CONTRATO No. 2303030526

INFORME DE EJECUCIÓN #7

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:

STARTUP FACTORY®
MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN
SGR Sistema General de Regalías

Alcaldía de Manizales
MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!

Operado en alianza por:

incubar
MIRUSMART
INLAZU

Manizales, octubre de 2023

STARTUP FACTORY Alcaldía de Manizales MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!	**PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL** **STARTUP FACTORY GROWTH & LATE** **Informe #7 septiembre / octubre 2023**

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN 3
2. ASPECTOS GENERALES 3
   2.1. Propósito del Documento 3
   2.2. Alcance del Documento 4
   2.3. Audiencia de Documento 4
3. INFORMACIÓN DEL CONTRATISTA 5
4. OBJETO CONTRACTUAL 5
5. DESARROLLO DE ACTIVIDADES CONTRACTUALES 6
   5.1. CONVOCATORIA 6
      5.1.1. Términos de Referencia 6
      5.1.2. Convocatoria a Startups 6
      5.1.3. Jornadas de Sensibilización 6
      5.1.4. Proceso de Preselección 6
      5.1.5. Jornada de Bienvenida o KickOff 6
   5.2. ENTRENAMIENTO, SELECCIÓN Y ALISTAMIENTO 7
      5.2.1. Línea Base Inicial 7
      5.2.2. Entrenamientos 7
      5.2.2.1. Entrenamiento en Problem Solution Fit 7
      5.2.2.2. Entrenamiento en Tamaño de Mercado 7
      5.2.2.3. Entrenamiento en Empresas Triple Impacto 7
      5.2.3. Entrevistas Individuales para la Selección de 20 StartUps 8
      5.2.4. Selección de 20 StartUps 8
      5.2.5. Alistamiento y Apoyo Logístico 8
   5.3. FASE 1: BUSINESS DESIGN 9

5.3.1. BootCamp 1: Business Design 9
5.3.2. Sesiones de Asesoría Técnica Fase 1 9
5.3.3. Point of Contact POC Fase 1 9
5.3.4. Pitch Canvas Cierre de Fase 1 9
5.4. FASE 2 BUSSINES ITERATION 10
5.4.1. Boot Camp 2: Business Iteration 10
5.4.2. Sesiones de Asesoría Técnica Fase 2 11
5.4.3. Point of Contact POC Fase 2 11
5.4.4. Pitch Cierre de Fase 2 11
5.4.5. Comités de Aceleración Fase 2 11
5.5. FASE 3 BUSINESS TRACTION 12
5.5.1. Boot Camp 3: Bussines Traction 12
5.5.2. Sesiones de Asesoría Técnica Fase 3 13
5.5.3. Point of Contact Fase 3 13
5.5.4. Pitch Cierre Fase 3 13
5.5.5. Comités de Aceleración Fase 3 13
5.6. FASE 4 GROWTH EXPERIENCE 14
5.6.1. Boot Camp 4: Growth Experience 14
5.6.2. Sesiones de Asesoría Técnica Fase 4 14
5.6.3. Point of Contact Fase 4 16
5.6.4. Pitch Cierre Fase 4 16
5.6.5. Comités de Aceleración Fase 4 17
6. LISTA DE ANEXOS 28

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: 85%

El porcentaje de cumplimiento equivale a 1 de 1 entrenamiento ejecutado en Tamaño de Mercado, con listado de asistencia y evidencia gráfica; además de 17 de 20 herramientas diligenciadas por los emprendedores, las 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.

Porcentaje de Cumplimiento: 95%

El porcentaje de cumplimiento equivale a 19 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, las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 2: Actas Asesoría Técnica Fase 1 SUF G&L.**

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.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

El porcentaje de cumplimiento corresponde a 20 de 20 Informes de Business Design, presentaciones Modelos de negocio y/o Lienzos Canvas aportados por las startup a la fecha del presente informe; las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 3: Canvas Pitch Cierre Fase 1 SUF G&L**

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: 94%

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, 2 y 3), 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 #5:

EVIDENCIAS DE CUMPLIMIENTO	% Informe #6
Presentación Expert Class: **“Es o no es, esa es la cuestión. La importancia de validar hipótesis saliendo a escuchar a nuestros clientes.**	100%
Presentación Workshop 1 **“Validación de Negocios”**.	100%
Formato Toolkit 1 “Test Card”, el cual se adjunta como	100%
Toolkit 1 diligenciados por cada empresa, los cuales se anexan como **Anexo 4: Toolkits 1_Test Card Diligenciados_SUF G&L.**	90%
Formato Toolkit 2 “Learning Card”, el cual se adjunta como	100%
Toolkit 2 diligenciados por cada empresa, los cuales se anexan como **Anexo 5: Toolkits 2_Learning Card Diligenciados_SUF G&L.**	55%
Presentación Workshop 2 **“Business Metrics”**.	100%
Formato Toolkit 3 “Business Metrics”, el cual se adjunta como **Anexo 6: Formato Toolkit 3_Business Metrics_SUF G&L.**	95%
Presentación Workshop 3 **"Todo es una Venta"**.	100%
Presentación Pitchs emprendedores, la cual se adjunta como	100%
TOTAL	**94%**

5.4.2. Sesiones de Asesoría Técnica Fase 2

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

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.4.3. Point of Contact POC Fase 2

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #5.

Porcentaje de Cumplimiento: 86%

El porcentaje de cumplimiento equivale a 6 de 7 Actas POC Fase 1; equivalentes a 18 sesiones de seguimiento realizadas a la fecha del presente Informe; las cuales se adjuntan al presente infirme como **Anexo 7: Actas POC Fase 2 SUF G&L.**

5.4.4. Pitch Cierre de Fase 2

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #5.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.4.5. Comités de Aceleración Fase 2

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #5.

Porcentaje de Cumplimiento: 65%

El porcentaje de cumplimiento corresponde a 13 de 20 actas de comité de Aceleración; las cuales se anexan al presente infirme como **Anexo 8: Actas Comité Fase 2 SUF G&L.**

5.5. FASE 3 BUSINESS TRACTION

5.5.1. Boot Camp 3: Bussines Traction

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #5.

Porcentaje de Cumplimiento: 89%

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 cumplimiento se calcula como se muestra a continuación:

EVIDENCIAS DE CUMPLIMIENTO	% Informe 6 (Actual)
Presentación Expert Class: **"Aumenta la Tracción de tu Producto"**	100%
Presentación Workshop 1 **"Mapeo de Brechas que Limitan el Crecimiento de mi Solución"**	100%
Toolkit 1 **"Mapeo de Brechas".** Anexo 9: **Toolkit 1_Mapeo de Brecha_SUF G&L.**	60%
Presentación Workshop 2 **"Pricing: Identifica los parámetros relevantes para establecer el precio correcto de tu solución"**	100%
Toolkit 2 **"Pricing** (Formato Toolkit, Toolkits diligenciados) Anexo 10: **Toolkit 2_Pricing_SUF G&L.**	60%
Presentación Workshop 3 **"Pitch: Despertando el interés de tu interlocutor"**	100%
Presentación Pitchs emprendedores	100%
TOTAL	**89%**

5.5.2. Sesiones de Asesoría Técnica Fase 3

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #6.

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, las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 11: Actas Asesoría Técnica Fase 3 SUF G&L.**

5.5.3. Point of Contact Fase 3

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #6.

Porcentaje de Cumplimiento: 71%

El porcentaje de cumplimiento equivale a 5 de 7 Actas POC Fase 3; equivalentes a 15 sesiones de seguimiento realizadas a la fecha del presente Informe, las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 12: Actas POC Fase 3 SUF G&L.**

5.5.4. Pitch Cierre Fase 3

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #6.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.5.5. Comités de Aceleración Fase 3

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #6.

Porcentaje de Cumplimiento: 40%

El porcentaje de cumplimiento corresponde a 8 de 20 actas de comité de Aceleración, las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 13: Actas Comité Fase 3 SUF G&L.**

5.6. FASE 4 GROWTH EXPERIENCE

5.6.1. Boot Camp 4: Growth Experience

El detalle del cumplimiento de esta actividad fue abordado en el Informe #6.

Nota: En este BootCamp #4 se incorporó la temática de **Branding Strategy**, que no fue abordada en el BootCamp #2: Business Iteration acorde a la propuesta inicial, dado que luego de un análisis con el equipo de trabajo (equipo operador), se consideró que era aún muy temprano en el acompañamiento para dictar dicha temática y por ello se incluye en el BootCamp de Growth Experience. Esta nota se deja ya que en el informe anterior se omitió esta aclaración.

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

5.6.2. Sesiones de Asesoría Técnica Fase 4

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 **cuarta fase**, las asesorías o mentorías se orientaron en **Branding Strategy** acorde a los requerimientos de cada una de las startups atendidas, resolviendo las inquietudes particulares y específicas de las Startups. Se describen a continuación los perfiles de los mentores que estuvieron a cargo de este ejercicio de mentoría con las startups acompañadas en el programa:





LAURA Y MARÍA
YO COMO MARCA

Es un espacio de reflexión y reconocimiento para identificar qué hace única a cada persona, para que sepa vender su imagen como individuo, y aquello que ofrece, a través de diferentes herramientas.

Las empresas a las que YO COMO MARCA dio mentoría en la cuarta fase son:
GRUPO GAMACO (MIOT), WASSER ENERGY, TANCANELA, CALDTECH, CLAYOMICS, FUNGINDUSTRIAS, AVAL TRADE (TITANES), INFERENCE, BEHYDROFARMER, COGNITIV, PORTALSENSE, CARDEXSOFT, FRUCBIÓTICO, CUBIKAN GROUP, GESCOL, HISMART, IKÜ, MECANICAD, ZEND ENTERTAINMENT.

Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad 5.6.2. 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 14: Actas Asesoría Técnica Fase 4 SUF G&L.**

Porcentaje de Cumplimiento: 100%

El porcentaje de cumplimiento equivale a 20 de 20 Actas de Asesoría Técnica Fase 4; equivalentes a 20 sesiones de mentoría realizadas a la fecha del presente Informe.

5.6.3. Point of Contact Fase 4

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 como se vienen mencionando en informes anteriores.

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.

Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad 5.6.3. Point of Contact POC:

La evidencia de esta actividad, son cada una de las actas de los POC para la Fase 4 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 15: Actas POC Fase 4 SUF G&L.**

Porcentaje de Cumplimiento: 57%

El porcentaje de cumplimiento equivale a 4 de 7 Actas POC Fase 4; equivalentes a 12 sesiones de seguimiento realizadas a la fecha del presente Informe.

5.6.4. Pitch Cierre Fase 4

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 4** cerrara con la revisión del avance de cada una de las startups, en el marco de los espacios de comités de aceleración individuales, donde todas las startups presentan cada mes su pitch ante el su asesor de comité en un ejercicio virtual.

De esta forma entonces se dio cierre oficial a la fase #4 de programa, entre el 25 y 28 de septiembre; sin embargo, a la fecha del presente informe faltan 6 empresas por agendar comité, 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 5.6.4. Pitch Cierre Fase 4:

La evidencia de esta actividad, corresponde la evidencia gráfica de la realización de las sesiones de comité.

Porcentaje de Cumplimiento: 70%

El porcentaje de cumplimiento corresponde a la evidencia gráfica de la realización de 14 de 20 sesiones de comité; las cuales se adjuntan al presente informe como **Anexo 16: Pitch Cierre Fase 4 SUF G&L.**

5.6.5. Comités de Aceleración Fase 4

Los comités de aceleración, o comités directivos, ofrecen apoyo a las Empresas de Base Tecnológica (EBT) en la toma de decisiones y en su proceso de aceleración, funcionando como una versión inicial de una junta directiva. En el programa SUF G&L, se asigna un asesor de comité a cada startup participante, brindando así una primera experiencia de junta directiva a través de los comités de aceleración, que se reúnen mensualmente a partir de la fase 2 o Business Iteration. Estos asesores son experimentados empresarios seleccionados con la metodología de Pitch & Match. Además, los comités de aceleración incluyen al Team Coach de la EBT y un profesional de apoyo para el programa. De esta forma entonces, durante la realización del **tercer** 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, los avances frente a los aspectos tratados en los comités anteriores, frente 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 4 y un pitch general de 5 minutos también para medir su avance en la parte comunicativa.

De esta forma entonces se dio cierre oficial a la **fase 4**, entre el 29 de septiembre y el 6 de octubre, en las sesiones individuales de comité de aceleración o directivo.

Evidencia de Cumplimiento o Entregable Actividad 5.6.5. Comités de Aceleración Fase 4:

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 16: Pitch Cierre Fase 4_SUF G&L,** y las actas relacionadas con esta actividad, las cuales se anexan al presente informe como **Anexo 17: Actas Comité Fase 4_SUF G&L.**

Porcentaje de Cumplimiento: 10%

El porcentaje de cumplimiento corresponde a 2 de 20 actas de comité de Aceleración.

5.7. FASE 5 VENTURE CAPITAL

5.7.1. BootCamp 5: Growth Experience

Cada fase de acompañamiento del programa inicia con un Bootcamp o jornada de inmersión y fortalecimiento en áreas especializadas; el cual 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 **quinto Bootcamp Fase 5: Venture Capital** es dar conocer los modelos de toma de decisión de inversión de los Fondos de Venture Capital (VCs) y ángeles inversionistas; así como los diferentes vehículos de inversión y el proceso de levantamiento de capital.

El BootCamp se desarrolló los días 29 y 30 de septiembre de forma presencial en las Instalaciones de la Universidad de Caldas - Biblioteca Rogelio Salmona y la Universidad Católica de Manizales - Centro de innovación INNEO. La programación fue la siguiente:

PROGRAMACIÓN BOOTCAMP - FASE 5: VENTURE CAPITAL Fecha: 29 de septiembre de 2023 (viernes)		
Hora Inicio	**Momento**	**Actividad o Tema**
7:50	**BIENVENIDA**	Saludo de Bienvenida. Inicio BootCamp 5 - Jornadas 1 y 2
8:10	**KICK OFF**	**Inicio Jornada 1** Bienvenida Formal y presentación de agenda de las 3 jornadas del BootCamp 5
8:20		Presentación Universidad de Caldas OTRI ENLACE
8:50	**EXPERT CLASS**	**EXPERT CLASS** "Sustainable Growth: Creando el presente para asegurar el futuro"
9:50		Preguntas y comentarios de los asistentes
10:10	**BREAK**	
10:20	**WORKSHOP 1**	**WORKSHOP 1** "Preparación para levantamiento de capital"
11:10		Preguntas y comentarios
11:30		Trabajo Individual
12:30	**ALMUERZO - LIBRE**	

PROGRAMACIÓN BOOTCAMP - FASE 5: VENTURE CAPITAL Fecha: 29 de septiembre de 2023 (viernes)		
Hora Inicio	**Momento**	**Actividad o Tema**
14:00	**Regreso**	**Inicio Jornada 2**
14:10	**WORKSHOP 2**	**WORKSHOP 2** "Estrategia de Financiación"
15:50		Preguntas y comentarios
16:00	**COFEE BREAK**	
16:10	**WORKSHOP 2**	Trabajo Individual
17:10	**DESPEDIDA**	Despedida Día 1

PROGRAMACIÓN BOOTCAMP - FASE 5: VENTURE CAPITAL Fecha: 30 de septiembre de 2023 (sábado)		
Hora Inicio	**Momento**	**Actividad o Tema**
7:50	**BIENVENIDA**	Saludo de Bienvenida. Inicio BootCamp 5 - Jornada 3
8:05	**WORKSHOP 3**	**WORKSHOP 3** "El Deck"
8:50		Preguntas y comentarios
9:00		Trabajo Individual
9:40	**BREAK**	
9:50	**PITCH SESSION GRUPAL**	Sesión de Pitch
12:20	**DESPEDIDA**	Despedida Día 2 Evaluación BootCamp 5

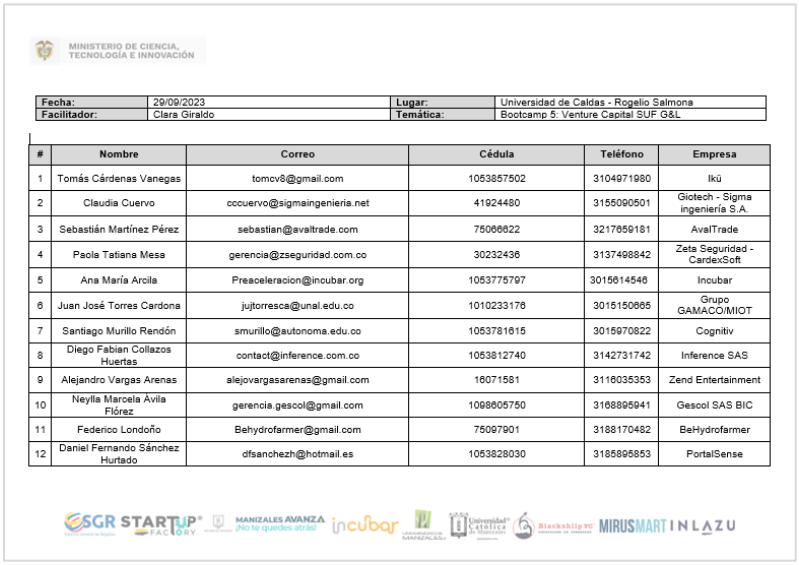
Las evidencias de esta actividad son:

- Presentación Expert Class: "Sustainable Growth: Creando el presente para asegurar el futuro", a cargo de Joaquin Nassar, Head of Growth en Tani Salud, la cual se adjunta como **Anexo 18: Presentación Expert Class_SUF G&L.**
- Presentación Workshop 1 "Preparación para levantamiento de capital", a cargo de Lucía Méndez, Administradora Financiera, estudiante de Maestría en Innovación y Emprendimiento, la cual se adjunta como **Anexo 19: Presentación Workshop 1_SUF G&L.**
- Presentación Workshop 2 "Estrategia de Financiación", 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 20: Presentación Workshop 2_SUF G&L.**
- Toolkit 1 "Estrategia Financiera", el cual se adjunta como **Anexo 21: Anexo 21_Toolkit Estrategia Financiera_SUF G&L.**
- Presentación Workshop 3 "El Deck", a cargo de Lucía Méndez, Administradora Financiera, estudiante de Maestría en Innovación y Emprendimiento, la cual se adjunta como **Anexo 22: Presentación Workshop 3_SUF G&L.**
- Piezas gráficas de invitación al espacio, listados de asistencia y evidencia gráfica septiembre 1 y 2, las cuales se muestran a continuación:

Pieza Gráfica de Invitación:



Listado de Asistencia día 1, Septiembre 29:



MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Fecha:	29/09/2023	**Lugar:**	Universidad de Caldas - Rogelio Salmona
Facilitador:	Clara Giraldo	**Temática:**	Bootcamp 5: Venture Capital SUF G&L

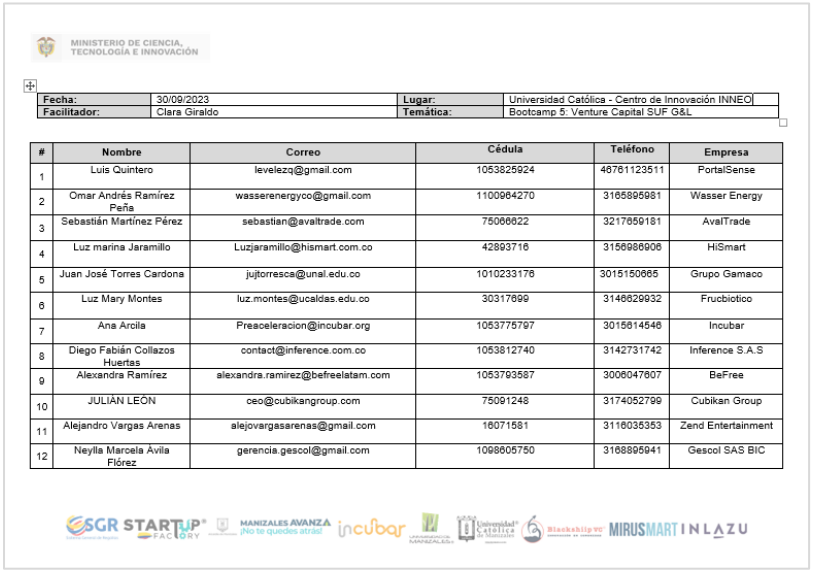
#	Nombre	Correo	Cédula	Teléfono	Empresa
1	Tomás Cárdenas Vanegas	tomcv8@gmail.com	1053857502	3104971980	Ikü
2	Claudia Cuervo	cccuervo@sigmaingenieria.net	41924480	3155090501	Giotech - Sigma ingeniería S.A.
3	Sebastián Martínez Pérez	sebastian@avaltrade.com	75066622	3217659181	AvalTrade
4	Paola Tatiana Mesa	gerencia@zseguridad.com.co	30232436	3137498842	Zeta Seguridad - CardexSoft
5	Ana María Arcila	Preaceleracion@incubar.org	1053775797	3015614546	Incubar
6	Juan José Torres Cardona	jujtorresca@unal.edu.co	1010233176	3015150665	Grupo GAMACO/MIOT
7	Santiago Murillo Rendón	smurillo@autonoma.edu.co	1053781615	3015970822	Cognitiv
8	Diego Fabian Collazos Huertas	contact@inference.com.co	1053812740	3142731742	Inference SAS
9	Alejandro Vargas Arenas	alejovargasarenas@gmail.com	16071581	3116035353	Zend Entertainment
10	Neylla Marcela Ávila Flórez	gerencia.gescol@gmail.com	1098605750	3168895941	Gescol SAS BIC
11	Federico Londoño	Behydrofarmer@gmail.com	75097901	3188170482	BeHydrofarmer
12	Daniel Fernando Sánchez Hurtado	dfsanchezh@hotmail.es	1053828030	3185895853	PortalSense



MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

13	Luz Mary Montes Ramírez	luz.montes@ucaldas.edu.co	30317699	3146629932	Frucbiotico
14	Vanesa Castillo	comercial@tancanela.com	1053811646	3234154472	Tancanela
15	Omar Andrés Ramírez Peña	wasserenergyco@gmail.com	1100964270	3165895981	Wasser Energy
16	Andrés Vargas Álzate	andres.vargas@cubikangroup.com	1053831541	3113830366	Cubikan Group
17	Alejandro Vargas Arenas	alejovargasarenas@gmail.com	16071581	3116035353	Zend Entertainment
18	Luz Marina Jaramillo	Luzjaramillo@hismart.com.co	42893716	3156086906	HiSmart

Listado de Asistencia Dia 2, septiembre 30:



MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Fecha:	30/09/2023	**Lugar:**	Universidad Católica - Centro de Innovación INNEO
Facilitador:	Clara Giraldo	**Temática:**	Bootcamp 5: Venture Capital SUF G&L

#	Nombre	Correo	Cédula	Teléfono	Empresa
1	Luis Quintero	levelezq@gmail.com	1053825924	46761123511	PortalSense
2	Omar Andrés Ramírez Peña	wasserenergyco@gmail.com	1100964270	3165895981	Wasser Energy
3	Sebastián Martínez Pérez	sebastian@avaltrade.com	75066822	3217659181	AvalTrade
4	Luz marina Jaramillo	Luzjaramillo@hismart.com.co	42893716	3156986906	HiSmart
5	Juan José Torres Cardona	jujtorresca@unal.edu.co	1010233176	3015150665	Grupo Gamaco
6	Luz Mary Montes	luz.montes@ucaldas.edu.co	30317699	3146629932	Frucbiotico
7	Ana Arcila	Preaceleracion@incubar.org	1053775797	3015814546	Incubar
8	Diego Fabián Collazos Huertas	contact@inference.com.co	1053812740	3142731742	Inference S.A.S
9	Alexandra Ramírez	alexandra.ramirez@befreelatam.com	1053793587	3006047607	BeFree
10	JULIÁN LEÓN	ceo@cubikangroup.com	75091248	3174052799	Cubikan Group
11	Alejandro Vargas Arenas	alejovargasarenas@gmail.com	16071581	3116035353	Zend Entertainment
12	Neylla Marcela Ávila Flórez	gerencia.gescol@gmail.com	1098605750	3168895941	Gescol SAS BIC



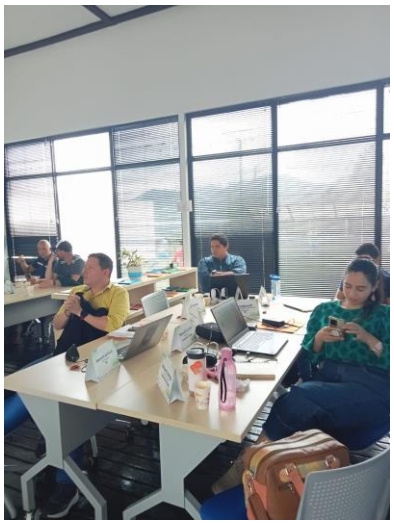
MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

13	Manuel Grisales Herrera	mgrisalesh61@gmail.com	1053853333	3136525815	Ikü

Evidencia Gráfica:





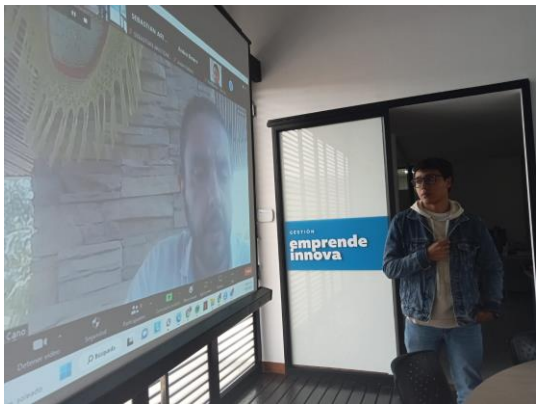




Evidencia Sesiones de Pitch y Mentoría Día 2:

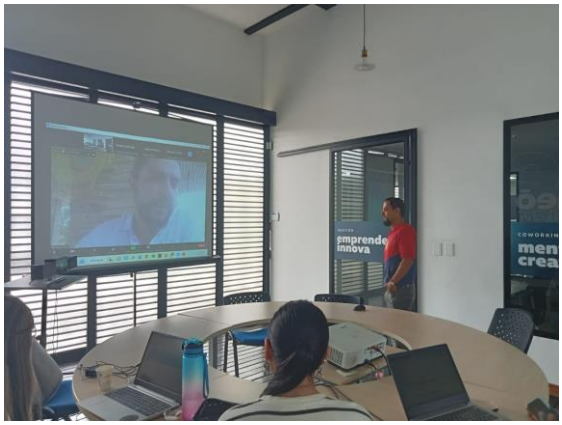
Los mentores que acompañaron las sesiones de mentoría y apoyaron como jurado de los pitches de los emprendedores fueron:

		
Felipe Cano Co-Founder at LinkU Ventures Antioquia	**Lucía Méndez** Líder de Levantamiento de Capital – Incubar Coordinadora Red de Ángeles LinkU Ventures Eje Cafetero	**Sebastián Aristizábal** Socio Fundador y Director de Proyectos Inlazu | Aliado Estratégico SUF G&L











Porcentaje de Cumplimiento: 89%

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). El porcentaje de cumplimiento se calcula como se muestra a continuación:

EVIDENCIAS DE CUMPLIMIENTO	% Informe 6
Presentación Expert Class: "Sustainable Growth: Creando el presente para asegurar el futuro. Anexo 18: **Presentación Expert Class_SUF G&L.**	100%
Presentación Workshop 1 "Preparación para levantamiento de capital". Anexo 19: **Presentación Workshop 1_SUF G&L.**	100%
Presentación Workshop 2 "Estrategia de Financiación". Anexo 20: **Presentación Workshop 2_SUF G&L.**	100%
Toolkit 1 "Estrategia Financiera". Anexo 21: **Anexo 21_Toolkit Estrategia Financiera_SUF G&L.**	35%
Presentación Workshop 3 "El Deck". Anexo 22: **Presentación Workshop 3_SUF G&L.**	100%
	100%
TOTAL	**89%**

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: Toolkit 3_Business Metrics_SUF G&L.
Anexo 7: Actas POC Fase 2_SUF G&L.
Anexo 8: Actas Comité Fase 2_SUF G&L
Anexo 9: Toolkit 1_Mapeo de Brecha_SUF G&L.
Anexo 10: Toolkit 2_Pricing_SUF G&L.
Anexo 11: Actas Asesoría Técnica Fase 3_SUF G&L.
Anexo 12: Actas POC Fase 3_SUF G&L.
Anexo 13: Actas Comité Fase 3_SUF G&L.
Anexo 14: Actas Asesoría Técnica Fase 4_SUF G&L.
Anexo 15: Actas POC Fase 4_SUF G&L.
Anexo 16: Pitch Cierre Fase 4_SUG G&L.
Anexo 17: Actas Comité Fase 4_SUF G&L.
Anexo 18: Expert Class BootCamp 5_SUF G&L.
Anexo 19: Workshop 1 BootCamp 5_SUF G&L.
Anexo 20: Workshop 2 BootCamp 5_SUF G&L.
Anexo 21: Anexo 21_Toolkit Estrategia Financiera_SUF G&L.
Anexo 22: Workshop 3 BootCamp 5_SUF G&L.

ELABORADO POR:	APROBADO POR:	FECHA DE ELABORACIÓN:
CLARA GIRALDO OROZCO Coordinadora de Programa INCUBAR	**CLAUDIA BENAVIDES SALAZAR** Directora Ejecutiva INCUBAR	Octubre 18 DE 2023