



X FORO DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO LAB4+ 2022

ACERCA DE LA ACTIVIDAD

El Grupo Técnico de Agencias de Promoción de la Alianza del Pacífico – ProChile, ProColombia, Secretaría de Economía de México y PromPerú le invitan a participar en el X Foro de Emprendimiento e Innovación de la Alianza del Pacífico - LAB4+, que se llevará a cabo del 25 al 27 de julio de 2022, de manera virtual.

LAB4+ es el Foro de Emprendimiento e Innovación de la Alianza del Pacífico, un punto de encuentro entre emprendedores, inversionistas, compradores y exportadores de la cadena productiva de industrias 4.0 de los países del bloque y de terceros mercados. LAB4+ tiene el objetivo de posicionar a la Alianza del Pacífico como un bloque de integración regional que promueve el emprendimiento, la innovación y el comercio de servicios entre sus miembros, así como explorar oportunidades comerciales con terceros mercados.

El Foro consta de tres componentes:

1. **Jornada de Orientación:** donde expertas y expertos guiarán y compartirán buenas prácticas a startups y empresas exportadoras de servicios seleccionadas, previo a presentar su pitch y sostener citas de negocios. La jornada tendrá lugar el 18 y 19 de julio.
2. **Agenda Académica:** en la cual algunos Grupos Técnicos de la Alianza, asociaciones empresariales y academia, presentan la evolución del ecosistema de innovación y emprendimiento en la región, así como las oportunidades que el bloque ofrece en el ámbito.
3. **Rueda de Negocios y Sesiones de Pitch:** para empresas exportadores de industrias 4.0. y Sesiones de pitch para startups.

Para su efectiva inscripción, validación y desarrollo de la agenda de negocios, tenga en cuenta el cronograma del evento:



CRONOGRAMA X FORO DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO LAB4+ 2022	
Inscripciones	Del 23 de junio hasta el 15 de julio.
Validación y confirmación de empresas	Del 23 de junio hasta el 15 de julio.
Retiro o cambio de participantes	Fecha límite 11 de julio.
Agendamiento de citas de negocio	11 al 22 de julio
X Foro de Emprendimiento e Innovación de la Alianza del Pacífico LAB4+	25,26 y 27 de julio.
Inauguración	Lunes 25 de julio (9:00 a 11:30 hora, Colombia, CDMX + 1hr Chile).
Jornada de orientación	18 y 19 de julio
Jornada académica	25, 26 y 27 de julio
Rueda de negocios	25 y 26 de julio
Sesiones de pitch	26 y 27 de julio

SECTORES PARTICIPANTES RUEDA DE NEGOCIOS X FORO DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO LAB4+ 2022
FinTech
HealthTech
AgriTech
EdTech
PropTech
Internet de las Cosas (IoT)
Realidad Virtual / Realidad Aumentada
Inteligencia Artificial (AI)
Blockchain
Cyberseguridad
Software de industrias creativas y culturales

DINÁMICA DEL ENCUENTRO PARA LA RUEDA DE NEGOCIOS

La Rueda de Negocios virtual tiene como objetivo generar efectivos encuentros comerciales entre compradores internacionales y exportadores de la Alianza del Pacífico.

Durante los días lunes 25 y martes 26 de julio desde las 12 hrs hasta las 19:30 hrs (Colombia, México, Perú, +1 hr Chile), los empresarios sostendrán reuniones uno a uno de

15 minutos en las cuales, el exportador mostrará su oferta al comprador de acuerdo con los sectores priorizados para esta actividad comercial.

RUEDA DE NEGOCIOS (CDMX, Colombia y Perú, +1hr Chile)	
Lunes 25 de julio	Norteamérica e Intralianza 12:00 a 14:00hrs y 15:00 a 17:00 hrs
	Corea y Singapur 18:00 -19:30 hrs
Martes 26 de julio	Norteamérica e Intralianza 12:00 a 14:00hrs

DINÁMICA DEL ENCUENTRO PARA LAS SESIONES DE PITCH

Las Sesiones de Pitch virtuales tienen como objetivo generar efectivos encuentros comerciales entre fondos internacionales y startups de la Alianza del Pacífico.

Durante los días martes 26 y miércoles 27 de julio desde las 12 hrs hasta las 19:30 hrs (Colombia, México, Perú, +1 hr Chile), los empresarios sostendrán reuniones uno a uno de 15 minutos en las cuales, el exportador mostrará su oferta al comprador de acuerdo con los sectores priorizados para esta actividad comercial.

SESIONES PITCH (CDMX, Colombia y Perú, +1hr Chile)	
Martes 26 de julio	Norteamérica e Intralianza 15:00 a 17:00 hrs
	Corea y Singapur 18:00 -19:30 hrs
Miércoles 27 de julio	Norteamérica e Intralianza 12:00 a 14:00hrs y 15:00 a 17:00 hrs
	Corea y Singapur 18:00 -19:30 hrs

BASES

Si usted desea participar deberá realizar los siguientes pasos:

1. **Registro:** Ingrese a la página del registro del Foro LAB4+ y complete el formulario de inscripción en su totalidad. Automáticamente recibirá un correo notificando su registro. En caso de no completar el formulario recibirá un correo de pre-inscripción.

Nota: las empresas interesadas en participar con perfil de comprador y exportador deberán registrarse como dos participantes independientes (uno como comprador y el otro como exportador).

2. **Admisión:** Las entidades de promoción harán la validación del perfil de su compañía según el país de origen de la empresa (ProChile, ProColombia, Secretaría de Economía de México y PromPerú) y de acuerdo con las políticas de admisión. Finalizada la validación por parte de las entidades de promoción organizadoras del Foro, se le notificará vía correo electrónico su estado de inscripción.
3. **Agendamiento:** Para las empresas ACEPTADAS y de acuerdo con el cronograma publicado, se hará apertura del proceso de agenda. Ingresando con su nombre de usuario y contraseña usted podrá consultar los participantes aceptados y gestionar citas de negocio según su interés comercial.
4. De igual manera, a través del sistema en la opción "**Participantes**" podrá solicitar las citas de acuerdo con la disponibilidad de las agendas. Las citas serán aceptadas o rechazadas de acuerdo con los intereses comerciales de las partes.
5. En la opción "**Mi Agenda**" usted podrá visualizar su agenda, solicitar citas y responder a aquellas que le han sido solicitadas.
6. Una vez usted cumpla con el número de citas aceptadas requeridas, la empresa pasará a estado "**confirmado**", lo cual le dará el beneficio de participar en la Rueda de Negocios virtual, con su agenda previamente programada.
7. Antes de iniciar el encuentro es recomendable **revisar su agenda actualizada**, en la cual se reflejarán sus citas con los respectivos horarios y links de conexión que haya programado y aceptado con anterioridad y de acuerdo con el tiempo indicado.



ESTADOS DE INSCRIPCIÓN

PreInscrito

Se ha diligenciado el formulario de inscripción de manera parcial. Es necesario realizar la inscripción completa para pasar al estado de **inscrito**.

Inscrito

El empresario ha diligenciado correctamente el formulario de inscripción. Su empresa entra en proceso de validación por la entidad de promoción que lo invitó y será **aceptado** de acuerdo con las políticas de admisión.

Aceptado

La empresa ha cumplido con los requisitos necesarios para participar en la rueda de negocios y ha sido seleccionada por uno de los países organizadores según la disponibilidad de cupos por país.

Confirmado

La empresa cuenta con un mínimo número de citas de negocios y se confirma su participación en la rueda de negocios, esto le permitirá obtener los beneficios otorgados para su participación. Podrán asistir máximo dos participantes por empresa confirmada.

Rechazado

La empresa no podrá participar en la actividad teniendo en cuenta las políticas de admisión y la disponibilidad de cupos por país.

Cancelado

La empresa ha solicitado cancelar su participación en el Foro LAB4+.

POLÍTICAS DE ADMISIÓN

La realización de la inscripción no garantiza su participación en la rueda de negocios (ver los diferentes estados de inscripción). Para tal efecto, cada una de las entidades de promoción – PROCHILE, PROCOLOMBIA, SECRETARÍA DE ECONOMÍA DE MÉXICO y PROMPERÚ - realizarán un riguroso proceso de selección de las empresas inscritas con base en la información proporcionada en el formulario de registro. La verificación exitosa de esta información le dará a la empresa el cambio automático del estado **INSCRITO** a **ACEPTADO**. En caso de encontrar inconsistencias o inexactitudes en la información proporcionada se cancelará automáticamente la inscripción.

La NO asistencia y el incumplimiento a las citas de negocio será causal de no aprobación en próximos eventos organizados por las entidades de promoción de los países miembro de la Alianza del Pacífico.



**Cupos limitados, selección sujeta a evaluación de las entidades organizadoras de cada país.*

REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN

Las empresas interesadas en participar como **exportadoras** deberán cumplir el siguiente perfil:

- Ser una empresa legalmente constituida
- Empresas con experiencia exportadora y que tengan oferta exportable en los subsectores priorizados, pueden ser empresas con productos tecnológicos.
- Es altamente recomendable que la persona que represente a la empresa hable inglés (o tenga una persona de apoyo en la traducción).

Así mismo, se priorizará la participación de empresas **compradoras** con los siguientes perfiles:

- **Compradores finales:** Este grupo es quien consume (compra) el servicio y quien realmente conoce de manera integral las necesidades tecnológicas que requiere, ya que, se desenvuelve en ese sector específico en su día a día. Este sería el caso para aquellos que buscan soluciones de tecnología para agilizar y mejorar sus procesos, generalmente pertenecen a los siguientes sectores: agroindustrial, manufacturero, salud, educación, gobierno, telecomunicaciones, logística y transporte, retail, finanzas, seguros, servicios públicos. El objetivo es, que los clientes finales, fuesen empresas de sectores específicos, principalmente medianas y grandes empresas, ya que principalmente son las que buscan invertir en soluciones tecnológicas. Gran parte de estos negocios con el cliente final toman la forma de una firma de contrato por servicios de desarrollo (vendiendo servicios de tercerización o pagando una renta sobre el uso de una aplicación desarrollada por la empresa proveedora).
- **Intermediarios, consolidadores de soluciones tecnológicas:** En la gran mayoría de casos en temas de TI los compradores juegan el papel de “intermediarios”. Estos compradores tienen la capacidad de ver soluciones para diferentes industrias y conocen las necesidades tecnológicas que se presentan en su mercado de procedencia. Estos compradores buscan recopilar y trabajar con las mejores soluciones que ofrece el mercado. Este modelo aplica para la mayoría de las compras que suceden dentro de la industria TI. (siempre y cuando los intermediarios sean efectivamente compradores y no busquen ofrecer servicios a las empresas exportadoras)



- **Socios o partners:** empresas que buscan complementar su oferta con otra empresa y en conjunto poder abordar el o los mercados priorizados para esta actividad.

Las **startups** interesadas en participar deberán cumplir el siguiente perfil:

- Ser una empresa legalmente constituida.
- Es altamente recomendable que la persona que represente a la empresa hable inglés (o tenga una persona de apoyo en la traducción).
- Empresas con estrategia de llegada a mercados internacionales o productos ya probados en dichos mercados – alcance regional.
- Empresas formalizadas con mínimo 1-2 años de constitución.
- Crecimiento en ventas superiores a los 2 dígitos anuales.
- Ticket de inversión superior a USD 250 mil (equity) preserie A en Adelante.
- Empresas con proyectos escalables a nivel global de base tecnológica y soluciones de alta aplicabilidad en mercados globales.
- Soluciones disruptivas de industrias.
- Enviar un One pager en español y en inglés con la siguiente información: descripción de la startup y del equipo, ventaja competitiva de tu startup, problema que tu startup resuelve, mercado y tracción. Este documento de una hoja será público en tu perfil de la plataforma del Foro LAB 4+ con la finalidad de que las y los inversionistas conozcan un poco más de tu startup y se pongan en contacto contigo para establecer relaciones comerciales. No dejes pasar esta oportunidad de encuentro virtual y despierta el interés del inversionista hacia tu startup. (La plantilla está disponible para descargar y editar en el formulario)

Los **fondos de inversión** interesados en participar deberán cumplir el siguiente perfil:

- Fondos de Inversión en etapas tempranas o venture capital preserie A en adelante.
- Estar interesado en los servicios tecnológicos de la región.

CONTACTOS ENTIDADES DE PROMOCIÓN

Para mayor información contáctenos en:

PROCHILE

Contacto: Ismael Ubilla / Sebastián Canales

Teléfono:

Email: iubilla@prochile.gob.cl / scanales@prochile.gob.cl





PROCOLOMBIA

Contacto: Nasly López Valencia / Susana Azulua

Teléfono:

Email: nlopez@procolombia.co / sazula@procolombia.co

SECRETARÍA DE ECONOMÍA DE MÉXICO

Contacto: Paulina Vargas Alonso / Katty Betancourt

Teléfono: +55 5729 9100 ext. 15007, 15017, 11076

Email: dgppe@economia.gob.mx / paulina.vargas@economia.gob.mx
[/katty.betancourt@economia.gob.mx](mailto:katty.betancourt@economia.gob.mx)

PROMPERU

Contacto: Guilliana Dávila

Teléfono: + 519 64795019

Email: gdavila@promperu.gob.pe

