CONTRATO No. 2303030526

INFORME DE EJECUCIÓN #5

DESARROLLO DEL PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EN CRECIMIENTO CON ÉNFASIS EN INNOVACIÓN, PREPARACIÓN PARA EL ACCESO A FUENTES DE FINANCIACIÓN Y ACELERACIÓN EMPRESARIAL

PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL
STARTUP FACTORY GROWTH & LATE

Programa de:

Operado en alianza por:

Manizales, agosto de 2023

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN 0
2. ASPECTOS GENERALES 0
2.1. Propósito del Documento 0
2.2. Alcance del Documento 0
2.3. Audiencia de Documento 1
3. INFORMACIÓN DEL CONTRATISTA 1
4. OBJETO CONTRACTUAL 2
5. DESARROLLO DE ACTIVIDADES CONTRACTUALES 2
5.1. CONVOCATORIA 2
5.1.1. Términos de Referencia 2
5.1.2. Convocatoria a Startups 2
5.1.3. Jornadas de Sensibilización 2
5.1.4. Proceso de Preselección 2
5.1.5. Jornada de Bienvenida o KickOff 2
5.2. ENTRENAMIENTO, SELECCIÓN Y ALISTAMIENTO 2
5.2.1. Línea Base Inicial 3
5.2.2. Entrenamientos 3
5.2.2.1. Entrenamiento en Problem Solution Fit 3
5.2.2.2. Entrenamiento en Tamaño de Mercado 3
5.2.2.3. Entrenamiento en Empresas Triple Impacto 3
....5.2.3. Entrevistas Individuales para la Selección de 20 StartUps 3
....5.2.4. Selección de 20 StartUps 3
....5.2.5. Alistamiento y Apoyo Logístico 3
5.3. FASE 1: BUSINESS DESIGN 4
5.3.1. BootCamp 1: Business Design 4
5.3.2. Sesiones de Asesoría Técnica Fase 1 4
5.3.3. Point of Contact POC Fase 1 4
5.3.4. Pitch Canvas Cierre de Fase 1 4

5.4. FASE 2 BUSSINES ITERATION 5
5.4.1. Boot Camp 2: Business Iteration 5
5.4.2. Sesiones de Asesoría Técnica Fase 2 6
5.4.3. Point of Contact POC Fase 2 7
5.4.4. Pitch Cierre de Fase 2 7
5.4.5. Comités de Aceleración Fase 2 8
5.5. FASE 3 BUSINESS TRACTION 11
6. LISTA DE ANEXOS 20

1. INTRODUCCIÓN

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

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

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

2. ASPECTOS GENERALES

2.1. Propósito del Documento

Este documento tiene como propósito dar reporte de cumplimiento mensual para la ejecución del programa “Fortalecimiento de emprendimientos en crecimiento con énfasis en innovación, preparación para el acceso a fuentes de financiación y aceleración empresarial - programa de aceleración empresarial startup Factory Growth & Late”, en el marco del contrato No. 2303030526 Municipio de Manizales - Secretaria de Tic y Competitividad y la Corporación Incubadora y Aceleradora de Empresas de base Tecnológica de Manizales, con el apoyo de las entidades aliadas.

2.2. Alcance del Documento

Este documento describe información estratégica y táctica sobre las actividades a realizar durante la ejecución del programa “Fortalecimiento de emprendimientos en crecimiento con énfasis en innovación, preparación para el acceso a fuentes de financiación y aceleración empresarial -

programa de aceleración empresarial startup Factory Growth & Late"; cuyo alcance es ser el documento oficial que describe avances en el cumplimiento de las actividades contratadas.

2.3. Audiencia de Documento

Este documento está dirigido a los involucrados en la ejecución del programa "Fortalecimiento de emprendimientos en crecimiento con énfasis en innovación, preparación para el acceso a fuentes de financiación y aceleración empresarial - programa de aceleración empresarial startup Factory Growth & Late", a las entidades de control aplicables al programa como Contraloría General de la Nación, Procuraduría General de la Nación, Contraloría Departamental de Caldas, Procuraduría Departamental de Caldas y demás que soliciten reporte sobre el desarrollo de actividades ejecutadas en pro del cumplimiento de lo establecido en el contrato.

Este documento es de manejo interno de la Alcaldía de Manizales y su propósito no es ser publicado ni divulgado de manera abierta en ningún medio de comunicación masivo, a menos que así lo requiera el contratante.

3. INFORMACIÓN DEL CONTRATISTA

RAZÓN SOCIAL	Corporación Incubadora y Aceleradora de Empresas de base Tecnológica de Manizales – INCUBAR
REPRESENTANTE LEGAL	Blanca Nidia Sánchez Cortés
DIRECTORA EJECUTIVA	Claudia Patricia Benavides Salazar
COORDINADORA PROGRAMA	Clara Giraldo Orozco
NIT	810.004.699-4
DIRECCIÓN WEB	www.incubar.org
E-MAIL	administrativa@incubar.org claudiabenavides@incubar.org startupfactory@incubar.org
TELÉFONOS	320 2064790 3136862989

4. OBJETO CONTRACTUAL

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.

5. DESARROLLO DE ACTIVIDADES CONTRACTUALES

5.1. CONVOCATORIA

5.1.1. Términos de Referencia

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #1.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.1.2. Convocatoria a Startups

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #2.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.1.3. Jornadas de Sensibilización

El detalle de cumplimiento de la primera sensibilización fue reportado en el Informe #1.
El detalle de cumplimiento de la segunda sensibilización fue reportado en el Informe #2.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.1.4. Proceso de Preselección

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #2.
Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.1.5. Jornada de Bienvenida o KickOff

El detalle del cumplimiento de esta actividad el 28 de abril fue abordado en el Informe #2.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.2. ENTRENAMIENTO, SELECCIÓN Y ALISTAMIENTO

5.2.1. Línea Base Inicial

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #2.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.2.2. Entrenamientos

5.2.2.1. Entrenamiento en Problem Solution Fit

El detalle de cumplimiento del primer entrenamiento fue reportado en el Informe #2.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.2.2.2. Entrenamiento en Tamaño de Mercado

El detalle de cumplimiento del segundo entrenamiento en modalidad virtual el 18 de mayo fue reportado en el Informe #3.

Porcentaje de Cumplimiento: 45%

El porcentaje de cumplimiento equivale a 1 de 1 entrenamiento ejecutado en Tamaño de Mercado, con listado de asistencia y evidencia gráfica; además de 9 de 20 herramientas diligenciadas por los emprendedores, los cuales se anexan al presente informe como **Anexo 1: Herramienta de Cálculo Tamaño de Mercado SUF G&L.**

5.2.2.3. Entrenamiento en Empresas Triple Impacto

El detalle de cumplimiento del tercer entrenamiento fue reportado en el Informe #3.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.2.3. Entrevistas Individuales para la Selección de 20 StartUps

El detalle de cumplimiento de esta actividad fue reportado en el Informe #3.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.2.4. Selección de 20 StartUps

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #3.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.2.5. Alistamiento y Apoyo Logístico

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #3.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.3. FASE 1: BUSINESS DESIGN

5.3.1. BootCamp 1: Business Design

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #3.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.3.2. Sesiones de Asesoría Técnica Fase 1

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #4.

Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad 5.3.2. Sesiones de Asesoría Técnica:

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.**

Porcentaje de Cumplimiento: 90%

El porcentaje de cumplimiento equivale a 18 de 20 Actas de Asesoría Técnica Fase 1; equivalentes a 20 sesiones de mentoría de 1,5 horas cada una, realizadas a la fecha del presente Informe.

5.3.3. Point of Contact POC Fase 1

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #4.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.3.4. Pitch Canvas Cierre de Fase 1

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #4.

Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad 5.3.4. 5.3.4. Pitch Canvas Cierre de Fase 1:

Las evidencias de esta actividad 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.

5.4. FASE 2 BUSSINES ITERATION

5.4.1. Boot Camp 2: Business Iteration

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #4.

Porcentaje de Cumplimiento: 93%

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:

EVIDENCIAS DE CUMPLIMIENTO	% Informe #4	% Informe #5 (Actual)
Presentación Expert Class: **"Es o no es, esa es la cuestión. La importancia de validar hipótesis saliendo a escuchar a nuestros clientes.**	100%	**100%**
Presentación Workshop 1 **"Validación de Negocios"**.	100%	**100%**
Formato Toolkit 1 "Test Card", el cual se adjunta como	100%	**100%**
Toolkit 1 diligenciados por cada empresa, los cuales se anexan como **Anexo 4: Toolkits 1_Test Card Diligenciados_SUF G&L.**	85%	**85%**
Formato Toolkit 2 "Learning Card", el cual se adjunta como	100%	**100%**
Toolkit 2 diligenciados por cada empresa, los cuales se anexan como **Anexo 5: Toolkits 2_Test Learning Diligenciados_SUF G&L.**	20%	**55%**
Presentación Workshop 2 **"Business Metrics"**.	100%	**100%**
Formato Toolkit 3 "Business Metrics", el cual se adjunta como **Anexo 6: Formato Toolkit 3_Business Metrics_SUF G&L.**	65%	**90%**
Presentación Workshop 3 **"Todo es una Venta"**.	100%	**100%**
Presentación Pitchs emprendedores, la cual se adjunta como	100%	**100%**
TOTAL	**87%**	**93%**

5.4.2. Sesiones de Asesoría Técnica Fase 2

Una asesoría técnica es un servicio que ofrece un experto o profesional en un campo específico para brindar orientación, consejos y recomendaciones relacionadas con cuestiones técnicas. Este tipo de asesoría se enfoca en ayudar a las personas, empresas u organizaciones a resolver problemas o tomar decisiones en áreas que requieren conocimientos especializados. 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 establecidas en el programa.

Por lo anterior, 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 5.4.2. Sesiones de Asesoría Técnica:
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.

5.4.3. Point of Contact POC Fase 2

Como se explicó ampliamente en el informe anterior, en el contexto del programa SUF G&L, los POC se utilizan como el canal de comunicación entre las startups participantes y los facilitadores o "Team Coaches". Estos últimos son profesionales que combinan enfoques de coaching personal, psicología organizacional y desarrollo de equipos en un enfoque ágil.

El Team Coach es un facilitador que orienta al equipo en la ejecución y resolución de obstáculos, fomenta la calidad del trabajo, mejora la comunicación, promueve la toma de decisiones efectivas y facilita la colaboración entre los miembros. En el marco del programa Startup Factory Growth & Late, el Team Coach acompaña el proceso de las startups mediante seguimientos periódicos, ejecución de tareas y revisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos de cada etapa.

Así mismo, los nombres y perfiles de cada uno de los 7 Team Coaches que acompañan a las startups, fueron descritos en el informe #4.

Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad 5.4.3. Point of Contact POC:

La evidencia de esta actividad, son cada una de las actas de los POC para la Fase 2 realizados por los TEAM COACH con las startups (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.

5.4.4. Pitch Cierre de Fase 2

Como se expuso en el informe anterior, 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.

Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad 5.4.4. Pitch Canvas Cierre de Fase 2:

Las evidencias o entregables del cierre de la fase 2 se dieron mediante sesiones individuales del comité de aceleración. Donde, como se menciona en el punto 5.4.5. Comités de Aceleración, en el presente informe, se presenta un pitch de 5 minutos y el tablero de la North Star Metric, objetivos e Indicadores; sobre los cual se habilita la conversación con el comité y se derivan las actas del mismo. La evidencia de esta actividad son entonces 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** y las actas de comité en de aceleración en sí, que se anexan al presente informe como **Anexo 11: Actas Comité Fase 2_SUF G&L**; lo que se constituye como el informe de Business Iteration por cada startup.

Porcentaje de Cumplimiento: 83%

El porcentaje de cumplimiento corresponde al promedio entre el 100% de las evidencias gráficas y el 65% de avance en las actas de comité de aceleración; para un total de 83%.

5.4.5. Comités de Aceleración Fase 2

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.

Las responsabilidades de una junta directiva varían según el tipo de organización y su estructura legal, pero en general, algunas de sus funciones clave son:

Toma de decisiones estratégicas: La junta directiva establece la dirección estratégica de la organización, define sus objetivos a largo plazo y supervisa la implementación de planes para alcanzar esos objetivos.

Supervisión ejecutiva: La junta supervisa a la alta dirección, como el CEO u otros ejecutivos principales, para asegurarse de que estén administrando la organización de manera efectiva y de acuerdo con los intereses de los accionistas o partes interesadas.

Gestión de riesgos: La junta se encarga de evaluar y mitigar los riesgos que enfrenta la organización, desde riesgos financieros hasta aspectos legales y operativos.

Cumplimiento normativo: Asegura que la organización cumpla con las leyes, regulaciones y estándares aplicables en su industria.

Responsabilidad financiera: La junta monitorea la salud financiera de la organización, aprueba presupuestos y decisiones financieras importantes.

Rendición de cuentas: La junta rinde cuentas a los accionistas o partes interesadas sobre el desempeño de la organización y la toma de decisiones.

En relación a lo anterior y considerando las responsabilidades de una junta directiva, se ha establecido en el marco del programa SUF G&L, seleccionar a un asesor de comité por cada startups participantes del mismo con el ánimo de ofrecer ese primer acercamiento a un escenario de junta directiva a través de los comités de aceleración que se llevarán a cabo una vez al mes desde la fase 2 o Business Iteration.

Dichos asesores son o han sido empresarios destacados y con muchos años de experiencia; además de contar con la 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:

	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)	ZEND ENTERTAINMENT
12	JULIÁN VILLAREAL	SMART DATA (BOGOTÁ)	AVAL TRADE - TITANES
			INFERENCE

Es importante resalta resaltar en este punto que los comités de Aceleración están conformados además 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.

5.5. FASE 3 BUSINESS TRACTION

Como se mencionó en informes anteriores, cada fase de acompañamiento del programa inicia con un Bootcamp o jornada de inmersión y fortalecimiento en áreas especializadas y es diseñado para desarrollar un determinado conjunto de habilidades para llevarlas a la práctica de una manera muy rápida, adquiriendo conocimientos por medio de una experiencia dirigida por un experto temático. Las habilidades que se pueden desarrollar comprenden aspectos técnicos, cognitivos, de estrategia y emprendimiento, sociales, entre otras. Todos los Bootcamp tienen una duración de 3 jornadas de 4 horas cada uno, para un total de 12 horas por BootCamp.

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:

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

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

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 Satrtup 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:

Pieza Gráfica de Invitación:





Listado de Asistencia día 1, agosto 11:



Fecha:	11/08/2023	Lugar:	Universidad Autónoma de Manizales
Facilitador:	Incubar	Temática:	Bootcamp fase 3 Business Traction – Jornada 1 y 2

#	Nombre	Correo	Cédula	Teléfono	Empresa
1	Neyla Marcela Ávila Flórez	gerencia.gescol@gmail.com	1098605750	3166805841	Gescol SAS BIC
2	Claudia Cuervo	ccocuervo@sigmaingenieria.net	41924480	3155000501	Glotech
3	Diego Fabian Collazos Huertas	dfcollazosh@unal.edu.co	1053812740	3142731742	INFERENCE S.A.S
4	Julián Ricardo León Zuleta	ceo@cubikangroup.com	75091248	3174052799	Cubikan Group SAS
5	Federico Londoño	Federicolzm@gmail.com	75097901	3188170482	BeHydroFarmer
6	Julio César Ocampo	julioocampolopez@gmail.com	75073407	3128865260	ClayOMICS
7	Alejandro Vargas Arenas	alejovargasarenas@gmail.com	18071581	3116035353	Zand Entertainment
8	Vanesa castillo	comercial@tencanela.com	1053811648	3234154472	Tencanela
9	Paola Tatiana Mesa	gerencia@zseguridad.com.co	30232436	3137498842	Zeta seguridad de la información
10	Luz Mary Montes Ramírez	luz.montes@usaldas.edu.co	30317099	3146829932	Fructbiotico
11	Luz Marina Jaramillo	Luzjaramillo@hismart.com.co	42893716	3156556906	HiSmart
12	Santiago Murillo Rendón	amurillo@autonoma.edu.co	1053781615	3015970822	Cognitiv

13	Paula Ceballos	comercial@mecanicad.com.co	1053773905	3113877339	Mecanicad
14	Omar Andrés Ramírez Peña	omar.931109@gmail.com	1100964270	3166896981	Waaser Energy
15	Juan José González Pérez	juanjosegonzalezperez468@gmail.com	1002543048	3217011145	Fungindustrias
16	Jhordan Mauricio Martínez	jhmmartinezmu@unal.edu.co	1053868042	3137750137	GAMACO/MIoT
17	Santiago Ospina	caldtechind@gmail.com	1053828851	3235279627	CaldTech SAS

Listado de Asistencia día 2, agosto 12:

Fecha:	12/08/2023	Lugar:	Universidad Autónoma de Manizales		
Facilitador:	incubar	Temática:	Bootcamp fase 3: Business Traction – Jornada 3		

#	Nombre	Correo	Cédula	Teléfono	Empresa
1	Neyda Marcela Ávila Flórez	gerencia.gescol@gmail.com	1098605759	3166896941	Gescol SAS BIC
2	Santiago Murillo Rendon	smurillo@autonoma.edu.co	1053781615	3016970822	Cognitiv
3	Diego Fabian Collazos Huertas	dfcollazosh@unal.edu.co	1053812740	3142731742	Inference S.A.S
4	Julio César Ocampo López	juliocampolopez@gmail.com	76073407	3128886280	ClayOMICS
5	Alejandro Vargas Arenas	alejovargasarenas@gmail.com	16071581	3116038353	Zend Entertainment
6	Jhordan Mauricio Martínez	jhmmartinezmu@unal.edu.co	1053868042	3137750137	GAMACO/MIoT
7	Alejandro Vargas Arenas	alejovargasarenas@gmail.com	16071581	3116038353	Zend Entertainment
8	Alexandra Ramírez	alexandra.ramirez@befreelatam.com	1053793587	3006047607	BeFree
9	Manuel Alejandro Grisales	mgriasleah01@gmail.com	1053863333	3136525815	Iku
10	Luz Marina Jaramillo	luzjaramillo@hismart.com.co	42893716	3150086906	hiSmart
11	Santiago Ospina	caldtechind@gmail.com	1053828851	3235279627	CaldTech SAS
12	Federico Londoño	Federicolzm@gmail.com	75097901	3159170482	BeHydroFarmer



13	Juan José González Pérez	juanjosegonzalezperez468@gmail.com	1002543046	3217011145	Fungindustrias
14	Diego Fabian Collazos Huertas	dfcollazosh@unal.edu.co	1053812740	3142731742	INFERENCE S.A.S
15	Claudia Cuervo	ccuervo@sigmaingenieria.net	41924460	3155090501	Glotech
16	Sebastián Martínez	sebastian@avatrade.com	75066622	3217659181	Aval Trade (Titanes)

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:

EVIDENCIAS DE CUMPLIMIENTO	% Informe 5
Presentación Expert Class: **"Aumenta la Tracción de tu Producto"** **Anexo 12: Evidencia Gráfica Presentación Expert Class_SUF G&L**	100%
Presentación Workshop 1 **"Mapeo de Brechas que Limitan el Crecimiento de mi Solución"** **Anexo 13: Presentación Workshop 1_SUF G&L.**	100%
Toolkit 1 **"Mapeo de Brechas".** **Anexo 14: Toolkit 1_Mapeo de Brecha_SUF G&L.**	25%
Presentación Workshop 2 **"Pricing: Identifica los parámetros relevantes para establecer el precio correcto de tu solución"** **Anexo 15: Presentación** Workshops **2_SUF G&L.**	100%
Toolkit 2 **"Pricing** (Formato Toolkit, Toolkits diligenciados) **Anexo 16: Toolkit 2_Pricing_SUF G&L.**	40%
Presentación Workshop 3 **"Pitch: Despertando el interés de tu interlocutor"** **Anexo 17: Presentación Workshops 3_SUF G&L.**	100%
Presentación Pitchs emprendedores **Anexo 18: Presentación Pitch Emprendedores BootCamp 3_SUF G&L.**	100%
TOTAL	**81%**

6. LISTA DE ANEXOS

Anexo 1: Herramienta de Cálculo Tamaño de Mercado_SUF G&L.
Anexo 2: Actas Asesoría Técnica Fase 1_SUF G&L.
Anexo 3: Canvas Pitch Cierre Fase 1_SUF G&L.
Anexo 4: Toolkits 1_Test Card Diligenciados_SUF G&L.
Anexo 5: Toolkits 2_Test Learning Diligenciados_SUF G&L.
Anexo 6: Formato Toolkit 3_Business Metrics_SUF G&L.
Anexo 7: Actas Asesoría Técnica Fase 2_SUF G&L.
Anexo 8: Actas POC Fase 2_SUF G&L.
Anexo 9: Pitch Cierre Fase 2_SUF G&L.
Anexo 10: Plantilla Comité Fase 2_SUF G&L
Anexo 11: Actas Comité Fase 2_SUF G&L.
Anexo 12: Presentación Expert Class_SUF G&L.
Anexo 13: Presentación Workshop 1_SUF G&L.
Anexo 14: Toolkit 1_Mapeo de Brecha_SUF G&L.
Anexo 15: Presentación Workshops 2_SUF G&L.
Anexo 16: Toolkit 2_Pricing_SUF G&L.
Anexo 17: Presentación Workshops 3_SUF G&L.
Anexo 18: Presentación Pitch Emprendedores BootCamp 3_SUF G&L.

NOTA FINAL

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**. A continuación se adjunta la carta de notificación enviada vía correo electrónico a cada una de ellas:



Manizales, agosto 8 de 2023

ESTIMADO ALBERTO SOTO

BIOBENÉFICOS

Asunto:

Notificación de salida del Programa de Aceleración Empresarial Startup Factory Growth & Late

Esperamos que este mensaje le encuentre bien. En primer lugar, queremos expresar nuestro agradecimiento por su interés inicial en participar de la convocatoria al programa de Aceleración Empresarial, Startup Factory Growth & Late. Ha sido un placer tenerlo como parte de esta iniciativa y valoramos el tiempo y esfuerzo que ha dedicado para mejorar su proyecto.

Lamentablemente, después de una cuidadosa revisión y análisis del progreso del programa, nos vemos en la obligación de informarle que se ha detectado un incumplimiento significativo de los compromisos adquiridos por su parte. Como bien sabe, este programa se basa en la confianza y el compromiso de los participantes para alcanzar los objetivos propuestos y lograr un crecimiento sostenible.

Los incumplimientos identificados (No participación en los BootCamp, No cumplimiento con entregables, No asistencia a las sesiones de Team coach, etc.), son fundamentales para el buen funcionamiento y el éxito del programa. A pesar de nuestros esfuerzos y la disposición de brindarle apoyo y recursos adicionales, lamentablemente, no se ha logrado corregir esta situación en el periodo establecido. Como resultado, y con el objetivo de garantizar la calidad y efectividad del programa para todos los participantes, nos vemos en la necesidad de notificar su salida del Programa de Aceleración a partir de la fecha de recepción de este mensaje.



Si bien esta decisión puede resultar incomoda, esperamos que comprenda que hemos tomado esta determinación con base en un análisis objetivo y considerando el bienestar del programa en su totalidad. Queremos alentarle a seguir trabajando en su proyecto y a continuar buscando oportunidades para su desarrollo.

Es importante destacar que esta decisión conlleva consecuencias más allá de la finalización del programa. Esto incluye la imposibilidad de participar en futuros programas de aceleración bajo el nombre y liderazgo de su empresa o grupo de investigación, así como la notificación correspondiente a la Alcaldía y a nuestros aliados del programa.

Le deseamos el mejor de los éxitos en sus futuros emprendimientos y proyectos. Si tiene alguna duda o inquietud adicional, no dude en ponerse en contacto con nuestro equipo para brindarle el apoyo necesario en esta transición.

Atentamente,

Equipo de StartUp Factory Colombia.

Evidencia del envío de los correos de notificación del retiro el día 6 de agosto:



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.

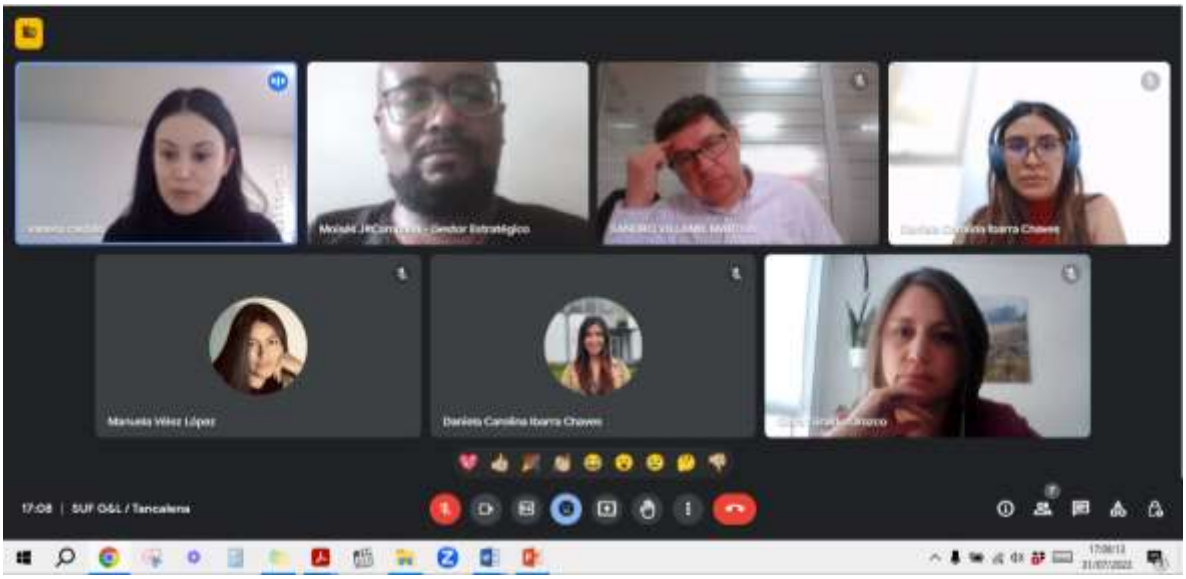
PLEXU, ABRAHAM CALVO Y ALGORITHMICS MANIZALES, no lograron demostrar una fuerte orientación a ser emprendimientos de base tecnológica o científico tecnológica.

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

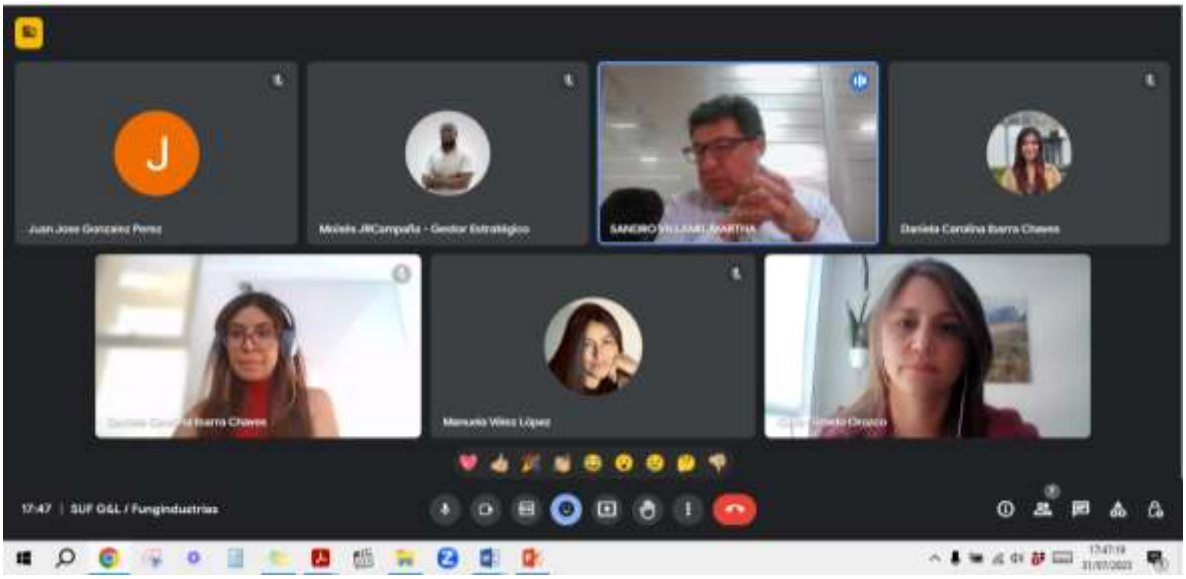
decisión de invitarlas a formar parte del programa; quienes efectivamente ingresan al programa desde la fase 3 con el compromiso de evidenciar sobre su marcha en el mismo el cumplimiento de los componentes de las fases 1 y 2 del programa SUF G&L.

Evidencia gráfica de entrevista con las 2 nuevas startups participantes del programa. Julio 31 de 2023.

TANCANELA



FUNGINDUSTRIAS



ELABORADO POR:	APROBADO POR:	FECHA DE ELABORACIÓN:
CLARA GIRALDO OROZCO Coordinadora de Programa INCUBAR	**CLAUDIA BENAVIDES SALAZAR** Directora Ejecutiva INCUBAR	AGOSTO 29 DE 2023

Blanca Nidia Sánchez Cortés
Representante Legal