

ANEXO N°2

1. Pauta de evaluación de PRE-SELECCIÓN.

Postulación online y primera selección según información en formulario. Para elegir los proyectos existen cuatro criterios de selección según categoría de proyecto.

**Se considerará en la preselección la elegibilidad de los proyectos postulados en la convocatoria para ambas categorías, según las condiciones las Bases SSAF y de los requisitos mencionados por Austral Incuba en el numeral 1.*

2. Los criterios de selección para las categorías **Ideación, Desarrollo y Pre-revenue**:

Capacidad del emprendedor o del equipo emprendedor para desarrollar el proyecto: trayectoria, conocimiento del material trabajado, know how.	35%	/10
Etapas de desarrollo del proyecto: antecedentes sobre validaciones técnicas y de mercado que respalden el desarrollo del proyecto.	25%	/10
Grado tecnológico del proyecto: carácter disruptivo de la propuesta y capacidad de apropiabilidad (Patente)	10%	/10
Potencial impacto de mercado: necesidad de mercado, tamaño de mercado, valor cuantificable que genera.	30%	/10
TOTAL	PUNTOS	/40

3. Los criterios de selección para las categorías **First-revenue, Break-even y Expansión**:

Capacidad del equipo emprendedor para desarrollar el proyecto: trayectoria, conocimiento del material trabajado, know how, dedicación al proyecto.	35%	/10
Grado tecnológico del proyecto: patentes que involucra.	20%	/10
Potencial impacto de mercado: necesidad de mercado, tamaño de mercado, valor cuantificable que genera.	25%	/10
Modelo de negocios, escalabilidad, plan comercial.	20%	/10
TOTAL	PUNTOS	/40

4. Cada pregunta del cuestionario responde a uno de los criterios de selección. Por otro lado, se asignará puntaje del 1 al 10 a cada respuesta del formulario. A partir de este informe se elabora un ranking de los proyectos postulados.

5. Cabe destacar que la postulación la realizará el representante del proyecto, denominado para estos efectos "líder de proyecto".

6. En esta etapa se seleccionan los proyectos para Pitch Day, en donde se les informará vía mail si pasan a la siguiente etapa o no, y se les confirmará el lugar y la hora de su realización.

7. Pitch Day, 10 de noviembre.

Es una jornada en donde los proyectos que pasaron la Pre-selección, son citados a un lugar seleccionado por Austral Incuba para una presentación de 7 minutos, ante el Consejo de la convocatoria. Esta presentación debe contener los siguientes puntos y seguir la siguiente estructura:

- Lámina 1: Portada – nombre del proyecto.
- Lámina 2: Necesidad o problema que busca resolver.
- Lámina 3: Solución (Producto/servicio).
- Lámina 4: Características diferenciadoras/Ventajas competitivas/Grado de Patentabilidad.
- Lámina 5: Mercado objetivo.
- Lámina 6: Competencia.
- Lámina 7: Estrategia de comercialización.
- Lámina 8: Proyección de crecimiento del negocio.
- Lámina 9: Equipo.

* Como sugerencia: poner frases cortas (evitar textos largos y leerlos), incluir fotografías o videos, hacer una presentación atractiva y dinámica. Se tienen sólo 7 minutos para exponer ante el Consejo.

Durante el Pitch Day, se seleccionarán los proyectos para la siguiente etapa denominada “Regata del Emprendimiento y la Innovación”.

8.5 Pauta de evaluación del PITCH DAY usada por el panel de expertos:

CÓDIGO INTERNO PROYECTO						
CRITERIOS	CALIFICACIÓN					PUNTAJE
Propuesta de valor	1	2	3	4	5	/5
Potencial de crecimiento	1	2	3	4	5	/5
Solidez del equipo	1	2	3	4	5	/5
Presentación del proyecto	1	2	3	4	5	/5
						/20

1. CONCLUSIÓN

CALIFICA

SI

NO

COMENTARIOS Y/O OBSERVACIONES

CRITERIOS	DEFINICIÓN	PONDERACIÓN
1. Propuesta de valor	<ol style="list-style-type: none"> 1. Presenta un alto grado de diferenciación respecto a lo existente. 2. Responde a una necesidad del mercado declarada por el emprendedor (dolor de mercado). 3. Se identifican en el modelo de negocio beneficios para clientes y usuarios (agrega valor). 4. La propuesta tiene características únicas. 5. Se declara una ventaja competitiva (patentabilidad, idea difícil de replicar por razones técnicas o tecnológicas, entre otras) 	30%
2. Potencial de Crecimiento	<ol style="list-style-type: none"> 1. El tamaño de la oportunidad de mercado es atractivo (tamaño para crecer), cuantificado y segmentado. 2. Se declaran/observan barreras de entrada a este mercado que protejan la idea y den ventaja al emprendedor. 3. Se identifica y menciona a la competencia. 4. Se observa transversalidad en la solución (abarca más de un mercado y no es de nicho). 5. Se muestra la estrategia comercial con claridad (metas venta, plazos, realismo de las metas). 	30%
3. Equipo	<ol style="list-style-type: none"> 1. El equipo emprendedor cubre todas las necesidades del proyecto (capacidad de ejecución del proyecto). 2. Se observa experiencia como equipo 3. Se observan habilidades específicas en la declaración del equipo (capacidad de análisis, habilidades comunicacionales, capacidad de adaptación). 4. El equipo posee recursos y redes de contactos. 5. Dedicación de jornada de 100%, al menos del rol directivo/comercial. 	25%
4. Presentación del proyecto	<ol style="list-style-type: none"> 1. Presentan una actitud atenta y receptiva. 2. Apertura y disposición a la crítica. 3. Adecuado manejo de la presión. 4. El equipo es capaz de generar impacto e influir positivamente en el interés de la audiencia. 5. Puede ser útil evaluar la claridad de la presentación, capacidad de síntesis y foco en los puntos relevante de la propuesta de valor. 	15%

8.6 Regata del Emprendimiento y la Innovación, 3 de noviembre.

Austral Incuba seleccionará a los mejores proyectos de cada categoría que clasificarán a la Regata final. Esta actividad es un taller en presencia en donde AI pone a disposición de los emprendedores, mentores y especialistas en distintas áreas, y además es un premio para todos los seleccionados y tiene como objetivo potenciar los emprendimientos en los siguientes focos:

- Sueños y liderazgo.
- Filosofía corporativa.
- Propuesta de valor y modelo de negocios

1. Ganadores, 4 de noviembre.

La cantidad de seleccionados en cada proceso y la cantidad de ganadores, la determinará exclusivamente Austral Incuba, así como el cumplimiento de los requisitos en la selección.

La selección se hará con un panel de expertos conformado por representantes de nuestros socios estratégicos, con un mínimo de 3 expertos en materias técnicas y de negocios.

Los seleccionados serán notificados a través de un correo electrónico y serán invitados a una ceremonia de premiación a realizar en Valdivia.