

I. ANTEDECENTES

La logística comprende todos los servicios, procesos, información y documentos necesarios para “movilizar” los bienes y servicios desde su punto de producción hasta el consumidor final. Así, en el caso de las exportaciones, el punto final de transporte dentro del país de origen puede ser el puerto o aeropuerto o paso fronterizo, o bien el destino final doméstico en el caso de las importaciones o producción para consumo nacional. Esto incluye diversos componentes operacionales como los procedimientos administrativos, de fiscalización y aduaneros, la organización y la gestión del transporte, los servicios de embalaje, almacenamiento e inventario, los servicios de seguimiento y localización, así como el uso de tecnologías de información y comunicación a lo largo del proceso. La logística también incluye elementos de infraestructura, tales como la infraestructura de transporte, de telecomunicación y de almacenamiento que facilita la conectividad a lo largo de la cadena de distribución.

II. OBJETIVO

El concurso LogisticUp busca apoyar la generación de emprendimientos dinámicos en los sectores de logística y que sean capaces de solucionar distintas problemáticas y brechas que tienen los sectores industriales exportadores priorizados por el programa Transforma Logístico Centro Sur. Los emprendimientos seleccionados deben ser capaces de validar técnica y comercialmente sus proyectos en un plazo máximo de 6 meses.

III. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Generar una masa crítica de emprendedores con ideas de negocio enfocadas en los sectores productivos mencionados.

Orientar y transferir a los emprendedores metodologías de apoyo en materias de negocio como asesorías legales, financiero, tributario, pitch, liderazgo, modelo de negocios, entre otros.

Vincular los emprendedores con ideas de negocio que resuelven brechas que poseen estas industrias.

Seleccionar y desarrollar al menos 8 Startup con un Prototipo Mínimo Viable validado por el mercado.

Asignar un mentor que acompañe a cada equipo en su proceso.

Consolidar a las empresas participantes en el mercado regional con miras a su crecimiento tanto nacional como internacional.

IV. ENFOQUE

El concurso LevelUp busca apoyar acciones que permitan posicionar a la industria de la logística dentro del mundo del emprendimiento local y fortalecer proyectos de I+D, Servicios de simulación, tecnología, administración de procesos, servicios para el transporte, entre otros.

Por medio de estos emprendimientos, se deben buscar solucionar distintas problemáticas y brechas que tienen los sectores exportadores priorizados para el programa logístico. Estos sectores exportadores son los siguientes:

Agroindustria para el desarrollo
Alimentos con valor agregado
Industria del salmón e industria de la miticultura
Industria secundaria de la madera
Industria del Vino
Industria de los Berries

V. COEJECUTOR

Instituto Regional de Administración de Empresas (IRADE), corporación sin fines de lucro que agrupa a las principales empresas productivas y de servicios de la Región del Biobío.

Participará en la ejecución total del programa LogisticUp acompañando las etapas de Animación e Inicio de Proyecto. La intención principal es acompañar a los proyectos desde su etapa de postulación hasta la etapa final de la ejecución de proyectos cofinanciados.

Academia del Emprendimiento

Durante el periodo de animación, IRADE implementará la Academia del Emprendimiento, programa el cual busca entregar a los emprendimientos preseleccionados, todas las herramientas necesarias para estar en el ecosistema del emprendimiento y tener proyectos adjudicables a financiamiento. Desarrollarán su programa en un periodo de 5 semanas, con una totalidad de 28 horas de capacitación, con las temáticas de Lean Canvas, Marketing y Trabajo en equipo.

Junto con esto, serán los encargados de trabajar con los proyectos mediante mentorías realizadas por profesionales de la industria con la finalidad de conectar a los emprendedores con las brechas de las mismas y con posibles clientes, aparte de la asesoría legal y contable que permitirá llevar las actividades propias de los proyectos en orden.

VI. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La postulación se realizará mediante una plataforma Charly.io, la cual realizará el primer filtro de proyectos en base al cumplimiento de todos los requerimientos solicitados en el proceso de postulación. Si existe información incompleta, el proyecto no ingresará al proceso de evaluación.

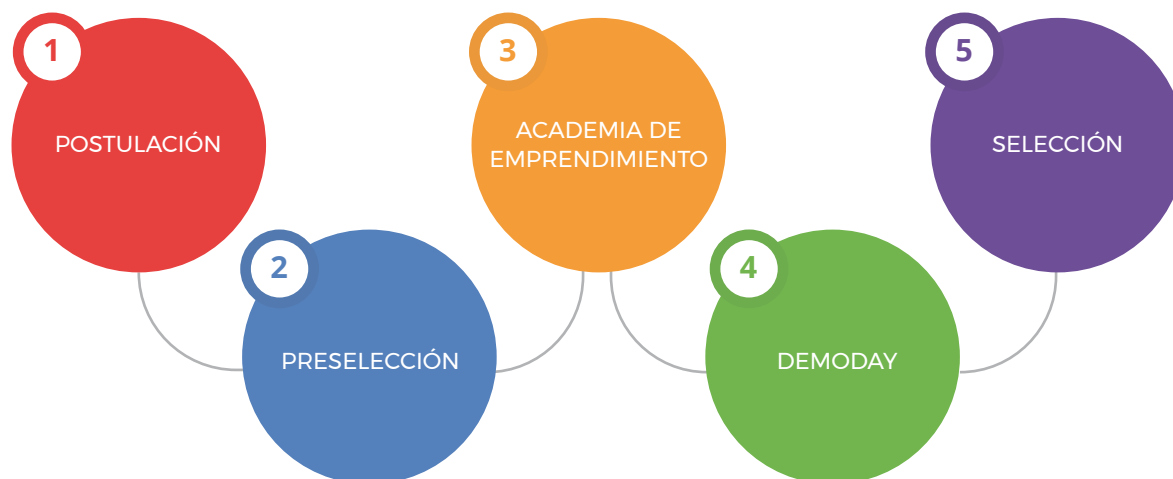
Posterior a esto, aquellos proyectos que cumplen con los requerimientos de elegibilidad, serán evaluados por un comité designado por IncubaUdeC, con una puntuación de 1 a 5, por cada uno de los criterios de evaluación de la postulación, siendo 1 la menor calificación y 5 la máxima calificación. Para acceder a la etapa de preselección, el proyecto deberá tener al menos una calificación promedio 3.

En la primera etapa de postulación vía internet, el formulario permitirá conocer aspectos generales del proyecto los cuales serán evaluados con la siguiente ponderación:

Criterios de evaluación en la postulación	%
Solución Propuesta Producto/Servicio, propuesta de valor, factores de diferenciación, ¿qué soluciona?, impacto en ámbito priorizado por las políticas públicas nacionales, regionales y sectoriales.	40%
Oportunidad de Negocio Necesidad y oportunidad de negocio a abordar.	20%
Modelo de negocio Modelo de negocio definido para abordar la oportunidad de negocio visualizada, replicabilidad del modelo, y proyecciones de crecimiento estimadas. Identificación de clientes y posibles lazos comerciales o inicio de conversaciones.	15%
Equipo Emprendedor Equipo emprendedor, experiencia, redes, colaboradores y/o mentores.	25%

Posterior a esto y durante la etapa de Animación, el pitch de los proyectos se verán fortalecidos, por lo que junto con la realización de un formulario 2.0, tendrán que presentar en 3 minutos su proyecto.

VII. METODOLOGÍA



ANIMACIÓN

Postulación: Será a través de una postulación en línea completando un formulario disponible a partir del 01 de Enero de 2018 hasta el 11 de Febrero de 2018 a las 23.59 horas, en la página web de IncubaUdeC (www.incubaudec.cl) y en su redes sociales (Facebook, Twitter).

La información solicitada en el formulario de postulación corresponde a descripción general del proyecto (problema/solución, equipo, estado de desarrollo, nivel de ventas y/o inversión), además de información adicional.

Preselección: El listado de preseleccionados será dado a conocer el día 16 de febrero de 2018 a las 15.00 horas mediante un listado publicado en la web y redes sociales de IncubaUdeC, luego de la deliberación del comité interno de la incubadora.

Academia de Emprendimiento: Los proyectos preseleccionados deberán participar de manera obligatoria en un periodo de academia las que se llevaran a cabo en un periodo estimado del 19 de febrero hasta el 31 de marzo y permitirá mejorar su propuesta en un formulario 2.0 para posteriormente presentar en un Demo Day.

Demoday: Luego de fortalecer el formulario y pitch de los proyectos, estos deberán defender su proyecto en una presentación de 3 minutos frente a un Comité de Inversionistas, compuesto por representantes de IncubaUdeC, IRADE, agentes de la industria e inversionistas.

Selección: Finalmente, se darán a conocer los proyectos seleccionados para entrar en la etapa de Inicio de Proyecto, una vez que se notifique de la incorporación de las ideas de negocio a la nómina de la Gerencia de Emprendimiento de Corfo.

INICIO DEL PROYECTO

Periodo correspondiente a la segunda etapa del concurso seleccionados los proyectos con co-financiamiento:

Starting Day: Inicio de programa SSAF, entrega de información del programa, capacitación técnico financiero, presentaciones de proyectos adjudicados, entrega de antecedentes de eventos a realizar durante el periodo.

Convocatoria Prototipaje I: Validación técnica del PMV además de la validación comercial para identificar que la idea de negocio presentada tenga oportunidades de mercado. Se trabajará directamente con usuarios/clientes, investigando si el producto/servicio tiene mercado.

Convocatoria Prototipaje II: Desarrollo del PMV, evaluando número de potenciales usuarios/distribuidores que validaron el prototipo, encuesta de validación, análisis de resultados.

Convocatoria Go to Market: Contacto directo con clientes, socios claves, etc., para la investigación de mercado, para ellos se realizará levantamiento de información y definición de perfiles, entrevistas, coordinación de reuniones, visitas a cada destino, actividades vinculantes con los grupos de interés.

Convocatoria Go to Market II: Demostrar interés comercial, por medio de cartas de intención de compra o iniciando ventas.

Mentorías 1:1 de manera mensual, siendo dirigidas por un experto en el rubro. El objetivo es que pueda brindar soporte y retroalimentación al modo de ejecución que lleven los proyectos para poder corregir posibles actividades que no sean las óptimas, como también entregar herramientas que permitan potenciar el desarrollo de las actividades.

Pitch Party: Actividad que consiste en que los emprendedores deberán presentar su pitch, en un tiempo de tres minutos, frente a una audiencia constituida por el equipo de emprendedores, agentes de la industria, actuando estos últimos como jurado, con el fin de que entreguen su feedback.

KPI's Follo-Up: Acompañamiento de ejecutivo técnico y financiero del Proyecto para velar por la ejecución del proyecto y asegurar el cumplimiento de las obligaciones financieras, actividades y objetivos de los proyectos, de proveer de conocimientos específicos para la creación del nuevo negocio, facilitar el acceso a redes, entre otros.

VIII. CONSULTAS

Las consultas deben ir dirigidas a IncubaUdeC, a través del correo electrónico difusionincuba@udec.cl. Las consultas serán respondidas dentro de un plazo de 2 días contados desde su presentación, con tope de consultas ingresadas el día 01 de febrero de 2018 a las 18.00 horas.