

BASES CONCURSO RUTTA PITCH 2025

1. CONTEXTO

El presente documento corresponde a las bases generales del concurso **“RUTTA PITCH”** parte del programa de igual nombre, ejecutado por Origo Lab con el apoyo de Fomento Los Ríos y su fondo Viraliza. Estas bases deben ser leídas previo a la participación del o la emprendedora y/o equipo, ya que una vez inscritos, se considerarán de conocimiento y aceptación total por parte de los participantes.

“RUTTA PITCH” es una iniciativa que considera un programa formativo para 30 proyectos con capacitaciones presenciales, evaluaciones on line, mentorías de apoyo y un Demo Day donde se presentarán las iniciativas.

A partir del 9 de diciembre del 2024 hasta el 13 de diciembre del 2024, los 30 participantes fueron partes de un Ciclo de Talleres a través de 7 módulos que están organizados para que cada participante acelere procesos técnicos, comerciales y estratégicos, al mismo tiempo que lo aplica a su negocio de forma organizada hasta concluir en el desarrollo de un pitch. Los módulos son:

- MÓDULO 1: “Estrategias de innovación y validación comercial”
- MÓDULO 2: “Adaptación de productos al mercado”:
- MÓDULO 3 “Propiedad Intelectual”:
- MÓDULO 4 “Liderazgo innovador”:
- MÓDULO 5: “Pitch Efectivo”:
- MÓDULO 6: “Financiamiento y levantamiento de capital”:
- MÓDULO 7: “Tecnologías emergentes”

La propuesta de RUTTA Pitch está dirigida a las y los emprendedores de la región de Los Ríos. Personas naturales, mayores de 18 años, que cuenten con una idea de negocio o con un negocio en funcionamiento. Dichas propuestas deben estar en etapa de idea, en funcionamiento o ya formalizados, deben ser innovadores y con potencial de alto crecimiento. Además, deben considerar dentro de sus desafíos mejorar modelos de negocios, aplicar eficiencia de procesos, elaborar o profundizar en la propuesta de valor y pitch, y considerar procesos de digitalización como elemento de competitividad y factor diferenciador.

2. CATEGORÍAS Y REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN

Existen 3 categorías de participación:

- **“Emprendimiento Femenino”**
- **“Emprendimiento con Impacto Sostenible”.**
- **“Mejor Pitch”**

En las tres categorías se puede participar en equipo con un mínimo de 1 integrante y hasta 5 integrantes máximos, incluyendo al miembro titular. El miembro titular del equipo es quien está inscrito en el programa RUTTA PITCH con RUT propio y quien se compromete a dar cumplimiento a los requisitos que se detallan a continuación:

- El miembro titular del equipo debe pertenecer a la región de Los Ríos, aunque el programa se ejecute presencialmente en la comuna de La Unión.
- El miembro titular debe cumplir una asistencia mínima en el programa formativo de un 70%
- El miembro titular debe cumplir con sus sesiones de mentorías personalizadas.
- Quedan inhabilitados de participar las personas que actúen como evaluadores y/o moderadores de parte del comité organizador del concurso.
- Quedan inhabilitados de participar colaboradores de Origo Lab.

Al momento de la inscripción, los participantes confirman estar en conocimiento de que las bases entregadas son reconocidas y aceptadas en su integridad por el postulante, sin reservas ni excepciones de ningún tipo.

3. PRESELECCIÓN DE PROYECTOS

Una vez terminado el proceso formativo con el Ciclo de Talleres, Programa Complementario E-learning y sesiones de mentorías se realizará la selección de los 9 proyectos que participarán en la final de este concurso. Participando 3 proyectos en la categoría de Emprendimiento Femenino, 3 proyectos en la categoría Emprendimiento con Impacto Sostenible y 3 emprendimientos en la categoría Mejor Pitch.

El proceso de selección se llevará a cabo a través de una rúbrica aplicada por las y los mentores en relación al pitch en 3 minutos y que se presentará bajo metodología RUTTA Pitch y serán los responsables de asignar un puntaje a los proyectos en competencia, de acuerdo con los criterios que se establezcan por categoría.

Los resultados serán notificados el **28 de febrero de 2025** a través del correo del miembro titular del equipo, entregado al momento de postulación por los participantes y a través de llamada telefónica por la coordinación del evento.

La rúbrica de selección de los 9 finalistas es:

CRITERIOS	4	3	2	1
Propuesta de Valor	La propuesta de valor es precisa, concreta y altamente comprensible.	La propuesta de valor es clara y tiene un buen enfoque hacia las necesidades del cliente.	Hay una propuesta de valor básica, pero necesita más claridad.	La propuesta no es clara o está ausente.
Relevancia	Responde a una necesidad y/o problema importante del cliente.	Es relevante para el cliente objetivo, aunque hay espacio para mejorar.	Responde de forma limitada a las necesidades del cliente.	No resuelve un problema claro del cliente.
Grado de Innovación	La innovación es alta y disruptiva, diferenciándose significativamente de lo que existe en el mercado.	Se introduce un enfoque novedoso o elementos innovadores que aportan valor.	Se introduce alguna mejora respecto a soluciones existentes, pero no es significativa.	No aporta ninguna novedad al mercado.
Diferenciación de la competencia	El producto o servicio se distingue claramente de la competencia, siendo un referente en su categoría.	Se distingue bien de la competencia en algunos aspectos clave	La diferenciación es limitada, aunque se identifican algunos elementos que destacan.	No se diferencia de otros productos o servicios existentes.
Potencial de Crecimiento	Plantea una propuesta de solución con una clara diferenciación y muestra un sólido potencial de innovación . Se destaca el porqué es mejor que la competencia y se observa una clara oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.	Plantea una propuesta de solución que tiene elementos de diferenciación . Se destaca el porqué es mejor que la competencia y se observa la posible oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.	Plantea una propuesta de solución que tiene una baja diferenciación respecto de alternativas similares ya existentes. Se observa una baja oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.	Plantea una propuesta de solución que tiene una baja diferenciación respecto de alternativas similares ya existentes. No se observa oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.
Dominio de Mercado	Cuantifica y caracteriza de excelente manera el mercado potencial. Incluye datos y cifras de fuentes formales.	Cuantifica y caracteriza de manera adecuada el mercado potencial. Incluye datos y cifras.	Cuantifica y caracteriza de manera suficiente el mercado potencial. Faltan datos y cifras	Cuantifica y caracteriza de manera limitada el mercado potencial.

Calidad del Video Pitch	<p>Desarrolla excelentemente un video pitch, bajo metodología RUTTA donde aparece el participante y el uso del lenguaje es simple y claro, tiene un llamado a la acción cautivo y persuasivo.</p> <p>Cumple con el tiempo sin superar los 3 minutos.</p>	<p>Desarrolla bien un pitch bajo la metodología RUTTA donde el lenguaje es simple y claro y el llamado a la acción cumple su objetivo.</p> <p>Cumple con el tiempo sin superar los 3 minutos.</p>	<p>Articula aceptablemente un pitch, el lenguaje es mejorable o el llamado a la acción no es suficiente.</p> <p>Cumple con el tiempo sin superar los 3 minutos.</p>	<p>Articula de manera insuficiente un pitch, el lenguaje es confuso y el llamado a la acción no destaca.</p> <p>Cumple con el tiempo sin superar los 3 minutos.</p>

4. DEMO DAY / FINAL

Este evento se desarrollará presencialmente el **24 de enero de 2025** en la comuna de La Unión, en el cual se realizarán 3 rondas de pitch por categoría con 5 proyectos en total, donde cada participante podrá presentar en 3 minutos su proyecto innovador.

La evaluación de la etapa Pitch final estará a cargo de un jurado externo, compuesto por especialistas en las áreas de emprendimiento, procesos de innovación y ecosistema.

La rúbrica de evaluación será la siguiente:

CRITERIOS	4	3	2	1
Propuesta de Valor	La propuesta de valor es precisa, concreta y altamente comprensible.	La propuesta de valor es clara y tiene un buen enfoque hacia las necesidades del cliente.	Hay una propuesta de valor básica, pero necesita más claridad.	La propuesta no es clara o está ausente.
Relevancia	Responde a una necesidad y/o problema importante del cliente.	Es relevante para el cliente objetivo, aunque hay espacio para mejorar.	Responde de forma limitada a las necesidades del cliente.	No resuelve un problema claro del cliente.
Grado de Innovación	La innovación es alta y disruptiva, diferenciándose significativamente de lo que existe en el mercado.	Se introduce un enfoque novedoso o elementos innovadores que aportan valor.	Se introduce alguna mejora respecto a soluciones existentes, pero no es significativa.	No aporta ninguna novedad al mercado.

Diferenciación de la competencia	El producto o servicio se distingue claramente de la competencia, siendo un referente en su categoría.	Se distingue bien de la competencia en algunos aspectos clave	La diferenciación es limitada, aunque se identifican algunos elementos que destacan.	No se diferencia de otros productos o servicios existentes.
Potencial de Crecimiento	Plantea una propuesta de solución con una clara diferenciación y muestra un sólido potencial de innovación . Se destaca el porqué es mejor que la competencia y se observa una clara oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.	Plantea una propuesta de solución que tiene elementos de diferenciación . Se destaca el porqué es mejor que la competencia y se observa la posible oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.	Plantea una propuesta de solución que tiene una baja diferenciación respecto de alternativas similares ya existentes. Se observa una baja oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.	Plantea una propuesta de solución que tiene una baja diferenciación respecto de alternativas similares ya existentes. No se observa oportunidad de tener ventaja competitiva y/o comparativa.
Dominio de Mercado	Cuantifica y caracteriza de excelente manera el mercado potencial. Incluye datos y cifras de fuentes formales.	Cuantifica y caracteriza de manera adecuada el mercado potencial. Incluye datos y cifras.	Cuantifica y caracteriza de manera suficiente el mercado potencial. Faltan datos y cifras	Cuantifica y caracteriza de manera limitada el mercado potencial.
Pitch	Desarrolla excelentemente el pitch, bajo metodología RUTTA y el uso del lenguaje es simple y claro, tiene un llamado a la acción cautivante y persuasivo . Cumple con el tiempo sin superar los 3 minutos.	Desarrolla bien un pitch bajo la metodología RUTTA donde el lenguaje es simple y claro y el llamado a la acción cumple su objetivo . Cumple con el tiempo sin superar los 3 minutos.	Articula aceptablemente un pitch, el lenguaje es mejorable o el llamado a la acción no es suficiente. Cumple con el tiempo sin superar los 3 minutos.	Articula de manera insuficiente un pitch, el lenguaje es confuso y el llamado a la acción no destaca. Cumple con el tiempo sin superar los 3 minutos.

5. PREMIOS

El jurado, seleccionará a las ideas ganadoras que serán anunciadas en dicha actividad. Cada categoría obtendrá:

Premio Mejor Emprendimiento Femenino

1° Lugar: Diseño y Desarrollo de Página Web + Pack de Productos Colún

2° Lugar: Pack de Productos Colún

3° Lugar: Pack de Productos Colún

Premio Mejor Emprendimiento con Impacto Sostenible

1° Lugar: Diseño y Desarrollo de Página Web + Pack de Productos Colún

2° Lugar: Pack de Productos Colún

3° Lugar: Pack de Productos Colún

Premio Mejor Pitch

1° Lugar: Diseño y Desarrollo de Página Web + Pack de Productos Colún

2° Lugar: Pack de Productos Colún

3° Lugar: Pack de Productos Colún