

BASES DE LA CONVOCATORIA SUSTAINABLE STARTUPS PITCH COMPETITION 2026

1.- Antecedentes

Grupo Ekos, medio de comunicación ecuatoriano con 30 años de trayectoria, una historia tejida por momentos clave y acciones que la han convertido en el sello editorial, comunicacional y corporativo más reconocido en el sector empresarial de Ecuador por su aporte único a favor de la construcción de un entorno sostenible.

A través de nuestra marca Ekos, hemos desarrollado la revista de negocios líder del Ecuador y que ha servido como paraguas para numerosos productos editoriales (Ekos Travel, Ekos Violeta, Ekos Construcción y Ekos Bienestar), contenido digital, multimedia, eventos y servicios de negocios. También hemos organizado eventos de gran impacto en el país, como Hábitat III, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Vivienda y Desarrollo Urbano Sostenible, celebrada en Quito del 17 al 20 de octubre de 2016. Adicionalmente, hemos desarrollado la Cumbre Mundial sobre Responsabilidad Social, en colaboración con la Municipalidad de Quito, creando una amplia plataforma de diálogo, entre muchos otros logros.

ALIANZA PARA EL EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN (AEI) es una red de actores públicos, privados y de la academia la cual busca fomentar el emprendimiento y la innovación a nivel nacional como base del desarrollo productivo del Ecuador, AEI participa en la Convocatoria Emprendimientos Sostenibles 2026 en calidad de Operador y Aliado.

WORKINGUP es una incubadora de empresas fundada en el año 2016. A través de sus programas de emprendimiento acompaña a cientos de fundadores a nivel nacional. Además, WorkingUp cuenta con amplia experiencia en operación de convocatorias y manejo de concursos de emprendimiento, así como la ejecución de capital semilla. WorkingUp participa en la Convocatoria Emprendimientos Sostenibles 2026 en calidad de Operador y Aliado.

2.- Objetivo de la convocatoria

El principal objetivo de la convocatoria es identificar y reconocer a los mejores emprendimientos sostenibles del país.

Los mejores calificados (hasta 5) de cada categoría y nivel participarán en el **SUSTAINABLE STARTUPS PITCH COMPETITION** en el marco de la **EKOS Kumbre de Sostenibilidad 2026**. En base a las postulaciones se generará el ranking:

- Emprendimientos Sostenibles 2026, que será publicado en los diferentes canales de comunicación de Grupo Ekos y aliados.

Además, a través de un proceso de mentorías y acompañamiento guiado por las empresas aliadas de AEI, buscamos que 3 emprendedores puedan revolucionar la industria a través de la Economía Circular con énfasis en la recolección, gestión y reutilización de plásticos.

3.- Perfil de los postulantes

- Personas naturales mayores de 18 años de edad o personas jurídicas, nacionales o extranjeras con residencia en Ecuador.
- Emprendimientos con menos de 5 años de vida (desde 2021) y menos de 5 millones de dólares en ventas anuales 2025.
- Emprendimientos con propósito – alineados a la agenda de la EKOS Kumbre de Sostenibilidad 2026 y ODS.



4.- Causales de rechazo de la postulación

- No entregar la información solicitada dentro de los plazos establecidos para la convocatoria.
- Haber remitido información falsa o adulterada (total o parcialmente).
- Llenar de manera incompleta o inadecuada la información solicitada en la convocatoria.
- Que la propuesta no esté alineada a la convocatoria.
- Que el emprendimiento no esté alineado a la sostenibilidad.
- Emprendimientos que hayan ganado (1er, 2do, 3er lugar) en anteriores EKOS Pitch dentro de la Cumbre.

5.- Proceso de Postulación

El período de postulación inicia desde las 17h00 horas del 03 de febrero de 2026 hasta las 23h59 horas del 20 de marzo de 2026.

6. Etapas del proceso

Una vez cerrada la convocatoria, los postulantes pasarán por dos etapas para identificar a los Mejores Emprendimientos con Propósito de la **EKOS Kumbre de Sostenibilidad 2026**.

6.- Categorías participantes

La convocatoria contempla dos (2) categorías generales de participación, definidas de la siguiente manera:

- **Alimentos Sostenibles**
- **Emprendimientos Sostenibles Abierta**

Cada una de estas categorías generales contará, a su vez, con las siguientes subcategorías, según el nivel de desarrollo del emprendimiento:

- **Idea de Negocio Validada**

Corresponde a emprendimientos que se encuentren en una fase inicial de desarrollo, que hayan registrado una facturación anual comprendida entre USD 10.000 y USD 100.000 durante el año fiscal 2025.

- **Emprendimiento Escalando**

Corresponde a emprendimientos que se encuentren en una fase de crecimiento y escalamiento, con operaciones en marcha, y que hayan registrado una facturación anual comprendida entre USD 100.001 y USD 5.000.000 durante el año fiscal 2025.

Cada emprendimiento deberá seleccionar, al momento de su postulación, una única categoría general y un único nivel, en función de la naturaleza de su emprendimiento y de su nivel de facturación. La organización se reserva el derecho de verificar la información declarada y, de ser necesario, reclasificar la postulación o descalificarla en caso de inconsistencias los aplicantes deberán escoger la categoría y nivel que se ajuste a su perfil de emprendimiento.

7.- Filtros y etapas

7.1 Comité de Elegibilidad

Una vez cerrada la etapa de postulación el Comité de Elegibilidad verificará que los postulantes cumplan con los requisitos establecidos y que no estén inmersos en las causales de rechazo descritas en estas bases. Además, el Comité de Elegibilidad verificará que los postulantes hayan registrado en el sistema todos las respuestas y archivos solicitados en el formulario de postulación.

7.2 Comité Evaluador

Los postulantes que hayan sido acreditados como “elegibles” por el Comité de Elegibilidad pasarán a ser evaluados por el Comité de Evaluación conformado para este efecto.

La evaluación de los emprendimientos en la primera fase será realizada por un comité, liderado por Mauricio Morillo Wellenius, Past President Pacto Global, Co-fundador de Ekos y fundador de EmprendeYa, en conjunto con la Alianza para el Emprendimiento e Innovación AEI y WorkingUp.

El detalle de la metodología de evaluación y calificación se encuentra en el anexo #1 del presente documento.

Los operadores de la convocatoria levantarán actas de las sesiones del Comité de Evaluación. Posteriormente, se notificará a los emprendimientos finalistas.

7.3 Pitch Competition

Los mejores emprendimientos sostenibles puntuados en cada categoría y nivel participarán en el **SUSTAINABLE STARTUPS PITCH COMPETITION** dentro de la **EKOS Kumbre de Sostenibilidad 2026**.

Los emprendimientos finalistas serán notificados el 27 de marzo de 2026 al correo debidamente inscrito en el formulario de postulación.

El jurado calificador de **SUSTAINABLE STARTUPS PITCH COMPETITION** estará compuesto por empresarios/emprendedores expertos en sostenibilidad.

Los nombres de los jueces serán conocidos con 1 mes de anticipación y serán publicados en las redes sociales del evento: @revistaekos, @aeiecuador y @workingupec

8. Requerimientos y lineamientos

Los emprendimientos finalistas deberán cumplir obligatoriamente con los siguientes requerimientos y lineamientos durante su participación en **SUSTAINABLE STARTUPS PITCH COMPETITION** de la **EKOS Kumbre de Sostenibilidad 2026**:

Presentación del pitch en escenario (on stage):

Cada emprendimiento deberá realizar la presentación de su pitch de manera presencial, en tarima, con apoyo de una presentación visual proyectada en pantalla.

Duración del pitch:

El tiempo máximo para la presentación será de 3 minutos, contados a partir del inicio de la intervención del equipo emprendedor. El uso del tiempo es responsabilidad exclusiva de los participantes.

Ronda de preguntas y respuestas:

Una vez finalizado el pitch, los jueces dispondrán de hasta 3 minutos para realizar preguntas al emprendimiento, las cuales deberán ser respondidas de manera clara y concisa.

En cada pregunta hasta en 20"

En cada respuesta hasta en 30"

Número de participantes en escenario:

Podrán estar en el escenario hasta dos (2) personas por emprendimiento durante la defensa del pitch.

Restricción de oferta comercial:

No está permitido ofrecer, vender ni entregar productos, muestras o servicios directamente a los jueces durante el **SUSTAINABLE STARTUPS PITCH COMPETITION**.

Uso de productos y demostraciones:

Los emprendimientos sí podrán llevar productos al escenario y realizar demostraciones en vivo, siempre que estas se desarrollen exclusivamente dentro de los 3 minutos asignados al pitch y no interfieran con la logística del evento.

Contenido del pitch:

La presentación deberá enfocarse en la propuesta de valor, impacto sostenible, modelo de negocio, escalabilidad y diferenciación del emprendimiento, en coherencia con los criterios de evaluación definidos en estas bases.

Cumplimiento de lineamientos técnicos:

Los emprendimientos deberán ajustarse a las indicaciones técnicas, logísticas y de producción que la organización comunique previamente al evento (formatos, tiempos, pruebas técnicas, orden de participación, entre otros).

Causales de descalificación:

El incumplimiento de cualquiera de los lineamientos establecidos en este numeral podrá derivar en penalizaciones o en la descalificación del **SUSTAINABLE STARTUPS PITCH COMPETITION**, a criterio del Comité Organizador.

9. Cronograma del proceso

Las fechas a considerar en la presente convocatoria son las siguientes:

ACTIVIDAD	FECHA
Lanzamiento de campaña de comunicación	20 de enero
Apertura de proceso de postulaciones	03 de febrero desde las 17h00
Cierre de postulaciones	20 de marzo hasta las 23h59
Evaluaciones – Comité	25 de marzo
Comunicación a Finalistas	27 de marzo
Entrenamiento Presencial Pre Pitch	8 y 9 de abril
Kumbre de Sostenibilidad (Sustainable Startups Pitch Competition)	22 y 23 de abril

10.- Premios* *Valoración de beneficios no monetarios*

El monto total destinado a premios para el **SUSTAINABLE STARTUPS PITCH COMPETITION** asciende a un total de **USD 69.200**, el cual se distribuirá entre las categorías y/o ganadores conforme se detalla en el cuadro a continuación.

Categoría	Posición	NIVEL	
		Idea de Negocio Validada	Emprendimiento Escalable
EMPREN DIMIENT OS SOSTENIB LES ABIERTA	1er Lugar	2 páginas en revista Ekos US\$ 2.800	2 páginas en revista Ekos US\$ 2.800
		1 nota en Ekos Today US\$ 1.200	1 nota en Ekos Today US\$ 1.200
		2 notas en el portal web https://ekosnegocios.com/ US\$ 2.000	2 notas en el portal web https://ekosnegocios.com/ US\$ 2.000
		2 paquetes de redes Ekos US\$ 1.400	2 paquetes de redes Ekos US\$ 1.400
		1 sesión de mentoría US\$ 500	1 sesión de mentoría US\$ 500
		TOTAL US\$ 7.900*	TOTAL US\$ 7.900*
	2do Lugar	1 página en revista Ekos US\$ 1.700	1 página en revista Ekos US\$ 1.700
		1 nota en Ekos Today US\$ 1.200	1 nota en Ekos Today US\$ 1.200
		1 nota en el portal web https://ekosnegocios.com/ US\$ 1.000	1 nota en el portal web https://ekosnegocios.com/ US\$ 1.000
		2 paquetes de redes Ekos US\$ 1.400	2 paquetes de redes Ekos US\$ 1.400
		1 sesión de mentoría US\$ 500	1 sesión de mentoría US\$ 500
		TOTAL US\$ 5.800*	TOTAL US\$ 5.800*
	3er Lugar	1/2 página en revista Ekos US\$ 1.000	1/2 página en revista Ekos US\$ 1.000
		1 nota en Ekos Today US\$ 1.200	1 nota en Ekos Today US\$ 1.200
		2 paquetes de redes Ekos US\$ 1.400	2 paquetes de redes Ekos US\$ 1.400
		TOTAL US\$ 3.600*	TOTAL US\$ 3.600*
ALIMENTO S SOSTENIB LES	1er Lugar	2 páginas en revista Ekos US\$ 2.800	2 páginas en revista Ekos US\$ 2.800
		1 nota en Ekos Today US\$ 1.200	1 nota en Ekos Today US\$ 1.200
		2 notas en el portal web https://ekosnegocios.com/ US\$ 2.000	2 notas en el portal web https://ekosnegocios.com/ US\$ 2.000
		2 paquetes de redes Ekos US\$ 1.400	2 paquetes de redes Ekos US\$ 1.400
		1 sesión de mentoría US\$ 500	1 sesión de mentoría US\$ 500
		TOTAL US\$ 7.900*	TOTAL US\$ 7.900*
	2do Lugar	1 página en revista Ekos US\$ 1.700	1 página en revista Ekos US\$ 1.700
		1 nota en Ekos Today US\$ 1.200	1 nota en Ekos Today US\$ 1.200
		1 nota en el portal web https://ekosnegocios.com/ US\$ 1.000	1 nota en el portal web https://ekosnegocios.com/ US\$ 1.000

		2 paquetes de redes Ekos US\$ 1.400	2 paquetes de redes Ekos US\$ 1.400
		1 sesión de mentoría US\$ 500	1 sesión de mentoría US\$ 500
		TOTAL US\$ 5.800*	TOTAL US\$ 5.800*
	3er Lugar	1/2 página en revista Ekos US\$ 1.000	1/2 página en revista Ekos US\$ 1.000
		1 nota en Ekos Today US\$ 1.200	1 nota en Ekos Today US\$ 1.200
		2 paquetes de redes Ekos US\$ 1.400	2 paquetes de redes Ekos US\$ 1.400
		TOTAL US\$ 3.600*	TOTAL US\$ 3.600*

11.- Registro de Información y Veracidad de los Datos

Toda la información inherente a la postulación deberá ser obligatoriamente registrada y completada por el postulante en el formulario oficial de inscripción habilitado por la organización, dentro de los plazos establecidos para la convocatoria.

La información proporcionada será revisada, analizada y validada por el Comité de Evaluación, por lo que el postulante declara, bajo su responsabilidad, que todos los datos, documentos y declaraciones consignadas son veraces, completas y comprobables.

La omisión de información relevante, la entrega de datos inexactos, falsos o inconsistentes, o la falta de respaldo documental cuando este sea solicitado, facultará a la organización a descalificar la postulación en cualquier etapa del proceso, sin que ello genere derecho a reclamo, compensación o indemnización alguna.

ANEXO 1 Criterios de evaluación Primera Fase

PARÁMETRO			PONDERACIÓN
1. Champion – Team Fit			15%
1.1	Champion Emprendedor	El video Pitch demuestra la experiencia del líder en las cuatro competencias: Emprendimiento, Mercado/Sector, Innovación y Sostenibilidad. El CV deberá ser evidente en respaldar la experiencia como emprendedor, en el mercado del emprendimiento, en procesos de innovación y sostenibilidad.	33%
1.2	Equipo Competente	El video Pitch demuestra que cada miembro del equipo en el cargo/proceso, en las tres competencias: Cargo, Mercado/Sector, Innovación y sostenibilidad. El número de miembros del equipo es decisión de cada emprendimiento. El CV de cada miembro	33%

		deberá ser evidente en respaldar la experiencia en el cargo, en el mercado/sector, innovación y en sostenibilidad.	
1.3	Champion- Team Fit	El video Pitch se evidencia la alineación entre el líder del emprendimiento y su equipo en función a su experiencia, competencias y capacidad conjunta para ejecutar el proyecto de manera exitosa.	33%
2. Problem – Relevance Fit			15%
2.1	Problema/ Necesidad	El video Pitch permite determinar la existencia de la insatisfacción en el mercado o en un grupo de interés. El sustento se basa en observaciones, investigaciones o tendencias entre otras metodologías que permiten concluir en la existencia de un Problema/Necesidad.	25%
2.2	Mercado & Segmento	El video Pitch debe contener una investigación de mercado/sector que respalde las cuantificaciones. Adicionalmente establecer los siguientes montos: • US\$ monto total anual del mercado/sector • US\$ monto total anual del segmento de mercado/sector.	25%
2.3	Relevancia	El video Pitch debe respaldar la proyección de crecimiento del segmento de mercado/sector para los próximos 5 años. Establecer el % de crecimiento esperado promedio anual para los próximos 5 años en el segmento de mercado/sector.	25%
2.4	Problem- Relevance Fit	El video Pitch evidencia coherencia entre el problema identificado y el enfoque estratégico del emprendimiento.	25%
3. Solution – Problem – Market Fit			15%
3.1	Solución Creativa	El video Pitch describe la solución orientada a resolver el problema/necesidad de manera diferente a lo ofertado en el mercado.	25%

3.2	Propósito Sostenible	El video Pitch describe como el propósito se relaciona a la idea del emprendimiento e identifica el o los ODS's (objetivos de desarrollo sostenible) que pretende impactar.	25%
3.3	Producto Mínimo Viable	El video Pitch presenta: Imágenes reales del producto/servicio; Video explicativo del producto/servicio; Primera versión del producto/servicio u otras alternativas de presentación.	25%
3.4	Solution – Problem – Market Fit	El video Pitch contiene el proceso de validación que respalde el interés de los potenciales clientes en requerir la Solución para resolver su problema. El proceso de validación requiere lo siguiente: ● PMV ● Base de datos de clientes potenciales ● Presentación de la Solución ● Tabulación y análisis de resultados. Se debe concluir con el porcentaje (%) de intención de compra de los potenciales clientes.	25%
4. Key Process – Solution Fit			15%
4.1	Marca	El video Pitch describe los siguientes componentes de la marca: ● Nombre ● Logo (representación gráfica) ● Eslogan (preferiblemente relacionado al propósito) ● Los valores de la Marca ● Atributos funcionales y emocionales ● Visión	20%
4.2	Lean Production	El video Pitch permite visualizar la manera de gestionar los recursos y transformarlos. Se debe incluir los costos de producción. Es opcional presentar un diagrama del proceso productivo.	20%

4.3	Canales de Distribución	El video Pitch respalda el uso o no de canales de distribución externos. Se debe establecer los costos de distribución con canales externos o directo. Es opcional presentar un diagrama de distribución.	20%
4.4	Client Relationship	El video Pitch determina las actividades clave durante: • Antes de la compra • Durante la compra • Luego de la compra. Incluir los gastos de mercadeo y comerciales. Es opcional presentar un diagrama del customer journey.	20%
4.5	Key Process – Solution Fit	El video Pitch evidencia la alineación y coherencia entre los procesos clave y la solución ofrecida, destacando la capacidad del emprendimiento para implementar su propuesta de valor de manera efectiva.	20%
5. Impact – Value			15%
5.1	Impacto sostenible	El video Pitch explica en qué manera el emprendimiento genera un beneficio tangible hacia el o los grupos de interés. Cuantificar el beneficio para un próximo año de operación del emprendimiento sostenible.	33%
5.2	Generación de valor	El video Pitch presenta las proyecciones financieras de cinco años del emprendimiento con todos los respectivos respaldos. El documento debe contener como mínimo los siguientes rubros anualizados para los primeros cinco años de operación: • Ingresos • Costos • Gastos, administrativos y otros • Excedente	33%
5.3	Impact – Value Fit	El video Pitch evidencia la alineación entre el impacto generado y el valor financiero del emprendimiento, asegurando que exista un equilibrio entre propósito e ingresos.	33%

6. Video Pitch			25%
6.1	Video Pitch	El video Pitch comunica su postulación destacando su valor agregado y modelo de negocio – formato profesional -	50%
6.2	Producción	Nivel de pulcritud y profesionalismo en la presentación visual y auditiva del video.	50%
TOTAL			100%

Anexo 2: Criterios de Evaluación Sustainable Startups Pitch Competition

NO.	PARÁMETRO	DESCRIPCIÓN	PONDERACIÓN
1	Problema/necesidad	Claridad sobre el problema relevante identificado	15%
2	Solución Creativa	Solución integral enfocada en resolver el problema	15%
3	Propósito	Definir el o los grupos de interés y los beneficios esperados	10%
4	Innovación del Producto/Servicio	Grado de innovación del producto	10%
5	Modelo del Emprendimiento	Presentar la manera de generar valor	10%
6	Impacto	Evaluación y cuantificación de los beneficios del propósito	10%
7	Presentación del Pitch	Presentación efectiva, manejo del tiempo, calidad de la presentación, claridad y energía al exponer	15%
8	Potencial de Crecimiento	Escalabilidad del proyecto	10%
9	Equipo	Grado de competencias del líder del emprendimiento y su equipo	5%
TOTAL			100%