

BASES

Convocatoria a emprendedores Incubadora de Empresas Gepian

1. Antecedentes

En el mes de octubre del año 2014 el Programa de Apoyo a Futuros Empresarios (PAFE), administrado por la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII), con el objetivo de fomentar la creación y fortalecimiento de incubadoras de empresas que apoyen el desarrollo de proyectos generadores de valor agregado, ventas y empleo, en forma sostenible y en el marco del llamado a Incubadoras de Empresas en el interior del país, seleccionó a Incubadora de Empresas Gepian, presentada por Salto Emprende, para apoyar el desarrollo de sus actividades por el período de ejecución del PAFE.

Gepian, tiene como objetivo impulsar el emprendedurismo y el desarrollo empresarial a nivel local y regional. Apuesta a estimular y apoyar la creación, el desarrollo y la maduración de empresas con potencial de impactar y diferenciarse en términos de generación de valor, ventas y empleo, buscando acelerar su proceso de crecimiento y consolidación de manera que puedan convertirse en negocios exitosos, viables y autosuficientes, capaces de colaborar con el crecimiento de la región y el país.



Sede: Artigas 652, P/A
Teléfono: 473 32425 int. 107 y 111
www.gepian.com.uy  
contacto@gepian.com.uy



2. Objetivo de la convocatoria

Seleccionar y apoyar proyectos validables¹, dinámicos², escalables³; dedicados a la creación, puesta en marcha, despegue de una nueva empresa, y/o consolidación de empresas nacionales de corta historia, basadas en productos, procesos o formas de comercialización con valor agregado diferencial⁴ y/o innovadores⁵ y que además tengan potencial de impactar y diferenciarse en términos de: generación de valor, ventas, empleo y sustentabilidad⁶, a nivel departamental y regional.

3. ¿Quiénes pueden postular a GEPIAN?

3.1. *Personas físicas*, mayores de 18 años, de Salto y la región (con énfasis en localidades del norte del Río Negro para Uruguay y vecinas de la República Argentina), con fuerte perfil

¹ Los productos o procesos, deberán estar validados tecnológicamente, es decir, deben haber superado la fase de desarrollo y/o adaptación tecnológica. Las propuestas que utilicen tecnologías emergentes deberán incluir la documentación probatoria de la validación técnica, es decir, en qué instancia y quiénes la validaron (ejemplo: tribunales de tesis de grado o posgrado, entre otros).

² El emprendimiento dinámico presenta gran potencial de crecimiento, por encima de la media de su sector, gracias a alguna ventaja competitiva que puede ser de tipo tecnológica o no y genera ingresos por encima de los niveles de subsistencia del emprendedor.

³ Los proyectos escalables se basan en modelos de negocios que son capaces de generar ingresos de forma mucho más rápida de lo que crece su estructura de costos.

⁴ Valor diferencial refiere a que los productos, procesos o formas de comercialización son realmente diferentes, tienen contenidos únicos y exclusivos que se pueden plantear como diferenciales reales frente a las propuestas de los competidores y al mismo tiempo pueda ser valorado por el consumidor como tal.

⁵ Innovador refiere a que los productos, procesos o formas de comercialización desarrolladas no tienen antecedentes en el país.

⁶ Impacto positivo en la economía, sociedad y en el medioambiente.



emprendedor⁷, que presenten el proyecto correspondiente, abocados a la creación, instalación y despegue de una nueva empresa nacional; y que acrediten poseer las capacidades y habilidades para su puesta en marcha.

3.2. *Empresas nacionales nuevas* (excepto servicios profesionales), que buscan despegar y/o proponen nuevos proyectos ó líneas de negocio. No deberán superar los 18 meses desde la emisión de la primera factura al momento de cierre de la postulación. Adicionalmente estas empresas no podrán haber facturado, por todo concepto, más de U\$S 36.000 (treinta y seis mil dólares americanos).

4. Propuesta de valor de Gepian

Cada emprendimiento seleccionado accede a un programa de incubación en el que recibe de Gepian los siguientes servicios:

- *Incubación Física:* espacio físico provisto de 1 mesa de trabajo, 1 silla, 1 casillero en locker, aire acondicionado, acceso a electricidad, teléfono, conexión a internet inalámbrica, acceso a espacios comunes, cocina y baterías de baño para damas y caballeros.
- *Acceso a sala de reuniones* equipada con proyector, TV 50", notebook y cámara para realizar videoconferencias.
- *Acceso a sala de eventos* con capacidad para 100 personas equipada con sillas, proyector, audio e internet inalámbrico.
- *Tutoría:* a cada proyecto se le asigna un tutor para acompañar el proceso intensivo de

⁷ Por persona con fuerte perfil emprendedor se entiende una persona motivada, con alta autoestima, comprometida, perseverante, responsable, creativa, eficiente, preocupada por la calidad, con capacidad para liderar, organizar y planificar, que asume riesgos calculados, con visión de futuro, generadora de redes.



incubación.

- *Capacitaciones en negocios* (Formalización de empresas, Creación, desarrollo y uso de marcas y patentes, LEAN CANVAS, Presentaciones Orales Efectivas, Precios & Costos, Marketing y Comercialización, Estrategia Corporativa, otros)
- *Consultorías* (Formalización de empresas, Propiedad intelectual, Lean Start Up, Precios & Costos, Marketing y comercialización, Estrategia Corporativa, otros)
- *Mentoría:* a cada incubado se le asigna un mentor que aporta desde sus experiencias y vivencias empresariales, ayuda en la definición de estrategias, vínculos y redes de contacto.
- *Atmósfera y redes de contacto:* Se desarrollan actividades que faciliten la interacción del incubado con sus pares, colegas y demás actores relevantes para el emprendimiento. Estas actividades se orientan a fomentar el relacionamiento, intercambio, cooperación, sinergia entre los emprendedores (coworking) y el clima de innovación y crecimiento.
- *Acceso al financiamiento:* cada emprendimiento tiene la posibilidad de acceder a un subsidio de hasta el 80% del costo total del proyecto proveniente de fondos aportados por la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII). El subsidio podrá alcanzar un monto máximo de \$725.000 (setecientos veinticinco mil pesos uruguayos). Al tiempo de contar con el apoyo de Gepian como Institución Patrocinadora ante distintas instituciones de financiamiento, capitalistas de riesgo, ángeles inversores y fondos de inversión.

A las bases del subsidio podrás acceder a través de este link: [Bases ANII](#)

5. Forma de postulación

Debes postular tu emprendimiento completando el [formulario disponible en la web](#) de la incubadora antes de cada período anual de evaluación y selección.

6. Proceso de selección y evaluación de las propuestas



Sede: Artigas 652, P/A
Teléfono: 473 32425 int. 107 y 111
www.gepian.com.uy  
contacto@gepian.com.uy



6.1. A partir de la presentación del proyecto la Incubadora inicia un proceso de *pre selección* de proyectos que tiene como propósito principal verificar si los proyectos presentados por los emprendedores cumplen con los criterios de admisión establecidos en las Bases de la Convocatoria. Se determina la elegibilidad y precalificación de los proyectos de acuerdo a los siguientes criterios:

- Cumplimiento de los requisitos en cuanto a público objetivo indicados en el numeral 3
- Formulario de prepostulación debidamente completado
- Presentación dentro de los plazos establecidos en cada convocatoria
- Los productos o servicios deben presentar factores de diferenciación y/o innovación significativos respecto del mercado al cual pretenden ingresar.
- Los productos o servicios deben estar técnicamente validados.

Aquellos proyectos que aparecen como probablemente aceptables podrán ser incentivados y recibir apoyo de la incubadora para mejorar el proyecto y preparar la presentación ante el Comité Evaluador.

6.2. Una vez presentado y preseleccionado el proyecto por la incubadora, el *Comité de Evaluación y Seguimiento de Gepian (CES)*:

- i) analiza los aspectos técnicos y económicos de la propuesta
- ii) realiza una entrevista donde se evaluará el proyecto en instancia de presentación por parte de sus proponentes.

6.3. Criterios de evaluación:

- *Pertinencia*: los Proyectos y los resultados por ellos esperados deben ceñirse a los objetivos



del programa.

- *Compatibilidad:* se analizará la compatibilidad entre los servicios del programa de incubación, las expectativas y estado de desarrollo del proyecto.
- *Idoneidad del o de los Emprendedores o equipo emprendedor:* se analiza el compromiso actual y futuro del emprendedor, que permita obtener los resultados y productos en función de las actividades a realizar. Se evalúa las competencias personales en el ámbito del proyecto (empresariales y técnicas); experiencia en emprendimientos anteriores; y experiencia en contactos con la industria y con el mercado que se busca abordar. También se tiene en cuenta la carga horaria dedicada al proyecto.
- *Valor agregado diferencial y/o innovación:* los proyectos deben estar dirigidos a la creación y/o el desarrollo o maduración de nuevas empresas sustentables que ofrezcan productos o servicios, que se inserten en cadenas de valor con valor agregado diferencial o innovación. Se priorizarán proyectos que planteen una diversificación de mercados. Sin ser excluyentes, se priorizarán proyectos vinculados a los sectores (distintos eslabones del sector, proveedores y servicios asociados) turístico y agropecuario.
- *Modelo de Negocios:* Se analizará el modelo que deberá contener como mínimo los siguientes puntos: a) la descripción del producto o servicio, enfatizando sobre los problemas o necesidades de los clientes que se plantea resolver o satisfacer; b) identificación del mercado objetivo actual y potencial; c) la definición de la estrategia comercial; d) la descripción de la forma en que el emprendimiento generará ingresos; y e) los costos principales.
- *Consistencia de la Formulación:* Se revisará la coherencia entre los objetivos planteados y los resultados de las actividades propuestas, y la correspondencia entre los recursos demandados y el presupuesto solicitado.
- *Impacto:* se tendrá en cuenta el potencial del proyecto de impactar y diferenciarse en términos de generación de empleo, ingresos (ventas), interés para inversores y la sustentabilidad, a nivel departamental y regional. Se evaluará la capacidad de convertirse en



proyectos dinámicos y escalables.

- *Mercado:* se considerará el tamaño del mercado actual y potencial del proyecto, así como sus tendencias actuales y capacidad de crecimiento, y su perfil exportador.

7. Aspectos Legales

Gepian firmará un contrato con la empresa a ser creada una vez aprobada su integración a la incubadora y para el caso de los proyectos aprobados con acceso al subsidio firmarán un contrato con la ANII.

Si el proyecto es presentado por una sola persona se requerirá que la misma se inscriba en los organismos competentes como una empresa unipersonal (no servicios profesionales) y si el proyecto es presentado por más de una persona se requerirá para la firma del contrato que las personas se organicen dentro de un tipo de sociedad comercial inscribiendo la misma en los organismos competentes.

8. Seguimiento

GEPIAN cumple las tareas de seguimiento, contemplando tanto los aspectos técnicos como los de carácter económico – financieros. Las empresas y los emprendedores son evaluados periódicamente por el Responsable de la incubadora en apoyo con los informes de los consultores y tutores adjudicados a la empresa o al emprendedor.

El Responsable de la incubadora junto con la Dirección de la misma pueden revocar contratos si las actividades de la empresa o de los emprendedores no cumplen el cronograma estipulado.

10. Contacto

Más Info y consultas:



Sede: Artigas 652, P/A
Teléfono: 473 32425 int. 107 y 111
www.gepian.com.uy  
contacto@gepian.com.uy



Email: contacto@gepian.com.uy

Tel: +598 473 3 24 25



Sede: Artigas 652, P/A
Teléfono: 473 32425 int. 107 y 111
www.gepian.com.uy  
contacto@gepian.com.uy

