



PROGRAMA DE DISEÑO DE NEGOCIOS Y ACELERACIÓN EMPRESARIAL

OCTANTIS

Potenciadora de Negocios

en alianza con **MOVISTAR INNOVA**



ceo.cl |

Tabla de Contenidos

ANTECEDENTES	3
I. PROGRAMA DE DISEÑO DE NEGOCIOS	3
1. Actividades en terreno.	5
2. Paneles de discusión.	5
3. Actividades P2P (PEER TO PEER).	5
4. Talleres.	6
5. Paneles de Evaluación	6
II. PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL	7
1. Oferta de Servicio	7
2. Programa de Trabajo	7
2.1. Mapa y Agenda estratégica	8
2.2. Fortalecimiento del Equipo Emprendedor	8
2.3. Financiamiento de la expansión	9
2.4. Conformación del Consejo Asesor de la compañía	9
2.5. Redes de Contacto Comerciales	10
2.6. Internacionalización	10
2.7. Redes de Aliados institucionales	11
3. Seguimiento	13
4. Revisión Status de Aceleración Empresarial	13
5. Carta Gantt	14
III. Valor del Programa	14

ANTECEDENTES

OCTANTIS, Potenciadora de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez, la Corporación Clima de Emprendimiento Organizado (CEO) y la Consultora IGT, busca atraer, conectar y potenciar iniciativas emprendedoras con alto potencial de crecimiento, factores de innovación relevantes y/o altamente diferenciados y con un fuerte potencial internacional. El modelo de trabajo de OCTANTIS se basa en la agregación de valor hacia los emprendedores a través de la generación de las redes de negocios y de conocimientos relevantes y pertinentes a cada iniciativa, así como en el acceso a las redes empresariales y financieras nacionales e internacionales.

Movistar Innova, la iniciativa de apoyo al emprendimiento innovador, de Movistar, y OCTANTIS han formado una alianza estratégica con el fin de propiciar el desarrollo del emprendimiento corporativo.

El proceso de creación de compañías innovadoras y de alto crecimiento, también llamadas "dinámicas", comprende dos etapas: (I) Diseño de Negocios y (II) Aceleración. Ambas serán descritas a continuación.

a) PROGRAMA DE DISEÑO DE NEGOCIOS

La etapa de Diseño de Negocios tiene una duración de 5 a 8 meses, donde el equipo emprendedor, apoyado por Octantis, determina si hay una oportunidad de negocios, definiendo y validando la propuesta de valor hacia los segmentos de clientes. Este proceso privilegia el contacto real con los potenciales clientes y consumidores, así como proveedores, competidores, aliados, complementadores¹, etc.

El equipo emprendedor es apoyado directamente por un Tutor y un Ejecutivo; por la Red de Contactos de la Comunidad OCTANTIS, a la cuál se integran activamente inversionistas, aliados, socios, agentes clave, que den feedback relevante al emprendimiento; y por Movistar Innova, respecto de recursos que se estimen pertinentes en esta etapa. El equipo emprendedor construye un Plan de Negocios Vivo que se presenta, al final de esta etapa, a una panel de evaluación final compuesto por miembros del Directorio OCTANTIS y agentes relevantes de Movistar Innova.

Hacia el término de esta etapa, la meta del equipo emprendedor es, además de contar con un plan de negocios, es que su empresa logre sus primeras ventas.

Dicho proceso permitirá al Equipo Emprendedor:

- Contrastar experimentalmente las hipótesis o ideas preconcebidas respecto a las necesidades de los potenciales clientes, se busca que el

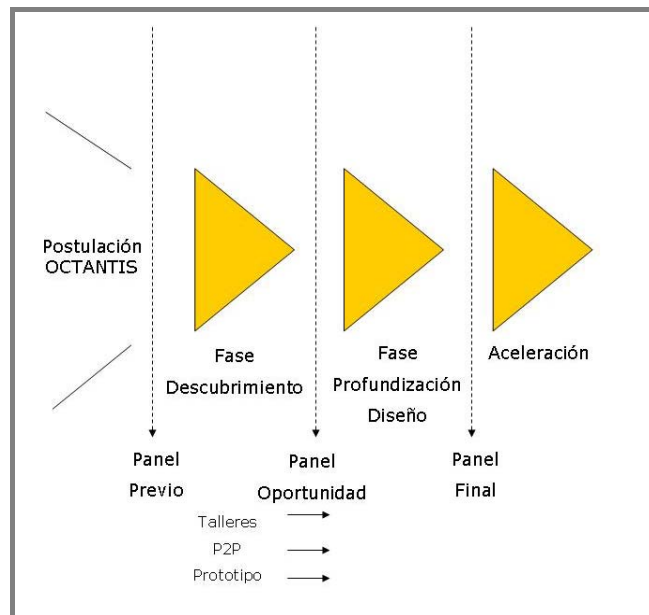
¹ Se denomina complementador a aquellas empresas que poseen productos o servicios que complementan y potencian la oferta que tiene una empresa. Por ejemplo, la construcción de caminos es un servicio complementario a la fabricación de automoviles. Uno no podría existir sin el otro, son interdependientes aunque sean de rubros muy distintos.

equipo emprendedor verifique mediante observaciones concretas que la idea emprendedora realmente resuelve una necesidad, analizando en la realidad contextos de uso o consumo.

- Validar el diseño de negocio con un grupo experimentado de agentes de las industrias atingentes para desarrollar una estrategia comercial.
- Validar el riesgo tecnológico, de la oferta que propone el equipo emprendedor, con empresas no competidoras que dominen las tecnologías pertinentes.
- Identificar buenas prácticas con otros prestadores de servicios relacionados.
- Identificar industrias y empresas complementadoras de la oferta de servicios, así como definir un modelo de integración/participación hacia ellas.
- Diseñar una oferta para inversionistas y entrenar al equipo emprendedor para presentar ante diversas fuentes de inversión tales como fondos públicos, inversionistas privados en Chile, fondos extranjeros, etc.
- Identificar potenciales clientes en el mercado local y en el mercado internacional (networking internacional).

Es necesario indicar que los emprendedores son siempre responsables por su propio emprendimiento.

METODOLOGÍA



La Fase Descubrimiento y la Fase Profundización constituyen la etapa de Diseño de Negocios.

Las actividades necesarias para un exitoso desarrollo de la Etapa de Diseño de Negocios se detallan a continuación:

Actividades en terreno.

Se busca que el emprendedor tenga todo el tiempo EVIDENCIAS que respalde su idea de negocios y que permita despejar “incertidumbres” en torno a segmentación de clientes, necesidades, valor de innovación en el contexto de consumo, etc.

Durante el proceso es acompañado por apoyo experto.

Paneles de discusión.

Consiste en reuniones grupales o individuales tanto con clientes potenciales y agentes de la industria como con potenciales socios del emprendimiento, con el propósito de abrir canales de conversación que permitan desarrollar el negocio a mediano – largo plazo sobre la base de opiniones de expertos y agentes de la industria a la que el emprendimiento se orienta. Al finalizar la agenda, los emprendedores tendrán el feedback suficiente para decidir el rumbo que tendrá el negocio.

Si bien OCTANTIS se responsabiliza que los paneles de discusión ocurran, los resultados de éstos son estrictamente de responsabilidad de los emprendedores.

Contactos adicionales requeridos se deberán negociar en forma separada con OCTANTIS tanto en el plazo de realización como en el costo de gestionar las reuniones.

Actividades P2P (PEER TO PEER).

OCTANTIS generará reuniones conjuntas entre el Equipo Emprendedor y otros emprendedores del mismo rubro o de otros rubros. Dichas reuniones llamadas sesiones "Peer to Peer", tienen el objetivo de provocar intercambios de contactos comerciales así como la generación de posibles alianzas entre emprendedores.

El Equipo Emprendedor se compromete a participar en dichas sesiones y tener una actitud colaborativa hacia otros emprendedores y abierta para encontrar oportunidades en los mismos. Una vez detectadas dichas oportunidades es responsabilidad del Equipo Emprendedor aprovechar y hacer seguimiento sobre los contactos u oportunidades prospectadas por este medio.

Esta actividad se repite en la Etapa de Aceleración.

Talleres.

Los talleres son instancias de trabajo práctico, orientados a establecer un lenguaje común entre el equipo emprendedor y OCTANTIS, en relación al trabajo de diseño del modelo de negocios y la formulación de la estrategia de puesta en marcha (Prototipo, Evidencia, Oportunidad, Estrategia, Financiero u otros necesarios para el éxito del proyecto).

Un segundo objetivo crucial de estas actividades es facilitar el networking horizontal, vinculando grupos de emprendedores entre sí. El contenido de los talleres puede cambiar o ajustarse en beneficio del emprendedor y proyecto empresa, previo acuerdo.

Paneles de Evaluación

Consiste en presentaciones formales del estado de avance ante miembros del Directorio y/o Equipo OCTANTIS, compuesto por representantes de UAI, CEO e IGT, así como miembros de Movistar Innova. La asistencia a los Paneles es obligatoria.

El primero, ocurre al final de la fase de Descubrimiento y Oportunidad, donde se busca presentar la Oportunidad del Negocio, así como la Evidencia y Prototipo. Dicha instancia define la continuidad del proyecto en el programa.

El segundo, ocurre al final de la fase de Profundización de la Oportunidad, donde se busca presentar los aspectos más importantes del Plan de Negocios terminado y validado por agentes relevantes de la industria y potenciales clientes. El equipo emprendedor presenta: Modelo de Negocios, Estrategia de Negocios, Plan de Marketing, Flujos Financieros, entre otros.

En cada Panel, el equipo emprendedor obtiene retroalimentación y evaluación sobre los aspectos de negocio presentados.

PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL

Oferta de Servicio

La oferta OCTANTIS consiste en un programa de asesoría llamado Aceleración Empresarial, a través del cual, y contando con apoyo de Movistar Innova, el emprendedor focalizará su acción en la implementación de la empresa, reforzando aspectos críticos para el éxito del negocio que permitan cerrar y/o profundizar las primeras ventas, fortalecer el gobierno corporativo, mejorar el acceso y explotación de las redes de contacto y, por supuesto, el acceso a financiamiento tanto de fuentes públicas, como privadas, nacionales o internacionales.

A través del programa de Asesoría Aceleración empresarial, el emprendedor focalizará su acción en:

- Consolidar la compañía localmente buscando nuevas ventas.
- Iniciar el proceso de internacionalización así como el financiamiento de la empresa a través de la búsqueda de fuentes de inversión internacionales.
- Crear o Fortalecer el gobierno corporativo de Equipo Emprendedor.
- Incrementar la capacidad de acceso a redes de contacto nacional e internacional.
- Acceder a financiamiento de fuentes públicas y de otras instancias atingentes, tanto nacionales como internacionales.

Programa de Trabajo

El programa de trabajo se estructura en los siguientes módulos:

- Mapa y Agenda Estratégica
- Fortalecimiento del Equipo Emprendedor
- Redes de Contacto Comerciales
- Gobierno Corporativo
- Financiamiento de la Expansión
- Redes de Aliados institucionales
- Internacionalización

El programa de trabajo propuesto se enmarca en una metodología flexible, que permite incluir nuevas líneas de acción –adicionales a las descritas-, como asimismo evaluar y/o descartar, en conjunto con el emprendedor, actividades inicialmente incorporadas, si no se ajustan al logro de los objetivos que buscan valorizar la empresa.

Es necesario indicar que es responsabilidad de los emprendedores el logro concreto de resultados a partir de las instancias de reuniones con contactos que se generen a propósito de este programa, ya sea respecto al ámbito comercial (generar ventas), de financiamiento (conseguir inversión), o cualquier

otra instancia o reunión enfocada a alcanzar un resultado específico. La responsabilidad de OCTANTIS termina una vez que las instancias acordadas se concreten.

Mapa y Agenda estratégica

Se realizarán dos actividades asociadas a la implementación de la empresa.

- Mapa Estratégico
- Agenda Estratégica

El propósito de ambos consiste en la definición de actividades, plazos y responsabilidades en los que se enmarcará cada acción conducente al desarrollo posterior del Equipo Emprendedor. De esta manera se definirá con mayor detalle las acciones conjuntas Equipo Emprendedor – OCTANTIS a desplegar para el desarrollo de la misma. Será responsabilidad del gerente general, o quien ejerza un cargo similar, del Equipo Emprendedor mostrar los resultados alcanzados en una sesión del Consejo Asesor. Al cabo de 6 meses se revisará el mapa estratégico, se considerarán nuevos elementos y reagenderán las actividades a desarrollar.

Fortalecimiento del Equipo Emprendedor

Este módulo se orienta a asesorar a la compañía en la búsqueda de una persona que conozca en forma práctica el sector o la industria en la que está inmerso el Equipo Emprendedor, con el fin de fortalecer su gestión y procurar los lineamientos estratégicos necesarios, en el rol que se estime pertinente. La labor de OCTANTIS se circunscribirá a realizar las siguientes actividades, siempre que el Equipo Emprendedor así lo requiera:

- Definición del perfil de la persona y esquema de incentivos (basados en participación en la propiedad de la compañía y comisiones de desempeño).
- Búsqueda de candidatos para el Equipo Emprendedor y apoyo en el proceso de selección.

Esta búsqueda tiene un límite práctico de 3 candidatos, quienes serán entrevistados por OCTANTIS, y los seleccionados serán presentados al equipo emprendedor. Es importante indicar que se buscará una persona que se asocie con los emprendedores actuales, tomando participación en la compañía (en base a sus resultados en la misma). De esta forma, se convertiría en un nuevo miembro del equipo emprendedor.

La participación del nuevo miembro en la propiedad de la compañía, se concretará en forma gradual y será asesorada por OCTANTIS en su etapa inicial. En este sentido OCTANTIS tomará un porcentaje adicional de la propiedad de la empresa (ver sección de Valorización del Programa), con el único fin de atraer al nuevo miembro e insertarlo en el equipo emprendedor en el rol que se estime pertinente.

La incorporación del nuevo Co-emprendedor no está garantizada, pues es una decisión de selección mutua entre los actuales emprendedores del Equipo Emprendedor y el candidato.

En términos generales, el rol de este profesional se enfocará en liderar la labor comercial y futuro apoyo en el escalamiento de Equipo Emprendedor. Se espera que genere, a lo menos, los siguientes resultados:

Acceder a clientes estratégicos

Orientar y apoyar la dirección estratégica, así como establecer buenas prácticas de gestión en alta gerencia, y ayudar a definir el mejor modelo de negocios del Equipo Emprendedor.

Financiamiento de la expansión

Con el propósito de financiar y potenciar la expansión y crecimiento de la empresa, se asesorará al Equipo Emprendedor con el fin de conectarlo con la fuente de financiamiento mas adecuada para su caso, entre las que se encuentran:

- CORFO (Capital semilla, Innovación empresarial, transferencia Tecnológica, etc.),
- CONICYT
- Redes de Inversionistas Ángeles nacionales e internacionales
- Fondos de Capital de riesgo nacionales e internacionales
- Financiamiento a través de instrumentos bancarios
- Fondos de Organismo multilaterales (BID, Banco Mundial, CAF, etc.)

OCTANTIS no garantiza bajo ningún aspecto que el proyecto apruebe una o más de las instancias indicadas, dado que ello depende única y exclusivamente de los diferentes procesos y criterios de evaluación de cada institución o personas involucradas. Para mejorar las posibilidades del emprendimiento en el proceso, se contempla una jornada de ensayos con el fin de preparar la presentación (taller de elevator pitch), en la que el equipo gestor recibirá las herramientas necesarias para hacer una presentación efectiva ante inversionistas y en las distintas instancias.

Conformación del Consejo Asesor de la compañía

Se busca asesorar a la empresa para la conformación de un Consejo Asesor, que conozca el sector o la industria en la que está inmersa la compañía, con el fin de fortalecer y generar oportunidades para la misma, así como para orientar sus lineamientos estratégicos.

Este Consejo Asesor estará conformado por tres personas de alta credibilidad en la industria, de manera que los emprendedores puedan lograr los siguientes resultados:

- Acceso a clientes estratégicos con los cuales se pueda implementar pilotos comerciales y generar ventas para la compañía.
- Orientación y apoyo en la dirección estratégica, así como establecer buenas prácticas de gestión en alta gerencia.
- Contar con referentes creíbles para captar fondos de inversión.

Una vez conformado, el Consejo Asesor se reunirá con los emprendedores en sesiones mensuales, de asistencia obligatoria por parte de los mismos. Es importante destacar, para todos los efectos, que el Consejo Asesor es representante de OCTANTIS en la compañía. Además participará un miembro del staff de Octantis que se preocupe de mejorar las prácticas de gobierno corporativo de la empresa.

Redes de Contacto Comerciales

Esta labor consiste en facilitar el contacto de los emprendedores con potenciales clientes, con el propósito de impactar en las ventas del Equipo Emprendedor.

Dicho acompañamiento reforzará los esfuerzos iniciales de venta, con el ánimo de asegurar y acelerar la masa crítica de clientes que se requieran para el cumplimiento de las metas comerciales del Equipo Emprendedor.

Las tareas asociadas son:

- Elaborar un listado de potenciales clientes y alianzas relevantes.
- Elaborar en conjunto con los emprendedores una ruta de ventas, para la toma de contacto con los eventuales clientes identificados.
- Asesorar para la ejecución del Plan de Ventas.
- Asesorar para la confección de propuestas para nuevos clientes y acuerdos con aliados.
- Seguimiento del estado de las conversaciones.

Internacionalización 2

OCTANTIS apoya la expansión internacional del Equipo Emprendedor a través de la facilitación de contactos con agentes relevantes. Específicamente se ha creado un "Global Advisory Board"; grupo de expertos en distintos ámbitos relacionados con el emprendimiento e innovación, radicados fuera de Chile comprometidos con el apoyo de iniciativas chilenas escalables. Lo anterior apunta hacia el apoyo en la definición de la estrategia internacional de tal forma de aumentar las probabilidades de éxito de la operación.

Octantis ha construido una extensa red de colaboradores en diversas regiones del mundo tales como; Australia, EE.UU. (Seattle, Miami, Boston y San

² La presente propuesta no incluye costos implicados en la internacionalización tales como viajes, estadía, arriendo de espacio de oficina, visita a ferias/seminarios en el tema, visas, entre otros.

Francisco- Silicon Valley), Canadá, España, Suecia y otros diez países en el mundo, lo cual permite apoyar la internacionalización de empresas Octantis.

Octantis es miembro activo en la NBIA (National Business Incubator Association) lo que le brinda acceso a una red de incubadoras en 49 países en el mundo y especialmente 100 incubadoras a lo largo y ancho de todo EEUU.

En la región de Latinoamérica y el Caribe se cuenta con el acceso a una red de incubadoras en Argentina, Panamá, Colombia, Costa Rica, Perú, Republica Dominicana, Uruguay y Brasil³.

Así también OCTANTIS dispone de infraestructura propia en Miami⁴ y redes de contactos de negocios para apoyar la prospección de mercados en EEUU.

Es importante indicar que se disponen de las habilidades para buscar y abrir nuevos contactos si fuera necesario, aun si no estuviera en las redes mencionadas antes.

Acceder a contactos para diseñar el modelo de internacionalización de la compañía

Acceder a incubadoras que les permita realizar un “aterriaje suave” en el país de destino.

Conectar con otros emprendedores que faciliten la llegada y prospección de mercados de destino

Acceder a socios que puedan realizar desarrollo tecnológico de menor costo (especialmente en software)

Redes de Aliados institucionales

Aspectos legales

El apoyo puede tener alguna de las siguientes orientaciones:

- Negociación de acuerdos y términos legales para abrir y estructurar legalmente la compañía con inversionistas.
- Diseño de los aspectos contractuales comerciales asociados a la producción y comercialización de productos y servicios del Equipo Emprendedor a clientes corporativos.
- Acuerdos de exclusividad y protección de la propiedad intelectual de los desarrollos tecnológicos de la empresa.

Dicha asesoría legal será realizada por el bufete de abogados Carey Ltda., u otro de similar imagen y expertise, firma legal líder en el país involucrada en muchos de los más significativos proyectos implementados en Chile en el pasado reciente, así como en sectores de salud, seguros, administración de fondos de pensiones, servicios públicos, telecomunicaciones y minería.

³ Con el fin de explorar conversaciones para que el emprendedor acceda a espacio de bajo costo así como a un entorno que facilite el desarrollo del emprendimiento.

⁴ Sujeto a disponibilidad

En una primera reunión se dimensionarán las distintas labores a realizar. No obstante lo cual la asesoría legal completa no podrá tomar más de 7 horas cronológicas, en total.

Imagen corporativa

Se focalizará en establecer elementos comunicacionales básicos para la presentación de la empresa ante clientes y aliados. Para ello se incorporarán herramientas de marketing y comunicaciones, en las siguientes actividades:

- Asesoría en el diseño de elementos de branding total.
- Asesoría en el diseño de la imagen corporativa de Equipo Emprendedor.

Los gastos asociados a la impresión, compra de imágenes y otros que pudieran requerirse para la reproducción del material serán de exclusiva responsabilidad de Equipo Emprendedor.

Comunicación estratégica

Servicios de asesoría, mediante acceso a precios preferenciales, de empresa con competencias en comunicaciones corporativas, marketing y relaciones públicas, a través del desarrollo de estrategias particulares para cada cliente, respondiendo de esta forma a sus necesidades específicas.

Propiedad Intelectual

En el marco de la asesoría especializada brindada por NEOS, basada en precios preferenciales o con toma de riesgo en base al éxito comercial de la empresa, se consideran los siguientes aspectos:

- Identificación temprana de nuevas tecnologías comercialmente atractivas y apropiables a través de derechos de propiedad intelectual;
- Práctica de búsquedas de estado del arte; La evaluación de patentabilidad de nuevas tecnologías;
- Asesoría en la preparación y la presentación de solicitudes de patente u otros derechos de propiedad intelectual frente a la autoridad nacional;
- Diseño, negociación y monitoreo de contratos de transferencia de tecnologías; y
- Diseño e implementación de contratos para el resguardo de la confidencialidad;

Contabilidad inicial

Contempla actividades de asesoría en el diseño del sistema de contabilidad inicial y plan de cuentas. Se harán sobre la estructura general del sistema contable que la empresa debería llevar, de forma de cumplir con las disposiciones legales generales que le afecten y obtener la información para la gestión requerida por el sistema contable, según las características propias del proyecto.

Redes de Asociaciones empresariales y gremiales

Acceso a asociaciones y redes empresariales tales como CPC (Confederación de la Producción y del Comercio), ACTI (Asociación Chilena de Tecnologías de Información), AMCHAM (Cámara de Comercio Chile-Norteamericana), SOFOFA (Sociedad de Fomento Fabril), CCS (Cámara de Comercio de Santiago), Fundación País Digital, Chile País Diseño, ChileAlimentos, entre otras. Estos vínculos permiten acceder en forma privilegiada a dichas instituciones.

Seguimiento

Se incorporará en el seguimiento de las labores, un ejecutivo de proyecto del staff de OCTANTIS, quien no necesariamente participará de todas las reuniones, pero a quien el emprendedor deberá informar a través de una minuta formal el contenido de cada reunión. El rol del ejecutivo del proyecto es coordinar el emprendimiento con los recursos de OCTANTIS y gestionar la relación Equipo Emprendedor con la Potenciadora.

Se estiman contactos semanales entre los emprendedores y el ejecutivo, así como reuniones bisemanales para seguimiento del avance del equipo emprendedor.

Revisión Status de Aceleración Empresarial

Estas revisiones se desarrollan en dos etapas del programa, la intermedia y la final en donde, conjuntamente con los emprendedores, se realiza lo siguiente:

- Evaluación del status de la empresa respecto a su desarrollo.
- Definición de los mecanismos de seguimiento y apoyo a la compañía posteriores al presente programa.

Durante el presente programa se establecerán contrapartes asignadas por el Equipo Emprendedor y OCTANTIS, con el fin de ordenar y coordinar las actividades, así como asegurar el cumplimiento de las metas propuestas.

Carta Gantt

Las tareas asociadas a OCTANTIS podrán ser ejecutadas directamente por el staff, o serán articuladas para su ejecución a través de alguno de sus Aliados. El Equipo Emprendedor participa en todas las actividades. OCTANTIS no reemplaza la conducción y gestión del emprendimiento, siendo ésta, responsabilidad del Equipo Emprendedor.

Actividades / Meses	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Mapa y Agenda Estratégica												
Búsqueda de Financiamiento												
Redes de contacto comerciales												
Conformación de gobierno corporativo												
Acompañamiento y seguimiento												
Revisión Status de desarrollo				X								

Durante el presente programa se establecerán contrapartes asignadas por el proyecto y OCTANTIS, con el fin de ordenar y coordinar las actividades, así como asegurar el cumplimiento de las metas propuestas.

Valor del Programa

Equipo Emprendedor acuerda pagar el presente programa de asesoría de la siguiente manera:

Por concepto de costos directos del programa de Diseño de Negocios:

- **Fase I Descubrimiento y Oportunidad: 3 pagos, iguales y sucesivos de \$170.000.- (ciento setenta mil pesos).**
- **Fase II de Profundización: 4 pagos mensuales, iguales y sucesivos de \$175.000.- (ciento setenta y cinco mil pesos).**

Por concepto de de costos directos del Programa de Aceleración Empresarial:

10 (diez) pagos iguales y sucesivos de \$390.000.- (trescientos noventa mil pesos). Este monto se documenta una vez terminada las Fases I y II de Diseño de Negocios.

Pago del 5% (cinco por ciento) de los fondos levantados acumulados, que lleguen al Equipo Emprendedor con un límite de USD300.000.- (trescientos mil dólares americanos), excepto Capital Semilla. Es importante indicar que este acuerdo es realizado en forma privada y exclusivamente con los emprendedores, quienes se comprometen a ceder dichos montos independientemente de que éstos provengan de los mismos fondos levantados o no. Los montos asociados a esta comisión serán cedidos a Octantis en la medida que los fondos se hagan líquidos para el Equipo Emprendedor.

Opciones de compra de acciones del Equipo Emprendedor a precio preferencial (Dicho mecanismo implica fijar un precio de compra preferencial, el que se establece de común acuerdo con los emprendedores en \$195.000 pesos por punto porcentual), en forma gradual OCTANTIS se hará cargo, de desarrollar un pacto de accionista que sienta las bases para la cesión de las acciones equivalentes en la nueva empresa, y plasme los acuerdos establecidos. La modalidad de tomar participación accionaria por parte de OCTANTIS en las empresas, se realiza a través del instrumento de opción de participación, que tiene un vencimiento a tres años, una vez firmado el pacto accionario entre las partes) bajo el siguiente esquema:

Hito	Porcentaje a ceder a OCTANTIS
Asociación de Equipo Emprendedor con Octantis.	+10%
Conformación del Consejo Asesor ,conformado por tres connotadas figuras de la industria	+3%
Al cumplirse metas de clientes(Nota 1)	+4%
Al cumplirse de metas de inversión(Nota 2)	+3%

Nota 1: En base al plan de negocios concordado con los emprendedores

Nota 2: Este porcentaje, asociado a fuentes de inversión, es posterior a la dilución en las participaciones originales producidas por la entrada de nuevos inversionistas. Se considerarán también fuentes de inversión a fondos públicos obtenidos aun cuando no impliquen la entrada de un inversionista

El programa de Aceleración empresarial propuesto, está valorizado en 13 millones de pesos, sin embargo, los emprendedores pagan sólo los costos fijos

(\$3.900.000, en pagos mensuales). La diferencia corresponde a la Opción de Compra, por los porcentajes de la propiedad de la compañía indicados más arriba, por parte de OCTANTIS a un precio preferencial de \$3.900.000.- (esto implica que cuando OCTANTIS ejerza la opción, la compañía recibirá aproximadamente los mismos \$3.900.000.- (tres millones, novecientos mil pesos) pagados por el Equipo Emprendedor por el programa de Aceleración empresarial).