Propuesta técnica

Desarrollo del programa de Fortalecimiento de emprendimientos en crecimiento con énfasis en innovación, preparación para el acceso a fuentes de financiación y aceleración empresarial

Presentado a:

Alcaldía de Manizales

Presentado por:

incubar

Con el apoyo de

MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

SGR Sistema General de Regalías

Universidad de Manizales

Universidad Católica de Manizales

STARTUP FACTORY

Blackshiip VC Innovación en comunidad

Manizales, febrero de 2023

Control de Documento

Descripción	Elaboro	Reviso	Aprobó
Nombre completo	Claudia Patricia Benavides Salazar	Moisés Jhónatan Renteria Campaña	Claudia Patricia Benavides Salazar
Organización	Incubar Manizales	MirusSmart	Incubar Manizales
Cargo	Directora Ejecutiva		Directora Ejecutiva
Firma			
Fecha	06 de febrero de 2023	07 de febrero de 2023	07 de febrero de 2023

Historial de Revisiones

Fecha	Versión	Descripción	Autor
06/02/2023	1.0	Versión inicial.	Claudia Patricia Benavides Salazar

Propósito del Documento

Este documento tiene el propósito de proveer al cliente la información necesaria para alcanzar una decisión sobre la propuesta de contrato o convenio con el fin de llegar a un acuerdo comercial, expresando con claridad y precisión lo que Incubar Manizales va a realizar, demostrando que lo que proponemos será de valor único para su organización, indicando de manera secuencial el objetivo en tiempo de ejecución, así como el compromiso necesario por ambas partes para lograr cumplir con el propósito en el tiempo propuesto. La propuesta escrita indica lo que se va a recibir por los servicios, convirtiéndose en la base del contrato o convenio a realizar.

Confidencialidad del Documento

Clasificación	Reglas de Confidencialidad
<u>Nivel Dos:</u> Documento confidencial Reproducción y divulgación prohibidas.	Las reglas de confidencialidad que se aplican al presente documento comprende el modelo de excelencia adoptado al interior de la organización. ● Incubar Manizales no escatimará esfuerzos para implementar todos los mecanismos necesarios para proteger la información confidencial. El cliente respetará estos medios de protección de confidencialidad. Para esto se mantendrá, clasificará y manejará como confidencial toda la información identificada como tal por el cliente. ● El cliente, mantendrá como confidencial la información proporcionada en este documento. La reproducción y divulgación prohibidas están prohibidas por fuera de la organización del cliente. ● Divulgación prohibida significa que la persona fuera del cliente o de Incubar Manizales que reciba este documento no está autorizado para transmitir ninguna de la información contenida en él, de ninguna forma cualquiera que sea: oralmente, por red de computador, teléfono, diapositivas, fotografías, cintas de video, etc.; a ninguna persona que no esté directamente relacionada con la información contenida en el documento. La divulgación está limitada a las personas relacionadas con este documento para el uso declarado existente entre Incubar Manizales y el receptor externo. ● Reproducción prohibida significa que la persona que por fuera de Incubar Manizales y el cliente que reciba este documento no está autorizado para copiar el documento impreso por ningún medio fotográfico cualquiera que sea: fotocopia, escáner, fotografía, etc., sin autorización escrita de Incubar Manizales. ● Envío electrónico. Si este documento es enviado por medios electrónicos: E-mail, ftp, memorias USB, CD, DVD, etc. por parte de Incubar Manizales., solo debe ser compartido por el personal interesado de la empresa del cliente.

incubar

Tabla de Contenido

CONTROL DE DOCUMENTO 2

HISTORIAL DE REVISIONES 2

PROPÓSITO DEL DOCUMENTO 3

CONFIDENCIALIDAD DEL DOCUMENTO 3

TABLA DE CONTENIDO 4

1. CONTEXTO DE LA PROPUESTA 6

1.1. Marco Normativo 6
1.1.1. Plan Nacional de Desarrollo 2018–2022 – Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad 6
1.1.2. Política de Desarrollo Productivo – CONPES 3899 6
1.1.3. Política Nacional de Emprendimiento – CONPES 4011 6
1.1.4. Articulación para la Competitividad – ARCO 7
1.1.5. Ley de Emprendimiento – 2069 del 2020 7
1.1.6. Plan de Desarrollo de Manizales 2020 – 2023 Manizales + Grande 7
1.2. Marco Conceptual 7
1.2.1. Aceleración Empresarial 7
1.2.2. Acompañamiento Técnico 8
1.2.3. Bootcamp 8
1.2.4. Startup 8
1.2.5. Empresas de Base Tecnológica 8
1.2.6. Desarrollo Tecnológico 8
1.2.7. Ecosistemas De Emprendimiento 8
1.2.8. Ecosistemas de Innovación 8
1.2.9. Ejes de Trabajo Temáticos 9
1.2.10. Emprendimiento de Alto Impacto 9
1.2.11. Emprendedor 9
1.2.12. Fase de Business Design 9
1.2.13. Fase de Business Iteration 9
1.2.14. Fase de Business traction 9
1.2.15. Fase de Growth Experience 9
1.2.16. Fase de Venture Capital 9
1.2.17. Fase de Soft Landing 10
1.2.18. Innovación 10
1.2.19. KPI: (Key Performance Indicator) 10
1.2.20. Potencial Cliente 10
1.2.21. Producto con Diferencial para el Mercado 10
1.2.22. Sofisticación 10
1.2.23. Gestión de conocimiento 10
1.3. Entendimiento global de la propuesta 11
1.3.1. Justificación de la oportunidad 11
1.3.2. Plan de Desarrollo de Manizales 2020 – 2023 Manizales + Grande 16

2. NUESTRA ORGANIZACIÓN 17

2.1. Datos Generales 17
2.2. Presentación Empresarial 17
2.2.1. Misión 18
2.2.2. Visión 18
2.2.3. Objetivos Específicos 18
2.2.4. Junta Directiva 18
2.2.5. Equipo Base 19
2.3. Fortalezas 19
2.4. Portafolio 20
2.5. Experiencia 21

3. Alcance de la Propuesta 25

3.1. ACELERACIÓN EMPRESARIAL - Startup Factory Growth/Late 25

4. Descripción Programa Startup Factory etapas de Growth/Late 26

4.1. Propósito del programa 26
4.2. Alcance del programa 27
4.2.1. Mercado objetivo- Dirigido A 28
4.2.2. Modalidad de Intervención 29
4.2.3. Ajustes metodológicos del programa 29
4.2.4. Componentes metodológicos del programa 31
4.2.5. Fases metodológicas 32
4.2.5.1. Convocatoria de Startup. 34
4.2.5.2. Entrenamiento, Selección y Alistamiento 36
4.2.5.3. Fase 1: Business Design 37
4.2.5.4. Fase 2: Business Iteration 38
4.2.5.5. Fase 3: Business Traction 39
4.2.5.6. Fase 4: Growth Experience 40
4.2.5.7. Fase 5: Venture Capital 42
4.2.5.8. Fase 6: Soft Landing 43
4.2.5.9. Growth Level 44
4.2.6. Herramientas 44
4.2.7. Resultados esperados 45

5. Impacto programas ejecutados años anteriores 45

6. Cronograma 47

7. Propuesta Económica 48

8. Perfil equipo de Coordinadores metodológicos 51

9. Perfil equipo de Asesores y Mentores 52

10. Perfil equipo de Consultores Empresariales 52

11. Equipo Master Class y Workshops 52

12. Comunicación y publicidad 52

1. Contexto de la Propuesta

1.1. Marco Normativo

1.1.1. Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026 – Colombia Potencia Mundial de la Vida

El propósito del Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026 (PND 2022-2026) "*Colombia potencia mundial de la vida*", es sentar las bases para que el país se convierta en un líder de la protección de la vida a partir de la construcción de un nuevo contrato social que propicie la superación de injusticias y exclusiones históricas, la no repetición del conflicto, el cambio de nuestro relacionamiento con el ambiente y una transformación productiva sustentada en el conocimiento y en armonía con la naturaleza.

La políticas de inclusión productiva con trabajo decente y apoyo al emprendimiento reconoce e impulsa a la Economía Popular y Comunitaria (EPC) con el fin de evitar que los trabajadores de la EPC sigan excluidos del contrato social y de los derechos asociados a sus labores, por lo cual se proponen estrategias para el reconocimiento e impulso del trabajo y los oficios de la EPC que producen valor social y económico en el país. El fortalecimiento de la EPC deberá garantizar su sostenibilidad y generar un crecimiento económico democrático, que contribuya a mejorar el bienestar general de la población.

La Política pública para la EPC se construirá mediante procesos de concertación directa con las y los trabajadores y actores de la EPC. También se reconocerá, caracterizará y visibilizará la magnitud de la EPC y su aporte a la sociedad colombiana tanto en los mecanismos de mercado como de no mercado al igual que sus trabajos y oficios, mediante herramientas estadísticas y de contabilidad nacional.

Para la sostenibilidad de las actividades de la EPC se estructurarán mecanismos que permitan la participación en compras públicas de formas organizativas de la EPC, se promoverán la formación y asistencia técnica para fortalecer su capacidad organizativa, técnica y productiva y se creará un instrumento de financiación con requisitos y garantías flexibles. También se fortalecerá la infraestructura, interoperabilidad y gobernanza de los sistemas de pagos de bajo valor, y se reglamentará y fomentará el uso de pagos digitales de impuestos, subsidios e incentivos para los actores de la EPC.

Para reconocer que el empoderamiento económico de la mujer y fortalecimiento de habilidades para emprender se buscara fortalecer los instrumentos de apoyo a iniciativas productivas de mujeres propiciando el empoderamiento económico y el cierre de brechas de género. Se dará continuidad al Fondo Mujer Emprende que será administrado por la Vicepresidencia, con alternativas innovadoras de financiamiento y asesoría. Así mismo, se fortalecerán las habilidades blandas para el emprendimiento con énfasis en la superación de estereotipos de género.

Para la reestructuración y desarrollo de sistemas nacionales y regionales de productividad, competitividad e innovación, se pretende fortalecer las instancias de articulación y coordinación que promueven apuestas y cadenas productivas construidas desde los territorios, teniendo en cuenta sus potencialidades con mayor productividad y el encadenamiento entre los campos, las ciudades y el mundo, en equilibrio con los objetivos de conservación ambiental. Se busca generar

economías de escala, internacionalización y desarrollar el turismo, al tiempo que se garantiza la conservación y la sostenibilidad de los recursos naturales que soportan las actividades económicas y sociales.

La transformación productiva de las regiones y territorios se construirán de forma colectiva, a través de sus instancias de productividad, competitividad e innovación, las apuestas productivas regionales y los conglomerados productivos a partir de los saberes locales, las vocaciones, ventajas comparativas y los vínculos económicos entre los territorios. Se desarrollarán estrategias para la transformación y fortalecimiento de las cadenas productivas regionales, a partir de CTI e internacionalización, implementadas mediante instrumentos nacionales y regionales y apalancadas en financiamiento público e inversión privada. Se garantizará una mayor eficiencia en el gasto y en la implementación de programas mediante la integración de Colombia Productiva e iNNpulsa.

Se proyecta que para el crecimiento 2022-2026 de Colombia que esta dentro de este complejo panorama internacional, el primer reto para que Colombia logre un crecimiento económico acorde con un potencial de entre el 3% y el 4%, compatible con mayores niveles de empleo formal, menor pobreza e inflación para el año 2026, es lograr un aumento de la productividad entre 0,6% y 1%. Esta meta es consistente con mayores niveles de empleo y de inversión, que serán una realidad gracias a las apuestas descritas en la transformación 4 de las bases del PND 2022-2026. Se estima que los incrementos en productividad y empleo conllevarán a una tasa de inversión del 24,6 del PIB en 2026 y una tasa de desempleo de 8,5 %, lo cual es meritorio dado el contexto de desaceleración e inflación de la economía mundial entre 2023 y 2024.

De otro lado, la inversión pública proyectada será mayor que los promedios históricos y tendrá un incremento importante, derivado de las inversiones financiadas con el presupuesto público (general de la nación, regalías, recursos de las entidades, inversiones de las grandes empresas) y las apuestas de la transformación productiva. Por su parte, la inversión privada tendrá aumentos compatibles con el crecimiento de la economía y las tasas de inversión señaladas.

De esta forma, se espera que en las próximas décadas la economía continúe creciendo con base en los sectores relacionados con la provisión de servicios y en un mayor dinamismo de los sectores de la agricultura y la industria, los cuales aumentarán su contribución al crecimiento gracias a la diversificación productiva y a una mayor inversión en actividades de Investigación y Desarrollo.

1.1.2. Política de Desarrollo Productivo – CONPES 3899

La Política de Desarrollo Productivo contenida en el documento Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES) No. 3866, con el objetivo de solucionar las fallas de mercado y de gobierno que limitan el desarrollo de los determinantes de la productividad requeridos para que el país mejore sus niveles de productividad, diversificación y sofisticación, establece la Línea de Acción No. 2 – Aumentar la actividad innovadora y el emprendimiento en el aparato productivo, con el propósito de ajustar la oferta a las necesidades específicas de los empresarios desde la fase de emprendimiento hasta la consolidación de capacidades para desarrollar innovaciones para el mercado.

1.1.3. Política Nacional de Emprendimiento – CONPES 4011

El Consejo Nacional de Política Económica y Social de Colombia, aprobó la Política Nacional de Emprendimiento No. 4011, cuyo objetivo es "Generar condiciones habilitantes en el ecosistema emprendedor para la creación, sostenibilidad y crecimiento de emprendimientos que contribuyan a la generación de ingresos, riqueza y aumentos en la productividad e internacionalización de las empresas del país". En ese sentido, se contempla implementar una estrategia para el fortalecimiento de incubadoras y aceleradoras en el país que permita aumentar la oferta de apoyo a los emprendimientos.

1.1.4. Articulación para la Competitividad – ARCO

El Gobierno Nacional implementó una metodología denominada Articulación para la Competitividad – ARCO, en donde identificó un desarticulado apoyo institucional para el emprendimiento; así mismo, que de acuerdo a las etapas del ciclo de desarrollo de un emprendimiento, evidencia (i) baja oferta en la etapa de exploración fundamental para la consolidación de ideas de negocio con potencial de crecimiento; (ii) baja especialización en el tipo de instrumentos ofrecidos; y, (iii) duplicidad de esfuerzos en atender los emprendimientos, con intervenciones desorganizadas, duplicadas y sin una articulación de oferta de cara al emprendimiento. De acuerdo con estos resultados, el CONPES de Emprendimiento 4011, indica en su Línea de acción 9, la importancia de promover un esquema de atención integral y articulado para el desarrollo de los emprendimientos.

1.1.5. Ley de Emprendimiento – 2069 del 2020

La Ley de Emprendimiento No 2069 del 2020, en su Título IV Marco Institucional, señala la articulación y unificación de fuentes de recursos del Gobierno nacional de tal manera que permita mejorar el enfoque de los programas y atender los diferentes tipos de emprendimientos a lo largo de su proceso de desarrollo.

La ley también establece criterios diferenciales para incentivar la participación de empresas de mujeres en el Sistema de Compras Públicas. De acuerdo con el análisis en cada uno de los sectores económicos, las entidades estatales incluirán requisitos diferenciales y puntajes adicionales en los procesos de contratación pública para incentivar emprendimientos y empresas de mujeres en el sistema de compras públicas.

1.1.6. Plan de Desarrollo de Manizales 2020 – 2023 Manizales + Grande

Dentro del apartado de políticas económicas, se encuentra de la política de emprendimiento, competitividad y empleo, que considera los siguientes elementos referentes para esta propuesta:

Líneas de Gestión	Descripción
Generación de valor agregado e innovación	Mejorar el nivel de desarrollo de los emprendimientos de alto potencial en la ciudad.
	Desarrollar estrategias basadas en la gestión de la innovación y nuevas tecnologías para el mejoramiento de la productividad en las empresas locales.
	Impulsar la inserción de las empresas locales en cadenas globales.

1.2. Marco Conceptual

1.2.1. Aceleración Empresarial

Hace referencia a una intervención que permite el incremento en la velocidad en que una empresa ejecuta funciones directivas, comerciales, administrativas, financieras, tecnológicas y de recursos humanos para cumplir sus objetivos y estrategias de crecimiento. En otras palabras, la aceleración empresarial es el proceso por el cual una empresa consigue establecer una estrategia de crecimiento, rápida y rentable, con el objetivo de obtener resultados en un corto plazo de tiempo en aspectos clave como ventas, empleos y márgenes de rentabilidad.

1.2.2. Acompañamiento Técnico

Asesorías especializadas en gestión empresarial que parten de un diagnóstico de necesidades para abarcar las áreas de oportunidad de mayor prioridad para los emprendimientos. El acompañamiento busca potencializar y/o fortalecer el crecimiento y la aceleración empresarial del emprendedor.

1.2.3. Bootcamp

Capacitación especializada y diseñada para desarrollar un determinado conjunto de habilidades para llevarlas a la práctica de una manera muy rápida adquiriendo conocimientos por medio de una experiencia dirigida por un experto temático. Las habilidades que se pueden desarrollar comprenden aspectos técnicos, cognitivos, de estrategia y emprendimiento, sociales, físicos, entre otras.

1.2.4. Startup

Negocios en su etapa inicial y son parte de una idea innovadora, asociadas en general al desarrollo tecnológico para solucionar necesidades del adulto mayor.

1.2.5. Empresas de Base Tecnológica

“Se denominan Empresas de Base Tecnológica (EBT’s) aquellas que basan su actividad en las aplicaciones de nuevos descubrimientos científicos o tecnológicos para la generación de nuevos productos, procesos o servicios” (Universidad de Murcia)

1.2.6. Desarrollo Tecnológico

Es la apropiación, incorporación y aplicación del conocimiento, mediante la capacitación de la población, generando habilidades y destrezas específicas que estimulen a nivel individual y colectivo las capacidades creadoras en materia científica y tecnológica que conlleven a la solución de problemas a través de la aplicación del conocimiento científico, contribuyendo de esta manera a la producción de bienes y servicios que aporten al desarrollo económico del país.

1.2.7. Ecosistemas De Emprendimiento

"Es una comunidad de negocios donde un conjunto de individuos y organizaciones producen y asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros que resultan en empresas dinámicas. James Moore (1993)".

1.2.8. Ecosistemas de Innovación

Entorno que se construye en un territorio para promover el desarrollo económico, haciendo más eficiente el desarrollo de proyectos de innovación entre empresas, universidades, emprendedores, inversionistas, gobierno y demás interesados.

1.2.9. Ejes de Trabajo Temáticos

Para la presente convocatoria, las temáticas sobre las cuales se llevarán a cabo los entrenamientos empresariales (Bootcamp) se basan en Business Design, Business Iteration, Business Traction, Growth Experience, Venture Capital, Soft Landing, así como la realización de asesorías especializadas, mentorías, Comités directivos, y Networking.

1.2.10. Emprendimiento de Alto Impacto

Son aquellos que demuestran un crecimiento rápido, rentable y sostenido, con equipos de trabajo diversos y complementarios en sus conocimientos y habilidades, que generan empleo formal y de calidad para el país, que adoptan la tecnología como herramienta para resolver necesidades relevantes en el mercado. Son emprendimientos con alto nivel de innovación, escalables, con capacidad para llegar a un mercado global y que le apuestan a la sostenibilidad ambiental, social y económica.

1.2.11. Emprendedor

Persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva, con un conjunto de conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes.

1.2.12. Fase de Business Design

Desarrollar un proceso, una estrategia, un modelo o una empresa que propicie nuevos negocios partiendo del producto/servicio planteado en las stages anteriores al programa

1.2.13. Fase de Business Iteration

Poner a prueba la hipótesis fundamental sobre la razón de ser de nuestro negocio y aprender sobre las necesidades de los clientes, y definir si debe mejorarse o eliminarse por completo.

1.2.14. Fase de Business traction

Aprender a identificar las métricas claves para comprender la tracción de un negocio, en sus diferentes fases.

1.2.15. Fase de Growth Experience

Formar en el emprendedor el mindset de experimentar para validar las hipótesis y decidir las acciones a continuar realizando

1.2.16. Fase de Venture Capital

Fase donde se otorga al emprendedor las herramientas necesarias para lograr el "exit".

1.2.17. Fase de Soft Landing

Fase donde se acompaña al emprendedor en la exploración y conquista de nuevos mercados internacionales para expandirse.

1.2.18. Innovación

Se define como la implementación de cambios significativos en un proceso, producto o modelo organizacional, con el fin de mejorar resultados que permitan generar beneficios, desarrollados a partir de la aplicación de nuevas tecnologías y/o conocimientos, lo que se convierte en un elemento indispensable para el crecimiento económico sostenido de un país.
Manual de Oslo define la innovación como «la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores» (OCDE, 2005; p. 56).

OCDE (2005): Classification des secteurs et des produits de haute technologie. OCDE, Paris.

1.2.19. KPI: (Key Performance Indicator)

Serie de métricas que se utilizan para facilitar el monitoreo sobre la eficacia y productividad de las acciones que se lleven a cabo en las áreas clave del emprendimiento, como elemento para la toma de decisiones y evaluación de la capacidad del emprendimiento de cumplir los objetivos marcados durante el acompañamiento.

1.2.20. Potencial Cliente

Toda persona natural o jurídica que demuestre interés o propensión a convertirse, en determinado momento, en comprador del producto (bien o servicio) del empresario o emprendedor.

1.2.21. Producto con Diferencial para el Mercado

Es un producto (bien o servicio) con un atributo que le permite generar valor en el mercado, resolviendo una necesidad del cliente y aportando valor económico a EL EMPRENDEDOR o emprendimiento, a partir del uso del conocimiento.

1.2.22. Sofisticación

Por sofisticación entendemos la posibilidad que tienen las empresas como agentes económicos para administrar las capacidades productivas presentes en el territorio con el fin de combinarlas o agregarlas para poder generar nuevos productos con un mayor valor agregado.

1.2.23. Gestión de conocimiento

Se refiere al proceso de trazabilidad y documentación del aprendizaje organizacional generado en el marco del programa y se convierte en un hecho de transmisión de experiencias, buenas prácticas y lecciones aprendidas para la misma empresa y para el ecosistema de emprendimiento e innovación de Manizales.

1.3. Entendimiento global de la propuesta

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría de TIC y Competitividad e Incubar Manizales se han propuesto unir esfuerzos para fomentar la cultura del emprendimiento a través de dinámicas activas que potencien las actividades productivas del municipio y contribuyan al cumplimiento de programas y metas del Plan Municipal de Desarrollo. Esta articulación está enmarcada en el cumplimiento de la Política Pública de Emprendimiento, Competitividad y Empleo (ECE) 2019 – 2027 (Decreto 0327 del 13 de junio de 2019).

De igual forma, la Alcaldía de Manizales a través del Plan de Desarrollo 2020 - 2023 “Manizales + Grande” ha dispuesto 5 ejes estratégicos de desarrollo donde uno de ellos (CIUDAD COMPETITIVA CON EMPLEO E INNOVACIÓN) se establece que una ciudad competitiva promueve el bienestar de la sociedad y en este sentido este plan establece directrices para diseñar estrategias para el emprendimiento y el fortalecimiento empresarial por medio del acompañamiento de entidades especializadas y de esta manera contribuir con el incremento de la competitividad de la ciudad que converja en crecimiento sustentable e incluyente y se relacionan activamente en el bienestar de las personas.

En este contexto se busca el desarrollo de un programa que permita generar cobertura al tejido empresarial que actualmente se encuentran menos atendidos en la dinámica del fortalecimiento empresarial aceleración e inversión con énfasis en la reactivación económica.

El programa de aceleración empresarial Startup Factory Growth / Late, es un programa que busca acelerar el crecimiento empresarial a través de la transferencia de capacidades de negocio (financieras, gobierno corporativo, marketing y ventas, modelo de negocio, escalabilidad) y el acceso tanto a recursos financieros, como también a know-how, clientes, fortalecimiento de habilidades blandas; conocido como capital inteligente. Lo que permite apalancar los proyectos y planes de crecimiento de las empresas beneficiarias.

A continuación, se genera una descripción del alcance, beneficios, metodología, cronograma y demás detalles para entender la dinámica que espera lograrse en cada uno de ellos.

1.3.1. Justificación de la oportunidad

Para la construcción de la Política Pública – ECE, se realizó un inventario de visiones de expertos sobre la problemática en emprendimiento, empleo y competitividad, tanto del sector público como privado, dividiéndolas en visión relatada de la problemática, que corresponde a los conceptos derivados de las entrevistas de campo, tanto con expertos como con representantes del gobierno, y visión documentada de la problemática, que corresponde al conjunto de conceptos contenidos en estudios, documentos de política o planes de desarrollo. En la tabla que se encuentra a continuación, se presenta el resultado de dicho inventario, el cual resume las áreas de la visión donde se encuentra una oportunidad de impacto y mejora de cara a la propuesta que aquí se presenta.

Tabla 1. Visión del emprendimiento

VISIÓN RELATADA DEL EMPRENDIMIENTO[1]		
PROBLEMÁTICA	**ARGUMENTACIÓN BÁSICA**	**OPORTUNIDAD**
Los emprendedores no ofrecen soluciones de alto impacto al mercado.	• No existe conocimiento suficiente del mercado por parte de los emprendedores y lanzan sus productos sin antes haber realizado un debido proceso de validación. • Existen bajos niveles de asociatividad entre los emprendedores que están enfocados en un mismo nicho de mercado, y por lo tanto compiten entre sí en lugar de ofrecer un paquete de soluciones que realmente genere valor al mercado, mediante el fortalecimiento de conocimiento de tecnología de producto y de mercado.	A través del desarrollo de las actividades planteadas en las fases de la propuesta, se busca que el emprendedor amplíe su visión de mercado y las bondades de las alianzas estratégicas de cara a ser más competitivos.
Existen bajos niveles de innovación y/o diferenciación	• Precisamente por no contar con un conocimiento suficiente del mercado, se dificulta la oferta de innovación. • Igualmente, los emprendedores tienden a competir entre sí con el mismo tipo de soluciones, luchando por acceder a un mismo nicho de mercado, llegando a competir por precio. • Nuestros desarrollos son réplicas de otros, no marcamos diferencia. Es algo cultural y derivado de nuestras limitaciones de inversión en investigación y desarrollo.	La transferencia de conocimientos, por medio de expertos, permite al emprendedor ampliar su creatividad y pensar en su producto en términos de innovación.

[1] Tomado del documento de Política Pública de Emprendimiento, Competitividad y Empleo – Alcaldía de Manizales, Julio 2019.

VISIÓN RELATADA DEL EMPRENDIMIENTO[1]		
PROBLEMÁTICA	**ARGUMENTACIÓN BÁSICA**	**OPORTUNIDAD**
Difícil acceso a financiamiento	• Muy pocos inversionistas están dispuestos a invertir su capital en startups, dado el riesgo que ello representa, especialmente cuando se encuentran en etapa temprana de desarrollo. • La Política Pública debe incentivar la disponibilidad de capital de riesgo para las empresas. • En cuanto al crédito ofrecido por entidades bancarias, los requisitos en temas de facturación y tiempo de constitución son bastante rigurosos.	Uno de los enfoques de esta propuesta es buscar acelerar el crecimiento empresarial a través de la transferencia de capacidades de negocio (financieras, gobierno corporativo, marketing y ventas, modelo de negocio, escalabilidad) y el acceso a recursos financieros.
Nuestros emprendedores hacen desarrollos por oferta no por demanda	Por esta dinámica la gente se concentra en buscar la venta tradicional y hacer esfuerzos comerciales y financieros.	Se busca incentivar emprendedores con propuestas por demanda e innovadores.
Falta fortalecimiento en las competencias de los emprendedores	Hay que formar mejor a la gente, mejores capacidades para lograr empresas más innovadoras	La propuesta se centra en el fortalecimiento de las competencias de los emprendedores.

Frente a lo anterior, es claro que, dentro de los procesos de desarrollo empresarial, es relevante desarrollar acciones en términos de financiación. La financiación es necesaria para aumentar la competitividad de las empresas de manera que impulsen el incremento en la economía de la ciudad y la región, por tal motivo, es importante disminuir las brechas de crecimiento en las pymes, ya que, aunque se cuenta con un gran número de empresas en este rango (90% aprox.), estás aún carecen de mecanismos de financiación eficientes dado las dificultades con la que se cuentan para acceder a mercados financieros en empresas de tapa temprana, que promuevan su crecimiento acelerado y sostenibilidad en el tiempo. Brecha que se evidencia en el mismo diagnóstico de la Política Pública – ECE.

La capacidad de una región para alcanzar una participación comercial y de crecimiento económico mundial depende de su capacidad para el aprovechamiento de las capacidades de ciencia, tecnología e innovación. Para la medición de este tipo de acciones, existen una serie de elementos clave, tales como dirección y calidad de la innovación, redes de trabajo colaborativo, niveles de generación de nuevo conocimiento, sostenibilidad de estrategias y proyectos, efectos sobre la sostenibilidad ambiental y la inclusión social, y todos los demás asociados a cada uno de los pilares de desarrollo establecidos por las comunidades y sus representantes.

La actual revolución tecnológica a la que se ven expuestos los países y sus entornos subregionales se enfoca en la capacidad de dinamizar y sostener al interior de los territorios, las estructuras y los

comportamientos de los factores asociados al ecosistema de CTI, desde los más elementales hasta su agregación en estructuras y sistemas complejos.

Desde la perspectiva del índice departamental de innovación – IDIC el fortalecimiento del ecosistema y el fortalecimiento de las EBT's, impactan en primer lugar en la dimensión de sofisticación, mejorando el aparato productivo (SOFM-433) por la dinámica propia de las EBT´s creadas y fortalecidas, y el impacto de las mismas en las startups tradicionales como proveedores de tecnologías emergentes que soportan procesos productivos o diferenciales en productos y servicios, logrando especialización industrial en las mismas (SOFN-522) por el incremento del personal en actividades de innovación (SOFN-534). También como generadoras de contratos y plazas de trabajo diferenciadas, donde los empleos contratados son de uso intensivo del conocimiento (SOFN-511) y trabajo colaborativo de investigación entre empresas y organizaciones de conocimiento (SOFN-521).

La dimensión de producción de conocimiento en el IDIC se verá impactado en este proyecto por el incremento de las empresas innovadoras en sentido amplio (PCT-616) y estricto (PCT-612), aumentando en la dinámica de promoción de la etapa de preincubación a incubación nuevas empresas que mejoran indicadores como la tasa de natalidad (PCT-622) y ventas por innovar (PCT-626).

Sobre esta base, la CEPAL analiza la evolución del concepto de convergencia NBIC al de convergencia CTS (conocimiento, tecnología y sociedad), definida como una interacción cada vez más intensa y transformadora entre disciplinas científicas, tecnologías, comunidades y dominios de la actividad humana para lograr compatibilidad, sinergia e integración mutua y, mediante este proceso, crear valor y diversificarse.

Y es a partir de estos postulados que las estrategias de promoción al desarrollo de empresas con altos niveles de tecnología toman fuerza y responden a los desafíos que guardan relación con la falta de financiamiento, las brechas de capacidad y conocimiento tecnológico, las capacidades de gestión empresarial y la ausencia de entornos institucionales adecuados.

Por lo anterior, Incubar de la mano con la Universidad de Manizales y la Universidad Católica presentaron un proyecto al Sistema General de Regalías para fortalecer el Ecosistema de Emprendimiento de Base Tecnológica (EcosystemBT) y que hoy cuenta con más de 11 aliados de orden local, regional, nacional e internacional. Este proyecto fue aprobado e inició ejecución en mayo del año 2022 y dentro de su implementación contempla el desarrollo y operación del modelo de una Venture Builder cuyo nombre es STARTUP FACTORY.

La Startup Factory cuenta con un modelo de negocios que desarrolla empresas desde la creación de la idea, de esta manera busca soluciones que ya han probado su tracción en otros mercados y las adapta en otras regiones. Incluye la obtención de nuevas tecnologías, talento o cualquier recurso clave para el éxito del proyecto. Así mismo, contempla lo que se denomina "tesis" de acompañamiento, es decir, los focos sectoriales o estratégicos a los cuales estará orientada su operación y acompañamiento.

La construcción de la primera versión de la tesis de la Startup Factory busca el incremento de la competitividad del ecosistema de incubación de empresas de base tecnológica a través de procesos sofisticados de generación, gestión y transferencia de conocimiento. El proceso se realizó a partir del resultado de la revisión y análisis de diferentes estudios o informes sectoriales de actores relevantes del departamento como Cámara de Comercio de Manizales, Corporación para el Desarrollo de Caldas, Parque Tecnológico de Caldas, Fundación Universidad Empresa Estado

del Eje Cafetero (FUEEC). Finalmente se logra una primera versión de tesis que facilitará entre otras cosas, los procesos de convocatoria y selección de emprendedores y empresas a participar de los diferentes programas a desarrollar en el marco del proyecto y el adecuado acompañamiento a los mismos desde el diseño de las metodologías hasta la selección y formación de asesores y mentores.

La tesis establecida se orienta a los siguientes sectores:

- TIC (AgroTech – FoodTech – GreenTech – EdTech)
- BIOTECNOLOGÍA (Fitomedicamentos – Cosmética – FoofTech)
- ECONOMÍA CIRCULAR (TIC – Biotecnología – Agua – Energía) y
- SILVER ECONOMY (Cuidado – AgeTech)

Se reconoce que uno de los problemas que se plantean a menudo de por qué las empresas, emprendimientos tecnológicos o de base tecnológica fallan, involucra varios factores como lo es el tiempo, el cual se puede traducir en que el mercado no lo necesita, producto a destiempo o una expansión geográfica fallida; el tipo de negocio por falta de modelo de un negocio, no pivotar, no aprovechar la red y desafíos legales; la necesidad de adquirir fondos ya que están sin financiación, sin interés de los inversores o se quedó sin efectivo; la idea debido a un Ajuste deficiente del mercado, problemas de precios / costos, un pobre UX y/o un marketing deficiente; el equipo el cual podría ser un equipo incorrecto, podría perder el enfoque, existir desarmonía entre el equipo e inversores, falta de pasión o ignorar los clientes.

La diferencia del modelo que se está desarrollando en Manizales radica en que se desarrollan y se lanzan startups de base tecnológica desde cero y en cualquier nivel de madurez de manera encadenada y es lo que se pone de mejora y evolución en la presente propuesta. Se enfoca preferentemente en los sectores o tesis priorizada en el ecosistema local. Así mismo, existe una importante articulación y sociedad con emprendedores para identificar, validar y lanzar ideas de negocio proporcionándoles financiamiento y los recursos necesarios para lanzar una empresa, es decir, existe un alto nivel de involucramiento en cada empresa obteniendo un mejor retorno de inversión.

Se le brinda a los emprendedores experiencia, recursos e infraestructura en todas las disciplinas necesarias para validar y lanzar una nueva empresa de base tecnológica.

Es por esto que desde los recursos del sistema general de regalías SRG la Universidad de Manizales como operadora de la mano de las entidades aliadas como son Incubar y la Universidad Católica, promueve a través de proyectos de transferencia de tecnología la generación de capacidades innovadoras con un alto valor agregado en las empresas acordes con el entorno en donde potencie y formalice los convenios pertinentes para que las startups de Base Tecnológica acompañadas en las diferentes etapas, sean acompañadas por INCUBAR en incubación y aceleración, soportadas y articuladas por todos los actores del sistema de incubación. Bajo este modelo, Incubar Implementa las estrategias para mejorar la adaptación a los cambios que se dan en las dinámicas de implementación de los nuevos conocimientos, a través de espacios técnicos de discusión, programación de workshops, mentorías, asesorías entre otros. Potenciando y formalizando los convenios pertinentes para que las EBTs acompañadas en la etapa de incubación y aceleración provengan en las etapas anteriores por las universidades y el SENA o del propio ecosistema.

Frente a lo anterior, se aclara que Incubar es quien opera el acompañamiento para los emprendedores bajo la metodología de la Startup Factory y por tal motivo, se incluye como soporte no solo metodológico, sino presupuestal para la presente propuesta.

Hay que agregar que Incubar desde el 2008 ha trabajado sobre el tema de inversión. Participó en la convocatoria del MINCIT y Confecámaras para operar la Red de Ángeles Inversionistas en el Eje Cafetero, de la cual aún es su gestor como se evidencia en la página del Ministerio.

En el 2008 realizó la primera rueda de inversión que se realizaba en Manizales con la participación de 6 empresas de base tecnológica y 12 inversionistas. En esa época no se logró un resultado tangible, sin embargo, se ha venido trabajando para fortalecer el proceso. Incubar Manizales en los últimos 3 años ha gestionado alrededor de $2.200 millones en recursos de capital semilla en apoyo financiero y no financiero a los emprendedores de la ciudad. Se cuenta con base de datos de 8 Ángeles inversionistas locales, red de Ángeles de Capitalia Colombia y 5 fondos de Venture Capital aliados. Operación de 8 programas de emprendimiento donde uno de los énfasis es la convocatoria y selección, donde han participado más de 600 postulaciones para seleccionar 258 emprendedores en 3 años. Implementación de procesos de validación de negocios y perfil de clientes con más de 100 emprendedores en etapas de co-creación, validación, diseño de modelos de negocio y puesta en marcha de empresas, en los últimos 3 años.

En el marco de dicha operación, la Secretaría de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales con Incubar Manizales cuentan con un programa de fortalecimiento desde el 2019 que se denominó posteriormente Elévate y se han realizado 3 ruedas de inversión con la participación de 10 empresas en cada una y por lo menos 7 inversionistas y entidades de financiación. En cada programa se ha venido evidenciando la necesidad de este acompañamiento, con acciones de mejora para generar mayor valor en las empresas acompañadas.

Así mismo, Incubar Manizales a través de cumplimiento de su misión, ha venido consolidando su trayectoria como operador de programas de entidades como Alcaldía de Manizales, Gobernación de Caldas, MINTIC, Min cultura, entre otros, y a través de la ejecución de diferentes proyectos, ha logrado y ha impactado el ecosistema de emprendimiento de la ciudad, formando y acompañando en etapas de co-creación, validación, diseño de modelos de negocio y puesta en marcha de empresas. Con esta experiencia, presenta la siguiente propuesta.

En este sentido, a través de la ejecución de la presente propuesta que recoge aprendizajes durante la pandemia y con la participación en el programa de formación a aceleradoras de empresas con 500 Startups e Innpulsa Colombia, se busca ser apoyo a la Secretaría de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales en impactar varias de las problemáticas identificadas, así mismo la promoción de la cultura de emprendimiento e innovación en la ciudad.

1.3.2. Plan de Desarrollo de Manizales 2020 – 2023 Manizales + Grande

En el Acuerdo 1053 del 4 de junio de 2020 se adopta el Plan de Desarrollo 2020-2023 "Manizales + Grande", donde se evidencian componentes en los diferentes ejes estratégicos a los que el programa responde directamente como aporte a la recuperación económica y cumplimiento del plan de desarrollo, de la siguiente forma:

1. Articulación con los ODS:

"Manizales + Grande"	2.	Ciudad Competitiva con Empleo e Innovación.	ODS 8. Trabajo decente y crecimiento económico. ODS 9. Industria, innovación e infraestructura.

2. Alineación con la Propuesta Estratégica:
    1. Fase 1: Alistamiento:
        1. Económico: preparar a las empresas para reducir/cerrar la operación.
    2. Fase 2: Atención - Contención:
        1. Económico: preservar el funcionamiento de las empresas pertenecientes a sectores esenciales.
    3. Fase 3: Emergencia:
        1. Económico: facilidades a las empresas para preservar el número de empleados a través de créditos para reactivación.
    4. Fase 4: Recuperación:
        1. Económico: diseñar programa económico de reactivación en la ciudad en coordinación con el sistema universitario; grupos de expertos que permita la expansión del gasto público en sectores estratégicos para reactivar el aparato productivo de la ciudad.

3. Acople con Líneas estratégicas y programas:

L.E.	PROGRAMAS
Ciudad Competitiva con Empleo e Innovación	Definiendo el camino. Hacia la ciudad inteligente Dinamización y fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento e innovación Fortalecimiento del ecosistema de competitividad Promoción de proyectos que mejoran la conectividad e infraestructura de la ciudad Promoción del empleo e inclusión laboral

4. Articulación con el Programa 2: Dinamización y fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento e innovación:

Tabla 2. Articulación con el programa

Meta de Producto	Indicador de Producto	Fuente Línea Base	Línea Base	Meta 2023	Responsable
Programa 2: Dinamización y fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento e innovación					
Diseñar una estrategia para el emprendimiento y fortalecimiento empresarial de 4.600 empresas, a través del acompañamiento de entidades especializadas	Número de empresas	Secretaría de TIC y Competitividad	737 Empresas	4.600	Secretaría de TIC y Competitividad Secretaría de Planeación

2. Nuestra Organización

2.1. Datos Generales

Nombre o Razón Social	Corporación Incubadora y Aceleradora de Empresas de Base Tecnológica de Manizales – Incubar		
NIT	Tipo de entidad	Fecha de Constitución	Años de Constitución
810.004.699-4	Privada	2001	19
Ciudad	**Departamento**	**Dirección**	
Manizales	Caldas	E. Pranha, carrera 23C 62-72 Piso 3	
Teléfonos	**Email**		
3104223458 - 3202064790	claudiabenavides@incubar.org administrativa@incubar.org		
Representante Legal	**Identificación**	**Cargo**	**Celular**
Blanca Nidia Sánchez Cortés	30.338.039	Administrativa y Contable	320 2064790

2.2. Presentación Empresarial

INCUBAR es una incubadora y aceleradora de empresas de Tecnología y de Base Tecnológica líder a nivel regional y nacional, que cuenta con un equipo de profesionales de alto nivel y consolidación de networking que le permite desarrollar el portafolio de servicios con alto valor agregado, garantizando resultados de calidad; además cuenta con una estructura organizacional consolidada en áreas robustas soportadas en servicios de alto valor, con una Junta Directiva de alto nivel comprometida con la incubadora y desarrollo de la ciudad, y espacios físicos permiten la interacción natural de los incubados promoviendo la cooperación y colaboración. Ha logrado

articulación con la política pública local y regional en términos de emprendimiento de base tecnológica.

Incubar cuenta con madurez en sus sistemas de financiación que se ha consolidado con socios estratégicos como son: academia, industria y capitales de riesgo, y sistemas de financiación internos como el crowdfunding lo que le da sostenibilidad y le permite apalancar numerosos proyectos de incubación y aceleración, asegurando los recursos necesarios para culminar los procesos de forma exitosa.

Como gran diferenciador de otras las incubadoras y aceleradoras del país, Incubar Manizales cuenta con un programa de Empresas de Base Tecnológica que se encuentra consolidado con las principales Universidades de Manizales, centros de investigación, parques tecnológicos, además del enfoque de aceleración de start-up; incorporando una estrategia de comercialización de bienes y servicios tecnológicos y modelo de gestión del conocimiento que soportan el desarrollo de sus resultados.

En aras de la transparencia y evaluación permanente, tiene Indicadores visibles que dan cuenta de los resultados de su gestión interna y el éxito de las empresas incubadas y aceleradas.

2.2.1. Misión

Acompañar a emprendedores de impacto conectándonos con ecosistemas innovadores y de base tecnológica, aportando al desarrollo y la competitividad de regiones o ciudades intermedias.

2.2.2. Visión

Incidir en el desarrollo de regiones sostenibles de tamaño intermedio, creando, fortaleciendo y escalando empresas de impacto con proyección global.

2.2.3. Objetivos Específicos

- Garantizar la sostenibilidad, posicionamiento y el crecimiento de la Incubadora a través de la articulación a la política pública y la actualización del modelo de negocios de la misma.
- Dinamizar la creación y aceleración de empresas sostenibles e innovadoras en los sectores tecnológico y de base tecnológica, soportado en la operación de programas de emprendimiento y la prestación de servicios de alto valor.
- Asistir a empresas con interés en la innovación, en su proceso de crecimiento empresarial a través de un portafolio de servicios de alto valor agregado.

2.2.4. Junta Directiva

La Junta Directiva está conformada así:

Entidad	Representado por

INFICALDAS	Gerente
INFIMANIZALES	Gerente
SENA Regional Caldas	Director Regional Caldas
Universidad de Manizales	Rector
Empresario	Mario Andrés Valencia Díaz

2.2.5. Equipo Base

Contamos con el siguiente grupo de colaboradores y empleados base:

Cargo	Nombre
Directora Ejecutiva	Claudia Benavides Salazar PhD.
Gestor de Proyectos	Jonny Alejandro Muñoz MSc (c)
Gestora de Incubación	Ana María Arcila MSc
Gestora de Aceleración	Clara Giraldo MSc
Líder de transformación digital	Jery López
Gestor de proyectos	Laura Vanessa López
Gestor de proyectos	Manuela García
Apoyo Gestión de Proyectos	Lorena Silva Henao
Apoyo Gestión de Proyectos	Yisela Marín
Apoyo Gestión de Proyectos	Juan Camilo Galvis
Coordinadora Administrativa y Contable	Blanca Nidia Sánchez Cortés
Revisor Fiscal	Hernán Cuartas Jiménez
Contadora	Adela García Muñoz

Adicionalmente la incubadora cuenta con asesores, talleristas que, en total, suman más de 58 personas que se vinculan dependiendo de la necesidad de cada proyecto a ejecutar.

2.3. Fortalezas

Incubar Manizales con más 18 años en el mercado ha acompañado a más de 1200 empresas, y en su crecimiento organizacional como representante de las organizaciones de base tecnológica que

necesitan en las etapas de fortalecimiento y aceleración de negocios tecnologías que soporten la gestión empresarial de los beneficiarios (EBTs), acompañándolos en la optimización del modelo de negocio, el desarrollo del plan de acción del negocio, las estrategias y resultado de tracción, la estructura de equipo de trabajo, todo los referente a lo financiero, y toda la analítica de datos empresarial y sectorial para optimizar los procesos de acompañamiento empresarial.

La tecnología transversal de este proceso de gestión empresarial y apalancamiento de recursos para la Incubadora y Aceleradora de Empresas de Base Tecnológica de Incubar Manizales ha sido y será la gestión de proyectos, que mediante las etapas de ideación, estructuración, inicio, ejecución, seguimiento y control, y cierre, se ha constituido en el pilar fundamental no solo para que emprendedores y empresarios accedan a recursos económicos, sino que estos proyectos concebidos sean realmente la piedra angular para un crecimiento extraordinario de las organizaciones. Estos son algunos de nuestros “orgullos” identificados en la Plan Estratégico Prospectivo Innovador desarrollado en 2020:

- Trabajo en equipo: La Incubadora ha logrado una dinámica flexible de trabajo en equipo, contando con un equipo central que cuenta con el know – how principal de la entidad y que apalanca la gestión del equipo flexible que lleva acompañando la entidad por más de 4 años.
- Facilidad de articular con otras entidades + capital relacional: La Incubadora cuenta con un recurso importante de relacionamiento con actores y entidades de soporte del ecosistema de emprendimiento de la región, lo que le permite tener acciones, programas o proyectos para promover el emprendimiento en la ciudad.
- Modelo de incubación + herramientas: En el transcurso de los años, se ha logrado consolidar un modelo de Incubación y más recientemente de aceleración que aplica a los emprendedores beneficiados. Este modelo cuenta con herramientas que permanentemente no solo se están actualizando sino validando en campo para mejorar cada iteración los resultados y servicios ofrecidos.
- Trayectoria de Incubar: La Incubadora es una entidad que por su tiempo de creación y participación en la dinámica del ecosistema de emprendimiento; cuenta con una reputación que le permite participar activamente de diferentes instancias que promueven el desarrollo de políticas públicas o proyectos y servicios en función del emprendimiento de la región.
- Gestión de Proyectos para apalancar la sostenibilidad: Dado que la Incubadora es una entidad que debe ser autosostenible casi desde su creación, ha tenido que generar una amplia trayectoria alrededor de la gestión de proyectos.

2.4. Portafolio

- **Formulación de proyectos:** En todas sus etapas (emprendimiento, fortalecimiento y
- aceleración empresarial), y modalidades (recursos propios, bancarios, inversionistas, de financiación y cofinanciación estatal, de cooperación internacional).
- **Desarrollo empresarial:** Desarrollo y operación de programas de emprendimiento, desde sus procesos de captación (reclutamiento y selección de emprendedores), habilitación (formación especializada en temáticas específicas), potenciación (análisis, diseño e implementación de proyectos), evaluación, y entrega de informes.
- **Gestión de conocimiento:** Modelo de identificación y fortalecimiento de gestión de conocimiento basado en aprendizaje organizacional. Principalmente industria, servicios, alimentos, biotecnología y TIC.
- **Aceleración Empresarial:** Crecimiento empresarial acelerado, basado en la innovación de modelo de negocios, mercados y alistamiento financiero.
- **Emprendimiento Corporativo:** Para la identificación, selección y acompañamiento para la creación de Spin Off Abierto, principalmente en Biotecnología, TIC, nuevos materiales.

- **Medición analytics TRL – data:** Modelo adaptado de la metodología de Cambridge Enterprise para la realización de presentaciones efectivas (inversión, mercados o gestión).
- **Pruebas de concepto:** Metodología para la realización de pruebas de concepto de Producto y servicio en producto mínimo viable para mejora y escalado.
- **Gestión de Innovación:** Modelo para la gestión de innovación en empresas en etapa temprana, enfocado principalmente en modelo de negocios y modelo de escalabilidad.
- **Servicio de alistamiento financiero:** Gestión de instrumentos de análisis y proyecciones Inversión y financieras de las empresas según la Financiación dinámica del sector y de la empresa acompañada.
- **Estrategias de escalabilidad**: Identificación de barreras de crecimiento y diseño para la redefinición del modelo de negocios.Experiencia

A continuación, se detallan los proyectos y programas que Incubar está y ha ejecutado:

Proyecto	Entidad	Fecha de Inicio	Fecha de Terminación
Formulación jurídica, operativa, técnica y financiera de hasta 48 proyectos productivos liderados por mujeres, con la metodología del marco lógico con enfoque de género del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) o de acuerdo con los requisitos de las fuentes de financiación identificadas en los departamentos de: Antioquia, Atlántico, Chocó, La Guajira, Quindío, Santander y Valle del Cauca	Confecámaras (Fondo de la Mujer)	13-05-2022	15-11-2022
Incrementar la competitividad del ecosistema de Incubación de Empresas de base Tecnológica, a través de procesos sofisticados de generación, gestión y transferencia de conocimiento, en el Departamento de Caldas	Universidad de Manizales Sistema General de Regalías	01-05-2022	30-04-2024
Aunar esfuerzos para el desarrollo del programa Emprendimiento Mujer Tech	Municipio de Manizales	21-09-2022	31-12-2022
Aunar esfuerzos para garantizar la operación de los programas fortalecimiento de emprendimientos en crecimiento con énfasis en Sofisticación e innovación y de preparación para el acceso a fuentes de financiación para el crecimiento – ELÉVATE de la Secretaría TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales y operado por la Universidad de Manizales	Universidad de Manizales	18-04-2022	30-11-2022
Aunar esfuerzos para desarrollar programa de fortalecimiento de micro emprendedores en el Departamento de Caldas	Gobernación de Caldas	27-01-2022	15-12-2022
Aunar esfuerzos para garantizar la operación del programa Micronegocios 1.0 y Micronegocios 2.0, de la Secretaría TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales y operado por la Universidad de Manizales	Universidad de Manizales	18-04-2022	15—30-2022

Proyecto	Entidad	Fecha de Inicio	Fecha de Terminación
Aunar esfuerzos para desarrollar programas de apoyo y fortalecimiento de ideas o proyectos de emprendimiento impulsados por las juntas de acción comunal, **y apoyar la formulación de planes de negocios de la convocatoria cerrada de Fondo Emprender Manizales (23 proyectos formulados).**	Municipio de Manizales	15-06-2021	15-12-2021
Aunar esfuerzos para desarrollar programas de fortalecimiento de emprendedores en diferentes etapas en el marco de la política pública ECE.	Municipio de Manizales	18-02-2021	15-12-2021
Desarrollar el programa de identificación acompañamiento y fortalecimiento de emprendedores en el marco de la política pública	Municipio de Manizales	08-04-2020	31-11-2020
Aunar esfuerzos técnicos, administrativos, presupuestales y financieros para ejecutar el proyecto: - Menos Víctimas +Más Negocios. Proceso de fortalecimiento de capacidades, en población diferencial, especialmente de víctimas, a partir de la formulación de iniciativas y proyectos"	Gobernación de Caldas	26-11-2020	31-12-2020
Programa de fortalecimiento y preparación de Startups para financiación a través de inversión por medio de asistencia técnica para contribuir a al fortalecimiento del tejido empresarial de la ciudad de Manizales.	Municipio de Manizales	28-02-2019	30-11-2019
Implementación de estrategias para el desarrollo de la innovación, la productividad, emprendimiento y el desarrollo empresarial en el tejido empresarial de la ciudad de Manizales por medio de procesos de capacitación, sensibilización, asesoría, mentoría y acompañamiento que permiten adquirir conocimientos, destrezas y herramientas para su desarrollo, crecimiento y potenciación – Curso Concurso Manizales 100% Emprendedora - 2019	Municipio de Manizales	28-02-2019	30-11-2019
Programa para preparar 5 Start Up para financiación a través de Inversión por medio de asistencia técnica para contribuir al fortalecimiento del tejido empresarial en los municipios del departamento de Caldas.	Gobernación de Caldas	31-01-2019	30-09-2019
Programa desarrollado por Ministerio de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones – MinTIC articulada con la Fundación Tecnalia, y la Unión Temporal Appfest como entidad aliada en el Eje Cafetero. Acompañamiento, entrenamiento, asesorías y mentorías a las empresas digitales en	Unión Temporal Appfest	26-07-2019	20-12-2019

Proyecto	Entidad	Fecha de Inicio	Fecha de Terminación
el desarrollo de la Fase de Crecimiento y Consolidación de Negocios Digitales de Apps.co			
Implementar modelo de negocios de tres (3) productos mínimos viables BIO-TIC, en el marco del convenio 1904240367 celebrado entre el Municipio de Manizales y la FUEEEC	Fundación Universidad Empresa Estado de Eje Cafetero	20-06-2019	30-11-2019
Formulación de propuesta de desarrollo productivo para la creación de empresas con alto valor agregado encaminada al incremento de la competitividad del departamento con identificación de posibles fuentes de financiación, en el marco del convenio 13052019-0794 entre la Gobernación de Caldas y la FUEEEC	Fundación Universidad Empresa Estado de Eje Cafetero	27-06-2019	15-11-2019
Formulación de propuesta de desarrollo productivo para la creación de empresas con alto valor agregado encaminada al incremento de la competitividad del departamento con identificación de posibles fuentes de financiación, en el marco del convenio 13052019-0794 entre la Gobernación de Caldas y la FUEEEC	Fundación Universidad Empresa Estado de Eje Cafetero	27-06-2019	15-11-2019
Prestación de servicios para realizar taller “El arte de hacer presentaciones efectivas desde el CANVAS y Pitch	Corporación para el Desarrollo de Caldas	10-05-2019	10-05-2019
Programa desarrollado por Ministerio de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones – MinTIC articulada con la Fundación Tecnalia, y la Unión Temporal Appfest como entidad aliada en el Eje Cafetero. Acompañamiento, entrenamiento, asesorías y mentorías a las empresas digitales en el desarrollo de la Fase de Crecimiento y Consolidación de Negocios Digitales de Apps.co	Unión Temporal Appfest	01-05-2018	31-12-2018
Transferencia metodológica y ejecución de la fase de descubrimiento de negocios digitales de las ciudades de Manizales, Pereira, Armenia, Dosquebradas, Circasia, Villamaría y Cartago, en las etapas de sensibilización, transferencia y certificación	Punto Estratégico	18-06-2018	31-12-2018
Implementación de estrategias para el desarrollo de la innovación, la productividad, emprendimiento y el desarrollo empresarial en el tejido empresarial de la ciudad de Manizales por medio de procesos de capacitación, sensibilización y asesoría – Curso Concurso Manizales 100% Emprendedora - 2018	Municipio de Manizales	24-01-2018	30-11-2018

Proyecto	Entidad	Fecha de Inicio	Fecha de Terminación
Fortalecimiento Empresarial y Comercial de los Negocios Verdes en el Departamento de Caldas.	FENALCO	01-03-2018	30-10-2018
Prestación de servicios para realizar el taller pitch para los finalistas del concurso Emprendo	Cámara de Comercio de Manizales por Caldas	21-08-2018	21-08-2018
Proceso de consultoría técnica especializada y proceso de dinamización de ventas en las empresas del programa Antenas Comerciales, a fin de identificar las oportunidades y necesidades que estas tienen en el mercado regional.	Cámara de Comercio de Manizales por Caldas	03-07-2018	30-11-2018
Implementación de estrategias para el desarrollo de la innovación, la productividad, emprendimiento y el desarrollo empresarial en el tejido empresarial de la ciudad de Manizales por medio de procesos de capacitación, sensibilización y asesoría – Curso Concurso Manizales 100% Emprendedora - 2016.	Municipio de Manizales	03-05-2016	30-11-2016
Prestación de servicios para la implementación del centro de investigación, innovación y tecnología al sector panelero del departamento de Caldas, Centro BKDAU, Supía	Universidad de Caldas	24-06-2015	06-11-2015
Programa desarrollado por Ministerio de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones – MinTIC articulada con Colciencias, y la Unión Temporal Incubar Manizales – UManizales como entidad aliada en el Eje Cafetero. La metodología utilizada se basa en la validación del modelo de negocio de los emprendedores con el ánimo de aumentar las probabilidades de éxito en el mercado.	Unión Temporal Incubar Manizales - UManizales	07-10-2015	31-03-2017
Apoyar el fortalecimiento de la comercialización de los productos generados por la Abeja Angelita en el municipio de la Victoria	CORPOCALDAS	06-01-2016	05-05-2016
Aplicación de estrategia para la implementación de la evaluación regional del Agua en la jurisdicción de Caldas	CORPOCALDAS	07-01-2015	06-07-2015
Desarrollar y validar el modelo de negocios para un nuevo servicio con potencial de mercadeo de Aguas de Manizales	Aguas de Manizales	26-05-2015	15-10-2015
Programa de emprendimiento y fortalecimiento de población retornada que resida en el departamento de Caldas	Cancillería-Ministerio de Relaciones Exteriores	23-06-2015	15-10-2015

Proyecto	Entidad	Fecha de Inicio	Fecha de Terminación
Diseño, estructuración y desarrollo de una plataforma tecnológica para potencializar la gestión del conocimiento en las empresas	Fiduprevisora – Colciencias	18-03-2015	18-11-2015
Desarrollar plan estratégico de mercadeo y ventas para productores enmarcados en el biocomercio del oriente del departamento de Caldas	CORPOCALDAS	19-09-2014	18-02-2015
Definir la ruta de emprendimiento y los perfiles para la implementación de los servicios de incubación y aceleración en el Parque Agroindustrial Científico y Tecnológico del Pacífico – Parque Biopacífico	Parque Agroindustrial Científico y Tecnológico del Pacífico – Parque BIOPACÍFICO	01-04-2014	02-05-2014
Analizar el mercado para las ranas rojas (andionobates opistinomelas), de la selva de Florencia en el municipio de Samaná, identificando las condiciones en el mercado Alemán.	CORPOCALDAS	18-11-2013	15-05-2014
Desarrollar cadenas productivas de los servicios ecosistémicos de aprovisionamiento enmarcados en el biocomercio de la Caña Brava, El Bejuco y la Cidra como producto natural	CORPOCALDAS	30-09-2013	29-03-2014
Asesoría en procesos administrativos, mercadeo y formulación de proyectos de innovación. Acompañamiento en la planeación y ejecución de proyectos de innovación y desarrollo con Colciencias.	COLCIENCIAS: Maquiempanadas, Sustratos de Colombia, AB Networld, LABVIQ, Celbit, Enerprime, Cervecería Artesanal, Buchón de Agua, entre otros.	07-01-2015	06-07-2015
Aunar esfuerzos y contribuir en materia de Educación con gestión de recursos para apoyar la creación, el desarrollo y la financiación de 8 proyectos productivos que incorporan innovación aplicable a la producción nacional, al medio ambiente y/o al acompañamiento de los recursos naturales; con el fin de ejecutar la etapa final del proyecto “EduCación que genere progreso para el Eje Cafetero” y contribuir al desarrollo humano y social de los clientes actuales y potenciales del área de influencia de CHEC	Central Hidroeléctrica de Caldas - CHEC	11-12-2011	19-10-2013
Transferencia metodológica para la creación de la Red de Ángeles Inversionistas del Eje Cafetero, por medio de metodología, entrenamiento,	Angel Aventures México	01-10-2011	30-12-2011

Proyecto	Entidad	Fecha de Inicio	Fecha de Terminación
sensibilización y el cierre con una rueda de inversión			
Servicios Profesionales para fortalecer la capacidad de gestión comercial de las empresas creadas en el Eje Cafetero, a través del Programa Fondo Emprender	FONADE	26-01-2010	29-08-2010
Servicios Profesionales para diseñar y socializar el Plan Estratégico de Emprendimiento Regional, que conduzca de manera proactiva a la consolidación de la Estrategia de Emprendimiento Regional del departamento de Caldas	Cámara de Comercio de Manizales	17-11-2009	16-12-2009
Fortalecimiento de la capacidad de las incubadoras para la construcción de la base tecnológica de las empresas innovadoras durante el proceso de incubación, como mecanismo para mejorar las condiciones generales de desarrollo de las empresas en el mercado. Incubadoras acompañadas: AgroInnova, Corporación Incubadora de Empresas de la Guajira-CIEG, Tolima, Caribe, Parquesoft Manizales, CIEN, CREAME, Incubar Urabá, Incubar Sucre, ProEmpresas, Incubar Eje Cafetero, Incubar Quindío y Parquesoft Quindío	Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA	30-09-2008	30-12-2008

3. Alcance de la Propuesta

La presente propuesta y con base en la justificación, donde Incubar pone de base la metodología de la Startup Factory, a continuación, se describe el Programa de Madurez de negocios contemplando los componentes de pre-aceleración y aceleración.

3.1. ACELERACIÓN EMPRESARIAL - Startup Factory Growth/Late

En primera medida, se deja claro que la propuesta aquí presentada se centra específicamente en los siguientes elementos de la política:

Dimensión 1: Emprendimiento

Eje 1.1. Promoción de la cultura de emprendimiento y la innovación
- Consolidar una estrategia de promoción y apropiación de cultura de emprendimiento e innovación.

Eje 1.2. Generación de valor agregado e innovación
- Mejorar el nivel de desarrollo de los emprendimientos de alto potencial en la ciudad

- Desarrollar estrategias basadas en la gestión de innovación y nuevas tecnologías para el mejoramiento de la productividad en las empresas locales.

Eje 1.3. Acceso a financiamiento

- Dinamizar el ecosistema de financiamiento para las empresas e iniciativas de emprendimiento en Manizales, buscando la pertinencia de las estrategias acorde con las necesidades de los diferentes segmentos empresariales.

A través de las etapas del programa denominado **PROGRAMA STARTUP FACTORY GROWTH/LATE**," componente que buscamos sea acompañado por la secretaría de TIC y Competitividad espera fortalecer en un proceso más ágil, acelerar hasta 20 empresas que, a través de estrategias de negocios para inversión y crecimiento, plan comercial y de tracción, se logre la puesta en marcha una ruta de crecimiento y escalabilidad.

4. Descripción Programa Startup Factory etapas de Growth/Late

4.1. Propósito del programa

El Programa Startup Factory Growth/Late busca acelerar el crecimiento empresarial y la reactivación económica a través de la transferencia de capacidades de negocio (financieras, de arquitectura empresarial, de negociación y de pensamiento exponencial) que impactan las áreas de gobierno, de marketing y comerciales para acceso al levantamiento de capital, fortaleciendo las condiciones de sostenibilidad y/o escalabilidad de las empresas beneficiarias.

Superpoder

Aceleramos las empresas, adaptándonos a las necesidades y retos de cada una, transformando, potenciando y materializando sus objetivos de crecimiento, nuestros super poderes son:

1. Capital: Gestionamos articulación con diferentes actores y agentes de financiación o inversión, lo que ha facilitado la movilización de nuestros emprendedores. Somos el único programa de aceleración de la región con preparación y alistamiento financiero para inversión que finaliza con una rueda con los mejores ángeles inversionistas del eje cafetero y con entidades de financiación u otras redes de ángeles inversionistas del país.

2. Currículo: Programa flexible con cobertura regional (EJE CAFETERO) que se ajusta a las necesidades sectoriales y a la dinámica propia de cada empresa, por tal motivo, genera resultados efectivos en crecimiento (ventas, clientes, mercados) a través de una combinación entre método, equipo de trabajo y aliados.

3. Programa orientado al emprendedor, basado en la experiencia de cliente y en la capacidad que tiene de desarrollar su negocio.

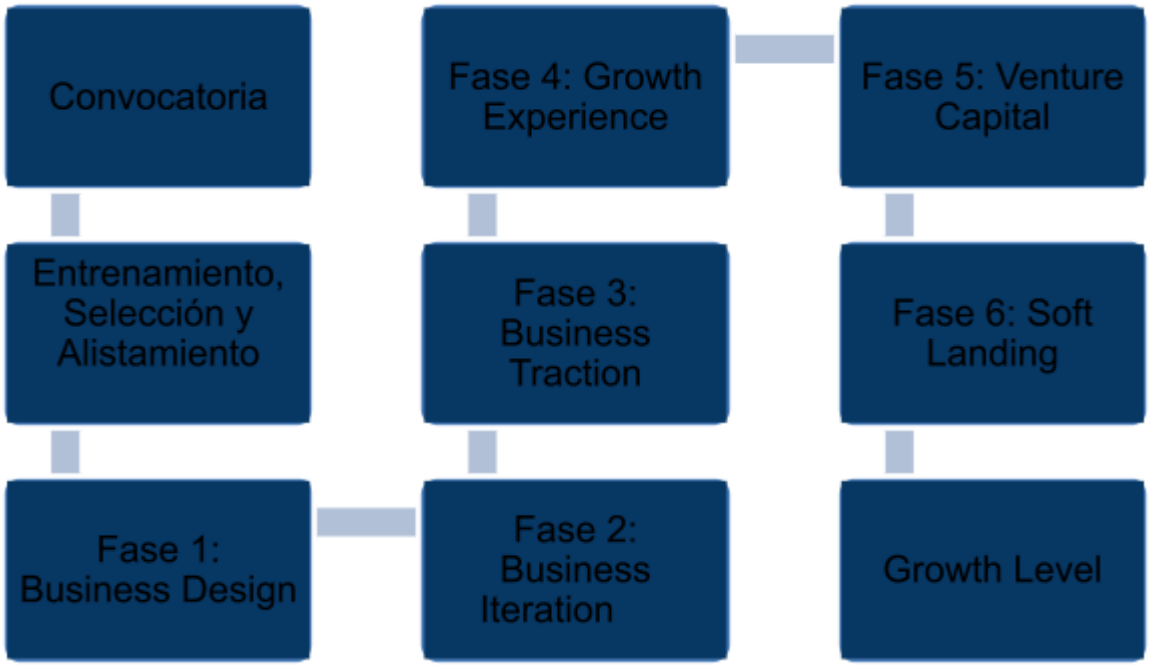
Transferimos capacidades de negocio y el método implica asesorías, mentorías, formación y financiación con articulación a la Red de Ángeles Inversionistas del Eje Cafetero (del cual somos aliados), y a otras entidades de financiación (banca tradicional, Fintech, entre otros) y al propio ecosistema de emprendimiento de cada territorio.

4. Networking: Capacidad de relacionamiento a nivel local, regional y nacional. Contamos con reconocimiento y reputación que nos permite generar lazos de confianza con diferentes actores en beneficio de los emprendedores del programa.

5. El capital relacional del equipo de trabajo principalmente la habilidad de tejer relaciones a nivel nacional es un factor que se visibiliza por los emprendedores del programa y por los resultados obtenidos en su relacionamiento.

4.2. Alcance del programa

El programa estima una (1) iteración con duración total de 36 semanas (incluyendo convocatoria) con impacto a empresas según las fases (siguiendo la orientación del PlayBook) como se muestra a continuación.



Los empresarios avanzan por fases que los irá habilitando para acceder a ciertos beneficios que están directamente relacionados con las acciones propuestas en cada fase previa, acá los empresarios se comprometen por medio a una carta dirigida al programa donde especificarán el tiempo mínimo que se establecerán en los términos de referencia.

En las acciones globales en el alcance del acompañamiento al empresario en los componentes definidos en la descripción metodológica:

1. Diseño, Rediseño de valor para sus productos y negocio.
2. Fortalecimiento de su estructura orgánica para la habilitación de capacidades de escalabilidad.
3. Identificación, revisión y optimización de la estrategia y ruta de negocio para el levantamiento de capital definida por el empresario.
4. Espacio de transferencia de capacidades de negocio como Bootcamps, cápsulas, asesorías, y entrenamientos y consultoría.
5. Asistencia en el abordaje de las estrategias con el fin de optimizar las probabilidades de éxito.
6. Networking comercial y financiero con las entidades financieras, inversionistas favorables y propicios para el empresario.
7. Acompañamiento en el seguimiento administrativo y técnico al cumplimiento del plan de financiación/inversión definida por el empresario.

Desde la perspectiva metodológica el programa contempla el siguiente alcance:

1. Convocatoria a empresas de base tecnológica o con interés en mover su residencia mercantil a Manizales que consolide un banco de elegibles de por lo menos 30 empresas que cumplan los criterios habilitantes establecidos en los Términos de Referencia.
2. Selección de 20 empresas que cumplan con los requisitos mínimos establecidos.
3. Bootcamps de inmersión y fortalecimiento en áreas especializadas para escalar.
4. Diseño de Prototipos y Productos Mínimos Viables que nos permita la identificación y validación de oportunidades de negocio.
5. Sesiones de trabajo consultivo con personal especializado en áreas fundamentales de negocio para crecer.
6. Espacios de exploración y experimentación para el desarrollo de productos y servicios digitales con impacto internacional.
7. Preparación en relacionamiento comercial, financiero e inversión (pitch, negociación y comunicación asertiva).

4.2.1. Mercado objetivo- Dirigido A

Los beneficios contemplados para los empresarios que sean habilitados en este programa son:

- Fortalecimiento de la propuesta de valor entregada al mercado.
- Exploración de nuevas oportunidades de negocio y mercados.
- Diseño de mejoras de producto o modelo de negocios.
- Alistamiento y despliegue de experimentos comerciales para la expansión de nuevos productos tecnológicos o digitales.
- Aceleración de las empresas medido en mercados, margen o rentabilidad
- Networking comercial como una estrategia de movilización de mercados y tracción para la motivación o potencial de inversión.
- Aporte al cierre de la brecha de financiación identificada en la política pública de emprendimiento, innovación y empleo.
- Dinamización del acceso a las alternativas de financiación para los empresarios.
- Fortalecimiento de las empresas en áreas financieras y gobierno corporativo principalmente.
- Negocio escalable desde el pensamiento exponencial de crecimiento.

De igual forma, los empresarios beneficiados generarán capacidades que les permitirán establecer una ruta de crecimiento con pensamiento exponencial y obtener todas las estrategias, fortalezas, métricas y alternativas para el acceso a recursos financieros, así:



4.2.2. Modalidad de Intervención

El programa se desarrollará en alternancia; sin embargo, se podrán intensificar las actividades presenciales, las cuales, serán comunicadas con anticipación, siempre y cuando, las condiciones sanitarias en la ciudad lo permitan, previa aprobación de la Alcaldía de Manizales.

4.2.3. Ajustes metodológicos del programa

Siguiendo con la dinámica de la cadena de valor, este componente del programa, permite dar respuesta a la Política ECE (Emprendimiento, Competitividad y Empleo), la cual apunta al

desarrollo y sostenibilidad de la ciudad, a través del impacto generado al emprendimiento en dos frentes principales: Dinamización y fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento e innovación y Acceso a financiamiento (Red de emprendimiento de Caldas, 2018) esto evidencia que cada día en nuestra ciudad se gesta un movimiento ascendente hacia el emprendimiento, y es la dinámica empresarial la que jalona la competitividad de la región.

En consecuencia, y dando continuidad a los procesos realizados por el Programa Elévate en los años 2019, 2020, 2021 y 2022, donde se desarrollaron estrategias de inversión para empresas en etapa temprana, se reafirma que no solo la promoción a la inversión, sino el acceso a fuentes alternativas de financiación se convierte en alternativas para lograr una mayor competitividad de las empresas. La estrategia se convierte en una alternativa de financiación no convencional y que permiten generar oportunidades de crecimiento para las empresas vinculadas al programa y así impulsar el crecimiento de la economía, con empresas financiera y estratégicamente fuertes.

En esta nueva operación vincula acciones relevantes asociadas a:

- Diseño de Producto digital.
- Diseño de experimentos comerciales.
- Oportunidades de expansión comercial.
- Diversificación de nuevos productos.
- Incorporación de dos etapas integradas: pre-aceleración (Growth) y aceleración (Late).

Existen beneficios adicionales, puesto que los inversionistas, intercambian no sólo capital físico, sino que también pueden participar de manera activa brindando conocimiento, clientes, fortalecimiento de habilidades blandas de las empresas, conocido como capital inteligente, a las empresas que se identifiquen como de potencial de alto crecimiento.

Por lo tanto, para el desarrollo integral de las empresas que van a jalonar la economía de la región, ha sido preciso establecer un ecosistema de emprendimiento que permita la creación y crecimiento apropiado de las mismas, lo que requiere entre otros, contar con los mecanismos apropiados de financiación para estas nuevas empresas en cada una de sus etapas, con el objetivo de 1) promover, por medio de inversiones productivas, esquemas innovadores que permitan que los empresarios tengan alternativas para acceder a financiación, 2) favorecer y fortalecer las condiciones de competitividad, 3) promover el crecimiento y expansión de las micro y pequeñas empresas, y 4) identificar potenciales fuentes de inversión y financiación.

Ajuste	Descripción
Duración	Se realizará una iteración de 32 semanas de intervención.
Currículo	Se reduce la intensidad horaria de formación para enfocar a las áreas de intervención según el cambio de duración del programa

Ajuste	Descripción
Bootcamp	Se incorporan los Bootcamp como espacios de inmersión para fortalecer las capacidades de los empresarios y habilitar capacidades bajo una metodología de inmersión y acompañamiento permanente.
Foco metodológico	Según los aprendizajes, para lograr la explotación comercial y levantamiento de capital, las empresas deben tener claro 5 elementos, la estrategia, el producto validado, la ruta comercial, el mercado y el alistamiento financiero. En tal sentido, este se convierte en el foco de intervención dentro del programa de aceleración.
Comités de aceleración	Desde el 2021 se tuvo la implementación de Elévate 2.0, una continuidad de Elévate y se concentró en Networking financiero. Este programa tuvo los denominados, comités de aceleración, que generaron mucho valor a los emprendedores, porque les permitió validar procesos y principalmente foco en la estrategia. En tal sentido, se plantea incorporar los comités en el programa en el 2023..
Networking	Desde el 2021 se concentró en Networking financiero, teniendo también el Networking comercial, en menor presencia. En tal sentido, se plantea incorporar no solo el Networking financiero sino con mayor relevancia el Networking Comercial en el programa presente programa del año 2023.
Asesorías	Se plantean mantener asesorías para lograr la implementación de los elementos establecidos por el programa, dado que en las versiones anteriores se realizaba principalmente desde la formación. Se hace necesario que exista acompañamiento en la implementación.
Pitch Day	Todo programa de emprendimiento, al igual que el programa de aceleración, sus egresados se convierten en un factor movilizador e inspirador. En esta versión se incluye el Pitch Day, se convierte en una vitrina de cierre para mostrar resultados e incentivar a otros emprendedores a participar de este u otros programas de acompañamiento que brinda el ecosistema.

4.2.4. Componentes metodológicos del programa

La metodología establece los siguientes complementos.

Diseño de Negocio:	Análisis y diseño de negocio contemplando las capacidades del negocio y su articulación adecuada con el mercado.
Prototipado (Product/Service Design) y Validación.	Técnicas para la construcción de Productos Mínimo Viables, la selección y exportación de oportunidades en el mercado desde la validación y experimentación.
Arquitectura de Negocio.	Configuración del negocio con los cimientos sólidos, las áreas claves, la estructura de crecimiento adecuada.
Gobernanza Corporativa.	Estructuración de la gobernanza integral y desagregadas del negocio para la operación del negocio, optimizando rentabilidad.

Relacionamiento Financiero.	Fortalecimiento del capital relacional y acciones de due diligence para el fortalecimiento de la capacidad financiera del negocio.
Exploración Comercial.	Diseño, alistamiento y despliegue de acciones comerciales que permitan saber las pautas para entregar un producto al mercado por medio ciclos comerciales.
Gestión Estratégica de Negocio.	Seguimiento a los indicadores y resultados esperados en el proceso de planeación estratégica.
Escalabilidad de Negocio.	Definición de la ruta de escalabilidad adecuada según las capacidades del negocio.

Sesiones de acompañamiento

Para este proceso de acompañamiento en la ruta de concretar financiamiento o inversión se contemplan los siguientes tipos de sesión.

Tabla 3. Sesiones de acompañamiento

Entrenamientos	Mentorías	Asistencia técnica
Actividades grupales para la transferencia de conceptos, métodos y técnicas en el cumplimiento de cada uno de los hitos del proceso de acompañamiento y otras áreas transversales fundamentales en el desarrollo de negocios.	Espacios individuales de acompañamiento técnico especializado, asesoría técnica para cada uno de los componentes, negocio, financiero marketing y comercial, finanzas.	Espacios colectivos de interacción con actores de la cadena de valor de las industrias de influencia, inversionistas, entidades de financiamiento e involucrados de otros ecosistemas con alto potencial de relacionamiento.

Bootcamps	Comités de Aceleración /directivos
Espacio intensivo que busca brindar conocimientos, herramientas, metodología, pero sobre todo inspiración para el desarrollo del proceso de pre aceleración y aceleración	Espacios individuales de acompañamiento con empresarios vinculados al mundo tecnológico, para apoyar en la toma de decisiones y en los procesos de aceleración, actuando como una primera versión de junta directiva.

4.2.5. Fases metodológicas

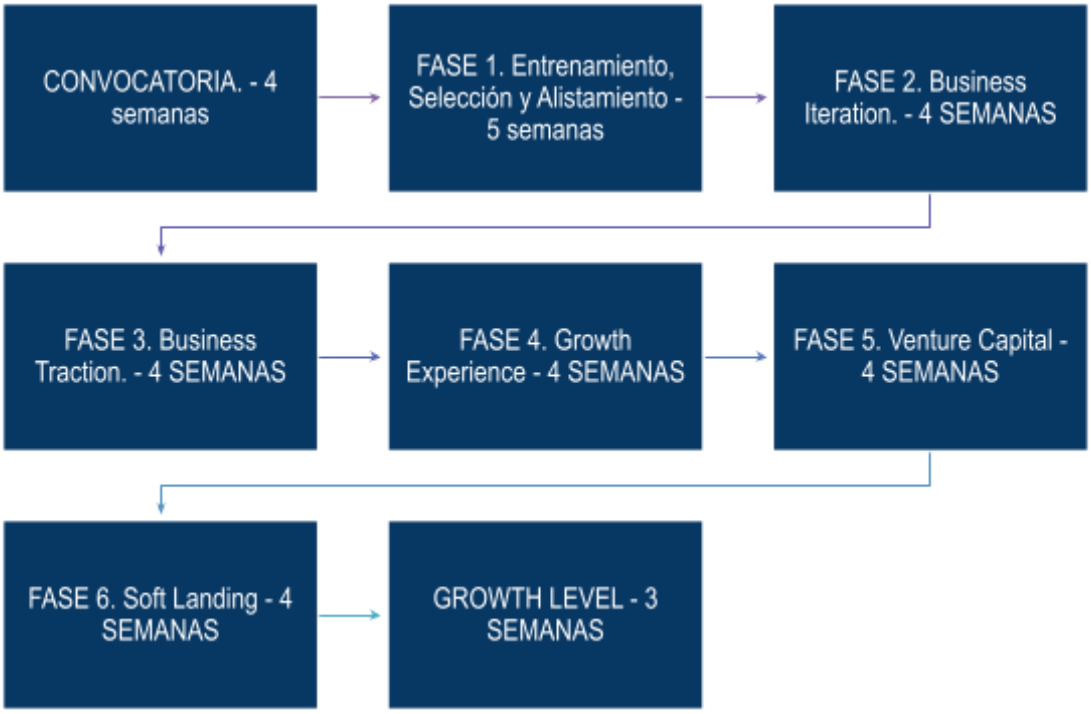
Con base en la metodología definida para este tipo de acompañamiento hacia la búsqueda de inversión, combinado con experiencia en procesos de fortalecimiento empresarial se presenta a continuación 4 etapas por las cuales se llevará a cabo el resultado esperado.

Fases Metodológica

En un proceso de 9 fases de 36 semanas, con una sola iteración, que busca generar valor en cada una de ellas como una dinámica alrededor de áreas clave de fortalecimiento empresarial para lograr la aceleración a las empresas vinculadas en las diferentes fases del proceso.

A continuación, se presenta la ruta metodológica propuesta para lograr el impacto contemplado para el programa.

Imagen 1. Fases metodológicas



Acciones generales de las Fases

En la tabla que se presenta a continuación, se describen las acciones generales a ejecutar en cada una de las fases del programa.

Tabla 4. Fases y acciones

Fase	Acciones Generales
Convocatoria	• Preparación y diseño de la convocatoria. • Realización 2 jornadas de sensibilización y socialización del programa • Convocatoria 50 Startups de las 4 verticales • Preselección semanal de 30 startups.
Entrenamiento, alistamiento y Selección	• Entrenamiento en Problem Solution Fit (PSF) • Entrenamiento en Tamaño de Mercado • Entrevistas a 30 startups de los 4 verticales • Selección de 20 Startups de los 4 verticales • Diagnóstico in-situ • Alistamiento del programa según diagnósticos
Fase 1: Business Design	• Bootcamp Business Design • Asesoría Técnica:

Fase	Acciones Generales
Fase 2: Business Iteration	• Bootcamp Business Iteration - Entrenamiento. - Asistencia • Asesoría Técnica. • Comités: - Estrategia de Negocio.
Fase 3: Business Traction	• Bootcamp Business Traction ○ - Entrenamiento. ○ - Asistencia • Asesoría Técnica. • Comités: ○ - Estrategia de Negocio.
Fase 4: Growth Experience	• Bootcamp: Growth Experience ○ - Entrenamiento. ○ - Asistencia • Asesoría Técnica. • Comités: ○ - Estrategia de Negocio.
Fase 5: Venture Capital	• Bootcamp Venture Capital ○ - Entrenamiento. ○ - Asistencia • Asesoría Técnica. • Comités: ○ - Estrategia de Negocio.
Fase 6: Soft Landing	• Bootcamp Soft Landing ○ - Entrenamiento. ○ - Asistencia • Asesoría Técnica: • Comités: ○ - Estrategia de Negocio.
Growth Level	• Diagnóstico de Madurez • Medición de resultados • Pitch Day

4.2.5.1. Convocatoria de Startup.

En esta primera etapa se realiza junto con la Alcaldía de Manizales la identificación de los sectores económicos de interés a vincular en el programa, teniendo en cuenta un perfil mínimo del tipo de startups que son susceptibles de recibir inversión.

Teniendo definida la orientación estratégica de los sectores económicos a incluir dentro del programa, se procede a diseñar los Términos de Referencia (TDR) y la programación de los tiempos de este, con base en las siguientes etapas.

Una vez aprobados los TDR se da apertura del programa y se procede a realizar dos Jornadas de sensibilización a los empresarios acerca de los mecanismos de financiación alternativos y socialización del programa.

La sensibilización se hará también con apoyo de las entidades de soporte de la Red de Emprendimiento de Caldas con base en los requerimientos mínimos que deben cumplir los startups para ser susceptibles de inversión.

Como resultado de la convocatoria se espera tener 30 startups preseleccionadas de los sectores definidos previamente. Al cierre de la convocatoria, se realiza un filtro inicial con base en los términos de referencia y consiste en la verificación de las condiciones mínimas para participar en el proceso:

- ➔ Validación en el mercado
- ➔ Equipo de trabajo
- ➔ Producto o servicio mínimo viable vendible y validado
- ➔ Información del startup al día y no estar incursa en situación frente a situaciones de incumplimiento de impuestos o préstamos
- ➔ Estén realmente dispuestos a recibir inversión (entregar participación en la propiedad)
- ➔ Estar en los sectores de la tesis de la Startup Factory.

En la descripción de los TDR se contempla que máximo el 20% de los startups habilitados para la siguiente fase, es decir 20 startups, puedan ser con registro mercantil con residencia fuera de Manizales y cuyo equipo directivo manifiesta en carta de compromiso firmada por junta de socios y representante legal que en caso de avanzar trasladaron su residencia a Manizales.

Tabla 5. Convocatoria StartUp Factory

N°	Componente	Detalle	Producto
1	Diseñar de Términos de Referencia	Se diseñan los Términos de Referencia (TDR) y la programación de los tiempos de este, el cual son aprobados por las partes involucradas en el proceso.	Términos de Referencia aprobados.
2	Convocatoria a startups	Convocatoria abierta para la postulación de startups que contempla un 90% de startups de Manizales, 10% de startups con registro mercantil residente en otras ciudades con compromiso de mover residencia. Contempla acciones como: ● Diseño de estrategia de convocatoria. ● Diseño de piezas. ● Acciones de Social Media, Mail Marketing. Se espera por lo menos un banco de 50 startups postuladas y preseleccionadas para proceder a seleccionar las 30 para la siguiente fase	Lista de mínimo 50 startups postulantes.
4	Jornada de Sensibilización	Se realizarán dos jornadas de sensibilización enfocadas a comunicar los beneficios del programa Startup Factory Growth/Late, presentar la ruta	2 jornadas de sensibilización.

N°	Componente	Detalle	Producto
		metodológica del acompañamiento y algunas temáticas para la reactivación económica. Estas actividades se harán con apoyo de las entidades de soporte de la Red de Emprendimiento de Caldas con base en los requerimientos mínimos que deben cumplir los startups para ser susceptibles de inversión. Tiempo: 2 horas, 1 horas cada jornada.	
5	Realizar proceso de selección y publicación de los 30 startups a continuar	Incluye un diseño de instrumento de selección de startups, el cual debe garantizar calidad más que cantidad. Contempla todo el proceso de selección de los 20 startups a continuar en el proceso de acompañamiento a *Fase 2: Selección.* Aquí se realiza la consolidación técnica de los resultados, se construye y comunica el resultado preliminar, se realiza la resolución de dudas y aclaraciones y se procede a publicar los resultados finales del proceso. La selección será realizada por un panel conformado por personal del equipo de trabajo operador, esta selección se hace según lo definido en los Términos de Referencia.	Top 30 startups seleccionadas

Se contempla que algunos de los criterios de los Términos de Referencia estén asociados a que los startups cumplan con:

- Sector: startups de Base Tecnológica en las siguientes categorías:
  - TIC
  - Biotecnología
  - Economía Circular
  - Silver Economy
- Equipo: al menos 3 personas en área directiva
- Mercado: evidencia de un mercado cuantificado.
- Validación en el mercado (ventas o tracción demostrables)
- Producto o servicio con potencial de escalamiento por su facilidad de ampliar capacidad instalada.
- Conocimiento del sector: barreras y oportunidades de crecimiento
- Dinámica comercial: canales comerciales
- Información del startup al día y no estar incursa en situación frente a situaciones de incumplimiento de impuestos o préstamos
- Inversión inicial por parte del equipo fundador
- Estén realmente dispuestos a recibir inversión (entregar participación en la propiedad)

- Adicionalmente, para startups fuera de Manizales, quieran traer su negocio a Manizales.

Dentro de los TDR se visualizará el número de horas que el empresario debe invertir para participar en el programa, toda vez que es exigente en el cumplimiento de las actividades y responsabilidades, resultantes del diagnóstico.

Luego de este filtro, se espera tener hasta 30 startups preseleccionadas para pasar a un último filtro el cual se basa en una actividad de entrenamiento para seleccionar 20 que serán acompañadas en las dos fases planteadas, pre-aceleración (Growth) y aceleración (Late).

4.2.5.2. Entrenamiento, Selección y Alistamiento

Objetivo: Que los empresarios entiendan y valoren la importancia de las finanzas e identifiquen, conozcan y apropien los aspectos más importantes en el proceso de levantamiento de capital para la escalabilidad de sus negocios y la reactivación económica, aprendiendo a manejarlas y a tomar decisiones con la información financiera, del Venture capital y el pensamiento exponencial.

Esta fase contempla las siguientes actividades:

Tabla 6. Indicador y entregable de la fase 2.

Componentes	Detalle	Producto
Levantamiento Línea de base inicial	Línea de base inicial de los 30 empresarios/startups preseleccionados	• Reporte Línea Base 30 empresarios.
Taller Problem Solution Fit	Entrenamiento para identificar fit con el problema o necesidad	• Reporte de Problem Solution Fit
Taller Tamaño de Mercado	Entrenamiento y definición de tamaño de mercado y potencial de crecimiento	• Memoria de entrenamiento. • Reporte de Tamaño del Mercado.
Entrevistas	Entrevistas individuales para selección de 20 startups (1 hora por startup 2 evaluadores)	• Reporte de Top 20 seleccionados
Selección de 20 startups	Revisión de avances para la selección de los 20 startups. 1. Evaluación y selección de 20 startups. 2. Publicación de las 20 startups seleccionadas. 3. Retroalimentación de los 10 startups NO seleccionadas.	

Durante la fase se evaluará no solamente información presentada y el estado de la organización sino el compromiso y evolución asociado a las acciones de corto plazo a implementar entre cada

sesión, lo que permitirá tomar la decisión para seleccionar las 20 startups que ingresan al proceso de acompañamiento del programa.

4.2.5.3. Fase 1: Business Design

Estructurar estratégicamente el diseño empresarial mediante las estrategias de optimización del modelo de negocio y el product market fit, El resultado final de este Bootcamp es que el empresario ajuste, estructure y valide su modelo de negocio y encuentre el nicho de mercado donde es más relevante, proyectándose hacia un crecimiento rentable y sostenido basado en la innovación.

Objetivo: Desarrollar capacidades para validar y transformar modelos de negocio con potencial de alto impacto, logrando generar mecanismos y/o herramientas de generación de valor empresarial. Más allá de mapear el modelo de negocio actual, el foco debe estar en identificar elementos para potenciar y acelerar el crecimiento de los empresarios beneficiarios.

Temas:

- Apropiación de la herramienta BMC.
- Concepto y herramientas para modelar el negocio.
- Construcción del modelo de negocio.
- Procesos de experimentación para probar sus prototipos y/o modelos en etapas tempranas.
- Definición de modelo de negocio bajo nuevas dinámicas del mercado a largo plazo.

La fase Business Design contempla:

Tabla 7. Business Design

Componentes	Detalle	Producto
BOOTCAMP 1 - Business Design Se desarrollarán 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas.	Desarrollar un proceso, una estrategia, un modelo o un startup que propicie nuevos negocios partiendo del producto/servicio planteado en las stages anteriores al programa. Tipos de sesiones a desarrollar ● Expert Class. ● Workshops. ● Mentor session. ● Toolkits.	● Experto Temático o Caso Empresario ● Modelo de Negocio ● Lienzo Canvas V1 Modelo de Negocio ● Validación de Modelo de Negocio - Pitch ● "Learning Card 1 ● Lienzo Pitch" ● 2 mentores por startup media hora cada uno ● Perfeccionamiento de Toolkits y Pitch ● Ronda Presentación del Pitch
Sesiones de Asesoría técnica	Banco de horas para asesorías en modelo de negocios y producto	● Reporte de sesiones en Asesoría Especializada

	(sesión de 1.5 horas)	
	PoC - Point Of Contact - Espacio de contacto con facilitadores para revisar nivel de avance y continuidad en el acompañamiento.	
	Seguimiento y asignación de horas	
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch	• Hasta 20 Pitch de los startups.
	Sesión de presentación de avances	
	Networking de retroalimentación	

4.2.5.4. Fase 2: Business Iteration

Describe acciones enfocadas a poner experimentar y validar en campo las hipótesis primarias sobre el propósito de nuestro negocio, entender al cliente, conocer sus motivaciones de consumo y uso, así como aquello que deba excluirse del negocio.

Objetivo: Exploración en campo del nivel de valor que entrega al mercado el modelo de negocio y el producto digital en nivel de PMV.

La fase contempla los siguientes componentes:

Tabla 8. Business Iteration

Componentes	Detalle	Producto
BOOTCAMP 2 – Business Iteration - Branding Strategy 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas	**Business Iteration:** Poner a prueba la hipótesis fundamental sobre la razón de ser de nuestro negocio y aprender sobre las necesidades de los clientes, y definir si debe mejorarse o eliminarse por completo. **Branding Strategy:** Definir el mensaje y los territorios de la marca, para que se construya la identidad visual y se gestionen los recursos gráficos que comunicarán los valores. **Tipos de sesiones a desarrollar:** • Expert Class. • Workshops. • Mentor session.	• Experto Temático o Caso Empresario • Propuesta de Valor • "Lienzo Propuesta de Valor • Testing Card 1 • Learning Card 2 • Branding Strategy • Brand Identity • 2 mentores por startup media hora cada uno • Perfeccionamiento de Toolkits del Bootcamp y Pitch • Ronda Presentación del Pitch

Componentes	Detalle	Producto
	• Toolkits.	
Comités de aceleración	Seguimiento con asesores de comité	• Reporte de comité
	Sesión de mentorías	
	Reporte de sesión de mentoría	
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocios, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros	• Reporte de sesiones en Asesoría Especializada
	PoC - Point Of Contact - Espacio de contacto con facilitadores para revisar nivel de avance y continuidad en el acompañamiento.	
	Seguimiento y asignación de horas	
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch	• Hasta 20 Pitch de los startups.
	Sesión de presentación de avances	
	Networking de retroalimentación	

4.2.5.5. Fase 3: Business Traction

Acciones enfocadas a la exploración en campo de las oportunidades de negocios por medio escenarios de validación con experimentos comerciales que permitan comprender las tendencias de consumo y nivel de articulación y empalme del negocio, mercado y producto.

Objetivo: Aprender a identificar las métricas claves para comprender la tracción de un negocio, en sus diferentes fases.

La fase contempla los siguientes componentes:

Tabla 9. Business Traction

Componentes	Detalle	Producto
BOOTCAMP 3 – Business Traction: 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas	Tipos de sesiones a desarrollar • Expert Class. • Workshops. • Mentor session. • Toolkits.	• Experto Temático o Caso Empresario • KPI • Tablero Métricas • NSM • Growth Tower Sheet del negocio • 2 mentores por startup media hora cada uno • Perfeccionamiento de Toolkits del Bootcamp y Pitch • Ronda Presentación del Pitch
Comités de aceleración	Sesión de seguimiento con mentores.	• Reporte de comites.
	Sesión de mentorías.	
	Reporte de sesión de mentoría.	
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocios, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros	• Reporte de sesiones en Asesoría Especializada
	PoC - Point Of Contact - Espacio de contacto con facilitadores para revisar nivel de avance y continuidad en el acompañamiento.	
	Seguimiento y asignación de horas	
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch	• Hasta 20 Pitch de los startups.
	Sesión de presentación de avances	
	Networking de retroalimentación	

4.2.5.6. Fase 4: Growth Experience

Esta fase está pensada para el crecimiento del negocio desde experimentos comerciales que permitan descubrir nuevos nichos de mercado.

Objetivo: Formar en el emprendedor el mindset de experimentar para validar las hipótesis y decidir las acciones a continuar realizando

La fase contempla los siguientes componentes:

Tabla 10. Growth Experience

Componentes	Detalle	Producto
BOOTCAMP 4 – Growth Experience 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas	Tipos de sesiones a desarrollar • Expert Class. • Workshops. • Mentor session. • Toolkits.	• Experto Temático o Caso Empresario • Cultura de Experimentación • Dashboard de Experimentos (Planeación) • Validación (Medición - Evaluación y Resultados) • Dashboard de Experimentos (Análisis de resultados y plan de acción) • 2 mentores por startup media hora cada uno • Perfeccionamiento de Toolkits del Bootcamp y Pitch • Ronda Presentación del Pitch
Comités de aceleración	Sesión de seguimiento con mentores	• Reporte de Comités.
	Sesión de mentorías	
	Reporte de sesión de mentoría	
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocios, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros	• Reporte de sesiones en Asesoría Especializada
	PoC - Point Of Contact - Espacio de contacto con facilitadores para revisar nivel de avance y continuidad en el acompañamiento.	
	Seguimiento y asignación de horas	
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch	• Hasta 20 Pitch de los startups.
	Sesión de presentación de avances	

Componentes	Detalle	Producto
	Networking de retroalimentación	

4.2.5.7. Fase 5: Venture Capital

Esta fase está enfocada en conocer los modelos de toma de decisión de inversión de los Fondos de Venture Capital (VCs) y ángeles inversionistas, operando tanto en contextos de países desarrollados como en entornos de países en vías de desarrollo. Además, se profundizará en los diferentes vehículos de inversión, el proceso de levantamiento de capital y metodologías de valoración de empresas. Estos nuevos conocimientos resultan útiles para obtener una preparación óptima para acceder a financiamiento para escalar y acelerara el crecimiento del startup.

Objetivo: Otorgar al emprendedor las herramientas necesarias para lograr el "éxito"

La fase contempla los siguientes componentes:

Tabla 11. Venture Capital

Componentes	Detalle	Producto
BOOTCAMP 5 – Venture Capital 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas.	Tipos de sesiones a desarrollar • Expert Class. • Workshops. • Mentor session. • Toolkits.	• Experto Temático o Caso Empresario • "Cómo atraer Inversores (Fundrasing) • Evaluación del startup (Venture Capital)" • One Pager • Investor Deck • Plantilla Investor Deck • 2 mentores por startup media hora cada uno • Perfeccionamiento de Toolkits del Bootcamp y Pitch • Ronda Presentación del Pitch
Comités de aceleración	Sesión de alineación mentores	• Reporte de comité
	Asignación de mentores a startups	
	Sesión de mentorías	
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: arquitectura de negocios y venture capital	• Reporte de sesiones en Asesoría Especializada

Componentes	Detalle	Producto
	PoC - Point Of Contact - Espacio de contacto con facilitadores para revisar nivel de avance y continuidad en el acompañamiento.	
	Seguimiento y asignación de horas	
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch	• Hasta 20 Pitch de los startups.
	Sesión de presentación de avances	
	Networking de retroalimentación	

4.2.5.8. Fase 6: Soft Landing

Esta fase se enfoca en la identificación y apertura a exploración del startup para la expansión de la marca en nuevos mercados, preferiblemente internacionales. Esto contempla la indagación de servicios con pertinencia en condiciones psicográficas y demográficas en esos nuevos mercados.

Buscamos brindar más herramientas para que los empresarios fortalezcan sus negocios, que puedan acceder a mercados internacionales por medio de una planificación estratégica y un acompañamiento especializado

Objetivo: Acompañar al emprendedor en la exploración y conquista de nuevos mercados internacionales para expandirse

La fase contempla los siguientes componentes:

Tabla 11. Soft Landing

Componentes	Detalle	Producto
BOOTCAMP 6 – Soft Landing: 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas	Tipos de sesiones a desarrollar • Expert Class. • Workshops. • Mentor session. • Toolkits.	• Experto Temático o Caso Empresario • Pre-internacionalización • Internacionalización • 2 mentores por startup media hora cada uno • Perfeccionamiento de Toolkits del Bootcamp y Pitch • Ronda Presentación del Pitch final

Componentes	Detalle	Producto
Comités de aceleración	Alineación asesores de comité Asignación de mentores a startups. Sesión de mentorías	• Reporte de Comité
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocios, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros	• Reporte de sesiones en Asesoría Especializada
	PoC - Point Of Contact - Espacio de contacto con facilitadores para revisar nivel de avance y continuidad en el acompañamiento.	
	Seguimiento y asignación de horas	
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch	• Hasta 20 Pitch de los startups.
	Sesión de presentación de avances	
	Networking de retroalimentación	

4.2.5.9. Growth Level

Esta fase de cierre se enfoca en consolidar los resultados obtenido en el proceso de acompañamiento permitiendo identificar el nivel de madurez de la empresa por medio de la medición de indicadores de los startups intervenidos, tanto cuanti como cualitativos, lo cual es tomado como insumo para la definición de un mapa de ruta para la prospección del negocio.

Objetivo: Consolidar y socializar el resultado de crecimiento y madurez de los startups acompañados durante el proceso.

Este nivel de madurez se mide desde el uso apropiación de las capacidades transferidas, como en los resultados expresados y socializados por el startup en el PITCH-DAY.

Esta fase contempla sesiones de seguimiento técnico y administrativo para la consolidación de los resultados e indicadores que soportan crecimiento.

4.2.6. Herramientas

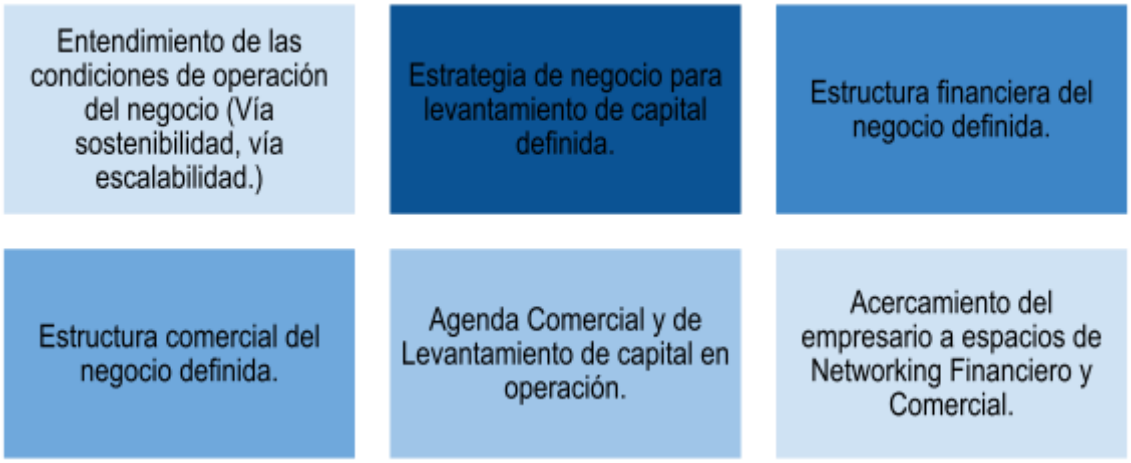
En la aceleración se espera preparar y empoderar al empresario en el uso de técnicas y métodos que le permitan el entendimiento, diseño y estructuración del enfoque organizacional adecuado requerido para lograr la escalabilidad.

En esta fase también es fundamental para la identificación de equipos de trabajo con el compromiso y disposición de tiempo para el trabajo de campo a realizar las actividades complementarias. Por tal razón, dado el nivel de desempeño y cumplimiento de las actividades y compromisos el programa podrá dar de baja al startup que no demuestre tal compromiso que se demanda, lo que permitirá que la siguiente startup en la lista de elegibles pueda ser llamada para continuar en el proceso.

4.2.7. Resultados esperados

Si bien existen unos resultados generales que se muestran a continuación, se cuenta con unos indicadores de medio y de resultado que se muestran mas adelante.

Resultados generales:



Indicadores de medio y de resultado:

Growth Stage (PRO-Accelerator)

Parámetro: Escalabilidad
Indicadores
clientes (PH5 - Business design)
Los clientes son el sector de stakeholders que requieren el producto/servicio y pagan por él.

usuarios (PH5 - Business design)
Los usuarios son el sector de los stakeholders que utilizan el producto/servicio aunque no necesariamente pagan por él.

Coste de procesos (PH6 - Business iteration)
Es el valor de la inversión requerida para hacer sostenible la producción.

Valor de las ventas (PH7 - Branding strategy)
Es el valor de los ingresos generados por la comercialización del producto/servicio.

sprints (PH6 - Business iteration) (PH7 - Branding strategy)
Los sprints son ciclos de desarrollo iterativos que facilitan la labor de reducir costos y aumentar el valor de las ventas.

Indicador clave de resultado
A cada empresa se le identifica el denominado North Star Metric (NSM), indicador que depende del modelo de negocios, del estado de madurez de la empresa o emprendimiento y del mismo sector económico en el que se encuentre. Por tal motivo, se tendrán 20 NSM y se evaluará el impacto en el crecimiento o escalabilidad del mismo.

5. Impacto programas ejecutados años anteriores

El programa anterior denominado ELÉVATE - aceleración empresarial ha logrado culminar con éxito sus 4 iteraciones durante 3 años, registrando en sus convocatorias más de 270 empresas inscritas interesadas en acelerar y potencializar su emprendimiento/startup/empresa, de las cuales se han seleccionado y acompañado más de 50 empresas de alto impacto de la ciudad de Manizales.

De estos resultados, se logró que:

- Más de 20 empresas levantarán capital para sus procesos de expansión comercial, transformación digital, desarrollo tecnológico, capacidad instalada, contratación de talento, desarrollo nuevas líneas de negocio, entre otros.
- Más de 35 empresas lograron una expansión comercial regional, nacional e internacional.
- Un crecimiento de ingresos promedio de 54% por empresa.
- Más del 92% de las empresas implementaron mejoras en su modelo de negocio (Spin Off, nuevas líneas de negocio, expansión geográfica, nuevos mercados, estructura organizacional, capacidad instalada, desarrollo tecnológico, entre otros).
- Empresas que pasaron por el programa lograron levantar recursos por más de 2.300.000.000 COP.
- Las empresas que pasaron por el programa lograron generar en promedio más de 15 conexiones comerciales / financieras y de inversión.
- El 90% de las empresas generaron al menos 2 intereses por parte de ángeles inversionistas en la Rueda de inversión.
- Más del 81% de las empresas generan entre 1 a 10 empleos directos e indirectos.

Alcances globales:

- Modelo de negocio escalable
- Apertura a la inversión u otros vehículos de levantamiento de capital para crecimiento y expansión organizacional
- Exploración, identificación y ampliación de mercado potencial objetivo (nacional e internacional)
- Validación de empresas en el mercado
- Ampliación portafolio de productos o servicios
- Incremento e impacto de talento humano al interior de la empresa
- Ampliación de capacidad operativa e instalada, estandarización de procesos
- Adopción de nuevas tecnologías y transformación digital
- Análisis, replanteamiento y reestructuración organizacional

- Incorporación de estrategias de marketing y comerciales al interior del startup.
- Seguimiento y control de información financiera y contable de la empresa para toma de decisiones

6. Cronograma

ETAPA	ACTIVIDAD	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				MES 6				MES 7				MES 8				MES 9			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Convocatoria	Preparación convocatoria																																				
	Realización 2 jornadas de sensibilización y socialización del programa																																				
	Covocatoria 50 startups de las 4 verticales																																				
	Preselección semanal de 30 startups																																				
Entrenamiento, Selección y Alistamiento	Entrenamiento en: Problem Solution Fit (PSF) y Tamaño de Mercado																																				
	Entrevistas a 30 startups de las 4 verticales																																				
	Selección de 20 Startups de las 4 verticales																																				
	Diagnóstico in-situ yAlistamiento del programa según diagnósticos																																				
Fase 1: Business Design	Bootcamp: Entrenamiento yasistencia técnica																																				
	Asesoria Técnica Modelo de Negocio yProducto																																				
Fase 2: Business Iteration	Bootcamp: Entrenamiento yasistencia técnica																																				
	Mentoria Arquitectura de Negocios yFinanzas																																				
	Asesoria Técnica (Producto, Marketing, Comercial, Otros más)																																				
	Comites: Estrategia de Negocio.																																				
Fase 3: Business Traction	Bootcamp: Entrenamiento yasistencia técnica																																				
	Mentoria Arquitectura de Negocios yFinanzas																																				
	Asesoria Técnica (Producto, Marketing, Comercial, Otros más)																																				
	Comites: Estrategia de Negocio.																																				
Fase 4: Growth Experience	Bootcamp: Entrenamiento yasistencia técnica																																				
	Mentoria Arquitectura de Negocios yFinanzas																																				
	Asesoria Técnica (Producto, Marketing, Comercial, Otros más)																																				
	Comites: Estrategia de Negocio.																																				
Fase 5: Venture Capital	Bootcamp: Entrenamiento yasistencia técnica																																				
	Mentoria Arquitectura de Negocios yFinanzas																																				
	Asesoria Técnica (Producto, Marketing, Comercial, Otros más)																																				
	Comites: Estrategia de Negocio.																																				
Fase 6: Soft Landing	Entrenamiento yasistencia técnica																																				
	Mentoria Arquitectura de Negocios yFinanzas																																				
	Asesoria Técnica (Producto, Marketing, Comercial, Otros más)																																				
	Comites: Estrategia de Negocio.																																				
Growth Level	Diagnóstico de Madurez																																				
	Medición de resultados																																				
	Pitch Day																																				

7. Propuesta Económica

PRESUPUESTO STARTUP FACTORY GOWTH-LATE FASES							
Convocatoria - 4 semanas							
Componentes	**Item**	**Unidad**	**Cantidad**	**APORTE ALCALDIA**		**APORTE INCUBAR**	
				Valor unitario	**Valor Total**	**Valor unitario**	
Preparación convocatoria	Diseño de términos de referencia de la convocatoria y cronograma	Documento	1	$ -	$ -	$ 380.000,00	$ 380.000,00
	Planeación de la logística de la convocatoria	Documento	1	$ -	$ -	$ 400.000,00	$ 400.000,00
Despliegue de la convocatoria	Realización de 2 jornadas de sensibiización	Taller	2	$ 250.000,00	$ 500.000,00	$ -	$ -
	Contactos peer to peer con emprendedores	Sesiones	10	$ -	$ -	$ 90.000,00	$ 900.000,00
	Contactos peer to peer con investigadores	Sesiones	10	$ -	$ -	$ 90.000,00	$ 900.000,00
Preselección de empresas Top 30	Selección de 30 empresas para entrenamiento	Horas	8	$ -	$ -	$ 165.000,00	$ 1.320.000,00
	Publicación del listado de las 30 empresas pre seleccionadas	Horas	2	$ -	$ -	$ 90.000,00	$ 180.000,00
Alistamiento y apoyo logistico	Coordinación	Mes	1	$ -	$ -	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
	Comunicaciones	Mes	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00	$ -	$ -
			Valor Total CONVOCATORIA		$ 1.700.000,00		$ 6.080.000,00

Entrenamiento, Selección y Alistamiento - 5 semanas							
Componentes	**Item**	**Unidad**	**Cantidad**	**APORTE ALCALDIA**		**APORTE INCUBAR**	
				Valor unitario	**Valor Total**	**Valor unitario**	
Levantamiento Línea de base inicial	Línea de base inicial de los 30 empresarios/emprendimientos pre seleccionados	Unidad	1	$ 1.400.000,00	$ 1.400.000,00	$ -	$ -
Taller Problem Solution Fit	Entrenamiento para identificar fit con el problema o necesidad	Taller	1	$ 350.000,00	$ 350.000,00		$ -
	Materiales e insumos	Refrigerios	30	$ 15.000,00	$ 450.000,00	$ -	$ -
Taller Tamaño de Mercado	Entrenamiento y definición de tamaño de mercado y potencial de crecimiento	Taller	1	$ 350.000,00	$ 350.000,00		$ -
	Materiales e insumos	Refrigerios	30	$ 15.000,00	$ 450.000,00	$ -	$ -
Entrevistas	Entrevistas individuales para selección de 20 empresas/emprendimientos (1 hora por empresa 2 evaluadores)	Sesiones	30	$ 180.000,00	$ 2.700.000,00	$ 180.000,00	$ 2.700.000,00
Selección de 20 empresas/emprendedores	Evaluación y selección de 20 empresas/emprendimientos	Horas	8	$ -	$ -	$ 150.000,00	$ 1.200.000,00
	Publicación de las 20 empresas/emprendimientos seleccionados	Publicación	1	$ -	$ -	$ 120.000,00	$ 120.000,00
	Retroalimentación de las 10 empresas/emprendimientos NO seleccionados	Documento	10	$ -	$ -	$ 150.000,00	$ 1.500.000,00
Alistamiento y apoyo logístico	Coordinación	Mes	1,2	$ -	$ -	$ 2.000.000,00	$ 2.400.000,00
	Diagnóstico individual y presencial a las 20 empresas/emprendimientos seleccionados	Unidad	20	$ 330.000,00	$ 6.600.000,00	$ -	$ -
	Alistamiento del acompañamiento según las empresas seleccionadas y sus necesidades	Unidad	20	$ -	$ -	$ 350.000,00	$ 7.000.000,00
	Comunicaciones	Mes	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00	$ -	$ -
			Valor Total ENTRENAMIENTO, SELECCIÓN y ALISTAMIENTO		$ 13.500.000,00		$ 14.920.000,00

FASE1. Business Design - 4 SEMANAS							
Componentes	Item	Unidad	Cantidad	APORTE ALCALDIA		APORTE INCUBAR	
				Valor unitario	Valor Total	Valor unitario	Valor Total
BOOTCAMP 1: PMV y Business design	Expert Class	Sesión	1	$ 3.000.000,00	$ 1.500.000,00	$ 3.000.000,00	$ 1.500.000,00
	Workshops	Sesión	2	$ -	$ -	$ 220.000,00	$ 440.000,00
	Mentor session	Sesión	8	$ -	$ -	$ 330.000,00	$ 2.640.000,00
	Toolkits	Unidad	20	$ 150.000,00	$ 3.000.000,00	$ -	$ -
	Materiales e insumos	Refrigerios	40	$ 15.000,00	$ 600.000,00	$ -	$ -
	Documentación del resultado	Unidad	20	$ 100.000,00	$ 2.000.000,00	$ -	$ -
Sesiones de Asesoría técnica	Banco de horas para asesorías en modelo de negocios y producto (sesión de 1.5 horas)	Sesión	20	$ -	$ -	$ 250.000,00	$ 5.000.000,00
	PoC	Empresa	20	$ -	$ -	$ 180.000,00	$ 3.600.000,00
	Seguimiento y asignación de horas	Unidad	1	$ -	$ -	$ 800.000,00	$ 800.000,00
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch	Unidad	1	$ 220.000,00	$ 220.000,00	$ -	$ -
	Sesión de presentación de avances	Sesión	1	$ -	$ -	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
	Networking de retroalimentación	Sesión	1	$ -	$ -	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Apoyo logístico y operativo	Gestión digital	kit	1	$ 180.000,00	$ 180.000,00	$ -	$ -
	Coordinación	Mes	1	$ -	$ -	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
	Comunicaciones	Mes	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00	$ -	$ -
			Valor Total FASE1 BUSINESS DESIGN		$ 8.700.000,00		$ 19.980.000,00

FASE2. Business Iteration. - 4 SEMANAS							
Componentes	Item	Unidad	Cantidad	APORTE ALCALDIA		APORTE INCUBAR	
				Valor unitario	Valor Total	Valor unitario	Valor Total
BOOTCAMP 2: BUSINESS ITERATION	Expert Class	Sesión	1	$ 3.000.000,00	$ 1.500.000,00	$ 3.000.000,00	$ 1.500.000,00
	Workshops	Sesión	2	$ -	$ -	$ 220.000,00	$ 440.000,00
	Mentor session	Sesión	8	$ -	$ -	$ 330.000,00	$ 2.640.000,00
	Toolkits	Unidad	20	$ 150.000,00	$ 3.000.000,00	$ -	$ -
	Documentación del resultado	Unidad	20	$ 100.000,00	$ 2.000.000,00	$ -	$ -
Comités de aceleración	Sesión de seguimiento con Comités	Sesión	1	$ -	$ -	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
	Sesión de Comités de aceleración	Sesión	20	$ -	$ -	$ 330.000,00	$ 6.600.000,00
	Reporte de sesión de aceleración	Unidad	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00	$ -	$ -
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocios, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros	Sesión	20	$ -	$ -	$ 250.000,00	$ 5.000.000,00
	PoC	Empresa	20	$ -	$ -	$ 180.000,00	$ 3.600.000,00
	Seguimiento y asignación de horas	Unidad	1	$ -	$ -	$ 800.000,00	$ 800.000,00
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch	Unidad	1	$ 220.000,00	$ 220.000,00	$ -	$ -
	Sesión de presentación de avances	Sesión	1	$ -	$ -	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
	Networking de retroalimentación	Sesión	1	$ -	$ -	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Apoyo Logístico y operativo	Coordinación	Mes	1	$ -	$ -	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
	Comunicaciones	Mes	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00	$ -	$ -
			Valor Total FASE2 - BUSINESS ITERATION		$ 8.920.000,00		$ 27.580.000,00

FASE3. Business Traction. - 4 SEMANAS							
Componentes	Item	Unidad	Cantidad	APORTE ALCALDIA		APORTE INCUBAR	
				Valor unitario	Valor Total	Valor unitario	Valor Total
BOOTCAMP 3: BUSINESS TRACTION	Expert Class	Sesión	1	$ 3.000.000,00	$ 1.500.000,00	$ 3.000.000,00	$ 1.500.000,00
	Workshops	Sesión	2	$ -	$ -	$ 220.000,00	$ 440.000,00
	Mentor session	Sesión	8	$ -	$ -	$ 330.000,00	$ 2.640.000,00
	Toolkits	Unidad	20	$ 150.000,00	$ 3.000.000,00	$ -	$ -
	Documentación del resultado	Unidad	20	$ 100.000,00	$ 2.000.000,00	$ -	$ -
Comités de aceleración	Sesión de seguimiento con Comités	Sesión	1	$ -	$ -	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
	Sesión de Comités de aceleración	Sesión	20	$ -	$ -	$ 330.000,00	$ 6.600.000,00
	Reporte de sesión de aceleración	Unidad	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00	$ -	$ -
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocios, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros	Sesión	20	$ -	$ -	$ 250.000,00	$ 5.000.000,00
	PoC	Empresa	20	$ -	$ -	$ 180.000,00	$ 3.600.000,00
	Seguimiento y asignación de horas	Unidad	1	$ -	$ -	$ 800.000,00	$ 800.000,00
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch	Unidad	1	$ 220.000,00	$ 220.000,00	$ -	$ -
	Sesión de presentación de avances	Sesión	1	$ -	$ -	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
	Networking de retroalimentación	Sesión	1	$ -	$ -	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Apoyo Logístico y operativo	Coordinación	Mes	1	$ -	$ -	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
	Comunicaciones	Mes	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00	$ -	$ -
			Valor Total FASE3 - BUSINESS TRACTION		$ 8.920.000,00		$ 27.580.000,00

FASE 4. Growth Experience - 4 SEMANAS							
Componentes	Item	Unidad	Cantidad	APORTE ALCALDIA		APORTE INCUBAR	
				Valor unitario	Valor Total	Valor unitario	Valor Total
BOOTCAMP 4: GROWTH EXPERIENCE	Expert Class	Sesión	1	$ 3.000.000,00	$ 1.500.000,00	$ 3.000.000,00	$ 1.500.000,00
	Workshops	Sesión	2	$ -	$ -	$ 220.000,00	$ 440.000,00
	Mentor session	Sesión	8	$ -	$ -	$ 330.000,00	$ 2.640.000,00
	Toolkits	Unidad	20	$ 150.000,00	$ 3.000.000,00	$ -	$ -
	Documentación del resultado	Unidad	20	$ 100.000,00	$ 2.000.000,00	$ -	$ -
Comité de aceleración	Sesión de seguimiento con Comités	Sesión	1	$ -	$ -	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
	Sesión de Comités de aceleración	Sesión	20	$ -	$ -	$ 330.000,00	$ 6.600.000,00
	Reporte de sesión de aceleración	Unidad	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00	$ -	$ -
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocios, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros	Sesión	20	$ -	$ -	$ 250.000,00	$ 5.000.000,00
	PoC	Empresa	20	$ -	$ -	$ 180.000,00	$ 3.600.000,00
	Seguimiento y asignación de horas	Unidad	1	$ -	$ -	$ 800.000,00	$ 800.000,00
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch	Unidad	1	$ 220.000,00	$ 220.000,00	$ -	$ -
	Sesión de presentación de avances	Sesión	1	$ -	$ -	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
	Networking de retroalimentación	Sesión	1	$ -	$ -	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Apoyo Logístico y operativo	Coordinación	Mes	1	$ -	$ -	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
	Comunicaciones	Mes	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00	$ -	$ -
				Valor Total FASE4 - BUSINESS GROWTH	$ 8.920.000,00		$ 27.580.000,00

FASE 5. Venture Capital - 4 SEMANAS							
Componentes	Item	Unidad	Cantidad	APORTE ALCALDIA		APORTE INCUBAR	
				Valor unitario	Valor Total	Valor unitario	Valor Total
BOOTCAMP 5: VENTURE CAPITAL	Expert Class	Sesión	1	$ 3.000.000,00	$ 1.500.000,00	$ 3.000.000,00	$ 1.500.000,00
	Workshops	Sesión	2	$ -	$ -	$ 220.000,00	$ 440.000,00
	Mentor session	Sesión	8	$ -	$ -	$ 330.000,00	$ 2.640.000,00
	Toolkits	Unidad	20	$ 150.000,00	$ 3.000.000,00	$ -	$ -
	Documentación del resultado	Unidad	20	$ 100.000,00	$ 2.000.000,00	$ -	$ -
Comité de aceleración	Sesión de seguimiento con Comités	Sesión	1	$ -	$ -	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
	Sesión de Comités de aceleración	Sesión	20	$ -	$ -	$ 330.000,00	$ 6.600.000,00
	Reporte de sesión de aceleración	Unidad	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00	$ -	$ -
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: arquitectura de negocios y venture capital	Sesión	20	$ -	$ -	$ 250.000,00	$ 5.000.000,00
	PoC	Empresa	20	$ -	$ -	$ 180.000,00	$ 3.600.000,00
	Seguimiento y asignación de horas	Unidad	1	$ -	$ -	$ 800.000,00	$ 800.000,00
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch	Unidad	1	$ 220.000,00	$ 220.000,00	$ -	$ -
	Sesión de presentación de avances	Sesión	1	$ -	$ -	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
	Networking de retroalimentación	Sesión	1	$ -	$ -	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Apoyo Logístico y operativo	Coordinación	Mes	1	$ -	$ -	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
	Comunicaciones	Mes	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00	$ -	$ -
				Valor Total FASE 5 - VENTURE CAPITAL	$ 8.920.000,00		$ 27.580.000,00

FASE 6. Soft Landing - 4 SEMANAS							
Componentes	Item	Unidad	Cantidad	APORTE ALCALDIA		APORTE INCUBAR	
				Valor unitario	Valor Total	Valor unitario	Valor Total
BOOTCAMP 2: BUSINESS ITERATION	Expert Class	Sesión	1	$ -	$ -	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
	Workshops	Sesión	2	$ -	$ -	$ 220.000,00	$ 440.000,00
	Mentor session	Sesión	8	$ -	$ -	$ 330.000,00	$ 2.640.000,00
	Toolkits	Unidad	20	$ 150.000,00	$ 3.000.000,00	$ -	$ -
	Documentación del resultado	Unidad	20	$ 100.000,00	$ 2.000.000,00	$ -	$ -
Comité de aceleración	Sesión de seguimiento con Comités	Sesión	1	$ -	$ -	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
	Sesión de Comités de aceleración	Sesión	20	$ -	$ -	$ 330.000,00	$ 6.600.000,00
	Reporte de sesión de aceleración	Unidad	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00	$ -	$ -
Asesorías especializadas	Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocios, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros	Sesión	20	$ -	$ -	$ 250.000,00	$ 5.000.000,00
	PoC	Empresa	20	$ -	$ -	$ 180.000,00	$ 3.600.000,00
	Seguimiento y asignación de horas	Unidad	1	$ -	$ -	$ 800.000,00	$ 800.000,00
Pitch cierre de fase	Cápsula de pitch	Unidad	1	$ 220.000,00	$ 220.000,00	$ -	$ -
	Sesión de presentación de avances	Sesión	1	$ -	$ -	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
	Networking de retroalimentación	Sesión	1	$ -	$ -	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00
Apoyo Logístico y operativo	Coordinación	Mes	1	$ -	$ -	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00
	Comunicaciones	Mes	1	$ 1.200.000,00	$ 1.200.000,00	$ -	$ -
				Valor Total FASE 6 - SOFT LANDING	$ 7.420.000,00		$ 29.080.000,00

Growth Level - 3 SEMANAS							
Componentes	Item	Unidad	Cantidad	APORTE ALCALDIA		APORTE INCUBAR	
				Valor unitario	Valor Total	Valor unitario	Valor Total
Medición individual	Aplicación de diagnóstico de fase de crecimiento	Unidad	20	$ -	$ -	$ 180.000,00	$ 1.800.000,00
Sesión de pitch day	Cápsula de pitch	Unidad	1	$ 220.000,00	$ 220.000,00	$ -	$ -
	Sesión de presentación pitch de inversión	Sesión	1	$ -	$ -	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
	Revisión individual del dataroom	Sesión	20	$ -	$ -	$ 100.000,00	$ 2.000.000,00
	Logística del evento de pitch day	Unidad	1	$ 1.780.000,00	$ 1.780.000,00	$ -	$ -
	Networking de retroalimentación	Sesión	1	$ -	$ -	$ 3.000.000,00	$ 3.000.000,00
Apoyo Logístico y operativo	Coordinación	Mes	1	$ -	$ -	$ 1.800.000,00	$ 1.800.000,00
	Comunicaciones	Mes	1	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00	$ -	$ -
				Valor Total GROWTH LEVEL	**$ 3.000.000,00**		**$ 11.600.000,00**
				Valor Total SUF GROWTH AND LATE	**$ 70.000.000,00**		**$ 191.980.000,00**
				Valor Total SUF GROWTH AND LATE	**$ 261.980.000,00**		
				Valor Total por empresa	**$ 12.495.667**		

El valor total de la propuesta es de DOSCIENTOS SESENTA Y UN MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA MIL PESOS MCTE ($261.980.000), de los cuales SETENTA MILLONES DE PESOS MCTE ($70.000.000) son aportes por parte de la Alcaldía de Manizales, y CIENTO NOVENTA Y UN MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA MIL PESOS MCTE ($191.980.000), son aportes por parte de Incubar provenientes de recursos propios y de recursos de cofinanciación del Sistema General de Regalías y de los aliados.

8. Perfil equipo de Coordinadores metodológicos

CLAUDIA PATRICIA BENAVIDES SALAZAR
Ingeniera Industrial con Maestría en Creatividad e Innovación en las Organizaciones, Candidata a Doctora en Competitividad e Innovación de la Universidad de Deusto – País Vasco (España). Más de 15 años de experiencia con modelos de gestión de innovación que se han implementado en empresas de base tecnológica vinculadas a la Incubadora de empresas. Directora Incubar Manizales.

Experiencia en asesoría, consultoría y acompañamiento empresarial: capacidades para la construcción de la base tecnológica en las empresas, modelos de Innovación, modelos de negocio, propuestas de valor, planes estratégicos, sistema de madurez de gestión de conocimiento, del cual diseñó una metodología que actualmente se encuentra en ajuste para ampliar cobertura en el mercado. Esta experiencia se ha consolidado por haber trabajado en estos años con más de 65 proyectos y empresas.

MOISÉS JHONATAN RENTERÍA CAMPAÑA
Ingeniero de Sistemas y Computación de profesión, estudiante de Maestría en Ingeniería con énfasis en software y arquitectura empresarial de la Universidad del Quindío.

Facilitador y Mentor Experto del Ministerio de las TIC en el programa Apps.co. Gestor Estratégico de Negocios en Mirus Smart Solutions. Acompañamiento en: Desarrollo de Negocio, Experiencia de Usuario y Arquitectura Empresa para Pymes.

Consultor en el Diseño y Fortalecimiento de sistemas de gestión de I+D+i para la especialización de ofertas empresariales para jalonar el desarrollo de capacidades y soluciones especializadas, que permiten cerrar las brechas asociadas a la transformación digital sectoriales.

SEBASTIÁN ARISTIZÁBAL CANDAMIL
Profesional en Mercadeo Nacional e Internacional, especialista en Gerencia Estratégica de Proyectos con énfasis en Finanzas y estudios avanzados en Finanzas Corporativas. Cuenta con amplia experiencia en valoración de empresas, planeación financiera, evaluación de proyectos y planeación estratégica para compañías en sectores como; retail, servicios, tecnología, agrícola, manufactura, entre otros. Ha estructurado y liderado múltiples proyectos tanto en el sector público como privado.

9. Perfil equipo de Asesores y Mentores

Contamos con un equipo de empresarios, CEOs, gerentes, expertos temáticos y académicos de alto impacto a lo largo del territorio nacional, con más de cinco (5) años o más de experiencia laboral, o como emprendedor, o como empresario, o desempeñándose en actividades de mentoría, asesoría o consultoría empresarial. Adicionalmente, cuentan con experiencia en el acompañamiento de empresas en los sectores: TIC principalmente, seguido por acompañamiento en Biotecnología, Economía Circular y Silver Economy.

Si bien se presentan a continuación nombres de los primeros asesores y mentores, es posible que algunos puedan cambiar por disponibilidad en el momento de iniciar el acompañamiento. El cambio del mentor o asesor no modifica el perfil que se presenta en la siguiente tabla; es decir, siempre serán personas con experiencia empresarial en el campo del desarrollo de negocios o del campo de la gestión de tecnología.

Tabla 12. Perfil Mentores y Asesores

Nombre Mentor/Asesor	Perfil	Rol
Angelo Adrian Quintero Ciprian	Engenieer Manager en Playvox. Ideador y solucionador en el sector TI por más de 11 años.	Empresario
Juan David Varón	Wulf Games Co Founder, Game Developer entrepreneur. Emprendedor con más de 8 años de experiencia en Desarrollo de Juegos. CEO y fundador de la empresa Wulf Games; una de las nueve empresas aceptadas por la aceleradora internacional Game Founders Asia en la primavera de 2017. Entrenado por las principales compañías como Google, Apple, King y muchas otras.	Empresario
Alejandra Zerdá	Web Developer (Drupal - WordPress) | ScrumMaster® Certificada | Activista Software libre. Transformando vidas con la tecnología	Empresaria
Jean Phillip Bernier	Business Analytics / Artificial Intelligence / Quantum Computing / CEO AnniQ and Spin Quantum Tech	Empresario
Andrés Martínez	Gerente de Arquitectura Empresarial basada en Tecnologías - Mentor experto en innovación estratégica - Consultor experto en planeación estratégica e Innovación	Consultor
Rafael Andrés Tovar Niño	Ayudo a crear un cambio social y económico en los países emergentes para mejorar la vida de las	Empresario/ Inversionista

Nombre Mentor/Asesor	Perfil	Rol
	personas, a través de la inclusión financiera, la salud, la innovación y la promoción tecnológica. Inversionista, emprendedor y estratega financiero, autor del boletín económico Latam Startup Economy en LinkedIn. Reconocido como Top Financial Advisor para el Programa Apps.co en 2018, soy mentor de startups para construir modelos de negocios sostenibles y rentables. CEO y fundador de Nufarmatech, ecosistema digital de salud. Entrepreneur | CEO | Fintech | Healthtech | Retailtech | Sustainability | Corporate Finance | Startups | Financial Advisory | Mentorship | Venture Capital	
Francisco Ospina	Project Management / Digital Transformation / formulación y gerencia de proyectos tecnológicos / Mentor en metodologías PMI/Lean Startup/ Testing Business Model y transformación digital	Consultor
Diana Carolina Santos	Asesora y consultora Innovación y transformación Digital / Mentora Programas Aceleración a Empresas / Project Manager	Consultora
Jery Tatiana Marquez Buitrago	IT Professional | Agile Coach | Scrum Master and Product Owner Professional Certificate | Agile | Digital Transformation | Innovation | Mentoring	Consultora
Sebastián Martínez Pérez	Co Fundador / CEO Aval Trade. Con experiencia en Healt care, Innovation, Technology, Business models y Entreprenership	Empresario
Jose Mauricio Miguez Giraldo	Ingeniero Electrónico - Consultor - Gestión IT - Big Data enfocada a negocios	Consultor
Juan David Builes Giraldo	Diseñador Industrial, Especialista en Gerencia Financiera y Master en Innovación Social. Cuento con más de 10 años de experiencia en creación y dirección de empresas, análisis de modelos de negocios, direccionamiento estratégico y liderazgo de equipos de trabajo. Expresidente de la Junta Directiva de Andi del Futuro de Caldas, además miembro de la Junta Directiva Nacional de esta Asociación.	Empresario/ Consultor

Nuestro equipo de mentores y asesores expertos acompañarán a los emprendedores / empresarios durante la formación en el programa, para brindar sus conocimientos, experiencias y compartir diversas herramientas que faciliten el fortalecimiento de los modelos de negocio y establecer una ruta clara para continuar la aceleración empresarial.

10. Perfil equipo de Consultores Empresariales

Equipo nacional de CEOs, gerentes, dueños de empresas en el sector TIC, con amplia experiencia en consultoría y participación en juntas directivas. Son los encargados de compartir conocimientos y experiencia con los emprendedores / empresarios, con el objetivo de darles orientación para la gestión de sus empresas.

Tabla 13. Perfil Consultores

Nombre Consultor	Perfil	Rol
Camilo Andrés Montañez Aldana	Ingeniero Industrial - Experto y Consultor en tecnologías inmersivas: Metaverso, Realidad Aumentada, Realidad Virtual e Inteligencia Artificial.	Consultor
Nelson Rodrigo García Chávez	Director de Consultoría en Innovación - Catedrático en Estrategia, Opinión Pública y Liderazgo	Investigador
Paulette Franco	Asesora Consejería Presidencial para Transformación Digital (Presidencia de la República de Colombia) - Consultora y mentora en desarrollo de negocios.	Consultor
Olga Lucia Ruiz Correa	Gerente (Tezio Tecnología Interactiva) - Líder Programa Ondas (Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación)	Consultor
Oliver Sahlmann	Managing Director at Volkswagen Group Academy Mexico, Leader People Strategy VW de México, Founding Member Blackshiip, Founding Member Upciety	Inversionista
Oscar Yesid Romero Arenas	Gerente de planeación, arquitectura y aplicaciones en POSTOBON S.A. Con experiencia en el área de las TIC. Conocimientos y experiencia en estrategia de tecnología, negociación, planeación, coordinación, implementación de proyectos y programas orientados a las tecnologías de la información, las comunicaciones y la	Empresario

Nombre Consultor	Perfil	Rol
	transformación digital, basado en metodologías tradicionales (PMI) y ágiles (SCRUM).	
Gaby Muñoz	CEO & Co-fundadora Taxia Life. Ingeniera Electrónica y Telecomunicaciones con estudios complementarios en Gerencia Estratégica y de Proyectos, Administración y Dirección de Empresas con 20 Años de experiencia en empresa de transporte y despacho de taxis. 9 Años de experiencia liderando equipos de operaciones, comercial y marketing. 8 Años de experiencia en Gerencia de Alianzas, Negocios y Expansión. 4 Años de experiencia como Asesor de Comité Directivo Senior para Startups.	Empresaria
Julián Villarreal	Gerente de producto y Cofundador de Smart Data & Automation. Ingeniero electrónico con experiencia en el sector de telecomunicaciones, en áreas de desarrollo de software, comercial y de mercadeo, enfocado en el planteamiento e implementación de servicios de valor agregado y gerencia de producto. 11 años como emprendedor, con empresas orientadas al entretenimiento móvil, eHealth y desarrollo de software. Mentor del programa apps.co y asesor de junta, en programas de descubrimiento y aceleración.	Empresario/ Inversionista
Gustavo Adolfo Orjuela Segura	Administrador de Negocios Internacionales de la Universidad del Rosario, con Maestría en Gerencia de la Innovación. Con más de 12 años de experiencia en emprendimiento. Docente universitario en el (CESA), Universidad del Rosario y Pontificia Universidad Javeriana, entre otras. Asesor técnico en la Fase de Descubrimiento de Negocios de Apps.co, y Head of Venture Partnerships para México y Colombia en Wayra.	Empresario
John Gómez	Bs. Negocios Internacionales de la Universidad de Grenoble, Esp. en Finanzas de la Universidad Nacional, Mastría en Finanzas del London Business School. +10 años de experiencia en Banca de Inversión y Private Equity. Último rol como Vicepresidende de Banca de Inversión en Credicorp	Empresario/ Inversionista

Nombre Consultor	Perfil	Rol
	Capital, y actualmente en proceso de lanzamiento de una Fintech.	

11. Equipo Master Class y Workshops

Profesionales expertos en temáticas específicas de cada Bootcamp que acercarán a los emprendedores con experiencias reales vividas por empresarios de trayectoria con relación a la temática específica de cada Bootcamp. El equipo de expertos entregará contenido de valor y dotarán herramientas para que los emprendedores/empresarios puedan aplicar en su empresa / solución.

12. Comunicación y publicidad

Las estrategias son determinantes para crear, promover publicidad y comunicación para Startup Factory Growth/Late.

Dichas estrategias de comunicación y publicidad se centran en todas las fases del proyecto; realizando procesos de convocatoria, cubrimiento y difusión de las actividades programadas. Así mismo se realizarán acciones encaminadas a posicionar la comunicación en torno a:

- Convocatorias.
- Levantamiento línea base.
- Generación de Contenidos.
- Redes Sociales (Twitter, Facebook, WhatsApp, Instagram).
- Eventos (Talleres, iniciación y cierre).
- Citación a seguimientos.

Por el lado de la Publicidad se tiene las acciones a continuación:
- Pendones.
- Invitaciones.

Todas las estrategias definidas, van encaminadas al posicionamiento de la operación de Curso Concurso, con el objetivo de fomentar y enriquecer la realización de proyectos de calidad en la región.

Estrategia en Comunicación:

-Mensajes:

Los valores desde los que construiremos la comunicación y los mensajes del proyecto son, la experiencia, la calidad, el rigor, la flexibilidad, la disponibilidad y la fiabilidad/confianza.

Los empresarios percibirán un proyecto basado en la experiencia de 20 años de historia de la incubadora y sus programas, pero innovador y adaptado a las nuevas tecnologías y a las necesidades de los nuevos negocios, cuyas claves y características son:

- Gratuito.
- Dinamizado por mentores especializados
- Constituido por:

o Actividades para todos los diferentes sectores
o Actividades de mentoría adaptadas a la nueva realidad

- Complementado con:

o Guías para facilitar el aprendizaje.
o Información permanente a través de la web, los boletines periódicos y las redes sociales.

Herramientas de comunicación

– Página web del proyecto
– Newsletters, uno para centros educativos y docentes y otro para familias.
– Perfil en Facebook, LinkedIn, Twitter e Instagram.
– Relaciones con medios de comunicación (generalistas y especializados) y blogs.
– Relaciones institucionales (offline, pero que pueden contemplarse en la relación online)