un equipo o persona o Incubadora para participar en el Premio, confirma que el equipo o persona e Institución conocen y aceptan estas bases en su integridad, y sin reservas ni excepciones de ningún tipo.

El Comité Organizador estará constituido por aquellas personas que Universia y Santander Universidades elijan para coordinar y desarrollar el Premio.

El Comité Organizador, para el mejor funcionamiento del Premio, se reserva el derecho de interpretar estas bases, y de modificarlas en caso de ser necesario. Todos los cambios a estas reglas serán publicadas en el sitio Web del premio y a través de los medios que el comité organizador estime pertinentes. Desde ya los participantes aceptan los posibles cambios que el Comité Organizador pudiera efectuar a estas bases en el futuro.

#### **10. Obligaciones de los Participantes:**

Todas las instituciones y empresas inscritas en el Premio tendrán las siguientes obligaciones:

- a. Aceptar las bases del Premio, lo cual se entenderá por el solo hecho de su participación en éste.
- b. Garantizar la exactitud de los datos que se entreguen durante el transcurso del Premio.

- c. Presentar en el formato indicado por el comité organizador cada uno de los documentos requeridos.
- d. 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. El Comité Organizador no intermediará en disputas originadas dentro de los equipos participantes.
- e. Respetar los plazos y fechas establecidos por la organización.
- f. Velar por el espíritu del premio e informar cualquier situación que pudiera afectar su buen desempeño e imagen.

### **11. Obligaciones de la Organización:**

La organización se compromete a:

- a. Disponer directa e indirectamente los recursos humanos e informativos que se estimen necesarios para cumplir los objetivos propuestos.
- b. Preservar la confidencialidad de los proyectos presentados por los participantes y cumplir en todo momento los acuerdos tomados por ambas partes (participantes - organización) con este objeto.
- c. Confirmar a los participantes que se ha recibido todos los materiales requeridos por la organización, incluidos los concernientes a la inscripción.
- d. Informar a los participantes respecto de los resultados obtenidos por su proyecto.
- e. Informar a los participantes por los canales definidos a este objeto sobre cualquier modificación en las bases, actividades y fechas de las distintas etapas del Premio.

### **12. Acuerdo de Confidencialidad:**

Conociendo la importancia que posee para los concursantes el manejo de la confidencialidad sobre los negocios que se presentarán, es que el Comité Organizador establece una pauta de comportamiento referida a la naturaleza confidencial de los negocios, que cada participante se obliga expresamente a cumplir en forma estricta, responsabilizándose a la vez de los eventuales perjuicios que una violación o infracción de la confidencialidad de los proyectos por parte de alguno de los equipos participantes, o alguno de los miembros de cada equipo, pudiere causar a otros participantes o a terceras personas.

Se presentan a continuación los acuerdos que permiten definir y delimitar el uso y el tratamiento de la información que los participantes entregarán a la organización en el transcurso del premio:

- a.** El título del proyecto, tal y como se presenta en el documento entregado para participar en ambas etapas del premio, será de dominio público como identificador del proyecto.
- b.** La información facilitada que no sea de dominio público o de acceso público que sea entregada por los participantes, será tratada bajo el criterio de absoluta confidencialidad.
- c.** El uso de la información facilitada estará limitada a la evaluación y el seguimiento del proyecto según los criterios que se detallan en las bases.
- d.** El Comité Organizador del Premio podrá poner la información entregada a disposición de las personas implicadas en el proceso de selección de los proyectos. Todas las personas quedarán igualmente obligadas por los términos de este acuerdo de confidencialidad.

**e.** En ningún caso la información facilitada será transmitida o comunicada a personas o entidades públicas o privadas fuera del proceso de selección sin el consentimiento y la autorización de los autores.

**f.** Cualquier documento generado a partir de la información facilitada será igualmente mantenido según los principios de absoluta confidencialidad.

**g.** Durante el desarrollo del Premio, y también en forma posterior, sólo se hará público, el título y los detalles del proyecto, que los autores acepten como necesarios para obtener reconocimiento público.

Cabe destacar que los emprendedores podrán recibir un set informativo para manejar la privacidad y confidencialidad de su información cada vez que lo estimen apropiado (ej. tratar en conjunto con los inversionistas que hayan manifestado un interés de llevar a cabo una segunda presentación formal de su oportunidad particular o llevar a cabo un proceso de Due Diligence y Negociación formal). Por este motivo los emprendedores presentarán inicialmente información general a todos los inversionistas interesados y solamente en una etapa avanzada evaluarán con el inversionista si incurren en algún tipo de Acuerdo de confidencialidad o similar.

Por otra parte ChileGlobal Angels ofrecerá la firma de acuerdos de confidencialidad entre los emprendedores seleccionados y sus miembros inversionistas una vez que a lo menos se ha generado el interés de llevar a cabo una presentación formal y más profunda sobre la(s) oportunidad(es) de inversión. Si existiese el interés de un persona / nuevo inversionista no perteneciente a ninguna red de inversionistas ángeles apoyadas por CORFO, ChileGlobal Angels le ofrecerá la posibilidad de sumarlo a su Red, pero bajo su proceso formal de incorporación (firma de Membership Agreement y pago de un fee de participación diferenciado). De ahí que un requisito mínimo es que estas personas se sumen formalmente a alguna de estas entidades. De esta forma se velará por contar con una calidad alta de contrapartes oferentes de financiamiento. Debido a que se invitará a inversionistas ángeles de otras redes, los emprendedores podrán generar acuerdos de privacidad y confidencialidad con ellos en relación a la información a ser compartida. Independiente a lo anterior y para poder participar estos inversionistas firmarán un acuerdo de incorporación al Premio.

**13. Fechas Relevantes:**

**Para la categoría “EMPRESAS SEMILLA”:**

Actividad	Fecha	Quienes participan
Convocatoria	1ra semana de mayo 2012	Santander Universidades y Universia
Recepción de resúmenes Ejecutivos	2da semana de agosto 2012	Santander Universidades y Universia
Charla de Emprendimiento	2da semana de octubre 2012	Incubadoras de Negocio
Premiación	Diciembre 2012	Red + Inversionistas + emprendedores + invitados



**Para la categoría "EMPRESAS EN CRECIMIENTO":**

<b>Actividad</b>	<b>Fecha</b>	<b>Quienes participan</b>
Convocatoria	1ra semana de mayo 2012	Santander Universidades y Universia
Recepción de resúmenes Ejecutivos	1ra semana de julio 2012	Santander Universidades y Universia
Evaluación resúmenes y 1ra selección	3ra semana de julio 2012	Comité Evaluador Interno
Recepción perfiles de negocio	4ta semana de julio 2012	Santander Universidades y Universia
Selección de proyectos finalistas	1ra semana de agosto 2012	Comité Evaluador Interno
Comité de vigilancia	1ra semana de agosto 2012	Emprendedores seleccionados Santander + Red + Incubadoras
Comité de Inversionistas	2da semana agosto 2012	Emprendedores seleccionados Santander + Red
Venture Forum (Foro)	3ra semana agosto 2012	Red + Inversionistas + emprendedores + invitados
Negociaciones con inversionistas	Septiembre -noviembre 2012	Emprendedores e inversionistas
Premiación	Diciembre 2012	Red + Inversionistas + emprendedores + invitados

#### **14. Enlaces de sitios web de organizadores**

<http://www.santander.cl/contenidos/universitarios/index.asp>

[www.universia.cl](http://www.universia.cl)

[www.ChileGlobalAngels.com](http://www.ChileGlobalAngels.com)

**Anexo 1**

**DOCUMENTO PARA POSTULAR A LA 1ª ETAPA DEL PREMIO 100K CATEGORÍA  
Í EMPRESAS SEMILLAÍ**

Los datos de la incubadora, ficha de la empresa/emprendedor y resumen ejecutivo requeridos en este documento, deben ser presentados vía email ([yventura@chileglobalangels.com](mailto:yventura@chileglobalangels.com)) a más tardar el día **miércoles 8 de agosto de 2012**. Todos los campos son obligatorios.

(Máxima extensión 3 páginas<sup>2</sup>)

**I. Datos Universidad / Incubadora (Patrocinadora)**

<b>Datos de la Incubadora</b>	
Incubadora asociada	
Universidad	
Persona Responsable	
Teléfono	
Email	
Participación en el proyecto	

**II. Ficha Empresa/ Emprendedor Categoría Empresas Semilla**

<b>Datos de la Empresa</b>	
Nombre empresa	
Rut (Indicar sólo si corresponde)	
Fecha de Constitución (Indicar sólo si corresponde)	
Tipo de sociedad	
Ha levantado capital (público o privado) y por cuanto?	
<b>Ventas Esperadas</b>	
Año 2012	
Año 2013	

---

<sup>2</sup> El documento deberá estar escrito en letra Arial, tamaño 10, interlineado sencillo

Año 2014	
Año 2015	
Año 2016	
<b>Datos de Contacto</b>	
Contacto empresa	
Dirección	
Teléfono	
Email	
<b>Equipo emprendedor</b>	
Formación	
Experiencia	
Habilidades	
Mencionar 2 contactos comerciales:	
Mencionar si hay roles vacantes:	
Cuenta con un consejo asesor	Si o no
Cuál es su estructura patrimonial con sus socios	
<b>Indicadores Financieros</b>	
VAN (30%, 5 años)	
Tasa de descuento	Utilizar 30%
TIR	



**III. Resumen Ejecutivo:** En un máximo de 20 líneas presente un Resumen Ejecutivo de su empresa y ventajas competitivas.

**IV. Conocimiento y aceptación de las bases**

La sola inscripción de un equipo o persona por parte de la Universidad e Incubadora respectiva para participar en el Premio, confirma que el equipo o persona e Institución conocen y aceptan estas bases en su integridad, y sin reservas ni excepciones de ningún tipo.

Firma representante Universidad / Incubadora: \_\_\_\_\_

Firma emprendedor (es): \_\_\_\_\_

**Anexo 2**

**DOCUMENTO PARA POSTULAR A LA 1ª ETAPA DEL PREMIO 100K CATEGORÍA  
Í EMPRESAS EN CRECIMIENTOÎ**

Los datos de la incubadora, ficha de la empresa/emprendedor y resumen ejecutivo requeridos en este documento, deben ser presentados vía email ([yventura@chileglobalangels.com](mailto:yventura@chileglobalangels.com)) a más tardar el día **miércoles 04 de julio de 2012**. Todos los campos son obligatorios.

(Máxima extensión 3 páginas<sup>3</sup>)

**I. Datos Universidad / Incubadora (Patrocinadora)**

<b>Datos de la Incubadora</b>	
Incubadora asociada	
Universidad	
Persona Responsable	
Teléfono	
Email	
Participación en el proyecto	

**II. Ficha Empresa/ Emprendedor Categoría Empresas en Crecimiento**

<b>Datos de la Empresa</b>	
Nombre empresa	
Rut	
Fecha de Constitución	
Fecha de Emisión de la primera factura	
Tipo de sociedad	
Ha levantado capital (público o privado) y por cuanto?	
<b>Ventas</b>	

---

<sup>3</sup> El documento deberá estar escrito en letra Arial, tamaño 10, interlineado sencillo

<b>Ventas históricas<sup>4</sup></b>	
Ventas totales año 2009	
Ventas totales año 2010	
Ventas totales año 2011	
Ventas año 2012 (a la fecha)	
<b>Ventas Esperadas</b>	
Año 2012	
Año 2013	
Año 2014	
Año 2015	
Año 2016	
<b>Datos de Contacto</b>	
Contacto empresa	
Dirección	
Teléfono	
Email	
<b>Equipo emprendedor</b>	
Formación	
Experiencia	
Habilidades	
Mencionar 2 contactos comerciales:	
Mencionar si hay roles vacantes:	
Cuenta con un directorio formal o consejo asesor	Si o no
Cuál es su estructura patrimonial con sus socios	

---

<sup>4</sup> En la segunda etapa del Premio las ventas deberán ser acreditadas

Inversión	
Capital requerido para la empresa	
A cambio de que % patrimonial	
Qué vehículo a utilizar (notas convertibles, pacto de accionistas, etc.)	
Indicadores Financieros	
VAN (30%, 5 años)	
Tasa de descuento	Utilizar 30%
TIR	

**III. Resumen Ejecutivo:** En un **máximo** de 20 líneas presente un Resumen Ejecutivo de su empresa y ventajas competitivas.

*Para guiarlo hemos desarrollado un resumen ejecutivo muy breve que le puede servir de ejemplo.*

PRO-SEGURIDAD es una empresa que entrega un servicio de Transporte de Valores alternativo al existente, con un sistema innovador que hace prácticamente imposible los robos y reduce los costos de operación.

El negocio es encabezado por Pedro Figueroa, quien posee una vasta experiencia en la industria de transporte de valores y se ha desempeñado como gerente de empresas como Brinks, Prosegur, y formó su propia empresa de seguridad, junto a Juan Serrano, Ing civil Industrial y Ex ejecutivo internacional en Telecomunicaciones. Ambos socios dedicados full time a la empresa se desempeñan como gerente general y gerente de desarrollo respectivamente.

El negocio está montado. La operación se inició hace 6 meses, con la llegada de los primeros 2 camiones equipados con la tecnología. El 2011 aumentaremos a 4 camiones y a 8 el 2012. Los clientes, inicialmente en la región metropolitana, son básicamente farmacias, supermercados, grandes tiendas, servicionarios, etc.

La empresa tiene ventas actuales de 25 millones de pesos, y se espera cerrar el primer año con una facturación de 150 millones de pesos. Existen 8 empleados dedicados 100% a la empresa hoy. Sin embargo se requiere contratar a un gerente de finanzas en el corto plazo.

La rentabilidad es del orden del 80% y se necesitan 200 millones de pesos, principalmente para los camiones, a cambio se entregará el 35% de la propiedad.

El resto de la operación la estamos financiando con recursos propios. Como todo negocio, tiene sus riesgos. En este caso, el único riesgo es la adopción de esta tecnología innovadora, pero hay buenas referencias mundiales y ya tenemos a estos clientes con tecnologías tradicionales más caras y complejas.



#### **IV. Conocimiento y aceptación de las bases**

La sola inscripción de un equipo o persona por parte de la Universidad e Incubadora respectiva para participar en el Premio, confirma que el equipo o persona e Institución conocen y aceptan estas bases en su integridad, y sin reservas ni excepciones de ningún tipo.

Firma representante Universidad / Incubadora: \_\_\_\_\_

Firma emprendedor (es): \_\_\_\_\_



Anexo 3

**FORMULARIO PRESENTACIÓN SELECCIONADOS A SEGUNDA ETAPA**

**PREMIO 100K CATEGORÍA Í EMPRESAS EN CRECIMIENTOÍ**

**NOTA:** La información de la empresa y el perfil de negocios requeridos en este documento, deben ser presentados vía email (yventura@chileglobalangels.com) a más tardar el día martes **24 de Julio de 2012**, por aquellos negocios inscritos por sus incubadoras respectivas hasta el día **04 de Julio de 2012**. Todos los campos son obligatorios.

<b>Datos de la Empresa</b>	
Nombre empresa	
Rut	
Fecha de Constitución	
Fecha de Emisión de la primera factura	
Contacto empresa	
Dirección	
Teléfono	
Email	
<b>Datos de la Incubadora</b>	
Incubadora asociada	
Universidad	
Persona Responsable	
Teléfono	
Email	
Participación en el proyecto	
<b>Equipo emprendedor</b>	
Formación	
Experiencia	

Habilidades	
Mencionar 2 contactos comerciales:	
Mencionar si hay roles vacantes:	
<b>Inversión</b>	
Capital Invertido	
Requerimiento total de inversión	
Capital solicitado	
Rango de participación ofrecida	
Estrategias de salida (opcional)	
Riesgos/amenazas . Posibles soluciones	
Usos del capital a invertir:	1 2 3 4 5
<b>Indicadores Financieros</b>	
VAN (30%, 5 años plazo)	
Tasa de descuento	Se sugiere 30%
TIR	
Punto de Equilibrio: mes/año \$\$ ventas	
<b>Perfil Empresa</b>	
<b>Empleados:</b>	
Número de Empleados:	

<b>Ventas Históricas<sup>5</sup></b>						
Ventas totales año 2009						
Ventas totales año 2010						
Ventas totales año 2011						
Ventas año 2012 (a la fecha)						
<b>Ventas Esperadas</b>						
	<b>Año 2012</b>	<b>Año 2013</b>	<b>Año 2014</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2016</b>	<b>Año 2017</b>
<b>Ventas</b>						
<b>Costo Ventas</b>						
<b>Margen Bruto</b>						
<b>Otros Gastos</b>						
<b>Margen Neto</b>						
<b>Inversión</b>						
<b>Flujo de Fondos</b>						
<b>Ventajas competitivas</b>						
EJ: patentes, marcas, I&D, experiencia y/o capacidades del equipo, tecnología, factores de diferenciación, etc.						

---

<sup>5</sup> Se deberá acreditar la información entregada.

## PERFIL DE NEGOCIO<sup>6</sup>

<b>Resumen Ejecutivo (máximo 1 página)</b>
Debe incluir la descripción del negocio, la oportunidad de mercado, el nicho o segmento atendido, los productos o servicios entregados, oferta de valor y la diferenciación vs. la competencia. Describa la forma en que usted espera hacer crecer el negocio, ganar dinero y los recursos requeridos (dinero, experticia, apoyo) para lograrlo.
<b>Oportunidad de Mercado ( máximo 1 páginas)</b>
Describir la oportunidad de mercado, oferta de valor del producto o servicio. Validación tecnológica del producto. Tamaño del mercado: Nacional e internacional. Principales segmentos objetivo. Limitaciones u oportunidades por ley o regulaciones.
<b>Análisis competitivo e Industria ( máximo 2 páginas)</b>
Definición tamaño de la industria, principales competidores y sustitutos, estructura de la cadena de valor (fragmentada v/s cohesionada). Fortaleza y debilidades frente a competidores. Fuente de Ventaja Competitiva. Poder de distribuidores, proveedores y compradores. Identificar barreras de entrada y salida. Tasa de crecimiento o tendencia de la industria. Ciclo de vida de la industria /producto.

---

<sup>6</sup> El documento deberá estar escrito en letra Arial, tamaño 10, interlineado sencillo

<b>Modelo de Negocios ( máximo 2 páginas)</b>
Definición del producto o servicio, características innovadoras. Propuesta de valor al cliente: Resultados que el consumidor recibirá por usar el producto o servicio.  Modelo de Ingresos.  Estructura de costos y márgenes.  Nivel de riesgo del negocio.  Participación del mercado.  Estrategia de penetración del producto y formas de adopción.  Flujos e indicadores financieros.
<b>Estrategia de desarrollo (máximo 2 páginas)</b>
Estrategia de Marketing y ventas, posicionamiento estratégico, estrategia de producción, promoción, distribución, precio de venta del producto y tiempo de llegada al mercado.  Propiedad patentable.
<b>Equipo Emprendedor (máximo ½ página por persona)</b>
Describir quienes conforman el equipo, capacidad, competencias, experiencia laboral, nivel de formación, conocimiento de la industria y negocio.
<b>Impacto Social y ambiental del negocio (máximo ½ página)</b>
Describir el impacto ambiental del proyecto, si aplican regulaciones y cómo se abordan. Impacto social vía generación de empleo, solución a problemas sociales y responsabilidad empresarial.
<b>¿Por qué invertir en la empresa? (máximo ½ página)</b>

### Conocimiento y aceptación de las bases

La sola inscripción de un equipo o persona por parte de la Universidad e Incubadora respectiva para participar en el Premio, confirma que el equipo o persona e Institución conocen y aceptan estas bases en su integridad, y sin reservas ni excepciones de ningún tipo.

Firma representante Universidad / Incubadora: \_\_\_\_\_

Firma emprendedor(es): \_\_\_\_\_

#### Anexo 4

#### Criterios de Evaluación de Emprendimientos

Estos criterios de evaluación diseñados, buscan disminuir el grado de subjetividad del proceso de evaluación, generando escalas de valoración a los factores que privilegia el Premio:

Criterio de Evaluación	Peso
1. Equipo emprendedor (grupo o persona individual)	30%
2. Oportunidad de Mercado	20%
3. Modelo de Negocio	20%
4. Análisis Competitivo e Industria	15%
5. Oportunidad de inversión	10%
6. Impacto Social y ambiental	5%

#### **1.- Equipo Emprendedor (grupo o persona individual)**

Factor	0	1	2	3	4
<b>Años de experiencia laboral</b>	Menos de 1 año	Entre 1 y 2 años	Entre 2 y 3 años	Entre 3 y 4 años	Más de 4
<b>Nivel de formación</b>	Técnico	Egresado	Universitario completo	Postítulo	Postgrado
<b>Capacidades y conocimientos del equipo</b>	No existe conocimiento específico del área de negocio en los miembros del equipo	Equipo con conocimiento técnico de la solución planteada	Equipo con conocimiento técnico y administrativo del negocio	Equipo con capacidad técnica, comercial y administrativa del negocio	Capacidad del equipo de ampliar las aéreas de negocios
<b>Calidad del equipo consejero</b>	No cuenta con consejeros	Consejeros con conocimiento técnico de la solución planteada	Conocimiento técnico y administrativo del negocio	Capacidad técnica, comercial y administrativa del negocio	Consejeros de base comercial, con capacidad de ampliar las aéreas de negocios y localizados estratégicamente.

## 2.- Oportunidad de Mercado

Factor	0	1	2	3	4
Tamaño de mercado	No conocido	Nacional	Países del MERCOSUR	Latinoamérica	Latinoamérica y Estados Unidos, Europa o Japón
Mercado Nacional	No existe	Mercado emergente	Mercado de pequeña dimensión	Mercado de tamaño medio	Mercado de gran tamaño accesible
Mercado Internacional	No existe	Mercado emergente	Mercado de pequeña dimensión	Mercado de tamaño medio	Mercado de gran tamaño accesible
Tendencias en la regulación	No aplicable	Nueva reglamentación previsible	Compromisos políticos de nueva normativa	Nueva reglamentación en preparación	Nueva normativa de aplicación en breve
Productor y/o servicios que se emplean actualmente	Productos y servicios existentes plenamente adecuados	Disponibles buenas productos y/o servicios de elevado costo	Existen productos y/o servicios y económicamente poco eficientes	productos y/o servicios aplicables	No se conocen productos y/o servicios que satisfacen la necesidad
Periodo pendiente de validación de la tecnología	No conocido	Largo (>1 año)	Corto (< 1 año)	Validación Comercial terminada con éxito	Producto comercial validado y certificado
Funcionalidad del nuevo producto/servicio	Mejora funcional no evidente	Prestaciones similares a las actuales	Mejora perceptible, pero de alcance puntual	Mejora sustancial en la línea de lo existente	Solución cualitativa distinta

## 3.- Modelo de Negocio

Factor	0	1	2	3	4
Grado de Innovación	Empresa mono producto, con nula capacidad de desarrollo de otros bienes y servicios.	Empresa mono producto con algún potencial de desarrollo de otros bienes y servicios.	Empresa multiproducto con capacidad de desarrollo de bienes y servicios propia o tercerizada.	Empresa multiproducto, altamente adaptable a necesidades de mercado, con capacidad de rápido desarrollo de bienes y servicios.	Empresa con alta capacidad de innovación en serie, múltiples productos para distintas necesidades y excelentes economías de ámbito.
Potencial de Globalización	Bajo potencial de globalización, productos sólo con cobertura local, y sin canales de venta.	Bienes y servicios sólo ajustados al mercado Chileno con difícil inserción en otros mercados. Canales de venta establecidos en Chile.	Potencial de globalización en LATAM, con acuerdos de socios estratégicos establecidos.	Buen potencial de globalización, con tracción de usuarios/clientes ya establecidos y socios estratégico en ventas.	Alto potencial de globalización, productos de alto marketing viral, acuerdos firmados con socios estratégicos y alta tracción de ventas.
Costos de industrialización de producto o proceso	Estimación no posible, con costos previsiblemente elevados	Costos relevantes, más elevados que los costos de TT	Similares a los costos de compra de la tecnología (TT)	Costos menores que los costos totales de TT	Costos de poca importancia
Cambios necesarios para	Inversión elevada en	Cambios de procesos o	Instalaciones o equipos	Adecuación sencilla de los	No necesarias

la adopción de la solución por parte de los clientes	instalaciones	sistemas	anteriores sustituibles a bajo costo	sistemas o infraestructuras actuales	
Participación de mercado esperada a 5 años	menor al 5%	5- 15% del mercado	15-20% del mercado	20- 25% del mercado	25- 30% del mercado
Nivel de Riesgo	Riesgos desconocidos, previsiblemente elevados	Riesgos elevados con límites definidos	Riesgos medios, bien conocidos	Pequeño riesgo, según incidencias	Tecnología estandarizada y/o certificada

#### 4.- Análisis competitivo e industrial

Factor	0	1	2	3	4
Tendencia de Crecimiento del mercado	Desapareciendo / Indefinida	Mercado que aún no existe pero aparece como prometedor	Estable	Crecimiento sostenido	Tasa de crecimiento elevado
Barreras técnicas	Es necesaria la certificación previa	Ha de cumplirse los estándares de facto	Criterios de calidad establecidos (best practices)	Se conocen las características de las soluciones tecnológicas habituales	No existen
Oferta comercial afín	Productos similares en oferta habitual	Productos anunciados, no disponibles o en introducción	Productos disponibles parcialmente equivalentes	Productos disponibles de menor eficiencia	No existen productos similares
Confidencialidad de la innovación o know-how	Información clave difundida ampliamente	Información clave conocida por otros especialistas	Personas informadas con contrato de confidencialidad	Acceso a información clave solo para miembros del equipo	Información clave conocida solo por el responsable del equipo
Desarrollo de terceros en tecnologías afines	Patentes en vigor	Patentes con cobertura parcial	Proyectos de I+D finalizados	Proyectos de I+D en curso de realización	No se conocen trabajos de terceros
Valor agregado del producto y/o servicio	Valor agregado de la solución no estimados	Valor agregado generado menor al de las soluciones existentes	Solución similar a las existentes en cuanto al valor agregado generado	Valor agregado generado apreciable	Valor Agregado óptimo
Situación de monopolio en el mercado	Monopolio mundial en los campos de aplicación tecnológica	Situación de monopolio en algunas aplicaciones posibles	Situación dominante en un grupo restringido de empresas	Mercado limitado a un escaso número de empresas	Mercado de aplicaciones accesible y abierto
Cadena de Valor	Cadena de valor fragmentada	Identificados posibles proveedores y distribuidores	Contactos con distribuidores y productores	Acuerdos establecidos con proveedores y distribuidores	Cadena de Valor integrada



### 5.- Oportunidad de Inversión

Factor	0	1	2	3	4
<b>Atractivo de condiciones de participación</b>	Condiciones de inversión sin atractivo para la entrada de inversionistas (acciones no preferenciales, sin asiento en directorio, alto costo de entrada, etc)	Condiciones de inversión desbalanceadas entre equity y capital (poco equity y alto capital). Inversionistas sólo como asesores, sin asiento en directorio.	Condiciones regulares de inversión, muy favorables a emprendedor y vehículos de financiamiento algo restrictivos para inversionistas.	Buenas condiciones de inversión para inversionistas. Asiento en directorio, activo rol en toma de decisiones.	Condiciones de inversión muy bien balanceadas entre capital levantado y equity ofrecido. Clausulas adecuadas (acciones preferenciales y liquidación preferente para inversionistas). Posibilidad de inversión en otros emprendimientos relacionados al actual.
<b>Retorno/ Inversión a 5 años</b>	No estimable	Retorno 2-3 veces la inversión	Retorno 3-4 veces la inversión	Retorno 4-5 veces la inversión	Retorno >5 veces la inversión

### 6.- Impacto social y ambiental

Factor	0	1	2	3	4
<b>Manejo de impacto ambiental</b>	Impacto ambiental no estimado	Impacto ambiental de difícil manejo	Impacto ambiental negativo manejado de acuerdo a la regulación ambiental	No genera impacto ambiental negativo	Impacto ambiental positivo
<b>Impacto social generado</b>	Impacto social no estimado	Impacto social nulo	Impacto social solo en el área del negocio	Impacto social de alcance multisectorial	Impacto social general