

100 K LATAM Entrepreneurship Competition
Supported by MIT MANAGEMENT LATIN AMERICA OFFICE & ITBA
Reglas de la categoría “LAUNCH”

Inscripciones: Inscripciones desde 25 de junio hasta 10 de agosto, 2018.

Esta competición busca apoyar el crecimiento de emprendimientos dinámicos en la región. Para postular en esta categoría, al momento de la inscripción las empresas deben acreditar tener una facturación de no más de U\$S 100.000 en el último año.

Los participantes deben presentar un pitch de hasta 3 minutos, un resumen ejecutivo, un producto mínimo viable y un plan de negocios completo, material a partir del cual un jurado de expertos de la industria seleccionará 5 finalistas que competirán en la final.

Los finalistas podrán solicitar un feedback del jurado y en la instancia final deberán presentar su pitch frente a un panel de expertos. Al menos un miembro del equipo debe estar presente en la ronda final, debiendo confirmar la asistencia con una semana de anticipación.

Instancia Final: 23 de octubre, 2018.

Los cinco equipos finalistas presentaran sus emprendimientos frente a un panel de jurados expertos a través de un Pitch de 3 minutos. Al menos un miembro del equipo debe estar presente en la ronda final. Este evento se llevará a cabo en la Ciudad de Buenos.

Pautas de presentación

- Todos los documentos deben ser presentados por vía electrónica a través de la plataforma web. No se permiten presentaciones en papel.
- Todos los documentos se deberán presentar en Inglés y un segundo idioma (español o portugués).
- La fecha límite de presentación es el 10 de agosto de 2018.
- Las presentaciones fuera de termino o que no cumplan las condiciones de presentación serán descalificadas in-limine y la decisión en este sentido será definitiva e inapelable.

ATENCION:

- Una vez realizada la inscripción de la presentación NO podrán introducirse modificaciones.
- NO se permiten menciones o representaciones de ningún tipo (Logos, nombres, referencias, apodos, iconos, escudos) que refiera pertenencia a una institución académica y/o sponsors del concurso
- Presentaciones tardías o incompletas No serán consideradas. Screenshots o impresiones del sistema no constituyen prueba del ingreso de la solicitud de inscripción antes de la fecha final.
- Los participantes deben efectuar una impresión de prueba para verificar el correcto formato de sus presentaciones.
- El Comité Organizador NO modificará ninguna solicitud por ningún concepto.

Premios

“LAUNCH” entregara los siguientes premios:

- Ganador del concurso – USD 55.000
- Premio a los 4 finalistas que no resultaran ganadores – USD 5.000

Requisitos de la presentación

La presentación incluye los siguientes documentos: (1) dos páginas de Resumen Ejecutivo, (2) Producto Mínimo Viable y (3) Plan de Negocios Completo. El plan de negocios se compone de documento de máximo 10 páginas (con caratula 1 página adicional) + un Pitch en PowerPoint de 12 diapositivas.

Estándares de formato para cada uno de estos documentos:

Nota: Si los documentos presentados no cumplen con estas normas, las presentaciones serán automáticamente descalificadas y no se proporcionará ninguna devolución. Decisiones respecto a la conformidad del envío serán proporcionadas por el Equipo de Organizador del Concurso y son definitivas e inapelables.

1. Pautas para la elaboración del Resumen Ejecutivo

Formato:

- El mismo no debe superar 2 páginas A4 (estándar 8.5" x 11"). Páginas de título adicionales, portadas, anexos u otras páginas están prohibidas y resultará en la descalificación.
- Formato: márgenes de media pulgada (o ajuste "Estrecho" en MS Word), PDF.
- Debe incluir información completa del equipo, logos, imágenes, tablas y contenido.
- Puede seleccionar cualquier letra de 12 puntos, pero las entradas ilegibles (según lo determinado por los organizadores), serán descalificadas.

Los mejores resúmenes ejecutivos deben abordar todas o algunas de las preguntas a continuación.

1. ¿Por qué vuestro equipo es el mejor? Dar ejemplos concretos de por qué cada persona es realmente buena en lo que hacen. Si falta experiencia en tu equipo mencionen como pueden superar ese desafío.
2. ¿Cuál es el problema que están resolviendo? ¿Cómo lo resuelven? ¿Quiénes serán sus clientes y sus usuarios? ¿Cómo hará dinero?
3. ¿Cuál es la innovación que aporta vuestra propuesta? Si no aporta ninguna novedad, explique ¿por qué, a pesar de eso, ustedes tendrán éxito?
4. ¿Cómo saben que vuestra idea es buena?
5. ¿Quiénes son sus competidores y sustitutos? ¿Qué temen más?
6. ¿Qué entienden acerca de su negocio que otras empresas en la industria no ven?
7. ¿Qué tamaño posee el mercado destino de vuestra idea?

La revista Inc. publicó un [artículo](#) con consejos para escribir un resumen ejecutivo que encontrarán útil.

Antes de enviar su Resumen Ejecutivo exhortamos a imprimir utilizando la configuración de impresora predeterminada, repararlo y revisar si tienen que entrecerrar los ojos para leerlo. Recuerde que si parece que están tratando de meter demasiada información en dos páginas así les parecerá también a los jueces.

2. Pautas para la elaboración del Producto mínimo viable

Formato: La presentación del prototipo podrá ser en video, fotos o maquetas que demuestren la funcionalidad y avance del mismo. Se permite la incorporación de hasta un video de hasta 3 minutos de duración. El video deberá ser de acceso privado.

3. Pautas para la elaboración del Plan de Negocios

Formato Plan de Negocios:

- El mismo no debe superar 12 páginas A4 (estándar 8.5" x 11") + 1 Caratula. Con un máximo de 6 páginas adicionales de gráficos, tablas, pies de página, etc. Incluye las dos páginas de acuerdo de socios.
- La caratula debe incluir solamente nombre de la empresa, nombres y apellidos de los miembros del equipo, email de los miembros del equipo, y logo de la empresa.
- Formato: márgenes de media pulgada (o ajuste "Estrecho" en MS Word), PDF.
- Puede seleccionar cualquier letra de 12 puntos, pero las entradas ilegibles (según lo determinado por los organizadores), serán descalificadas.
- El Plan de Negocios contemplará: propuesta de valor, mercado y rentabilidad (ver “Anexo 1 – Contenido Plan de Negocios”)
- Uno de los objetivos del Plan de Negocios es validar la propuesta de valor. Para ello se espera que releven información de mercado, esta información no debe superar las 2 paginas (incluidas entre las 6 páginas adicionales) Más información sobre este punto encontrara en el “Anexo 2 – Información de Mercado”.

Formato Pitch Deck:

- Se deberá realizar en PowerPoint usando tamaño standart (default to PowerPoint).
- El mismo no debe superar las 12 diapositivas. Las presentaciones que tengan más de 12 diapositivas, incluyendo la carátula, serán descalificadas.
- La caratula debe incluir solamente nombre de la empresa, nombres y apellidos de los miembros del equipo y logo de la empresa
- Se puede usar cualquier color y fuente, pero la presentación deberá ser legible al imprimirse en blanco y negro.

Guy Kawasaki, nos acerca una propuesta <https://guykawasaki.com/the-only-10-slides-you-need-in-your-pitch/>. En el siguiente link encontrara ejemplos <http://bestpitchdecks.com/>

Antes de enviar su Plan de Negocios exhortamos a imprimir utilizando la configuración de impresora predeterminada, repararlo y revisar si tienen que entrecerrar los ojos para leerlo.

Final

Un total de 5 equipos participaran de la ronda final. Los equipos que avancen a dicha instancia deberán presentar un Pitch de máximo 3 minutos frente a un panel de expertos. Al menos un miembro del equipo debe estar presente en la ronda final, previa aceptación.

Los equipos finalistas podrán solicitar un feedback del jurado y en la instancia final deberán presentar su pitch frente a un panel de expertos. Se aconseja a los equipos enviar al momento de la confirmación de participación: (1) plan de negocios revisado y (2) 12 diapositivas actualizadas, con los comentarios del jurado.

Criterios de Evaluación

Los jueces evaluarán bajo los siguientes criterios:

1. Propuesta de valor: Se evaluará si ésta claramente identificado y validado el problema que la idea resuelve.
2. Grado de innovación: ¿La solución a dicho problema es superadora a lo que existe en el mercado? ¿Cuál es el nuevo enfoque que proponen?
3. Mercado potencial: El mercado al que ésta dirigido el producto debe estar claramente identificado y definido. ¿Se trata de un mercado grande o de nicho?
4. Estrategia de comercialización: Se evaluará si el equipo tiene una idea clara de cómo comercializar y vender su producto / servicio.
5. Modelo de ingresos: Se evaluará si el modelo de ingresos es el adecuado para obtener ganancias en un horizonte temporal largo. ¿Existe posibilidad de lanzar un negocio y generar ingresos el próximo año?
6. Viabilidad técnica del producto / servicio. Los equipos deben demostrar que su tecnología es ejecutable y presentar un prototipo.
7. Equipo: Se evaluará si el equipo es el adecuado para ejecutar sus objetivos, si se complementan.
8. Impacto social: ¿El proyecto tiene impacto en la sociedad? ¿Genera una integración o beneficio de los más vulnerables?
9. Impacto en el medio ambiente: Se evaluará si para su desarrollo se tuvo en cuenta el impacto ambiental. ¿El proyecto colabora en el cuidado del medio ambiente?

En última instancia, los jueces consideran si el proyecto tendrá éxito. Si puedes probar eso, lo harás bien en este concurso.

Anexo 1 – Contenido Plan de Negocios

La presente es una guía para la elaboración del plan de negocios. Toda la información debe ser asociada a la idea presentada en el concurso y no a otros proyectos que el mismo grupo ya posea.

1. Propuesta de valor

- **¿Qué problema o preocupación está siendo solucionado?** *Interesa conocer cómo surge la idea del producto, qué es lo que se observa en el mercado que genere una disconformidad y oportunidad de mejora, cuáles son las tendencias que avalan que ese problema o necesidad y si es sostenible en el tiempo.*
- **Descripción de la propuesta de valor.** *Describir el producto o servicio a través de los beneficios que recibe el cliente. Describir una propuesta de valor para cada segmento de cliente.*

2. Clientes

- **Mercado potencial:** *Cuantificar el mercado potencial (doméstico/extranjero) para su producto/servicio.*
- **Competencia:** *Identificar a los competidores y sustitutos, mencionar los productos y servicios que ofrecen, características de la propuesta de valor, precios, forma de entrega, etc.*
- **¿Existen productos o servicios similares en mercados externos?** *¿Cuáles son las diferencias, ventajas, desventajas?*
- **Ventaja injusta:** *¿Qué nos diferencia de la competencia? ¿Cuál es nuestra ventaja injusta que asegura que nuestra propuesta no se puede copiar o comprar fácilmente?*
- **Segmentos objetivos:** *Identificar y cuantificar los distintos segmentos de clientes a los cuales atenderá la empresa. Se sugiere acompañar esta información con un comparable respecto a la competencia y una validación de mercado (Anexo 2)*
- **Clientes actuales:** *En el caso de emprendimientos en funcionamiento indicar las características de sus clientes, cuantos tiene, cuantos repiten compra, la antigüedad de los mismos, etc.*
- **Proyección de demanda:** *Proyectar las ventas en unidades a tres años. Para esta proyección considerar el mercado potencial, la competencia, los segmentos, la validación de mercado (Anexo 2) y la estrategia comercial (fidelización y rotación).*

3. Estrategia Comercial

- **Modelo de crecimiento:** *¿Cuál es su estrategia de crecimiento en el mercado doméstico? ¿El negocio es escalable y se puede comercializar globalmente? Explicar cómo se puede crecer rápidamente a otros mercados, es decir cómo se puede exportar*

el producto o servicio y bajo qué modalidad (franquicias, distribuidores, agentes, etc.)

- **Canal:** ¿Cuáles son los canales de venta que van a utilizar? Identificar cómo va a llegar el producto y/o servicio al cliente, como comunica su propuesta de valor, como es el servicio de venta y postventa.
- **Fidelización:** ¿Cómo se piensa fidelizar a los clientes? ¿Cuál es la rotación de clientes esperada?

4. Solución

- **Solución:** ¿Cómo resolverá el problema descrito en el punto 1?
- **Producto Mínimo Viable / Prototipo:** Describir el mismo: características, tecnología, especificaciones, usabilidad, funcionalidad, etc. Puede utilizar fotos, video, imágenes, planos, patentes o cualquier otra información que crea conveniente.
- **Actividades claves:** Identificar las actividades claves necesarias para llevar a cabo el emprendimiento (habilitaciones, desarrollos tecnológicos, desarrollo de marca, contratación de Know how crítico, etc.)

5. Fuentes de ingresos

- **Modelo de ingresos.** Definir el modelo de negocios a adoptar para cada uno de los productos o servicios que involucre el emprendimiento.
- **Fijación de precio y estimación de ingresos.** Definir el precio del producto y/o servicio para los distintos segmentos de clientes y/o productos/servicios comercializados.

Se sugiere acompañar esta información con un comparable respecto a la competencia y una validación de mercado (Anexo 2).

Para los valores de precios, costos e inversiones deberá ponerlo en dólares equivalentes. El Año 1 corresponde al año de inicio de operaciones (cuando se realiza la inversión).

	Año 1	Año 2	Año 3
Precio producto 1 (P)			
Cantidad vendida producto 1 (Q)			
Precio producto 2			
Cantidad vendida producto 2			
Precio producto n			
Cantidad vendida producto n			
Total de ventas (P x Q)			

6. Estructura de costos

- **Recursos claves:** *Identificar los recursos claves del emprendimiento: recursos humanos, tecnología, activos fijos, marca, propiedad intelectual, etc.*
- **Inversión:** *Detalle la inversión que requiere para llevar a cabo el negocio por los principales rubros. Se da una planilla a modo de ejemplo.*

Rubros	Monto
Desarrollos de software	
Equipamiento de oficina y equipos	
Infraestructura y adecuaciones edilicias	
Patente, registro de marca, etc.	
Licencias	
Publicidad y promoción	
Constitución empresa	
Otros	
Total de inversiones	

- **Costos:** *Especificar los costos asociados al emprendimiento. Es posible agregar todos los ítems que crea necesarios. Se requiere justificar cada costo.*

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Alquiler y arrendamientos			
Materiales, insumos y materia prima			
Suministros de energía, conectividad, etc.			
Comisiones por ventas			
Gastos administrativos			
Publicidad y promoción			
Sueldos			
Amortizaciones			
Impuestos			
Otros			
Total de costos			

7. Rentabilidad.

- **Métricas:** *Indique y determine sus principales métricas: Costo de adquisición de Clientes, Ingreso medio en la vida del cliente, Churn, antigüedad de clientes, etc.*
- **Punto de equilibrio:** *Clasificar costos en variables y fijos. Calcule su punto de equilibrio en unidades para los primeros 3 años, las unidades deben ser las mismas que las que utilizo para determinar la proyección de clientes.*

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Cantidad vendida			
PE			

8. Equipo – Acuerdo de Socios.

El propósito de este acuerdo es que los jueces puedan entender si los miembros del equipo están alineados en sus visiones y objetivos. Los acuerdos de Socios no deben ser acuerdos legalmente vinculantes, sino un entendimiento general entre los compañeros de equipo. El acuerdo del equipo debe, como mínimo, incluir lo siguiente:

- Visión de la empresa
- Roles de los miembros del equipo
- Objetivos para el próximo año.

El acuerdo no puede superar las 2 páginas, la primera hoja es para el acuerdo y la segunda para la firma de los miembros del equipo.

Anexo 2 – Información de Mercado.

Se propone relevar la siguiente información.

Para construir una empresa, es fundamental entender a vuestros clientes. Discernir que valoran los mismos de nuestra propuesta y porque nos elegirán frente a la competencia.

En esta sección, los equipos que venden a "consumidores" o "individuos" los denominaremos B2C y los que venden a empresas u organizaciones son empresas B2B.

B2C

Aconsejamos recopilar los comentarios 50 o más clientes actuales o potenciales. Los clientes que entrevisten deben ser representativos de su cliente objetivo. Esto debe realizarse a través de entrevistas en persona o mediante encuestas en línea o escritas.

Puede diseñar la encuesta como desee, pero la encuesta debe responder algunas preguntas críticas:

- a. ¿Por qué estarían o no dispuestos a utilizar este producto / servicio?
- b. ¿Qué problema, si hay alguno, les resuelve vuestra propuesta?
- c. ¿Lo recomendarían a un amigo? ¿Por qué si o por qué no?
- d. ¿Qué porcentaje de personas que conoces usarían este producto / servicio?
- e. ¿Cuánto están dispuestos a pagar por este producto / servicio?

B2B

En este caso aconsejamos entrevistar a tres o más clientes potenciales. Esto se debe completar a través de entrevistas telefónicas o en persona. Todos los datos serán compilados digitalmente y revisados por los jueces. Debe incluir el nombre, empresa, cargo y la información de contacto de la persona que entrevistó. Es probable que esa persona no sea contactada, pero si la investigación plantea ciertas preguntas, se puede contactar al cliente.

Puede diseñar la entrevista al cliente como lo desee, pero debe responder algunas preguntas críticas:

- a. ¿Por qué estarían o no dispuestos a utilizar este producto / servicio?
- b. ¿Qué problema, si hay alguno, les resuelve vuestra propuesta para su empresa o clientes?
- c. ¿Lo recomendarían a un colega u organización / compañía asociada? ¿Por qué si o por qué no?
- d. ¿Qué porcentaje de personas que conoces usarían este producto / servicio?
- e. ¿Compraría este producto/servicio? ¿Cuánto están dispuestos a pagar por este producto / servicio?
- f. ¿Qué impacto tendría esto en su negocio?

REGLAS GENERALES

- La presentación es gratuita.
- Los participantes deben ser mayores a 18 años al momento de presentarse al concurso.
- Los participantes deben ser residentes en alguno de los países de Latinoamérica y Caribe.
- No pueden participar del concurso:
 - a) Miembros del Comité Organizador.
 - b) Quienes actualmente se desempeñen como jurado del \$100 K Latam.
 - c) Familiares directos o convivientes de las personas mencionadas en los puntos a).
- Las presentaciones pueden ser ingresadas por individuos o equipos de hasta 5 miembros. En adelante, denominados con generalidad LOS PARTICIPANTES.
- Todos los integrantes de un equipo deben ser correctamente identificados en la presentación consignando nombre, apellido, nacionalidad, documento de identidad y clave de identificación fiscal.
- Cada participante puede presentar una sola idea por concurso y la misma idea no puede ser presentada en más de una categoría.
- Una misma persona no puede presentarse en dos equipos diferentes.
- Las presentaciones deben ser un trabajo original de los participantes.
- Las presentaciones están sujetas a los siguientes requisitos de financiación
 - Los Participantes deben revelar los fondos recibidos en el momento de la inscripción.
 - Los Participantes no deben haber aceptado ningún financiamiento institucional para la idea que se presenta (es decir, los participantes no pueden haber vendido acciones o capital a ninguna persona ajena al equipo, incluidos los fundadores no administradores)
 - Los Participantes no deben haber aceptado ningún financiamiento no institucional en exceso de USD\$ 100.000. Los fondos no institucionales incluyen concursos, subvenciones, amigos y familiares, etc. en los casos en los que no hay participación accionaria asociada con el financiamiento.
 - Hay formas de financiación que pueden caer en un área gris. En estos casos, el Comité Organizador del Concurso deliberará sobre la elegibilidad y comunicará la decisión al equipo. La decisión del Comité Organizador sobre la elegibilidad del participante es definitiva e inapelable.
- Al menos un miembro del equipo debe estar presente en la ronda final, previa aceptación. Si no se presenta al menos a un miembro del equipo, perderá el premio ganado.
- El jurado se reserva el derecho de descalificar cualquier inscripción que no cumpla con las formalidades y los recaudos de presentación, que habiéndolos tenido al formularla haya dejado de reunirlos en cualquier momento antes de la elección del ganador y/o que se verifique cualquier incumplimiento a las reglas generales.

Detalles de elegibilidad:

Las presentaciones deben ser el trabajo original de los participantes y pueden ser ingresadas por un solo participante o un equipo de hasta 5 miembros.

Los Participantes puede ingresar solo una idea en el concurso.

El mismo Participante no puede ingresar la misma idea en más de una categoría.

El Comité Organizador del Concurso se reserva el derecho de admitir cualquier presentación en una categoría diferente a la seleccionada por el participante en el momento del registro en línea. Si el equipo es admitido en una categoría que no sea la seleccionada por el participante, el Comité Organizador comunicará esta decisión al equipo.

Al momento de ingresar la presentación, los participantes deben revelar claramente cualquier tipo de aporte o fondeo (funding) recibido antes de la inscripción. Los participantes no deben haber aceptado ningún financiamiento institucional para la idea que se presenta-

El financiamiento no institucional está limitado a USD 100.000. Se entiende por financiamiento no institucional las donaciones, colaboraciones de familiares y amigos, préstamos bancarios y en general cualquier fuente de financiamiento que no obtenga participación en la posterior comercialización y/o participación societaria en el emprendimiento.

Cualquier fuente de financiamiento que tenga un componente de propiedad de capital, incluida la financiación de los fundadores no gerentes, se consideran institucionales.

La decisión del Comité Organizador sobre la elegibilidad del participante es definitiva e inapelable.

Al enviar su proyecto o emprendimiento, los participantes declaran y garantizan al Concurso que tiene todos los derechos, títulos y / o intereses en el plan comercial presentado y que la información que contiene es precisa y completa, y que al enviar el documento al Concurso no infringe ni infringirá ningún contrato o derechos de terceros, incluyendo cualquier patente, derecho de autor, secreto comercial, propiedad o información confidencial, marca registrada, publicidad o derecho de privacidad. El jurado del Concurso se reserva el derecho de descalificar cualquier inscripción que a su juicio viole la letra o el espíritu de las directrices, procesos y reglas de este. Las decisiones del jurado son definitivas e inapelables.

Confidencialidad

Tendrán acceso a los resúmenes ejecutivos enviados el Comité Organizador, los miembros de su jurado y el equipo de Tecnología Informática. Se toman medidas razonables para limitar el acceso a los resúmenes ejecutivos presentados (denominados colectivamente como "resúmenes"). Se tomarán medidas razonables para limitar el acceso a los resúmenes ejecutivos presentados (denominados colectivamente como "resúmenes").

Los jueces del Concurso serán capitalistas de riesgo, docentes, empresarios y abogados que están acostumbrados a tratar con material confidencial de forma habitual. Si alguna parte del Resumen Ejecutivo ingresado es confidencial, los concursantes deberán marcar claramente esa información como "CONFIDENCIAL", y el Comité Organizador del Concurso retendrá esa leyenda en cualquier copia del resumen proporcionado a los miembros del panel de jueces.

Sin embargo, incluso si los concursantes marcan su información como confidencial, ningún destinatario del resumen tendrá obligación de confidencialidad para la información que: (a) esté

disponible públicamente antes del momento de su divulgación al Concurso o se haga pública disponible a partir de entonces sin ningún acto ilícito del destinatario, o (b) era conocido por el receptor antes de la fecha de divulgación o el destinatario lo conoce a partir de entonces de un tercero que aparentemente tiene un derecho fidedigno de divulgar la información, o (c) es revelado por el destinatario de acuerdo con su aprobación, o (d) es revelado por usted o cualquier miembro de su equipo sin restricción de divulgación adicional, o (e) es desarrollado independientemente por un destinatario; o (f) el destinatario está obligado a revelar para cumplir con las leyes o regulaciones aplicables, o con una orden judicial o administrativa.

Las identidades de los concursantes y la breve descripción de la empresa divulgada en el registro, así como cualquier presentación entregada durante cualquier evento del Concurso se consideran de dominio público y pueden ser utilizados por el Comité Organizador del Concurso para propósitos de marketing y relaciones públicas

Propiedad Intelectual

Los Participantes pueden crear negocios utilizando tecnologías sobre las que posean permiso de uso. Esto significa que crearon la tecnología, que la patente está en su nombre, o que tienen el permiso explícito (es decir, escrito) de la persona u organización propietaria de la propiedad intelectual. Cualquier Participante que viole esto será automáticamente descalificado del concurso.

El Comité Organizador del Concurso, insta a los concursantes a confirmar con asesores o asesores legales apropiados, antes de enviar las inscripciones, que cualquier propiedad intelectual descrita en su resumen está protegida; es decir, mediante presentaciones apropiadas de propiedad intelectual, avisos (patentes, derechos de autor, etc.) por parte de la institución propietaria y / o individuos. El Comité Organizador del Concurso también recomienda que los concursantes determinen de antemano si su resumen describe una tecnología, invención, trabajo protegido por derechos de autor u otra propiedad intelectual propiedad de terceros.

Desembolso del Premio

Los pagos de premios se distribuirán de la siguiente manera:

- La misma cantidad de dinero del premio ganado se pagará a cada individuo en un equipo ganador
- Los destinatarios individuales del dinero del premio serán responsables de las implicancias fiscales de sus ganancias y por todos los gastos transaccionales y comisiones bancarias que pudieran generarse.
- Los equipos pueden ceder sus porciones individuales del dinero del premio otorgando el monto total a una entidad comercial registrada si, y solo si, se cumplen todas las condiciones siguientes:

El Participante haya sido registrado como entidad comercial antes de la fecha del Concurso.

- a) Que el Participante tenga un número de identificación fiscal anterior al 1 de marzo de 2018

- b) Todos los miembros del equipo hayan acordado por escrito renunciar a sus partes individuales del dinero del premio a cambio de otorgar el monto total del dinero del premio a la entidad comercial registrada. Recomendamos encarecidamente que los equipos busquen asesoramiento legal antes de firmar dicho acuerdo.
- Los profesores del ITBA que sean participantes o integren equipos participantes percibirán el premio bajo alguna de las modalidades descriptas anteriormente. Las sumas percibidas en calidad de Premio NO podrán ser consideradas de carácter remuneratorio, ni vinculada en modo alguno a su desempeño profesional para las instituciones organizadoras, siendo totalmente ajenas y desvinculadas a sus tareas normales y habituales.
 - Recomendamos encarecidamente que los equipos busquen asesoramiento legal ya que existen programas de fomento a emprendedores y normativa específica que permite reducir el impacto fiscal sobre el premio. Los gastos y comisiones bancarias son a cargo exclusivo de los participantes.

Prensa

Se requiere que todos los equipos participen en los medios y en las oportunidades de prensa relacionadas con el Concurso. Esto incluye, pero no se limita a, las siguientes oportunidades:

- Se puede solicitar a todos los participantes que proporcionen una descripción de 150-200 palabras que se pondrá a disposición de los medios y se podrá divulgar públicamente, en parte o en su totalidad;
- Se puede solicitar a todos los participantes que hablen con los medios para realizar entrevistas relacionadas con la competencia cuando lo solicite el comité organizador;
- Se puede solicitar a todos los participantes que proporcionen contenido para los comunicados de prensa relacionados con la competencia.

Participar en medios y oportunidades de prensa de ninguna manera, forma o forma requiere que los equipos divulguen información confidencial o de otro modo confidencial relacionada con sus negocios. El Comité Organizador del Concurso acuerda proporcionar consultas a cualquier equipo, previa solicitud, para evitar tales divulgaciones mientras participa en oportunidades relacionadas con la prensa.

Asistencia a eventos especiales.

A lo largo del Concurso, se requerirá que los equipos asistan a ciertos eventos. Los eventos incluyen recepciones organizadas por patrocinadores, una recepción de los organizadores del \$100K Latam y el evento de evaluación de los finalistas. Los mismos serán informados en detalle próximos a la fecha.

Otros considerandos

Anonimato

A fin de asegurar la integridad e imparcialidad en la evaluación, todos los Proyectos participantes serán asignados aleatoriamente a diferentes miembros del jurado. Se utilizarán números para no revelar nombres.

Los participantes no pueden mencionar y/o incluir representaciones de ningún tipo de las instituciones académicas y/o de las empresas sponsors del concurso, en ninguna de sus presentaciones. El participante que vulnere estas pautas de anonimato en forma expresa o subrepticia será automáticamente descalificado del concurso.

Uso de Nombre y denominaciones

Usted acepta que no utilizará el nombre de "Instituto de Tecnología de Massachusetts", Instituto Tecnológico de Buenos Aires, \$100K Latam o cualquier variación, adaptación o abreviatura del mismo, ni de ninguno de sus síndicos, funcionarios, profesores, estudiantes, empleados, o agentes, o cualquier marca comercial propiedad de MIT o ITBA en cualquier publicidad o publicidad sin el permiso por escrito del Comité Organizador y de la Oficina del MIT para Latinoamérica.

Vigencia del Concurso

Este concurso entrará en vigencia a partir de su lanzamiento el 25 de junio y hasta 30 días corridos del momento en que se conocerán los ganadores del concurso.

Si a lo largo de la vigencia del Concurso aparecieren circunstancias de fuerza mayor o caso fortuito, ajenas a todas las partes involucradas, que alterasen sustancialmente las tenidas en cuenta al momento de su lanzamiento, el ITBA podrá suspender o interrumpir indefinidamente el concurso en cualquier momento del mismo,

Se consideran situaciones de fuera mayor o caso fortuito a los imprevistos que ha sido imposible prevenir, por ejemplo, pero no limitado a un terremoto, los actos de autoridad desmedida ejercidos por funcionarios públicos, crisis económicas, golpes de estado, guerra, etc.

El caso fortuito o fuerza mayor debe provenir de una causa enteramente ajena a la voluntad del ITBA, sus directivos, los participantes y /o las empresas sponsors y ser imprevisible, esto es, que no se haya podido prever dentro de los cálculos ordinarios y corrientes y no poder ser resistido por los mecanismos de control y regulación actuales.

En caso de suspensión o interrupción, las presentaciones inscriptas serán devueltas a los participantes. En ningún supuesto la suspensión o interrupción del concurso generará derecho a ninguna de las partes involucradas a reclamar por ningún tipo de daños y perjuicios que resulte de ella.

Dispensa de Responsabilidad

EL ITBA NO REALIZA DECLARACIONES NI OFRECE GARANTÍAS DE NINGÚN TIPO CON RESPECTO AL CONCURSO \$100 K LATAM, EXPRESA NI IMPLÍCITAMENTE. EN NINGÚN CASO EL ITBA, SUS DIRECTIVOS, FUNCIONARIOS, EMPLEADOS, ESTUDIANTES, JUECES Y SPONSORS DE LA COMPETENCIA \$100 K LATAM SERÁN RESPONSABLES DE NINGUNA INFORMACIÓN O DECISIONES REALIZADAS EN NOMBRE DEL CONCURSO Y/O POR INCIDENCIA Y/O DAÑOS CONSIGUIENTES DE CUALQUIER TIPO, INCLUIDOS LOS DAÑOS ECONÓMICOS O LESIONES A LA PROPIEDAD Y LAS GANANCIAS PERDIDAS.

EI ITBA NO SE RESPONSABILIZA POR NINGUN RETRASO, PERDIDA, DEMORA, MAL DIRECCIONAMIENTO, DAÑO, AUSENCIA O ILEGIBILIDAD EN LAS PRESENTACIONES Y/O INSCRIPCIONES.

EI ITBA NO SERA RESPONSABLE POR CUALQUIER DAÑO RESULTANTE DE LA PARTICIPACION EN ESTE CONCURSO INCLUYENDO MUERTE, LESIONES Y/O DAÑOS RESULTANTES DE ACCIONES, CONDUCTAS Y/O EXPERIMENTOS REALIZADOS PARA COMPLETAR LOS REQUISITOS DEL PRESENTE CONCURSO.