

Digevo Ventures

Términos Proceso de Selección y Aceleración

¿Qué es Digevo Ventures?

Digevo Ventures es la aceleradora de startups de Digevo, un grupo chileno de empresas tecnológicas con presencia en Latinoamérica enfocado en proveer servicios digitales.

Como aceleradora, Digevo Ventures busca potenciar proyectos que estén operando, que ya tengan un modelo de negocio probado y que tengan potencial de escalabilidad que pueda ser explotado gracias a las sinergias entre ambos.

El grupo Digevo tiene múltiples activos para acelerar startups: 20 años de experiencia en tecnología; cobertura latinoamericana; un equipo experto en sistemas digitales; plataformas tecnológicas y operacionales; procesos de gestión financiera estructurada; vínculos con proveedores, distribuidores y universidades; una metodología de aceleración especial para mercados emergentes, que es base de The Startup Journey, y útiles relaciones con actores de emprendimiento local e internacional.

Digevo proveerá su plataforma para acelerar emprendimientos digitales que hayan comprobado su modelo de negocios, para aumentar su facturación en Chile y para internacionalizarlos a los mercados en que Digevo ya opera.

Trayectoria e institucionalidad de Digevo Ventures, su evolución y posicionamiento

Digevo Ventures nace el 2014 al alero de Digevo Group S.A., como un instrumento para apoyar a startups digitales locales con vocación internacional, como una manera de incorporar innovación a la oferta del grupo. Su oferta de valor consiste básicamente en la transferencia de su experiencia y activos digitales a los emprendimientos apoyados.

Es así como el año 2014 incorpora a los primeros startups a su portfolio: Zyght e Izit, logrando acelerarlos hasta transformarlos en casos exitosos en sus respectivas industrias.

Digevo Ventures reúne las ventajas competitivas y la experiencia en negocios digitales del Grupo Digevo y las incorpora como una filosofía de trabajo de aceleración, siendo éstas: un foco en la naciente industria digital; una presencia relevante en todo Latinoamérica con una red de oficinas y contratos con distribuidores estratégicos, como los operadores móviles de la región y una vasta experiencia y visión en la conducción exitosa de startups que finalizaron en negocios de promisoría rentabilidad.

A la fecha Digevo puede exhibir una profunda experiencia en emprendimiento, tras la formación de más de 25 Startups digitales entre los cuales destacan: STI, AxonAxis, 3Gmotion, Spincorp, IZIT y 46 Grados, entre otros. De manera específica Digevo ha

acelerado interesantes startups digitales, entre los que destacan: Izit, Zyght y otros, quienes han conseguido aumentar sus ventas, incorporar inversionistas e incrementar su valor de mercado.

Sumado a la experiencia empresarial, constituye un elemento gravitante la comprensión metodológica que tienen directores y ejecutivos de Digevo sobre estrategia digital y de emprendimiento. Como resultado se generó una metodología denominada “4 Aes para El Valle de La Muerte”, que dio origen al libro homónimo, que constituye una guía metodológica para que los Startups trabajen en alcanzar el punto de equilibrio entre costos e ingresos. También destaca la creación del modelo The Startup Journey, que es una contribución en el desarrollo de investigación y metodologías para emprender y acelerar, específicamente en mercados emergentes.

La visión empresarial y metodológica de los ejecutivos de Digevo Ventures, respecto de la estrategia digital adecuada para los tiempos de la economía de la información, ha permitido el desarrollo de una plataforma tecnológica propia que puede proveer a los startups acelerados de los medios para transformar y modernizar fácilmente sus modelos de negocios hacia dinámicas de membresía y *freemium*, lo que eleva su escalabilidad, su apropiabilidad y, como consecuencia, probabilidad de éxito de los startups.

Entre algunos de los activos que Digevo Ventures articula, se pueden destacar:

- Una amplia cobertura internacional de empresas e instituciones vinculadas a la promoción y comercialización de tecnologías digitales, presentes en Latinoamérica, Europa y Asia (particularmente India).
- Plataformas tecnológicas para operar negocios y distribuir productos digitales, que constituyen un canal natural y eficiente para los Startups acelerados. Esto permite un despliegue comercial rápido y la construcción de barreras de entrada.
- Conocimiento, metodologías y procesos de gestión financiera orientados a startups digitales, en los mercados globales.
- Acceso a los mejores mentores digitales del mundo, mediante un trabajo conjunto con la Red de Mentores Globales MaasLatam.
- Modelo Digevo Ventures Studio, para proveer servicios de innovación abiertas a corporaciones, soportado en Chalent. Esto posibilita expandir las posibilidades de desarrollo de productos y con ello generación de nuevos negocios y mercados.

¿Por qué puede Digevo Ventures ayudar a otros startups?

Digevo opera servicios digitales propios para personas en múltiples verticales, como seguridad, gaming, gastronomía y otros. Para lograrlo, durante años ha debido desarrollar plataformas de marketing, contenido, delivery, freemium, monitoreo, billing y otras, que operan con alta disponibilidad y capacidad en gran parte de Latinoamérica. Estas plataformas se mantienen en permanente evolución para adaptarse a las nuevas tecnologías y requerimientos del mercado. Estas plataformas digitales y los equipos

humanos que las desarrollan y operan permitieron ser ofrecidas comercialmente al mismo tiempo a grandes empresas, para que presten sus servicios propios. Hoy Digevo ha decidido abrir estas plataformas a la comunidad de emprendimiento digital, buscando facilitar que los startups accedan a los mercados en que Digevo opera.

Digevo opera hoy principalmente en Chile, Perú, Colombia, Ecuador, Bolivia, Argentina, República Dominicana, Guatemala, Honduras, Costa Rica y México.

En Digevo trabajamos activa y permanentemente para abrir nuevos mercados y en nuestros planes de corto plazo están USA e India.

CORFO seleccionó a Digevo Ventures en 2016 para ser apoyado como parte de su programa de Aceleradoras Corporativas.

Para hacer viable el escalamiento de sus proyectos y los de terceros, Digevo activa una extensa red de asociados y amigos que suplen los diversos roles que requiere un startup para tener éxito, como mentores, inversionistas ángeles, partners tecnológicos y fábricas de software.

Nuestro objetivo es proveer servicios de aceleración a startups digitales B2C o B2B, para que logren su crecimiento financiero y aumenten su probabilidad de éxito, mediante: perfeccionamiento de su estrategia digital; facilitación del acceso al mercado objetivo; incremento de sus ventas nacionales e internacionales e incorporación de inversión privada. Lo anterior requiere previamente consolidar la propuesta de valor, industrializar la plataforma de aceleración y comprobar el modelo financiero de Digevo Ventures.

¿Qué proyectos pueden postular a ser acelerados? ¿Qué emprendedores apoyará la aceleradora?

En razón de las ventajas y experiencia de Digevo, el modelo de aceleración de Digevo Ventures se orienta a emprendimientos del ámbito digital y cuyas características sean compatibles con: una oferta de valor apta para mercados emergentes; que no requiera hardware como base de operación; cuya oferta se oriente a mercados B2C, pudiendo considerarse plataformas B2B según el análisis lo recomiende; cuya etapa sea la de Escalamiento (Scale Up), habiendo ya validado su modelo de negocios; y que estén fundados por chilenos y/o extranjeros, que dispongan de background digital, conocimientos de teoría de emprendimiento y sean expertos en sus verticales.

Perfil de proyectos (preferentemente digitales, problemas locales, innovación, modelo comprobado, con potencial de crecimiento, B2C o B2B, empresas constituidas, equipos entre 2 y 4 fundadores, que puedan ser sinérgicos con Digevo)

El foco son emprendimientos digitales:

- Oferta de valor apta para mercados emergentes
- Que no requiera hardware para operar
- Orientados al mercado B2C. Previa evaluación, también plataformas B2B.
- En etapa de escalamiento (Scale Up), posterior a la validación de su modelo de negocios
- Fundados por emprendedores chilenos y extranjeros, con background digital, conocimientos en emprendimiento y expertos en sus verticales industriales, que puedan beneficiarse de mentoría en estrategias digitales.
- Equipos entre 2 y 4 fundadores
- Equipo potente y multidisciplinario
- **Sinérgicos** con productos, plataformas, mercados, experiencia Digevo
- Basados en **AI** o que puedan beneficiarse de su aplicación
- La empresa debe estar constituida
- Deben operar en Chile (por ahora)
- Con su información financiera contable actualizada
- Sin conflictos de interés con ninguna empresa del Grupo Digevo.

Los startups acelerados deben Dueños de la Propiedad Intelectual o Industrial sobre sus ideas y productos y no infringir en ningún derecho de propiedad intelectual, industrial o cualquier otro derecho que pueda ostentar cualquier tercero. Digevo Ventures no será responsable de cualquier incumplimiento de cualquier norma o cualquier infracción de derechos de terceros efectuada por los participantes en el marco del proceso, asumiendo éstos la obligación de mantener indemne a Digevo Ventures y a sus colaboradores, en dicho caso. Digevo Ventures podrá solicitar a cualquier participante, en cualquier momento, la acreditación de los derechos de propiedad intelectual y/o industrial de las iniciativas y proyectos presentados.

Desde la perspectiva del perfil de emprendedores, serán consideradas las condiciones del emprendedor acelerado que debe:

- ser el Founder ó CEO de la Startup;
- contar con gran talento y una fuerte pasión por el negocio que se encuentre desarrollando y la industria donde participe;
- tener dominio de las tecnologías digitales;
- presentar fuerte liderazgo para la conducción del desarrollo de un nuevo producto;
- tener capacidad de lograr colaboración con equipos humanos;
- tener clara visión de su negocio y de los requerimientos para escalarlo y perseverancia para gestionar el emprendimiento.

Desde la perspectiva del análisis del startup como unidad empresarial, Digevo Ventures se orienta a incorporar aquellos que cumplen con:

- haber alcanzado un volumen de ventas que le signifique estar en punto de equilibrio, o bien, dadas las proyecciones, tener certeza de alcanzarlo bajo supuestos conocidos y administrables por el equipo;
- disponer de un producto probado y validado por un segmento de clientes;

- presentar potencial de crecer sobre tasas de un 100% en los próximos 6 a 18 meses y disponer de información financiero contable actualizada y que proporcione información de gestión, que permita estructurar un modelo de control financiero adecuado.

¿El proyecto debe pagar por postular?

No. Sólo debe completar la postulación online lo que implica la aceptación de estas bases.

¿Hay que estar dedicado a tiempo completo al emprendimiento?

Por supuesto. Al menos un emprendedor del equipo debe estar dedicado a tiempo completo.

¿En qué se diferencia Digevo Ventures de otras aceleradoras?

Digevo Ventures busca aportar Ventas a través del escalamiento nacional e internacional y tiene foco total en proyectos de carácter digital.

Digevo Ventures cuenta con plataformas digitales que facilitarán estas ventas, que podrán ser utilizadas por el Startup.

Se utilizará The Startup Journey Scale, que permite emprender en economías emergentes optimizando las posibilidades de éxito. Aporta un nuevo modelo para mejorar la supervivencia de emprendedores, identificando y relevando prácticas emprendedoras adaptadas.

La metodología TSJ señala el nivel de cumplimiento del Startup respecto de un patrón de atributos que caracteriza a proyectos exitosos en entornos similares. Ello permite identificar gaps y trazar estrategias de aceleración más eficientes.

¿Qué servicios ofrece Digevo Ventures?

- Dirección estratégica
- Mentoría
- Asesoría en Modelo de Negocios
- Plataformas Tecnológicas
- Marketing Digital
- Gestión financiera
- Billing y medios de pago
- Entrenamiento a través de Workshops Funcionales específicos
- Estructuración de Directorio

- Estructuración de Financiamiento

¿Invierte Digevo Ventures en los startups?

Digevo Ventures, en términos generales, NO invierte capital efectivo propio, sino que invita a terceros inversionistas con que colabora a invertir en los startups, como parte de su servicio de Estructuración de Financiamiento. Sin embargo, Digevo Ventures sí invierte el trabajo y conocimiento de sus equipos humanos y su infraestructura tecnológica para habilitar el escalamiento de las ventas de sus startups acelerados, que en general es lo que estos startups requieren realmente.

¿Mentores?

Digevo Ventures proveerá:

1. Mentores internos compuestos por los directores de la aceleradora y
2. Mentores externos provenientes de nuestra alianza con la red de mentores [MaaS Latam](#)

¿Cobra Digevo Ventures por sus servicios?

Para su sustentabilidad, Digevo Ventures aplica un modelo de negocio, cuyos ingresos provienen de compartir los ingresos marginales logrados en base a la aceleración. De acuerdo a los servicios especializados proporcionados al Startup, Digevo Ventures percibirá un porcentaje de los nuevos ingresos nacionales e internacionales que perciba dicho Startup.

La fórmula que determine el nivel de cobro a realizar por Digevo Ventures al Startup, será función de la cantidad y costos de los servicios especializados que éste requiera e irá en directa relación con los ingresos incrementales que perciba el emprendedor.

¿Toma participación Digevo Ventures sobre la propiedad del proyecto?

Sí, como la mayoría de aceleradoras, a cambio de los servicios prestados, Digevo Ventures pactará una participación del 3% al 8% del startup, según el grado de desarrollo y ayuda necesitada, a través de stock options. El detalle se verá en cada caso particular.

¿Cómo se formaliza la relación entre Digevo Ventures y cada proyecto?

Todos estos aspectos serán convenidos en un contrato durante la fase de *Preparación* del proceso de aceleración. Estas Bases de Selección constituirán parte de ese contrato.

¿Cómo es el proceso de selección?

El startup debe postular a través de www.digevoventures.com. Existen dos cierres en el año: Abril y Agosto. En cada caso, el equipo ejecutivo de la incubadora evaluará cada postulación y realizará una preselección basado en criterios TSJ. Los proyectos preseleccionados deberán realizar un pitch frente al directorio, quienes toman la decisión final.

¿Por qué debo presentar mis resultados financieros?

Porque necesitamos determinar la fase en que está el startup y los ingresos para saber desde qué punto partimos.

Estos datos se usarán además para entender si la aceleración ha sido exitosa y determinar los montos de los ingresos generados a que Digevo Ventures puede acceder a cambio de sus servicios.

¿Qué hace Digevo Ventures con la información de un startup que postula al proceso?

Digevo Ventures no entregará información privada o estratégica sobre los startups a terceras partes sin la autorización del startup.

A lo largo del proceso de selección Digevo Ventures garantizará la confidencialidad respecto a los proyectos presentados por los participantes y de sus aspectos clave, como tecnologías o modelos de negocios; pudiendo Digevo Ventures y sus colaboradores difundir, en cualquier momento y a través de cualquier medio, las características generales de los mismos, así como los nombres de dichos proyectos y de los participantes, y en especial de los seleccionados.

Luego, en el proceso de aceleración, Digevo Ventures tendrá un interés simétrico al del startup de proteger su información confidencial, y en consecuencia sólo divulgará la información que se requiera para potenciar los negocios del startup.

Digevo Ventures puede usar la información pública respecto del startup para fines de marketing, RRPP, o promoción de sus servicios o los del startup. Podrá asimismo usar los datos recabados para ser utilizados anónimamente con fines de investigación sobre metodologías de emprendimiento.

Los startups seleccionados autorizan y consienten expresamente por el hecho de participar en el presente proceso a Digevo Ventures y sus colaboradores, a reproducir, utilizar, publicar y difundir, su imagen y su nombre y las de su startup en cualquier medio de comunicación, sin limitación geográfica ni temporal, con fines publicitarios y promocionales en relación a su condición de seleccionados, sin que dichas actividades les confieran derecho de remuneración alguna. En caso de haber facilitado la imagen de terceros, el startup manifiesta contar con autorización de dichos terceros para la utilización de la misma por Digevo Ventures.

¿Cuánto dura el proceso de aceleración?

4 meses.

¿Cómo es el proceso de aceleración?

Revisar proceso en página web

¿Qué más debería saber?

El éxito no está asegurado.

Habrà que trabajar mucho.

¿Dudas?

Comunícate con nosotros a hola@digevoventures.com