

Open CAPITAL

PROGRAMA OPEN CAPITAL OPORTUNIDADES PARA ESCALAR TU NEGOCIO

Bases, Términos y Condiciones
Centro de Innovación Regional Los Lagos

UNA INICIATIVA DE:

■ CENTRO
■ DE INNOVACIÓN
■ REGIONAL
■ LOS LAGOS



EJECUTA:



METODOLOGÍA:



Índice

Sobre el Centro de Innovación Regional Los Lagos	3
I. 3	
A. Objetivo General	3
B. Objetivos específicos	4
C. Focalización	4
II. 5	
A. 5	
B. 6	
C. 8	
D. 8	
E. 10	
F. 10	
G. 10	
H. 10	
III. 12	
IV. 13	
A. 13	
B. 14	

Sobre el Centro de Innovación Regional Los Lagos

El Centro de Innovación Regional Los Lagos es un programa que tiene como propósito potenciar el ecosistema de innovación en la región mediante modelos de innovación abierta que involucran a los distintos actores del territorio, conectando con redes regionales y nacionales.

Esta iniciativa es impulsada por el Gobierno Regional (GORE) y el Consejo Regional de Los Lagos (CORE), ejecutada por la Universidad Austral de Chile, Sede Puerto Montt, convirtiéndose en el primer centro de innovación impulsado desde un gobierno regional en el país.

I. Acerca de OPEN Capital

Es un programa especializado en fortalecer startups que se preparan para levantar inversión privada, mediante formación técnica, mentorías estratégicas y preparación para presentar su proyecto ante inversionistas. Su propósito es acompañar a emprendimientos con ventas iniciales o en etapa de escalamiento, ayudándolos a estructurar su propuesta de valor, afinar aspectos técnicos asociados a inversión en capital de riesgo y conectar con actores clave del ecosistema de inversión.

A través del Centro de Innovación Regional de Los Lagos, se diseñó una ruta de formación intensiva adaptada a las necesidades reales de las startups. Quienes logren finalizar el proceso podrán optar a ser integrados al portafolio del Centro, la posibilidad de que los más preparados presenten su solución en una instancia de Demo Day y de ser vinculados con fondos de inversión u organizaciones colaboradoras.

A. Objetivo General

El programa OPEN Capital – Formación para Levantar Inversión, tiene como objetivo central entregar herramientas prácticas y asesoría personalizada a startups que buscan levantar capital privado, articulando una propuesta formativa que aborde tanto contenidos técnicos como habilidades estratégicas para enfrentar procesos de inversión.

Asimismo, se busca posicionar a la Región de Los Lagos como un nodo activo del ecosistema de inversión temprana, promoviendo que startups de la región y el país conecten con capital privado, interesado en impulsar soluciones con propuestas innovadoras y potencial de escalamiento.

B. Objetivos específicos

El programa OPEN Capital se centra en fortalecer las capacidades técnicas de las startups en temas clave para el levantamiento de capital privado, como unit economics, valorización y propiedad intelectual; ofrecer mentorías personalizadas según las brechas detectadas en un diagnóstico inicial; y entrenar a los equipos en la preparación y presentación efectiva de un pitch ante inversionistas. Además, busca acompañar entregando retroalimentación experta y herramientas prácticas que les permitan aumentar sus probabilidades de éxito en rondas de inversión pre-semilla, semilla o pre-Serie A.

C. Focalización

El programa está orientado a startups en etapa temprana o de escalamiento que estén desarrollando soluciones con tracción comercial y potencial de crecimiento, especialmente aquellas con interés en levantar inversión privada en el corto o mediano plazo. Se priorizan emprendimientos que operan en la Región de Los Lagos o que ofrecen soluciones aplicables a sectores productivos relevantes del territorio, como acuicultura, agroindustria, turismo, logística, construcción y sostenibilidad. El ecosistema regional aún presenta brechas significativas en el acceso a capital privado, por lo que OPEN Capital busca preparar técnica y estratégicamente a estas startups para enfrentar procesos de inversión con mayores probabilidades de éxito, profesionalizando su estrategia financiera y su narrativa de negocio.

Se espera que las startups participantes lleguen con una propuesta de valor validada y en vías de escalar, y que, a través del programa, fortalezcan sus capacidades para negociar con inversionistas, presentar su pitch de manera sólida y proyectar el crecimiento de su negocio en escenarios reales de financiamiento privado.

II. Programa OPEN Capital – Formación para levantar capital en la región de Los Lagos.

A. Postulantes

OPEN Capital es un programa orientado a startups con ventas iniciales o en etapa de escalamiento, que estén buscando levantar inversión privada en el corto o mediano plazo. Está diseñado para fortalecer técnica y estratégicamente a equipos emprendedores que cuenten con una solución validada, aplicable a sectores productivos como acuicultura, agroindustria, turismo, logística, construcción o sostenibilidad, y que deseen profesionalizar su estrategia de financiamiento.

A través de contenidos especializados y mentorías personalizadas, el programa entrega herramientas concretas en unit economics, valorización de startups y propiedad intelectual, junto con entrenamiento intensivo en pitch de inversión, orientado a enfrentar reuniones con fondos, inversionistas ángeles o actores del ecosistema financiero.

Requisitos Generales

Para postular, los equipos deberán cumplir con los siguientes requisitos:

1. Condición legal: Podrán postular personas naturales mayores de 18 años o empresas legalmente constituidas en Chile, con RUT vigente. Deben ser responsables directos del desarrollo de la startup postulada y tener la capacidad de ejecutar las actividades del programa.
2. Enfoque en levantamiento de capital: La startup debe estar en proceso de levantar inversión privada o planificar una ronda en el corto plazo, y tener interés en estructurar su estrategia de inversión con asesoría técnica especializada.
3. Tracción mínima o Validación Comercial: Se espera que cuenten con ventas iniciales o que hayan completado un proceso de validación de MVP con el mercado objetivo.
4. Representación formal: Cada equipo debe contar con una persona representante que asumirá la coordinación y será el punto de contacto principal durante el programa.
5. Participación activa: El equipo debe comprometerse a asistir a todas las sesiones clave del proceso formativo y mentorías, ya que son requisitos para acceder al Demo Day y al portafolio del Centro de Innovación.
6. Carta de compromiso: Será obligatorio firmar una carta de compromiso que asegure la participación activa en el programa y la disposición a recibir asesoría especializada para enfrentar procesos de inversión.

B. Etapas del programa OPEN Capital

El programa OPEN Capital sigue un proceso estructurado, detallado a continuación:

Etapas 1 – Convocatoria: Etapa inicial del proceso que busca convocar en función del perfil y requisitos expuestos en las bases, el proceso contempla:

- a. La postulación online a través de la página del Centro de Innovación (<https://innovacionloslagos.com/opencapital>).
- b. Evaluación de los criterios de admisibilidad según las bases: esta etapa incluye un diagnóstico inicial, donde un(a) ejecutivo(a) del Centro de Innovación evalúa a cada participante para identificar áreas claves donde requieren desarrollo.
- c. La notificación de los candidatos seleccionados será enviada al correo electrónico personal proporcionado durante la inscripción inicial.

Etapas 2 – Formación Obligatoria: La etapa de formación del programa OPEN Capital está diseñada para fortalecer las capacidades de cada emprendimiento según el diagnóstico inicial que se realizará al comienzo del proceso. Los participantes podrán acceder a sesiones técnicas en las siguientes áreas:

- a. **Unit Economics** - Esta sesión entrega los fundamentos para que las startups comprendan y calculen sus métricas clave de eficiencia financiera. Se abordan conceptos como CAC (Costo de Adquisición de Clientes), LTV (Valor del Tiempo de Vida del Cliente), margen bruto, payback y tasa de crecimiento mensual, entre otros. El objetivo es que cada equipo entienda cómo evaluar la sostenibilidad y escalabilidad de su modelo de negocio, tomando decisiones basadas en datos y no en proyecciones genéricas. Además, se trabaja en cómo comunicar estos indicadores de manera clara y estratégica frente a inversionistas.
- b. **Valorización** - Esta formación entrega las bases para conocer cómo se estima el valor de una startup en etapas tempranas, considerando sus proyecciones, tracción y riesgos, explicando cómo adaptarlos según el contexto y nivel de desarrollo del emprendimiento. La sesión también incluye recomendaciones para enfrentar negociaciones de valorización, buscando lograr acuerdos justos que no comprometan el futuro crecimiento ni la dilución excesiva del equipo fundador.
- c. **Propiedad Intelectual** - Esta sesión está enfocada en enseñar a las startups cómo enfrentar de forma estratégica distintas situaciones en las que se requiere proteger y negociar activos de propiedad intelectual, especialmente en contextos de levantamiento de capital, alianzas comerciales o expansión a nuevos mercados. Se abordan los principales

tipos de propiedad intelectual (como marcas, derechos de autor, patentes, secretos industriales y software) y se analiza su impacto en la valorización de una startup y en la percepción de riesgo para un inversionista. La formación entrega herramientas prácticas para definir qué proteger, cómo hacerlo en Chile y el extranjero, y cómo estructurar acuerdos o contratos que resguarden el valor del conocimiento desarrollado.

- d. **Pitch Deck** - Esta sesión está diseñada para que las startups aprendan a estructurar un pitch claro, directo y convincente, utilizando la información trabajada en las sesiones anteriores de unit economics, valorización y propiedad intelectual. Se revisa la estructura estándar de un pitch deck de inversión, abordando temas como problema, solución, mercado, modelo de negocio, competencia, métricas clave, equipo y uso de fondos. El enfoque está en cómo presentar estos elementos desde una perspectiva estratégica, alineada con lo que inversionistas realmente buscan. Además, se entregan recomendaciones prácticas sobre diseño, narrativa, duración y errores comunes a evitar.

Etapas 3 - Acompañamiento Personalizado: Una vez finalizada la etapa de formación, los equipos seleccionados accederán a un acompañamiento personalizado compuesto por dos sesiones individuales: una para profundizar en unit economics, valorización o propiedad intelectual según su diagnóstico o necesidades, y otra para revisar y perfeccionar su pitch de inversión.

- a. **Acompañamiento Comercial:** Una vez finalizadas las sesiones de formación técnica, cada startup accede a una mentoría 1 a 1 con un experto en el área priorizada según su diagnóstico inicial: unit economics, valorización o propiedad intelectual. Esta instancia permite profundizar en los contenidos trabajados, resolver dudas específicas y recibir retroalimentación práctica para ajustar los indicadores y argumentos estratégicos que sustentarán su propuesta de inversión.
- b. **Acompañamiento Técnico:** Posterior al taller de pitch, cada equipo recibe una segunda mentoría individual enfocada exclusivamente en revisar y pulir su pitch deck. Esta sesión busca asegurar claridad y coherencia en la presentación final, considerando tanto la narrativa como el uso estratégico de los datos y proyecciones trabajados durante el programa. Es un espacio clave para afinar la propuesta antes de presentarla frente a inversionistas o actores del ecosistema.

Etapas 4 - Vinculación y oportunidades post-programa: Los equipos que completen exitosamente el proceso de formación pasarán a formar parte del portafolio del Centro de Innovación Regional de Los Lagos, el cual es presentado a inversionistas con los que el Centro mantiene acuerdos o colabora, según la tesis de inversión de cada fondo y la pertinencia de las soluciones. Además, serán considerados para participar en el evento

Pitch Day, instancia donde se visibilizarán los 10 mejores proyectos del portafolio frente a inversionistas reales y activos del ecosistema. Por último, también podrán optar a la posibilidad de acceder a una valoración gratuita de su empresa, si su situación y nivel de avance lo permiten.

C. Beneficios del programa

1. Formación técnica especializada en temas clave para levantar inversión: unit economics, valoración de startups y propiedad intelectual.
2. Mentorías personalizadas 1 a 1 con expertos del ecosistema, para resolver brechas específicas y fortalecer tu estrategia financiera y de pitch.
3. Formación práctica en pitch de inversión, incluyendo retroalimentación individual para perfeccionar tu presentación.
4. Integración al portafolio del Centro de Innovación Regional de Los Lagos, con posibilidad de ser presentado a fondos e inversionistas con los que el Centro colabora.
5. Participación prioritaria en el evento Pitch Day, donde se visibilizarán los 10 mejores proyectos frente a inversionistas reales y activos.
6. Opción de acceder a una valoración gratuita de tu empresa, sujeta a etapa de desarrollo y nivel de preparación.

D. Criterios de selección programa OPEN: Evaluación

La selección de los participantes del programa OPEN Capital – Formación para Levantar Inversión, se realizará mediante una pauta de evaluación técnica aplicada por el equipo del Centro de Innovación Regional de Los Lagos.

Cada postulación será evaluada en base a cuatro criterios clave: pertinencia territorial o sectorial, validación comercial, escalabilidad y composición del equipo. La evaluación se realizará en una escala de 1 a 5 puntos por criterio, siendo 5 el puntaje más alto. Para avanzar en el proceso, las postulaciones deberán obtener un puntaje competitivo, y se seleccionarán los proyectos con mejor evaluación general, priorizando aquellos con mayor preparación para enfrentar procesos de inversión privada.

Tabla 1: Criterios de evaluación para postulantes

Criterio de Evaluación	Descripción	Elementos evaluables	Puntaje
1. Pertinencia territorial o sectorial	Evalúa el grado de conexión del proyecto con la Región de Los Lagos.	- Que el equipo resida en la región o desarrolle actividades allí. - Que la solución impacte sectores como agroindustria, salmonicultura, mitilicultura, construcción, industria alimentaria, retail o turismo.	1 a 5
2. Validación comercial	Evalúa el grado de avance y validación de la solución con el mercado objetivo.	- Ventas iniciales, contratos, pilotos o pruebas de concepto. - MVP validado con usuarios reales.	1 a 5
3. Escalabilidad del modelo	Mide el potencial de crecimiento del negocio en nuevos mercados o segmentos.	- Potencial de expansión territorial o sectorial. - Propuesta replicable o adaptable a mayor escala.	1 a 5
4. Composición del equipo	Evalúa si el equipo cuenta con roles clave para el desarrollo del negocio.	- Presencia de perfiles complementarios en tres áreas: técnica (industria/desarrollo), comercial y financiera. - Nivel de compromiso y dedicación al proyecto.	1 a 5

E. Etapas y plazo

En relación con el proceso del programa OPEN Capital – Formación para Levantar Inversión, es importante destacar que los **cupos para participar son limitados** y sujetos a disponibilidad. Las etapas y plazos de ejecución son los siguientes:

Tabla 2: Etapas y plazos principales de OPEN Capital

Proceso	Definición
Convocatoria	21 de julio al 18 de agosto del año 2025
Formación	25 de agosto al 10 de octubre del año 2025
Acompañamiento	08 de agosto al 17 de octubre del año 2025

F. Notificación de resultados

Al momento de inscribirse en el programa, cada participante deberá registrar un correo electrónico único, el cual será utilizado como el medio oficial y exclusivo para todas las comunicaciones relacionadas con el programa, incluyendo la notificación de resultados y cualquier otra información pertinente. Es responsabilidad del participante asegurarse de que el correo proporcionado esté activo y sea consultado regularmente para recibir actualizaciones y notificaciones importantes del programa.

G. Propiedad intelectual y confidencialidad

El postulante mantendrá la titularidad sobre los derechos de propiedad intelectual de su iniciativa presentada frente al Centro de Innovación Regional Los Lagos.

Tanto el postulante como el Centro de Innovación Regional se comprometen a mantener la confidencialidad y la reserva de toda la información que el postulante envíe en el marco de su participación en el programa. Asimismo, el postulante se obliga a no divulgar los acuerdos que celebre con el Centro de Innovación Regional.

El compromiso asumido tendrá vigencia desde la aceptación de estas condiciones hasta una vez finalizada su participación en el Programa, según lo detallado en los acuerdos respectivos, subsistiendo la obligación de confidencialidad hasta por un periodo de dos años desde que termine la relación entre el postulante y Centro de Innovación Regional.

H. Protección de datos personales

Al aceptar expresamente estas bases, los participantes, en su calidad de titulares de los datos personales que proporcionan al Centro de Innovación Regional en el marco del

Programa, consienten y autorizan explícitamente al Centro de Innovación Regional a tratar dichos datos personales.

El Centro de Innovación Regional asume que los datos proporcionados por los participantes son verídicos y han sido entregados de buena fe por los propios titulares. En este sentido, el Centro de Innovación Regional no se hace responsable por cualquier infracción que pueda derivar de la ilicitud, ilegitimidad, alteración, mal uso, usurpación de identidad, fraude o sanciones relacionadas con la información proporcionada por los participantes.

El Centro de Innovación Regional sólo utilizará los datos personales de los concursantes, para efectos de la realización del Programa objeto de estas bases, comprometiéndose a la reserva y custodia de estos. Aplicando las medidas de seguridad razonables y necesarias para dicho fin.

Los titulares que resulten beneficiarios del Programa autorizan al Centro de Innovación Regional Los Lagos a divulgar su nombre, fotografía, identidad de marca (logo de iniciativa de inversión, startup o empresa) y videos, ya sea a través de redes sociales o medios de comunicación masivos.

III. Consideraciones

- **Consideraciones generales:** El Programa, sus términos y condiciones se informarán y darán a conocer por los medios que el Centro de Innovación Regional Los Lagos estimen conveniente. El Centro de Innovación Regional podrá modificar el Programa o las presentes Bases, informando oportunamente a los postulantes, por los medios que estime conveniente.
- **Recepción de postulaciones:** Todas las postulaciones se recepcionarán en el siguiente formulario de postulación: [Formulario OPEN Capital 2025](#) difundido en el sitio web oficial del centro de innovación y canales oficiales del programa.
- **Aceptación de las bases:** La participación en este Programa requiere el conocimiento y aceptación íntegro de estas Bases, y, por el solo hecho de participar, se entienden aceptadas. Los proyectos postulantes y participantes se comprometen a prestar colaboración con el objeto de favorecer su difusión por los medios que el Centro de Innovación Regional determine. De esta forma, será condición para postular y participar, que el equipo postulante participe de las actividades, promociones, eventos, programas o difusión que el Centro de Innovación Regional determine.
- **Consultas:** Para cualquier duda o consulta relacionada con el proceso de convocatoria y ejecución del programa, podrá contactarnos hasta el día 21 de agosto de 2025 a las 10:00 horas. Por favor, envíe un correo electrónico a daniel@innovacionloslagos.com
- **Recursos e Información Regional:** Para conocer recursos, contextos sectoriales y desafíos previamente abordados en el ecosistema regional, se encuentra disponible la sección “Oportunidades de Negocio” en el sitio web oficial www.innovacionloslagos.com. Esta plataforma contiene información recopilada durante los años 2023 y 2024 sobre problemáticas trabajadas junto a empresas de sectores clave como salmonicultura, mitilicultura, agropecuaria y construcción, y puede servir de guía para entender mejor las áreas prioritarias de innovación en la región.

IV. ANEXOS

A. Formato “Carta acuerdo de compromiso de participación activa” OPEN Los Lagos - Oportunidades para Escalar tu Negocio en la región de Los Lagos

Por _____ la _____ presente, yo,
_____[Nombre del representante],
_____[RUT], en representación de la Nombre empresa o equipo
_____[Nombre empresa o equipo], Manifiestan su
compromiso de participar activamente en el OPEN Capital - Formación para Levantar
Inversión en la región de Los Lagos, impulsado por el Centro de Innovación Regional Los
Lagos, lo que implica:

1.- Declaramos nuestra disposición para interactuar con otros actores del
ecosistema, incluyendo empresas, inversionistas y gremios asociados.

2.- Garantizamos que al menos un representante del equipo participará en las
instancias obligatorias de formación del programa.

Esta carta de apoyo pone en manifiesto la disposición a trabajar y colaborar
mutuamente en las iniciativas que convengan en un beneficio potencial para el desarrollo
de la región.

En _____ (comuna), a _____(día) de _____ (mes) de
_____(año), manifiestan con su firma el compromiso:

[Nombre del Representante]

[Cargo del Representante]

[Nombre empresa o equipo]

B. Criterios de Evaluación para etapa Conexión

La participación en el programa **Open Capital** estará destinada a los **proyectos mejor evaluados**, según una pauta técnica centrada en validación comercial, escalabilidad, composición del equipo y pertinencia con la Región de Los Lagos o sus sectores productivos. La siguiente tabla presenta los criterios y niveles de evaluación que se utilizarán para seleccionar a las startups que avanzarán en el proceso formativo y podrán optar a los beneficios del programa:

Tabla 3: Criterios de evaluación.

Criterios	1 Punto	2 Puntos	3 Puntos	4 Puntos	5 Puntos
Pertinencia territorial o sectorial	Sin relación con la Región de Los Lagos, ni con sectores productivos clave.	Relación débil o poco argumentada con la región o sus sectores.	Conexión parcial: solución aplicable pero no enfocada específicamente en la región.	Solución enfocada en sectores productivos regionales o con presencia en la región.	Solución desarrollada desde o para la Región de Los Lagos, con impacto directo en sus sectores productivos.
Validación comercial	No hay validación ni evidencia de interés por parte del mercado.	Se menciona interés general, pero sin pruebas concretas.	MVP en desarrollo o pruebas iniciales con usuarios.	MVP validado con retroalimentación del mercado o pilotos en curso.	Ventas realizadas, pilotos pagados o validación comercial sólida y documentada.
Escalabilidad del modelo	Modelo difícil de escalar, limitado a un nicho muy específico.	Escalabilidad teórica, pero sin claridad en la estrategia o segmentación.	Modelo replicable, pero sin validación en nuevos mercados o segmentos.	Existen señales claras de escalabilidad, con primeros pasos de expansión.	Modelo probado con potencial claro de crecimiento nacional o internacional, y estrategia definida.
Composición del equipo	Equipo incompleto o con experiencia insuficiente para ejecutar el proyecto.	Equipo con algunos roles clave, pero sin complementariedad clara.	Equipo con experiencia parcial y al menos dos áreas cubiertas (técnica/comercial).	Equipo complementario, con experiencia en las tres áreas clave: técnica, comercial y financiera.	Equipo sólido, multidisciplinario, con dedicación alta y experiencia demostrada en startups o industria.

