

Deloitte.



LetStartup

by Deloitte

Bases del programa

2022





Contenido

1. Introducción	02
2. Objetivos del programa	03
3. Características del programa	03
4. Requisitos para participar	04
5. Beneficios para las <i>startups</i>	05
6. Cronograma del programa	05
7. Retos de industria a ser solucionados en el programa	06
8. Etapas del programa	07



Bases del programa *LetStartup*

99 1. Introducción

LetStartup es un programa de Deloitte¹ Spanish Latin America que busca *startups* en etapa de crecimiento en Latinoamérica, para que puedan llevar al mercado sus productos y/o servicios que solucionen un reto específico de diversas industrias, a través de un proceso ágil para generar oportunidades de negocio en conjunto con Deloitte.

Las *startups* seleccionadas al final del programa trabajarán de la mano con líderes de Deloitte Spanish Latin America para explorar y materializar nuevas ofertas, permitiéndoles llegar de forma rápida a mercados altamente competitivos apoyados por las capacidades y experiencia de la Firma.



¹ Deloitte desarrolla este programa en 16 países de Latinoamérica: México, Argentina, Uruguay, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Venezuela.



2. Objetivos del programa

- Contribuir al crecimiento y expansión de *startups* de Latinoamérica cuyo producto o servicio sean potencialmente comercializables.
- Generar un ecosistema emprendedor que atraiga nuevo talento y a nuevas empresas, enfocado en la colaboración.
- Generar oportunidades de negocio de la mano de las *startups*, desarrollando alianzas estratégicas y ampliando nuestro portafolio de soluciones para nuestros clientes.
- Apoyar las soluciones que resuelvan los retos de industria identificados por el programa.



3. Características del programa

El programa está diseñado para facilitar la solución de retos específicos por industria a través de soluciones innovadoras tecnológicas que puedan desarrollar las *startups*.

El programa consta de una serie de etapas de selección y evaluación, en las que los participantes inicialmente tendrán que completar un registro, desarrollar un caso de negocio y finalmente presentar un *pitch* y defender su Caso de Negocio ante un Comité de Expertos, según hayan avanzado en cada una de las diferentes etapas que se describirán más adelante.

A las *startups* ganadoras que hayan propuesto una solución viable a los retos identificados, se le asignará un Socio *Sponsor*² experto en la industria específica, quien apoyará a desplegar las fases de la metodología de implementación, a través de sesiones de colaboración durante el tiempo que dure el programa.

² Socio (a) *Sponsor*: Socio (a) patrocinador (a)



4. Requisitos para participar

La *startup* debe estar constituida dentro de alguno de los países de operación de Deloitte en Latinoamérica: **México, Argentina, Uruguay, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y/o Venezuela** (sin la restricción de evaluar *startups* de otros países).

A partir de la información recopilada en la página de registro, se evaluarán y seleccionarán los proyectos que solucionen los retos especificados por industria y que, además, cumplan con las siguientes características:

- **Escalabilidad:** El producto y/o solución propuestos tienen la habilidad para reaccionar y adaptarse de forma rápida a mercados altamente competitivos.
- **Capacidad operativa:** La *startup* cuenta con las capacidades económicas y operativas necesarias para implementar el producto o solución propuestos.
- **Oportunidad de negocio:** Demostrar una correcta integración de su producto o solución propuestos para los retos específicos por industria, que permitan ofrecer nuevas tecnologías, soluciones y expansión de sus servicios.

Adicionalmente, las *startups* participantes deberán cumplir con los siguientes requisitos mínimos de selección:

1. Ingresos anuales mayores a **USD 200,000** demostrables.
2. Haber levantado al menos una primer ronda de inversión (**Serie A) de capital privado (Venture Capital)**.
3. Ventas totales del producto/solución mayor a **USD 50,000** comprobables.
4. Contar con tecnología probada comercialmente, que tenga el potencial de resolver uno de los retos del programa (o incluso parte de ellos).
5. Contar con 10 empleados directos, como mínimo.

Si no está seguro acerca de su elegibilidad para participar en el programa, póngase en contacto con nosotros, antes de enviar una solicitud.

E-mail de contacto: contactoletstartup@deloittemx.com





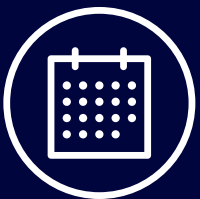
5. Beneficios para las startups

El programa LetStartup ofrece una metodología única, que permitirá explorar y materializar nuevas ofertas de negocio para las startups, permitiéndoles llegar de forma rápida a mercados altamente competitivos, apoyados por las capacidades y experiencia de las firmas en los países de operación de Deloitte en Latinoamérica.

Las startups seleccionadas podrán extender sus operaciones y presencia en 16 países: Argentina, Colombia, Costa Rica, Ecuador,

El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

Creando conexiones de alto valor: Movilizamos nuestra red para implementar las soluciones, derivadas de las alianzas, que respodan a los retos de negocio de los clientes de la Firma.



6. Cronograma del programa

El programa se ejecutará de acuerdo con el cronograma publicado en el sitio web.

Deloitte se reserva el derecho de cambiar cualquiera de los plazos indicados inicialmente. Todos los cambios serían oportunamente informados por *e-mail* a todos los participantes, en caso de aplicar, y publicados en el sitio web.



7. Retos de la industria a ser seleccionados

Las *startups* interesadas en participar en este programa deberán de contar con un producto o solución que permita resolver alguno de los desafíos de innovación abierta desarrollados por *Deloitte Spanish Latinamerica*.

Dichos desafíos están basados en los retos de negocio más relevantes de los clientes de la Firma y están contruidos para poder maximizar la escalabilidad de las soluciones desarrolladas por las *startups*.

La industrias que se consideraron para el desarrollo de dichos desarrollos son:

- Agronegocios
- Ciencias de la Vida y Cuidado de la Salud
- Construcción, Hotelería y Bienes Raíces
- Consumo

- Energía, Recursos Naturales y Minería
- Manufactura
- Sector Público
- Servicios Financieros
- Tecnología, Medios y Telecomunicaciones
- World Impact

Adicionalmente, es importante destacar que, como parte del compromiso de Deloitte en generar un impacto positivo, cada solución propuesta será evaluada respecto al impacto que ésta generaría potencialmente en el ambiente, de acuerdo con los objetivos desarrollados desde nuestro equipo global de *World Impact*.





8. Etapas del programa

a). Convocatoria y registro

Las *startups* interesadas en participar deberán presentar su solicitud a través de la página de registro. No se aceptarán solicitudes vía correo electrónico o por algún otro medio.

Favor de considerar las siguientes recomendaciones antes de ingresar alguna propuesta:

1. Revisar y analizar a detalle los términos y condiciones del programa, así como las bases del mismo.
2. El remitente aprueba que tiene la autoridad legal para presentar la solicitud en nombre de la *startup*.
3. Para enviar una solicitud, debe rellenar todos los campos obligatorios.
4. Las solicitudes deben cumplir con las pautas y recomendaciones establecidas en el sitio web del programa.
5. Las solicitudes deben presentarse en español.
6. El representante de la *startup* que sube la propuesta al sitio web del programa debe ser mayor de 18 años, para poder participar.

b). Precalificación

Durante esta etapa, la propuesta recibida a través del formulario de registro, será evaluada por nuestro Equipo Central de Innovación, validando que la propuesta esté alineada a los criterios de selección del reto o los retos elegidos, así como a los términos, condiciones y bases del programa aquí descritos.

c) Revisión preliminar

Durante esta etapa, distintos Socios (as) líderes de Deloitte evaluarán las propuestas y seleccionarán aquellas que mejor empaten o resuelvan las necesidades del reto o los retos elegidos. Las propuestas serán evaluadas por los siguientes líderes internos:

- Líder(es) de Innovación del negocio y/o área estratégica correspondiente.
- Líder(es) comerciales del negocio, según aplique.
- Líder(es) de industria, según aplique.
- Otros interesados clave y *SME (Subject Matter Experts)*, según aplique.

Los resultados de las *startups* que avancen a la siguiente etapa serán notificados a través del correo: contactoletstartup@deloittemx.com.

d) Presentación ante el Comité de Expertos

La *startup* que pase a esta etapa contará con 20 minutos para realizar su exposición y defender su Caso de Negocio ante un Comité de Expertos, compuesto por Socios (as) líderes de Deloitte y otros interesados clave en el proceso. Asimismo, se asignarán 15 minutos adicionales de preguntas y respuestas, inmediatamente después de la exposición.

e) Aprobación final

Una vez que la propuesta haya sido escuchada y evaluada por el Comité de Expertos, distintos Socios (as) líderes de los Comités Directivos de los Negocios tomarán la decisión final sobre su implementación, tomando en cuenta el análisis y conclusiones de la evaluación del Comité de Expertos.

Las *startups* participantes ganadoras serán notificadas vía *e-mail* y se les asignará un Socio *Sponsor*², quien los apoyará en todo el proceso de implementación y en la estrategia *Go To Market*.

f) Implementación

Con la resolución final del Comité Directivo correspondiente, las *startups* participantes estarán ingresando al programa LetStartup, en su etapa de implementación.

Para la formalización de la colaboración y los distintos servicios, será indispensable la firma de un contrato de prestación de servicios entre la *startup* y Deloitte. Los términos y las condiciones de tal acuerdo se estructurarán una vez que se haya definido el alcance de los servicios y las geografías objetivo de la implementación.

g) Seguimiento y medición de indicadores

Una vez realizadas las implementaciones pertinentes y se haya acordado el alcance de las relaciones comerciales que se establecerán, Deloitte realizará el seguimiento y la medición periódicos de los indicadores de desempeño estipulados con la *startup*.

Como se comentó anteriormente, para la formalización de la colaboración y los distintos servicios, será indispensable la firma de un contrato de prestación de servicios entre la *startup* y Deloitte.

h) Premiación

Al finalizar el ciclo del programa, se celebrará un evento (presencial o virtual) de premiación para presentar los nuevos servicios desarrollados dentro del programa.

² Socio (a) *Sponsor*: Socio (a) patrocinador (a)





Connect for Impact

<http://www.deloitte.com/mx/LetStartup>

Deloitte.

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sociedad privada de responsabilidad limitada en el Reino Unido, a su red de firmas miembro y sus entidades relacionadas, cada una de ellas como una entidad legal única e independiente. Consulte www.deloitte.com para obtener más información sobre nuestra red global de firmas miembro.

Deloitte presta servicios profesionales de auditoría y assurance, consultoría, asesoría financiera, asesoría en riesgos, impuestos y servicios legales, relacionados con nuestros clientes públicos y privados de diversas industrias. Con una red global de firmas miembro en más de 150 países, Deloitte brinda capacidades de clase mundial y servicio de alta calidad a sus clientes, aportando la experiencia necesaria para hacer frente a los retos más complejos de los negocios. Los más de 330,000 profesionales de Deloitte están comprometidos a lograr impactos significativos.

Tal y como se usa en este documento, "Deloitte S-LATAM, S.C." es la firma miembro de Deloitte y comprende tres Marketplaces: México-Centroamérica, Cono Sur y Región Andina. Involucra varias entidades relacionadas, las cuales tienen el derecho legal exclusivo de involucrarse en, y limitan sus negocios a, la prestación de servicios de auditoría, consultoría fiscal, asesoría legal, en riesgos y financiera respectivamente, así como otros servicios profesionales bajo el nombre de "Deloitte".

Esta publicación contiene solamente información general y Deloitte no está, por medio de este documento, prestando asesoramiento o servicios contables, comerciales, financieros, de inversión, legales, fiscales u otros.

Esta publicación no sustituye dichos consejos o servicios profesionales, ni debe usarse como base para cualquier decisión o acción que pueda afectar su negocio. Antes de tomar cualquier decisión o tomar cualquier medida que pueda afectar su negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. No se proporciona ninguna representación, garantía o promesa (ni explícito ni implícito) sobre la veracidad ni la integridad de la información en esta comunicación y Deloitte no será responsable de ninguna pérdida sufrida por cualquier persona que confíe en esta presentación.