

## BASES DE POSTULACIÓN 6TA EXPEDICIÓN

### 1. Antecedentes

La región de Antofagasta, ubicada en el norte de Chile, es conocida por ser una de las zonas más importantes en la minería del país y a nivel global. Conocida como “la capital de la minería”, esta región cuenta con importantes yacimientos de cobre, molibdeno, oro, plata, litio, entre otros. Además, la región cuenta con importantes empresas mineras, estas empresas emplean a miles de trabajadores en la región y generan importantes ingresos para el país.

La minería ha sido una actividad económica importante en la región de Antofagasta durante siglos, y la explotación moderna de los recursos minerales comenzó a principios del siglo XX. La minería ha sido el motor económico de la región y del país, contribuyendo significativamente a su desarrollo y crecimiento.

A pesar de que Antofagasta es un ecosistema muy activo en materia de emprendimientos, la mayoría de estos negocios se orientan a necesidades locales, lo que limita su escalabilidad, por lo tanto, existe una gran oportunidad de aprovechar las ventajas comparativas que ofrece la región en la creación de nuevas soluciones, basadas en innovación y tecnología.

Así, el 2021 nace Aster, la primera aceleradora de startups de la zona norte de Chile a través de una colaboración entre el *Gobierno Regional* de Antofagasta, su *Comité de Desarrollo Productivo y Escondida I BHP*.

Aster busca impulsar el desarrollo de startups, aprovechando las ventajas comparativas que ofrece el territorio para la creación de nuevas soluciones, basadas en innovación y tecnología. El propósito de Aster es convertir a Antofagasta en un polo de innovación y emprendimiento, referente a nivel internacional atrayendo talento de otras partes del país y del mundo para potenciar sus soluciones desde la región. Estamos comprometidos con ser el puente de conexión entre las startups y la minería, habilitando espacios de conocimiento, contactos y colaboración, para así romper brechas en la industria minera a través de la disrupción e innovación tecnológica.

Hasta la fecha Aster ha seleccionado, invertido y acelerado en 56 startups de alto potencial de crecimiento. Se han invertido un total de USD \$1.300.000 en estas compañías, provenientes del Fondo Copernico otorgados por Escondida I BHP. Además, este portafolio ha alcanzado ventas acumuladas que superan los USD \$7.100.000.-

Aster es impulsado y financiado 100% por [Escondida I BHP](#) y ejecutado por la aceleradora de negocios [Magical](#).

### 2. Programa de Aceleración

El programa de aceleración tiene una duración de **cuatro meses**, el cual es desarrollado principalmente en formato on-line. El objetivo de este es asesorar y apoyar a las startups para que crezcan de manera rápida y alcanzar su máximo potencial en un corto período de tiempo. En términos específicos, los objetivos de este programa son:

- 1) Asesorar a las startups en lograr un product - market fit a través de distintas asesorías de modelo de negocios, con el fin de potenciar sus ventas.
- 2) Proporcionar y asesoramiento personalizado de expertos en la industria para apoyar a las startups en superar sus desafíos en áreas de Gestión Comercial, Desarrollo de producto, Legal, Marketing, Desarrollo organizacional, Expansión, entre otros.
- 3) Proporcionar financiamiento a las startups para aumentar sus ventas, mejorar sus productos tecnológicos y aumentar sus operaciones.

- 4) Facilitar espacios de vinculación con actores relevantes del ecosistema de innovación y emprendimiento de la Región de Antofagasta y empresas o instituciones público-privadas de la Industria.

Las etapas que componen el programa de aceleración son:

1. Diagnóstico de entrada
2. Desarrollo y entrega de plan de trabajo
3. Sesiones de consultoría con asesores expertos
4. Diagnóstico Legal y Propiedad Intelectual
5. Diagnóstico Arquitectura de Software
6. Sesiones de trabajo con ejecutivo/a de portafolio
7. Plan de Vinculación con Escondida | BHP
8. Aster Week
9. Aster Meeting
10. Preparación Pitch Aster Demo
11. Presentación final en Aster Demo

La startup se deberá enfocar en la validación del modelo de negocios, la gestión comercial para potenciar las ventas y la preparación para el escalamiento, siendo estos los marcadores de éxito durante el plazo de desarrollo del proyecto. Esta etapa comprende desde el diagnóstico de entrada con la elaboración de un plan de trabajo hasta el Aster Demo que corresponde al término del programa.

Además, las startups seleccionadas para participar en el proceso serán asesoradas y acompañadas permanentemente por profesionales de Aster, de acuerdo con los términos del contrato de servicios de aceleración que suscriban los beneficiarios en consonancia con las mismas bases.

El programa de aceleración de Aster ofrece a los emprendedores seleccionados una variedad de servicios, actividades y beneficios para ayudarles a escalar sus negocios. Estos incluyen:

- Financiamiento inicial de USD \$15.000 del fondo de capital semilla [Coppernico](#), administrado por ChileGlobal Ventures, área de capital de riesgo de Fundación Chile, de acuerdo al punto 9 de las presentes bases..
- Consultoría personalizada de 10 a 13 sesiones con asesores expertos en diversas áreas clave para empresas tecnológicas, incluyendo modelos de negocios, marketing digital, UX, ventas, aspectos legales, growth hacking y estrategia de marca, entre otros.
- Diagnóstico Legal y Propiedad Intelectual de la mano de expertos legales enfocados al levantamiento de capital futuro.
- Diagnóstico de Arquitectura de Software enfocado al escalamiento de la tecnología.
- Talleres y Aster Talk adaptados a las necesidades específicas de cada batch.
- Descuentos en servicios valorados en más de USD \$200.000<sup>1</sup>.
- Acompañamiento continuo a la empresa durante el programa, con reuniones de trabajo semanales realizadas por ejecutivos de Aster.
- Asignación de un Mentor (ejecutivo estratégico de BHP, Spence o Escondida) que apoyará a la startup con 2 a 3 horas mensuales.
- Aster Meeting, encuentro presencial en Antofagasta para dar a conocer tu startup al ecosistema y nuestras redes de contacto.
- Plan de Vinculación y acceso a contactos comerciales, redes y alianzas de reconocidas empresas y organizaciones a nivel nacional y regional importantes del ecosistema<sup>2</sup>.
- Gestión de prensa para dar a conocer tu solución tecnológica a través de nuestros canales digitales y notas de prensa en portales destacados.
- Acceso a ser parte de una comunidad digital colaborativa entre emprendedores de Antofagasta y el resto del país, donde podrán encontrar inspiración, conocer a otros fundadores, resolver dudas y colaborar.

---

<sup>1</sup> La lista actualizada de descuentos disponibles se mantendrá al día en la página web y podrá estar sujeta a cambios por factores externos a Aster.

<sup>2</sup> La lista actualizada de red de contactos, redes del ecosistema y expertos se mantendrá al día en la página web y podrá estar sujeta a cambios por factores externos a Aster.

- Acceso a la oficina de Aster en Antofagasta como espacio de trabajo y/o para realizar reuniones de equipo o con clientes.
- Acceso a un follow on de USD \$50.000 para el primer lugar o USD \$20.000 para el segundo lugar, el cual dependerá de una pauta de evaluación ligada al estado de madurez de la startup, desempeño durante el programa y evaluación del pitch en el Aster Demo.

### 3. Resultados Esperados

a) Se espera que los emprendimientos beneficiados avancen en al menos una etapa en su ciclo de desarrollo, esto es: seed a growth, o de growth a expansión; a través de evidencias concretas como incremento en ventas, desarrollo de producto y/o levantamiento de capital.

b) Se espera que los emprendimientos beneficiados generen conexiones con el ecosistema regional, nacional y latinoamericano, con la intención de desarrollar oportunidades de networking y negocios.

c) Se espera la asistencia obligatoria del equipo fundador de cada startup a todas las actividades presenciales de vinculación en Antofagasta, principalmente en encuentros claves como Aster week, Aster Meeting y Aster Demo.

### 4. Requisitos de Postulación ¿Quiénes pueden postular?

Para participar de esta convocatoria, los/las postulantes deben cumplir con los siguientes requisitos:

1. El postulante debe ser una **persona jurídica con fines de lucro** debidamente constituida en Chile por medio de una sociedad por acciones o sociedad anónima. En caso de ser una empresa extranjera, se pide que tengan la debida documentación para comercializar sus servicios en Chile.
2. **Naturaleza de la solución:** Startups tecnológicas innovadoras (software o hardware/software) de desarrollo propio y TRL igual o mayor a 6.
3. **Alcance:** Que tengan potencial de internacionalización y escalabilidad.
4. **Etapas de madurez:** Que se encuentren en una etapa *seed*<sup>3</sup>.
5. **Equipo:** Que cuenten con un equipo multidisciplinario, con experiencia pertinente en la industria objetivo, una dedicación de tiempo completo a la startup y que compartan los objetivos y visión del programa.
6. **Industria:**
  - a. Que tengan foco en la industria minera y servicios adyacentes.
  - b. Otras industrias relevantes para el norte de Chile como energías renovables, recursos hídricos, logística industrial y transporte.
7. **Localidad:** Startups locales, nacionales y de Latinoamérica que tengan potencial para desarrollar sus negocios en la capital minera de Chile: Antofagasta.
8. **Declaración jurada simple:** Que los fundadores declaren las empresas que tienen y que estas no son del mismo giro que la startup postulante.

#### 4.1 . ¿Qué te podría dejar fuera del proceso de postulación?

- a) Falta de veracidad de la información entregada en el proceso de selección.
- b) Que hayas sido beneficiario anterior de Aster
- c) Tener deudas tributarias en el sistema financiero
- d) Que seas trabajador de BHP, Fundación Chile, Aster o Magical

---

<sup>3</sup> Seed: Etapa con validación comercial (priorizando primeras ventas o pilotos comerciales)

## 5. Proceso de Convocatoria y postulación

La convocatoria será a través de una postulación en línea completando un formulario disponible en la página web de Aster [www.asteraceleradora.com](http://www.asteraceleradora.com) y que se puede acceder desde [aquí](#).

El proceso de convocatoria será entre las **16:00 horas del día martes 04 de junio, hasta las 23:59 horas del día viernes 12 de julio; ambos del año 2024**. Durante este período se recibirán consultas directamente a través del correo de la aceleradora, [postulaciones@asteraceleradora.com](mailto:postulaciones@asteraceleradora.com), las cuales serán contestadas por los ejecutivos de Aster, en un plazo no superior a 5 días hábiles, de manera de facilitar la postulación de los emprendedores.

## 6. Proceso de Preselección

### I. Comité de Screening

Los proyectos postulados que cumplan con los requisitos de postulación, conforme se encuentran establecidos en el punto 4 de las presentes bases, serán contactados por ejecutivos de Aster a través de su correo electrónico para coordinar una reunión screening, donde se busca conocer a la startup y validar las respuestas entregadas en el formulario.

Esta primera evaluación es realizada por el comité de screening y tiene una duración de 1 a 1,5 horas. Es una reunión clave para continuar a la siguiente etapa. Esta se compone de 2 evaluaciones, Pitch y presentación Demo.

#### A) **Primera evaluación: Pitch**

El emprendedor deberá presentar un pitch de 5 minutos al comité de screening, con exactamente los siguientes contenidos:

- Descripción del problema y solución
- Mercado potencial y objetivo
- Modelo de negocios
- Competencia
- Validación comercial (ventas y/o pilotos)
- Roadmap de Expansión a 2 años
- Equipo / Mentores/ Advisors

#### B) **Segunda evaluación: Presentación Demo**

El emprendedor deberá presentar en un periodo de 15-30 minutos una demostración en vivo de la tecnología para verificar su funcionamiento y nivel de madurez.

El Comité de Screening evaluará los proyectos postulados en base a la información proporcionada en el formulario postulación y la reunión de screening. El detalle de los criterios y escala de puntaje para evaluar cada uno de estos criterios, se encuentran establecidos en el **Anexo N° 1**. Se dará respuesta a quienes avanzan, en un plazo de hasta 5 días desde la reunión de screening y para su aprobación, estos deberán tener un puntaje promedio ponderado mínimo de 3,5.

Los emprendimientos elegidos deberán completar un cuestionario de compliance dentro de un plazo máximo de 48 horas desde la fecha del envío de la notificación. Su revisión está a cargo de *Chile Global Ventures*, quienes administran el Fondo de Capital Semilla Copernico (punto 9 de las presentes bases). La respuesta a este cuestionario, se entregará en un plazo no superior a 5 días hábiles.

Paralelamente, se llevará a cabo un Due diligence financiero realizado por la Gerencia de Finanzas de Magical. Para esto, se les solicitará a los participantes que envíen la documentación necesaria a través del correo electrónico de un integrante del comité screening. Esta información será revisada para asegurar que la empresa se encuentre en condiciones óptimas para avanzar en el proceso de selección.

Finalmente, tanto el Due diligence de Fundación Chile como el financiero, deben ser aprobados para avanzar a la siguiente etapa de presentación ante el comité de inversiones.

## II. Comité de Inversiones

En esta segunda etapa de preselección, se establecerá una fecha para que los participantes realicen su segundo pitch de 5 minutos ante el Comité de Inversiones de Aster. Durante esta fase, se elegirán a los postulantes que avanzan a la etapa de selección. Los contenidos del pitch son los mismos mencionados en el punto 6, A) Primera evaluación: Pitch. Luego de presentar, el comité de inversiones dispondrá de 5 minutos para realizar preguntas al emprendedor. El detalle de pauta de evaluación del comité de inversiones, se encuentra establecida en el **Anexo N° 2**.

De todos los proyectos que se presenten ante el Comité de Inversiones se realizará un ranking del total de puntaje obtenido, **preseleccionando como máximo a 10 participantes con los puntajes más altos**. Estos serán comunicados por email a la dirección de correo electrónico que proporcionen en el formulario de postulación y avanzar al proceso final de selección.

## 7. Proceso de Selección

### I. Comité de Selección Escondida I BHP

En esta etapa final, las 10 startups preseleccionadas deberán realizar su tercer pitch ante el Comité de Selección de Escondida I BHP, con el objetivo de elegir a las 6 startups que serán parte de la próxima Expedición de Asternautas. Esta instancia será decisiva para la selección de los postulantes y la fecha de presentación será comunicada con anticipación.

Esta presentación debe ser de **3 minutos** con exactamente los siguientes contenidos:

- Descripción del problema
- Solución y propuesta de valor
- Validación técnica y comercial
- Equipo / Mentores/ Advisors

El detalle de pauta de evaluación del Comité de Selección Escondida I BHP, se encuentra establecida en el **Anexo N° 3**.

Paralelamente, se llevará a cabo un Due diligence técnico con un experto externo para corroborar la veracidad de la tecnología presentada. Para esto, se agendará una reunión de máximo 30 minutos junto al experto y una persona del equipo Aster. Si alguna de las 6 startups seleccionadas no aprueba este diagnóstico, no podrá ser parte de la sexta generación, por lo tanto, la lista avanzará para seleccionar a otro proyecto.

## 8. Due Diligence y Onboarding

Una vez seleccionados, los proyectos, para ser beneficiarios efectivos del programa y tener acceso a los recursos que este entrega, deben cumplir con las siguientes condiciones copulativas y necesarias:

- Firmar un contrato de aceleración entre Aster y el Emprendimiento (quienes los representen)
- Firmar un Convenio de colaboración, entre Fondo [Coppernico](#) y el Emprendimiento (quienes los representen)
- Haber aprobado el Due diligence financiero y técnico con el objetivo de verificar el estado de la tecnología, la empresa y los antecedentes entregados. Su aprobación es condicionante para participar del programa.
- Cumplir en todo momento con los términos del Fondo Coppernico, referidos en el punto 9 de las presentes bases.
- Tener una cuenta de banco activa a nombre de la empresa para el depósito de los fondos.

## 9. Fondo de Capital emprendedor Copernico

Los emprendimientos seleccionados para participar del programa de aceleración, podrán acceder a un capital semilla inicial, el que es otorgado por Escondida | BHP a través Copernico, fondo de capital emprendedor centrado en el desarrollo de ecosistemas de innovación territorial, con visión de impacto global, administrado por ChileGlobal Ventures, área de capital de riesgo de Fundación Chile. Este fondo entregará financiamiento a las startups, sin exigir propiedad o regalías por parte de Escondida|BHP, Copernico, ChileGlobal Ventures, o Fundación Chile.

Los emprendimientos seleccionados tendrán acceso a un financiamiento semilla inicial de USD \$15,000. Luego, y finalizado el programa, en el Aster Demo, se seleccionarán los mejores emprendimientos del batch, en esa instancia se entregarán las siguientes inversiones follow-on:

- **1er lugar:** USD\$ 50.000
- **2do lugar:** USD\$20.000

Durante el Aster Demo, se reconocerá a una startup que sea liderada por mujeres y/o personas provenientes de pueblos originarios con un ticket de USD\$5.000. Este último lleva por nombre "**Kelu**" y tiene como objetivo destacar a líderes que están irrumpiendo en la industria minera. Este premio se entregará bajo criterios elegidos por Aster y Escondida | BHP, en caso de que haya candidatos que cumplan con los requisitos. Es importante tener en cuenta que existe la posibilidad de que no se presente ningún reconocimiento para este premio debido a que no se cumplan los requisitos o bien no lo compone la expedición en proceso de aceleración.

Los valores antes indicados se entregarán siempre en pesos chilenos, a una conversión de USD - CLP (dólar a peso chileno) por un valor fijo de CLP **\$907,1**.

Con la finalidad de tener acceso al financiamiento de capital semilla del Fondo Copernico, el equipo emprendedor, deberá completar un cuestionario para recopilar información acerca de los destinatarios potenciales de donaciones (postulantes), y así, dar cumplimiento con las políticas y leyes aplicables, incluyendo políticas internas de anti-corrupción de Escondida | BHP y Fundación Chile. Finalmente, los emprendedores deberán firmar un convenio, cuyas condiciones, en cuanto resulten aplicables a los seleccionados, se entienden formar parte integrante de las presentes bases. Su aceptación es igualmente una de las condiciones referidas en el punto 8 precedente de estas bases.

## 10. Condiciones del programa

Las bases del programa de aceleración establecen los términos y condiciones para la participación de los emprendedores. En relación al cobro del programa, se establece una tarifa que debe ser pagada por los participantes para acceder al programa de aceleración y financiamiento del programa.

El programa de aceleración se alinea con el crecimiento de las startups, por lo tanto, las condiciones son *founder friendly* y acordes a la etapa en la que te encuentras. Estas son las siguientes:

- Se cobrará un **4%** (cuatro por ciento) de las ventas mensuales de la compañía, más el Impuesto al Valor Agregado (IVA). Esto comienza a correr desde la fecha de entrada en vigencia del contrato. El monto total a pagar a Aster (CAP) es de \$7.000.000 (siete millones de pesos), IVA incluido.
- Tomaremos un **2,5%** de participación de tu empresa a través de una opción de compra, que tendrá una duración máxima de **48 meses**.

## **11. Aceptación de las Bases**

Aster podrá actualizar y/o modificar unilateralmente estas Bases en cualquier momento, a través de la publicación de la nueva versión en el sitio web [www.asteraceleradora.com](http://www.asteraceleradora.com). Tales cambios serán, igualmente, informados por vía de correo electrónico a los postulantes que hubieren ingresado formularios de postulación para el programa, previo a dichos cambios.

Aster, o sus partes (punto 14), se reservan el derecho a cancelar, modificar, o proceder a la suspensión del proceso de postulación, al acceso al Fondo Copernico, todo ello previo a la firma de contratos de aceleración y entrega de los recursos; así como también a dejar vacantes el número de seleccionados en cualquiera de las etapas de selección que considere oportuno.

El envío del formulario de Postulación, se considerará como aceptación tácita de estas Bases.

El postulante declara que los datos proporcionados por él mismo, son correctos, veraces y completos, asumiendo éste toda responsabilidad sobre la falta de veracidad o exactitud de los mismos. En caso de que los datos proporcionados por un postulante resultaran falsos, inexactos o engañosos, las entidades organizadoras de esta convocatoria (cualquiera de ellas indistintamente, dos o más de ellas conjuntamente) estarán facultadas, sin perjuicio de otras medidas legales a su disposición, a retirar, denegar o suspender los derechos otorgados al postulante por estas Bases.

El postulante acepta que las partes tienen autoridad final con respecto a la postulación y durante el proceso de selección de las postulaciones.

## **12. Responsabilidad**

En caso de incumplimiento a los compromisos asumidos en estas Bases, el postulante responderá de los daños y perjuicios que sus actos u omisiones pudieran provocar a las partes. La extensión de esta responsabilidad se extenderá a las consecuencias inmediatas y mediatas.

El postulante garantiza, bajo su exclusiva responsabilidad que el contenido que envía y presenta es de su creación original. Aster se reserva el derecho de dar de baja automáticamente a cualquier Postulante que defraude, altere o inutilice el reglamentario del proceso de selección o aceleración, que realice prácticas impropias para aumentar su rentabilidad, tales como el uso de información privilegiada, secretos industriales, propiedad intelectual, u otros de propiedad de terceros, manipulaciones indebidas, etc. y/o utilice cualquier tipo de práctica que pueda ser considerada contraria al espíritu de Aster y del programa de aceleración.

El postulante acepta asumir la total responsabilidad de utilizar de manera responsable las actividades, servicios y los beneficios a los que accede a través del programa de aceleración.

## **13. Confidencialidad**

Las Partes acuerdan que toda información técnica y/o comercial que intercambien con motivo de la postulación y/o selección de un proyecto, será considerada y tratada como información reservada y no podrá revelarse a otros terceros distintos a Aster y el Postulante.

Todos los datos que se soliciten en la Postulación son de carácter obligatorio para la realización de ésta, considerándose los mismos imprescindibles para el desarrollo del proceso de postulación.

#### **14. Partes**

Aster es la aceleradora líder en latinoamérica de startups tecnológicas para la minería y sus industrias adyacentes. Aster es impulsada y financiada en su totalidad por Escondida | BHP y ejecutada por Magical.

Aster es una marca comercial administrada por Incubadora de Negocios Elevaglobal SpA (Magical), por lo que toda mención a Aster debe ser considerada como una mención a Incubadora de Negocios Elevaglobal SpA, cuyo representante es Juan Orlandi y su dirección de e-mail es [juan.orlandi@magicalstartups.com](mailto:juan.orlandi@magicalstartups.com).

La compañía que financia la operación de la aceleradora y entrega financiamiento a los emprendedores, es Escondida | BHP.

Todas las instituciones que participaron desde la creación de Aster, hoy forman parte del Directorio Aster y lo componen: El Gobierno Regional de Antofagasta y su Comité de Desarrollo Productivo, Fundación Chile, Universidad Católica del Norte sede Antofagasta, Magical y Escondida | BHP. Este directorio actúa como un órgano de coordinación y colaboración estratégica, con el fin de apoyar a la aceleradora en su desarrollo y crecimiento. La participación de entidades privadas y públicas, así como de actores locales y no locales, garantiza un enfoque holístico para abordar los desafíos y oportunidades del ecosistema emprendedor local.



**ANEXO N°1  
Comité Screening**

**1. Primera evaluación: Pitch:**

<b>Criterio</b>	<b>Detalle</b>	<b>Ponderación</b>
<b>Problema y Solución</b>	<b>Problema y oportunidad:</b> Se evaluará la relevancia del problema siendo la solución coherente con el problema identificado <b>(15%)</b>	<b>20%</b>
	<b>Mercado:</b> Se evaluará el segmento de mercado objetivo, su tamaño y tendencia de crecimiento con referencias reales <b>(10%)</b>	
	<b>Escalabilidad:</b> Se evaluará la escalabilidad del negocio, de manera que facilite la rápida expansión <b>(10%)</b>	
<b>Validación Comercial</b>	<b>Validación comercial:</b> Se evaluará la tracción comercial a la fecha y validación en el mercado, como cantidad de clientes, cantidad de pilotos, volumen de ventas, certificaciones, premios y reconocimientos. <b>(15%)</b>	<b>35%</b>
	<b>Diferenciación con la competencia:</b> Se evaluará que el equipo tenga conocimiento de quienes son sus competidores directos o indirectos y que se aprecie de forma clara la diferenciación con estos enfatizando en su propuesta de valor <b>(5%)</b>	
<b>Equipo y capacidades de la empresa</b>	<b>Calificación y Experiencia del Equipo:</b> Se evaluará la experiencia del equipo, estudios académicos, capacidades técnicas, y capacidades comerciales para el crecimiento de la empresa, alianzas, redes de apoyo, red de contactos, priorizando equipos multidisciplinarios <b>(15%)</b>	<b>35%</b>
	<b>Rol de CTO cubierto:</b> Se evaluará que uno de los founders se encargue exclusivamente del desarrollo del software o del producto tecnológico, o que dentro del equipo esté este rol cubierto por una persona a través de un contrato de trabajo <b>(15%)</b>	
	<b>Protección de Propiedad Intelectual:</b> Se evaluará que la empresa cuente con registro de marca vigente y/o algún tipo de protección intelectual del activo tecnológico como derechos de autor, patente, contratos de confidencialidad, entre otros <b>(5%)</b>	
<b>Proyecciones</b>	<b>Road Map de expansión:</b> Se evaluará que el plan de expansión sea claro y realista frente al estado actual de la empresa y las capacidades, estableciendo plazos e hitos importantes. También se evaluarán las proyecciones y el potencial para hacer sus negocios en la región de Antofagasta. <b>(10%)</b>	<b>10%</b>

**2. Segunda evaluación: Presentación Demo:**

<b>Criterio</b>	<b>Detalle</b>	<b>Ponderación</b>
<b>DEMO tecnología</b>	<b>Estado de madurez:</b> Se evaluará que la solución tecnológica funcione en vivo y que los elementos que componen su propuesta de valor estén ya desarrollados. La tecnología debe estar lista para ser implementada o escalada en un entorno de producción.	<b>100%</b>

La escala de puntaje para la **evaluación Pitch** será la siguiente:

<b>Criterio</b>	<b>1 = Insuficiente</b>	<b>2 = Regular</b>	<b>3 = Bueno</b>	<b>4 = Excelente</b>
<b>Problema y Solución</b>	El problema no es claro o relevante; la solución no está alineada con el problema identificado.	El problema es algo relevante; la solución está parcialmente alineada con el problema.	El problema es relevante y se expresa de forma general, falta cuantificar de forma concreta; la solución está bien alineada con el problema.	El problema es altamente relevante y crítico, expresando una necesidad en el mercado (como alguna ley) y cuantificando con datos de fuentes precisas; la solución es perfectamente coherente y bien articulada.
	Falta comprensión del mercado objetivo; no hay datos o son incorrectos.	Comprende el mercado pero con datos limitados o poco actualizados.	Buena definición del mercado objetivo con datos correctos y recientes extraídos de estudios.	Excelente comprensión del mercado, con análisis detallado según su negocio y datos robustos que apoyan el crecimiento.
	No muestra cómo el negocio puede escalar; falta de visión o estrategia.	Idea básica de escalabilidad pero con limitaciones que lo hacen poco viable.	Buena comprensión de la escalabilidad con una estrategia clara y viable. (Están probando aun)	Estrategia de escalabilidad muy bien desarrollada, innovadora y totalmente integrada al modelo de negocio. (Ha sido probada)
<b>Validación Comercial</b>	No hay evidencia de validación del producto; falta de MVP o interacción con usuarios.	Alguna interacción con usuarios o MVP no completamente funcional. Pilotos informales realizados por ellos mismos o en proceso de iniciar un piloto formal.	Buen nivel de validación con MVP funcional y feedback inicial positivo de los usuarios. Primeras ventas y pilotos respaldados con informes, o con medición clave de indicadores en pequeñas empresas.	Excelente validación del producto con usuarios activos, ventas recurrentes y pruebas piloto exitosas, respaldados por grandes empresas.
	Desconocimiento de competidores; sin propuesta de valor clara.	Reconoce algunos competidores pero con poca diferenciación o de elementos muy generales.	Buena comprensión de la competencia y propuesta de valor claramente mejor que algunas alternativas.	Excelente conocimiento de la competencia a través de un cuadro comparativo, cuentan con una propuesta de valor única, innovadora (nueva) y claramente superior.

<b>Equipo y capacidades de la empresa</b>	El equipo carece de experiencia relevante o formación adecuada.	El equipo tiene experiencia y formación, pero no completamente relevante para el desafío.	El equipo tiene buena experiencia y formación relevante; muestra capacidad para ejecutar la visión de la empresa.	Equipo altamente calificado y experimentado en la industria foco, con capacidades técnicas y comerciales demostradas, redes de contacto extensas y han participado en otros programas de incubación/aceleración.
	No hay un CTO o equivalente, y falta cobertura clara de las necesidades tecnológicas.	El rol de CTO está cubierto, pero no de manera ideal (p. ej., part-time o contratado recientemente).	CTO o equivalente con buena experiencia y dedicación completa a la tecnología del proyecto.	CTO o equivalente con experiencia excepcional y un compromiso probado con el desarrollo tecnológico de la empresa.
	No hay esfuerzos claros hacia la protección de la propiedad intelectual.	Algunas medidas básicas de protección intelectual están en lugar.	Buena protección de la propiedad intelectual, con registros y medidas adecuadas.	Excelente protección de la propiedad intelectual, con patentes, derechos de autor y/o contratos de confidencialidad bien establecidos. Tienen una estrategia de PI para resguardar su tecnología.
<b>Proyecciones</b>	Plan de expansión poco claro o no realista; falta de detalles y plazos.	Plan de expansión con algunos detalles, pero aún no completamente realista o bien estructurado.	Plan de expansión claro y realista con plazos e hitos bien definidos.	Plan de expansión excepcionalmente detallado y realista, con proyecciones sólidas y considerando a la región de Antofagasta y justificando el porqué de esos hitos.

La escala de puntaje para la **evaluación Demo** será la siguiente:

<b>Criterio</b>	<b>1 = Insuficiente</b>	<b>2 = Regular</b>	<b>3 = Bueno</b>	<b>4 = Excelente</b>
<b>Demo</b>	La tecnología no funciona o presenta fallos críticos durante la demo.	La tecnología funciona con algunos problemas menores o interrupciones.	La tecnología funciona bien en vivo, con mínimos errores no críticos.	La tecnología funciona perfectamente en vivo sin errores.
	Los elementos clave de la propuesta de valor están ausentes o no desarrollados.	Algunos elementos de la propuesta de valor están presentes pero no completamente desarrollados.	La mayoría de los elementos de la propuesta de valor están desarrollados y son claramente visibles.	Todos los elementos de la propuesta de valor están completamente desarrollados y bien integrados.
	La tecnología claramente no está lista para la implementación en un entorno de producción.	La tecnología está parcialmente preparada para implementación, requiriendo ajustes significativos.	La tecnología está casi lista para la implementación, necesitando sólo ajustes menores.	La tecnología está completamente lista para ser implementada y escalada en un entorno de producción.

**ANEXO N°2  
Pauta de evaluación Comité de Inversiones**

CLAVES DE DESEMPEÑO	DESCRIPTOR	PUNTAJE				
Ítem	Indicador de logro	No logrado	Deficiente	Aceptable	Bueno	Excelente
	NOTA	1.0	2.0	3.0	4.0	5.0
<b>PROBLEMA, IMPACTO Y OPORTUNIDAD (25%)</b>	<b>El problema presentado es claro, está cuantificado y se aprecia un alto sentido de urgencia en ser resuelto.</b>	El problema no está claramente definido, no está cuantificado su impacto y no se aprecia una oportunidad de negocios evidente.	El problema es relevante pero su impacto no está cuantificado correctamente, aunque existe oportunidad de negocio, no es clara ni urgente.	El problema es claro y relevante, está cuantificado su impacto pero no con referencias confiables. Se aprecia una oportunidad de negocios clara.	El problema es claro, su impacto está cuantificado correctamente con referencias confiables. Hay una clara urgencia de ser resuelto, siendo una gran oportunidad de negocio.	El problema es muy claro, su impacto es muy relevante y está cuantificado con referencias confiables. Hay una alta urgencia a nivel mundial de ser resuelto, siendo una gran oportunidad de negocio y crecimiento.
<b>SOLUCIÓN Y PROPUESTA DE VALOR (25%)</b>	<b>Presenta una solución clara con una propuesta de alto valor.</b>	Presenta una solución poco clara, sin una propuesta de valor relevante o coherente que resuelva el problema.	Presenta una solución y propuesta de valor clara y coherente con el problema a resolver.	Presenta una solución clara y coherente con el problema a resolver. La propuesta de valor es llamativa pero no es cuantificada.	Presenta una solución clara y coherente con el problema. Cuantifica correctamente la propuesta de valor a sus clientes.	Presenta una solución clara, indicando una propuesta de alto valor, incorporando elementos innovadores y cuantifica el beneficio en sus clientes.
<b>MODELO DE NEGOCIOS(12,5%)</b>	<b>El modelo de negocios es coherente y sostenible para la solución propuesta</b>	El modelo de negocios no tiene coherencia ni lógica para la solución propuesta, no es viable.	El modelo de negocios tiene algunas debilidades que podrían afectar su viabilidad a largo plazo.	El modelo de negocios es razonable y puede ser viable, pero se podrían mejorar algunos aspectos para optimizar su rentabilidad.	El modelo de negocios es sólido y viable, considera los recursos y costos de manera efectiva, y tiene una propuesta de valor clara.	El modelo de negocios es sólido e innovador, con una propuesta de valor única y una estrategia clara de monetización, rentabilidad y crecimiento.
<b>EQUIPO DE TRABAJO (25%)</b>	<b>El equipo de trabajo es diverso y tiene experiencia en el mercado objetivo.</b>	El equipo de trabajo no cuenta con la experiencia requerida para llevar a cabo el proyecto.	El equipo de trabajo tiene algunas debilidades en su experiencia, pero se puede compensar con capacitación adicional.	El equipo de trabajo cuenta con la experiencia requerida y tienen habilidades complementarias para el éxito del proyecto.	El equipo de trabajo tiene amplia experiencia y habilidades excepcionales, lo que garantiza un resultado exitoso del proyecto.	El equipo de trabajo tiene una experiencia sobresaliente en la industria objetivo, demostrando habilidades de liderazgo y trabajo en equipo que aseguran el éxito de la start-up.
<b>ROAD MAP DE EXPANSIÓN (12,5%)</b>	<b>Presenta un plan de expansión claro y realista, estableciendo plazos e hitos importantes dentro de 2 años, junto a las proyecciones de negocios en la región de Antofagasta</b>	El road map de expansión no es claro ni tiene una base realista para la expansión, además no hay proyecciones de negocio en Antofagasta.	El road Map de expansión es vago y carece de detalles específicos, considera menos de 2 años y no queda claro las proyecciones de negocios en Antofagasta.	El Road map de expansión es claro, pero se podrían agregar más detalles y considerar más factores. Las proyecciones en Antofagasta no son claras.	El road map de expansión es claro y realista, se detallan los plazos e hitos importantes, junto a las proyecciones de negocios en la región de Antofagasta.	El road map de expansión es detallado y sólido. Los hitos y plazos están justificados y alineados al escalamiento. Se considera un plan sólido para la proyección comercial de la región de Antofagasta, considerando actores clave.

**ANEXO N°3  
Pauta de evaluación Comité de Selección Escondida I BHP**

CLAVE DE DESEMPEÑO	DESCRIPTOR	PUNTAJE				
Ítem	Indicador de logro.	No logrado	Deficiente	Aceptable	Bueno	Excelente
	NOTA	1.0	2.0	3.0	4.0	5.0
<b>PROBLEMA, IMPACTO Y OPORTUNIDAD (25%)</b>	<b>El problema presentado es una oportunidad de negocio y se aprecia un alto sentido de urgencia en ser resuelto en la industria minera</b>	El problema no está claramente definido, no se aprecia una oportunidad de negocios evidente y tampoco es un urgente de ser resuelto en la industria minera	El problema es relevante pero aunque existe oportunidad de negocio, no es clara ni urgente.	El problema es una clara oportunidad de negocios y es urgente de ser resuelto en la industria minera.	El problema es claro, su impacto está cuantificado correctamente con referencias confiables. Hay una clara urgencia de ser resuelto, siendo una gran oportunidad de negocio.	El problema es una gran oportunidad de negocio y crecimiento, su impacto es muy relevante y tiene una alta urgencia a nivel de industria de ser resuelto.
<b>SOLUCIÓN Y PROPUESTA DE VALOR (25%)</b>	<b>Presenta una solución clara con una propuesta de alto valor para la industria minera</b>	Presenta una solución poco clara, sin una propuesta de valor relevante o coherente que resuelva el problema	Presenta una solución y propuesta de valor clara y coherente con el problema a resolver.	Presenta una solución clara y coherente con el problema a resolver. La propuesta de valor es llamativa pero no es cuantificada.	Presenta una solución clara y coherente con el problema. Cuantifica correctamente la propuesta de valor a sus clientes.	Presenta una solución clara, indicando una propuesta de alto valor, incorporando elementos innovadores y cuantifica el beneficio en sus clientes.
<b>VALIDACIÓN TÉCNICA Y COMERCIAL (25%)</b>	<b>Demuestra validación por medio de pilotos comerciales y/o ventas recurrentes con contratos formalizados</b>	La empresa no presenta evidencia de validación a través de pilotos comerciales ni ventas recurrentes con contratos formalizados en la industria minera y en ninguna otra.	La empresa presenta que han tenido intentos de validación a través de pilotos comerciales en la industria minera, pero los resultados son limitados o inconsistentes.	La empresa ha realizado uno o más pilotos comerciales en la industria minera con resultados positivos pero sin ventas aún.	La empresa está validada a través de pilotos comerciales en la industria minera de manera exitosa y con resultados consistentes. Actualmente, está hasta con 1 contrato formalizado con compañía minera.	La empresa ha demostrado una fuerte validación a través de pilotos comerciales específicos para la industria minera, respaldada por resultados sobresalientes y con ventas recurrentes mensuales. con más de 2 compañías mineras.
<b>EQUIPO DE TRABAJO (25%)</b>	<b>El equipo de trabajo tiene experiencia en la industria a la que apuntan</b>	El equipo de trabajo no cuenta con la experiencia requerida para llevar a cabo el proyecto.	El equipo de trabajo tiene algunas debilidades en su experiencia, pero se puede compensar con capacitación adicional.	El equipo de trabajo cuenta con la experiencia requerida y tienen habilidades complementarias para el éxito del proyecto	El equipo de trabajo tiene amplia experiencia y habilidades excepcionales, lo que garantiza un resultado exitoso del proyecto.	El equipo de trabajo tiene una experiencia sobresaliente en la industria objetivo, demostrando habilidades de liderazgo y trabajo en equipo que aseguran el éxito de la startup.

**ESCONDIDA | BHP**

**Aster** | Aceleramos  
soluciones  
para la industria