

REGLAMENTO / TÉRMINOS Y CONDICIONES

COMPETENCIA DE NEGOCIOS

1. Acerca de la Competencia

La Competencia de Negocios de Yo Emprendedor (en adelante la “Competencia”) tiene como objetivo recibir ideas, proyectos y negocios creativos e innovadores generados por estudiantes de todas las universidades y escuelas de negocios, investigadores, profesionales o personas en general que desean poner, o hayan puesto en marcha dicho proyecto y que requieren de consejo profesional y/o acompañamiento para hacer realidad o crecer su iniciativa. La Competencia busca crear una experiencia enriquecedora para los participantes de la misma, mediante una serie de actividades orientadas a potenciar sus proyectos mediante retroalimentación, capacitaciones, herramientas y contactos con posibles inversionistas, incubadoras e integrantes del ecosistema emprendedor.

2. Definiciones

“Aliados Estratégicos”: Cualquier persona física o jurídica que colabore con la competencia brindando cualquier tipo de asesoría profesional, ya sea legal, contable, financiera, de mercadeo o afines, o una persona física o jurídica que brinde cualquier tipo de patrocinio a Yo Emprendedor, sea en efectivo o en especie para la realización de la Competencia.

“Asociación” o “Yo Emprendedor”: Asociación Yo Emprendedor, una asociación debidamente constituida y existente bajo las leyes de Costa Rica, la cual es una entidad de bienestar social de carácter privado no lucrativo enfocada principalmente en el fomento del emprendimiento en Costa Rica y en la región centroamericana.

“Calendario”: Cuadro que incluye el detalle de las diferentes etapas y actividades de la competencia y las respectivas fechas en las que se deben llevar a cabo.

“Comité Organizador”: Órgano que será conformado por la Asociación con el objetivo de organizar la Competencia, el cual tendrá el número de miembros que la Asociación considere pertinente cada año. Los miembros podrán ser o no miembros de la Asociación. Dentro de sus principales responsabilidades estará el hacer una revisión preliminar de los Proyectos para preseleccionar los que pasarán a la siguiente etapa en la cual serán evaluados por los Jueces.

“Competencia”: Competencia de Negocios de Yo Emprendedor.

“Concepto de Negocio”: Documento que reúne información necesaria para la evaluación y puesta en marcha de un negocio. Describe de una forma lógica, estructurada y exhaustiva los elementos más relevantes del arranque y operación de una empresa, incluye elementos internos, externos así como las estrategias para iniciar o expandir operaciones de una empresa.

“Elevator Pitch”: Presentación verbal limitada a sesenta (60) segundos de duración que describe de manera concisa pero clara los elementos más relevantes y atractivos del Modelo de Negocio. Procura proveer información suficiente para despertar el interés de un potencial inversionista.

“Emprendedor” o “Participante”: Cualquier persona física o jurídica que participe en la competencia.

“Emprendimientos con Fines de Lucro”: Emprendimientos que a partir de la solución a un problema brindan un producto o servicio a un mercado meta. Las utilidades obtenidas (ganancias) son repartidas entre los dueños de la empresa.

“Emprendimiento Creativo”: Emprendimientos sostenibles con enfoque creativo, según las industrias definidas: arquitectura, diseño, música, teatro, arte, etc.

“Emprendimiento Energías Limpias”: Emprendimientos orientados al desarrollo de energías alternativas y/o uso de las mismas en modelos de negocio innovadores. Se basa en la innovación y la sostenibilidad ambiental como ejes del proyecto.

“Emprendimiento Joven”: Emprendimientos liderados por jóvenes, para el desarrollo de capacidades y fomento de la participación juvenil en la economía nacional.

“Emprendimiento Mujer”: Emprendimientos liderados por una mujer, como parte del programa de empoderamiento de la mujer y fomento de la participación femenina en el desarrollo de la economía nacional.

“Emprendimiento Social”: Emprendimientos sin fines de lucro, orientados a solventar problemáticas sociales a partir de la identificación de necesidades de

poblaciones vulnerables. Reinvierten sus utilidades (ganancias) en el progreso del proyecto mismo y para potenciar su impacto.

“Etapa de Maduración”: Distinción de la situación de madurez de una empresa con miras a diferenciar sus necesidades.

- Idea: Concepto o idea de negocio, con un proceso de investigación previo.
- Prototipo: Proyecto que cuenta con un primer modelo que puede ser vendido en el mercado.
- Crecimiento: Proyecto que cuenta con más de tres años de facturar.

“Premios transversales”: premios adicionales que reconocen características específicas de los emprendedores.

“Fase de Selección de Proyectos”: Etapa de la competencia posterior al cierre de recepción de proyectos inscritos. Se basa en la evaluación de los resúmenes ejecutivos, información contenida en el formulario de inscripción, y en una presentación de los proyectos en forma de Elevator Pitch.

“Fase Semifinal”: Etapa de la competencia posterior a la Fase de Selección de Proyectos, en la cual se evalúan los Modelos de Negocio y se eligen a los finalistas.

“Fase Final”: Etapa de la competencia posterior a la fase semifinal, en la cual los proyectos se expondrán ante el panel de jueces por país y serán evaluados de acuerdo a las políticas de evaluación.

“Foro Regional”: Etapa de la competencia posterior a la fase final por país, en que los proyectos mejor puntuados por categoría de cada país, son convocados a una ronda especial en que se definen los ganadores de alto potencial de crecimiento y alto impacto de la región.

“Invitados Especiales”: Grupo de personas invitadas exclusivamente por el Comité Organizador, para acudir a la presentación del Elevator Pitch y a la Feria Empresarial, los cuales incluye pero no se limita a la prensa, aliados estratégicos, patrocinadores, etcétera.

“Jueces”: Panel de especialistas elegido por el Comité Organizador, que evaluará el Elevator Pitch, las exposiciones orales y los Conceptos de Negocio

que realicen los emprendedores de sus proyectos, y seleccionará los Proyectos ganadores.

“Proyecto”: Idea o modelo de negocio sometido a la competencia, que deberá ser un concepto innovador, creativo y original.

“Resumen Ejecutivo”: Breve análisis descriptivo de los aspectos más importantes del proyecto o negocio. Consiste en una información breve y concisa que podría ser la única fuente de información conocida por un potencial inversionista, por lo tanto, debe describir el producto o servicio así como aspectos relevantes de la ejecución del proyecto tales como tamaño de mercado, historia de la empresa, factores de éxito del proyecto, resultados esperados, necesidades de financiamiento.

“Seminario Ejecutivo para Emprendedores”: Seminario intensivo de inauguración de la Competencia en el que se abarcan temas clave para el desarrollo de los emprendedores en sus distintas etapas de maduración.

“Taller para Semifinalistas”: Seminario dividido en dos partes: exposiciones de temas especializados para el desarrollo de los emprendedores en las distintas etapas de maduración y taller de modelo de negocio.

“Webinar”: Sesión de capacitación virtual sobre un tema en específico para el desarrollo de la competencia. Se ejecuta mediante la plataforma AnyMeeting.

3. Requisitos de Participación

Los Participantes

Pueden participar las personas físicas de 15 años en adelante, de manera individual o mediante equipos. En el caso de los equipos, podrán participar un máximo de cuatro (4) integrantes en los eventos, charlas de capacitación y etapas selección.

Los menores de edad (entre 15 y 17 años) necesitarán presentar junto con los requisitos de inscripción, un documento escrito otorgado por sus padres o encargados legales en el que conste su consentimiento para que participen en la Competencia.

Procedencia

Pueden participar proyectos que se implementen o busquen implementarse en la región centroamericana, específicamente en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

4. Cronograma del Proceso de la Competencia

- 16 feb – 17 jul : Campaña y periodo de inscripción
- 1 may : Primer corte de inscritos
- 8 may : Primer *Webinar Elevator Pitch*
- 22 y 23 may : Evaluación Elevator Pitch grupo 1
- 10 jul : Segundo corte de inscritos
- 18 jul : Seminario Ejecutivo para Emprendedores
- 21 julio : Segundo *Webinar Elevator Pitch*
- 7 y 8 ago : Evaluación *Elevator Pitch* grupo 2
- 17 ago : Anuncio de Semifinalistas grupo 1 y 2
- 29 ago : Taller para Semifinalistas
- 29 ago– 11 sept : Periodo de envío de modelo de negocio
- 19 oct : Anuncio de finalistas
- 24 oct : Match con mentores
- 9 a 13 nov : Final

5. Proceso de la Competencia de Negocios

Primera Ronda: Inscripciones

Los participantes podrán realizar sus inscripciones en la página web www.yoempreendedor.net

El participante deberá completar los siguientes datos que conformaran su resumen ejecutivo:

- Nombre del proyecto
- Etapa de maduración, selección entre idea, prototipo, crecimiento
- Definición de categoría: lucro o social
- Identificación del problema
- Definición del segmento de mercado
- Descripción del valor agregado del producto o servicio
- Preguntas de contacto

Primera Ronda Eliminatoria Resumen Ejecutivo y Elevator Pitch:

Resumen Ejecutivo

El Comité Organizador, utilizando asesoría adicional en caso de considerarlo necesario, hará una revisión de la información contenida en la plataforma administradora de la competencia (resúmenes ejecutivos) de todos los proyectos inscritos. Con base en estos resúmenes se evaluará innovación de la idea, potencial del mercado y viabilidad.

Elevator Pitch

Todos los participantes inscritos deberán hacer un Elevator Pitch, de su propuesta para lo cual tendrán un máximo de sesenta (60) segundos para hacer dicha exposición. El Elevator Pitch se hará ante el Comité Organizador y en caso de que éste lo considere necesario, de jueces externos. La presentación se hará mediante un único miembro del equipo y no habrá período para preguntas y respuestas.

En esta etapa de la competencia el Elevator Pitch será considerado como parte de la evaluación para efectos de determinar a los semifinalistas de la competencia. Cada proyecto o presentador será evaluado en dos dimensiones: i) Por sus dotes de comunicación y habilidad de presentación oral y ii) Por su capacidad de transmitir a la audiencia de forma clara en qué consiste el proyecto presentado. iii) Por su propuesta de innovación. Las dimensiones serán calificadas en una escala que irá del uno (1) al diez (10), siendo uno la calificación menor y diez la calificación mayor. La evaluación de este Elevator Pitch es independiente del Elevator Pitch de la Fase Final.

Finalizada la primera ronda de evaluación se anunciarán los semifinalistas quienes serán invitados al Taller para Semifinalistas.

Segunda Ronda: Concepto de Negocio

En la segunda Ronda, los emprendedores seleccionados deberán elaborar un documento llamado Concepto de Negocio, según la capacitación que se les impartirá en el Taller para Semifinalistas. Este documento deberá ser subido a la plataforma antes de la fecha límite establecida en el calendario.

Segunda Ronda Eliminatoria Modelo de Negocios

Por medio de la plataforma de YouNoodle se invitará a los jueces a registrarse en la Competencia, los jueces serán los encargados de evaluar los modelos de negocio subidos por los participantes.

En la Segunda Ronda de Evaluación para Emprendimientos de Lucro etapa Idea los jueces deberán evaluar los siguientes aspectos:

1. **El producto o servicio es claramente descrito:** A partir de la descripción del producto expuesta en el Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre su claridad e idoneidad. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser mejorados.
2. **El problema ha sido debidamente planteado:** A partir de la descripción de la problemática que busca solucionar el proyecto expuesto en el Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre su claridad, idoneidad y sustento. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser mejorados.
3. **El mercado ha sido debidamente identificado y existe claridad en el segmento de mercado:** A partir de la explicación del mercado meta y la debida justificación en la segmentación del mercado, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre su claridad, idoneidad y sustento. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser mejorados en relación al segmento del mercado.
4. **Los canales de comunicación han sido clara e idóneamente identificados:** A partir de la exposición de los canales de comunicación planteados en el Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre su claridad e idoneidad. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser mejorados.
5. **Fundamenta sus proyecciones, e identifica sus costos y fuentes de ingresos:** A partir del desglose financiero expuesto en el Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre la claridad del fundamento de proyecciones, identificación de posibles costos y fuentes de ingresos. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser revisados.
6. **El proyecto es innovador en un grado significativo:** A partir del Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre el grado de innovación que aporta el proyecto evaluado. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que pueden ser considerados para aumentar el grado innovación del proyecto.
7. **El equipo tiene experiencia relevante para desarrollar el Modelo de Negocios:** A raíz del criterio del juez evaluador, se debe dar una

- valoración de 0-100 sobre la idoneidad del equipo que llevará a cabo el Modelo de Negocios. El juez puede sugerir en sus comentarios cualidades que deben buscarse.
8. **El proyecto tiene potencial de crecimiento:** A raíz del criterio del juez evaluador, se debe dar una valoración de 0-100 sobre el potencial de crecimiento demostrado en función de lo expuesto en el Modelo de Negocios. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser revisados para determinar el potencial del proyecto.
 9. **El proyecto tiene impacto positivo:** A raíz del criterio del juez evaluador, se debe dar una valoración de 0-100 sobre el impacto positivo a nivel social, ambiental, económico, etc., demostrado en el Modelo de Negocios. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que pueden ser tomados en cuenta para aumentar o generar un impacto positivo por parte del proyecto.
 10. **Comentario General del Modelo de Negocios:** El juez debe hacer un resumen de las observaciones destacadas a lo largo de su evaluación. No se le asigna puntuación.

Una vez completado el formulario de evaluación para la Segunda Ronda, el proyecto tendrá una calificación promedio de los 9 puntos evaluados con nota 0-100.

Para Emprendimientos de Lucro etapa Prototipo y Crecimiento los jueces deberán evaluar los siguientes aspectos:

1. **El producto o servicio es claramente descrito:** A partir de la descripción del producto expuesta en el Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre su claridad e idoneidad. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser mejorados.
2. **El problema ha sido debidamente planteado:** A partir de la descripción de la problemática que busca solucionar el proyecto expuesto en el Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre su claridad, idoneidad y sustento. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser mejorados.
3. **El mercado ha sido debidamente identificado y existe claridad en el segmento de mercado:** A partir de la explicación del mercado meta y la debida justificación en la segmentación del mercado, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre su claridad, idoneidad y sustento. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser mejorados en relación al segmento del mercado.

4. **Los canales de comunicación han sido clara e idóneamente identificados:** A partir de la exposición de los canales de comunicación planteados en el Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre su claridad e idoneidad. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser mejorados.
5. **Se describen claramente las actividades, recursos y alianzas clave para la operación.** A partir de la exposición actividades, recursos y alianzas clave, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre su claridad e idoneidad. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser tomados en consideración.
6. **Fundamenta sus proyecciones, costos y flujo de ingresos:** A partir del desglose financiero expuesto en el Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre la claridad del fundamento de proyecciones, costos y flujo de ingresos. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser revisados.
7. **El proyecto es innovador en un grado significativo:** A partir del Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre el grado de innovación que aporta el proyecto evaluado. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que pueden ser considerados para aumentar el grado innovación del proyecto.
8. **El equipo tiene experiencia relevante para desarrollar el Modelo de Negocios:** A raíz del criterio del juez evaluador, se debe dar una valoración de 0-100 sobre la idoneidad del equipo que llevará a cabo el Modelo de Negocios. El juez puede sugerir en sus comentarios cualidades que deben buscarse.
9. **El proyecto tiene potencial de crecimiento:** A raíz del criterio del juez evaluador, se debe dar una valoración de 0-100 sobre el potencial de crecimiento demostrado en función de lo expuesto en el Modelo de Negocios. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser revisados para determinar el potencial del proyecto.
10. **El proyecto tiene impacto positivo:** A raíz del criterio del juez evaluador, se debe dar una valoración de 0-100 sobre el impacto positivo a nivel social, ambiental, económico, etc., demostrado en el Modelo de Negocios. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que pueden ser tomados en cuenta para aumentar o generar un impacto positivo por parte del proyecto.
11. **Comentario General del Modelo de Negocios:** El juez debe hacer un resumen de las observaciones destacadas a lo largo de su evaluación. No se le asigna puntuación.

Una vez completado el formulario de evaluación para la Segunda Ronda, el proyecto tendrá una calificación promedio de los 10 puntos evaluados con nota 0-100.

Por otro lado en la Segunda Ronda de Evaluación para Emprendimientos Sociales deberán evaluar los siguientes aspectos:

- 1. El producto o servicio es claramente descrito:** A partir de la descripción del producto expuesta en el Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre su claridad e idoneidad. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser mejorados.
- 2. El grupo en vulnerabilidad ha sido debidamente identificado y existe claridad al justificar su escogencia:** A partir de la explicación de la población vulnerable seleccionada y su debida justificación, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre su claridad, idoneidad y sustento. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser mejorados en relación a la identificación de esta población.
- 3. El problema ha sido debidamente planteado:** A partir de la descripción de la problemática que busca solucionar el proyecto expuesto en el Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre su claridad, idoneidad y sustento. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser mejorados.
- 4. El plan de mercadeo ha sido debidamente descrito:** A partir de la explicación de la estrategia publicitaria, descripción de alianzas y la explicación de los beneficios que ha sido expuesta en el Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre su claridad, idoneidad y sustento. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser mejorados.
- 5. La estrategia de sostenibilidad financiera es clara y debidamente fundamentada:** A partir de la presentación de la estrategia de sostenibilidad financiera expuesta en el Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre la claridad de su fundamento e idoneidad. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que deben ser revisados.
- 6. El proyecto es innovador en un grado significativo:** A partir del Modelo de Negocios, el juez debe dar una valoración de 0-100 sobre el grado de innovación que aporta el proyecto evaluado. El juez puede sugerir en sus comentarios aspectos que pueden ser considerados para aumentar el grado innovación del proyecto.

- 7. El equipo tiene experiencia relevante para desarrollar el Modelo de Negocios:** A raíz del criterio del juez evaluador, se debe dar una valoración de 0-100 sobre la idoneidad del equipo que llevará a cabo el Modelo de Negocios. El juez puede sugerir en sus comentarios cualidades que deben buscarse.
- 8. Impacto social** A raíz del criterio del juez evaluador, se debe dar una valoración de 0-100 sobre el problema que resuelve el proyecto, si este es probable que resuelva el problema a nivel nacional, regional o global. La propuesta es suficientemente innovadora, práctica y útil que podría ser adoptada en el mercado actual, si es así ¿Cuánta gente se verá beneficiada? ¿Cuánto cambiará sus vidas?
- 9. Comentario General del Modelo de Negocios:** El juez debe hacer un resumen de las observaciones destacadas a lo largo de su evaluación. No se le asigna puntuación.

Una vez completado el formulario de evaluación para la Segunda Ronda, el proyecto social tendrá una calificación promedio de los 8 puntos evaluados con nota 0-100.

Alrededor del 30% de los proyectos semifinalistas por cada país pasarán a la ronda final de presentaciones. A cada uno de estos proyectos se les asignará un mentor, quien revisará y dará retroalimentación sobre la presentación para la final de la competencia.

Tercera Ronda: Final de la Competencia- Presentaciones

La Fase Final de la competencia comprende dos fechas:

Día 1: Elevator Pitch

Elevator Pitch

Todos los equipos deberán hacer su Elevator Pitch, para lo cual tendrán un máximo de sesenta (60) segundos. La presentación del Elevator Pitch se hará a los Invitados Especiales, Jueces y público en general que asista. La presentación se hará mediante un único miembro del equipo, y no habrá período para preguntas y respuestas. No se podrá utilizar ningún tipo de material de apoyo, tales como tarjetas o cualquier otra ayuda. Habrá un premio independiente en el cual se seleccionará al equipo que presente el mejor Elevator Pitch basado en sus dotes de comunicación, persuasión y capacidad de transmitir la relevancia y modelo de negocio de su Proyecto.

Aspectos a Evaluar por los Jueces

Cada Proyecto o presentador será evaluado en dos dimensiones: i) Por sus dotes de comunicación y habilidad de presentación oral y ii) Por su capacidad de transmitir a la audiencia de forma clara en qué consiste el Proyecto presentado. iii) Por sus propuesta de innovación. Las dimensiones serán calificadas en una escala que irá del uno (1) al diez (10), siendo uno la calificación menor y diez la calificación mayor. El equipo que acumule el mayor número de puntos entre la calificación que brinden los Jueces ganará el Elevator Pitch. En caso de empate, los Jueces a su libre criterio determinarán un ganador o decretarán empate.

Día 2 Evaluación Final

En el día dos de la Fase Final de la Competencia, se lleva a cabo la presentación oral de los proyectos finalistas ante los jueces.

Dinámica de la presentación oral

La presentación se basa en el Modelo de Negocio, incluye los elementos clave que expliquen el valor agregado, las operaciones, la viabilidad, el potencial y la sostenibilidad del proyecto. Cada equipo dispondrá de quince (15) minutos sin interrupciones para hacer una presentación oral sobre el proyecto. Seguidamente, se abrirá una sesión de preguntas y respuestas de hasta diez (10) minutos en la cual podrán hacer preguntas, tanto los Jueces como el público en general.

Lineamientos

Los equipos deberán llevar su presentación en el formato que consideren oportuno, deben tomar las consideraciones en caso de que necesiten internet y/o un sistema operativo que no sea Windows. Se permitirá amplia creatividad a los equipos en su presentación, por lo que formatos incluyendo videos, páginas web y similares serán aceptados. El Comité Organizador no se podrá hacer responsable de la compatibilidad de los formatos utilizados o acceso a internet en el momento de la Competencia.

El Comité Organizador distribuirá un formato de presentación para el beneficio de los participantes, el cual se recomienda utilizar, mas no será de uso

obligatorio. El Comité Organizador facilitará una computadora con sistema operativo Windows y un proyector para las presentaciones.

Evaluación Final

Los Proyectos finalistas serán organizados a criterio del Comité Organizador, en grupos de cinco (5) a seis (6) Proyectos cada uno. Dichos grupos serán ubicados en diferentes salas donde los jueces evaluarán cada una de las presentaciones orales. Un proyecto puede participar en más de una sala, dependiendo de la categoría y sub-categoría a la que aplique.

Los jueces utilizarán una guía para evaluar a los proyectos, y la puntuación agregada de todas las preguntas servirá para crear un ranking entre todos los jueces, así se seleccionarán los proyectos ganadores.

Las puntuaciones individuales de cada Juez, serán sumadas y resultará como ganador el proyecto con mayor cantidad de puntos. En caso que haya un empate en el ranking, los jueces deliberarán para elegir a los ganadores de cada grupo.

Adicionalmente, los Aliados Estratégicos podrán otorgar algunos premios o reconocimientos a otros Proyectos, ganadores o no de la Competencia, por medio de los premios transversales.

Criterios de Evaluación

Categoría Fines de Lucro Etapa Idea

- Claridad de la idea (Producto o servicio): Me quedó claro que es el producto o servicio que se pretende ofrecer
- Resuelve un problema tangible: Existe una necesidad para generar el producto o servicio
- Ventajas competitivas sostenibles: Hay diferenciadores y/o ventajas competitivas importantes y sostenibles
- Modelo de negocio: Existe claridad en la sostenibilidad del proyecto (ciclo operativo)
- Tamaño de mercado: El mercado objetivo tiene tamaño relevante
- Innovación: Presenta innovación importante en el producto/servicio o modelo de negocio

- Escalabilidad: Potencial de crecimiento relevante y potencial de acceso a otros mercados
- Equipo: El equipo cuenta con experiencia y credenciales relevantes para la ejecución
- Identificación de costos y fuentes de ingreso: Claridad en el uso de los recursos y coherencia
- Impacto social / ambiental: Es un proyecto con alto impacto social, ambiental o inclusivo

Categoría Fines de Lucro Etapa Prototipo y Crecimiento

- Claridad de la idea (Producto o servicio): Me quedó claro que es el producto o servicio que se pretende ofrecer
- Resuelve un problema tangible: Existe una necesidad para generar el producto o servicio
- Ventajas competitivas sostenibles: Hay diferenciadores y/o ventajas competitivas importantes y sostenibles
- Modelo de negocio: Existe claridad en la sostenibilidad del proyecto (ciclo operativo)
- Tamaño de mercado: El mercado objetivo tiene tamaño relevante
- Innovación: Presenta innovación importante en el producto/servicio o modelo de negocio
- Escalabilidad: Potencial de crecimiento relevante y potencial de acceso a otros mercados
- Equipo: El equipo cuenta con experiencia y credenciales relevantes para la ejecución
- Legal (Propiedad Intelectual): Se cuenta con una estrategia clara de propiedad intelectual y legal
- Proyecciones financieras y uso de los recursos: Claridad en el uso de los recursos y coherencia en las proyecciones
- Impacto social / ambiental: Es un proyecto con alto impacto social, ambiental o inclusivo

Categoría Social

- Claridad de la idea (Producto o servicio): Me quedó claro que es el producto o servicio que se pretende ofrecer
- Resuelve un problema tangible: Existe una necesidad para el producto o servicio

- Ventajas competitivas sostenibles: Hay diferenciadores y/o ventajas competitivas importantes y sostenibles
- Modelo de negocio: Existe claridad en la sostenibilidad del proyecto (ciclo operativo)
- Tamaño de mercado: El mercado objetivo tiene tamaño relevante
- Innovación: Presenta innovación importante en el producto/servicio o modelo de negocio
- Equipo: El equipo cuenta con experiencia y credenciales relevantes para la ejecución
- Nivel de Impacto Social: En caso de ser exitoso el impacto social es de una escala relevante

Para cada uno de los anteriores criterios, los Jueces asignarán en su correspondiente hoja de evaluación, una calificación que irá uno (1) a cinco (5) donde el número menor será una puntuación deficiente y el número más alto será una puntuación excelente. El equipo ganador será el que acumule más puntos.

Forum Regional

6. Premiación

Procedimiento:

Clasificación

- Categorías: Lucro y Social.
- Etapas: Idea, Prototipo, Crecimiento
- Sub-categorías: Creativo y Energías Limpias

Los emprendimientos que se inscriben en la Competencia a través del formulario de inscripción, son diferenciados por categorías, agrupados por etapa y, en caso de que cumplan con los requisitos, asignados a una sub-categoría.

Ganadores

Se establecen los siguientes premios para cada país:

- 1er Lugar: Categoría Lucro, Etapa Idea
- 1er Lugar: Categoría Lucro, Etapa Prototipo
- 1er Lugar: Categoría Lucro, Etapa Crecimiento
- 1er Lugar: Categoría Social, Etapa Idea
- 1er Lugar: Categoría Social, Etapa Prototipo

- 1er Lugar: Categoría Social, Etapa Crecimiento
- 1er Lugar: Sub-categoría Creativo
- 1er Lugar: Sub-categoría Energías Limpias

En caso de que la categoría, etapa o sub-categoría no cuente con la cantidad de proyectos suficiente para una ronda final, no se llevará a cabo dicha ronda en el país.

Clasificación de Premios Transversales

Para la edición 2015 los premios transversales se otorgan únicamente en la final de Costa Rica. Los premios a reconocer son:

- Ganadora Mujer Emprendedora
- Ganador Emprendimiento Joven
- Ganador Actitud E “Premio Rodolfo Jiménez Borbón”
- Ganador Alto Potencial de Crecimiento

Premiación

Se organizan los premios en 3 grupos, en función de sus características, objetivos y tiempo. Cada grupo de premios tiene un puntaje que representa la cantidad mínima necesaria para poder canjear cualquier premio.

- Cada asesoría avanzada vale 1000 puntos (mil puntos)
- Cada asesoría enfocada vale 500 puntos (quinientos puntos)
- Los premios diferenciados no tienen un valor, ya que no participan del proceso de negociación de premios, sino que la organización o entidad define un ganador por aparte.

Asesoría Avanzada

Premios cuyo objetivo es ahondar en la esencia del emprendimiento para fortalecerlo desde sus bases.

Asesoría Enfocada

Premios cuyo objetivo es apoyar al emprendimiento en un área enfocada, tal como: mercadeo, estrategia, finanzas, diseño, creatividad, innovación, entre otras. Se puede llevar a cabo en función de objetivos planteados o bien al establecer un máximo de horas de consultoría.

Premios Transversales

Premios otorgados directamente por organizaciones o entidades que buscan desarrollar específicamente algún nicho o buena práctica dentro del emprendimiento, tales como: mujeres emprendedoras, jóvenes emprendedores, actitud positiva dentro del emprendimiento, entre otras. Los premios y sus términos son definidos por cada organización o entidad de forma separada.

Premios en Efectivo

El Patrocinador que decida otorgar premios en efectivo puede seleccionar a su discreción los lugares ganadores a los que desee otorgar premios.

Puntos Asignados para Ganadores

A cada ganador le será otorgado un total de puntos definido según el puesto que obtenga y la categoría que gane.

Categorías

Fines de Lucro

1er Lugar Fines de Lucro, Etapa Crecimiento: 3000 puntos

1er Lugar Fines de Lucro, Etapa Prototipo: 2500 puntos

1er Lugar Fines de Lucro, Etapa Idea: 1500 puntos

Social

1er Lugar Social, Etapa Crecimiento: 3000 puntos

1er Lugar Social, Etapa Prototipo: 2500 puntos

1er Lugar Social, Etapa Idea: 1500 puntos

Canjeo de Premios por Puntos Obtenidos

La Asociación procurará recomendar a los participantes la selección de los premios en función de las necesidades y carencias identificadas. Sin embargo, el canje efectivo de sus puntos por premios puede ser sujeto a la negociación con integrantes de otros emprendimientos.

7. Disposiciones Generales

La participación en la competencia lleva implícita la aceptación de todas las condiciones aquí estipuladas, así como las decisiones y fallos del Comité Organizador y los Jueces. Los participantes que no cumplan con cualquiera de las condiciones establecidas en el presente reglamento serán descalificados automáticamente.

El Comité Organizador se reserva el derecho de modificar el calendario sin previo aviso. El Comité Organizador se reserva el derecho de realizar modificaciones en cada etapa y su metodología sin previo aviso y por las condiciones que considere necesarias.

Los datos brindados en el formulario de inscripción, puntualmente: nombres del proyecto y emprendedor; mail y teléfono; etapa de madurez del proyecto, e industria serán proporcionados a CENPROMYPE para compartir con los Centros de Apoyo a Emprendedores de la Región SICA con el objetivo de brindar de forma gratuita, en su mayoría, los servicios de asesoría a las nuevas empresas.

Vigencia: El presente reglamento será aplicable únicamente para la competencia correspondiente al año 2015. No obstante lo anterior, las obligaciones, responsabilidades y/o derechos tanto de los participantes como de la Asociación contenidos en el presente permanecerán vigentes aún con posterioridad a la finalización de la competencia.

Los derechos de autor de los Conceptos de Negocio presentados durante la competencia serán considerados propiedad de los participantes que los registraron. No obstante, las presentaciones y Modelos de Negocio no son confidenciales: todas las sesiones de la competencia, incluyendo pero no limitado a las presentaciones orales y las sesiones de preguntas y respuesta, son abiertas a los invitados especiales del Comité Organizador y en ocasiones a la prensa. Cualquiera de estas sesiones puede ser divulgada en prensa escrita, televisión, Internet o cualquier otro medio. Cualquier información discutida y divulgada en estas sesiones debe ser considerada como información potencialmente expuesta al público en general y no se puede asumir ningún tipo de confidencialidad de información o data presentada, discutida o divulgada en las presentaciones o Conceptos de Negocio.

La Asociación y el Comité Organizador harán sus mejores esfuerzos para que los Modelos de Negocio se distribuyan únicamente a los Jueces, por lo cual ni la

Asociación ni el Comité Organizador serán responsables en caso que dichos Modelos de Negocio o información relacionada terminen en manos de terceros, por lo que cualquier información expuesta en él debe de ser pensada como si fuera pública y por tanto, los Participantes deben abstenerse de revelar o incluir aspectos críticos del Proyecto o que puedan estar cubiertos por derechos de propiedad intelectual, ya sea en los Conceptos de Negocio o cualquier documentación que circulen con motivo de la Competencia.

Ni la Asociación ni el Comité Organizador tendrán responsabilidad alguna por la divulgación y/o el uso que los Participantes, Jueces, medios de comunicación y/o público en general pudiesen darle a la información, confidencial o no, que sea divulgada durante la Competencia.

Marcas Registradas y Permisos: Cualquier equipo que utilice materiales o imágenes de terceros en su presentación o Concepto de Negocio debe tener permisos y autorización de sus dueños previo a la presentación. Los Participantes eximirán a la Asociación y al Comité Organizador de cualquier responsabilidad en caso de violar esta cláusula.

La presente competencia se regirá por las leyes de la República de Costa Rica. Todas las controversias, diferencias, disputas o reclamos que pudieran derivarse de la presente Competencia, o el negocio y la materia a la que este se refiere, su ejecución, incumplimiento, interpretación o validez, se resolverán por medio de arbitraje de conformidad con los reglamentos del Centro Internacional de Conciliación y Arbitraje de la Cámara Costarricense-Norteamericana de Comercio ("CICA"), a cuyas normas los Participantes y la Asociación se someten en forma voluntaria e incondicional. El conflicto se dilucidará de acuerdo con la ley sustantiva de Costa Rica. El lugar del arbitraje será el CICA en San José, República de Costa Rica. El arbitraje será resuelto por un tribunal arbitral compuesto por tres árbitros. Los árbitros serán designados por el CICA. El laudo arbitral se dictará por escrito, será definitivo, vinculante para las partes e inapelable, salvo el recurso de revisión o de nulidad. Una vez que el laudo se haya dictado y se encuentre firme, producirá los efectos de cosa juzgada material y las partes deberán cumplirlo sin demora. Los árbitros decidirán cuál parte deberá pagar las costas procesales y personales, así como otros gastos derivados del arbitraje, además de las indemnizaciones que procedieren. El procedimiento de arbitraje será conducido en idioma español.

Información de contacto: Cualquier duda o requerimiento de información adicional relacionada con la Competencia, deberá ser dirigida al correo electrónico info@yoemprendedor.net o al número telefónico 4101-8193.

El material como fotografías, videos, entre otros que se genere durante la competencia podrán ser usados para efectos corporativos de la asociación Yo Emprendedor.

Toda cuestión no prevista en el presente Reglamento y su interpretación será resuelta por el Comité Organizador de la Competencia.