2026

DEALROOM

GUÍA PARA EL VIDEO DE POSTULACIÓN

El video de postulación tiene como objetivo permitir que el equipo evaluador conozca, de forma clara y sintética, al emprendedor, el negocio, su nivel actual de desarrollo y la oportunidad que espera explorar en DEALROOM UEES 2026.

FECHA LÍMITE: HASTA EL 18 DE NOVIEMBRE DE 2026

TIEMPO LÍMITE:

(3 MINUTOS MÁXIMO)

1. INTRODUCCIÓN

La primera parte del video debe permitir comprender rápidamente quién presenta el emprendimiento y en qué consiste el negocio. La intención es ofrecer el contexto necesario antes de abordar aspectos de inversión o negociación.

Breve presentación del emprendedor. Indicar el nombre del participante y, cuando corresponda, su rol dentro del negocio.

Descripción del negocio. Explicar de manera sencilla qué producto o servicio ofrece, a quién se dirige y cómo funciona.

Historia del emprendimiento. Resumir brevemente cómo nació el negocio y cuál ha sido su evolución hasta el momento.

Problema que resuelve. Señalar la necesidad concreta que atiende y por qué resulta relevante para sus clientes.

Valor agregado y diferenciación. Explicar qué hace distinta a la propuesta frente a otras alternativas disponibles en el mercado.

TIEMPO RECOMENDADO: 1 MINUTOS

2. ETAPA DE LEVANTAMIENTO DE CAPITAL

En este punto se solicita identificar, de manera referencial, la etapa de levantamiento de capital en la que se encuentra actualmente el negocio. Esta información permite comprender su grado de desarrollo y contextualizar mejor sus necesidades de crecimiento.

Etapa	Referencia general
Pre-seed (pre-semilla)	El negocio se encuentra en una etapa inicial y cuenta con un producto mínimo viable y un modelo de negocio para iniciar.
Seed (semilla)	El negocio ya cuenta con un producto mínimo viable y ha comenzado a generar sus primeras ventas o validaciones comerciales.
Serie A	El negocio se encuentra validado, presenta tracción y busca capital para escalar su operación.
Serie B	La empresa se encuentra en crecimiento y busca ampliar su capacidad, mercado u operación.
Serie C en adelante	La empresa se encuentra más consolidada y busca expansión, nuevos mercados o fortalecimiento de su posición.

> **Nota importante.** Estar en una etapa u otra no condiciona la participación ni constituye un criterio de exclusión. La información se solicita únicamente para conocer el estado actual del negocio.

TIEMPO RECOMENDADO: 30 SEGUNDOS

3. ¿QUÉ NECESITAS Y QUÉ OFRECERÍAS?

Esta sección busca conocer qué oportunidad desea explorar el emprendedor durante DEALROOM y qué estaría dispuesto a plantear como parte de una eventual negociación. La propuesta no tiene que limitarse exclusivamente a una inversión de capital.

3.1. ¿Qué buscas obtener en DEALROOM?

Indicar el tipo de apoyo o relación que sería de mayor valor para el negocio. Puede tratarse, por ejemplo, de inversión, una relación comercial, una alianza estratégica o una combinación de estas alternativas. *Para conocer las opciones de acuerdos de DEALROOM léase las bases del programa.*

3.2. Monto aproximado y uso de los recursos

Cuando el objetivo sea obtener capital, se recomienda indicar un monto aproximado de inversión y explicar de forma breve para qué se utilizarían los recursos. Por ejemplo: expansión comercial, contratación de personal, adquisición de equipos, desarrollo tecnológico, inventario, marketing o apertura de nuevos mercados. Capital de trabajo o adquisición de activos.

3.3. ¿Qué ofrecerías a cambio?

El participante debe explicar qué tipo de contrapropuesta estaría dispuesto a considerar frente a un potencial inversionista o aliado. Según la naturaleza del negocio y del acuerdo, esto podría incluir participación accionaria, regalías, retorno económico, un acuerdo comercial u otra modalidad de negociación. *Para conocer opciones, léase las bases del programa.*

TIEMPO RECOMENDADO: 1 MINUTO

Idea clave: El objetivo es que el potencial "shark" comprenda con claridad qué necesita el negocio y qué tipo de relación o negociación estaría dispuesto a explorar.

4. INFORMACIÓN ADICIONAL

Finalmente, el emprendedor puede dedicar unos segundos a compartir cualquier información relevante que no haya sido cubierta en los apartados anteriores y que considere importante para comprender el potencial del negocio.

De manera opcional, esta parte puede incluir aspectos como:

- logros o hitos relevantes del emprendimiento;
- principales clientes, ventas o evidencia de tracción;
- alianzas estratégicas o reconocimientos obtenidos;
- fortalezas del equipo emprendedor;
- planes de expansión o crecimiento;
- cualquier elemento que ayude a explicar por qué el negocio representa una oportunidad atractiva.

TIEMPO RECOMENDADO: 30 SEGUNDOS

RECOMENDACIONES PARA LA PRESENTACIÓN

Sé concreto. Prioriza la información que permita entender rápidamente el negocio y la oportunidad.

Utiliza datos reales. Cuando menciones ventas, clientes, inversión o crecimiento, procura que la información sea verificable y consistente.

Explica con claridad lo que buscas. Evita planteamientos ambiguos sobre la inversión, alianza o apoyo que deseas obtener.

Mantén coherencia. Lo expuesto en el video debe corresponder con la información presentada en el formulario de postulación.

Haz que el video refleje tu negocio. La estructura es una guía; puedes utilizar la narrativa y el estilo que mejor representen tu propuesta.