Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

REQUERIMIENTOS TÉCNICOS MÍNIMOS

DESARROLLAR PROYECTOS DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN EN EL MARCO DE LA LÍNEA ESTRATÉGICA REACTIVACIÓN ECONÓMICA Y VALLE DEL SOFTWARE DEL DISTRITO.

SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO
2023

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Objetivo General

Impulsar el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación, fortaleciendo las capacidades de innovación del Sistema Distrital CTi para fomentar el trabajo colaborativo entre los diferentes actores, además de crear e implementar una estrategia para fortalecer el ecosistema emprendedor/empresarial del Distrito.

Para lo cual, se plantean los siguientes tres (3) objetivos específicos:

Desarrollar y fortalecer el ecosistema de emprendimiento e innovación del Distrito a través de la Ruta del Emprendimiento de lCentros del Valle del Software.
Consolidar la CTi en la ciudad mediante el fortalecimiento del talento y la empleabilidad, acompañar emprendimientos sociales basados en CTi y realizar mediciones de indicadores CTi.
Fortalecer las capacidades de innovación del Sistema Distrital de CTi para el trabajo colaborativo a través de la co-creación de las ideas innovadoras con la finalidad de resolver retos y problemáticas públicas del Distrito de Medellín y su ciudadanía.

Alcance del objeto:

Impulsar el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación, fortaleciendo las capacidades del Sistema Distrital CTi para fomentar el trabajo colaborativo entre los diferentes actores, además de crear e implementar una estrategia para fortalecer el ecosistema emprendedor/empresarial del Distrito.

Componentes a desarrollar:

Componente 1: CVS 2023 - Ruta del Emprendimiento de los Centros del Valle del Software.
Componente 2: Consolidación - CTi
Componente 3: Nodos de Innovación Especializados - NIE´s

Etapas del proceso

Planeación y alistamiento de cada uno de los componentes:
Realizar la planeación y programación de actividades para el cumplimiento del objeto contractual, a través de la estructuración del plan operativo de trabajo para la ejecución del contrato que contiene el listado detallado de las actividades a ejecutar con su respectivo cronograma (además de la descripción de responsables, roles y fechas de entrega, entre otros).

Planeación y generación de la estrategia y plan de comunicaciones para cada uno de los componentes:
Presentar plan de comunicaciones detallado para cada proyecto con cada uno de sus componentes.

Puesta en marcha de los componentes:
Desarrollar y cumplir las diferentes actividades propuestas para la ejecución del alcance del proyecto con cada uno de sus componentes. Esto incluye la presentación de informes mensuales, con sus respectivas evidencias sobre formatos del SIGC y reporte de indicadores con sus respectivas evidencias en los formatos que apliquen.

Acompañamiento técnico, administrativo, legal y financiero en cada uno de los componentes:
Configurar un equipo de apoyo para la coordinación y acompañamiento de los procesos técnicos y administrativos del proyecto para cada uno de sus componentes; este equipo deberá contar con las capacidades e idoneidad para la ejecución de cada uno de los componentes definidos.

Cierre y liquidación en cada uno de los componentes:
Presentación de resultados y conclusiones de los componentes.

Población objetivo

Componente 1: Desarrollar y fortalecer el ecosistema de emprendimiento e innovación del Distrito a través de la Ruta del Emprendimiento de los Centros del Valle del Software.

Cultura de emprendimiento e innovación	Habitantes de Medellín que deseen desarrollar habilidades básicas de CTi en la cuarta revolución industrial.
Clasificación y acompañamiento a iniciativas de negocio (Ruta del emprendimiento) Incentivos económicos en especie (capital semilla y potencializadores empresariales) Fortalecimiento a la Industria creativa y cultural Transversales	Habitantes de Medellín mayores de edad, con ideas, emprendimientos o empresas de base tecnológica o que contemplen el uso de tecnologías asociadas a la cuarta revolución industrial, que desean recibir intervención mediante la implementación de un modelo de acompañamiento en las etapas de ideación, pre-incubación, incubación, aceleración y consolidación. Los emprendimientos o empresas que se encuentren formalizados podrán estar registrados en cualquiera de las cámaras de comercio de Medellín o el Valle de Aburrá.

Componente 2: Consolidar la CTi en la ciudad a través de fortalecer el talento y la empleabilidad, acompañar emprendimientos sociales basados en CTi y realizar mediciones de indicadores CTi.

Empresas, emprendedores, sus socios, empleados y demás actores del Sistema Distrital CTi+E como instituciones de formación, entidades del conglomerado público (Sapiencia, IES -Instituciones de Educación Superior, y sociedad en general a través de acciones que buscan fortalecer y generar capacidades transformativas.

Componente 3: Fortalecer las capacidades de innovación del Sistema Distrital de CTi para el trabajo colaborativo a través de la co-creación de las ideas innovadoras con la finalidad de resolver retos y problemáticas públicas del Distrito de Medellín y su ciudadanía.

Representantes del sector público, privado, la academia, la ciudadanía en general y las entidades de cooperación internacional, que se vinculen a los nodos a través de las actividades del proyecto.

SEGUIMIENTO A LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO

COMITÉ DE SEGUIMIENTO TÉCNICO:

Se conformará un comité de seguimiento con el objetivo de que el contratista trabaje en forma conjunta con el supervisor y su equipo de apoyo a la supervisión en el cumplimiento de los objetivos, para garantizar un proceso participativo de construcción y de transferencia de conocimientos y experiencias, así como para hacer seguimiento a la ejecución del contrato, de igual manera, la supervisión podrá convocar reuniones y espacios de seguimiento cuando sea necesario, que faciliten su gestión.

El comité será convocado por Ruta N quincenalmente o cuando sea requerido por ambas entidades.

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Integrantes del comité:

Coordinador del programa por parte del Contratista.
Supervisor(a) del contrato por parte del Distrito de Medellín.
Coordinadores de cada componente del proyecto, de ambas partes
Apoyos a la supervisión por parte del Distrito de Medellín.
Representantes técnicos de ambas partes
Un integrante de la PMO del contratista para seguimiento de indicadores
Los articuladores del proyecto de cada una de las partes

Los integrantes de este comité tienen la responsabilidad de:

Velar por el cumplimiento de los propósitos y objetivo general del contrato.
Manejar las comunicaciones generales del proceso e informar los resultados del mismo.
Manejar el detalle del presupuesto y la propuesta técnico-económica.
Velar por el cumplimiento de la planeación y alistamiento de cada proyecto.
Apoyar la configuración del equipo técnico interno de trabajo que apoyará el cumplimiento del objeto del contrato.
Velar por el cumplimiento y entrega de la información.
Velar por el cumplimiento operativo del proyecto en general.
Hacer seguimiento a la ejecución del proyecto.
Conocer los avances, logros y dificultades del proyecto.
Revisar los entregables del contrato.
Aprobar la contratación derivada a la que haya lugar para el cumplimiento del objeto del contrato.

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Apoyar la gestión de relacionamiento estratégico y articulación interinstitucional que permita favorecer la implementación y sostenibilidad del proyecto.
Orientar las posibles soluciones a problemas que puedan presentarse durante el desarrollo del proyecto.

Encuesta de Satisfacción:

El contratista deberá elaborar una encuesta para ser aplicada a los emprendimientos y empresas, en ésta se deberá evaluar el grado de satisfacción del empresario con respecto a la intervención realizada por el contratista de acuerdo con los formatos y documentos del Sistema de Gestión Integral de Calidad de la Alcaldía Distrital de Medellín.

Componente: CVS 2023 - Ruta del Emprendimiento de los Centros del Valle del Software

Objetivo General
Poner en marcha un sistema de oferta y acompañamiento de manera abierta y permanente para emprendedores y empresas de Medellín que cuenten con iniciativas de negocio de base tecnológica, que centralice los procesos de diagnóstico, monitoreo, seguimiento y generación de valor en las diferentes etapas de la Ruta del Emprendimiento, para incrementar las posibilidades de éxito de los emprendimientos y empresas del distrito de Medellín y sus 5 corregimientos, soportados a través de generación de empleo para habitantes del distrito; asimismo, ejecutar una estrategia para fomentar el emprendimiento, la innovación y la apropiación de tecnologías de la 4RI en los Centros del Valle del Software y en el territorio, a partir de los siguientes componentes se establecen las líneas de trabajo para la Ruta del Emprendimiento.
Los cuales son:
Línea de trabajo 1: Cultura de emprendimiento e innovación
Línea de trabajo 2: Clasificación y acompañamiento a iniciativas de negocio (Ruta del emprendimiento)
Sublínea de trabajo SL: Incentivos económicos en especie (capital semilla)

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Línea de trabajo 3: Fortalecimiento a la Industria creativa y cultural
Línea de trabajo 4: Transversales

La Ruta del Emprendimiento, busca crear una estrategia donde empresarios y emprendedores puedan acceder a la oferta de acompañamiento y fortalecimiento del ecosistema emprendedor/empresarial de manera que se ajuste más a las necesidades que tenga su emprendimiento o empresa para su desarrollo y crecimiento, a través de un proceso que incluye 5 etapas de acuerdo con la cadena de valor del emprendimiento y estados de madurez técnica y comercial de cada una de las iniciativas. Estas etapas que se mencionarán a continuación permitirán a los emprendedores y/o empresarios que hagan parte de la Ruta del Emprendimiento conectarse con expertos, consultores, inversionistas, entidades público-privadas, universidades, y entidades de crédito, entre otros actores clave.

Etapa 0 - Cultura de emprendimiento e innovación: Enfocada en desarrollar una estrategia de cultura de emprendimiento e innovación y apropiación social de las tecnologías de la 4RI para desarrollar capacidades en los ciudadanos y asegurar el flujo permanente de iniciativas con potencial de ser acompañadas en la Ruta del Emprendimiento de los Centros de Valle del Software.

Etapa 1 – Ideación: Conceptualizar el producto o servicio innovador y estructurar el modelo de negocio inicial de la iniciativa emprendedora.

Etapa 2 - Pre-incubación: Acompañar a los emprendedores en la validación inicial (técnica y comercial) de su modelo de negocio y en la estructuración del plan de desarrollo de un producto mínimo viable que permita su acercamiento al mercado.

Etapa 3 – Incubación: Realizar acciones tendientes a la puesta en marcha de la iniciativa empresarial y la validación de su modelo de negocio buscando una participación estable en el mercado.

Etapa 4 – Aceleración: Desarrollar acciones que contribuyan al crecimiento y la transformación de las iniciativas de negocio de forma rentable y sostenible en el mercado.

Etapa 5 – Consolidación: Brindar servicios especializados de acuerdo con las necesidades específicas de las iniciativas, buscando abrir nuevos mercados, que conlleve a la sostenibilidad, rentabilidad y competitividad de estas.

Población Objetivo:

Cultura de emprendimiento e innovación	Habitantes de las 16 comunas y 5 corregimientos de Medellín que deseen desarrollar habilidades básicas de CTi en la cuarta revolución industrial.
Clasificación y acompañamiento a iniciativas de negocio (Ruta del emprendimiento) Incentivos económicos en especie (capital semilla y potencializadores empresariales) Fortalecimiento a la Industria creativa y cultural Transversales	Habitantes de Medellín mayores de edad, con ideas, emprendimientos o empresas de base tecnológica o que contemplen el uso de tecnologías asociadas a la cuarta revolución industrial, que desean recibir intervención mediante la implementación de un modelo de acompañamiento en las etapas de ideación, pre-incubación, incubación, aceleración y consolidación. Los emprendimientos o empresas que se encuentren formalizados podrán estar registrados en cualquiera de las cámaras de comercio de Medellín o el Valle de Aburrá.

Línea de trabajo: Transversales
Plan de Trabajo y Plan de Comunicaciones:
Objetivo: Diseñar e implementar un plan de trabajo y un plan de comunicaciones que abarque toda la estrategia de los Centros del Valle del Software en sus componentes Cultura de emprendimiento e innovación y la Ruta del Emprendimiento, que sea incluyente, dinámico y pertinente.
Descripción: Este plan de trabajo incluirá un cronograma detallado, hitos y principales riesgos. Así mismo, el plan de comunicaciones incluirá un cronograma detallado con la temática a trabajar, el público objetivo a intervenir, el mensaje clave a transmitir, las acciones a realizar, los responsables y los entregables de cada fase (pre-lanzamiento, lanzamiento, sostenimiento de la oferta programática y posicionamiento), especificando las acciones que se ejecutarán en territorio.

El plan de comunicaciones incluirá acciones en diferentes medios y formatos que permitan que la convocatoria sea abierta, masiva, plural, incluyente y diversa para el ecosistema, promoviendo el conocimiento del proyecto, términos logísticos y requerimientos de participación.

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

#	Producto	Descripción de Producto	Evidencia	Entregable	Formato
1.	Plan de Trabajo y Plan de Comunicaciones	Diseño del plan de trabajo de Centros del Valle del Software que incluirá un cronograma detallado e hitos. En cuanto al plan de comunicaciones, este incluye el diseño de una campaña de comunicaciones general que abarque todos los componentes de la estrategia ejecutados por Ruta N y que será implementada en los públicos objetivos del programa. Para el desarrollo de esta se conservarán los lineamientos entregados por la Secretaría de Desarrollo Económico y se propondrán actualizaciones y complementos para el uso de la marca. Las acciones a desarrollar son:	Plan de trabajo de Centros del Valle del Software.	1	Excel

Alcaldía de Medellín
Distrito de

		Plan de comunicaciones para la sensibilización, pedagogía, posicionamiento y visibilización del programa en territorio, que incluye las actividades propias para cada componente. Plan de medios y parrillas que incluya propuesta para medios ATL (pauta), BTL (activación de marca) y digital. Plan de promoción y posicionamiento de la oferta y los servicios. Cubrimiento de los casos de éxito más relevantes del programa que ayuden a evidenciar el desarrollo y éxito del mismo. **Notas aclaratorias:** Se debe tener en cuenta la presencia del escudo de armas de la Alcaldía Distrital y su nuevo manual de imagen y marca en todos los procesos de comunicación del programa, acompañando	Plan estratégico de comunicaciones detallado de CVS 2023 - Centros del Valle del Software, con los hitos más relevantes y su cronograma.	1	PDF

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

		también el desarrollo de una estrategia de relaciones público - privadas con aliados estratégicos para fortalecer el impacto comunicacional del programa. Desde el componente de comunicaciones se brindará apoyo al correcto desarrollo de la estrategia de relacionamiento ejecutada por los profesionales del proyecto. Las estrategias concretas de comunicaciones, concepto de marca e imagen y, el manual de imagen del programa serán definidos, acordados y aprobados en comité de comunicaciones establecido entre las partes.	Informe de seguimiento a la ejecución del plan de comunicaciones de la oferta programática de CVS y la ruta de emprendimiento, debe contener los registros de las piezas publicitarias y de marca que se elaboren y publiquen.	1	PDF JPG

2.	Evento de cierre y reconocimientos	Evento de cierre y reconocimiento de emprendedores intervenidos en las diferentes etapas de la Ruta del Emprendimiento y sus diferentes componentes (Etapas tempranas, etapas maduras, Incentivos de Capital Semilla, Incentivos de fortalecimiento del sector creativo y cultural, incentivos potencializadores empresariales, pasantías internacionales, entre otros). Este evento será de carácter presencial con una duración mínima de 2 horas, con un aforo mínimo de 150 personas y máximo 300 personas. La Corporación Ruta N definirá y se encargará de la logística integral requerida para el desarrollo del evento.	Informe del evento realizado con el detalle de las acciones, los reconocimientos entregados, fotografías y videos. Que incluya concepto del evento, proceso de convocatoria, fechas y listado de asistencia.	1	PDF

Línea de trabajo 1: Cultura de emprendimiento e innovación

Objetivo:
Ejecutar una estrategia de cultura de emprendimiento e innovación y apropiación social de las tecnologías de la Cuarta Revolución Industrial en los Centros del Valle del Software y en las comunas y corregimientos de Medellín, para desarrollar capacidades en los ciudadanos y asegurar el flujo permanente de iniciativas con potencial de ser acompañadas en la Ruta del Emprendimiento.

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Descripción:

La estrategia de Cultura de Emprendimiento e Innovación promueve la apropiación social del conocimiento y capacidades en torno a la CTI+E y la cuarta revolución industrial, a través de acciones intencionadas y descentralizadas que impactan de manera positiva a la ciudadanía y los territorios, y los conectan con oportunidades del entorno. Dicha estrategia se ejecuta a través de los siguientes componentes o pilares de trabajo:

Procesos:

Promoción de saberes CTI+E (Inspiración): busca ejecutar acciones, ofertas, herramientas e información de valor que permita conectar a la ciudadanía con las oportunidades de la CTI+E y las tecnologías de la cuarta revolución industrial, a partir de la identificación y promoción de sus beneficios, usos, oportunidades, retos y experiencias. Los productos de este proceso son:

1.1.1 Dos (2) Seminarios de Innovación y nuevas tecnologías
1.1.2 Dos (2) Foros de Apropiación Tecnológica
1.1.3 Una (1) Olimpiadas Tech Ejecutada

Laboratorios Ciudadanos (Apropiación): busca generar espacios de formación básica y/o especializada que potencien las habilidades CTI+E y en tecnologías de la cuarta revolución industrial de los habitantes del Distrito, contribuyendo en el proceso de transformación de la vocación económica de Medellín. Los productos de este proceso son:

1.1.4 Cuatro (4) Procesos de experimentación ciudadana en comunas o corregimientos de Medellín
1.1.5 Dos (2) Procesos formativos intensivos para transferir conocimientos y desarrollar capacidades en emprendimiento, innovación, temas y tecnologías de la cuarta revolución industrial y/o habilidades blandas
1.1.6 Un (1) Espacio para acompañar, promover y fortalecer comunidades Tech.

Conexión territorial: responde al propósito de enlazar a diferentes actores con la oferta programática básica, descentralizada y asequible alrededor de la CTI+E, a partir de las oportunidades y retos identificados en los territorios. Busca además activar los Centros del Valle del Software como espacios para la promoción y la apropiación de la CTI+E y las herramientas de la cuarta revolución industrial. Los productos de este proceso son:

1.1.7 Servicio de Conexión Territorial
1.1.8 Servicio de Laboratoristas CVS

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

#	Producto	Descripción de Producto	Evidencia	Entregable	Formato
1.1.1	Dos (2) Seminarios de Innovación y nuevas tecnologías.	Espacios académicos con expertos que permiten analizar y profundizar sobre temáticas relacionadas con el impacto de las tecnologías de la cuarta revolución industrial en la sociedad del siglo XXI. Los objetivos de estos espacios serán: Exponer las tendencias, retos y oportunidades que las tecnologías e innovación tienen para nuestra sociedad, profundizando en temas como democracia, empleabilidad, desarrollo sostenible, entre otros. Generar un espacio de conversación y debate sobre las implicaciones que el uso de tecnologías de la cuarta revolución industrial representarán en el futuro. Los seminarios tendrán las siguientes características: Serán realizados de manera presencial. Con una logística para un aforo de mínimo 60 personas.	Informe de la realización del seminario, donde se incluya objetivo, momentos, público objetivo, minuto a minuto, descripción del desarrollo del evento, entre otros acordados entre la supervisión y el equipo técnico. Se acompañará con fotos de los seminarios.	2 informes	PDF JPEG / PNG
			Listado de asistencia.	2 listados	Formato FO-GDEC-002 Excel
			Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación.	2 encuestas y su tabulación	Formato FO-GDEC-008 Excel Formato FO-GDEC-007 Excel

		Con una duración mínima de 4 horas. Para el desarrollo de los seminarios se realizará una convocatoria, inscripción de asistentes, registro de asistencia, desarrollo de conferencias, cierre del evento, encuestas de satisfacción y finalmente una evaluación de resultados. Los seminarios son espacios de discusión académica que convocan a diferentes públicos interesados en estas temáticas, son abiertos a la ciudadanía. El perfil mínimo de los conferencistas para seminarios será: Profesional con una experiencia mínima de un año en áreas relacionadas con la conferencia, o con experiencia mínima de 5 años trabajando en temas relacionados con la conferencia. Se aportará hoja de vida de conferencistas en entregables. **Nota:** Ruta N garantizará la logística integral requerida para el desarrollo de los seminarios, considerando refrigerios y materiales necesarios.			
1.1.2	Dos (2) Foros de Apropiación Tecnológica.	Espacios de conversación que permiten a la ciudadanía interactuar con experiencias y prácticas territoriales que usan la CTI y tecnologías 4.0 como medio para la solución de	Informe de la realización del foro de apropiación tecnológica, donde se incluya objetivo, momentos, público objetivo, minuto a minuto,	2 informes	PDF JPEG / PNG

		problemáticas cotidianas. Estas son jornadas de medio día con una agenda de actividades que buscan inspirar y promover conversaciones entre los asistentes sobre los beneficios de las tecnologías 4.0 y su articulación específica con el territorio. Los objetivos serán: Generar un espacio de encuentro y conversación acerca de la CTI+E como medio para solucionar problemas de ciudad, alineado con las direccionalidades y mecanismos propuestos por el enfoque de la innovación transformativa. Evidenciar la aplicabilidad de soluciones tecnológicas a problemáticas locales. Fortalecer los lazos entre actores clave de los territorios/comunas con el programa Centros del Valle del Software, fomentando su participación en toda la oferta disponible e invitándoles a promover el aprovechamiento de estos espacios por parte de la comunidad. Los foros tendrán las siguientes características: Serán realizados de manera presencial. Con una logística para un aforo de mínimo 25 personas. Con una duración de mínima 4 horas.	descripción del desarrollo del foro, entre otros acordados entre la supervisión y el equipo técnico. Se acompañará con fotos de los foros.		
			Listado de asistencia.	2 listados	Formato FO-GDEC-002 Excel
			Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación.	2 encuestas y su tabulación	Formato FO-GDEC-008 Excel Formato FO-GDEC-007 Excel

Alcaldía de Medellín
Distrito de

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

		Para el desarrollo de los foros se realizará una convocatoria, inscripción de asistentes, registro de asistencia, desarrollo de charlas, cierre del evento, encuestas de satisfacción y finalmente una evaluación de resultados. Los foros son eventos que se realizarán en las comunas priorizadas, con líderes territoriales u otros actores que puedan proponer retos y discusiones sectorizados alrededor de la CTI+E y las tecnologías 4.0. Esto implicará un esfuerzo de convocatoria mayor, focalizado en que las relatorías de los foros aporten a la construcción y mejor entendimiento de los territorios. El perfil mínimo de los conferencistas para foros será: Profesional con una experiencia mínima de 1 año en áreas relacionadas con la conferencia o actividad a realizar. Persona natural con experiencia mínima de 3 años trabajando en temas relacionados con la conferencia. Se aportará hoja de vida de conferencistas en entregables. **Nota:** Ruta N garantizará la logística integral requerida para el desarrollo de los foros, considerando refrigerios y materiales necesarios.			

1.1.3	Una (1) Olimpiadas Tech Ejecutada.	Espacio de encuentro para la experimentación y el fortalecimiento de habilidades tecnológicas asociadas a la cuarta revolución industrial en estudiantes de colegios y universidades. Los objetivos de estos espacios serán: Movilizar la comunidad de estudiantes de la ciudad hacia el fortalecimiento de su proceso de aprendizaje y desarrollo de competencias y habilidades 4.0. Generar apropiación de los Centros de Valle del Software como espacio de experimentación. Promover el trabajo en equipo entre jóvenes interesados en tecnologías de la cuarta revolución industrial. Las etapas que se desarrollarán serán las siguientes: Planeación: se define el cronograma de realización de las actividades que se ejecutarán. Preparación: durante esta fase se generan las estrategias de comunicaciones, alianzas, y definición y compra de kits para los retos. Convocatoria: se realizará una amplia convocatoria de inscripción a las Olimpiadas dirigida a grupos de participantes conformados por estudiantes de colegios, instituciones técnicas	Informe de ejecución de las Olimpiadas Tech, que describa el desarrollo de cada una de las etapas y los resultados obtenidos. Se acompañará con fotos de las actividades desarrolladas en cada etapa.	1 informe	PDF JPEG / PNG
			Listado de asistencia.	1 listado	Formato FO-GDEC-002 Excel
			Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación.	1 encuesta y su tabulación	Formato FO-GDEC-008 Excel Formato FO-GDEC-007 Excel

		y universidades, así como participantes en los procesos CVS. Competencia: los competidores trabajan en el reto, participan en talleres y reciben asesorías. Evento de reconocimiento: evento de cierre donde se realiza una muestra de resultados de los equipos y se hace el reconocimiento de los ganadores. El proceso de las Olimpiadas Tech tendrán las siguientes características: Los talleres de formación serán realizados de manera presencial, o virtual en caso de ser necesario, garantizando la participación de los inscritos. Con mínimo 50 inscritos en el proceso. Con una duración de mínima 2 meses. El evento de cierre de las Olimpiadas Tech tendrán las siguientes características: Será realizado de manera presencial. Con una logística para un aforo de mínimo 100 personas. Con una duración de mínima 4 horas.			

		Nota: Ruta N garantizará la logística integral requerida para el desarrollo de las Olimpiadas, considerando refrigerios y materiales necesarios.			
1.1.4	Cuatro (4) Procesos de experimentación ciudadana en comunas o corregimientos de Medellín.	Procesos de experimentación ciudadana que a partir de las características de los territorios identifiquen oportunidades para la solución de retos basados en CTI+E, buscando generar transformación vocacional en los territorios. En estos espacios se propicia la construcción de nuevas ideas, que permitan la transformación del territorio, haciendo uso de la experimentación y consolidación de soluciones con enfoque CTI+E. Cada proceso de experimentación ciudadana consta de un ciclo de acompañamiento de mínimo 15 personas, el cual podrá tener una duración de hasta dos (2) meses, donde se tendrán en cuenta las siguientes etapas: CONVOCATORIA: en esta etapa se apertura la inscripción de las problemáticas en los diferentes territorios del Distrito. Se realizará la convocatoria en cuatro (4) Comunas de Medellín. Los enfoques temáticos serán: Movilidad, Impacto Social, Reindustrialización y Ambiental. SOCIALIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO: en esta etapa se busca generar espacios seguros de	Informe que dé cuenta del desarrollo del proceso de experimentación ciudadana, donde se describan las actividades realizadas, incluyendo las temáticas abordadas, fechas, listado de asistencia, entre otros. También incluye las memorias de las actividades y los retos/oportunidades acompañados en los territorios. Se acompañará con fotos por cada ciclo de acompañamiento.	4 informes	PDF JPEG / PNG
			Listados de asistencia.	4 listados	Formato FO-GDEC-002 Excel
			Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación.	4 encuestas y su tabulación	Formato FO-GDEC-008 Excel Formato FO-GDEC-007 Excel

		conversación que faciliten a los ciudadanos compartir el conocimiento en pro de fortalecer los retos a trabajar. Se trabaja bajo la metodología de ideación rápida: Empatizar Definir Estructurar el reto INTERNALIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO: en esta etapa los ciudadanos reciben conocimiento en la estructuración de retos, el cual deben aplicar a las ideas que tienen mapeadas. Se desarrollaran tres (3) procesos formativos basados en el método de aprendizaje “Aprender Haciendo”, con 3 temáticas diferentes que permitirán la estructuración del reto. EXTERNALIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO: en esta etapa los ciudadanos deben construir la ruta de su solución enfocada y centrada en el territorio y socializarlo con la comunidad. Aquí los ciudadanos deben estructurar la presentación y crear el pitch de su iniciativa. **Notas:** Ruta N garantizará la logística integral requerida para el desarrollo de los procesos de experimentación, considerando refrigerios y materiales necesarios. Los procesos de experimentación ciudadana están definidos para desarrollarse en modalidad			

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

		presencial, sin embargo, es posible realizar sesiones virtuales que garanticen la asistencia y permanencia de los públicos inscritos.			
1.1.5	Dos (2) Procesos formativos intensivos para transferir conocimientos y desarrollar capacidades en emprendimiento, innovación, temas y tecnologías de la cuarta revolución industrial y/o habilidades blandas.	Los procesos formativos intensivos serán realizados para transferir conocimientos y desarrollar capacidades en emprendimiento, innovación, tecnologías de la cuarta revolución industrial y/o habilidades blandas. Cada proceso se realizará en modalidad presencial, tendrá una duración de mínimo 20 horas, y se considerará una logística para un aforo mínimo de 20 personas. Las temáticas a desarrollar son: "Somos Maker": Se enseñará a los ciudadanos del territorio los conocimientos básicos alrededor de temas como Robótica, Modelado 3D, y Electrónica. Todos los temas se deben desarrollar a partir de la estructura de "aprender haciendo", logrando así intencionar el proceso de aprendizaje a través del diseño de proyectos que les permitan poner en práctica lo aprendido. "Realidad Aumentada": El proceso formativo busca que los docentes, líderes y ciudadanos interioricen los conceptos básicos de realidad aumentada, aplicando estos	Informe que dé cuenta del desarrollo del proceso formativo intensivo, donde se describan las actividades realizadas, incluyendo las temáticas abordadas, fechas, listado de asistencia, entre otros. También incluye las memorias de las actividades. Se acompañará con fotos de cada proceso formativo.	2 informes	PDF JPEG / PNG
			Listados de asistencia.	2 listados	Formato FO-GDEC-002 Excel
			Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación.	2 encuestas y su tabulación	Formato FO-GDEC-008 Excel Formato FO-GDEC-007 Excel

		en los entornos reales. Deben seleccionar un proyecto en el cual se centrará su proceso formativo. **Nota:** Ruta N garantizará la logística integral requerida para el desarrollo de los procesos formativos, considerando refrigerios y materiales necesarios.			
1.1.6	Un (1) Espacio para acompañar, promover y fortalecer comunidades Tech.	Desarrollar la implementación de un evento que permita promover y fortalecer comunidades Tech alrededor de la tecnología. El evento de "Comunidades Tech" se realiza en pro de visibilizar y conectar a las comunidades con la industria del software y los ciudadanos interesados en tecnología. La segunda versión se desarrollará en el 2023 y entendiendo la misionalidad del evento, la participación de la Alcaldía desde los CVS es estratégica para lograr permear el conocimiento Tech en el territorio a través de estos espacios. Para lograr este objetivo se contará con una programación variada enfocada en: Foros Talleres Experiencias TECH Networking	Informe que dé cuenta del desarrollo del evento ejecutado, donde se describan las actividades realizadas y los resultados obtenidos, y se incluya el listado de asistencia, las memorias de las actividades, entre otros. Se acompañará con fotos del espacio.	1 informe	PDF JPEG / PNG
			Listados de asistencia.	1 listado	Formato FO-GDEC-002 Excel
			Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación.	1 encuesta y su tabulación	Formato FO-GDEC-008 Excel Formato FO-GDEC-007 Excel

		Paneles El espacio tendrá las siguientes características: Será realizado de manera presencial. Con una logística para un aforo de mínimo 100 personas. Con una duración de hasta 2 días. **Nota:** El evento será desarrollado en alianza con otras organizaciones interesadas en potenciar el ecosistema Tech de la ciudad. Ruta N garantizará la logística integral requerida para el desarrollo de las actividades que sean su responsabilidad en el marco del evento.			
1.1.7	Servicio de Conexión Territorial	El servicio de profesionales de conexión territorial está enfocado en la gestión de actividades en territorio según las necesidades que se identifiquen en los Centros del Valle del Software. Se realiza también un relacionamiento con aliados estratégicos, con la intención de generar apropiación social de los CVS, de las tecnologías 4.0, el emprendimiento y la innovación.	Informe que dé cuenta de la realización de mínimo de 28 actividades por mes, correspondiente al servicio de Conexión Territorial, donde se incluya fecha, duración de la actividad, objetivo, descripción y temáticas, público objetivo, listado de asistencia, entre otros. Se acompañará con fotos de las actividades desarrolladas.	1 informe mensual	PDF JPEG / PNG

		El servicio se prestará con un mínimo de 28 actividades por mes en las comunas y corregimientos del Distrito. Dependiendo de la necesidad específica durante cada mes se brindará servicio y atención a la ciudadanía, donde: Se desarrollarán eventos y actividades de socialización en los Centros del Valle del Software o en los espacios designados para ello o de manera descentralizada. Se apoyará el desarrollo de actividades para el funcionamiento logístico de la oferta programática asociada a los CVS. Se generarán agendas de relacionamiento con aliados del territorio en las diferentes comunas y corregimientos de Medellín. La oferta programática está sustentada en temáticas de emprendimiento, innovación y los 9 pilares de la cuarta revolución industrial, abordando temas como robótica, realidad virtual, programación, entre otras. Los talleres, eventos y demás actividades podrán desarrollarse con metodologías que permitan la inclusión de todo tipo de usuarios.	Listados de asistencia.	1 consolidado mensual	Formato FO-GDEC-002 Excel
			Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación.	1 consolidado mensual	Formato FO-GDEC-008 Excel Formato FO-GDEC-007 Excel

		El perfil mínimo de los profesionales sociales será: sociología, antropología, planeación y desarrollo social, ciencias políticas y áreas afines, con experiencia mínima de un año en gestión territorial, habilidades para la aplicación y análisis de instrumentos para la recolección de información. **Nota aclaratoria:** dado que es requerido el uso de materiales, máquinas y equipos para el desarrollo de la oferta programática dentro y fuera de los Centros del Valle de Software, es aprobado por parte de la Alcaldía del Distrito Especial de Medellín, hacer uso de estos elementos en el desarrollo de los programas que sean itinerantes. No obstante lo anterior, deberá hacerse firmar un acta de los elementos a utilizar para cada actividad / evento, los cuales deberán ser devueltos en las condiciones recibidas, una vez terminen las actividades para las cuáles han sido destinados.			
1.1.8	Servicio de Laboratoristas CVS	El equipo de laboratoristas prestará el servicio de oferta programática permanente en los Centros del Valle de Software y realizará actividades descentralizadas en las comunas de Medellín, según las necesidades que se identifiquen en el territorio.	Informe que dé cuenta de la realización de mínimo de 18 talleres semanales en los Centros del Valle del Software, correspondiente al servicio Laboratoristas CVS, donde se	1 informe mensual	PDF JPEG / PNG

		La oferta se prestará con un mínimo de 18 talleres semanales en los Centros del Valle del Software, los cuales tendrán una duración mínima de 2 horas (esta cantidad puede variar en caso que se presenten cierres de CVS). Dependiendo de la necesidad específica durante cada mes: Se brindará información técnica sobre los bloques temáticos asociados a la oferta programática. Se implementarán eventos y talleres en los Centros del Valle del Software o en los espacios designados para ello o de manera descentralizada. Se desarrollarán actividades para el mantenimiento preventivo de la dotación tecnológica de los CVS. La oferta programática está sustentada en temáticas de emprendimiento, innovación y los 9 pilares de la cuarta revolución industrial, abordando temas como robótica, realidad virtual, programación, entre otras. Los talleres, eventos y demás actividades podrán desarrollarse con metodologías que permitan la inclusión de todo tipo de usuarios.	incluya fecha, duración de la actividad, objetivo, descripción y temáticas, público objetivo, listado de asistencia, entre otros. Se acompañará con fotos de las actividades desarrolladas.		
			Listados de asistencia.	1 consolidado mensual	Formato FO-GDEC-002 Excel
			Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación.	1 consolidado mensual	Formato FO-GDEC-008 Excel Formato FO-GDEC-007 Excel

		El perfil mínimo de los laboratoristas será: profesional o tecnólogo en ingeniería, diseño industrial, artes digitales, diseño visual, gestión de diseño, ciencia de datos y áreas afines, con mínimo un año de experiencia en procesos de formación y/o prototipado. **Nota aclaratoria:** Dado que es requerido el uso de materiales, máquinas y equipos para el desarrollo de la oferta programática dentro y fuera de los Centros del Valle de Software, es aprobado por parte de la Alcaldía del Distrito Especial de Medellín, hacer uso de estos elementos en el desarrollo de los programas que sean itinerantes. No obstante lo anterior, deberá hacerse firmar un acta de los elementos a utilizar para cada actividad / evento, los cuales deberán ser devueltos en las condiciones recibidas, una vez terminen las actividades para las cuáles han sido destinados.			

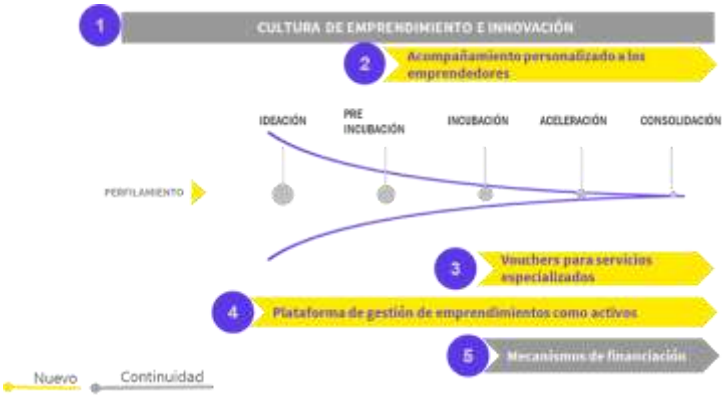
Línea de trabajo 2: Clasificación y Acompañamiento de emprendimientos y empresas de Base Tecnológica (Ruta del emprendimiento)

Objetivo:

Clasificar y acompañar emprendimientos y empresas de Base Tecnológica o que contemplen el uso de tecnologías asociadas a la cuarta revolución industrial (Anexo A.1.2.1), que cumplan con los requisitos habilitantes para acceder a alguna de las etapas de la Ruta del Emprendimiento, a través de un modelo de acompañamiento a la medida diseñado de acuerdo con las necesidades de los emprendimientos o las empresas en búsqueda de la rentabilidad y sostenibilidad de éstas.

Descripción:

La Ruta del emprendimiento busca poner a disposición de los emprendedores y empresarios un conjunto de servicios de acompañamiento estructurado en las necesidades de cada emprendedor, a través de acompañamientos masivos en la etapa de ideación, semi-personalizados especializados en la etapa de pre-incubación, a través del sistema de redención de váucher en las etapas maduras y, la asignación de incentivos, que, en conjunto, buscan impactar de manera efectiva en el crecimiento de las iniciativas acompañadas, permitiendo la conexión con expertos, consultores, inversionistas, entidades público-privadas, universidades, y entidades de crédito, entre otros actores clave, facilitando su proceso de crecimiento, fortalecimiento y consolidación de sus emprendimientos.
La ruta está enmarcada en las siguientes etapas:



Convocatoria, perfilamiento y selección: Corresponde a una campaña comunicacional orientada a difundir de manera masiva la oferta de beneficios que hacen parte de la ruta del emprendimiento, buscando incentivar a todos aquellos ciudadanos que desean emprender o que ya han iniciado del desarrollo de un negocio basado en CTI, a que se inscriban y sean parte de la ruta. Las iniciativas que se postulen avanzarán en el proceso hasta agotar los cupos y recursos disponibles.
El proceso de perfilamiento se soportará con un equipo de profesionales de la Corporación Ruta N, quienes, apoyados en el formulario de registro, lograrán identificar el nivel de madurez de las iniciativas de negocio, emprendimientos y empresas que se inscriben para hacer parte

del acompañamiento en el proyecto Ruta del Emprendimiento. Durante el proceso de identificación, los profesionales de perfilamiento verifican la información suministrada y una vez se defina el perfil de la iniciativa, se envía al emprendedor una notificación a través de correo electrónico, dando la bienvenida al programa.

Los procesos de acompañamiento a iniciativas de negocio que se perfilen con potencial de base tecnológica o con la base tecnológica ya identificada se realizarán a través de la Ruta del Emprendimiento con los procesos definidos en esta propuesta técnica. Los acompañamientos para las iniciativas de negocio identificados como base tradicional serán redireccionados a las asesorías empresariales de la oferta programática en los Centros del Valle del Software.

Etapas de acompañamiento a emprendimientos y empresas

Etapas tempranas:

Ideación*:* La etapa de ideación busca acompañar las ideas de emprendimientos que se encuentren en su fase inicial, en la definición de su modelo de negocio y, a través de la aplicación de metodologías ágiles centradas en el usuario, llevarlos a que creen, prueben y validen conceptos de nuevos productos y servicios de base tecnológica o que contemplen el uso de tecnologías asociadas a la cuarta revolución industrial. Se espera que luego de pasar por el proceso de acompañamiento, se logren iniciativas de negocio de base tecnológica estructuradas que cuenten con la suficiente claridad de su mercado, de su modelo de negocio inicial y la conceptualización de su producto o servicio.

El acompañamiento en etapa de ideación será ofrecido por parte del grupo de expertos del laboratorio de innovación de la Corporación Ruta N, cada ciclo de acompañamiento puede oscilar entre 1 y 1,5 meses, que incluye talleres en los laboratorios de prototipado del distrito (CVS, Ruta N y entidades del ecosistema de CTI).

Pre-incubación: Es el momento en el que los emprendedores ya cuentan con un modelo de negocio inicial planteado y un prototipo conceptual de su producto o servicio. Esta etapa busca que los emprendedores validen su modelo de negocio y, a través de metodologías y herramientas, puedan mejorar su prototipo inicial basados en los resultados de validación del mercado, de manera que se disminuyan los riesgos para poder pasar al desarrollo del producto mínimo viable. Se espera que luego de pasar por el proceso de acompañamiento, se logren emprendimientos con componentes de base tecnológica cada vez más cercanos al mercado, con un modelo de negocio validado y con un plan de desarrollo de producto o servicio.

El acompañamiento en etapa de pre-incubación será brindado por parte de expertos del laboratorio de innovación de la Corporación Ruta N y por entidades expertas del ecosistema y, cada ciclo puede oscilar entre 2 y 2,5 meses de acompañamiento.

Etapas maduras (Incubación, Aceleración y Consolidación): Para los emprendimientos que ya cuentan al menos con un producto mínimo viable, se plantea un proceso de acompañamiento mediante la asignación de servicios especializados a través del modelo de asignación de váucher, de acuerdo con las necesidades específicas de sus modelos de negocio y a la etapa de desarrollo en la que se encuentren de esta manera se busca facilitar la consolidación de las empresas, el acceso a capital y la expansión en nuevos mercados locales, nacionales e internacionales.

***Incubación*:** Comienza con un producto mínimo viable y un plan de negocio inicial y busca realizar acciones tendientes a la puesta en marcha de la iniciativa empresarial y la validación de su modelo en el mercado.

***Aceleración*:** Se enfoca en el crecimiento y la transformación de las empresas de forma rápida, rentable y sostenible en el mercado.

***Consolidación*:** Empresas preparadas para conectar con nuevos mercados y venture capital, a los cuales se brindarán servicios especializados de acuerdo con las necesidades específicas de las iniciativas, buscando abrir nuevos mercados, que conlleve a la sostenibilidad, rentabilidad y competitividad de estas.

Dentro de las etapas maduras se despliegan subcategorías o fases que permiten ajustar la oferta de acompañamiento de manera efectiva de acuerdo con la brechas y oportunidades de cada iniciativa, las cuales se categorizan de la siguiente manera:

Pre-aceleración: Busca brindar acompañamiento especializado a los emprendimientos con el propósito de fortalecer las capacidades en las diferentes áreas del negocio que faciliten la conexión con aceleración.

Pre-consolidación: Enfocada en empresas maduras que tienes ventas recurrentes pero que todavía no están listos para conectar con capital o mercados internacionales.

El acompañamiento para cada una de las etapas maduras incluye el siguiente proceso:

Diagnóstico inicial y plan de trabajo: esta etapa del proceso tiene como finalidad identificar las necesidades específicas de cada emprendedor y definir un plan de trabajo. Será realizado por un desarrollador de negocios, a partir de una herramienta de diagnóstico definida por la Corporación Ruta N, con el fin de determinar el estado inicial de las iniciativas de negocios en cuanto al equipo de trabajo, modelo de negocio, grado de novedad y ventaja competitiva, potencial de acceso y crecimiento en el mercado, potencial de escalabilidad y de inversión.

Prestación del servicio y entrega de incentivos: Se realizará de manera personalizada e individual y se ejecutará a través del apoyo de aliados del ecosistema de emprendimiento, integrantes del banco de aliados, con el seguimiento técnico del equipo de desarrolladores de negocios.

Diagnóstico de salida: Una vez culminado el plan de trabajo, al emprendimiento se le realizará un diagnóstico final para establecer los resultados del acompañamiento y en donde el desarrollador de negocio de Ruta N que acompañó al emprendimiento recomienda cuales son los servicios a los que podrían acceder para dar el siguiente paso en el proceso e identificando cuáles son los siguientes retos.

A continuación, se describen los productos y soportes asociados a cada una de las etapas que hacen parte de la ruta del emprendimiento:

1.2.1 *Convocatoria, perfilamiento y selección*

#	Producto	Descripción de producto	Evidencia	Entregable	Formato
1.2.1.1	1000 emprendedores o empresarios registrados	Ruta N deberá difundir el programa de la Ruta del Emprendimiento de acuerdo con el plan de mercadeo y comunicaciones aprobado por la Alcaldía de Medellín, con el propósito de promover el componente mediante estrategias territoriales y digitales a todo el público que viva en Medellín y sus corregimientos y conllevando a la generación de inscripciones. El registro representa el punto de partida a la Ruta del Emprendimiento, en las etapas de Ideación, Pre-incubación, Incubación, Aceleración y Consolidación.	Términos de referencia de la convocatoria	Uno (1)	PDF
			Base de datos con la información de los emprendedores y empresas postulados en los formatos solicitados por los entes de seguimiento y control de la Alcaldía de Medellín. 1000 emprendedores o empresarios registrados.	Uno (1) mensual	FO-GDEC-002 Excel

		En esta actividad, se debe realizar un proceso de convocatoria para los ciudadanos de Medellín y sus 5 corregimientos en la que los emprendedores y empresarios deben inscribirse a través de un formulario y responder con información veraz y precisa a cada una de las preguntas establecidas y adjuntar los soportes requeridos para su validación; *(Ver Anexo A.1.2.3)*. Reporte de información Digitales Para llevar a cabo una gestión de los datos recopilados durante el proceso de inscripción, seguimiento y gestión a realizar con los emprendedores y empresarios beneficiarios, se hará uso de reportes de información digitales que permitan realizar de manera eficiente la gestión de información. Estas herramientas permitirán el almacenamiento de los datos, la clasificación de la información y el acceso a la misma. Adicional se contará con el histórico de la información recopilada y consolidada en la Plataforma TUPROYECTO, para cada uno de los emprendimientos/empresarios que fueron acompañados y beneficiarían del programa.	Informe de métricas de caracterización de emprendedores/empresarios los registrados con análisis cuantitativo y cualitativo.	Uno (1) mensual	PDF
1.2.1.2	700 emprendedores o empresarios perfilados	Si este cumple con los criterios de postulación para acompañamiento en la Ruta se abrirá el	Base de datos con la información de los	Uno (1) mensual	FO-GDEC-009 Excel

		formulario de perfilamiento de lo contrario si tiene otra necesidad (formación laboral, empleo, crédito financiero) Ruta N entregará el formulario a la Alcaldía de Medellín quien lo redireccionará a quien pueda prestar el servicio solicitado. Si el emprendedor o empresario cumple con los requisitos habilitantes *(Ver Anexo A.1.2.2)* para el acompañamiento en la Ruta del Emprendimiento se procederá a validar la información suministrada con el fin de determinar la Fase en la que se encuentre la iniciativa, de acuerdo con su estado de madurez y se dará continuidad al proceso a través de una entrevista con expertos y la realización del diagnóstico inicial. **Los criterios de perfilamiento se encuentran adjuntos en el Anexo A.1.2.4.*	emprendedores y empresas perfilados.		
			Reporte del proceso de perfilamiento; clasificación de los emprendedores y empresarios en cada etapa.	Uno (1)	PDF

1.2.2 Ideación

#	Producto	Descripción Producto	Evidencia	Entregable	Formato
1.2.2.1	210 emprendimientos de base tecnológica intervenidos en etapa de Ideación	Luego del proceso de convocatoria, perfilamiento y selección de las iniciativas emprendedoras, para aquellas que se encuentren en etapas iniciales y se direccionen a la etapa de ideación, se acompañarán en un proceso que les permita definir su modelo de negocio inicial, asimismo identificar, reconocer, e incorporar su base tecnológica y, adelantar acciones	Modelo de Negocio inicial de cada una de las iniciativas acompañadas.	1 por iniciativa acompañada en etapa de ideación.	PDF
			Ficha de negocio fortalecido de emprendedores que	1 por cada emprendimiento que finalice el	PDF

		para contar con el prototipo conceptual de los productos y servicios de los emprendimientos acompañados. Para ello, se realizarán una serie de talleres teórico-prácticos, en los cuales se trabajarán temáticas como: Identificación del problema u oportunidad de negocio, lo que permitirá identificar si la solución que se pretende desarrollar si corresponde a una necesidad u oportunidad de mercado. Definición y entendimiento del público objetivo (mercado / usuarios / segmentos) del emprendimiento. Definición de la propuesta de valor, de manera que ésta si responda a las necesidades y/o oportunidades del mercado, así como a los atributos valorados por clientes y usuarios. Definición inicial del modelo de negocio del emprendimiento. Definición del prototipo conceptual del producto o servicio. Los talleres podrán ser mixtos, es decir, algunos acompañamientos virtuales y otros presenciales (especialmente prototipado), cada ciclo de acompañamiento puede oscilar entre 1 y 1,5 meses.	finalizan el 100% de las actividades de Ideación.	100% de las actividades de Ideación.	
			Base de datos con la información de los emprendedores acompañados.	1 mensual	FO-GDEC-009 Excel
			Encuestas de satisfacción y tabulación de encuestas de satisfacción en formato.	Al finalizar el acompañamiento de cada cohorte.	FO-GDEC-008 FO-GDEC-007 Excel
			Actas de compromiso	1 por cada iniciativa acompañada 1 por cada acompañamiento realizado	PDF JGP
			Registro fotográfico de los acompañamientos		
			Listado de asistencia a los acompañamientos		

		Se tomará como emprendimiento acompañado una vez haya cumplido al menos el 50% de las actividades de la etapa de ideación.			

1.2.3 *Pre-incubación*

#	Producto	Descripción de producto	Evidencia	Entregable	Formato
1.2.3.1	139 emprendimientos de base tecnológica intervenidos en etapa de Pre-incubación para la validación de su modelo de negocio.	Luego de que los emprendedores sean perfilados, o recomendados desde ideación, para la etapa de pre-incubación, se les realiza un diagnóstico que permita conocer el nivel de avance en diferentes áreas y de acuerdo con ese estado inicial, establecer las principales brechas que deben ser cerradas. Una vez se cuente con el diagnóstico, se comenzará con el acompañamiento para la realización de las validaciones del modelo de negocio a través de una serie de mentorías, entrenamientos y sesiones de trabajo con consultores expertos, encaminados a la validación temprana de su modelo de negocio. Los encuentros podrán ser mixtos, es decir, algunos acompañamientos virtuales y otros presenciales. Se tomará como emprendimiento acompañado una vez haya cumplido al menos el 50% de las actividades de la etapa de Pre-incubación en la validación de su modelo de negocio. Cada ciclo puede oscilar entre 2 y 2,5 meses de acompañamiento	Acta de compromiso firmada por los emprendedores	1 por iniciativa acompañada en etapa de Pre-incubación	PDF
			Documento con el diagnóstico inicial	1 por cada una de las iniciativas acompañadas en pre-incubación	Excel PDF
			Plan de validación de modelo de negocio	1 por cada iniciativa acompañada en pre-incubación	PDF
			Registro fotográfico de los acompañamientos	1 por cada acompañamiento realizado	JGP
			Listado de asistencia a los acompañamientos	1 por cada acompañami	PDF

				ento realizado	
			Base de datos con la información de los emprendedores acompañados.	1 mensual	FO-GDEC-009 Excel
1.2.3.2	139 emprendimientos de base tecnológica intervenidos en etapa de Pre-incubación para la construcción del plan de desarrollo del prototipo funcional o del PMV.	Una vez se cuente con el diagnóstico y se esté realizando el acompañamiento para la validación del modelo de negocio, se acompañará la definición del plan de desarrollo del prototipo funcional o del PMV, a través de una serie de mentorías, entrenamientos y sesiones de trabajo con consultores expertos. Los encuentros podrán ser mixtos, es decir, algunos acompañamientos virtuales y otros presenciales. Se tomará como emprendimiento acompañado una vez haya cumplido al menos el 50% de las actividades de la etapa de Pre-incubación en la construcción del prototipo funcional o PMV. Cada ciclo puede oscilar entre 2 y 2,5 meses de acompañamiento	Registro Audiovisual de casos de éxito.	5 casos de éxito	Audiovisual
			Registro fotográfico de los acompañamientos	1 por cada acompañamiento realizado	JGP
			Listado de asistencia a los acompañamientos	1 por cada acompañamiento realizado	PDF
			Ficha de negocio fortalecido de emprendedores que finalizan el 100% de las actividades de Pre-incubación.	1 por cada emprendimiento que finalice el 100% de las actividades de Pre-incubación.	PDF
			Base de datos con la información de los emprendedores acompañados.	1 mensual	FO-GDEC-009 Excel
			Plan de desarrollo del prototipo funcional o del PMV.	1 por cada iniciativa	PDF

				acompañada en pre-incubación	
			Acta consolidada de intervención de los acompañamientos en sus dos fases para pre-incubación.	1 por cada iniciativa acompañada en pre-incubación	FO-DESE-187
			Documento con el diagnóstico de salida	1 por cada una de las iniciativas acompañadas en pre-incubación	Excel PDF
			Encuestas de satisfacción y tabulación de encuestas de satisfacción en formato	Al finalizar el acompañamiento de cada cohorte.	FO-GDEC-008 FO-GDEC-007 Excel

1.2.4 Etapas maduras (Incubación, aceleración, consolidación)

#	Producto	Descripción de producto	Evidencia	Entregable	Formato

1.2.4.1	Fortalecimiento y consolidación de un (1) Banco de aliados del ecosistema CTI+E conformado.	Invitar empresas e instituciones orientadas a la Ciencia, Tecnología e Innovación y el Emprendimiento a participar en la oferta de productos y/o servicios según la necesidad del emprendedor y de acuerdo con la etapa de madurez en la que se encuentren los emprendimientos y empresas a intervenir. La invitación para hacer parte del banco de aliados está orientada a aquellos actores del ecosistema que cumplan con los requisitos habilitantes propuestos por Ruta N en cuanto capacidad instalada ajustada para la atención de los servicios a prestar y las condiciones económicas que se establezcan en los términos de referencia de cada uno de los programas que se realicen a partir de esta propuesta. Es necesario resaltar, que una vez sean habilitados los actores del ecosistema CTI+E seleccionados, estos harán parte de la base de actores disponibles para prestar servicios en el marco del programa, cuya demanda dependerá de la selección que realicen las iniciativas empresariales que se encuentren en las etapas de Incubación, Aceleración o Consolidación, mediante el uso de váucher.	Directorio consolidado (Nombre, nit, servicios que presta, capacidad)	Uno (1)	Excel
			Informe de ejecución de servicios por etapa, demanda por proveedor, ejecución de servicios entregados y promedio de servicios por emprendedor/empresario. Análisis cuantitativo y cualitativo.	Uno (1)	PDF

Alcaldía de Medellín
Ciencia, Tecnología e Innovación

1.2.4.2	115 diagnósticos de entrada realizados y Planes de trabajo definidos.	A través de la entrevista, los desarrolladores de negocio validarán la información técnica suministrada por el emprendedor o empresario, con el fin de identificar necesidades u oportunidades de crecimiento para el desarrollo de sus iniciativas de negocio. De acuerdo con esta entrevista que definirá el(los) tipo(s) de productos y/o servicio(s) necesario(s) para la puesta en marcha del plan de intervención a través del sistema de redención de váucher en sus diferentes etapas. La herramienta de diagnóstico inicial estará compuesta por 2 dimensiones: 1. competencias blandas y 2. competencias en modelo de negocio, las cuales a su vez se subdividen en temáticas que permiten identificar y priorizar las necesidades de los emprendimientos o empresas. En el formato de plan de intervención se definirán los servicios de acompañamiento que se redimirán vía váucher, según las necesidades específicas de cada emprendedor/empresario. El emprendedor/empresario que ha sido seleccionado para intervención en alguna de las etapas será notificado por medio de un correo	Acta de compromiso firmada por los emprendedores	115	PDF
			Formato de diagnóstico y criterios de evaluación.	1	Excel
			Diagnósticos de identificación de necesidades del emprendimiento y planes de intervención con la definición de los productos y/o servicios especializados e incentivos potencializadores que se redimirán vía váucher, según las necesidades específicas de cada emprendedor/empresario.	115	Hoja de resultado de diagnóstico (Excel) y FO-DESE-187

		electrónico como beneficiario del sistema de redención de váucher El plan de intervención se definirá a partir de las necesidades del emprendedor/empresario y en el cual se establecerán los productos y/o servicios especializados a los cuales tendrá acceso a través del sistema de redención de váucher *(Ver Anexo A.2.6).*			
1.2.4.3	115 diagnósticos de Salida y evaluación	Una vez recibido el acompañamiento, al emprendimiento se le realizará un diagnóstico final que corresponde a una comparativa con la línea base y donde un desarrollador de negocios de Ruta N que acompañó al emprendimiento recomienda cuales son los servicios a los que podrían acceder para dar el siguiente paso en el proceso, identificando cuáles son los siguientes retos y conectándolos con el portafolio de servicios vía váucher.	Encuestas de satisfacción y tabulación de encuestas de satisfacción	Mínimo 50	FO-GDEC-007 FO-GDEC-008.
			Formato de informe de diagnóstico de salida y criterios de evaluación.	1	EXCEL
			Informes de diagnósticos de salida del proceso de intervención especializada.	115	Hoja de resultado de diagnóstico (Excel) y FO-DESE-187
1.2.4.4	80 emprendedores con váucher recibidos en Incubación	El plan de intervención se definirá a partir de las necesidades del emprendedor/empresario y en el cual se establecerán los servicios especializados los cuales tendrá acceso a través del sistema de redención de voucher.	Recibo a satisfacción servicio/voucher. Nota: Incluye acta de concertación o evidencia de entrega y acta de cierre del	Recibo por servicio.	PDF

		El valor del váucher podrá ser de hasta $10.000.000 para incubación de los cuales el 20% ($2.000.000) corresponden a acompañamiento, *Anexo A.2.6*	servicio prestado FO-DESE-187.		
			Base de datos con la información de los emprendedores acompañados.	1	FO-GDEC-009 Excel
1.2.4.5	20 emprendedores/empresarios con váucher recibidos en Aceleración	El plan de intervención se definirá a partir de las necesidades del emprendedor/empresario y en el cual se establecerán los servicios especializadosa los cuales tendrá acceso a través del sistema de redención de voucher. El valor del váucher podrá ser de hasta $15.000.000 en aceleración de los cuales el 20% ($3.000.000) corresponden, *Anexo A.2.6*	Recibo a satisfacción servicio/voucher. Nota: Incluye acta de concertación o evidencia de entrega y acta de cierre del servicio prestado FO-DESE-187.	Recibo por servicio.	PDF
			Base de datos con la información de los emprendedores acompañados.	1	FO-GDEC-009 Excel
1.2.4.6	15 empresarios con váucher recibidos en consolidación	El plan de intervención se definirá a partir de las necesidades del emprendedor/empresario y en el cual se establecerán los servicios especializadosa los cuales tendrá acceso a través del sistema de redención de voucher. El valor del váucher podrá ser de hasta $25.000.000 en consolidación de los cuales el 20% ($5.000.000) corresponden a acompañamiento, *Anexo A.2.6*	Recibo a satisfacción servicio/voucher. Nota: Incluye acta de concertación o evidencia de entrega y acta de cierre del servicio prestado FO-DESE-187.	Recibo por servicio.	PDF
			Base de datos con la información de los emprendedores acompañados.	1	FO-GDEC-009 Excel

Anexos línea 1.2: Clasificación y Acompañamiento de iniciativas de negocio de Base Tecnológica (Ruta del emprendimiento)

ANEXO A.1.2.1	
CONCEPTO	**Definición de Base tecnológica**
Descripción	Se refiere a las iniciativas de negocio que aplican nuevos conocimientos, instrumentos, métodos técnicos, herramientas, componentes tecnológicos específicos o tecnologías tradicionales implementadas de manera novedosa dentro de su modelo de negocio o cadena de valor para el desarrollo de productos, servicios y/o procesos nuevos o mejorados para dar solución a una problemática identificada en el mercado. Algunas de las líneas temáticas son:
	La Industria 4.0 o también llamada las tecnologías de la Cuarta Revolución Industrial se refieren a aquellas soluciones inteligentes que permiten la creciente automatización y la información a través de los datos para producir bienes y servicios de manera más eficiente y productiva, permitiendo satisfacer las necesidades de los clientes a través de la personalización. El grupo de temáticas que integran este tipo de tecnologías son: Seguridad informática, Big Data, Software de empresa y nuevos lenguajes, Comunicaciones móviles, Inteligencia artificial, Network, redes digitales, Internet de las cosas (IoT), Sistemas ciber físicos, Cloud Computing o la nube, Realidad Aumentada o Realidad Mixta, Robots colaborativos, Simulación 3D. de tipologías de materiales pudiendo clasificarse en: materiales metálicos, polímeros de altas prestaciones, materiales cerámicos avanzados, materiales compuestos y biomateriales. Se caracterizan por tener propiedades mecánicas superiores, incluidas tenacidad, resistencia a la fatiga y resistencia al desgaste. También por poder utilizarse en tratamientos superficiales específicos (químicos y mecánicos) para aumentar las prestaciones de los productos y maximizar su durabilidad. Las Ciencias de la vida se refiere a aquellas tecnologías habilitadoras clave para abordar problemas sociales complejos a una escala molecular o celular, como los planteados en el ámbito de la medicina personalizada, la biología de sistemas o el uso sostenible de recursos biológicos. Se incluyen tecnologías bio-inspiradas como biomateriales avanzados y bioelectrónica, ingeniería biomédica y tecnologías de neurociencia. El grupo de temáticas que integran las tecnologías de Ciencias de la vida son: bioingeniería, dispositivos médicos, medicina del futuro, tecnología farmacéutica y tecnologías agroalimentarias.

	O tecnologías aplicadas a sectores específicos como: EdTech o también llamadas tecnologías educativas se entienden como aquellas soluciones tecnológicas y de desarrollo de herramientas para promover la educación y facilitar el aprendizaje a través de la práctica. El grupo de temáticas que integran las tecnologías EdTech son: plataformas de e-learning, cursos online, juegos educativos, sistemas de gestión, generación de nuevos medios de aprendizaje, desarrollo de materiales educativos, herramientas B2B para educación de profesionales, plataformas SAAS como entorno de estudiantes, aplicaciones móviles educativas, marketplaces de profesores de clases particulares, aprender idiomas online, plataformas de cursos online y MOOC (Massive Online Open Course). FinTech se refiere al uso de las tecnologías de la información y la comunicación para crear y ofrecer servicios financieros de forma efectiva, rápida y menos costosa. Las empresas que utilizan FinTech, generalmente buscan atraer clientes con productos y servicios que son más amigables con el usuario, eficientes, transparentes y automáticos. El grupo de temáticas que integran las tecnologías en innovación en servicios financieros son: medios de pago y transferencias, infraestructura para servicios financieros, originación digital de crédito, soluciones financieras para empresas, finanzas personales y consultoría financiera, mercados financieros, crowdfunding, InsurTech, criptomonedas y blockchain, entidades financieras disruptivas. Las Tecnologías limpias (CleanTech) son aquellas cuyo objetivo es favorecer la conservación del medio ambiente, disminuyendo el impacto negativo sobre éste. El grupo de temáticas que integran este tipo de tecnologías son: AgriTech, construcciones sostenibles, tratamiento y purificación de agua, suministro y recursos hídricos, control de polución y aprovechamiento de residuos. Los emprendimientos de base tecnológica con impacto social son aquellas iniciativas que ante un problema o necesidad social buscan una solución innovadora promoviendo un impacto positivo en la comunidad o un grupo de interés. Economías creativas y culturales, como: diseño, creaciones funcionales, medios digitales y software de contenidos y publicidad que integren elementos novedosos en su modelo de negocio o cadena de valor.

ANEXO A.1.2.2	
CONCEPTO	**¿Cómo hacer parte de la Ruta del Emprendimiento?**

Descripción	La Ruta del emprendimiento, busca crear una estrategia donde empresarios y emprendedores del Área Metropolitana del Valle de Aburrá puedan acceder en un espacio digital y/o presencial a la oferta de acompañamiento y fortalecimiento del ecosistema emprendedor/empresarial de manera que se ajuste más a las necesidades que tenga su iniciativa de negocio para su desarrollo y crecimiento, a través de un proceso que incluye cinco (5) etapas de acuerdo a la cadena de valor del emprendimiento y estados de madurez de las empresas. Estas etapas que se mencionarán a continuación permitirán conectarse con expertos, consultores, inversionistas, entidades público-privadas, universidades, y entidades de crédito, entre otros actores clave.
	Requisitos habilitantes generales para la Ruta del Emprendimiento Para participar en este proceso de acompañamiento los emprendedores y empresarios deberán cumplir con los siguientes requisitos: El ciudadano líder de la iniciativa debe ser habitante de Medellín, en cualquiera de sus 16 comunas o 5 corregimientos y contar con **idea, emprendimiento o empresa de base tecnológica o que contemplen el uso de tecnologías asociadas a la cuarta revolución industrial** Los emprendimientos o empresas que se encuentren formalizados podrán estar registrados en cualquiera de las cámaras de comercio de Medellín o el Valle de Aburrá. (Aplica para etapas maduras) El ciudadano debe ser mayor de 18 años para acceder al acompañamiento en las etapas de ideación, pre-incubación, incubación, aceleración y consolidación Si el ciudadano hace parte de la población migrante o extranjero, debe estar de forma legal en el país contando con su Permiso Especial de Permanencia (PEP) o cédula de extranjería según sea el caso. Las iniciativas de negocio que se inscriban en la Ruta del Emprendimiento deben ser de Base Tecnológica o contemplar el uso de tecnologías asociadas a la Cuarta Revolución Industrial Cada proyecto empresarial que se presente a la Ruta del Emprendimiento debe estar conformado por un equipo de trabajo acorde con la madurez de su iniciativa, de preferencia en composición mixta y, de mínimo dos (2) personas, quienes lideran el crecimiento y fortalecimiento de su emprendimiento/empresa con el fin de que se pueda dar cumplimiento al acompañamiento respectivo. **Nota importante:** La modificación de los requisitos habilitantes generales para la Ruta del Emprendimiento deberá ser aprobada por el comité técnico mediante una reunión formal.

Validación de la información del emprendedor/empresario

El emprendedor/empresario deberá cargar en el formulario de registro para la verificación de la información y vinculación de su idea de negocio, emprendimiento o empresa a la Ruta del Emprendimiento, los siguientes documentos:

Copia de los Servicios Públicos donde se evidencie la dirección de residencia del líder de la idea de negocio, emprendimiento o empresa para acreditar que reside en la ciudad de Medellín, en alguna de sus 16 comunas o 5 corregimientos.

En el caso de aquellas empresas que ya se encuentran legalmente constituidas ante Cámara de Comercio, deberán anexar el Certificado de Existencia y Representación Legal con fecha de expedición no superior a treinta (30) días calendario. Aquellas empresas que tengan registro en Cámaras de Comercio del Área Metropolitana podrán participar siempre y cuando su líder resida en Medellín (en cualquiera de las comunas o corregimientos). No podrán participar iniciativas, emprendimientos o empresas constituidas en cámaras de comercio por fuera de Medellín y el Área Metropolitana.

El emprendedor/empresario que recibe la notificación para iniciar su proceso de acompañamiento en la Ruta del Emprendimiento, deberá enviar los siguientes documentos, previos al diagnóstico inicial:

Copia del documento de identificación del Representante Legal o líder de la idea de negocio (Cédula de ciudadanía, cédula de extranjería, PEP - Permiso especial de permanencia).

Notas Aclaratorias:

Podrá participar los emprendedores que no residan en alguna de las 16 comunas o 5 corregimientos de Medellín, siempre y cuando tengan la empresa constituida en Cámara de Comercio de Medellín y vivan en el Valle de Aburrá.

La Ruta del Emprendimiento se reserva el derecho de rechazar cualquiera o todos los emprendimientos que se presenten, si así conviene a sus intereses, sin la necesidad de dar explicación alguna a los empresarios y emprendedores registrados y sin indemnizar ningún tipo de perjuicio o asumir costo alguno que con tal rechazo se pudiera generar a quien haya presentado postulación.

El emprendedor/empresario debe participar en cada parte del proceso de la etapa correspondiente; si decide abandonarlo, perderá el beneficio otorgado y no podrá postularse a la Ruta del Emprendimiento hasta un año después de la notificación de pérdida de beneficio enviada por parte de Ruta N. Cada caso será evaluado de forma individual por el comité de seguimiento para exonerar de esto a los emprendedores y empresarios que abandonen el proceso por casos fortuitos.

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

ANEXO A.1.2.3

CONCEPTO	**Formulario de registro**
Descripción	La siguiente tabla ilustra el boceto del formulario de registro, donde se contempla la información básica del ciudadano. En la columna de la izquierda se visualiza el concepto a diligenciar y en la columna derecha se aprecia la lista desplegable de opciones que el ciudadano debe seleccionar para dar respuesta a ese concepto. En los espacios en blanco el ciudadano debe diligenciar la información que se le solicita.

Formulario de registro del emprendedor/ empresario en la solución digital.

Formulario de Registro	
DATOS BÁSICOS CIUDADANO	
TIPO DE IDENTIFICACIÓN	CC - CÉDULA DE CIUDADANÍA / CE - CÉDULA DE EXTRANJERÍA / PA - PASAPORTE / PEP - PERMISO ESPECIAL DE PERMANENCIA / TI - TARJETA DE IDENTIDAD
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	
PRIMER NOMBRE	
SEGUNDO NOMBRE	
PRIMER APELLIDO	
SEGUNDO APELLIDO	
FECHA DE NACIMIENTO	DD / MM /AAAA
EDAD	
SEXO	FEMENINO / MASCULINO
ETNIA	AFRODESCENDIENTE / INDÍGENA / ROM / GITANO / MESTIZO
DISCAPACIDAD	NINGUNA / FÍSICA / VISUAL / AUDITIVA / SORDOCEGUERA / PSICOSOCIAL (MENTAL) / MÚLTIPLE
POBLACIÓN CAMPESINA	SI / NO

Alcaldía de Medellín
Distrito de

VÍCTIMA	SI / NO
NIVEL DE ESCOLARIDAD	PRIMARIA / BACHILLER / TÉCNICA / TECNOLOGÍA / PREGRADO / ESPECIALIZACIÓN / MAESTRÍA / DOCTORADO / POS-DOCTORADO
ESTADO CIVIL	SOLTERO / CASADO / VIUDO / UNIÓN LIBRE / DIVORCIADO
CABEZA DE HOGAR	SI / NO
ORIENTACIÓN SEXUAL	LGBTIQ+ / HETEROSEXUAL
NACIONALIDAD	COLOMBIANO / VENEZOLANO / CHILENO / ARGENTINO / ECUATORIANO / URUGUAYO / PERUANO / ESTADOUNIDENSE
DIRECCIÓN	
ESTRATO	1 / 2 / 3 / 4 / 5 / 6
COMUNA	COMUNA 1 - POPULAR / COMUNA 2 - SANTA CRUZ / COMUNA 3 - MANRIQUE / COMUNA 4 - ARANJUEZ / COMUNA 5 - CASTILLA / COMUNA 6 - DOCE DE OCTUBRE / COMUNA 7 - ROBLEDO / COMUNA 9 - VILLA HERMOSA / COMUNA 10 - CANDELARIA / COMUNA 11 - LAURELES-ESTADIO / COMUNA 12 - LA AMÉRICA / COMUNA 13 - SAN JAVIER / COMUNA 14 - POBLADO / COMUNA 15 - GUAYABAL / COMUNA 16 - BELÉN / COMUNA 50 - SAN SEBASTIÁN DE PALMITAS / COMUNA 60 - SAN CRISTÓBAL / COMUNA 70 - ALTAVISTA / COMUNA 80 - SAN ANTONIO DE PRADO / COMUNA 90 - SANTA ELENA
BARRIO	
ZONA	SUR OCCIDENTAL / SUROCCIDENTAL / CENTRO / NORORIENTAL / NOROCCIDENTAL / ORIENTAL / OCCIDENTAL
TELÉFONO FIJO/CEL	
TELÉFONO CEL	
CORREO ELECTRÓNICO	
SISBEN	A / B / C / D / NO APLICA
PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO QUE LO HAN ACOMPAÑADO	

	CUAL ES MI NECESIDAD	CAPACITACIÓN PARA EL EMPLEO (FORMACIÓN LABORAL) / OPORTUNIDADES DE EMPLEO (OPE) / CRÉDITO FINANCIERO (BANCO DE LAS OPORTUNIDADES) / FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL (LA RUTA DEL EMPRENDIMIENTO TRADICIONALES Y EBT)
	CUENTO CON ACCESO A INTERNET	SI / NO

ANEXO A.1.2.4

CONCEPTO	**Criterios de Perfilamiento y Diagnóstico**
Descripción	Si el emprendedor o empresario cumple con los requisitos habilitantes para el acompañamiento en la Ruta del Emprendimiento, se tendrá en cuenta la siguiente información como punto de partida para el perfilamiento y definir la etapa en la que podrá ser acompañado ese emprendedor/empresario y, posteriormente se da continuidad al proceso por medio de una entrevista con expertos y la realización del diagnóstico inicial Nombre y descripción de la iniciativa de negocio Iniciativa que sea de Base Tecnológica Evidencias de la iniciativa, productos o servicios. URL o link de sitio web o Redes Sociales donde se pueda encontrar información de la iniciativa. Documentos adjuntos requeridos. Validaciones de mercado. Promedio de ventas anuales. Estado de desarrollo del Producto Mínimo Viable (PMV) Desarrollo del modelo de negocio. Se cuenta con un formulario automatizado que tiene una serie de preguntas las cuales servirán de punto de partida para el perfilamiento y definir la etapa en la que podrá ser acompañado ese emprendedor/empresario y, le dará continuidad en el proceso con una entrevista con expertos y la realización del diagnóstico inicial.

Alcaldía de Medellín
Distrito de

<table>
<tr><td></td><td>La Ruta del Emprendimiento se reserva el derecho de rechazar cualquiera o todos los emprendimientos que se presenten, si así conviene a sus intereses, sin la necesidad de dar explicación alguna a los empresarios y emprendedores registrados y sin indemnizar ningún tipo de perjuicio o asumir costo alguno que con tal rechazo se pudiera generar a quien haya presentado postulación.</td></tr>
<tr><td>Criterios de evaluación del formulario de Perfilamiento y Diagnóstico</td><td>
<table>
<tr><th>Criterios</th><th>Ideación</th><th>Pre-incubación</th><th>Incubación</th><th>Aceleración</th><th>Consolidación</th></tr>
<tr><td>Equipo de Trabajo</td><td>Cuenta con un equipo preferiblemente de al menos dos personas con conocimiento dela idea de negocio y al menos uno de los participantes vive en Medellín</td><td>Cuenta con un equipo preferiblemente de 2 personas para participar en el proceso y al menos un integrante del equipo debe tener el conocimiento acorde a la idea de negocio; y al menos uno de los participantes vive en Medellín</td><td>Cuenta con un equipo mínimo de 2 personas para participar en el proceso y al menos un integrante del equipo debe tener el conocimiento técnico acorde a la idea de negocio; y al menos uno de los participantes vive en Medellín</td><td>Se evaluará si el equipo de trabajo está listo y es competente para realizar la iniciativa empresarial, con roles para cada uno de los integrantes (mínimo una persona con rol comercial y otra con rol técnico) y la experiencia en emprendimiento o en industrias relacionadas al proyecto.</td><td>Se debe contar con un equipo de trabajo competente para fortalecer la iniciativa empresarial, con roles para cada uno de los integrantes (mínimo una persona con rol comercial y otra con rol técnico) y la experiencia en emprendimiento o en industrias relacionadas al proyecto.</td></tr>
<tr><td>Ventaja competitiva, Grado de novedad</td><td>Cuenta con un reto u oportunidad definida.</td><td>La idea de negocio debe tener elementos diferenciadores a las existentes en el mercado.</td><td>Solución que sustituye otra o es nueva en el mercado y cuenta con mejores atributos de valor</td><td>Se evaluará si la solución propuesta incorpora elementos innovadores, participa al menos en un mercado maduro diferenciándose de</td><td>Se evaluará si la iniciativa de negocio cuenta con:
- Grado de novedad
- Propuesta de Valor.</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

				otras soluciones como mínimo por el precio, y clara ventaja competitiva para capturar valor y economía de unidad atractiva	- Elementos de innovación - Ventaja competitiva - Base Tecnológica/ Uso de tecnologías (industria 4.0)
Barreras de entrada y potencial de crecimiento en el mercado (Creación de nuevo valor)	Tiene un mercado objetivo identificado.	Al menos con probabilidad de aceptación en mercado/nicho local en crecimiento	Al menos con probabilidad de aceptación en mercado/nicho local en crecimiento	Se evaluará si la iniciativa de negocio tiene por lo menos probabilidad de aceptación en el mercado/nicho nacional en crecimiento, y contrato/tecnología únicos que casi garantizan la posición comercial y de mercado.	Se evaluará si la iniciativa de negocio cuenta con: - Potencial de crecimiento del mercado. - Potencial de ventas del producto o servicio. - Posibilidad de generar ingresos rápidamente. - Tamaño de mercado grande
Dolor del cliente / necesidad de intensidad y tamaño del mercado	Conocimiento básico de un problema u oportunidad o el tamaño del mercado y su potencial.	Conocimiento claro de un problema u oportunidad o el tamaño del mercado y su potencial, y	Dominio de una tecnología emergente, conocimiento claro de un problema u oportunidad, el	Se evaluará si resuelve un dolor / necesidad intenso que es conocido en un gran mercado. Si cuenta con dominio	NA

		algunas capacidades técnicas	tamaño del mercado y su potencial.	de una tecnología emergente, conocimiento claro de un problema u oportunidad, el tamaño del mercado y su potencial se cuenta con un producto mínimo viable y un modelo de negocio viable, escalable y repetible. Se valorará con respecto a otros sustitutos en el mercado.	
Tracción y usuarios / clientes	NA	Cuenta con una aproximación inicial de su modelo de negocio y tiene un prototipo conceptual (en un esquema físico o digital) el cual reúne las características y funcionalidades del producto que se quiere probar.	Tiene un modelo de negocio estructurado, orientado a lograr alto potencial de impacto, validado técnica y comercialmente y cuenta con un Producto Mínimo viable (PMV) desarrollado.	Se evaluará la disponibilidad de un modelo de negocio validado mostrado en el número de usuarios/clientes activos y/o de paga y un plan de escalamiento. Así mismo se tratará de entender las necesidades para	Se evaluará si la iniciativa de negocio cuenta con: - Conocimiento técnico - Conocimiento del mercado - Nivel de desarrollo de la tecnología (Tener mínimo un PMV) - Validación comercial

				escalar a través de varios mercados y si existen economías de escala atractivas.	Se evaluará si la iniciativa de negocio cuenta con un modelo de negocio que valide: - Estrategias comerciales por medio del número de usuarios/clientes activos - Procesos productivos estandarizados - Nivel de madurez tecnológico 9 (TRL 9)
	Escalabilidad del negocio	NA	NA	NA	Se evaluará si la empresa o producto tienen la capacidad de atender crecimientos exponenciales de la demanda, así como las posibilidades de marginalizar los costos en función del incremento en los	Se evaluará si la iniciativa de negocio genera ingresos y valor y tiene capacidad de crecimiento a corto, mediano y largo plazo. Así como la posibilidad de réplica del modelo de negocio.

					volúmenes de ventas y el potencial de crecer globalmente.	
	Potencial de inversión	NA	NA	NA	Se evaluará si las propuestas tienen un potencial de inversión atractivo, lo cual impulsará más rápido a sus modelos de negocios y se identificarán comparables en otros mercados, así como el interés de inversionistas hacia el sector o mercado.	NA

ANEXO A.1.2.5	
CONCEPTO	**Actas de compromiso con los emprendedores y empresarios a acompañar**
Descripción	Ruta N diseñará y concertará la firma con cada uno de los emprendedores/empresarios en el acta de compromiso; la cual que debe incluir lo siguiente:
Detalles que deben incluir las actas de compromiso de los	El emprendedor autoriza expresa e irrevocablemente a Ruta N para reproducir, distribuir, comunicar públicamente en cualquier forma y por cualquier medio la información relacionada con su experiencia en la Ruta del Emprendimiento. No es posible contratar la prestación de un servicio diferente al ofertado en la solución digital que se disponga para ello.

emprendedores y empresarios	El emprendedor o empresario debe hacer uso del/los servicios de acompañamiento en el tiempo estimado en el acta de compromiso Por la naturaleza pública de los recursos que se manejan en el proyecto de la Ruta del Emprendimiento, cualquier irregularidad en la que incurra el Emprendedor o empresario durante el proceso de selección y/o durante la prestación del servicio, generará para el emprendedor/empresario la pérdida del beneficio obtenido en el modelo de acompañamiento empresarial para los emprendedores y empresas del distrito de Medellín. Para estos casos, Ruta N/Alcaldía de Medellín implementará las acciones que considere pertinentes En caso de que se requiera ampliación del plazo de redención del váucher, el consultor y el emprendedor/empresario deberán informar con anterioridad al vencimiento del servicio la justificación y el tiempo adicional requerido para la culminación de las actividades, el cual en ningún caso podrá ser superior a 30 días adicionales al plazo inicialmente establecido. El emprendedor/empresario deberá cumplir con todas y cada una de las condiciones que se pacten en el acta de compromiso y otra que indique que el emprendedor/empresario deberá evaluar al consultor de Servicios Especializados cuando la prestación del servicio haya finalizado. También debe informar oportuna y efectivamente a Ruta N si el servicio prestado por el consultor no es acorde con los acuerdos pactados o no tiene la calidad ofrecida. Aclaraciones: Se rechazará la documentación entregada/presentada que no sea diligenciada en su totalidad, que incluya información que no sea veraz, que incluya disposiciones contrarias a la ley colombiana, que no estén diligenciados en idioma español y que no se presenten en el tiempo estipulado, si es el caso. La Ruta del Emprendimiento se reserva el derecho de rechazar cualquiera o todos los emprendimientos que se presenten, si así conviene a sus intereses, sin la necesidad de dar explicación alguna a los empresarios y emprendedores registrados y sin indemnizar ningún tipo de perjuicio o asumir costo alguno que con tal rechazo se pudiera generar a quien haya presentado postulación. El emprendedor/empresario debe participar en cada parte del proceso de la etapa correspondiente; si decide abandonarlo, perderá el beneficio otorgado y no podrá postularse a la Ruta del Emprendimiento hasta un año después de la notificación de pérdida de beneficio enviada por parte de Ruta N. Cada caso será evaluado de forma individual por el comité de seguimiento para exonerar de esto a los emprendedores y empresarios que abandonen el proceso por casos fortuitos. Si existe alguna inconformidad deberá reportarla oportuna y efectivamente a Ruta N, al equipo designado para acompañar el proceso. Ruta N podrá solicitarle al consultor la información de la evolución del emprendedor o empresario en cualquier momento, así como información necesaria para conocer los resultados y el impacto de cara a los servicios recibidos.

	El emprendedor/empresario no podrá trasladar o transferir el váucher a otras empresas o emprendimientos. El emprendedor/empresario solo podrá utilizar el váucher para prestaciones de servicios de acompañamiento empresarial con los consultores autorizados. En ningún caso el emprendedor/empresario podrá hacer uso de los servicios especializados para fortalecer otras personas diferente a ella misma o a su emprendimiento. El emprendedor/empresario conoce y acepta estas y todas las consideraciones que se contemplen en las presentes especificaciones técnicas, en los términos de referencia, carta de compromiso, acta de compromiso, anexos y demás documentos correspondientes al nuevo modelo de acompañamiento del ecosistema empresarial para los Emprendimientos y Empresas del distrito de Medellín; LA RUTA DEL EMPRENDIMIENTO. El emprendedor/empresario estará a cargo de seleccionar el proveedor de su preferencia, de la oferta construida por Ruta N a partir de la convocatoria para conformar el Banco de Proveedores de servicios especializados, o mediante la gestión y entrega de cotizaciones a la Corporación, para su respectiva evaluación y gestión contractual de cara a la entrega del potencializador. En los dos casos deberá asegurarse el cumplimiento de los lineamientos contenidos en los manuales de contratación y de compras de Ruta N. Para la ejecución del beneficio, el emprendedor/empresario realizará, de la mando del proveedor, la concertación del plan de trabajo y/o las especificaciones de los entregables asociados a los productos o servicios a recibir. De igual forma deberá asegurar el cumplimiento de los compromisos allí asumidos, hasta la culminación y recibo a satisfacción del beneficio. Una vez culminada la prestación del servicio y/o recepción satrisfactoria del producto, el emprendedor/empresario evaluará la calidad de los mismos, en los formatos o herramientas destinadas por Ruta N para tal fin. **Nota aclaratoria:** En ningún caso Ruta N podrá pagar al consultor un valor superior al previamente habilitado y que está incluido en el acuerdo suscrito con cada consultor

ANEXO A.1.2.6	
CONCEPTO	**Productos o servicios posibles a prestar por los actores del ecosistema CTI+E**

Descripción	Los servicios especializados a los que tendrán acceso las iniciativas empresariales en las etapas de Ideación, Pre-incubación, Incubación, Aceleración o Consolidación, mediante el uso de váucher se enmarcan, entre otros, en las siguientes temáticas.
Los consultores interesados en participar en la presente convocatoria podrán postularse para los siguientes tipos de servicios, entre otros:	**Servicio de prototipado funcional:** Con este acompañamiento, se busca que el emprendedor mejore su prototipo o producto, profundizando en la validación técnica, acceso a proveedores y procesos de operación. Este se fundamenta en agilizar el proceso de desarrollo del prototipo a través de validaciones técnicas. **Servicio de consultoría en desarrollo y sofisticación de existentes, productos, servicios, procesos y/o modelos de negocio:** Servicios relacionados con la construcción, ampliación, modificación y fortalecimiento de portafolio de productos y/o servicios de las empresas, incluyendo actividades requeridas para la sofisticación de los productos/servicios; desarrollo de prototipos, pruebas, validación y lanzamiento de éstos en el mercado. En el caso de producto avanzado o terminado, listo para la comercialización, tendrán un enfoque a los procesos productivos, indicadores y planeación de producción, buscando incrementar su productividad en términos de eficiencia en cuanto a tiempos, recursos físicos y de personal; identificando flujos de proceso, indicadores, proveedores y aspectos de buenas prácticas de manufactura si aplican. **Servicios relacionados con ajuste y afinación del modelo de negocio:** En este acompañamiento, se deben postular servicios que permitan definir aspectos centrales de un negocio, entre ellos el mercado objetivo, perfil del cliente, validación del producto, pruebas de mercado, modelo de ingresos y/o monetización, canales de comercialización, estructura organizacional, definición de la estrategia de la compañía, entre otros aspectos que permitan la operación del mismo, a partir de un conocimiento previo del mercado y del sector en el cual éste opera. **Servicios relacionados con el diseño y ejecución de estrategias comerciales:** En este acompañamiento se deben postular servicios relacionados con adquisición y gestión de clientes; implementación de planes comerciales; entrenamiento de equipo de ventas; definición e implementación de procesos para incursionar y/o establecerse en nuevos mercados; estructuración y consolidación de franquicias, entre otras figuras que permitan consolidar y poner en marcha el plan comercial de la empresa; Análisis y estudios de mercados; inteligencia competitiva. Así mismo, se

	espera la postulación de servicios que permitan aumentar las ventas de las empresas a partir de actividades como la definición del mercado y sus canales de comercialización, definición de las características, atributos y precios de los productos o servicios conforme al perfil del cliente. **Servicios de mercadeo/ marketing:** En este acompañamiento debe postular servicios relacionados con diseño y/o rediseño de marca y/o producto, estrategia de marca y posicionamiento; análisis de entorno competitivo para detectar oportunidades de mejora o desarrollo de nuevos productos; diseño y/o implementación de plan de medios, construcción y preparación de pitch, entre otras actividades que permitan el posicionamiento de la empresa y sus productos a través de la ejecución de campañas de marketing tradicional y/o digital. **Servicio de consultoría en acceso a nuevos mercados, softlanding e internacionalización:** Servicios relacionados con consultorías en los términos de negociación requeridos para la comercialización de bienes y servicios; consultoría para acceder a mercados extranjeros en el cumplimiento de normativas requeridas para la comercialización de productos y/o servicios; implementación de sistemas de gestión para la obtención de certificaciones, licencias, permisos entre otros trámites relacionados con la exportación e importación de productos y/o servicios; realización de estudios técnicos y/o pruebas técnicas para la comercialización de productos, consultoría en medios de pago para asegurar las transacciones comerciales; consultoría en logística para el cumplimiento de requerimientos técnicos que aseguren la calidad de los productos y/o servicios a comercializar. En esta categoría se deben postular servicios que permitan impulsar la aceleración y el aterrizaje ágil y sostenible de emprendimientos que tengan por objetivo la internacionalización. Estos servicios deberán incluir actividades relacionadas con la identificación y validación del potencial del mercado, diseño de estrategias para la apertura y establecimiento del emprendimiento en nuevos mercados internacionales, alistamiento para mercados internacionales, validación del producto/servicio en el mercado internacional, posicionamiento de la empresa en el mercado internacional, asumiendo los costos correspondientes para la prestación del servicio. **Nota:** No se aceptan servicios relacionados con obtención de certificaciones en sistemas de gestión de calidad. **Servicio de consultorías legales y/o jurídicas:** En este acompañamiento se espera la postulación de servicios relacionados con consultoría en gobierno corporativo, consultorías estructuración de modelos de franquicias, licencias

	o trámites especiales para la comercialización de productos y servicios; estrategia para el registro y protección de marcas, patentes, modelos industriales y derechos de autor. **Servicio de consultoría en temas financieros, alistamiento, acceso a financiación y capital, y conexiones de valor:** En este acompañamiento, se espera la postulación de servicios relacionados con diagnóstico, estructuración, planeación y valoración financiera de empresas y emprendimientos, así como estructuración de costos y precios. Servicios que permitan conexiones y alianzas de escalabilidad**.** Esta etapa se conoce como alistamiento financiero e incluye, entre otras cosas, la elaboración de la información financiera precisa de la empresa, la documentación del flujo de caja, la identificación de las fuentes de financiamiento y el cumplimiento de las responsabilidades tributarias como parte integral de ser una empresa formal. Adicional un factor estratégico es identificar las características del sector de cada participante, sus fallas en mercados financieros y las posibles alternativas para mejorar el financiamiento de estas empresas. Entre las posibles fuentes de financiación están los ángeles inversionistas, empresarios que invierten en un emprendimiento en una etapa temprana, normalmente a cambio de acciones o un retorno en el futuro y nuevos fondos para estas empresas creativas. Revisión de costos asociados a la cadena de valor del producto creativo: (¿Qué es lo que monetizo? ¿Qué es lo que cobro de mi servicio? intangibles); Diseñar tu plan de negocio y tu estrategia de financiación, Potenciar la comercialización de tus productos y/o servicios culturales y creativos, Nuevas formas de pago (Monedas virtuales) NFT: se corresponde a las siglas «non fungible token», que podemos traducir como «token no fungible» o «activo no fungible», o, lo que es lo mismo, el significado de NFT quiere decir que se trata de un activo que es único. Financiación alternativa. **Servicio relacionados con habilidades gerenciales/liderazgo:** En este acompañamiento se espera la postulación de servicios relacionados con fortalecimiento de habilidades gerenciales, liderazgo, coaching, construcción y fortalecimientos de los equipos de trabajo, gestión del talento humano, mapeo de capacidades, competencias y brechas del equipo emprendedor, desarrollo de habilidades propias del perfil del emprendedor, entre otros. **Servicio de consultoría técnico especializado en tecnologías de información, especialmente las asociadas a la Cuarta Revolución Industrial:** En este acompañamiento podrán presentarse servicios relacionados con seguridad de la información, estandarización de bases de datos, minería de datos, digitalización, modelamiento y automatización

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

	de los procesos de las empresas, también podrán presentarse servicios relacionados con tecnologías avanzadas, como soluciones de inteligencia artificial (Ej. aprendizaje de máquina - machine learning), analítica avanzada, Big Data, seguridad cibernética y computación en la nube, consultoría en robótica, Internet de las cosas - IoT y la realidad aumentada o virtual. Todas ellas diseñadas para proveer soluciones a empresas/emprendimientos en etapas tempranas y maduras que requieren este tipo de soluciones para la modernización y tecnificación de su negocio. Estos permiten que los procesos sean más óptimos y eficientes para impulsar una mayor productividad. La consultoría especializada ayudará al emprendimiento/empresa a mejorar la competitividad empresarial que permitan tanto la recolección de datos, como el diagnóstico y la reflexión pertinentes para su transformación. **Servicios relacionados con el diseño, ejecución y promoción de las industrias culturales y creativas en lo referente a:** consultoría en el diseño y promoción de espacios, experiencias, rutas para la comercialización de productos y servicios culturales y creativos. Regulación y normativa cultural para la comercialización de los productos culturales y creativos; entre otras actividades que permitan el buen desarrollo de las industrias culturales y creativas del país y de sus productos y/o servicios, entre otros. **Servicios de consultorías en propiedad intelectual:** permite la identificación de activos intangibles tales como obras, creaciones, diseños, marcas, y orientación en posibles mecanismos de protección. Acompañamiento en el proceso de diseño, análisis, protección de tu marca. **Servicios de accesos a mercados creativos:** Acompañar a los emprendimientos del sector creativo y cultural en la búsqueda de oportunidades de circulación y proyección a nivel local, nacional e internacional. Busca asesorar a los participantes sobre la identificación, ubicación y la forma de aprovechar las posibles oportunidades de circulación. Teniendo en cuenta temas de Preparación para eventos especializados, consultoría en el diseño de la estrategia de marketing digital, cómo realizar una buena planificación de contenidos en redes sociales, diseño de campaña de marketing digital, posicionamiento y RSS, email marketing, analítica de datos y business intelligence, modelos de un plan de marketing, contenidos, comunicación y storytelling, experiencia de usuario y, mínimos requeridos para el diseño de una página web que logre empoderar a los emprendimientos hacia nuevos rumbos que aceleren el crecimiento de sus negocios a nivel local, nacional e internacional.

	Servicios de consultorías en procesos de formalización empresarial y laboral: Asesorar en el beneficio que genera para cada caso la formalización empresarial, como la inserción de más trabajadores al sistema de aseguramiento social (sistema de seguridad social), un mayor cumplimiento de las normas sectoriales que buscan proteger la salud de los consumidores y mayores ingresos tributarios para la inversión pública. El costo de una empresa que decide ser informal su decisión genera costos más allá de los asumidos por la empresa. Donde se resuelvan preguntas asociadas a, ¿Cómo es el proceso de la formalización empresarial? ¿Qué es la formalidad en una empresa? ¿Por qué es importante la formalización de las empresas? **Servicios relacionados con infraestructura física y tecnológica de laboratorios especializados para el desarrollo de prototipos, espacios de coworking, espacios para el desarrollo de creatividad e innovación:** Hubs empresariales, espacios de cocreación, donde los emprendedores y empresas trabajan juntos, potencian el aprendizaje, colaboran y forman comunidad, dando una respuesta a los distintos retos de cada sector, para generar ecosistemas con nuevas oportunidades de negocio, mediante el networking. Algunos ejemplos de estos espacios son: Espacios de coworking en las instalaciones de Ruta Naranja y Ruta N. Salas de trabajo para hacer reuniones específicas con grupos de trabajo. Laboratorio de innovación (audiovisual, diseño entre otros) Laboratorio especializados de prototipado funcional Laboratorio multipropósito con equipos destinados a la experimentación y diseño de productos y servicios. **Servicios enfocados en la aceleración empresarial:** Acciones de acompañamiento e intervención especializadas orientadas a fortalecer y potencializar los procesos estratégicos, misionales y de soporte, las estrategias organizacionales, comerciales y financieras, la innovación, el acceso a mercados y la internacionalización buscando sostenibilidad, rentabilidad y competitividad de las iniciativas empresaria para acelerar de forma rápida, rentable y sostenible en el mercado las nuevas empresas de base tecnológica, innovación y/o economías creativas.

	Servicios de acompañamiento masivo para etapas tempranas: Campamentos o bootcamps, laboratorios de innovación, talleres de creatividad, talleres de cocreación, ideación, modelo de negocio, charlas, conferencias, actividades grupales que permitan la construcción del modelo de negocio y la estructura de la propuesta de valor de las iniciativas empresariales en etapas tempranas. Espacios de coworking, networking, conexiones y alianzas. **Inmersión internacional:** Uno de los tipos de servicios a entregar podrá ser la Inmersión Internacional, que le permita a los emprendedores/empresarios seleccionados, evidenciar buenas prácticas de procesos de aceleración y gestionar espacios con posibles aliados que les permita obtener información y acceso a nuevos mercados internacionales. Para que el emprendimiento/empresa pueda acceder a este servicio, deberá cumplir con los requisitos habilitantes que para ello sean estructurados y serán revisados por un comité técnico. Este servicio solo podrá ser redimido por los empresarios que se encuentren desarrollando su acompañamiento en las etapas de Aceleración o Consolidación de la Ruta del Emprendimiento. **Otros productos o servicios:** Cualquier otro servicio que el emprendedor o empresario pueda requerir de acuerdo con la identificación de sus necedades puntuales después del diagnóstico y mapeo de cierre de brechas. se otorgarán a los empresarios desde la realización del diagnóstico inicial y la asignación del plan de intervención a través del sistema voucher; pues es allí donde el experto determinará si el empresario requiere un acompañamiento por medio de asesorías especializadas y/o un incentivo potencializador para su empresa. Incentivos en especie con los que se apoyarán empresas de base tecnológica intervenidas en las etapas de aceleración o consolidación, incluidas aquellas que participen de la inmersión internacional. Licencias de software Estrategias para el posicionamiento de su marca Patentes Soluciones digitales Gastos para extensión de INVIMA o Registro de Marca (no incluye pago a tramitadores o similares) Activos Fijos como maquinaria y equipo (incluidas licencias y software) requeridos para la elaboración del producto o prestación del servicio, mejoras del PMV, pruebas técnicas del producto

	Herramientas tecnológicas para la gestión y procesamiento de la información y el conocimiento, Software de gestión y cobranza, Software de administración de las relaciones con el cliente CRM (Customer relationship management), Software de gestión administrativa y contable, entre otras. Materia prima, maquila Publicidad en Redes sociales, impresión de tarjetas o piezas de publicidad Gastos en protección de activos intangibles, de propiedad intelectual, obras, creaciones, diseños, marcas, entre otros. Servicios de landing en Ruta N. Entre otros.

Definiciones

DEFINICIONES	
CONCEPTO	**DEFINICIONES**
Descripción	Para el entendimiento de todo lo relacionado con la Ruta del Emprendimiento por todos los actores y no actores del ecosistema de CTI+E se proponen las siguientes definiciones.
	Ruta del Emprendimiento: La Ruta del Emprendimiento consiste en las etapas por las cuales un emprendedor o un empresario pueden acceder a un eslabón según la necesidad que tenga su emprendimiento o empresa para su desarrollo y crecimiento. Etapas de la Ruta del Emprendimiento. La Ruta del Emprendimiento se realiza por etapas, de acuerdo a la cadena de valor del emprendimiento, la permanencia o continuidad de quienes inician el proceso será determinada por el cumplimiento de los lineamientos y los criterios técnicos establecidos previamente en cada etapa. **Váucher:** Corresponden a los mecanismos estratégicos de financiación a través de los cuales se generan vínculos de colaboración entre empresarios y proveedores de conocimiento que les permitan acercarse a solucionar sus retos de innovación y desarrollo.

	Del ingl. váucher. m. Ec., Guat., Hond., Méx., Nic. y Ven. Vale que da derecho a quien lo posee a adquirir determinados artículos o disfrutar de un servicio.[1] El concepto puede traducirse como cupón, comprobante o vale. En muchos países, el uso más habitual de la noción se refiere al documento que acredita el pago de un producto o de un servicio y que puede intercambiarse, llegado el momento, por aquello que se adquirió. **<u>Definición de tipologías de emprendimiento:</u>** **<u>Emprendimiento:</u>** La ley colombiana 1014 de 2006 define el emprendimiento como: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad. El programa ALDEA de INNPULSA define al emprendedor como un tipo de persona innovadora, creativa y persistente, capaz de identificar retos o necesidades y construir una actividad económica a partir de una solución que resuelva un reto o satisfaga una necesidad y que gracias a esta y, en este caso en particular, cuenta con un producto o servicio con un alto potencial de escalamiento que ha sido validado por el mercado. El GEM define emprendimiento como cualquier intento de nuevo negocio o la creación de empresas, tales como trabajo por cuenta propia, una nueva organización empresarial o la expansión de un negocio existente, bien sea de un individuo, de un equipo de personas o bien un negocio establecido (Reynolds et al., 1999, p. 3). Igualmente, el GEM plantea las siguientes definiciones según la fase en la cual se encuentra la iniciativa empresarial: Emprendedor potencial: Es aquel que se encuentra en la primera fase del proceso emprendedor. Se encuentra en planes de desarrollar una futura actividad emprendedora, la cual no se ha iniciado todavía.

[1] Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española. Recuperado de: https://dle.rae.es/v%C3%A1ucher?m=form

Emprendedor naciente: Es aquel que se encuentra en la segunda fase del proceso emprendedor. Ha iniciado algún negocio y no ha pagado salarios a sus empleados o a sí mismo por un período mayor a tres meses. A esta etapa se la llama "nacimiento de la empresa".

Nuevo empresario: Es aquel que se encuentra en la tercera fase del proceso emprendedor. Se identifica por que ya ha iniciado algún negocio y ha pagado salarios durante más de 3 meses, pero su unidad productiva tiene menos de 42 meses de creada. A esta etapa se le conoce como "etapa de despegue".

Empresario establecido: Es aquel que se encuentra en la cuarta fase del proceso emprendedor. Se caracterizan porque tienen una empresa y están pagando salarios por más de 42 meses. A esta etapa se le conoce como "de sostenibilidad y de crecimiento de la empresa".

Empresa de Base Tecnológica:

Organizaciones generadoras de valor que mediante la aplicación sistemática de conocimientos tecnológicos y científicos, están comprometidos con el diseño, desarrollo y elaboración de productos, servicios, procesos de fabricación y/o comercialización; nuevos o mejorados (Minciencias, 2020).

Se refiere a las empresas / emprendimientos que cuentan con un componente tecnológico específico en su propuesta de valor, su infraestructura o los medios que utiliza para llegar a sus usuarios.

Emprendimientos de Base Tradicional o de Subsistencia:

Se refiere a las empresas que desarrollan sus actividades alrededor de la experiencia específica del líder de negocio y la utilizan como su elemento clave para posicionarse en el mercado. Este tipo de negocios se componen, en su mayoría, por trabajadores cuenta propia que no tienen un emplazamiento fijo, varían su negocio periódicamente y no crean oportunidades de empleo (Schoar, 2010)

Adicionalmente, se subdividen en: unidades de subsistencia cuya identidad está dada por el producto con alta variabilidad en su día a día, redes de proveedores independientes refiriéndose a aquellos donde la identidad y estrategia comercial se basan en sus relaciones, los negocios tradicionales que se caracterizan por tener baja productividad al depender exclusivamente de su dueño y, empresas emergentes cuyo modelo tiene un concepto propio enmarcado en el conocimiento y la mentalidad del dueño pero con objetivos claros de crecimiento.

Emprendimiento Social:

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

	Se refiere a las empresas que tienen sus estrategias de mercado encaminadas a la generación de beneficios en las dimensiones social, cultural y/o ambiental, algunas veces a través de la generación de beneficios económicos sin ser éste último la prioridad de su actividad. **Empresa de economía creativa:** Se refiere a las empresas cuyas actividades están basadas en proveer bienes y servicios con contenidos simbólicos artísticos y creativos que pueden ser reproducidos y/o difundidos masivamente, además de tener una estrecha relación con la cultura. **Mipyme:** Son aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que para el desarrollo de sus actividad económica no cuentan con alta producción tecnificada y, cuya integración laboral comúnmente está definida por el círculo cercano de familiares del propietario **Ideación:** Esta etapa tiene como finalidad realizar acciones tendientes a la estructuración de una idea de negocio. **Pre-incubación:** Busca la estructuración de un producto mínimo viable y un modelo de negocio que sea validado inicialmente en el mercado, técnica y comercialmente. **Incubación:** Esta etapa busca realizar acciones tendientes a la puesta en marcha de la iniciativa empresarial y la validación de su modelo de negocio buscando una participación estable en el mercado. **Aceleración:** En esta etapa se propende por el crecimiento y la transformación de las empresas de forma rápida, rentable y sostenible en el mercado. **Consolidación:** En esta etapa se propende por brindar servicios especializados de acuerdo con las necesidades específicas de las empresas y necesidades del mercado; buscando sostenibilidad, rentabilidad y competitividad de las mismas. **Idea de Negocio:**

	Percepción realista, viable, técnica y económicamente, que responde a una oportunidad de un mercado con potencial de crecimiento y cuya rentabilidad justifique los esfuerzos necesarios para su puesta en marcha. **Emprendedor:** Es quien, a partir de una idea innovadora, saca adelante por sus propios medios, un proyecto en el que cree apasionadamente, busca la manera de materializarlo y asume los riesgos y consecuencias que esto significa. **Empresario:** El nuevo empresario se identifica por que ya ha iniciado algún negocio y ha pagado salarios durante más de 3 meses, pero su unidad productiva tiene menos de 42 meses de creada. A esta etapa se le conoce como "etapa de despegue". El empresario establecido se caracteriza porque tiene una empresa y está pagando salarios por más de 42 meses. A esta etapa se le conoce como "de sostenibilidad y de crecimiento de la empresa". **Acompañamiento/Intervención:** Es el proceso de análisis estratégico de la empresa que sirve para establecer nuevos retos, diseñar planes operativos y hacer una medición del impacto. **Fortalecimiento:** Las soluciones de fortalecimiento empresarial, son aquellas soluciones diseñadas para públicos específicos, con las cuales se busca reforzar el conocimiento y las habilidades que requieren las empresas del distrito para potenciar su crecimiento a nivel nacional e internacional. **Incentivo:** Beneficio o estímulo económico en especie que se le otorga a un emprendedor o a una empresa con el fin de incrementar la producción. **Actividad Front:** Lo que está de cara al usuario (emprendedor/empresario) y están relacionadas con el journey del emprendedor en la solución digital del modelo de intervención. **Actividad Transversal Back:** Corresponde a actividades internas más administrativas y operativas, que son soporte de las actividades front.

1.3 Sublínea SL: Incentivos económicos en especie (capital semilla)

Objetivo:

Promover e incentivar las ideas de negocio de base tecnológica (en etapas de pre-incubación e incubación) para el desarrollo de las capacidades que les permita dar el primer paso hacia la consolidación como empresa.

Descripción:

Este incentivo en especie busca dinamizar el desarrollo empresarial del distrito promoviendo el espíritu emprendedor, propositivo y proactivo de aquellos ciudadanos que tienen una idea de negocio con valor agregado y con viabilidad y a gestionar de manera adecuada las iniciativas de negocios de cara a su fortalecimiento y sostenibilidad.

#	Producto	Descripción Producto	Evidencia	Entregable	Formato
1.3.1	40 Emprendimientos de base tecnológica que acceden a incentivos de Capital Semilla - Etapa Pre-Incubación e Incubación	En la búsqueda del desarrollo de capacidades que permitan el crecimiento y fortalecimiento a partir de la asignación de incentivos económicos se tendrán en cuenta las mejores iniciativas de negocio de los emprendedores de Medellín que estén siendo acompañadas en la Ruta del Emprendimiento en las etapas de pre-incubación e incubación. Se dispone de una bolsa de cuatrocientos millones de pesos M/L ($400.000.000) para mínimo 40 emprendimientos, de acuerdo con la disponibilidad de recursos (hasta $10.000.000 millones por emprendedor). Esta bolsa o giro de los incentivos no tiene vocación de remunerar la prestación de un servicio, en este caso al emprendedor, ni de incrementar el patrimonio de este, ya	Documento ajustado de Términos y condiciones para el acceso a incentivos de capital semilla	1	PDF
			Postulación del emprendimiento proveniente de la etapa de Pre-incubación o Incubación.	1 por cada emprendedor	PDF
			Base de datos con las iniciativas de negocio seleccionadas para recibir el beneficio.	1 mensual	FO-GDEC-009 Excel

		que el incentivo está destinado para ser entregado exclusivamente a los emprendedores de las iniciativas seleccionadas, por efectos de disposición contractual, por lo tanto, no constituye de manera correlativa un ingreso gravado. El logro de este proceso será realizado a través de la postulación y selección de emprendimientos para acceder al incentivo de capital semilla, así como la construcción y ejecución del Plan de Compras por cada emprendedor. Los emprendedores que quieran participar de Capital Semilla podrán A partir del perfilamiento de los emprendedores en la Ruta del Emprendimiento, el mentor o desarrollador de negocios será quien realiza la postulación del emprendedor para que, posteriormente, pueda realizar el proceso de preparación para el pitch o presentación del modelo de negocio previo a la evaluación en el comité de selección	Carta de notificación de selección del emprendimiento seleccionado debidamente firmada por los profesionales encargados del proceso.	1 por cada emprendedor	PDF
			Publicación de los beneficiarios seleccionados.	1 semanal	PDF
			Tabla con los puntajes obtenidos, comentarios de los expertos evaluadores y, fecha de comité en que fue seleccionada la iniciativa.	Cada vez que sesione el comité	Excel
			Plan de compras por cada emprendedor.	1 por cada emprendedor	PDF

		donde realizarán su pitch y, una vez seleccionados, pasarán al proceso de realización de planes de compra para la ejecución del recurso asignado. **Notas aclaratorias:** Desde el programa de incentivos no es necesario hacer una convocatoria paralela y en los términos de referencia estará especificado cuáles son los requisitos habilitantes que deba cumplir el emprendedor para acceder al mismo. El incentivo económico en especie se entrega para llevar a cabo la iniciativa empresarial, enfocándose en el desarrollo del producto o servicio, así como aquellos aspectos que permitan su validación técnica y comercial, teniendo en cuenta los criterios que se indican en el documento de términos de referencia. La convocatoria será la misma de la Ruta del Emprendimiento, así que será el mentor o el desarrollador de negocios quien postula al emprendedor para participar del incentivo de capital semilla. Desde el programa de incentivos no es necesario hacer una convocatoria paralela y en los términos de referencia estará especificado cuales son los requisitos habilitantes que deba cumplir el emprendedor para acceder al mismo. Podrán ser beneficiarios del programa Capital Semilla No. 20, los emprendimientos que se encuentren en lista de espera en la Ruta del Emprendimiento, que fueron postulados para Capital Semilla No. 19 y que no lograron presentarse al programa de incentivos.	Acta de entrega (bienes y/o servicios) y compromiso de buen manejo firmada por el emprendedor.	1 por cada emprendedor	PDF

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

ANEXO A.1.3.1.1.	
CONCEPTO	**DESCRIPCIÓN**
Ajustar el documento de términos y condiciones de incentivos de capital semilla	Entre el equipo de trabajo de la Corporación Ruta N y la Alcaldía de Medellín se construirán los términos y condiciones para la participación, selección y evaluación de las iniciativas identificadas durante el acompañamiento de los emprendimientos de base tecnológica. Se entregarán incentivos económicos en especie para el fortalecimiento a 40 emprendimientos o empresas de base tecnológica hasta agotar la bolsa de recursos que se dispone, los cuales provienen de los emprendimientos de base tecnológica seleccionados en la ruta del emprendimiento en sus etapas de pre-incubación e incubación. El ajuste del documento de términos y condiciones para acceder al incentivo deberá contener: Tabla de criterios y puntaje para la asignación del recurso Metodología para la asignación del recurso Rubros financiables y no financiables que pueden asignarse como incentivos Metodología para la construcción y ejecución del Plan de Compras para cada emprendedor Aclaraciones y recomendaciones dentro del proceso de selección y asignación de los recursos de incentivos. Los mejores puntajes tendrán acceso al incentivo económico en especie. Para la asignación de estos, aplicarán los emprendimientos que hayan realizado todo el proceso de inscripción y perfilamiento. Teniendo claridad de que la oferta tiene una convocatoria abierta y permanente.

Línea de trabajo: Fortalecimiento al sector creativo y cultural

Objetivo:
Dinamizar los negocios que pertenecen al sector creativo y cultural brindando una oferta especializada para el fortalecimiento de capacidades.

Descripción:

A través de las actividades de relacionamiento y conexión buscamos dinamizar el ecosistema de las economías creativas y culturales del Distrito de Medellín con una oferta especializada y orientada al cierre de brechas de los negocios, a la sensibilización del sector y ajustándose a las necesidades puntuales, para que estos negocios "vivan de lo que aman hacer" y puedan generar valor en los productos y servicios que ofrecen a sus clientes.

#	Productos	Descripción Productos	Evidencia	Entregable	Formato
1.4.1.1	71 Emprendimientos Creativos y Culturales Acompañados en cualquiera de las etapas de la Ruta del Emprendimiento, a partir de la etapa de Pre-incubación.	Se realizará acompañamiento a 71 emprendimientos del sector creativo y cultural por medio de cualquiera de las etapas de la Ruta del Emprendimiento relacionado con la validación de su modelo de negocio, a partir de la etapa de Pre-incubación y, adicionalmente tendrán para su fortalecimiento y consolidación servicios de vaucher específicos para el sector creativo y cultural.	Informe de acompañamiento específico en fortalecimiento del sector creativo y cultural.	1 por cada emprendimiento acompañado	FO-DESE-187
			Base de datos con la información de los emprendedores acompañados.	1 mensual	FO-GDEC-009 Excel
3.2.2	5 Eventos o encuentros de activación del Sector de Economías Creativas y Culturales	El Distrito de Medellín, está enmarcado en las políticas culturales y económicas del gobierno nacional, cuyo objetivo es fomentar las industrias creativas y culturales para el crecimiento económico y el desarrollo de la ciudad. Para esto, se proponen realizar cinco (5) actividades de relacionamiento para el sector creativo y cultural, que propicie la construcción y el intercambio de agendas de integración del ecosistema creativo, y que respondan a las necesidades de gestión de éste.	Informes de actividades realizadas con evidencias fotográficas de las mismas	1 por cada evento realizado.	PDF
			Piezas Gráficas de invitación a cada uno de los eventos.	1 documento	Formatos en Word y las imágenes en PDF, según corresponda a las necesidades

		Se podrán realizar actividades como: Capacitaciones, socializaciones, talleres y relacionamiento, para las economías creativas y culturales. Actividades relacionadas con emprendedores, empresarios y algunos actores institucionales para la circulación de estas actividades económicas relacionadas con el sector creativo y cultural. La ejecución de estos espacios y actividades se realizará de manera presencial y, la Corporación Ruta N deberá garantizar la logística integral requerida para el desarrollo de estos, considerando estación de café y materiales para los eventos que así lo necesiten. Adicionalmente las actividades contarán con el personal idóneo y con la experticia para su ejecución, según sea la dinámica de implementación de la misma.	Video para redes sociales que dé cuenta del desarrollo de los eventos o encuentros de activación.	3 videos	MP4
			Bases de datos digitales de los asistentes a las actividades.	1 documento	Excel

Línea de trabajo: Transversales

Promoción de los Mecanismos Asociativos

Objetivo:
Contribuir a la generación de conexiones entre las iniciativas de negocio y la oferta de las redes y comunidades empresariales (territoriales, sectoriales y multisectoriales), en articulación con empresas ancla, programas y/o actores del Ecosistema de CTI+E.

Descripción:

Las conexiones de valor permiten a los emprendedores sumar capacidades, fortalecer modelos de negocio y conquistar nuevos mercados en un menor tiempo del que dedicarían si lo hicieran solos.

Esto permitirá fomentar el flujo de conocimiento y saberes entre diferentes organizaciones, buscando la mejora de las cadenas de valor sectoriales, ayudando a fortalecer la oferta y demanda de productos y servicios, lo que, a su vez, generará nuevas sinergias que complementen el círculo virtuoso de la creación de valor.

Mediante la promoción de este tipo de mecanismos se busca que empresas, emprendedores, universidades, gobierno y sociedad puedan trabajar juntos y construir confianza, para así concebir tecnología de punta y negocios exponenciales, que lleven a resolver retos de sostenibilidad y desarrollo. Esta confianza se logra con espacios que visibilicen el potencial y características de los emprendimientos y facilitando las conversaciones entre ellos y distintos actores del ecosistema.

Esta es una actividad donde se involucrará a todas las etapas de la ruta, ya que se espera lograr conexiones en todos los niveles y potenciar el acompañamiento realizado a través de las etapas de la Ruta del Emprendimiento.

#	Producto	Descripción de Producto	Evidencia	Entregable	Formato
1.5.2.1	5 Alianzas identificadas para la generación de conexiones de valor a partir de la estrategia de Mecanismos Asociativos implementada	Espacios de sensibilización abiertos a todos los participantes de la Ruta del Emprendimiento (incluye iniciativas acompañadas y en proceso de acompañamiento), no necesariamente técnico. Con esto, se espera generar conexiones estratégicas entre consultores y actores del ecosistema CTI+E con los emprendedores y empresarios del distrito a través de los Centros del Valle del Software y el nuevo modelo de acompañamiento.	Documento con la estrategia a implementar para la promoción de los mecanismos asociativos.	1 documento	PDF
			Acta de intención de alianza firmado por los emprendimientos interesados	1 por cada alianza generada	PDF
			Informe de la realización de las actividades de sensibilización donde se incluya propósito de estos espacios, descripción, número de participantes, fotografías de evidencias de la realización de este.	1 informe por evento realizado.	PDF FO-GDEC-002

			Adicionalmente se incluirá el listado de asistencia a este espacio.		

Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Componente: Consolidación - CTi

Objetivo general:
Impulsar el desarrollo de la Ciencia, la tecnología y la innovación.

Objetivos específicos:
Talento: Atraer 8 organizaciones al Distrito de Innovación y la ciudad, y conectar con la oferta de programas de Ruta N para su crecimiento (Talento, Capital, Espacios, Fortalecimiento, Conexiones para acceder al mercado, etc.)
Innovación Social: Fortalecimiento de 11 emprendimientos sociales basados en CTi de la ciudad.
Encuesta Innovación: Dar continuidad al monitoreo del ecosistema de innovación de la ciudad con la medición de los indicadores CTi 2022.

Líneas de trabajo:
Talento y Empleabilidad
Encuesta Innovación
Innovación y Emprendimiento Social

2.1 Línea de trabajo 1: Talento y Empleabilidad

Nombre de las sublíneas
Atracción y fidelización de organizaciones
Internacionalización y Comercialización de servicios digitales
Desarrollo y conexión del talento.

Objetivo:
A través de la atracción y fidelización de emprendedores y empresarios extranjeros y nacionales al ecosistema de innovación de la ciudad, la gestión comercial internacional y el desarrollo y conexión de talento; buscamos generar empleos de calidad, conectar empresas locales con cadenas globales de valor, recibir transferencia de conocimiento, aumentar la oferta exportable de la ciudad, mejorar el acceso a la formación especializada y formar con pertinencia a las necesidades de la industria; principalmente TI; en la era de la información.

Descripción:
Desde septiembre de 2012 se ha logrado atraer más de 452 empresas de base tecnológica, de 33 países (incluyendo Colombia), las cuales han generado más de 22 mil empleos dignos en la ciudad y el área metropolitana. La llegada de este tipo de actores a la economía local genera efectos positivos, por lo tanto, desde Ruta N ejecutamos la estrategia de atracción como un proceso, comenzando por identificar y priorizar a quiénes debemos atraer, escalando la atracción, gestionando de manera efectiva las oportunidades en curso, y velando por su crecimiento exitoso en la ciudad. Para velar por el crecimiento de las empresas que llegan a la ciudad a crecer y se desarrollan desde cero en Medellín, se hace necesario realizar procesos de alistamiento para la internacionalización a través de la sensibilización y formación para acceder a nuevos mercados; así como acompañarlos en la gestión comercial conectándolos con oportunidades de compra de sus servicios (principalmente de tecnología), tanto en Colombia como en el exterior, identificando necesidades, conectando a los compradores con proveedores locales y velando por su continuo proceso de permanencia en los mercados alcanzados.

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Con el fin de lograr que los emprendedores y empresarios locales, nacionales y extranjeros conectados con el ecosistema de innovación de la ciudad sigan creciendo desde nuestro territorio generando efectos positivos como empleo de calidad; se hace necesario garantizarles que encuentran y encontrarán el talento con habilidades digitales a inmediato, corto, mediano y largo plazo. Por esa razón, realizamos acciones de conexión de talento y entrenamiento a la medida. En este sentido, se realizan acciones de recolección, análisis y prospectiva de datos de necesidades de talento, a partir de lo cual se orientan los esfuerzos en el desarrollo y preparación del talento con base en las necesidades del mercado laboral y se ejecutan mecanismos que permitan una conexión pertinente entre oferta y demanda, a partir de la articulación de actores en el ecosistema.

De esta forma, la estrategia de desarrollo y conexión de talento permite:

- Contar con información de demanda y aportar valor a empresas locales que hacen parte del ecosistema, buscando sinergias con empresas atraídas.
- Orientar los esfuerzos y recursos a partir de la demanda, a partir del análisis de las necesidades de talento de las empresas.
- Acompañar procesos de formación a medida que fortalezcan o incrementen las habilidades del talento de cara a su empleabilidad.
- Generar conexiones de valor para la visibilización y trazabilidad del talento joven.

Sublínea: Atracción y fidelización de organizaciones

#		Producto:	Descripción del Producto	Soporte	Cantidad	Formato
2.1.1.1		**Implementación de la estrategia de fidelización de**	Meta: 25 empresas fidelizadas Mínimo: 4 empresas tipo 1 visitadas/acompañadas	Plan de trabajo de la implementación de estrategia de fidelización.	1	PDF

		empresas atraídas por Ruta N	Se implementa una estrategia de fidelización de empresas de base tecnológica realizando ajustes a la ya existente en la Corporación Ruta N de acuerdo con nuevos contextos. En su generalidad la implementación tendrá 25 acompañamientos claves a empresas clave identificadas por Ruta N, principalmente del tipo 1, 2 y 3 de base tecnológica atraídas a la ciudad entre 2012 y 2023. **Contexto: empresas por "tipo":** Tipo 1: empresas con proyectos para la ciudad que tienen el potencial de generar más de 200 empleos en 2 años, Tipo 2: empresas con proyectos que tienen el potencial de generar entre 51 y 199 empleos en 2 años, Tipo 3: empresas con proyectos que tienen el potencial de generar entre 11 y 50 empleos en 2 años, Tipo 4: empresas con proyectos que tienen el potencial de generar menos de 10 empleos en 2 años. Una vez una empresa es asentada en el Distrito, es pasada a un proceso de cuidado, seguimiento y de generación de actividades que procuran que empresas que en diversos procesos Ruta N ha atraído a la ciudad, en el marco de la generación de empleo CTi, la dinamización de la competitividad y el Sistema Distrital de CTi. Se fidelicen. Es decir, es un proceso posterior a la atracción. Esto aplica a empresas que se han atraído entre los años 2012 a 2023.	Informe ejecutivo de la implementación de la estrategia que contenga: Propuesta de valor de fidelización, la Identificación y priorización de empresas, descripción general de las empresas, gestión, socialización y acompañamiento de cada una de las empresas. Nota: Cada informe acumula la información del anterior para que el último sea el consolidado	3	PDF
				Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación, y resultados de la implementación	1	Formato FO-GDEC-007 Excel Formato FO-GDEC-008 Excel

			Vista / Acompañamiento a empresa: El acompañamiento de empresas contempla reuniones virtuales y/o presenciales en las oficinas de las empresas o de la Corporación, Ruta N. Este acompañamiento contempla una reunión de alto relacionamiento, esto quiere decir que se realiza entre gerentes, personal del nivel C y con profesionales de la Corporación que tienen alto conocimiento del sector y sus problemáticas, necesidades y oportunidades para que el relacionamiento sea idóneo y coherente. Se realizarán 25 acompañamientos en el marco de esta actividad, donde la estrategia de implementación comprende una visita y un contacto periódico con las empresas, con el propósito de cerrar las brechas a sus necesidades gracias al conocimiento que se posee de las mismas; además de apoyar la solución a obstáculos que posiblemente impidan su crecimiento en Medellín y su intención de permanecer a largo plazo en la ciudad **Procesos incluidos en el acompañamiento a empresas asentadas:** 1. Selección de personal experto en la materia para asegurabilidad del éxito del proceso de fidelización propuesto. 2. Identificación y priorización de las empresas con énfasis en la creación de empleo de calidad. 3. Aplicación de la propuesta de valor, actividad que comprende el estudio y análisis individual de las empresas para estructurar	Base de datos con la información de las empresas	1	Formato FO-GDEC-002 Excel

			la propuesta de valor que contiene: Beneficios tributarios y en especie, potencial de talento de acuerdo con su industria y proyección, propuesta de asentamiento en edificio Ruta N y conexiones comerciales entre otras. 4. Gestión de manera efectiva de las oportunidades y crecimiento: Se cumple con la propuesta de valor, por medio de un equipo de fidelización altamente técnico, que ayuda a crecer a las empresas y las convierten en promotores de Ruta N y del Distrito. Se atiende con los mayores estándares de servicio a las empresas, respondiendo inquietudes, teniendo un conocimiento profundo para proyectar de manera adecuada las acciones y equilibrar la relación esfuerzo valor. Se estudia previamente al cliente, se cierran todos los ciclos y se cumplen todos los compromisos que se pactan con la empresa que se quiere fidelizar			
2.1.1.2		**Eventos de conexión de fidelización**	Meta: 3 Tipos: Networking, socialización, rueda de negocios y/o Comunidades Tech y empresas del ecosistema. Mínimo: Se realizará mínimo de los 3 eventos, 1 evento de los tipos networking, rueda de negocios y 1 evento Comunidades Tech de empresas del ecosistema. Se realizan eventos de conexión y fidelización del ecosistema empresarial y de emprendimiento, donde se incluirán empresas atraídas por la Corporación Ruta N entre los años 2012-2023 para dinamizar el ecosistema y propiciar un ambiente de	Plan de trabajo de los eventos de conexión de fidelización	1	PDF
				Informe de la realización de los eventos donde se incluya objetivo, momentos, público objetivo, minuto a minuto, descripción del desarrollo de cada uno de los eventos.	3	PDF

			conexiones de valor que permita que las empresas asentadas continúen percibiendo valor en su permanencia en el Distrito. Los eventos a realizar pueden ser del siguiente tipo: **Evento tipo networking:** Los objetivos de estos espacios serán: Dinamizar y fortalecer relaciones entre empresarios y emprendedores del ecosistema, abordando temáticas de interés previamente detectadas por el equipo de Fidelización en su relacionamiento con las empresas asentadas, con la participación de un (1) experto en la temática de interés programada, dando charlas inspiradoras y con una metodología que facilite la interacción de los asistentes, además, este tipo de evento busca facilitar un espacio de relacionamiento uno a uno entre los participantes con el propósito de resolver problemáticas comunes, generar conexiones de valor y dinamizar el ecosistema. El networking tendrán las siguientes características: Convocatoria y logística: para un aforo de hasta 40 participantes Aforo: mínimo 15 participantes Modalidad: Presencial Duración: mínimo 1.5 horas	Se acompañará con fotos de los eventos, E cards y todo material comunicacional producido. Nota: Cada informe acumula la información del anterior para que el último sea el consolidado		
				Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación	3	Formato FO-GDEC-007 Excel Formato FO-GDEC-008 Excel
				Listado de Asistencia Eventos de Fidelización	3	Formato FO-GDEC-002

			Actividades: como mínimo se realizará inscripción de asistentes, registro de asistencia, cierre del evento, encuestas de satisfacción y finalmente una evaluación de resultados. Nota: El espacio no es con propósitos comerciales. El perfil mínimo de los conferencistas/expertos será: Profesional con una experiencia mínima de un año en áreas relacionadas con la conferencia, o con experiencia mínima de 5 años trabajando en temas relacionados con la conferencia. Se aportará hoja de vida de conferencistas. **Evento tipo socialización:** Los objetivos de estos espacios serán: Divulgar y promocionar servicios de la Corporación Ruta N a las empresas del ecosistema con la participación de un (1) ponente experto de la Corporación Ruta N en el servicio a difundir, el cual explica los alcances y objetivos del programa ofrecido, con la capacidad de responder a cada una de las inquietudes planteadas por los asistentes. . El evento de socialización tendrán las siguientes características: Convocatoria y logística: para un aforo de hasta 30 asistentes. Aforo: mínimo 10 participantes			

			Modalidad: presencial y/o virtual Duración: mínimo 1.5 horas Actividades: como mínimo se realizará inscripción de asistentes, registro de asistencia, cierre del evento, encuestas de satisfacción y finalmente una evaluación de resultados. Nota: El espacio no es con propósitos comerciales. **Evento tipo Rueda de negocios:** Los objetivos de estos espacios serán: Generar y acompañar reuniones B2B entre vendedores y compradores convocados por el equipo de Fidelización, en donde cada reunión entre los participantes puede durar aproximadamente 20 minutos (se realiza agendamiento previo entre los perfiles interesados en conocerse) con posibilidad de ser extendida en unos espacios de networking si es de mutuo interés. La rueda de negocios tendrán las siguientes características: Convocatoria y logística: para un espacio de hasta 4 horas y un aforo de hasta 70 participantes Aforo: mínimo 30 participantes Modalidad: Presencial Duración: mínimo 1.5 horas			

			Actividades: como mínimo se realizará inscripción de asistentes, registro de asistencia, cierre del evento, encuestas de satisfacción y finalmente una evaluación de resultados. Nota: Esta actividad es fundamentalmente comercial **Evento tipo comunidad empresas del ecosistema:** Los objetivos de estos espacios serán: Potenciar el crecimiento de las Comunidades Tech, compartiendo conocimiento y experiencias con las empresas y dando oportunidad al fortalecimiento del Distrito en materia de talento TI calificado. Este tipo de evento tendrán las siguientes características: Convocatoria y logística: para un espacio de 2 a 3 horas y un aforo de hasta 40 asistentes. Aforo: mínimo 15 participantes Modalidad: Presencial y/o virtual Duración: mínimo 2 horas Actividades: como mínimo se realizará inscripción de asistentes, registro de asistencia, cierre del evento, encuestas de satisfacción y finalmente una evaluación de resultados. Para la realización de los 3 eventos seleccionados, Ruta N			

			garantizará la logística integral requerida para el desarrollo, considerando planeación de evento, selección de temática, mapeo e identificación de expertos, selección del tipo de evento idóneo para el público y materiales necesarios. **Comunicaciones:** -Antes: pieza de convocatoria -Durante: fotos de buena calidad para redes -Después: artículo para web			
2.1.1.3		**Empresas de Base Tecnológica Atraídas**	Meta: 8 empresas atraídas Para la atracción de las 8 empresas se partirá de una línea base identificada de 35 oportunidades en curso. La atracción 8 nuevas empresas o instituciones basadas en CTi; como resultado del cierre de los esfuerzos reactivos o proactivos de atracción de la Corporación Ruta N y de realizar actividades para la identificación proactiva de futuras empresas a atraer a la ciudad. Entre las externalidades positivas de atraer empresas a la ciudad, se destacan principalmente la creación de empleos de calidad, la transferencia de tecnología y conocimiento, el incremento del capital circulante con intención de permanecer a largo plazo en la economía, y la inserción en cadenas globales de valor de empresas locales. Con el propósito de impulsar el esfuerzo comercial proactivo, es decir, no esperar a que los clientes lleguen a través de diferentes aliados potentes; se	Carta de certificación de la empresa asentada.	8	PDF
				Informe ejecutivo consolidado de atracción de empresas con el listado de prospectos a futuro para la ciudad Nota: Cada informe acumula la información del anterior para que el último sea el consolidado	3	PDF

			identifican y priorizan las empresas que son de interés para atraer al ecosistema de innovación de la ciudad. Por las razones anteriores, Ruta N realiza un proceso de atracción de organizaciones por fases y segmenta las empresas y sus proyectos con base en el potencial de generación de empleo. **El proceso de atracción proactivo se ejecuta en 3 fases:** Inteligencia: Se identifican y priorizan las empresas que se quiere atraer. Escalar la atracción: Se crean estrategias para lograr más impacto. Gestionar de manera efectiva las oportunidades: Se atiende con los mayores estándares de servicio a los clientes. En este proceso es fundamental prospectar y segmentar los clientes. La Corporación Ruta N, desde su experiencia en atracción a la ciudad, tiene un método para la atracción proactiva que permite categorizar, segmentar y atraer las empresas a partir de su potencial. A través, de herramientas de información inicial como lo es el Observatorio de CTi de Medellín, se identifican empresas de tecnología que son de interés para el ecosistema de innovación de la Ciudad, luego son categorizadas por variables y se analiza el potencial que tienen. Por último, desde la metodología, se utilizan bases de datos para identificar datos de contacto de un tomador de decisión y finalmente se ejecuta la táctica o plan de atracción.	Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación	1	Formato FO-GDEC-007 Excel Formato FO-GDEC-008 Excel

			Aquí se usan diferentes herramientas de información que permitan obtener los datos y variables requeridas. **El proceso de atracción reactivo se ejecuta en 2 fases:** Convertir desconocidos en prospectos: Realizamos acciones de mercadeo para mejorar la visibilidad del ecosistema de innovación de la ciudad, y nutrir al equipo de ventas de clientes potenciales calificados (Empresas con un proyecto específico de asentamiento) Convertir prospectos en clientes: Realizamos seguimiento a las oportunidades en curso con los estándares de calidad y servicio más altos posibles. Creamos y negociamos propuestas para los clientes. Para este proceso usamos técnicas avanzadas de CRM basadas en software tipo Hubspot Las empresas que se esperan atraer son clasificadas en 4 categorías: Tipo 1: empresas con proyectos para la ciudad que tienen el potencial de generar más de 200 empleos en 2 años, Tipo 2: empresas con proyectos que tienen el potencial de generar entre 51 y 199 empleos en 2 años, Tipo 3: empresas con proyectos que tienen el potencial de generar entre 11 y 50 empleos en 2 años, Tipo 4: empresas con proyectos que tienen el potencial de generar menos de 10 empleos en 2 años.			

Sublínea: Internacionalización y Comercialización de Servicios Digitales

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

#	Producto:	Descripción del Producto	Evidencia	Cantidad	Formato
2.1.2.1	Conexiones de valor entre oferta y demanda de negocios	Meta: 7 empresas internacionales y/o nacionales acompañadas con conexiones de valor Mínimo: cada empresa acompañada con al menos 1 (una) intención de reunión a profundidad. Se acompañan empresas internacionales y/o nacionales en el relacionamiento con los posibles compradores/vendedores del mercado local de interés. Esto se logrará conectando empresas internacionales que tengan necesidades de desarrollos tecnológicos o talento CTi para luego conectarlos con oferta del ecosistema local Etapas del proceso: Conocer la necesidad en profundidad de la empresa demandante. Tiempos para ejecutar el producto, presupuesto, especificaciones técnicas, benchmark, entre otros. Preselección. Se busca empresas dentro del ecosistema que tengan las capacidades necesarias para cumplir con el requerimiento. Se tendrá una reunión Ruta N – Empresa oferente donde se les	Plan de trabajo del proceso de conexiones de valor	1	PDF
			Informe ejecutivo consolidado de la gestión de conexiones de valor que incluya la, gestión realizada con cada empresa. Nota: Cada informe acumula la información del anterior para que el último sea el consolidado	3	PDF
			En encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación	1	Formato FO-GDEC-007 Excel Formato FO-GDEC-008 Excel

		solicitará información preliminar para presentarle a la empresa interesada lo requerido. La empresa interesada selecciona las empresas con las que le interesa tener una reunión más profunda luego de conocer la información compartida y se coordinará agenda de reuniones. Se tienen reuniones en profundidad donde se conoce en detalle la necesidad y las capacidades que tienen las empresas oferentes en cumplir con lo buscado. Desde Ruta N acompañamos y haremos seguimiento del proceso buscando que se cierre el negocio. Para este proceso usamos el software de gestión de clientes tipo Hubspot para realizar las Conexiones de valor	Base de datos de las empresas acompañadas (Es posible que algunas empresas por no estar ubicadas en Medellín, algunos elementos del formatos 009 no apliquen)	1	Formato FO-GDEC-009 Excel
2.1.2.2	Portafolio con caracterización y segmentación de oferta exportable	Meta: 30 empresas caracterizadas, segmentadas y en portafolio Mínimos: En la caracterización se obtiene la información que permite conocer el producto de las empresas, que permita determinar el estado actual de la empresa en cuanto a su madurez para abarcar el mercado internacional en diferentes ámbitos y la capacidad para acceder a estos. Las principales categorías que conforman esta caracterización son:	Portafolio con caracterización y segmentación de las empresas seleccionadas	1	Excel
			Informe ejecutivo de la gestión de la generación del portafolio. Nota: Cada informe acumula la información del	3	PDF

		Datos básicos de la empresa Datos básicos de los productos de la empresa Mercados atendidos de cada empresa Diagnóstico de capacidades de la empresa Recomendaciones generales para cada empresa La segmentación permite agrupar las empresas caracterizadas en segmentos uniformes. Los segmentos se harán en razón de: Producto Capacidades para acceder a nuevos mercados Mercados objetivos. Se realiza un portafolio con la caracterización y segmentación de 30 de empresas. Nota: Es importante aclarar que las 30 empresas que harán parte de este portafolio, son diferentes a las 190 empresas acompañadas para realizar su plan exportador en el 2022-23. Para el desarrollo de esta actividad se usan diferentes herramientas de información que permitan obtener los datos y variables requeridas.	anterior para que el último sea el consolidado		

2.1.2.3	Eventos y actividades para el fomento y promoción empresarial para acceso a mercados	Meta: 3 eventos y/o actividades Mínimo: 1 evento/actividad presencial; público objetivo: los propietarios, altos directivos y en general tomadores de decisión en relación con los procesos de crecimiento y expansión internacional de las empresas y emprendimientos de la ciudad. Se realizan eventos y/o actividades de fomento y promoción empresarial en torno a la cultura de expansión internacional y la relevancia en la adecuación y promoción de la oferta local de bienes y servicios para el acceso a mercados internacionales. La Corporación Ruta N junto con los aliados de la Red de Acceso a Mercados diseñan, cocrean y desarrollan estas actividades, aportando entre las partes la experiencia, conocimiento y alcance necesarios para ejecutar de manera efectiva y eficiente las mismas, y obtener resultados positivos en términos de ventas internacionales y acceso a nuevos mercados a través de canales innovadores para las empresas de la ciudad. Las actividades a realizar pueden ser de tipo: Seminario presencial o Web; Charla; Foro o espacios de networking	Listado de asistencia actividad fomento y promoción empresarial	3	Formato FO-GDEC-002 Excel
			Informe de la realización de los eventos donde se incluya objetivo, momentos, público objetivo, minuto a minuto, descripción del desarrollo de cada uno de los eventos. Se acompañará con fotos de los eventos, E cards y todo material comunicacional producido. Nota: Cada informe acumula la información del anterior para que el último sea el consolidado.	3	PDF
			Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación	3	Formato FO-GDEC-007 Excel

		Este tipo de evento/actividad tendrán las siguientes características: Convocatoria y logística: para un espacio de 1 a 3 horas y un aforo de hasta 40 asistentes. Aforo: mínimo 15 participantes Modalidad: Presencial y virtual Duración: mínimo 1 hora Actividades: como mínimo se realizará inscripción de asistentes, registro de asistencia, cierre del evento, encuestas de satisfacción y finalmente una evaluación de resultados. El perfil mínimo de los conferencistas/expertos será: Profesional con una experiencia mínima de un año en áreas relacionadas con la conferencia, o con experiencia mínima de 5 años trabajando en temas relacionados con la conferencia. Se aportará hoja de vida de conferencistas en entregables. Taller Este tipo de evento/actividad tendrán las siguientes características:			Formato FO-GDEC-008 Excel

		Convocatoria y logística: para un espacio de 1 a 3 horas y un aforo de hasta 20 asistentes. Aforo: mínimo 12 participantes Modalidad: Presencial y/o virtual Duración: mínimo 1 hora Actividades: como mínimo se realizará inscripción de asistentes, registro de asistencia, cierre del evento, encuestas de satisfacción y finalmente una evaluación de resultados. El perfil mínimo de los conferencistas/expertos será: Profesional con una experiencia mínima de un año en áreas relacionadas con la conferencia, o con experiencia mínima de 5 años trabajando en temas relacionados con la conferencia. Se aportará hoja de vida de conferencistas en entregables. Las temáticas a desarrollar están relacionadas con: Procesos, requerimientos y herramientas para el acceso a nuevos mercados. Conceptos básicos de la internacionalización: vehículos / modalidades / mecanismos de entrada a nuevos mercados; inteligencia de mercado Conceptos legales; Financiero: Modelos, fuentes, pagos internacionales; Ventas: canales; Marketing.			

		Para la realización de los 3 eventos/actividades seleccionadas, Ruta N garantizará la logística integral requerida para el desarrollo, considerando planeación de evento, selección de temática, mapeo e identificación de expertos, selección del tipo de evento idóneo para el público y materiales necesarios. Los temas de comunicación de los eventos serán coordinados con la Alcaldía Distrito. Comunicaciones -Antes: pieza de convocatoria -Durante: fotos de buena calidad para redes -Después: artículo para web			

Sublínea: Desarrollo y conexión de talento

#	Producto:	Descripción del Producto	Soporte	Cantidad	Formato
2.1.3.1	**Formación a la medida de las necesidades de las empresas para**	Meta: 1 Bootcamp online. Mínimo: 40 participantes; Intensidad de la formación mínima de 2 meses; certificación para	Plan de trabajo del proceso de formación	1	PDF

	generación de empleo	quienes tengan mínimo 70% de participación en el bootcamp Se desarrolla un proceso de formación a la medida tipo bootcamp (online) para un mínimo de 40 personas, que tengan en cuenta las necesidades específicas de empresas locales, nacionales y extranjeras con operación en la ciudad, de forma tal que las empresas encuentren el talento que requieran para crecer y consolidar su operación en el territorio. Este proceso busca el desarrollo de habilidades específicas con base en la demanda y necesidades de las empresas, de cara a la generación de empleo. Es de anotar, que los participantes de los procesos de formación no necesariamente serán vinculados a las empresas que promuevan la formación, sin embargo, quedan con la capacidad instalada para ser conectado con empresas del ecosistema. Un bootcamp de formación es una estrategia efectiva que busca dar respuesta a la demanda de talento TI en el ecosistema, a través del cierre de brechas de talento con formaciones cortas y a la medida de las necesidades de las empresas,	Informe de la realización del Bootcamp donde se incluya la gestión de aliados para el bootcamp, objetivo, momentos, público objetivo, minuto a minuto, descripción del desarrollo del Bootcamp. Se acompañará con fotos de los eventos, E cards y todo material comunicacional producido. Nota: Cada informe acumula la información del anterior para que el último sea el consolidado	3	PDF
			Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación	1	Formato FO-GDEC-007 Excel Formato FO-GDEC-008 Excel

		permitiendo que se aumente la base de personas formadas en la ciudad (la oferta) con una alta probabilidad de empleabilidad, dado que cuenta con intensidad superior a mes y medio, permitiendo cerrar brechas en habilidades específicas, y que requieren la consecución y gestión de aliados, definir la habilidad a formar, realizar convocatoria, seleccionar participantes e impartir la formación con una intensidad suficiente para poder generar empleabilidad. Para el bootcamp se trabaja con una o más empresas una estrategia de retos de formación a la medida basada en la identificación de sus necesidades de talento en corto, mediano y largo plazo y el resultado esperado en términos de formación o selección, para a partir del cruce de esas dos variables poder establecer el tipo de bootcamp a realizar, que permita cerrar brechas de forma efectiva para incrementar el número de empleos. Como ejemplo en el 2022 realizamos Bootcamps con empresas como Ceiba, Globant, Personal Soft, Rockwell aprendiendo habilidades en Java, Devops, cloud, Android, bootcamps que se certificaban a través de un certificado de	Base de datos de inscritos procesos de formación	1	FO-GDEC-002
			Base de datos de las personas formadas proceso de formación (70% de la formación realizada)	1	FO-GDEC-009

		asistencia a aquellos que culminaban con más del 70% de asistencia. Para la realización del bootcamp, Ruta N garantizará la logística integral requerida para el desarrollo, considerando planeación de evento, selección de temática, mapeo e identificación de expertos, selección del tipo de evento idóneo para el público y materiales necesarios Los temas de comunicación de los eventos serán coordinados con la Alcaldía Distrital. **Comunicaciones** -Antes: pieza de convocatoria -Durante: fotos de buena calidad para redes -Después: artículo para web			
2.1.3.2	**Maratón Tech**	Meta: 2 Maratón Tech Mínimo: Modalidad presencial; 80 estudiantes universitarios/jóvenes participantes. Se realizará dos maratones tech con el objetivo de fomentar el desarrollo de habilidades relacionadas con lenguajes de programación, resolución de problemas y razonamiento principalmente.	Plan de trabajo del Maratón Tech	1	PDF
			Informe de la realización de los Maratones Tech donde se incluya, objetivo, momentos, público objetivo, minuto a minuto, descripción del	3	PDF

		Los Maratones Tech, consiste en competencias por equipos en la que grupos de estudiantes universitarios se enfrentan a la resolución de problemas de algoritmia y los ganadores serán aquellos equipos que logren dar solución a la mayor cantidad de ejercicios en el menor tiempo posible. Los participantes deberán inscribir grupos de 2 a 3 personas, para promover habilidades como comunicación y trabajo en equipo, quienes deberán resolver retos o problemas usando lenguajes como Java, C++ o Phyton, a través de una plataforma en la que jueces califican si el ejercicio está bien elaborado. Como ejemplo en maratones realizadas en otros años, se ha logrado un alcance superior a 30 equipos participantes equivalente a 100 estudiantes. Para la realización de la Maratón Tech, Ruta N garantizará la logística integral requerida para el desarrollo, considerando planeación de evento, selección de temática, mapeo e identificación de expertos, selección del tipo de evento idóneo para el público, refrigerios y materiales necesarios.	desarrollo de cada Maraton Tech. Se acompañará con fotos de los eventos, E cards y todo material comunicacional producido. Nota: Cada informe acumula la información del anterior para que el último sea el consolidado		
			Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación	2	Formato FO-GDEC-007 Excel Formato FO-GDEC-008 Excel
			Listado de asistencia Maratón Tech en proceso	2	FO-GDEC-002
			Listado de finalistas Maratón Tech	2	FO-GDEC-002

		Los temas de comunicación de los eventos serán coordinados con la Alcaldía Distrital. **Comunicaciones** -Antes: pieza de convocatoria -Durante: fotos de buena calidad para redes -Después: artículo para web			
2.1.3.3	**Rutas de Formación publicadas online**	Meta: 10 rutas diferentes en temas del sector TI Mínimo: publicación en portales Corporación Ruta N y Secretaría de Desarrollo Económico y difundidas en redes sociales Se diseñarán 10 rutas de formación para la orientación en materia de desarrollo de capacidades para la empleabilidad y la reconversión, en el sector TI. Una ruta de formación permite mapear oferta formativa pertinente con la demanda del sector y proponer de forma estructurada itinerarios formativos ágiles que faciliten la orientación del talento en búsqueda de inserción laboral, reconversión o mejoramiento de su perfil (upskilling). Asimismo, se pueden expresar según niveles de desarrollo o de experticia; en su mayoría inician de cero, con pocos pre- requisitos, identificando oferta gratuita y de pago en diversos	Plan de trabajo del diseño	1	PDF O Excel
			Rutas de formación diseñadas y publicadas	10	PDF - URL
			Socialización de las 10 rutas de formación para la orientación en materia de desarrollo de capacidades para la empleabilidad y la reconversión, en el sector TI al sistema Distrital, Distrital, a través de una sesión virtual	1	Formato FO-GDEC-002

		formatos y pueden llegar a niveles de profundización amplios, que requieran la adquisición de habilidades avanzadas e incluso la experiencia en su aplicación. El producto a entregar será publicado de forma online para facilitar la consulta, y se generarán piezas de difusión a través de redes sociales de la Corporación para amplificar su alcance. También se realizara la socialización de las 10 rutas de formación para la orientación en materia de desarrollo de capacidades para la empleabilidad y la reconversión, en el sector TI al sistema Distrital, Distrital, a través de una sesión virtual cuya metodología y convocatoria se realizará en conjunto con la Secretaría de Desarrollo Económico en el año 2023. Los temas de comunicación de los eventos serán coordinados con la Alcaldía			
2.1.3.4	**Eventos de conexión talento N**	Meta: 3 eventos Mínimo: 1 evento por cada tipo	Plan de trabajo de los eventos de conexión Talento N	1	PDF

		Se realizarán 3 eventos para generar conexión y visibilización del talento TI de la ciudad con ofertas de empleo activas de empresas locales y asentadas en el ecosistema CTi del Distrito. De cara a la oferta, los eventos serán focalizados en el talento que ha participado de procesos de formación TI como bootcamp a la medida, Modelo FORTE, SumanTi y talento especializado (Sapiencia), de forma tal que se posibiliten oportunidad de cara a la empleabilidad. Por el lado de la demanda, se trabajarán vacantes y ofertas de corto plazo, que permitan sumar empresas con necesidades similares, para darle foco a las convocatorias. El tipo de eventos son: **Hiring Day:** Los objetivos de estos espacios son: Lograr gran volumen de aplicaciones a las vacantes que estén disponibles en el día del evento y después de la jornada, compartir con las empresas participantes, aquellas hojas de vida que tengan el mejor ajuste al requerimiento.	Informe de la realización de los eventos donde se incluya objetivo, momentos, público objetivo, minuto a minuto, descripción del desarrollo de cada uno de los eventos. Se acompañará con fotos de los eventos, E cards y todo material comunicacional producido. Nota: Cada informe acumula la información del anterior para que el último sea el consolidado.	3	PDF
			Encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación	1	Formato FO-GDEC-007 Excel Formato FO-

		El Hiring Day tendrá las siguientes características: Vacantes: vacantes abiertas de perfil como desarrollador, analista de datos, analista QA, Diseñador UX/UI, entre otros. Modalidad: Virtual Duración: mínimo 1 día Actividades: como mínimo se realizará inscripción de asistentes, registro de asistencia, cierre del evento, encuestas de satisfacción y finalmente una evaluación de resultados. **Senior Talk:** Los objetivos de estos espacios son: Convocar y atraer talento mid y senior al ecosistema. Es una actividad tipo charla enfocada en congregar talento con alta experiencia en el sector y de diferentes empresas para conversar de temas de interés, compartir experiencias de sus empresas y promover el relacionamiento / networking de manera informal entre talentos y empresas. El Senior Talk tendrá las siguientes características:			GDEC-008 Excel Formato FO-GDEC-002 Excel
			Listado de talentos participantes	3	

		Convocatoria y logística: para conectar hasta 60 talentos mId. Aforo: Mínimo 20 talentos mid Modalidad: Presencial Duración: mínimo 1 hora Actividades: como mínimo se realizará inscripción de asistentes, registro de asistencia, cierre del evento, encuestas de satisfacción y finalmente una evaluación de resultados. El perfil mínimo de los conferencistas/expertos será: Profesional con una experiencia mínima de un año en áreas relacionadas con la conferencia, o con experiencia mínima de 5 años trabajando en temas relacionados con la conferencia. Se aportará hoja de vida de conferencistas en entregables. **Citas inteligentes:** Los objetivos de estos espacios son: Visibilizar potenciales talentos a través de entrevistas cortas de 15 a 20 minutos con empresas que previamente muestran interés en candidatos particulares			

		Las citas inteligentes tendrán las siguientes características: Convocatoria y logística: para conectar hasta 30 talentos. Aforo: Mínimo 10 talentos mid Modalidad: Presencial y virtual Duración: mínimo 2 horas Actividades: como mínimo se realizará inscripción de asistentes, registro de asistencia, cierre del evento, encuestas de satisfacción y finalmente una evaluación de resultados. Para la realización de estos eventos, Ruta N garantizará la logística integral requerida para el desarrollo, considerando planeación de evento, selección de temática, mapeo e identificación de expertos, selección del tipo de evento idóneo para el público y materiales necesarios Los temas de comunicación de los eventos serán coordinados con la Alcaldía Distrital. **Comunicaciones** -Antes: pieza de convocatoria -Durante: fotos de buena calidad para redes -Después: artículo para web			

Línea de trabajo 2: Encuesta de Innovación

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Objetivo:

Dar continuidad al monitoreo del ecosistema de innovación de la ciudad a través de la realización de la encuesta de innovación para la medición de los indicadores CTi 2022.

Descripción:

La encuesta de innovación medición 2022 dará continuidad al modelo de medición de indicadores CTI para permitir la toma de decisiones informadas en el ecosistema de Emprendimiento e Innovación de Medellín.

#	Productos:	Descripción Producto	Soporte	Cantidad	Formato
2.2.1	Encuesta de innovación	Gestión, entrega de resultados y socialización de los resultados de la encuesta de innovación que recolecta y analiza información de indicadores CTi 2022 obtenidos a través de la encuesta de Innovación de la ciudad de Medellín en marcados en la Política Pública CTi 2012-2022 procurando la conservación de la trazabilidad que permita la comparación entre indicadores de las encuestas realizadas en años anteriores. Este proceso contiene entre otras acciones: Planeación de trabajo Proceso de contratación de encuestadora	Plan de trabajo de la encuesta de innovación medición 2022	1	PDF
			Informe piloto encuesta de innovación 2022	1	PDF
			Informe ejecutivo consolidado de implementación encuesta de innovación 2022 el cual incluye: gestión de la implementación, proceso de contratación, evaluación y optimización del instrumento, relación de instrumentos, fichas técnicas, trabajo de campo, recolección y procesamiento de la información	2	PDF

		Evaluación y optimización del instrumento de medición para la realización de la encuesta que medirá los avances en CTi en el ecosistema de Medellín durante el año 2022. Trabajo de campo especializado para el cálculo de los indicadores de ciencia, tecnología e innovación de la ciudad de Medellín del año 2022. Procesamiento de la información recolectada. Generación de documentos e información final Socialización de los resultados al Sistema Distrital, a través de una sesión virtual cuya metodología y convocatoria se realizará en conjunto con la Secretaría de Desarrollo Económico en el año 2023. Los procesos de medición desarrollados mediante la Encuesta de Innovación pueden tener oportunidades de mejora en sus, métodos y en los indicadores que mide, por lo cual se realizará un informe base de recomendaciones para los procesos de medición de la encuesta de innovación.	Nota: Cada informe acumula la información del anterior para que el último sea el consolidado		
			Encuesta de innovación medición 2022	1	PDF
			Base de datos anonimizada de la encuesta de innovación, medición 2022	1	EXCEL
			Socialización de los resultados al Sistema Distrital la cual incluye: presentación y lista de asistencia	1	FO-GDEC-002
			Informe base de recomendaciones para los procesos de medición de la encuesta de innovación	1	PDF

Línea de trabajo 3: Innovación y Emprendimiento Social

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Objetivo:

Acompañar iniciativas de innovación y emprendimiento social con base en CTi de Medellín con el fin de incidir en la generación de soluciones que mejore la calidad de vida de la población y resuelvan problemas de ciudad y busca fortalecer procesos de Transformación Social y económica, que ofrezcan oportunidades de inclusión en servicio de la población en condiciones de vulnerabilidad.

Descripción:

Se seleccionarán y acompañarán y fortalecerán emprendimientos sociales que cumplan estar basados en ciencia, tecnología y/o innovación y al cumplir al menos 3 de las siguientes condiciones:

Integrar población en condiciones de vulnerabilidad, a su cadena productiva.

Tener vocación de réplica a otros lugares con condiciones sociales similares a las iniciales.

Tener vocación de ánimo de lucro y generación de rentabilidad a través de un modelo de negocios.

Dar solución de manera directa con sus actividades a una problemática social y/o ambiental asociada a los objetivos de desarrollo sostenible.

Dicha solución, deberá desarrollarse bajo cualquiera de las cuatro formas de Innovación de las que habla el Manual de Frascatti (Producto, proceso, metodología de apropiación social y modelo organizacional).

Nota: los emprendimientos beneficiados de este proyecto deben estar basados en ciencia, tecnología y/o innovación.

#	Producto:	Descripción Producto	Soporte	Cantidad	Formato
2.3.1	**Fortalecimiento a emprendimientos sociales basados en CTi**	Acompañamiento y fortalecimiento a 11 emprendimientos sociales basados en CTi de la ciudad de Medellín Para ello se realizarán las siguientes acciones:	Plan de trabajo fortalecimiento Emprendimientos sociales	1	PDF
			Base de datos de los emprendimientos sociales	1	FO-GDEC-002

		a. Identificación de potenciales beneficiarios b. Selección de 11 emprendimientos que cumplan las condiciones definidas para ser un emprendimiento social basado en CTi c. Acompañamiento y fortalecimiento de los emprendimientos sociales evidenciado a través de las fichas de fortalecimiento que contienen: Descripción del emprendimiento Descripción del acompañamiento Resultados Obtenidos Recomendaciones Datos del emprendimiento y/o el emprendedor. Soporte del fortalecimiento que está en una de las siguientes áreas: Modelo de negocio estructurado y validado validación en mercado Nuevos productos o servicios Aumento del margen Aumento en ventas de una línea existente o por un nuevo producto Estrategia comercial	inscritos en el proceso de fortalecimiento		
			Base de datos de los emprendimientos sociales seleccionados y en proceso de fortalecimiento	1	FO-GDEC-009
			Fichas de negocios fortalecidos	11	PDF
			Informe Final del proceso de acompañamiento a los emprendimientos sociales acompañados	1	PDF

		Estrategia de transformación de negocio intraemprendimiento Estrategia corporate venturin			

3. Componente Nodos de Innovación Especializados - NIE´s

Objetivo general:
Fortalecer capacidades de innovación de los actores públicos y privados para fomentar el trabajo colaborativo entre el Estado, la ciudadanía, el sector privado, la academia y las entidades internacionales.

Objetivos específicos:
Impulsar la articulación de actores en las áreas priorizadas para los Nodos de Innovación Especializados.
Apoyar la adopción de procesos y buenas prácticas de innovación con el desarrollo de proyectos entre el Estado, la ciudadanía, el sector privado, la academia y las entidades internacionales a través de actividades de articulación del Sistema Distrital de CTi+S.
Fortalecer la integración de actores del Sistema Distrital de CTi+S entorno a planteamiento de ideas de innovación con la finalidad de resolver retos y problemáticas de los territorios del Distrito de Medellín y su ciudadanía.

Nodos de Innovación Especializados
Se definen como escenarios de articulación entre actores públicos y privados para fomentar el trabajo colaborativo entre el Estado, la ciudadanía, el sector privado, la academia y las entidades internacionales, a través del desarrollo de proyectos, productos y/o servicios en marco de la ciencia, la tecnología y la innovación, buscando transferir capacidades entre los diferentes actores, fortaleciendo la investigación entorno a ideas innovadoras, con la finalidad de resolver retos y problemáticas públicas del Distrito de Medellín y su ciudadanía.

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Entre las acciones que desarrolla la estrategia es consolidar Nodos relacionados con las áreas estratégicas, promover la priorización de retos y la presentación de soluciones, en el cual el proceso dé por resultado la dinamización del Sistema Distrital de Ciencia, tecnología, innovación y Sostenibilidad (CTi+S).

*Las áreas estratégicas para la transición inteligente y sostenible del territorio son:
Áreas estratégicas para la sostenibilidad ambiental
Áreas estratégicas para la transformación digital del territorio
Áreas estratégicas para el desarrollo social y humano
Áreas estratégicas para el desarrollo económico

Nodos priorizados a operar en 2023:
Agroindustria
Seguridad (este nodo se articuló en el 2022)
Salud
Residuos Sólidos
Movilidad
Contaminación
Cambio Climático
Educación

Nodos priorizados a articular en 2023:
Servicios Púbicos
GovTech

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Línea de trabajo: Operación y articulación de Nodos

Objetivo:
Apoyar la adopción de procesos y buenas prácticas de innovación con el desarrollo de proyectos entre el Estado, la ciudadanía, el sector privado, la academia y las entidades internacionales a través de actividades de articulación del Sistema Distrital de CTi+S.

Descripción:
Esta línea de trabajo se centrará en la dinamización en 2023 de los 10 Nodos de Innovación Especializados, con estrategias que potencialicen las capacidades de innovación de los actores y los articulen con el sistema distrital de CTI+S.

#	Producto	Descripción del Producto	Evidencia	Entregable	Formato
3.1.1.	Estrategia de articulación de actores rediseñada	Consta del documento con el plan de trabajo definido por el equipo técnico de acuerdo con las fases metodológicas ya establecidas del proyecto, el cual será soportado por mercadeo y comunicaciones a través del rediseño ajustado de la estrategia de articulación de actores existente para el 2023, que esté acorde con las dinámicas de las realidades actuales del proyecto. Esta estrategia tendrá como propósito principal posibilitar la articulación de los actores de los 10 Nodos, a través del diálogo, retroalimentación y participación. La estrategia deberá abordar 3 momentos claves: el primero de contar qué son los Nodos para lograr la conexión de más actores (Sensibilización y vinculación), el segundo que atiende la participación en la solución de las necesidades de ciudad priorizadas por nodo (Convocatoria de retos), y el tercero es para consolidar la comunidad más allá de los incentivos económicos a través de su fidelización al modelo de trabajo colaborativo y la generación de sinergias por las que propende el proyecto (Sostenimiento y resultados). De manera base, la estrategia deberá incluir: Objetivo de relacionamiento con actores, mensajes, tácticas de contacto y cómo mantenerlos participando en el nodo. Esto	Plan de trabajo del proyecto NIES con cronograma e hitos, incluye la definición de los Nodos, metodología del proyecto, conformación de actores participantes por nodo, landing informativa y posibles necesidades legales de cara al relacionamiento (si aplica)	1	Excel
			Documento con el rediseño de la estrategia de articulación con los actores, que incluye la sensibilización, identificación de actores y su vinculación; objetivos de relacionamiento, tácticas de mercadeo y comunicaciones con sus mensajes y canales, actividades de fidelización para consolidarlos como comunidad; más cronograma.	1	PDF

		debe plantear ¿Cómo se les hará llegar los mensajes? ¿A través de qué canales? ¿Con qué periodicidad?			
	Ejecución de la estrategia de articulación de los actores, que contempla la realización de una feria y 6 encuentros propios	Este producto se centrará en implementar una estrategia de articulación de actores, que incluya la realización de 6 eventos propios, una feria de soluciones y posible participación en eventos organizados por los diferentes aliados durante el 2023. La ejecución de la estrategia se soportará en los siguientes ítems: Generación de contenido de interés. Calendario de eventos propios Mapeo de eventos de terceros Fomento de alianzas con los diferentes actores representantes de la quíntuple hélice 6 encuentros propios en formato presencial de dinamización y articulación de actores de la quíntuple hélice en cada uno de los nodos, en torno a las necesidades del Distrito. Con un aforo mínimo de 50 personas cada uno.	Informe que dé cuenta de la feria presencial realizada, incluyendo objetivo, descripción de la feria con el detalle de su proceso, minuto a minuto, la base de datos de los asistentes y de las soluciones participantes, las piezas realizadas, los envíos de correo electrónico, las publicaciones en redes sociales y fotos de la feria.	1	PDF
			Informe que dé cuenta de los 6 encuentros presenciales realizados, incluyendo objetivo, descripción de cada encuentro con el detalle de su proceso, minuto a minuto, listados y base de datos de asistencia, las piezas	6	PDF

		Una feria de soluciones en formato presencial que busca visibilizar las iniciativas que participan en cada uno de los nodos, así como generar transferencias de conocimiento y conexiones de valor. Con un aforo mínimo de 50 personas.	realizadas, los envíos de correo electrónico, las publicaciones en redes sociales y fotos de los encuentros.		
3.1.2.	Levantamiento de necesidades del Distrito, que contempla identificación, priorización y documentación de los retos	A través de mesas de trabajo con los actores de la quíntuple hélice participando en cada nodo, se realiza una lluvia de necesidades del Distrito, las cuales se estructuran como reto y pasan a consolidarse en un top 15 que es llevado a la mesa con la secretaría correspondiente donde se depuran y se define un top 10, el cual es compartido de nuevo con los actores para su votación de acuerdo a unos criterios de calificación definidos y estipulados en un formulario digital que al final determina el reto a priorizar según el mayor puntaje, al cual se le destinarán los incentivos económicos para desarrollar su solución. Luego, para este reto priorizado, se desarrolla una ficha técnica que contiene el detalle de la necesidad, su público, barreras para ser solucionado y resultados esperados. Dicha ficha se expone ante los actores para recibir su retroalimentación y obtener un documento final colaborativo que soporta la convocatoria de soluciones para los nodos operando. Para continuar con la operación de los 8 Nodos, puede incluirse la identificación, vinculación de actores y su interacción; la participación en eventos del ecosistema; la	Informe que incluye el proceso de levantamiento del banco de retos durante los encuentros con la quíntuple hélice para cada nodo, el proceso para lograr la depuración técnica con el top 15, y finalmente el proceso de selección de un top 10 que se realiza en articulación con cada una de las secretarías correspondientes a cada nodo. Se acompañará con la base de datos de los retos por cada nodo levantado en los encuentros con la quíntuple hélice. (Solo aplica para los 8 nodos operando)	1	PDF
			Documento resultado del formulario de priorización y selección para cada nodo, donde se obtienen los	1	PDF

		posible atracción de inversión pública y privada; la generación de conocimiento, su transferencia y apropiación social; el levantamiento de necesidades de ciudad y el acompañamiento en la implementación de soluciones. Esto se logra dando continuidad al equipo y la metodología cíclica de operación definida y aprobada para los siguientes Nodos: movilidad, educación, cambio climático, seguridad, residuos sólidos, contaminación, agroindustria y salud. **Nodos Articulados:** Se debe articular y hacer seguimiento a 2 Nodos de Innovación Especializados, ya creados por la Alcaldía de Medellín y otros entes del conglomerado: Nodo 1 - Govtech, actor MedeInn Nodo 2 - Servicios Públicos, actor EPM (Empresas Públicas de Medellín) La articulación de los Nodos se hará en coordinación con los entes del conglomerado encargados aquí mencionados; los acuerdos que allí surjan serán aprobados por el comité técnico del proyecto. Mínimamente se aportará con la identificación y vinculación de actores (crecimiento en base de datos de	puntajes para cada uno de los criterios definidos y aplicados por los actores participantes del nodo al top 10 de retos, definiendo así un reto por nodo a financiar. (Solo aplica para los 8 nodos operando).		
			Ficha técnica de cada uno de los retos priorizados diligenciada por el dinamizador, debidamente validada y complementada con los diferentes actores de cada nodo. Esta incluye: descripción del reto, objetivo, antecedentes, público, causas, cifras y hechos, resultados esperados, barreras, requisitos técnicos, stakeholders y referencias. (Solo aplica para los 8 nodos operando)	8	PDF
			Informe de los Nodos operando, que incluye el crecimiento en la base de datos de actores y grupo de	1	PDF

		actores y grupo de difusión de información), así como en la participación de eventos del ecosistema.	difusión de información de cada nodo, eventos del ecosistema en los que se participó, posibles capacidades/recursos gestionados, avance en los retos priorizados y en los restantes del top 10. (Solo aplica para los 8 nodos operando)		
			Informe de los Nodos articulados, que incluye la identificación y vinculación de actores (crecimiento en base de datos de actores y grupo de difusión de información de cada nodo), la participación en eventos del ecosistema y otros posibles acuerdos que surjan con los entes del conglomerado público. (Solo aplica para los 2 nodos articulados)	1	PDF

Línea de trabajo: Retos y soluciones

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Objetivo:

Fortalecer la integración de actores del Sistema Distrital de CTi+S entorno a planteamiento de ideas de innovación con la finalidad de resolver retos y problemáticas de los territorios del Distrito de Medellín y su ciudadanía.

Descripción:

Esta línea de trabajo se centrará en el desarrollo de un proceso que permita identificar necesidades, depurar, priorizar, categorizar, implementar y socializar las soluciones a necesidades del Distrito basadas en CTi, haciendo especial énfasis en el fortalecimiento de la investigación y la transferencia de capacidades de innovación.

#	Producto	Descripción del Producto	Evidencia	Entregable	Formato
3.2.1	Implementación de las soluciones a las necesidades priorizadas para el Distrito	Producto de la operación de los Nodos de Innovación Especializados, se procederá a dinamizar el ecosistema en busca de soluciones en CTi para máximo 8 necesidades del Distrito de Medellín y su ciudadanía. Estas necesidades podrán estar en las siguientes áreas estratégicas: movilidad, educación, cambio climático, seguridad, residuos sólidos, contaminación, agroindustria y salud. Para el desarrollo de este producto, se surtirá el siguiente proceso: La convocatoria de las soluciones, cuyos términos de referencia son publicados en la landing informativa del proyecto y compartidos con los públicos a través de los	Informe de la convocatoria de soluciones, que incluye los términos de referencia y descripción de todo el proceso, más material gráfico audiovisual de difusión.	1	PDF
			Informe del proceso de evaluación y selección, que describe el número de propuestas recibidas, la validación de los requisitos habilitantes, evaluación del componente técnico, subsanaciones y finalmente	2	PDF

		canales de comunicación propios y de terceros, para lo cual se desarrollan los contenidos definidos en la estrategia de articulación de actores. Una vez cerrada la convocatoria de soluciones, se procede a validar los requisitos habilitantes en todas las propuestas recibidas; a continuación se definen las propuestas que pasan a evaluación por parte del equipo técnico, posteriormente se solicitan las subsanaciones a las que haya lugar. Finalmente se seleccionan las soluciones con mayor puntaje para contratar y firmar acta de inicio. Se inicia el proceso de implementación con el acompañamiento técnico del dinamizador del nodo correspondiente, quien vela por el cumplimiento de la propuesta frente a lo planteado en la ficha de la necesidad, así como facilita la vinculación de actores y posibles recursos/ capacidades a la solución. De acuerdo al avance de la implementación de las soluciones, se procede con los pagos de los incentivos según lo definido en la planeación de cada solución. Culminado el periodo de implementación del piloto, se socializan los resultados con los actores participantes del nodo correspondiente a través de los medios de comunicación propios del proyecto y posibles eventos del ecosistema; así mismo, se hace entrega oficial a la secretaría relacionada, buscando la continuidad y escalabilidad de la solución.	las soluciones seleccionadas. Más el acta de inicio entre operador y cada uno de los solucionadores.		
			Informe de la implementación, que incluye los contratos por cada solucionador con su plan de pagos, y las actas de seguimiento al avance de las soluciones. (Aplica para los retos que tengan solución contratada, mínimo 5).	1	PDF
			Incentivos para la financiación de pilotos de soluciones a retos de ciudad basados en CTI que debe contener un informe de legalización de la entrega de los recursos, que incluye el soporte de pago.	1	PDF
			Informe de la socialización y entrega de las soluciones implementadas a las respectivas secretarías que debe contener el detalle de	1	PDF

			la implementación del incentivo en el reto solucionado y sus resultados.		

Nota general:
Para cada uno de los eventos que se relacionan en la presenta propuesta Ruta N garantizará los espacios requeridos, ayudas audiovisuales y materiales requeridos de acuerdo a las características de cada uno y refrigerios cuando el evento supere una duración superior a las 2 horas.
Ruta N contratará el personal con el perfil idóneo y la experiencia necesaria para el desarrollo de las actividades consignadas en esta propuesta técnica.
En caso de contar con una situación social, económica, ambiental y política que imposibilite la realización de eventos, o actividades que impliquen comunidad o aglomeraciones, se considerarán modalidades virtuales o híbridas para el cumplimiento de las acciones que requieran presencialidad.

Impactos esperados:
Los siguientes son los impactos en los que se espera contribuir con la presenta propuesta.

Componente	**Línea de trabajo**	**Impacto esperado**
CVS 2023 - Ruta del Emprendimiento de los Centros del Valle del Software.	Cultura de emprendimiento e innovación	Participantes en las actividades de Cultura de Emprendimiento e Innovación
	Clasificación y acompañamiento a iniciativas de negocio (Ruta del emprendimiento) desde la etapa de pre-incubación	Emprendimientos de base tecnológica que generan empleos formales como resultado del acompañamiento
	Clasificación y acompañamiento a iniciativas de negocio (Ruta del emprendimiento) desde la etapa de pre-incubación	Emprendimientos de base tecnológica que aumentaron sus ventas como resultado del acompañamiento
Consolidación - CTi	Talento y empleabilidad	Empleos generados en la ciudad o en el distrito de innovación enfocados a CT+i

Nodos de Innovación Especializados - NIE´s	Implementación de las soluciones a las necesidades priorizadas para el Distrito	Solución a retos de ciudad