USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

ALCALDÍA DE MANIZALES	**ALCALDÍA DE MANIZALES** **SERVICIOS JURÍDICOS** **ACTA DE PAGO PARCIAL PARA CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS Y/O COMPRAVENTA**	**PSI-SJM-FR-13** **Estado Vigente** **Versión 3**

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS _____ CONTRATO DE SUMINISTROS _____

ACTA Nº	03
FECHA	08 de septiembre de 2023
SECRETARÍA	TIC Y COMPETITIVIDAD
PERIDO EVALUADO	Del 20 de Julio al 19 de Agosto de 2023
CONTRATO №	2303030526
OBJETO	AUNAR ESFUERZOS PARA EL DESARROLLO DEL PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EN CRECIMIENTO CON ÉNFASIS EN INNOVACIÓN, PREPARACIÓN PARA EL ACCESO A FUENTES DE FINANCIACIÓN Y LA ACELERACIÓN EMPRESARIAL
CONTRATISTA	CORPORACIÓN INCUBADORA Y ACELERADORA DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA DE MANIZALES- INCUBAR MANIZALES
SUPERVISOR(ES)	CLEMENCIA OROZCO OSPINA
PLAZO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO	DESDE LA FIRMA DEL ACTA DE INICIO HASTA EL 30 DE NOVIEMBRE DE 2023
VALOR DEL CONTRATO	DOSCIENTOS SESENTA Y UN MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA MIL PESOS ($261.980.000) de los cuales la ALCALDÍA DE MANIZALES aporta la suma de SETENTA MILLONES DE PESOS ($70.000.000) e INCUBAR la suma de CIENTO NOVENTA Y UN MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA MIL PESOS ($191.980.000)
PRÓRROGAS	NA
SUSPENSIONES	**NA**
ADICIONES	NA

BALANCE DEL CONTRATO A LA FECHA		
ÍTEM	**PAGOS**	**SALDO**
VALOR TOTAL DEL CONTRATO		$ 70.000.000
ADICIONES		
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	$ 31.475.000	
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	$ 7.645.000	
SALDO	$ 30.880.000	
TOTAL	$ 70.000.000	$ 70.000.000

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES				
№	DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN	ACTIVIDADES REALIZADAS		DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO
		CANTIDAD	PORCENTAJE	
AUNAR ESFUERZOS PARA EL DESARROLLO DEL PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EN CRECIMIENTO CON ÉNFASIS EN INNOVACIÓN, PREPARACIÓN PARA EL ACCESO A FUENTES DE FINANCIACIÓN Y LA ACELERACIÓN EMPRESARIAL.		**100%**	**42%**	
FASE CONVOCATORIA		**100%**	**100%**	
	Diseñar de Términos de Referencia Entregable Términos de Referencia aprobados	**100%**	**100%**	Actividad cumplida con evidencias en Informe de Supervisión 01.
	Convocatoria a StartUP Contempla acciones como: • Diseño de estrategia de convocatoria. • Diseño de piezas. • Acciones de Social Media, Mail Marketing. Entregable Lista de mínimo 50 StartUP postulantes.	**100%**	**100%**	Actividad cumplida con evidencias en informes de Supervisión 01 y 02
	Jornada de Sensibilización Realización de jornadas de sensibilización, de manera virtual con una duración de 2 horas, 1 hora cada una. Entregable 2 jornadas de sensibilización.	**100%**	**100%**	Actividad cumplida con evidencias en informes de supervisión 01 y 02
	Realizar proceso de selección y publicación de los 30 StartUP a continuar Incluye un diseño de instrumento de selección de StartUP, el cual debe garantizar calidad más que cantidad. Entregable Informe agregado (de todas las postuladas), listado de los 30 seleccionados.	**100%**	**100%**	Actividad cumplida con evidencia en informe de supervisión 02 **Nota:** En el desarrollo del programa hasta la fase #2: Business Iteration se logró evidenciar que 2 de las startups seleccionadas para el acompañamiento, no estaban participando de forma comprometida ni continua con las responsabilidades adquiridas en el programa de aceleración Empresarial Startup Factory Growth y Late; a pesar del esfuerzo tanto desde los Team Coach a cargo como desde la Coordinación del programa por brindar apoyo extra en el acompañamiento; por lo que luego de análisis en comité interno de trabajo, se toma la decisión de retirarlas del programa y así mismo, habilitar en su lugar 2 startups de las 30 preseleccionadas en filtro 1. Las 2 startups retiradas del programa fueron **BIOBENÉFICOS** y **MANIZALES MAKER**. Con el informe se anexan las evidencias de las cartas de notificación enviada vía correo electrónico a cada una de ellas.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

			En paralelo a la decisión y acciones derivadas de lo descrito anteriormente, con el comité interno y los integrantes de los Team Coach, se hizo un análisis detallado de las 10 empresas preseleccionadas en Filtro 1 que no pasaron el filtro 2; es decir, no pasaron al grupo de 20 seleccionadas por diferentes motivos evaluados en los criterios de selección. Estas 10 empresas (Informadas en su momento en el infirme #3) y sus puntajes fueron: **NOMBRE DE LA EMPRESA** / **PUNTAJE TOTAL FILTRO 2** **COMPOCOL** 2,98 **TESO** 2,83 **PlexU** 2,58 **FLOCK** 2,47 **Fungindustrias** 2,40 **ELEVVA** 2,23 **Abraham Calvo Ingeniería de Alimentos** 2,01 **Tancanela** 1,47 **Algorithmics Manizales** 1,47 **AVI** 1,07 COMPOCOL fue la mejor puntuada de las 10 Startups; sin embargo, no cuenta con un equipo de trabajo que respaldara el cumplimiento de las responsabilidades ante el programa y lo que a su vez es desfavorable para su crecimiento. TESO, FLOCK, ELEVVA y AVI venían del programa de preaceleración de Startup Factory y según la evaluación, no se encontraban aún preparados para la etapa Growth. PLEXU, ABRAHAM CALVO Y ALGORITHMICS MANIZALES, no lograron demostrar una fuerte orientación a ser emprendimientos de base tecnológica o científico tecnológica. Y finalmente **FUNGINDUSTRIAS** con una fuerte orientación a ser emprendimiento de base tecnológica, no logró demostrar en filtro 2 que trascendiera de un servicio de consultoría; y por su parte, **TANCANELA**, siendo de base tecnológica, no logró demostrar una adecuada gestión de la propiedad intelectual; sin embargo, ambas fueron entrevistadas por el comité interno y el equipo de Team Coaches, para verificar si había evolución en los aspectos mencionados desde la fecha de aplicación del filtro 2 a la actualidad, encontrando avances muy positivos que llevaron a tomar la decisión de invitarlas a formar parte del programa; quienes efectivamente ingresan al programa desde la fase 3 con el compromiso de evidenciar sobre su marcha en el mismo el cumplimiento de los componentes de las fases 2 y 3 del programa SUF G&L.
ENTRENAMIENTO, SELECCIÓN Y ALISTAMIENTO	**100%**	**91%**	
Levantamiento Línea de base inicial Entregable	**100%**	**100%**	Actividad cumplida con evidencias en informe de supervisión 02

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Documento Excel y caracterización de los 30 preseleccionados			
Taller Problem Solution Fit Entregable Soporte de taller	**100%**	**100%**	Actividad cumplida con evidencias en informe de supervisión 02
Taller Tamaño de Mercado Entregable Informe de tamaño de mercado por empresa, según el Problem Solution Fit	**100%**	**45%**	El detalle de cumplimiento del segundo entrenamiento en modalidad virtual el 18 de mayo fue reportado en el Informe 03 que respalda el acta parcial 01. Frente a los entregables (herramienta de tamaño de mercado) se tienen a la fecha 9 de 20 herramientas diligenciadas por los emprendedores. **Anexo 1:** Herramienta de Cálculo Tamaño de Mercado_SUF G&L.(Cardex Soft- FrucBiotico- Giotech- Gescol- Inference- PortalSense- Wasser Energy , Zend Entertainment **y de este período la empresa HiSmart)**
Entrevistas individuales para selección de 20 startups (1 hora por startup 2 evaluadores- 30 entrevistas) Entregable Instrumento diligenciado por cada entrevista.	**100%**	**100%**	Actividad cumplida con evidencia en Informe 03 que soporta acta parcial 01.
Selección de 20 startups Entregable Acta de evaluación donde se describa el método de calificación. Listado de las 20 seleccionadas. Retroalimentación de las 10 startups no seleccionadas	**100%**	**100%**	Actividad cumplida con evidencia en Informe 03 que soporta acta parcial 01.
Alistamiento y apoyo logístico Entregable 20 informes de diagnóstico Formato de diagnóstico	**100%**	**100%**	Actividad cumplida con evidencia en Informe 03 que soporta acta parcial 01.
FASE 1. BUSINESS DESING	**100%**	**90%**	
BOOTCAMP 1 - Business Design Se desarrollarán 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas. Entregable Evidencias de la realización de las 12 horas. Soporte participación de las startups a las sesiones desarrolladas.	**100%**	**100%**	El BootCamp se desarrolló los días 9 y 10 de junio y la descripción del cumplimiento y las evidencias que soportan la ejecución fueron presentadas en el informe 03 (Acta parcial 01)

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Formatos y herramientas transferidas Evidencia de los talleres presentando la totalidad de las herramientas. Ppt de los Pitchs de cada Startup			
Sesiones de Asesoría Técnica Banco de horas para asesorías en modelo de negocios y producto (sesión de 1.5 horas- 20 sesiones) <u>Entregable</u> Actas de asesorías POINT OF CONTACT (POC): Espacio de contacto con facilitadores para revisar el nivel de avance y continuidad en el acompañamiento.	**100%**	**95%**	**Sesiones de asesoría Técnica:** En el marco del programa SUF G&L, las sesiones de asesoría técnica se dan en espacios individuales de acompañamiento técnico especializado con cada una de las 20 startups participantes de 1 hora y media cada sesión. La descripción de la ejecución se presentó con el Informe de avance 04 (Acta parcial 02) La evidencia de esta actividad, son cada una de las actas de mentoría, las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 2: Actas Asesoría Técnica Fase 1_SUF G&L.** Continúan pendientes 2 actas de asesoría **Point of Contact POC Fase 1:** El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #4. Porcentaje de Cumplimiento: 100% El promedio de avance esta obligación es 95%
Pitch cierre de fase <u>Entregable</u> Informes por empresa del Business Design.	**100%**	**80%**	El cumplimiento de esta actividad se presentó en el informe 04 (Acta parcial 02). Las evidencias son las presentaciones de los pitch de cada startup (Equivalente Informe del Business Design o a sus Modelos de Negocio), las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 3:** Canvas Pitch Cierre Fase 1_SUF G&L; así como el listado de asistencia a la sesión de Pitch Cierre Fase 1 y las evidencias gráficas aportadas en el informe #4. **Porcentaje de Cumplimiento**: 80% El porcentaje de cumplimiento corresponde a 16 de 20 Informes de Business Design, presentaciones Modelos de negocio y/o Lienzos Canvas aportados por las startup a la fecha del presente informe.
FASE 2. BUSINESS ITERATION	**100%**	**85%**	
BOOTCAMP 2 – Business Iteration - Branding Strategy 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas <u>Entregable</u> Evidencias de la realización de las 12 horas. Soporte participación de las startups a	**100%**	**93%**	El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #4. El porcentaje de cumplimiento equivale a las evidencias de la realización de las 12 horas y soporte participación de las startups a las sesiones desarrolladas (presentaciones, listados de asistencia y evidencia gráfica), formato de herramienta transferida (Toolkits 1 y 2), Presentación de los pitches en el marco del segundo Bootcamp. El porcentaje de cumplimiento se calcula con base en el avance en el cumplimiento de las evidencias de la actividad, como se muestra a continuación, en comparativo con el avance reportado en el informe #4:

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

las sesiones desarrolladas. Formatos y herramientas transferidas Evidencia de los talleres presentando la totalidad de las herramientas. Ppt de los Pitchs de cada Startup Descripción de los instrumentos que se realizaron y aplicaron.			<table><tr><th>EVIDENCIAS DE CUMPLIMIENTO</th><th>% Informe #4</th><th>% Informe #5 (Actual)</th></tr><tr><td>Presentación Expert Class: "Es o no es, esa es la cuestión. La importancia de validar hipótesis saliendo a escuchar a nuestros clientes.</td><td>100%</td><td>100%</td></tr><tr><td>Presentación Workshop 1 "Validación de Negocios".</td><td>100%</td><td>100%</td></tr><tr><td>Formato Toolkit 1 "Test Card", el cual se adjunta como</td><td>100%</td><td>100%</td></tr><tr><td>Toolkit 1 diligenciados por cada empresa, los cuales se anexan como Anexo 4. Toolkits 1_Test Card Diligenciados_SUF G&L.</td><td>85%</td><td>88%</td></tr><tr><td>Formato Toolkit 2 "Learning Card", el cual se adjunta como</td><td>100%</td><td>100%</td></tr><tr><td>Toolkit 2 diligenciados por cada empresa, los cuales se anexan como Anexo 5. Toolkits 2_Test Learning Diligenciados_SUF G&L.</td><td>20%</td><td>33%</td></tr><tr><td>Presentación Workshop 2 "Business Metrics".</td><td>100%</td><td>100%</td></tr><tr><td>Formato Toolkit 3 "Business Metrics", el cual se adjunta como Anexo 6. Formato Toolkit 3_Business Metrics_SUF G&L.</td><td>65%</td><td>80%</td></tr><tr><td>Presentación Workshop 3 "Todo es una Venta".</td><td>100%</td><td>100%</td></tr><tr><td>Presentación Pitchs emprendedores, la cual se adjunta como</td><td>100%</td><td>100%</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>87%</td><td>93%</td></tr></table>
Comités de aceleración Seguimiento con asesores de Comité (20 sesiones) <u>Entregables</u> Acta de comité y acta de mentoría.	**100%**	**65%**	Los comités de aceleración o comités directivos, son concebidos como espacios individuales de acompañamiento a las EBT para apoyar en la toma de decisiones y en los procesos de aceleración, actuando como una primera versión de junta, considerando que: Una "Junta Directiva" es un órgano de gobierno que se encuentra en muchas organizaciones y su función principal es tomar decisiones estratégicas y supervisar la gestión general de la organización. La junta directiva está compuesta generalmente por un grupo de individuos, conocidos como "directores" o "miembros de la junta", que son elegidos o designados para representar los intereses de los accionistas, propietarios o partes interesadas de la organización. En la ruta metodológica establecida por Incubar los asesores son seleccionados con criterios como trayectoria, experiencia, voluntad y capacidad suficiente para orientas a los emprendedores. Para la distribución de Asesores de Comité por Startup, se utilizó una metodología de Pitch & Match; donde los asesores mismos son quienes eligen la o las EBT que quieren acompañar en estos ejercicios mensuales. Dicha selección se dio básicamente por afinidad a la naturaleza de EBT o a la solución que está siendo trabajada por las mismas en el marco del programa, la metodología consiste en una sesión de trabajo virtual donde se invita a los asesores y desde la Coordinación general y la Coordinación Metodológica se expone la información básica de cada una de las EBTs ante los asesores que aceptaron la invitación. Al finalizar la exposición, cada asesor levanta la mano y "pide" la o las startup que quiere acompañar, garantizando que cada startup tenga un asesor asignado. La presentación de la sesión de pitch and Match se adjunta en el **Anexo 11**. La siguiente tabla expone los nombres de los asesores, la empresa que lideran en su vida cotidiana o su más reciente experiencia y finalmente la startups o grupo de startups para quienes serán asesores de comité:

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	NOMBRE EMPRESARIO / ASESOR COMITÉ	EMPRESA	STARTUP A ACOMPAÑAR
1	GERMÁN LÓPEZ	TOPTEC (MANIZALES)	GESCOL
2	GABY MUÑOZ	TAXIA LIFE (MANIZALES)	BEFREE
			IKÜ
3	DOUGLAS AGUILAR	SOLUCIONES TECNOLÓGICAS (BOGOTÁ)	MECANICAD
4	LUZ HELENA ECHEVERRY	SOFTLANDING (BOGOTÁ)	PORTALSENSE
5	SANTIAGO ROJAS	CUBE VENTURES (BOGOTÁ)	COGNITV
			HISMART
6	EDUARDO BOTERO	NORMANDY (MANIZALES)	BEHYDROFARMER
7	MARTÍN BUITRAGO	CASA GRES (MANIZALES)	CARDEXSOFT
			FUNGINDUSTRIAS
8	DANIEL RESTREPO	INVERSIONISTA (MANIZALES)	GRUPO GAMACO MIOT
			CALTECH
9	JAVIER DE CASTRO	ZHANA SOLUTION (MEDELLÍN)	CUBIKAN GROUP
			GIOTECH
			CLAYOMICS
10	JORGE CORREA	EATCLOUD (BOGOTÁ)	WASSER ENERGY
			FRUCTBIOTICO
			TANCANELA
11	JORGE LÓPEZ	MENTOR (MANIZALES)	ZENO ENTERTAINMENT
12	JULIÁN VILLAREAL	SMART DATA (BOGOTÁ)	AVAL TRADE- TITANES
			INFERENCE

Adicionalmente los comités de Aceleración están conformados por el Team Coach a cargo de la EBT y la profesional de apoyo para el programa.

De esta forma entonces, durante la realización del primer Comité de Aceleración, cada una de las 20 EBTs acompañadas en el programa de Aceleración empresarial SUF G&L, debió presentar ante su asesor de comité de aceleración, un pitch general de 5 minutos y los objetivos e indicadores asociados a su North Star Metric (NSM) como resultado de las diferentes temáticas trabajadas durante las 4 semanas de duración de la fase 2.

En este espacio los emprendedores debían lograr que su asesor entendiera muy bien su modelo de negocio partiendo de la propuesta de valor; y en general, dar claridad sobre cómo crean, captan y capturan valor. De esta forma entonces se dio cierre oficial a la fase 2, entre el 8 y 10 de agosto en las sesiones individuales de comité de aceleración o directivo.

Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad 5.4.5. Comités de Aceleración Fase 2:

La evidencia de esta actividad son las evidencias gráficas relacionadas con la ejecución de los comités de Aceleración, las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 9**: Pitch Cierre Fase 2_SUF G&L, las plantillas de Comité de Aceleración de cada empresa, las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 10**: Plantillas Comité Fase 2_SUF G&L y finalmente las actas relacionadas con esta actividad, las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 11**: Actas Comité Fase 2_SUF G&L.

Porcentaje de Cumplimiento: **65%**

El porcentaje de cumplimiento corresponde a 13 de 20 actas de comité de Aceleración

Asesorías especializadas Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en:	**100%**	**100%**	En el marco del programa SUF G&L, las sesiones de asesoría técnica se dan en espacios individuales de acompañamiento técnico especializado con cada una de las 20 startups participantes de 1 hora y media cada sesión, por cada una de las fases de acompañamiento

modelo de negocios, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros (20 sesiones) Entregables Actas de asesorías			establecidas en el programa. Durante la segunda fase, las asesorías o mentorías se orientaron en Business Metrics y Temas financieros específicos acorde a los requerimientos de cada una de las startups atendidas, resolviendo las inquietudes particulares y específicas de las Startups. Se describe a continuación el perfil del mentor que estuvo a cargo de este ejercicio de mentoría con las 20 startups acompañadas en el programa:  SEBASTIÁN ARISTIZÁBAL Profesional en Mercadeo Nacional e Internacional con especializaciones en Gerencia Estratégica de Proyectos y Finanzas Corporativas. Más de 10 años de experiencia en valoración de empresas, estructuración y evaluación de proyectos de inversión, fusiones y adquisiciones, y levantamiento de capital. Como socio fundador de INLAZU, su enfoque se centra en el relacionamiento con inversionistas y en generar capacidades financieras en emprendedores, ayudándoles a obtener financiamiento a través de diferentes fuentes como deuda y equity. Sebastián además es Aliado Estratégico SUF G&L. Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad: La evidencia de esta actividad, son cada una de las actas de mentoría, las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 7:** Actas Asesoría Técnica Fase 2_SUF G&L. Porcentaje de Cumplimiento: 100% El porcentaje de cumplimiento equivale a 20 de 20 Actas de Asesoría Técnica Fase 2; equivalentes a 20 sesiones de mentoría realizadas a la fecha del presente Informe. Frente al Point of Contact POC Fase 2 se presentan para cada TEAM COACH las actas de las sesiones realizadas. (7 actas en total/ 1 acta por cada Team Coach), las cuales se anexan al presente informe como Anexo 8: Actas POC Fase 2_SUF G&L. Porcentaje de Cumplimiento: 71% El porcentaje de cumplimiento equivale a 5 de 7 Actas POC Fase 1; equivalentes a 18 sesiones de seguimiento realizadas a la fecha del presente Informe. El porcentaje de avance promedio de esta actividad es del 86%
Pitch cierre de fase Entregables Informes por empresa del Business Iteration	**100%**	**83%**	El objetivo principal del pitch es transmitir los puntos más destacados y atractivos de la oferta, resaltando su propuesta de valor y por qué es relevante o beneficioso para el público objetivo. Un buen pitch debe ser claro, conciso y convincente, logrando capturar el interés del público para que deseen saber más o considerar la oportunidad presentada. En el marco del programa SUF G&L, se definió que la fase 2 cerrara con un ejercicio de Pitch en el marco de los espacios de comités de aceleración individuales, donde todas las startups presentaron su pitch ante el su asesor de comité en un ejercicio virtual. De esta forma entonces se dio cierre oficial a la fase #2 de programa, entre el 8 y 10 de agosto, en sesiones individuales agendadas en común acuerdo con los involucrados y con una duración de 1,5 horas cada una.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

<table>
<tr><td></td><td></td><td></td><td>Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad 5.4.4. Pitch Canvas Cierre de Fase 2:
La evidencia de esta actividad son las evidencias gráficas de la relacionadas con la ejecución de los comités de Aceleración, las cuales se anexan al presente informe como Anexo 9: Pitch Cierre Fase 2_SUF G&L</td></tr>
<tr><td>FASE 3: BUSINESS TRACTION</td><td>100%</td><td>20%</td><td></td></tr>
<tr><td>BOOTCAMP 3 – Business Traction 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas
<u>Entregable</u>

Evidencias de la realización de las 12 horas.

Soporte participación de las startups a las sesiones desarrolladas.

Formatos y herramientas transferidas

Evidencia de los talleres presentando la totalidad de las herramientas.

Ppt de los Pitchs de cada Startup

Descripción de los instrumentos que se realizaron y aplicaron.</td><td>100%</td><td>81%</td><td>El objetivo del segundo Bootcamp Fase 3: Business Traction es explorar, identificar y abordar las brechas de escalabilidad que puedan limitar el crecimiento exitoso de una empresa; así como establecer una estrategia de precios efectiva mediante la Identificación de parámetros clave para la fijación de precios de la solución.

El BootCamp se desarrolló los días 11 y 12 de agosto área de Emprendimiento e Innovación de la Universidad Autónoma de Manizales. La programación fue la siguiente:

<table>
<tr><th colspan="3">PROGRAMACIÓN BOOTCAMP - FASE 3: BUSINESS TRACTION
Fecha: 11 de agosto de 2023 (Jornada 1: Viernes)</th></tr>
<tr><th>Hora Inicio</th><th>Momento</th><th>Actividad o Tema</th></tr>
<tr><td>7:50</td><td>BIENVENIDA</td><td>Saludo de Bienvenida.
Inicio BootCamp 3 - Jornadas 1 y 2</td></tr>
<tr><td>8:10</td><td rowspan="2">KICK OFF</td><td>Bienvenida Formal y presentación de agenda de las 3 jornadas del Bootcamp 2</td></tr>
<tr><td>8:20</td><td>Presentación Universidad Autónoma de Manizales</td></tr>
<tr><td>8:50</td><td rowspan="2">WORKSHOP 1</td><td>WORKSHOP 1
"Mapeo de brechas que limitan el crecimiento de mi solución"</td></tr>
<tr><td>9:50</td><td>Preguntas y comentarios</td></tr>
<tr><td>10:00</td><td colspan="2">BREAK</td></tr>
<tr><td>10:20</td><td rowspan="2">WORKSHOP 1</td><td>Explicación Toolkit 1</td></tr>
<tr><td>10:30</td><td>Trabajo Individual</td></tr>
<tr><td>12:00</td><td colspan="2">ALMUERZO - LIBRE</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th colspan="3">PROGRAMACIÓN BOOTCAMP - FASE 3: BUSINESS TRACTION
Fecha: 11 de agosto de 2023 (Jornada 2: Viernes)</th></tr>
<tr><th>Hora Inicio</th><th>Momento</th><th>Actividad o Tema</th></tr>
<tr><td>13:30</td><td>Regreso</td><td>Inicio Jornada 2</td></tr>
<tr><td>13:40</td><td>EXPERT CLASS</td><td>CONTINUACIÓN EXPERT CLASS
Agosto 4
"Aumenta la Tracción de tu Producto"</td></tr>
<tr><td>14:40</td><td rowspan="2">WORKSHOP 2</td><td>WORKSHOP 2
"Pricing: Identifica los parámetros relevantes para establecer el precio correcto de tu solución"</td></tr>
<tr><td>15:40</td><td>Preguntas y comentarios</td></tr>
<tr><td>15:50</td><td colspan="2">COFFE BREAK</td></tr>
<tr><td>16:10</td><td rowspan="2">WORKSHOP 2</td><td>Explicación Toolkit 2</td></tr>
<tr><td>16:20</td><td>Trabajo Individual</td></tr>
<tr><td>17:20</td><td>NETWORKING</td><td>Conversación Libre entre Startups</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

PROGRAMACIÓN BOOTCAMP - FASE 3: BUSINESS TRACTION Fecha: 12 de agosto de 2023 (Jornada 3: Sábado)				
Hora Inicio	Hora Fin	Total	Momento	Actividad o Tema
7:50	8:10	0:20	BIENVENIDA	Saludo de Bienvenida. Inicio BootCamp 3 - Jornada 3
8:10	8:50	0:40	WORKSHOP 3	WORKSHOP 3 "Pitch: Despertando el interés del interlocutor"
8:50	9:00	0:10		Preguntas y comentarios
9:00	9:40	0:40		Trabajo individual
9:40	10:00	0:20	BREAK	
10:00	10:50	0:50	PITCH SESSION	Sesión de Pitch
10:50	12:10	1:20	MENTOR SESSION	Espacio en subgrupos para diálogo con Mentores
12:10	12:15	0:05	DESPEDIDA	Despedida Evaluación BootCamp 3

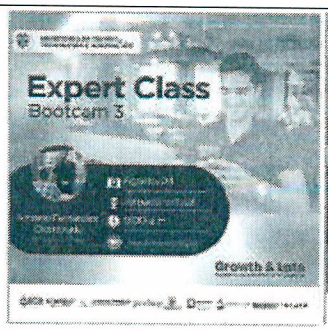
Nota: Por efectos de agenda del experto temático, la Expert Class debió ser dictada antes del BootCamp, de forma virtual, el día 4 de agosto. En el espacio del presencial destinado para tal fin, se dio continuidad a la temática con el apoyo de Jabín Mora de Satartup Factory México.

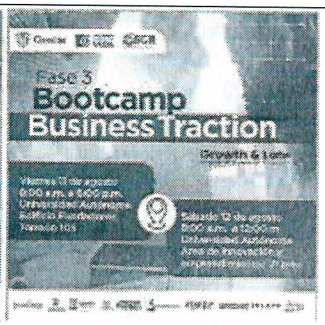
Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad 5.5.1. Boot Camp 3: Business Traction:

Las evidencias de esta actividad son:

- Presentación Expert Class: **"Aumenta la Tracción de tu Producto"**, a cargo de Antonio Fernández Olombrada, CEO en Blasg Design, desde España, la cual se adjunta como **Anexo 12: Evidencia Gráfica Presentación Expert Class_SUF G&L**
- Presentación Workshop 1 **"Mapeo de Brechas que Limitan el Crecimiento de mi Solución"**, a cargo de Moisés Rentería, Ingeniero de sistemas y computación, consultor y gestor estratégico, diseñador de negocios y solución digital, la cual se adjunta como **Anexo 13: Presentación Workshop 1_SUF G&L.**
- Toolkit 1 **"Mapeo de Brechas"** (Formato Toolkit, Instrucciones, Complemento y Toolkits diligenciados), el cual se adjunta como **Anexo 14: Toolkit 1_Mapeo de Brecha_SUF G&L.**
- Presentación Workshop 2 **"Pricing: Identifica los parámetros relevantes para establecer el precio correcto de tu solución"**, a cargo de Sebastián Aristizábal, Profesional en Mercadeo Nacional e Internacional con especializaciones en Gerencia Estratégica de Proyectos y Finanzas Corporativas, la cual se adjunta como **Anexo 15: Presentación** Workshops **2_SUF G&L.**
- Toolkit 2 **"Pricing** (Formato Toolkit, Toolkits diligenciados), el cual se adjunta como **Anexo 16: Toolkit 2_Pricing_SUF G&L.**
- Presentación Workshop 3 **"Pitch: Despertando el interés de tu interlocutor"**, a cargo de Juan Sebastián López Medina, Director Comercial Nissan, Casa López, la cual se adjunta como **Anexo 17: Presentación Workshops 3_SUF G&L.**
- Presentación Pitchs emprendedores, la cual se adjunta como **Anexo 18: Presentación Pitch Emprendedores BootCamp 3_SUF G&L.**
- Piezas gráficas de invitación al espacio, listados de asistencia y evidencia gráfica agosto 11 y 12, las cuales se muestran a continuación:

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES





Igualmente, en el informe se presentan los listados de asistencia a las sesiones.

Evidencia Gráfica:





Porcentaje de Cumplimiento: 81%

El porcentaje de cumplimiento equivale a las evidencias de la realización de las 12 horas, que incluye el soporte participación de las startups a las sesiones desarrolladas (presentaciones, listados de asistencia y evidencia gráfica), formato de herramientas transferidas (Toolkits 1 y 2) y presentación de los pitches en el marco del tercer Bootcamp. El porcentaje de cum0limiento se calcula como se muestra a continuación:

USO OFICIAL - ALCALDIA DE MANIZALES

			<table><tr><th>EVIDENCIAS DE CUMPLIMIENTO</th><th>% Informe 5</th></tr><tr><td>Presentación Expert Class: "Aumenta la Tracción de tu Producto" Anexo 12: Evidencia Gráfica Presentación Expert Class_SUF G&L</td><td>100%</td></tr><tr><td>Presentación Workshop 1 "Mapeo de Brechas que Limitan el Crecimiento de mi Solución" Anexo 13: Presentación Workshop 1_SUF G&L.</td><td>100%</td></tr><tr><td>Toolkit 1 "Mapeo de Brechas". Anexo 14: Toolkit 1_Mapeo de Brecha_SUF G&L.</td><td>25%</td></tr><tr><td>Presentación Workshop 2 "Pricing: Identifica los parámetros relevantes para establecer el precio correcto de tu solución" Anexo 15: Presentación Workshops 2_SUF G&L.</td><td>100%</td></tr><tr><td>Toolkit 2 "Pricing (Formato Toolkit, Toolkits diligenciados] Anexo 16: Toolkit 2_Pricing_SUF G&L.</td><td>40%</td></tr><tr><td>Presentación Workshop 3 "Pitch: Despertando el interés de tu interlocutor" Anexo 17: Presentación Workshops 3_SUF G&L.</td><td>100%</td></tr><tr><td>Presentación Pitchs emprendedores Anexo 18: Presentación Pitch Emprendedores BootCamp 3_SUF G&L.</td><td>100%</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>81%</td></tr></table>
Comités de aceleración Seguimiento con asesores de Comité (20 sesiones) <u>Entregables</u> Acta de comité y acta de mentoría.	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma
Asesorías especializadas Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocios, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros (20 sesiones) <u>Entregables</u> Actas de asesorías	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma
Pitch cierre de fase <u>Entregables</u> Informes por empresa del Business Traction.	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma
FASE 4 GROWTH EXPERIENCE	**100%**	0	
BOOTCAMP 4 – Growth Experience 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas <u>Entregable</u> Evidencias de la realización de las 12 horas. Soporte participación de las startups a las sesiones desarrolladas. Formatos y herramientas transferidas Evidencia de los talleres presentando la	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

totalidad de las herramientas. Ppt de los Pitchs de cada Startup Descripción de los instrumentos que se realizaron y aplicaron.			
Comités de aceleración Seguimiento con asesores de Comité (20 sesiones) <u>Entregables</u> Actas de comité y actas de mentoría.	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma
Asesorías especializadas Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocios, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros (20 sesiones) <u>Entregables</u> Actas de asesorías	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma
Pitch cierre de fase <u>Entregables</u> Informes por empresa del Growth Experience.	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma
FASE 5. VENTURE CAPITAL	**100%**	0	
BOOTCAMP 5 – Venture Capital 3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas <u>Entregable</u> Evidencias de la realización de las 12 horas. Soporte participación de las startups a las sesiones desarrolladas. Formatos y herramientas transferidas Evidencia de los talleres presentando la totalidad de las herramientas. Ppt de los Pitchs de cada Startup Descripción de los instrumentos que se	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

realizaron y aplicaron.			
Comités de aceleración Seguimiento con asesores de Comité (20 sesiones) Entregables Actas de comité y actas de mentoría.	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma
Asesorías especializadas Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocios, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros (20 sesiones) Entregables Actas de asesorías	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma
Pitch cierre de fase Entregables Informes por empresa del Business Traction.	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma
FASE 6. SOFT LANDING	**100%**	0	
BOOTCAMP 6 – Soft Landing:3 sesiones de 4 horas para un total de 12 horas Entregable Evidencias de la realización de las 12 horas. Soporte participación de las startups a las sesiones desarrolladas. Formatos y herramientas transferidas Evidencia de los talleres presentando la totalidad de las herramientas. Ppt de los Pitchs de cada Startup Descripción de los instrumentos que se realizaron y aplicaron.	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma
Comités de aceleración Seguimiento con asesores de Comité (20 sesiones) Entregables	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Actas de comité y actas de mentoría.			
Asesorías especializadas Banco de horas (grupales o individuales) para asesorías en: modelo de negocios, producto, marketing, comercial, legal, diseño, entre otros (20 sesiones) Entregables Actas de asesorías	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma
Pitch cierre de fase Entregables Informes por empresa del Soft Landing.	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma
GROWTH LEVEL	**100%**	0	
Medición de Indicadores Entregables Reporte de indicadores por empresa. Evento de socialización y cierre.	**100%**	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo al cronograma
OBLIGACIONES GENERALES			
a. Aportar los recursos en efectivo pactados para la ejecución del Convenio en las condiciones descritas, por valor de CIENTO NOVENTA Y UN MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA MIL PESOS ($191.980.000)	100%	29.62%	La ejecución de la contrapartida en efectivo es de 36.25%, correspondiente a $69.583.400= NOTA: En el acta Nr. 2 se presentó un % de contrapartida erróneo. El porcentaje correcto y correspondiente al informe Nr. 2 es de **29.62%**
b. Entregar informes parciales mensuales en físico y digital periódicos dentro de los 8 días siguientes a la fecha que indique el acta de inicio en cada periodo evaluado en el cual se presentan las actividades realizadas con la información detallada y un informe final digital consolidado por obligaciones.	100%	55%	Se anexa a la presente acta Informe de avance 04 correspondiente al periodo entre el 20 de julio y el 19 de Agosto de 2023.
c. Una vez remitidas el acta de inicio correspondiente al presente convenio, las actas parciales y de seguimiento y el acta final y de liquidación, el conveniente tendrá máximo dos días para devolverla firmada.	100%	55%	Se ha dado cumplimiento a esta obligación a la fecha.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

d. Dentro de los tres (3) días siguientes a la suscripción del convenio, presentar al MUNICIPIO y para su aprobación, las garantías establecidas en el presente convenio, so pena de declararse el incumplimiento del mismo. Lo anterior con el fin de cumplir estrictamente con lo estipulado en el Decreto 103 de 2015 en sus artículos 6 y 7.	100%	100%	Las garantías fueron constituidas y publicadas en el SECOP II, con aprobación CO1.WRT.11254270 del 8 de marzo de 2023.
e. Cumplir con las obligaciones con el sistema de seguridad social, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las cajas de compensación familiar, ICBF y SENA cuando a ello haya lugar, para lo cual deberán presentar con el informe parcial, certificado de paz y salvo firmado por el revisor fiscal con una vigencia no superior a 30 días.	100%	55%	Se anexa certificado de parafiscales del mes de agosto de 2023
f. Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se requieran para la adecuada ejecución del CONVENIO, liberando al municipio de toda responsabilidad frente a ello, ni existirá ningún tipo de subordinación por parte de la Administración Municipal. Hacer seguimiento y evaluación periódica a los asesores, consultores, capacitadores y conferencistas encargados de la intervención, dejando evidencias del proceso y de la las medidas preventivas y/o correctivas que sean del caso.	100%	55%	Se anexan los siguientes subcontratos: Manuela Vélez López Moisés Jhonatán Rentería Campaña Sebastián Aristizábal Candamil
g. Permitir la vigilancia y control por parte del MUNICIPIO a través del supervisor que se designe para el efecto.	100%	55%	Se ha permitido la vigilancia y control por parte de la supervisora designada.
h. Invertir los recursos entregados para la ejecución del presente CONVENIO de conformidad con las normas legales vigentes que le sean aplicables y de acuerdo a lo presentado en la propuesta, reportando igualmente la ejecución presupuestal por fuentes. Anexar	100%	55.89%	Se adjunta informe de ejecución presupuestal. $7.645.000=

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

certificado de contrapartida en efectivo ejecutada al finalizar el convenio.			
i. Entregar a la Secretaria de Tic y competitividad, la información de los subcontratos que suscriba para desarrollar el programa, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos, para ser publicados en el SECOP II.	100%	55%	Se adjuntan los siguientes subcontratos: Manuela Vélez López Moisés Jhonatán Rentería Campaña Sebastián Aristizábal Candamil
j. Utilizar las herramientas e indicadores que permitan medir el avance y el impacto de cada una de las actividades ejecutadas.	100%	0%	No se presentan indicadores de impacto a la fecha
k. Ejecutar el objeto del convenio de acuerdo con la propuesta presentada la cual hace parte integral del convenio y los lineamientos contenidos en el estudio previo.	100%	42%	La ejecución promedio a la fecha es del 42%
l. El contratista debe darle aplicación al artículo 50 de la ley 2195 de 2022, por medio de la cual se adoptan medidas de transparencia, prevención y lucha contra la corrupción, cuando ésta le sea atribuible	100%	55%	La ejecución del presupuesto de ingresos y costos del programa se registra en la contabilidad de Incubar. El centro de costos del programa es 038002, de acuerdo al presupuesto aprobado en la propuesta. Los soportes contables en físico reposan en los movimientos contables de cada mes.
m. Desarrollar una estrategia de comunicaciones orientada al fomento y divulgación de los participantes e instituciones en cada una de las actividades en los que sean pertinentes. Se buscará posicionar la estrategia de emprendimiento a través de las páginas web y las redes sociales de las instituciones aliadas, previo consentimiento de las mismas, así como asegurar el uso de la imagen institucional de la alcaldía de Manizales en piezas publicitarias, listados de asistencia y documentos referentes al convenio.	100%	55%	La estrategia de comunicación ha sido coordinada con la Unidad de prensa de la alcaldía a través de la comunicadora de la Secretaría de TIC y Competitividad.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Enunciar los anexos entregados: Informe de avance 05 con anexos.

El Supervisor certifica que el contratista está ejecutando las obligaciones y el objeto contractual, de conformidad con lo pactado. Para constancia de lo anterior, firman la presente Acta en la fecha arriba anotada, los que en ella intervinieron asegurando que no han omitido información y la consignada es veraz.

FIRMA
BLANCA NIDIA SÁNCHEZ CORTÉS
C.C 30.338.039
INCUBAR

FIRMA
NOMBRE: CLEMENCIA OROZCO OSPINA
C.C. 30.318.198
SUPERVISOR