CONTRATO No. 2306261022

INFORME DE EJECUCIÓN #5

ACTIVIDADES QUE FORTALEZCAN LA CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN DE LA CIUDAD DE MANIZALES

Programa de:

Alcaldía de Manizales

MANIZALES AVANZA ¡No te quedes atrás!

Operado por:

incubar

Manizales, noviembre de 2023

TABLA DE CONTENIDO

CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN 4
2. ASPECTOS GENERALES 5
2.1. Propósito del Documento 5
2.2. Alcance del Documento 5
2.3. Audiencia de Documento 5
3. INFORMACIÓN DEL CONTRATISTA 6
4. OBJETO CONTRACTUAL 6
5. DESARROLLO DE ACTIVIDADES CONTRACTUALES 7
5.1. JORNADA DE SENSIBILIZACIÓN EN ACTI: 7
5.2. IMPULSO A LA INVERSIÓN EN ACTI 7
5.2.1. Definición de un (1) reto de innovación abierta 7
5.2.2. Convocatoria para el desarrollo del reto de innovación abierta 7
5.2.3. Selección del reto de innovación 19
5.3. ARTICULACIÓN DE LA OFERTA CIENTÍFICA Y EL SECTOR PRODUCTIVO 31
5.3.1. Vinculación a los eventos de apertura y cierre de la semana de ciencia, tecnología e innovación 31
5.2.1.1. Evento de apertura 31
5.2.1.2. Evento de Clausura 31
5.3.2. Realización de una feria que articule el sector productivo y la oferta científica de las universidades 31
5.2.3. Articulación al concurso de apropiación social organizado por el SUMA en el marco de la semana de ciencia, tecnología e innovación 32
5.4.1. Vinculación del Cluster TIC 34
5.4.2. Socialización del diagnóstico de Manizales dentro del modelo de madurez de Ciudades inteligentes 36
5.4.3. Definición de un reto de innovación abierta que tenga como resultado una

solución tecnológica que le permita a la ciudad avanzar en el camino hacia una ciudad inteligente 36
5.4.4. Convocatoria para el desarrollo del reto de innovación abierta 37
5.5. ESPACIOS DE ARTICULACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LAS STARTUP DE LA CIUDAD 43
5.5.1. Definición de una agenda del evento 43
5.5.2. Convocatoria a startups interesadas en participar en el evento 43
5.5.3. Difusión del evento 43
5.5.4. Logística del evento 43
5.5.5. Asesoría a startups participantes en ronda con inversionistas 46
5.5.6. Gestión de speakers/ conferencistas 51
5.5.7. Gestión de inversionistas 54
5.5.8. Convocatoria público general interesado en participar en el evento 56
5.5.9. Aplicativo rueda de negocios 58
5.5.10. Desarrollo de la rueda de inversión 60
5.5.11. Rueda de negocios 69
5.5.12. Ronda de inversión 72
5.5.13. Impacto en las empresas participantes 78
ACTIVIDADES ESPECÍFICAS 80
ACTIVIDADES GENERALES: 85
CUADRO DE INDICADORES 88

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).

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

En este contexto se busca impulsar y fortalecer la Ciencia, Tecnología e Innovación, representando un acelerador fundamental para el incremento de la competitividad de la ciudad, razón por la cual la secretaria de TIC y Competitividad del Municipio de Manizales e Incubar han suscrito convenio interadministrativo para el desarrollo de actividades que fortalezcan la ciencia, tecnología e innovación de la ciudad de Manizales.

El convenio interadministrativo busca unir esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para el desarrollo de actividades que fortalezcan la Ciencia, Tecnología e Innovación de la ciudad de Manizales responde a una oportunidad estratégica y necesidad imperante en el contexto actual.

2. ASPECTOS GENERALES

2.1. Propósito del Documento

Este documento tiene como propósito dar reporte de cumplimiento mensual para el "desarrollo de actividades que fortalezcan la ciencia, tecnología e innovación de la ciudad de Manizales", en el marco del contrato No. 2306261022 Municipio de Manizales – Secretaría de Tic y Competitividad y la Corporación Incubadora y Aceleradora de Empresas de base Tecnológica de Manizales.

2.2. Alcance del Documento

Este documento describe información estratégica y táctica sobre las actividades realizadas para el "desarrollo de actividades que fortalezcan la ciencia, tecnología e innovación de la ciudad de Manizales"; 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 "desarrollo de actividades que fortalezcan la ciencia, tecnología e innovación de la ciudad de Manizales", 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
COORDINADOR PROGRAMA	Jonny Alejandro Muñoz
NIT	810.004.699-4
DIRECCIÓN WEB	www.incubar.org
E-MAIL	administrativa@incubar.org claudiabenavides@incubar.org proyectos@incubar.org
TELÉFONOS	320 2064790 3136862989

4. OBJETO CONTRACTUAL

Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para el desarrollo de actividades que fortalezcan la ciencia, tecnología e innovación de la ciudad de Manizales

5. DESARROLLO DE ACTIVIDADES CONTRACTUALES

5.1. IMPULSO A LA INVERSIÓN EN ACTI

Esta iniciativa reconoce que el desarrollo de la Ciencia y la Tecnología es esencial para impulsar el crecimiento económico, aumentar la productividad y mejorar la calidad de vida de los habitantes de la ciudad; estas acciones contribuirán a potenciar el desarrollo económico y social de Manizales, fortaleciendo su capacidad para competir en un entorno globalizado y generando oportunidades de empleo y crecimiento sostenible.

5.1.1. JORNADA DE SENSIBILIZACIÓN EN ACTI:

Esta actividad se realizó en el mes de agosto; así mismo, las acciones realizadas para su ejecución fueron reportadas en el informe correspondiente al periodo agosto 1 – agosto 31.

5.1.2 Definición de un (1) reto de innovación abierta

Planteamiento del reto y resignificación

La presente actividad ya se encuentra realizada y ejecutada al 100%, la cual fue reportada en el mes de septiembre de 2023

5.1.3 Convocatoria para el desarrollo del reto de innovación abierta

Despliegue de la Convocatoria

El día 07 de noviembre de 2023, fue expedida adenda para la Convocatoria y Postulación de los solucionadores para el desarrollo del Reto de Innovación abierta, realizando la

modificación a la fecha final del registro al reto estipulados en los términos de referencia, para el día 14 de noviembre de 2023 a las 11:59 pm. a través del formulario de inscripción.

De acuerdo a lo anterior, se realiza la modificación del numeral **8. CRONOGRAMA**

Ítem	Fecha
Postulación al reto - Convocatoria	Hasta el 14 de noviembre de 2023 a las 11:59 pm a través del formulario: https://forms.gle/eKAmuWVcfCJcFPt88
Selección y publicación de solucionadores para el Bootcamp	15 de noviembre de 2023
Bootcamp	Sábado 18 y domingo 19 de noviembre de 2023
Selección de ganador	Domingo 19 de noviembre de 2023

En este sentido, se realizaron diferentes estrategias comunicacionales para lograr una mayor participación en la inscripción por parte de los solucionadores al reto de innovación abierta asociado a la Ciencia, Tecnología e Innovación, para lo cual, se realizaron las siguientes estrategias:

Estrategia de Contenidos:

1. Publicaciones en Redes Sociales

- 5 post,
- 4 reels
- 10 historias

- Alcance Promedio: Entre 180 y 220 cuentas por publicación
- Interacción: 23% en promedio

2. Mailing a la Base de Datos:

- Segmentación:Aceleración Empresarial
- Contactos: 200
- Contenido:Invitación y detalles del RETO ACTI



AA **Ana María Arcila** 7:25 a.m.
Únete al #RetoACTI y gana apoyo para tu innovación 🚀
Para: undisclosed-recipients:;, Cco: ednas9843@gmail.com, networking@3planeta.com y 203 más Detalles

¡Hola Emprendedor!

¿Buscas la mejor oportunidad para fortalecer tu empresa? ¡Tenemos la propuesta perfecta para ti! 🌟

Descubre el Reto ACTI Manizales 2023:

✨ Impulsa tu Empresa: Participa en un desafío que busca soluciones innovadoras para fortalecer las Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación (ACTI) en Manizales.

🚀 **Beneficios Clave:**

Conecta con emprendedores, startups y talentos.	Accede a ideas vanguardistas y enfoques interdisciplinarios.	Posiciona tu empresa como referente de innovación en Manizales.

🔑 **Detalles del Reto:**

Desarrolla soluciones tecnológicas y mecanismos innovadores.	Participa en un evento que potencia la cultura de innovación.	Oportunidad de ganar un premio de **hasta $10,000,000** en apoyo a la innovación.

⏰ **¡Hoy es el último día para inscribirte! El formulario es sencillo y rápido.**

👉 Regístrate aquí: https://goo.su/4JRJT

No dejes pasar esta oportunidad de posicionar tu empresa en la vanguardia de la innovación en Manizales. ¡Te esperamos para una experiencia llena de colaboración, aprendizaje y posibilidades de crecimiento!

3. Webinar:

Únete al Webinar:
Impulsando las “ACTI” en Manizales

Participación: Detalle de asistentes y participación activa.

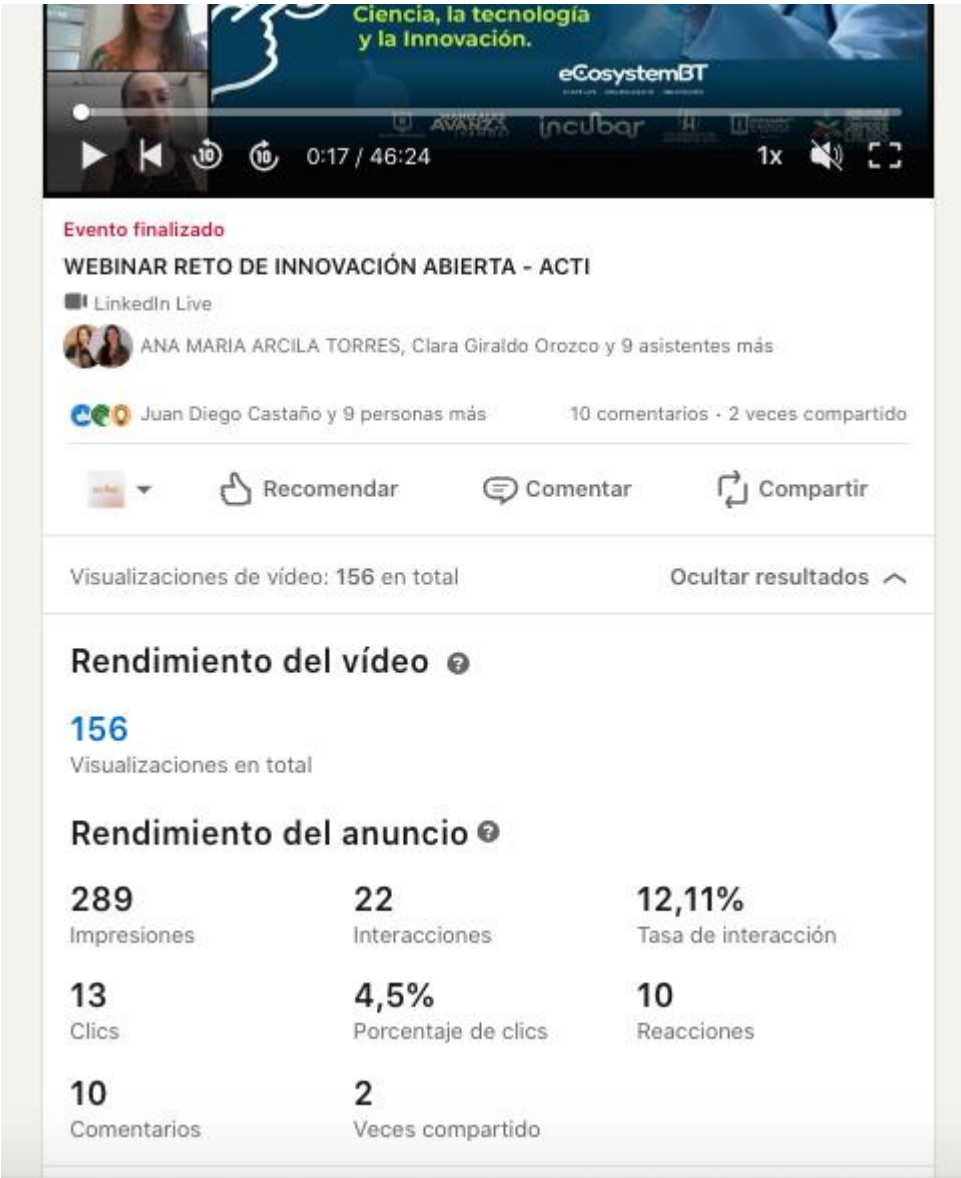
- En Linkedin se han conectado entre 25 -29 PERSONAS (Visualización del video 156 reproducciones)
- En Youtube entre 12 - 18 conectados (Visualización del video: 65 reproducciones)

GRABACIÓN EN LOS CANALES DIGITALES:

POR LINKEDIN:
https://goo.su/Z8SlgJ

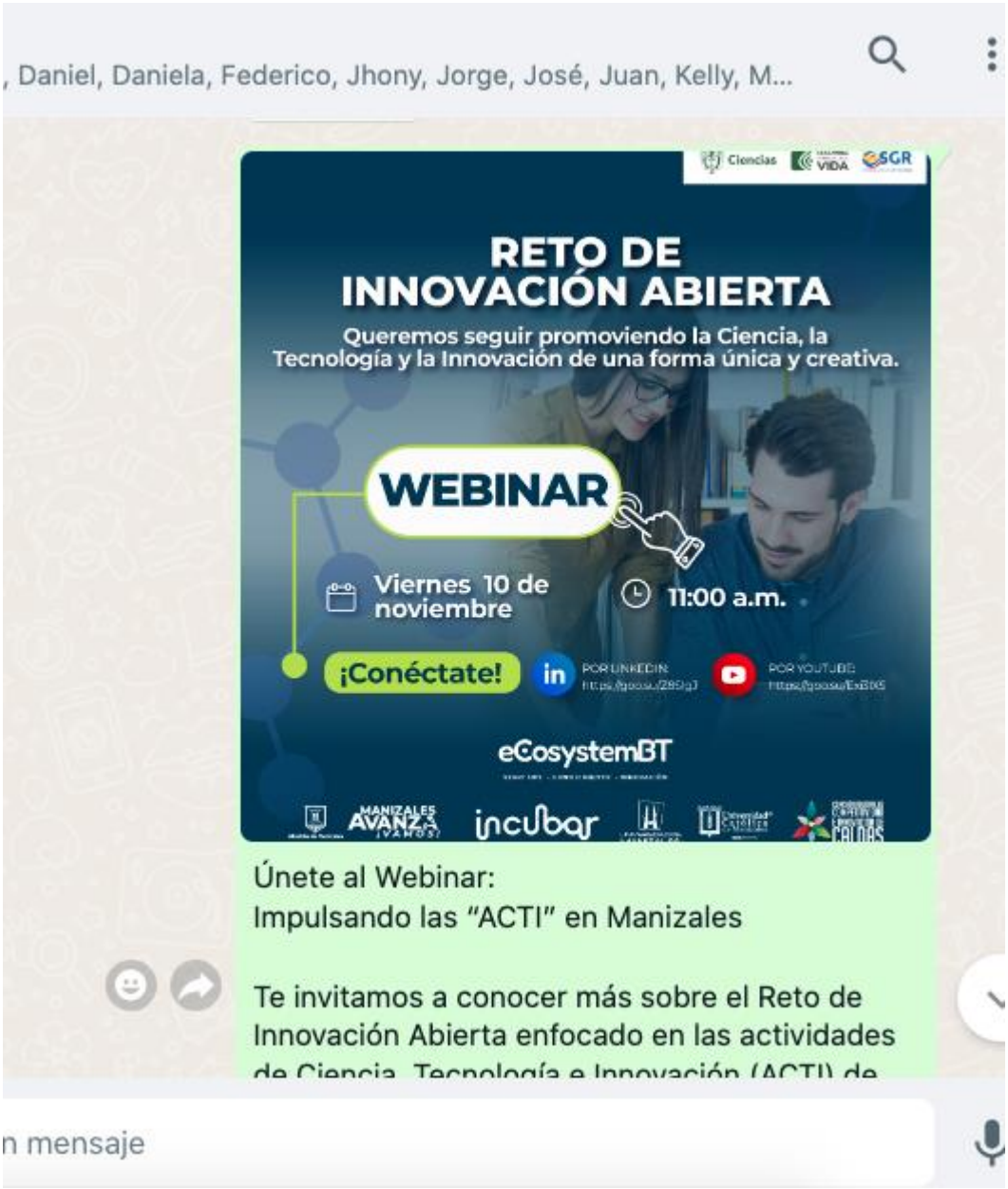
POR YOUTUBE:
https://goo.su/Exi3lXS





4. Difusión en Grupos de WhatsApp:

- Segmentación: Comunidades de emprendedores y aliados estratégicos.



Resultados Generales:

- La campaña logró un alcance significativo en redes sociales
- La interacción del 22% indica un interés activo por parte de la audiencia.
- El mailing y la difusión en grupos específicos complementaron la estrategia.

- Difusión en grupos de whatsapp generaba interés en ampliar la información

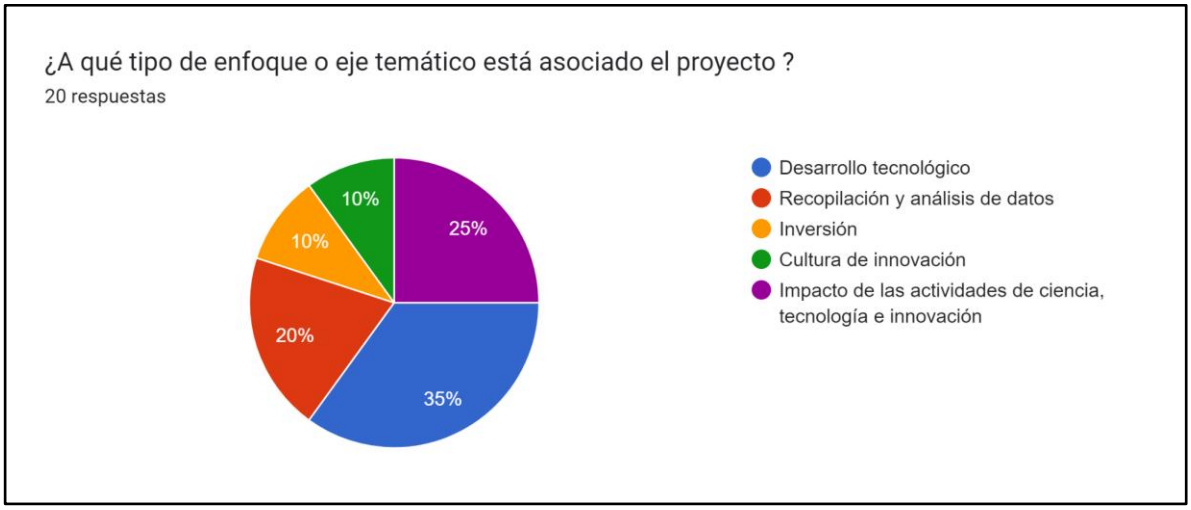
Informe con resultados del lanzamiento de la convocatoria de innovación abierta

El proceso de convocatoria para el desarrollo del Reto de Innovación Abierta en Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación -ACTI-, el cual cerró el día 14 de noviembre de 2023, se inscribieron un total de diecinueve (19) solucionadores, los cuales se describen a continuación y pueden ser consultados y ampliados en la descripción de su solución, en el siguiente link: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1F-QjJTpv2QyZZ8ZzNMJsyBVfxrh7rYLg/edit#gid=3001627

Nombre Completo del solucionador	Ciudad / Pais	Nombre de la empresa o emprendimiento	Nombre de la idea, solución o proyecto
Jonathan Alexander Peralta Murillo	MANIZALES / COLOMBIA	NEW FUTURE "Expande tus fronteras"	Proyecto de potenciacion del conocimiento apalancado por IA
My SEO Company	Manizales	My SEO Company	Create
Cristian Rolando Gutiérrez	Arauca	SOLUCIONES CRG	Ciudad biotecnologica
Moisés David Durán Brito	Manizales / Colombia	Servicios Integrales para Mascotas	La RAV
Julio Cesar Rodriguez Urbina	Victoria / Colombia	SOAN LABORATORIOS S.A.S	Produccion de latex natural libre de amoniaco , nitrosaminas y pesticidas
Alexander avila	Manizales	Eaby holfing group sas	Eaby gas
Alejandro Jurado Pinilla	Bogotá / Colombia		Manizaltech
Anderson Alberto Ruales Torres	Manizales /Colombia	Lingüi	ResearchHub
Alexander avila	Manizales	Eabysoft	Spatial(multiverso)

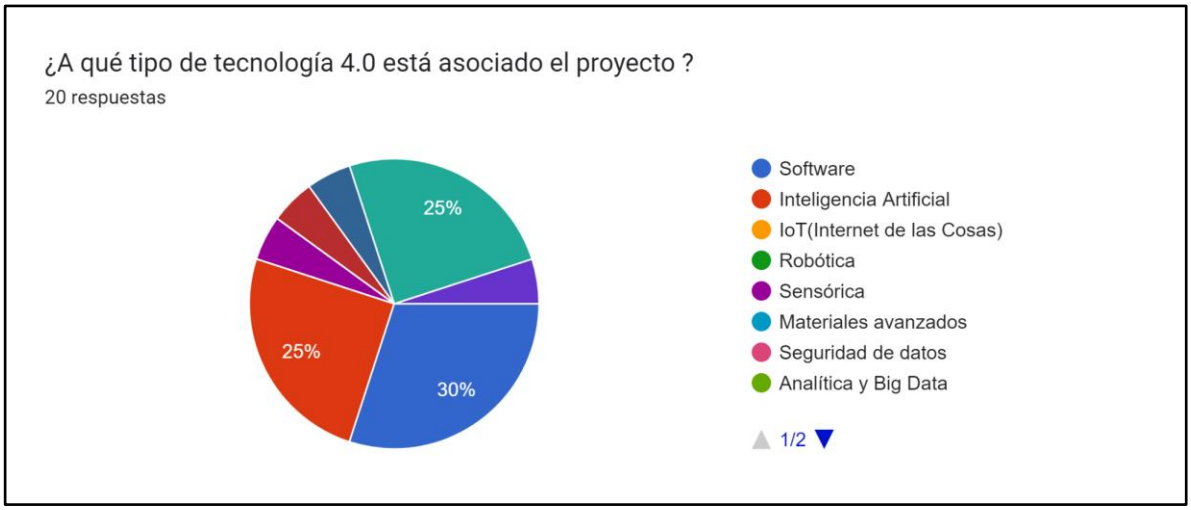
Sebastián Martínez Pérez	Colombia	Aval Trade	NexusTog
Carlos Eduardo Lopez Barrios	Manizales	Digital Geek Art SAS	Realidad Virtual
Estefania Agudelo Benjumea	Manizales/Colombia		Manizales Investiga
GABRIEL ALEJANDRO GIRALDO SANTIAGO	Manizales / Colombia	GABOTRIX	InnoLink
GABRIEL ALEJANDRO GIRALDO SANTIAGO	Manizales / Colombia	GABOTRIX	InnoLink
Milton Hernando Rosero Moreano	Manizales / Colombia	ClayOMICs	proyecto ARTVOC
ANDRES GARCIA ORTEGA	Cali/ Colombia	INNOVERS	Plataforma para el desarrollo de capacidades y gestion de la innovación
Katherine González Rodríguez	Manizales	MUJER BONITA	MUJER BONITA, crea productos capilares con ingredientes naturales dándole solución a la calidad y resequedad del cabello
oscar eduardo arias osorio	pereira/colombia	INN/cube	universidad digital
Jhon Jairo Correa Gonzalez	Manizales	El agrado	El agrado
Juan Esteban Torres Correa	Bogotá / Colombia	Platech	FALCON OCR: Tecnología que toma el papel y lo convierte en una base de datos

Así, la mayor proporción de solucionadores inscritos se encuentran enfocados y/o asociados al eje temático de Desarrollo Tecnológico (35%), seguido de Impacto de las actividades de ciencia,tecnología e innovación (25%), y recopilación y análisis (20%)



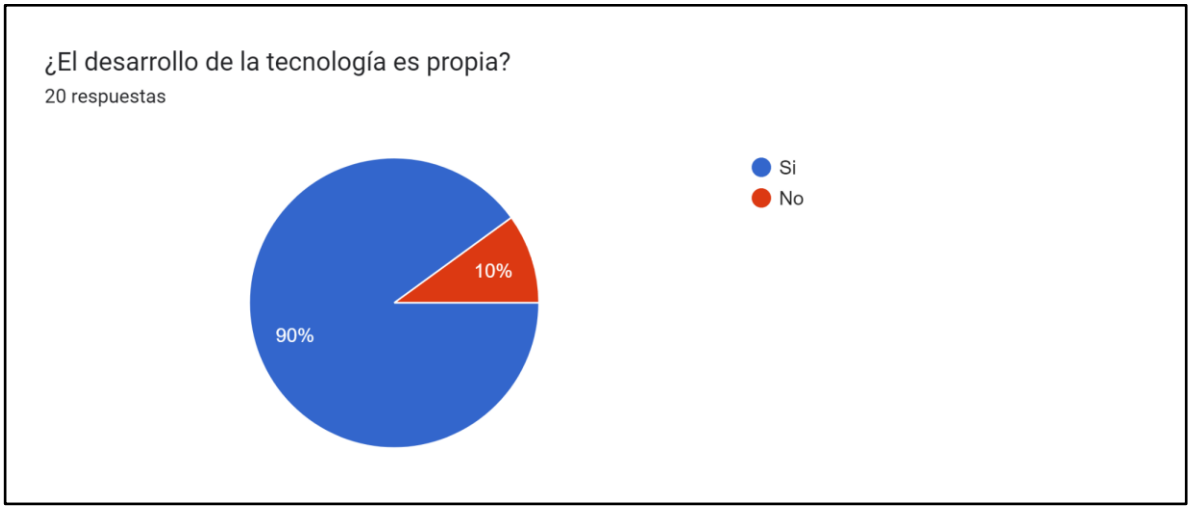
Fuente: Formulario de registro Reto de Innovación Abierta ACTI

En cuanto al tipo de tecnología 4.0 asociada al proyecto, el 30% de los solucionadores inscritos se encuentran asociados a Software, seguido de inteligencia artificial e integración de procesos (25%), entre otros.



Fuente: Formulario de registro Reto de Innovación Abierta ACTI

Adicionalmente, la mayor proporción de solucionadores inscritos para el desarrollo del reto, indican que la solución propuesta es de desarrollo propio.



Fuente: Formulario de registro Reto de Innovación Abierta ACTI

De esta manera, y posterior al cierre de inscripción de las soluciones propuestas para el desarrollo del reto de innovación abierta, se procedió con el proceso de evaluación para la selección de las soluciones que harán parte del desarrollo del Bootcamp, de acuerdo a lo definido en el numeral 2.6.4. COMITÉ TÉCNICO DEL RETO, de los Términos de Referencia, en el cual se indica que *"El comité técnico del reto se reunirá para validar las postulaciones de acuerdo a los criterios de selección definidos para el reto. Se evaluarán las postulaciones que cumplan con todos los requisitos de participación.*
El comité técnico está conformado de la siguiente manera: 1 representante de la secretaría de Tic y Competitividad de la Alcaldía de Manizales, 1 representante de la Incubar, 1 representante de la Comisión Regional de Competitividad e Innovación, 1 representante de la Universidad Católica de Manizales, 1 representante de la Universidad de Manizales."

En este sentido, la selección de los solucionadores que harán parte del Bootcamp, se realizó con base en los criterios definidos en los Términos de Referencia, numeral 2.6.3. **CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LA SOLUCIÓN**.

Criterios de Evaluación	Descripción	Ponderación
Relación de la idea con el reto	La solución planteada contiene elementos de desarrollo útiles para abordar el reto.	30%

Impacto en las ACTI	La idea plantea una solución que impacta a los diferentes actores del municipio de Manizales que implementan actividades de ciencia, tecnología e innovación.	30%
Grado de Innovación	La solución planteada contiene elementos claramente innovadores enfocados en soluciones tecnológicas, recopilación y análisis de datos, inversión e impacto en ACTI de la ciudad de Manizales.	20%
Factibilidad Tecnológica	El desarrollo y puesta en marcha de la solución del RETO ACTI integra elementos que pueden realizarse técnicamente. Es decir, actualmente, existe el conocimiento y las técnicas necesarias para el desarrollo y puesta en marcha de estas tecnologías.	20%

Así, el proceso de evaluación de las soluciones inscritas para el desarrollo del reto de innovación abierta, de acuerdo a los criterios y metodología definida con anterioridad, fueron seleccionadas las siguientes soluciones para la participación del Bootcamp a desarrollarse los días 18 y 19 de noviembre de 2023.

No	Nombre Completo del solucionador	Ciudad / Pais	Nombre de la empresa o emprendimiento	Nombre de la idea, solución o proyecto
1	My SEO Company	Manizales	My SEO Company	Create
2	Alejandro Jurado Pinilla	Bogotá / Colombia		Manizaltech
3	Anderson Alberto Ruales Torres	Manizales /Colombia	Lingüi	ResearchHub
4	Alexander avila	Manizales	Eabysoft	Spatial(multiverso)
5	Sebastián Martínez Pérez	Colombia	Aval Trade	NexusTog
6	Carlos Eduardo	Manizales	Digital Geek Art	Realidad Virtual

	Lopez Barrios		SAS	
7	Estefania Agudelo Benjumea	Manizales/Colombia		Manizales Investiga
8	GABRIEL ALEJANDRO GIRALDO SANTIAGO	Manizales / Colombia	GABOTRIX	InnoLink
9	ANDRES GARCIA ORTEGA	Cali/ Colombia	INNOVERS	Plataforma para el desarrollo de capacidades y gestion de la innovación
10	Juan Esteban Torres Correa	Bogotá / Colombia	Platech	FALCON OCR: Tecnología que toma el papel y lo convierte en una base de datos

Anexo: Formulario de registro participación Reto de Innovación Abierta ACTI.
https://docs.google.com/forms/d/1OZgrLOKTh6h-EhboaQJqjFkz_uSqdnQ1tesJ_AZ85eU/edit?usp=drive_web

Anexo: Adenda Términos de Referencia y piezas:
https://drive.google.com/drive/folders/1NuFY83Th3rFen6w-6Fbqa52vs0WtnxJW

Anexo. Herramienta evaluación y selección de soluciones:
https://docs.google.com/spreadsheets/d/1zgy1XKSD8LU6WUYCE8BS2Ru7Oxg78X6w/edit#gid=255848731

Publicación de resultados

La publicación y notificación de las soluciones que harían parte del desarrollo del reto de innovación abierta y participaran del Bootcamp llevado a cabo los días 18 y 19 de noviembre de 2023, se realizó de manera directa y vía correo electrónico, concluido con la inscripción de 19 soluciones, todos y todas con el objetivo de contribuir a la generación de estrategias que impacten en índice de competitividad de la ciudad asociado a la inversión en

actividades de ciencia, tecnología e innovación – ACTI – en la ciudad de Manizales, siendo seleccionados 10 soluciones, de acuerdo a los requisitos exigidos en los Términos de Referencia del reto, numeral **2.6.3. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LA SOLUCIÓN.**

Anexo: Pieza notificación selección y participación Reto de Innovación Abierta https://drive.google.com/drive/folders/1laub7XJ__7K505LztxfN6K1NbRmRbNhu

Anexo: Informe listado de Solucionadores para el desarrollo del reto de innovación abierta. https://drive.google.com/drive/folders/1laub7XJ__7K505LztxfN6K1NbRmRbNhu

5.4Selección del reto de innovación

Previamente a realizar el proceso de BootCamp, se llevó a cabo una etapa crucial de selección de soluciones participantes en el reto de Ciencia, Tecnología e Innovación (ACTI). En esta fase, se recibieron un total de 19 propuestas, cada una representando enfoques únicos y perspicaces para abordar el desafío planteado. Siguiendo los Términos de Referencia (TDR) establecidos, se emprendió un meticuloso proceso de evaluación que resultó en la selección de las diez soluciones más prometedoras.

ANEXO: Documentos Soluciones

ANEXO: Formato evaluación reto ACTI

Estas diez soluciones seleccionadas, destacadas por su innovación, viabilidad y alineación con los objetivos del reto ACTI, avanzaron a la siguiente etapa del proceso, la participación en el BootCamp. Este evento no solo representó una oportunidad para refinar y mejorar aún más estas propuestas, sino que también sirvió como plataforma para el aprendizaje y la colaboración, preparando a los participantes para enfrentar el desafío de innovación abierta con una perspectiva más informada y estratégica.

Nombre Completo Del Solucionador	Número de contacto	Ciudad / País	Nombre De La Idea, Solución O Proyecto
Gabriel Alejandro Giraldo Santiago	3122263604	Manizales / Colombia	Innolink
Sebastián Martínez Pérez	3217659181	Colombia	Nexustog
Estefanía Agudelo Benjumea	3003342239	Manizales/Colombia	Manizales Investiga
Anderson Alberto Rúales Torres	3164945151	Manizales /Colombia	Researchhub
My Seo Company	3004410097	Manizales	Create
Andrés Garcia Ortega	3103799836	Cali/ Colombia	Plataforma Para El Desarrollo De Capacidades Y Gestión De La Innovación
Alexander Ávila	3244334323	Manizales	Spatial(Multiverso)
Alejandro Jurado Pinilla	3016214080	Bogotá / Colombia	Manizaltech
Carlos Eduardo López Barrios	3052285088	Manizales	Realidad Virtual
Juan Esteban Torres Correa	3009903276	Bogotá / Colombia	FALCON OCR: Tecnología Que Toma El Papel Y Lo Convierte En Una Base De Datos

Así, la combinación de la fase de selección de soluciones y el subsiguiente BootCamp creó un marco integral que no solo identificó las propuestas más sólidas, sino que también las dotó de las herramientas y el conocimiento necesario para sobresalir en el ámbito de la

ACTI. Este enfoque estratégico no solo aseguró la participación de las soluciones más prometedoras, sino que también sentó las bases para el éxito continuo en la búsqueda de innovaciones disruptivas y avanzadas.

BootCamp

Este minucioso proceso de BootCamp no solo cumplió con el propósito de identificar y definir un desafío específico de innovación abierta, sino que también conllevó una serie de beneficios significativos. La combinación de actividades como Expert Class, Workshops, Mentor Sessions y la provisión de Toolkits no solo enriqueció los conocimientos de los participantes, sino que también generó una sinergia única que impulsó la creatividad y la colaboración.

El BootCamp se desplegó durante dos días, cada uno meticulosamente estructurado para maximizar la participación y el aprendizaje de los participantes.

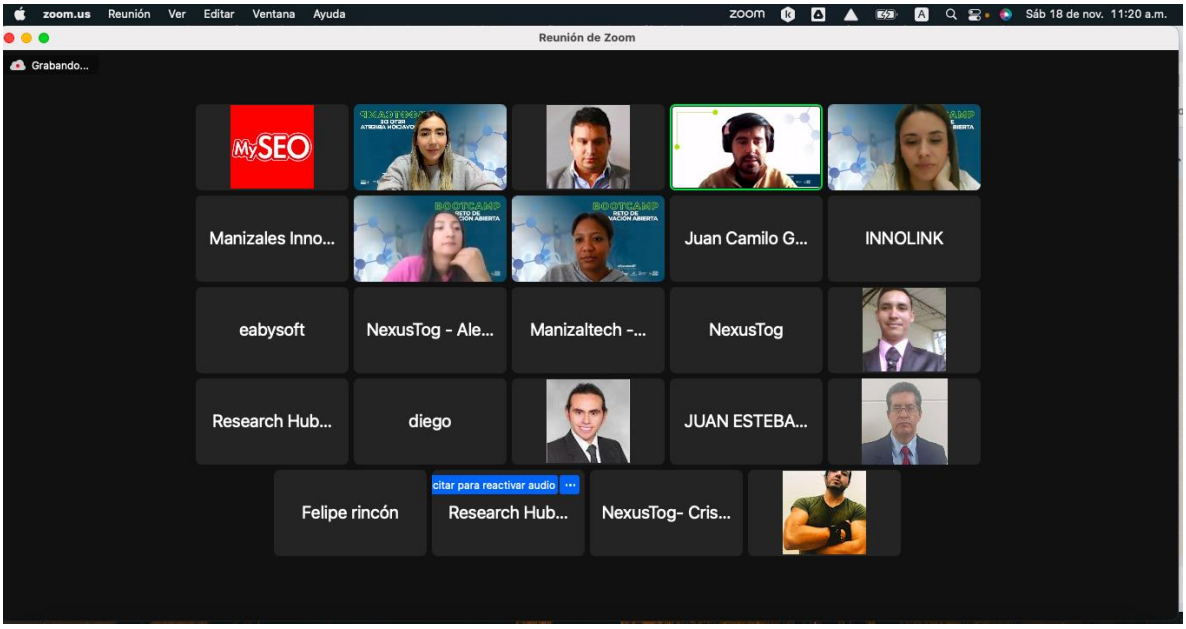
Agenda Bootcamp

Día 1		Día 2	
Horario	**Actividad**	**Horario**	**Actividad**

8:00 a.m.	Bienvenida y Conexión	8:00 a.m.	Bienvenida y Conexión
8:05 a.m.	Kick Off	8:05 a.m.	Workshop 3: Storytelling + Pitch
9:00 a.m.	Expert Class 1	9:00 a.m.	Toolkit 3: Deck + Pitch
10:05 a.m.	Expert Class 2	10:00 a.m.	Demo Day
11:00 a.m.	Workshop 1: Design Journey	12:25 p.m.	Clausura
3:00 p.m.	Workshop y Toolkit 2: Jobs To Be Done		
5:40 p.m.	Mentor Session		
7:30 p.m.	Lounge		

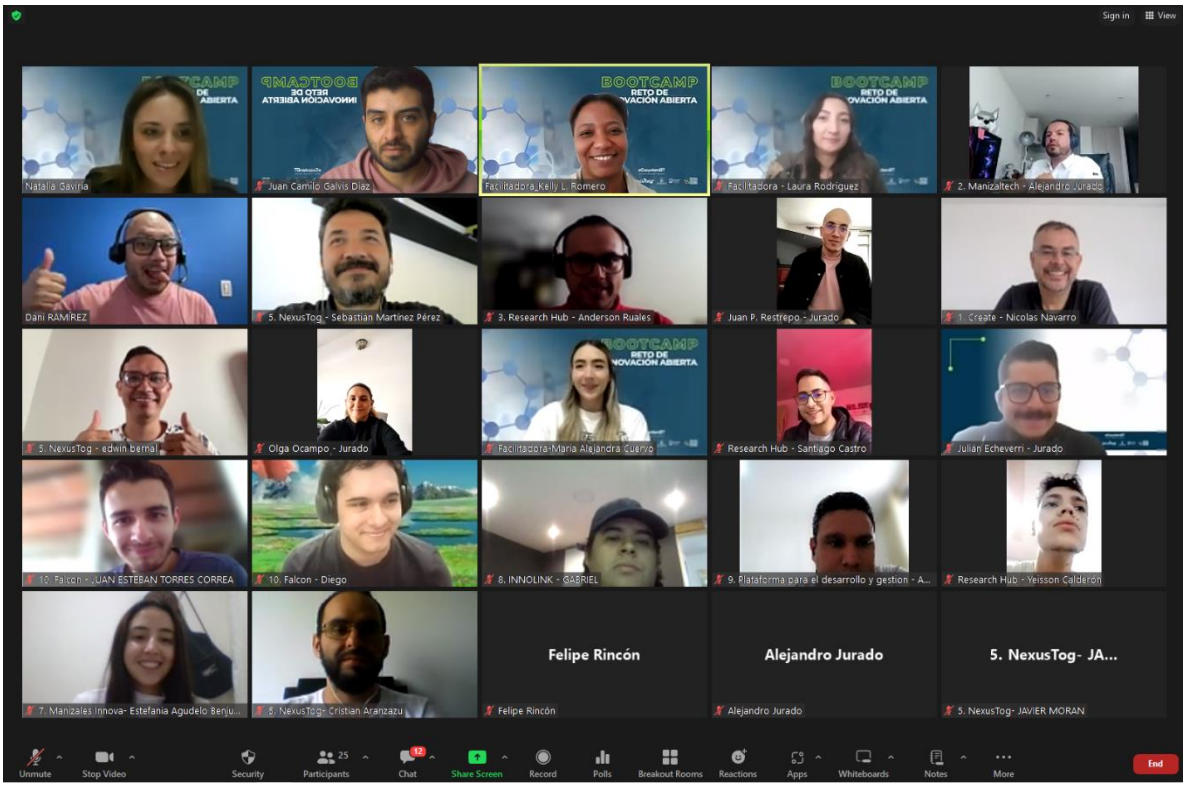
ANEXO: BOOTCAMP ACTI MINUTO A MINUTO

El primer día se centró en la adquisición de conocimientos a través de Expert Classes y Workshops, con especial atención al Desafío de Diseño. Los Toolkits proporcionados en estas sesiones brindaron a los participantes las herramientas necesarias para abordar desafíos específicos relacionados con el diseño. El día culminó con una enriquecedora Mentor Session y un relajado Lounge, propicio para la interacción y la reflexión.



ANEXO: PPT Bootcamp ACTI dia 1

El segundo día se orientó hacia la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos. Comenzó con un Workshop centrado en el Storytelling y Pitch, seguido por la entrega del Toolkit 3 para la creación de Deck y Pitch. La jornada alcanzó su clímax con el emocionante Demo Day, donde los participantes presentaron sus soluciones innovadoras. La Clausura marcó el cierre del evento, celebrando los logros y proporcionando un espacio para la reflexión final.



ANEXO: PPT Bootcamp ACTI dia 2

Esta agenda cuidadosamente estructurada no solo facilitó la absorción de conocimientos teóricos, sino que también fomentó la aplicación práctica de estos conceptos. La diversidad de actividades, desde las clases magistrales hasta las sesiones interactivas y los momentos de networking en el Lounge, creó un ambiente propicio para la colaboración, la creatividad y la formación de conexiones significativas entre los participantes.

Expert Class

Las Expert Class proporcionaron una plataforma para la inmersión en conocimientos especializados, brindando a los participantes una comprensión profunda de las tendencias actuales y emergentes en el ámbito de la ACTI.

Índice Departamental de Competitividad: Un énfasis desde la gestión del conocimiento



Información estratégica en el marco del fortalecimiento del ecosistema de Ciencia, Tecnología e innovación



Workshops

Los Workshops no sólo ofrecieron oportunidades para la aplicación práctica de conceptos, sino que también fomentaron el intercambio de perspectivas y la generación de nuevas ideas a través de dinámicas colaborativas.

Desing Journey



Jobs To Be Done



Storytelling + Pitch



Mentor session

Las Mentor Sessions permitieron a los participantes acceder a la experiencia y la orientación de profesionales destacados en el campo, proporcionando una visión invaluable que sirvió como base para el desarrollo de soluciones innovadoras.



Toolkits

La provisión de Toolkits fue esencial, equipando a los participantes con recursos prácticos y herramientas para: Desafío de Diseño, Jobs To Be Done y Deck + Pitch, específicas para abordar desafíos y desarrollar soluciones innovadoras. Estos recursos no solo fueron instrumentos prácticos durante el BootCamp, sino que también se convirtieron en activos valiosos para la implementación continua de las ideas en el futuro.

ANEXO: TOOLKITS BOOTCAMP

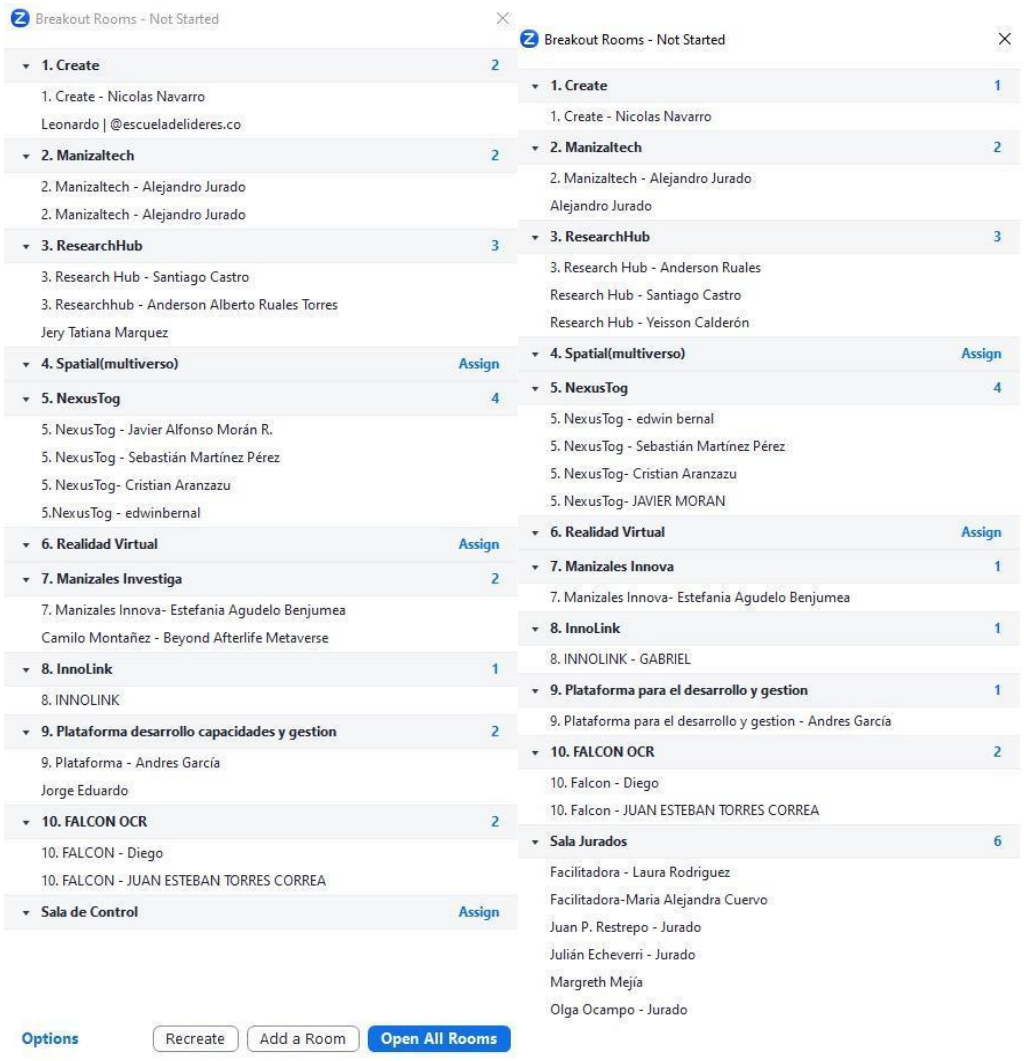
ANEXO: PPT_ElevarInversion_SectorPrivadazales y Caldas

ANEXO: PPT_ICCManizales

ANEXO: PPT_IDC_Caldas_URosario

Selección y reconocimiento al reto ganador

El proceso de selección de la solución para el Reto ACTI, culminó de manera exitosa a través de un evento denominado Demo Day, este evento representó el escenario final donde los equipos solucionadores, inmersos en un intenso fin de semana de trabajo, presentaron sus ideas innovadoras y enfoques interdisciplinarios diseñados para abordar los desafíos integrales de las Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación (ACTI) en la ciudad de Manizales.



Soluciones Dia 1 y dia 2

El Reto ACTI, concebido con el propósito de buscar soluciones vanguardistas que impactaran positivamente en la promoción de la innovación, la ciencia y la tecnología, se convirtió en un catalizador para el crecimiento económico y el desarrollo de la ciudad. La incógnita planteada a los equipos solucionadores fue clara y desafiante: ***¿Cuál podría ser la solución que recopile, analice y permita apropiar conceptos de ACTI en las entidades públicas y privadas de Manizales?***

A lo largo del fin de semana, cada equipo inmerso en el reto dedicó sus esfuerzos a realizar una resignificación profunda del desafío, diseñar soluciones innovadoras, prototipar y validar productos o servicios, y finalmente, presentar su propuesta mediante un pitch impactante. Cada paso, desde la reinterpretación del problema hasta la presentación final, fue crucial en la construcción de soluciones sólidas y pertinentes.

El clímax de este proceso llegó con el Demo Day, un evento donde cada equipo tuvo un espacio preciso de 5 minutos para exponer su pitch al jurado evaluador, seguido de un período de 2 minutos para las preguntas del jurado y, finalmente, 3 minutos adicionales para la valoración completa. Este formato dinámico y eficiente garantizó la presentación efectiva de cada propuesta y permitió al jurado evaluar de manera integral la viabilidad, innovación y aplicabilidad de las soluciones presentadas.



Así, el Demo Day no solo marcó el cierre emocionante de un intenso fin de semana de trabajo, sino que también consolidó el compromiso de los equipos solucionadores con la búsqueda de respuestas innovadoras a los desafíos de ACTI en Manizales. Este evento no solo fue una evaluación final de proyectos e ideas, sino un testimonio vibrante de la

capacidad creativa y colaborativa de los participantes para contribuir al desarrollo sostenible de la ciudad.

ANEXO: REGISTRO FOTOGRAFICO BOOTCAMP ACTI

ANEXO: Herramienta Evaluación Demo Day ACTI

ANEXO: Evaluación Demo Day ACTI

Solución ganadora del reto de innovación abierta ACTI

Nombre completo del solucionador	Nombre de la idea, solución o proyecto	Descripción de la solución al reto	¿A qué tipo de tecnología 4.0 está asociado el proyecto ?	¿A qué tipo de enfoque o eje temático está asociado el proyecto ?
Anderson Alberto Ruales Torres	ResearchHub	En el corazón de la hermosa ciudad de Manizales, emerge una idea revolucionaria. Visualiza un espacio donde la inteligencia artificial y la sinergia universitaria dan forma a un futuro de innovación inquebrantable. En este rincón de creatividad y conocimiento, ResearchHub se convierte en el oráculo virtual (chatbot inteligente) que atesora la sabiduría de los grupos de investigación de nuestras universidades. Un faro para las empresas inquietas que buscan respuestas y soluciones, ResearchHub se alza como el guía que conecta ambas partes. En este epicentro de la transformación tecnológica y el avance intelectual, Manizales, la ciudad del café y paisajes pintorescos, se convierte en el hogar de un diálogo infinito entre la curiosidad y la innovación.	Inteligencia Artificial	Cultura de innovación

5.5. Socialización de resultados:

La presente actividad será desarrollada y reportada en la mensualidad de diciembre de 2023, sin embargo, se avanzó en la orientación y contenido para la divulgación de los resultados, entorno a las siguientes preguntas orientadoras:

- ¿Cuáles son los avances más significativos que han experimentado durante el Bootcamp del Reto ACTI?
- En términos de fortalecimiento de actividades de ciencia, tecnología e innovación, ¿cuáles son las oportunidades específicas que han identificado para Manizales durante este proceso?
- ¿Cuántas soluciones se presentaron en el Reto y que propuestas de valor evidenciaban?
- ¿Podría compartir detalles sobre la solución que han desarrollado o elegido como parte del Reto ACTI y los beneficios que esperan que este aporte a la ciudad? (Nombre de la solución, empresa, que proponen)
- ¿Cuáles son las expectativas para el futuro de esta iniciativa en términos de impacto a largo plazo en Manizales y desarrollo del proyecto?

5.5ARTICULACIÓN DE LA OFERTA CIENTÍFICA Y EL SECTOR PRODUCTIVO

Destacar la importancia de fomentar la articulación entre la oferta científica y el sector productivo en la ciudad de Manizales reconoce el valor de la sinergia entre estos dos ámbitos, buscando establecer estrategias que impulsen una colaboración efectiva y mutuamente beneficiosa. Al promover un entorno propicio para la innovación y el desarrollo económico, estas estrategias apuntan a generar un impacto significativo en el crecimiento y la competitividad de la región.

5.5.1 Vinculación a los eventos de apertura y cierre de la semana de ciencia, tecnología e innovación

5.2.1.1. Evento de apertura

La presente actividad ya se encuentra realizada y ejecutada al 100%, la cual fue reportada en el mes de septiembre de 2023

5.2.1.2. Evento de Clausura

La presente actividad ya se encuentra realizada y ejecutada al 100%, la cual fue reportada en el mes de septiembre de 2023

5.5.2 Realización de una feria que articule el sector productivo y la oferta científica de las universidades

La presente actividad ya se encuentra realizada y ejecutada al 100%, la cual fue reportada en el mes de septiembre de 2023

5.2.3. Articulación al concurso de apropiación social organizado por el SUMA en el marco de la semana de ciencia, tecnología e innovación

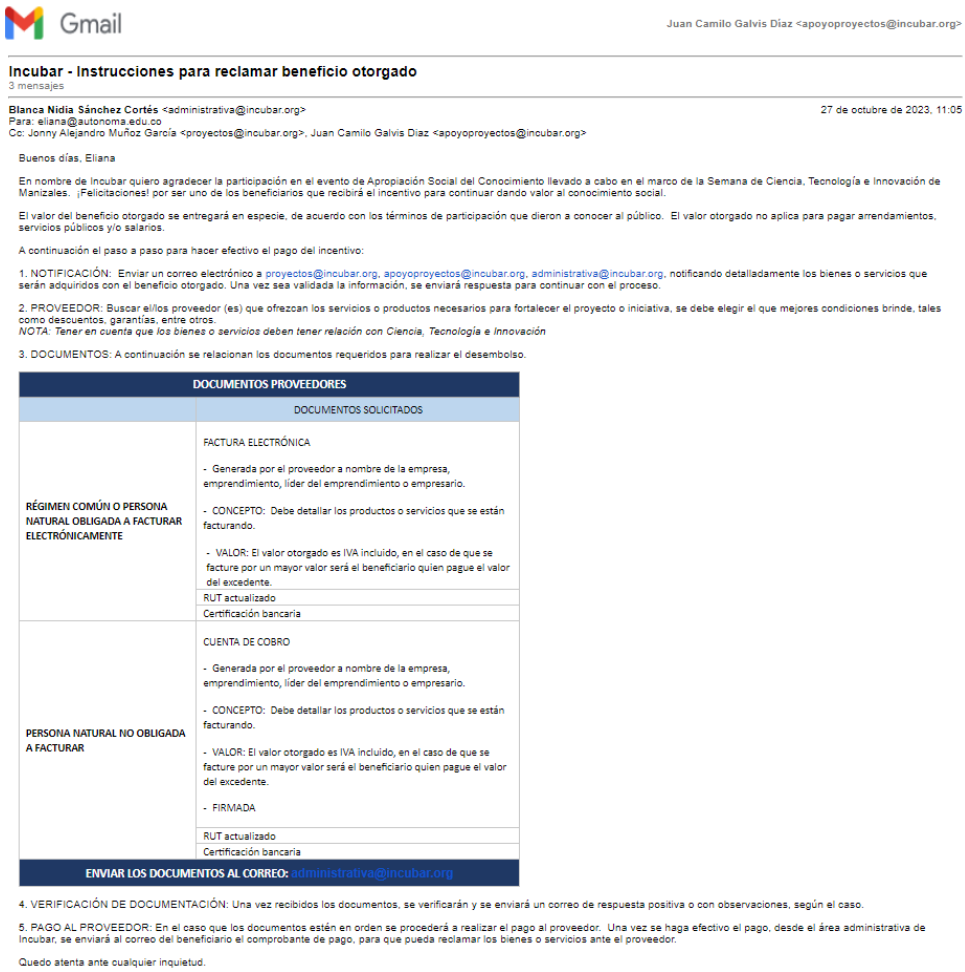
La presente actividad ya se encuentra realizada y ejecutada al 100%, la cual fue reportada en el mes de octubre de 2023.

En virtud de la finalización exitosa de la actividad previamente llevada a cabo, la cual fue debidamente ejecutada y reportada en el mes de septiembre de 2023, se ha iniciado un meticuloso proceso de seguimiento para garantizar la entrega oportuna del incentivo

económico a los beneficiarios del concurso de apropiación social del conocimiento en el marco de la semana de ciencia, tecnología e innovación.

A pesar de la conclusión satisfactoria de la mencionada actividad, se reconoce la importancia continua de monitorear la entrega de los recursos a los beneficiarios conforme a los términos y condiciones establecidos en los Términos de Referencia (TDR) del concurso. En este contexto, Incubar ha solicitado la documentación legal necesaria a través de notificaciones vía correo electrónico, como parte de los procedimientos establecidos para facilitar el desembolso eficiente de los recursos correspondientes.

Este seguimiento meticuloso se lleva a cabo con el objetivo de asegurar una gestión transparente y efectiva de los incentivos económicos, reafirmando el compromiso de la entidad con la promoción y apoyo continuo a la investigación y desarrollo en el ámbito científico y tecnológico.



Gmail — Juan Camilo Galvis Diaz <apoyoproyectos@incubar.org>

Incubar - Instrucciones para reclamar beneficio otorgado
3 mensajes

Blanca Nidia Sánchez Cortés <administrativa@incubar.org> — 27 de octubre de 2023, 11:05
Para: eliana@autonoma.edu.co
Cc: Jonny Alejandro Muñoz García <proyectos@incubar.org>, Juan Camilo Galvis Diaz <apoyoproyectos@incubar.org>

Buenos días, Eliana

En nombre de Incubar quiero agradecer la participación en el evento de Apropiación Social del Conocimiento llevado a cabo en el marco de la Semana de Ciencia, Tecnología e Innovación de Manizales. ¡Felicitaciones! por ser uno de los beneficiarios que recibirá el incentivo para continuar dando valor al conocimiento social.

El valor del beneficio otorgado se entregará en especie, de acuerdo con los términos de participación que dieron a conocer al público. El valor otorgado no aplica para pagar arrendamientos, servicios públicos y/o salarios.

A continuación el paso a paso para hacer efectivo el pago del incentivo:

1. NOTIFICACIÓN: Enviar un correo electrónico a proyectos@incubar.org, apoyoproyectos@incubar.org, administrativa@incubar.org, notificando detalladamente los bienes o servicios que serán adquiridos con el beneficio otorgado. Una vez sea validada la información, se enviará respuesta para continuar con el proceso.

2. PROVEEDOR: Buscar el/los proveedor (es) que ofrezcan los servicios o productos necesarios para fortalecer el proyecto o iniciativa, se debe elegir el que mejores condiciones brinde, tales como descuentos, garantías, entre otros.
NOTA: Tener en cuenta que los bienes o servicios deben tener relación con Ciencia, Tecnología e Innovación

3. DOCUMENTOS: A continuación se relacionan los documentos requeridos para realizar el desembolso.

DOCUMENTOS PROVEEDORES	
	DOCUMENTOS SOLICITADOS
RÉGIMEN COMÚN O PERSONA NATURAL OBLIGADA A FACTURAR ELECTRÓNICAMENTE	FACTURA ELECTRÓNICA - Generada por el proveedor a nombre de la empresa, emprendimiento, líder del emprendimiento o empresario. - CONCEPTO: Debe detallar los productos o servicios que se están facturando. - VALOR: El valor otorgado es IVA incluido, en el caso de que se facture por un mayor valor será el beneficiario quien pague el valor del excedente.
	RUT actualizado
	Certificación bancaria
PERSONA NATURAL NO OBLIGADA A FACTURAR	CUENTA DE COBRO - Generada por el proveedor a nombre de la empresa, emprendimiento, líder del emprendimiento o empresario. - CONCEPTO: Debe detallar los productos o servicios que se están facturando. - VALOR: El valor otorgado es IVA incluido, en el caso de que se facture por un mayor valor será el beneficiario quien pague el valor del excedente. - FIRMADA
	RUT actualizado
	Certificación bancaria
ENVIAR LOS DOCUMENTOS AL CORREO: administrativa@incubar.org	

4. VERIFICACIÓN DE DOCUMENTACIÓN: Una vez recibidos los documentos, se verificarán y se enviará un correo de respuesta positiva o con observaciones, según el caso.

5. PAGO AL PROVEEDOR: En el caso que los documentos estén en orden se procederá a realizar el pago al proveedor. Una vez se haga efectivo el pago, desde el área administrativa de Incubar, se enviará al correo del beneficiario el comprobante de pago, para que pueda reclamar los bienes o servicios ante el proveedor.

Quedo atenta ante cualquier inquietud.

ANEXO: Incubar - Instrucciones para reclamar beneficio otorgado MARIANA ESCOBAR

ANEXO: Incubar - Instrucciones para reclamar beneficio otorgado ELIANA ELISA MUÑOZ

ANEXO: Incubar - Instrucciones para reclamar beneficio otorgado LAURA GARCIA

ANEXO: Documentos Legales Beneficiarios Concurso de apropiación social del conocimiento

5.3SOLUCIONES PARA EL AVANCE DE LA CIUDAD COMO TERRITORIO INTELIGENTE

5.3.1 Vinculación del Cluster TIC

Generar soluciones para el avance de una ciudad como territorio inteligente es fundamental, estas soluciones no solo mejoran la calidad de vida de los ciudadanos, sino que también optimizan la gestión de recursos, además, fomentan la innovación y el crecimiento económico en el sector de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). Las ciudades inteligentes también permiten una mayor participación ciudadana y atraen inversiones y talento, lo que las hace más atractivas para vivir, trabajar y hacer negocios.

De acuerdo a lo conversado con la Alcaldía de Manizales, el Cluster TIC ha sostenido sesiones de socialización interna con el gobierno municipal para discutir la colaboración en la generación de soluciones destinadas a impulsar la ciudad hacia un territorio inteligente. Durante estas interacciones, se han realizado acercamientos para comprender mejor las necesidades específicas de la ciudad en su camino hacia la transformación digital.

Bajo este contexto, atendiendo que el reto de innovación definido buscará dar respuesta a las oportunidades y/o recomendaciones definidas en el diagnóstico de Madurez de Ciudades y Territorios Inteligentes realizado por el Ministerio TIC para el año 2020, se realizó la vinculación de las empresas que hacen parte del clúster TIC MANTIX, sin embargo, atendiendo de que la etapa inicial parte las necesidades identificadas por las empresas del citado cluster, y con el fin de asegurar una mayor dinámica y participación activa para la orientación y resignificación del reto, fueron invitadas en esta etapa, las empresas / empresarios con mayor interés y participación de hacer parte de la solución, y posterior a

ello, una vez resignificado el reto, se procederá a convocar como posibles solucionadores del reto de innovación abierta a las empresas que hacen parte del clúster TIC MANTIX.

De esta manera, partiendo de las empresas que participaron de la socialización interna con la entidad municipal para discutir la colaboración en la generación de soluciones destinadas a impulsar la ciudad hacia un territorio inteligente, las cuales fueron desarrolladas en las mensualidades de marzo y agosto de 2023, fueron invitados de manera directa a las sesiones de socialización y resignificación del reto, las siguientes empresas.

Nombre	Empresa	Celular	Correo
Nicolás Navarro	MYSEO COMPANY	300 4410097	nicolas@myseocompany.co
Sebastián Martínez	AVAL TRADE	321 7659181	sebastian@avaltrade.com
Julián Giraldo	JUGIRO SOFTWARE	310 4595747	itmanager@jugirosoftware.com
Nestor Adolfo Peralta	BINAPPS	317 8413926	nestor@binapps.com
Leonardo Prieto	INFO JUDICIAL S.A.S.	311 7928937	gerencia@infojudicial.com
Michael Andrés Gutiérrez	CULTURA DIGITAL 21	311 3038368	andres@culturadigital21.org

Durante estas interacciones, se realizaron acercamientos para comprender mejor las necesidades específicas de la ciudad en su camino hacia la transformación digital. Esta fase inicial es crucial para definir un reto de innovación abierta que permita a las empresas del Cluster TIC MANTIX enfocar sus esfuerzos y recursos en la creación de soluciones concretas que aborden los desafíos clave de la ciudad. En este contexto, el día 14 de septiembre de 2023 se realizó primera mesa de trabajo, en la cual participaron Nicolas Navarro de MYSEO Company, Sebastián Martínez de Aval Trade, y Julián Giraldo de Jugiro Software, en donde se contextualiza y socializa el diagnóstico de Manizales dentro del modelo de madurez de

Ciudades inteligentes, y así identificar y definir un reto específico de innovación abierta que tenga como resultado una solución tecnológica.

Anexo: Documento Vinculación Clúster MANTIX: https://drive.google.com/file/d/1vD0og2aexzZ1NgZH_Ytf5IXhEYKwKAja/view

5.3.2 Socialización del diagnóstico de Manizales dentro del modelo de madurez de Ciudades inteligentes

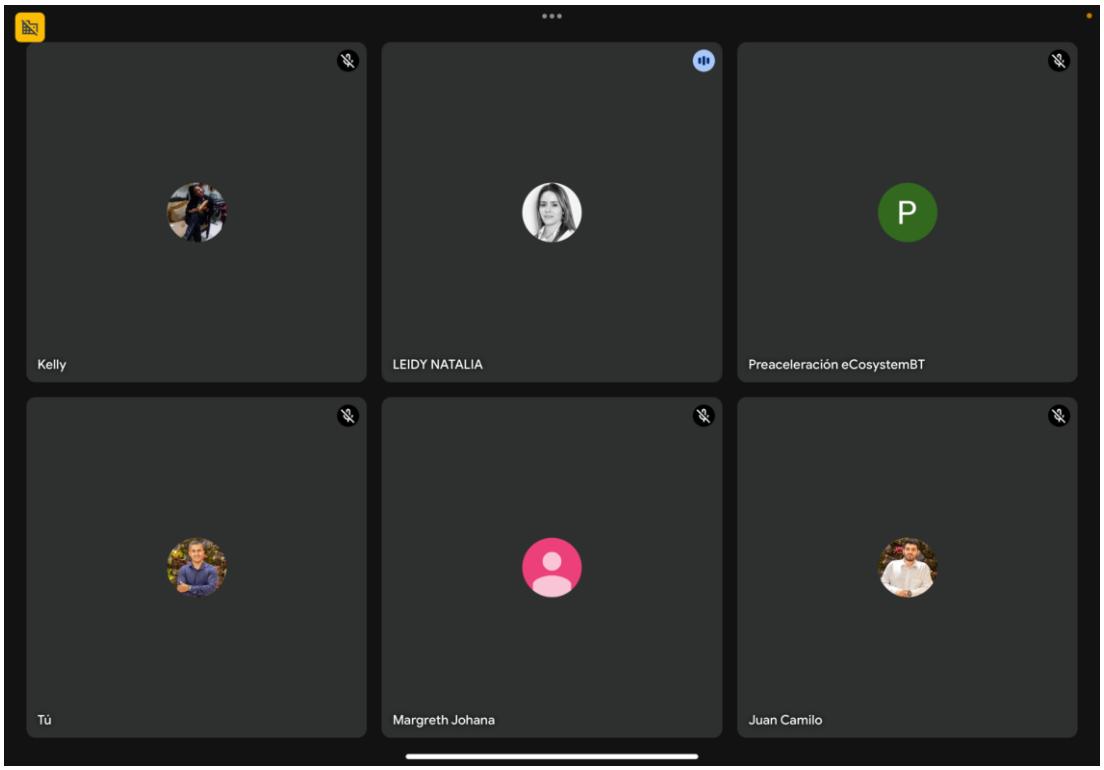
La presente actividad ya se encuentra realizada y ejecutada al 100%, la cual fue reportada en el mes de octubre de 2023.

5.3.3 Definición de un reto de innovación abierta que tenga como resultado una solución tecnológica que le permita a la ciudad avanzar en el camino hacia una ciudad inteligente

Planteamiento del reto y resignificación

La presente actividad ya se encuentra realizada y ejecutada al 100%, la cual fue reportada en el mes de octubre de 2023. No obstante, el día 07 de noviembre de 2023 se desarrolló una sesión entre las partes para realizar una última revisión de la pregunta orientadora para la solución del reto, previo al lanzamiento de la convocatoria.

Tema: Revisión y validación Planteamiento de Reto Mantix. **Fecha:** 07 de noviembre de 2023



5.3.4 Convocatoria para el desarrollo del reto de innovación abierta

Documento con Términos de Referencia de los Retos de Innovación Abierta

Después de haber completado el proceso de análisis exhaustivo para identificar y definir un reto específico de innovación abierta que tenga como resultado una solución tecnológica que le permita a la ciudad avanzar en el camino hacia una ciudad inteligente, se ha avanzado significativamente en la comprensión de la problemática existente en este ámbito. En este contexto, se han desarrollado diferentes mesas de trabajo con el fin de conocer las necesidades de las empresas del Cluster TIC MANTIX, enfocar sus esfuerzos y recursos en la creación de soluciones concretas que aborden los desafíos clave de la ciudad. Esta colaboración entre el sector de las Tecnologías de la Información y Comunicación y la Alcaldía representa un paso significativo hacia el desarrollo sostenible y la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos en Manizales. Así, posterior a las diferentes sesiones de

orientación del reto y validación del mismo por parte de los integrantes del clúster Mantix y de la Alcaldía de Manizales, fueron realizados y publicados los Términos de referencia para la convocatoria al reto de innovación abierta.

Los términos y condiciones construidos establecen la relación entre el participante, Incubar, la Secretaría de Tic y Competitividad del municipio de Manizales y las entidades de apoyo en el acompañamiento metodológico Universidad Católica de Manizales y Universidad de Manizales. Así el planteamiento del reto se centra en la siguiente pregunta a resolver por parte de los solucionadores.

¿Cuál podría ser una solución de ciudad que impulse la dinámica y colaboración empresarial y promueva la participación de las mujeres, fomentando la visibilidad de la industria TI de Manizales a través de la identificación oportunidades de mercado, las capacidades y el talento local?

La condición para participar se limita al desarrollo de soluciones innovadoras que se centren en la identificación de capacidades y habilidades del talento en el ámbito de la tecnología de la información (TI) orientada a tecnologías 4.0, el análisis de tendencias y oportunidades de mercado, la promoción del trabajo colaborativo y la integración de un enfoque de género.

ANEXO: Términos de Referencia Lanzamiento del Reto MANTIX: https://docs.google.com/document/d/1qdiJLLLnIXgi_u8qtTEDVUPNq5McFqLc/edit

Convocatoria para el desarrollo del Reto de Innovación Abierta

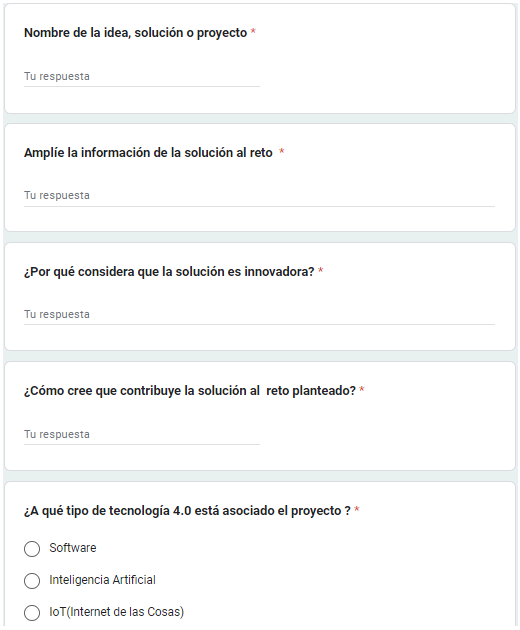
El lanzamiento del reto y la convocatoria de los solucionadores, fue realizado el día viernes 22 de noviembre de 2023, la cual estuvo abierta inicialmente hasta el lunes 27 de noviembre de 2023. El desarrollo de esta convocatoria tendrá lugar de conformidad con el siguiente cronograma.

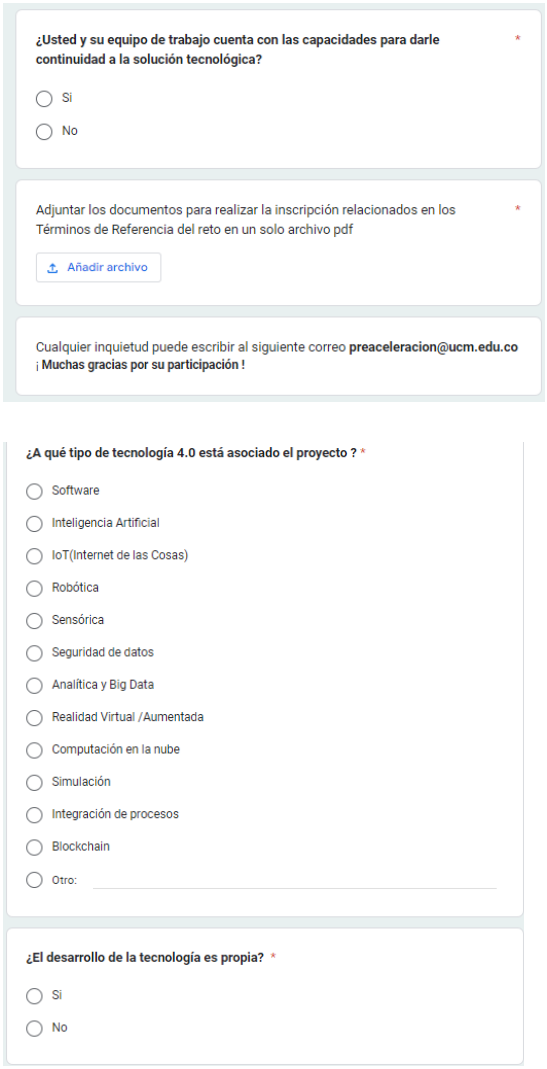
Ítem	Fecha
Postulación al reto - Convocatoria	Jueves 16 de noviembre al lunes 27 de noviembre de 2023
Selección y publicación de solucionadores para el Bootcamp	Lunes 27 de noviembre de 2023
Bootcamp	Sábado 02 de diciembre y domingo 03 de diciembre
Selección de ganador	Domingo 03 de diciembre

Para el registro de los participantes se realizó el diseño de un formulario de inscripción, en donde es obligación del participante proporcionar toda la Información solicitada en el formulario de registro, el cual puede ser consultado en el formulario de registro.









ANEXO: Formulario de Registro de inscripción: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfi8eaWNU0th4IBcWZiI0Ude_3YoOSsAJ-D7bLE78_5hIptXA/viewform

En este sentido, se realizó la invitación para participar en la solución del reto de innovación abierta, a todas las empresas / empresarios pertenecientes al clúster Mantix, por medio del envío, mediante correo electrónico, de la información del reto para el respectivo interés de

registro, además de piezas publicitarias, y participación presencial a una socialización y sensibilización para la inscripción a la solución del reto, la cual fue desarrollada el día 24 de noviembre de 2023, en el marco de la presentación pública de los retos estratégicos y caracterización de la industria TI de Manizales.







ANEXO: Piezas comunicaciones y divulgación del Reto de Innovación Abierta: https://drive.google.com/drive/folders/1QPmLHHDcO1KPMIcNx-GZ9LiWsHOtYL-z

Tema: Jornada de sensibilización para el reto de innovación abierta Clúster TI. **Fecha:** 24-11-2023



Tema: Socialización Reto Mantix. **Fecha:** 24 de noviembre de 2023





ANEXO: Registro de envíos y socialización del Reto Mantix: https://drive.google.com/drive/folders/1qIRDVdT9uMwT0XkMrnzQ-xHWkwyRhaSt

Sin embargo, debido a la dificultad en el proceso de inscripción de los solucionadores, se realizó un ejercicio de telemercadeo que se hizo por parte del equipo de EcosystemBT, quienes mencionaron diversas razones que dificultan su inscripción entre las que se destacan las siguientes:

- Falta de tiempo para dedicarle a la solución del reto
- El período de inscripción es muy corto
- La época del año en donde están en medio de cierres de proyectos, entre otros.

En este sentido, atendiendo dichas dificultades se realizó una adenda a los Términos de Referencia publicados inicialmente, en la cual se realiza modificación de la fecha final del registro de los participantes del reto, estipulados en los términos de referencia, para el miércoles 29 de noviembre del 2023 a las 11:59 p.m. Y la selección y publicación de solucionadores para el Bootcamp queda para el jueves 30 noviembre del 2023

De acuerdo con lo anterior, se realiza la modificación del numeral 8. CRONOGRAMA

Ítem	Fecha
Postulación al reto - Convocatoria	Jueves 16 de noviembre al miércoles 29 de noviembre de 2023
Selección y publicación de solucionadores para el Bootcamp	Jueves 30 de noviembre del 2023
Bootcamp	Sábado 02 de diciembre y domingo 03 de diciembre
Selección de ganador	Domingo 03 de diciembre

ANEXO: Adenda Convocatoria del Reto MANTIX: https://drive.google.com/drive/folders/1qIRDVdT9uMwT0XkMrnzQ-xHWkwyRhaSt

No obstante, a pesar de las diferentes comunicaciones y divulgación para despertar el interés en la participación del reto, se logra la inscripción de dos (2) empresarios pertenecientes al Clúster de Mantix los cuales fueron:

Solucionador	Nombre de solución	Descripción
Nicolás Navarro de My Seo Company	Cowo	Es un sistema de Gestor de tareas compartido (Preguntas, trabajos, compromiso, conocimiento) Mentoring y networking para mujeres"
Sebastián Martínez y Claudia Serna de Aval Trade	NexusTog	Somos una FemTech que relaciona a las Empresas, el talento y el mercado de la industria TI a través de un ecosistema digital multicanal. Promovemos el empoderamiento de las Empresas y el talento TI para que logren impactar en el mercado al presentar de manera contundente su propuesta de valor; así mismo sensibilizamos sobre estereotipos y roles tradicionales en la industria que ralentizan la oportunidad de apropiación de la tecnología por la sociedad.

Cada uno de los solucionadores cumplieron con los criterios de evaluación inicial de las soluciones:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN	PONDERACIÓN
Relación de la idea	La solución planteada contiene elementos de	30%

con el reto	desarrollo útiles para abordar el reto.	
Impacto de la solución	La idea plantea una solución que impacta a la industria TI de Manizales, permite la identificación del talento local y la integración del enfoque de género.	30%
Grado de Innovación	La solución planteada contiene elementos claramente innovadores enfocados en soluciones tecnológicas.	20%
Factibilidad Tecnológica	El desarrollo y puesta en marcha de la solución del reto integra elementos que pueden realizarse técnicamente. Es decir, actualmente, existe el conocimiento y las técnicas necesarias para el desarrollo y puesta en marcha de estas tecnologías.	20%

ANEXO: Formulario de Registro Reto Manizales Territorio TIC (respuestas): https://docs.google.com/spreadsheets/d/1NlTqyuZlNzBVWCejTy7HkQaKWx4nbwcApUheu5Qf5HY/edit?resourcekey#gid=1323845811

5.4ESPACIOS DE ARTICULACIÓN Y FORTALECIMIENTO DE LAS STARTUP DE LA CIUDAD

5.5.1. Definición de una agenda del evento

La presente actividad al mes de octubre se encontraba realizada y ejecutada al 80%. En el mes de noviembre se definió la agenda definitiva del evento

ANEXO: Agenda Evento I4S

5.5.2. Convocatoria a startups interesadas en participar en el evento

La presente actividad ya se encuentra realizada y ejecutada al 100%, la cual fue reportada en el mes de octubre de 2023.

5.5.3. Difusión del evento

En el transcurso del mes de noviembre, las actividades de difusión desplegadas para el evento "Investment for Startups (I4S)" se caracterizaron por una planificación estratégica centrada en la creación de contenido impactante y relevante. En este proceso, se implementó un plan de contenido para comunicaciones, abarcando piezas diseñadas específicamente para redes sociales y correos electrónicos, con el objetivo de maximizar la visibilidad y participación del evento.

Este plan de contenido no solo cumplió con el propósito de promover y atraer participantes, sino que también se convirtió en una herramienta integral para consolidar la posición del I4S como un referente clave en el espacio de inversión y emprendimiento.

Una estrategia clave dentro del plan de contenido fue la creación de vídeos de invitación, donde influyentes del ecosistema empresarial compartieron sus perspectivas y entusiasmo por el evento. Julian Arango de El HUB Ventures como Managing Partner, Mónica Ricardo de EF Ventures como Managing Director, Daniel Acosta de Legalnova | Metanova como Co-founder, y Alejandro Gutiérrez de LinkU Ventures como Co-founder, contribuyeron con invitaciones impactantes que no solo brindaron credibilidad al evento, sino que también generaron expectativas positivas entre la audiencia. Estos videos de invitación no solo fueron herramientas de promoción, sino también testimonios auténticos que resaltaron la relevancia del I4S en el panorama empresarial.

El proceso de difusión del evento I4S no solo se limitó a la divulgación convencional, sino que se apoyó en un plan de contenido estratégico y en la participación de influyentes del ecosistema, generando un impacto duradero y positivo en la comunidad empresarial y consolidando al I4S como un evento de referencia en el ámbito de la inversión y el emprendimiento.

ANEXO: PIEZAS GRÁFICAS

ANEXO: PACK EVENTO

ANEXO: COMUNICACIONES

ANEXO: VÍDEOS I4S

5.5.4. Logística del evento

En la realización de un evento, la implementación de una logística eficiente es un componente esencial, la atención meticulosa dedicada a la planificación y ejecución impecables son un factor determinante para garantizar no solo una experiencia fluida para los participantes y asistentes, sino también una proyección positiva del evento en su totalidad.

El protagonismo de una logística bien gestionada se manifiesta en diversos aspectos, desde el diseño cuidadoso de los stands hasta la disposición estratégica de cada elemento del evento. En este contexto, la colaboración estrecha con un operador logístico es un pilar fundamental para abordar con precisión cada detalle. Este enfoque colaborativo se evidencia claramente en el diseño de los stands, donde la cooperación constante con el

proveedor logístico no solo se centró en la estética visual, sino también en la funcionalidad y accesibilidad.



El operador logístico desempeñó un papel crucial al proporcionar una gestión integral y adecuación del espacio, coordinación de actividades logísticas, suministro de pantallas para el desarrollo de las actividades, diseño y disposición de stands para la muestra empresarial de startups, así como la provisión de materiales e insumos esenciales para la realización del evento. La colaboración constante permitió anticipar y abordar con eficacia aspectos clave, desde la disposición del espacio hasta la gestión de recursos y la coordinación de servicios.







En este proceso, la coordinación precisa entre los aspectos logísticos y el cronograma de ejecución se reveló como un factor determinante. La alineación estrecha entre ambos elementos no solo aseguró una ejecución sin contratiempos, sino también una experiencia

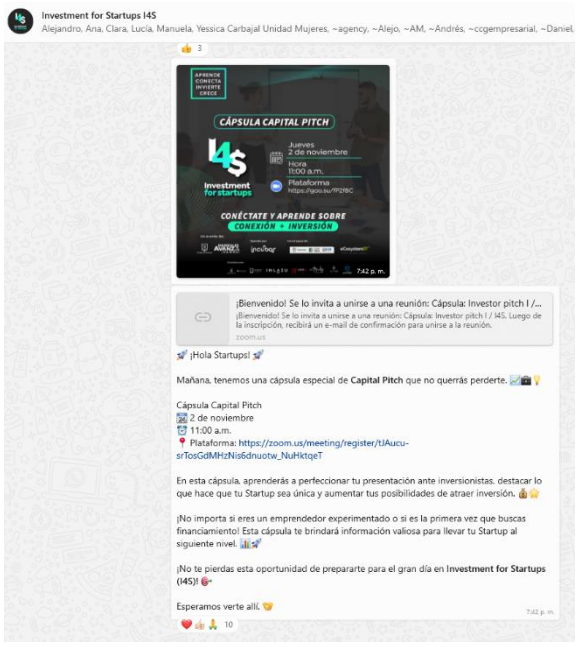
global coherente y satisfactoria para todos los participantes. En retrospectiva, la contribución esencial del operador logístico se traduce en el éxito integral del evento, evidenciando la importancia de una planificación logística sólida y colaborativa para garantizar el triunfo de cada ocasión.

ANEXO: Evidencia fotográfica evento I4S

5.5.5. Asesoría a startups participantes en ronda con inversionistas

En conformidad con lo estipulado en los términos de referencia (TDR) del evento "Investment for Startups (I4S), 2023", se establece que las startups seleccionadas para participar en este destacado evento experimentaron una serie de beneficios significativos. Entre ellos se encuentran el acceso a una cápsula de formación y la oportunidad de recibir asesoría personalizada.





ANEXO 17: Evidencia Grupo WhatsApp

ANEXO: PIEZA CAPSULA DE PITCH

Las 30 startups afortunadas tuvieron la oportunidad de participar en sesiones de formación especializadas, diseñadas para abordar aspectos cruciales relacionados con el éxito en el ámbito de la inversión. Esta cápsula formativa se centró en temas clave, como la creación de un pitch efectivo, la estructura de un investor deck, términos de acuerdos (term sheets) y otros temas relevantes identificados durante el riguroso proceso de selección.



Tema de la sesión	cápsula de pitch
fecha	jueves 2 de noviembre
hora	11:00 am
Plataforma	ZOOM
ponente	Felipe Cano - Co-Founder - LinkU-Ventures Cofundador experimentado con un historial demostrado de trabajo en la industria de capital de riesgo y capital privado. Experto en emprendimiento, descentralización, liderazgo y

	blockchain. Fuerte profesional en desarrollo empresarial con un Diplomado en Negocios enfocado en Negocios Internacionales de Insight Academy of Entrepreneurship and Innovation.

Grabación Capsula de Pitch: https://www.youtube.com/watch?v=vl8jZvu2QgA

ANEXO: Template Deck generico LINKU

ANEXO: Registro Cápsula de Pitch

Adicionalmente, se brindó a las startups participantes en el evento "Investment for Startups (I4S), 2023" la invaluable oportunidad de recibir asesoría personalizada. Previo al evento, se llevo a cabo la cápsula anteriormente mencionada y sesiones de asesoramiento individualizado en diversas áreas. Estas asesorías personalizadas se enfocaron en preparar a cada startup de manera integral para su participación en la ronda con inversionistas.

TEMÁTICAS I4S	DESCRIPCIÓN	ASESOR	PERFIL	LINKEDIN	EMAIL
1. Estructura pitch e investor deck	Cómo construir y estructurar presentaciones convincentes que resalten la propuesta de valor de la startup, a fin de atraer inversores potenciales de manera efectiva, en un formato de pitch e investor deck.	Rafael Tovar	Founder RafaTovar.Finance	https://www.linkedin.com/in/rafatovar/	soyrafatovar@gmail.com
		Felipe Cano	Co founder LinkU Ventures	https://www.linkedin.com/in/felipecanom/	felipe.cano@linku-ventures.co
		Andrés Galindo	Co founder Zhana Solutions	https://www.linkedin.com/in/andresgalindoelconstructor/	andres.galindo@zhanasolutions.com
		Julián Arango	Founder El Hub Ventures	https://www.linkedin.com/in/aranqueta/	julian@elhub.co
		Santiago Rojas	Co founder Cube Ventures	https://www.linkedin.com/in/santiagorojasmonton	sr@cube.ventures
2. Estrategia de levantamiento de capital	Orientar a la startups con habilidades y estrategias necesarias para atraer inversores de manera efectiva. Esto incluye la identificación de fuentes de financiamiento adecuadas, aportar en la creación de un caso de inversión éxitoso y la capacidad de comunicar claramente la propuesta de valor.	Angela María Echeverri	Consultor	https://www.linkedin.com/in/angelamariaecheverri0684a/	angelaecco@hotmail.com
		Santiago Rojas	Co founder Cube Ventures	https://www.linkedin.com/in/santiagorojasmontoya/	sr@cube.ventures
		Julián Arango	Founder El Hub Ventures	https://www.linkedin.com/in/aranqueta/	julian@elhub.co
		Andrés Galindo	Co founder Zhana Solutions	https://www.linkedin.com/in/andresgalindoelconstructor/	andres.galindo@zhanasolutions.com
		Felipe Cano	Co founder LinkU Ventures	https://www.linkedin.com/in/felipecanom/	felipe.cano@linku-ventures.com
		Sebastián Aristizábal	Founder INLAZU	https://www.linkedin.com/in/sebasti%C3%A1n-aristiz%C3%A1bal-8426a533/	sebastian.aristizabal@inlazu.com
3. Estrategia de crecimiento	Orientación para presentar planes de expansión sólidos y realistas a inversionistas. El objetivo es destacar oportunidades de crecimiento significativas como estrategias de adquisición de clientes, desarrollo de productos y la proyección de un aumento en el valor de la empresa.	Julián Arango	Founder El Hub Ventures	https://www.linkedin.com/in/aranqueta/	julian@elhub.co
		Alejandro Gómez	Co founder Pantera Makers	https://www.linkedin.com/in/alejandro-g%C3%B3mez-cano-380644b3/	PENDIENTE INFORMACIÓN
		Santiago Rojas	Co founder Cube Ventures	https://www.linkedin.com/in/santiagorojasmontoya/	sr@cube.ventures
4. Estrategia EXIT	Orientar la creación de una estrategia para futuros eventos de salida, como rondas de inversión, adquisiciones, fusiones o salidas a bolsa, maximizando el valor para fundadores e inversores. Los inversionistas querrán saber cómo se planea proporcionarles un retorno de	Rafael Tovar	Founder RafaTovar.Finance	https://www.linkedin.com/in/rafatovar/	soyrafatovar@gmail.com
		Andrés Galindo	Co founder Zhana Solutions	https://www.linkedin.com/in/andresgalindoelconstructor/	andres.galindo@zhanasolutions.com
		Santiago Rojas	Co founder Cube Ventures	https://www.linkedin.com/in/santiagorojasmonton	sr@cube.ventures

ANEXO: Agenda asesores I4S



REPORTE DE ASESORÍA

PREPARACIÓN Y FORMACIÓN PARA EL ÉXITO

INVESTMENT FOR STARTUPS I4S 2023

Nombre asesor:	JULIAN ARANGO				
Fecha:	20/11/2023	Hora de inicio:	09:30	Hora de cierre:	11:00
Lugar:	Meet / Zoom				

PARTICIPANTES SESIÓN

Nombre	Empresa	Rol
Jhonatan Rueno	thousandtoken.com	CFO
Julián Arango	El Lab Ventures	Asesor

DESARROLLO TEMÁTICO DE LA SESIÓN

Asuntos tratados

Tema principal: Estructura pitch e investor deck

Desarrollo:
Jhonatan explicó el modelo de negocio de thousand, los modelos de monetización y estructura del token, roadmap futuro y demás aristas del ecosistema que están creando. Se le hizo énfasis en la estructura de costos y modelo de monetización, ya que no es coherente con el mercado y el tipo de infraestructura y servicio ofertado dentro de su propuesta de valor. Se le hace especial hincapié en el modelo de ramp-off/on dentro del servicio y los costos asociados a la conversión FIAT/Crypto.

Compromisos

1. Mejorar la forma de presentar la propuesta de valor de acuerdo a la información entregada
2. Definir y entregar de mejor manera la tabla de precios
3. Revisar los costos asociados a su operación de tokenización
4. Revisar los costos FIAT/Crypto y viceversa
5. Acotar la solución actual para ser eficientes en la entrega de la propuesta de valor

Registro fotográfico

REPORTE DE ASESORÍA

PREPARACIÓN Y FORMACIÓN PARA EL ÉXITO

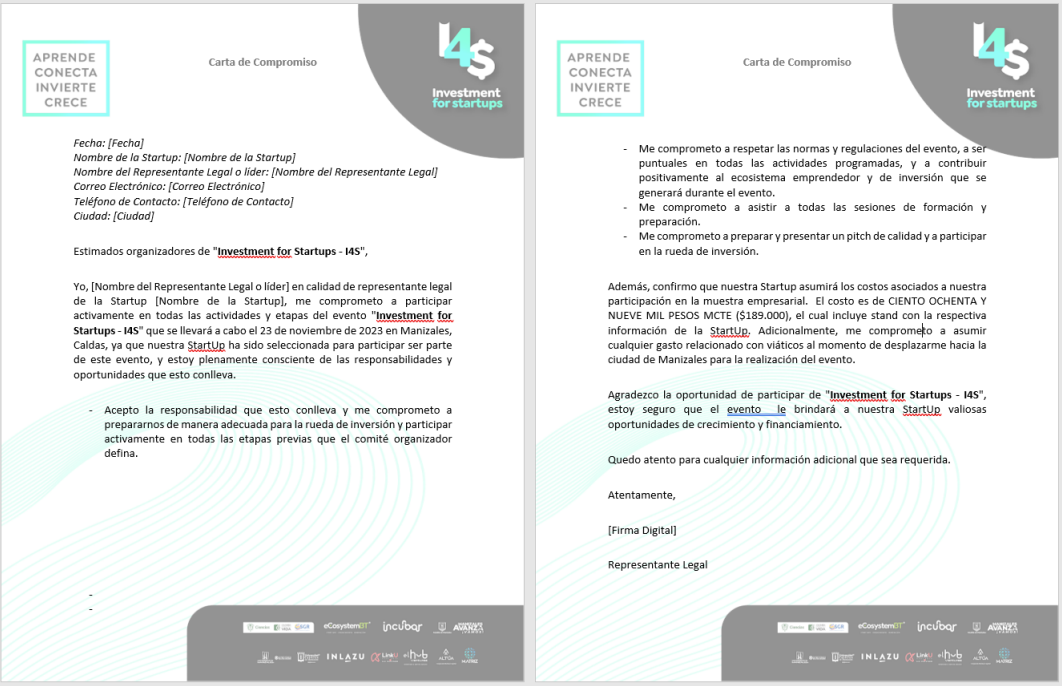
INVESTMENT FOR STARTUPS I4S 2023

c.c. 18420157
Firma y cédula Mentor/Asesor

ANEXO: Actas de asesorías I4S

Destacando la importancia estratégica de estas asesorías, se llevó a cabo asesorías en temas específicos para un desarrollo eficiente del pitch, proporcionando a las startups una visión detallada de cómo estructurar una sesión de pitch exitosa. las startup beneficiadas del programa recibieron asesoramiento personalizado, adaptado a sus necesidades específicas, para garantizar que estuvieran plenamente preparadas y confiadas al enfrentarse a la audiencia de inversionistas. Estas herramientas previas al evento no sólo fortalecieron la calidad de las presentaciones, sino que también contribuyeron a maximizar las oportunidades de levantamiento de capital durante el evento. El compromiso con la excelencia y el apoyo integral a las startups se reflejó no solo en los beneficios enumerados en los términos de referencia, sino también en la implementación activa de un taller de pitch y asesorías personalizadas, asegurando así que cada participante esté equipado para alcanzar el éxito en el evento "Investment for Startups (I4S), 2023".

Cabe mencionar que previo a las asesorías personalizadas las startups participantes diligenciaron la carta de compromiso.



APRENDE CONECTA INVIERTE CRECE

Carta de Compromiso

Investment for startups

Fecha: [Fecha]
Nombre de la Startup: [Nombre de la Startup]
Nombre del Representante Legal o líder: [Nombre del Representante Legal]
Correo Electrónico: [Correo Electrónico]
Teléfono de Contacto: [Teléfono de Contacto]
Ciudad: [Ciudad]

Estimados organizadores de "**Investment for Startups - I4S**",

Yo, [Nombre del Representante Legal o líder] en calidad de representante legal de la Startup [Nombre de la Startup], me comprometo a participar activamente en todas las actividades y etapas del evento "**Investment for Startups - I4S**" que se llevará a cabo el 23 de noviembre de 2023 en Manizales, Caldas, ya que nuestra StartUp ha sido seleccionada para participar ser parte de este evento, y estoy plenamente consciente de las responsabilidades y oportunidades que esto conlleva.

- Acepto la responsabilidad que esto conlleva y me comprometo a prepararnos de manera adecuada para la rueda de inversión y participar activamente en todas las etapas previas que el comité organizador defina.
-
-

APRENDE CONECTA INVIERTE CRECE

Carta de Compromiso

Investment for startups

- Me comprometo a respetar las normas y regulaciones del evento, a ser puntuales en todas las actividades programadas, y a contribuir positivamente al ecosistema emprendedor y de inversión que se generará durante el evento.
- Me comprometo a asistir a todas las sesiones de formación y preparación.
- Me comprometo a preparar y presentar un pitch de calidad y a participar en la rueda de inversión.

Además, confirmo que nuestra Startup asumirá los costos asociados a nuestra participación en la muestra empresarial. El costo es de CIENTO OCHENTA Y NUEVE MIL PESOS MCTE ($189.000), el cual incluye stand con la respectiva información de la StartUp. Adicionalmente, me comprometo a asumir cualquier gasto relacionado con viáticos al momento de desplazarme hacia la ciudad de Manizales para la realización del evento.

Agradezco la oportunidad de participar de "**Investment for Startups - I4S**", estoy seguro que el evento le brindará a nuestra StartUp valiosas oportunidades de crecimiento y financiamiento.

Quedo atento para cualquier información adicional que sea requerida.

Atentamente,

[Firma Digital]

Representante Legal

ANEXO: Cartas de compromiso

5.5.6. Gestión de speakers/ conferencistas

En la planificación y ejecución de eventos de inversión, la gestión efectiva de speakers o conferencistas emerge como un elemento clave para el éxito global de la iniciativa. La selección cuidadosa de expertos y líderes de la industria que participaron como ponentes no solo influye en la calidad del contenido presentado, sino que también desempeña un papel fundamental en la impresión general del evento en los participantes y en la consecución de sus objetivos.

La importancia de una gestión de speakers bien estructurada no puede subestimarse, ya que impacta directamente en la experiencia de los asistentes y en la percepción del evento

como una plataforma de relevancia e influencia en el ámbito de la inversión. Los beneficios de una gestión de speakers eficiente se manifiestan en múltiples dimensiones.

En primer lugar, la elección de conferencistas con experiencia y conocimiento profundo en los temas relevantes para el evento eleva la calidad del contenido presentado, proporcionando a los asistentes una visión valiosa y actualizada sobre las tendencias del mercado, estrategias de inversión y otros temas pertinentes. Esto no solo contribuye al enriquecimiento del conocimiento de la audiencia, sino que también fortalece la credibilidad y reputación del evento como una fuente confiable de información relevante.

NOMBRE	ENTIDAD	CARGO	INTERVENCIÓN EN EL EVENTO
Juan Camilo Guerrero	Matriz Technologies	COO & Co founder	El objetivo de la charla es mostrarle a la audiencia cómo el sector empresarial se diferencia de manera significativa en su mercado gracias a la innovación desde la ciencia y la tecnología. Cómo los grandes casos de éxito han implementado nuevos modelos de negocios disruptivos o tecnologías exponenciales que les ha permitido ser más competitivos y abrirse camino en nichos de mercado anteriormente inexplorados. Esta transformación se ve impulsada por la capacidad de adaptación y la visión estratégica para anticipar tendencias y necesidades emergentes, lo que resulta en una ventaja sustancial frente a la competencia tradicional.
Mónica Ricardo	EF Ventures	Managing Director	Los elefantes son compañías que cuentan con un gran tamaño que les procura seguridad y estructura sin embargo se ven lentos en muchas ocasiones por lo pesado de sus organigramas y procedimientos. Por otro lado, las gacelas, son empresas muy pequeñas, jóvenes y vulnerables, pero gozan de una agilidad a la hora de innovar y esto les permite dar grandes saltos y alcanzar velocidades impensables para el elefante. El reto es lograr que ambos trabajen con el objetivo de buscar el crecimiento conjunto. Conoce en esta charla cuáles son las formas en que los corporativos y las startups pueden trabajar juntos y los casos de éxito y fracaso de estas alianzas.
Daniel Acosta	Legalnova | Metanova	Co founder	Un workshop con un objetivo claro: ¡introducirte al mundo de capital de riesgo, con inteligencia! Aprende rápidamente la lógica del ecosistema y los vehículos de inversión usuales. Si eres una startup buscando capital o un inversionista buscando entender este camino, esta charla es para ti. ¡Prepárate para resolver tus dudas, y tomar decisiones exitosas en el mundo del Venture Capital!

Alejandro Ortiz	Üfund	CEO & Co-founder	Üfund como un modelo que les permite invertir en Startups a través de portafolios de deuda diversificada y con garantía.
Alejandro Osorio	Altúa CVC	Investment Manager	PANEL: De Ideas a Éxito: Perspectivas de Inversión, innovación y transformación.
Alejandro Gutiérrez	LinkU Ventures	Co founder	
Cesar Camacho	Osyva	CEO & founder	
Claudia Benavides	Incubar	Directora Ejecutiva	PANEL: El Poder de las Incubadoras y Aceleradoras en el Ecosistema
Paola Cortés	Pantera Makers	Acceleration Professional	
Julian Arango	El HUB Ventures	Managing Partner	

Para asegurar su participación sin contratiempos, se coordinaron servicios de transporte aéreo desde sus respectivas ciudades de origen hasta Pereira, y luego, servicios terrestres desde el aeropuerto de Pereira hasta la ciudad de Manizales y viceversa. Una vez en Manizales, se garantizó el hospedaje de Mónica Ricardo de EF Ventures, Daniel Acosta de Legalnova | Metanova, Alejandro Ortiz de Üfund y Alejandro Gutiérrez de LinkU Ventures en el Aparta hotel Millennials, ubicado en la carrera 21 calle 63 Esquina, bajo la reserva a nombre de Incubar. Para cualquier necesidad o consulta, se proporcionó el número de contacto: 3148141280.

Adicionalmente, como parte de las gestiones para brindar una experiencia integral, se aseguró la alimentación de los speakers, garantizando que pudieran enfocarse plenamente en compartir sus conocimientos y experiencias durante el evento. Además, una gestión efectiva de speakers contribuye a la diversidad y representatividad en el programa del evento. La inclusión de voces diversas, que abordan una variedad de perspectivas y experiencias, enriquece las discusiones y proporciona a los participantes una panorámica

más completa de las oportunidades y desafíos en el panorama de la inversión. Esto no solo hace que el evento sea más inclusivo, sino que también amplía las oportunidades de networking al facilitar la conexión entre participantes y speakers con intereses comunes.

La gestión de speakers también tiene un impacto directo en la logística del evento. Coordinar la participación de conferencistas requiere una planificación detallada, desde la logística de viaje hasta la preparación de materiales y la coordinación de horarios. Una gestión eficiente garantiza que cada conferencista esté debidamente preparado y comprometido, lo que contribuye a la fluidez y profesionalismo del evento. la gestión efectiva de speakers no solo es esencial para elevar la calidad del contenido presentado, sino que también influye en la percepción general del evento, su credibilidad y la experiencia de los participantes. En un entorno de inversión, donde la información precisa y las conexiones significativas son fundamentales, la elección estratégica y coordinación experta de conferencistas se convierten en factores críticos para el logro de los objetivos del evento y el éxito a largo plazo en el sector.

ANEXO: E-Ticket speaker

5.5.7. Gestión de inversionistas

En la organización de un evento de inversión, la gestión eficaz de inversionistas se revela como un componente esencial para el éxito y la consecución de los objetivos planteados. Previamente, se llevó a cabo un proceso meticuloso de registro a través de un formulario, resultando en la inscripción de 22 inversionistas que participaron activamente en el evento. Este número no solo representa un grupo selecto de actores clave en el ámbito de la inversión, sino que también subraya la importancia de una gestión cuidadosa para optimizar las oportunidades presentes en el evento. La gestión adecuada de inversionistas va más allá

de la simple inscripción; implica la creación de un entorno propicio para el networking y la interacción significativa. La calidad de las conexiones que se establecen durante el evento impacta directamente en la posibilidad de concretar inversiones exitosas y colaboraciones estratégicas. Coordinar reuniones, facilitar encuentros y fomentar la participación activa de los inversionistas registrados se convierte así en un factor determinante para maximizar el valor generado en el evento.



URL formulario registro de inversionistas: https://form.jotform.com/233055125569659

ANEXO: RESPUESTAS FORMULARIO_PARA_INVERSIONISTAS_I4S

La importancia de una gestión experta de inversionistas se refleja también en la personalización de la experiencia de los participantes. Cada inversionista tiene sus propios intereses, áreas de enfoque y metas específicas. Con una gestión bien estructurada, es

posible adaptar las interacciones y sesiones del evento para satisfacer las necesidades individuales, lo que no solo fortalece las relaciones, sino que también eleva la relevancia del evento en la mente de los inversionistas.

Los beneficios de una gestión proactiva de inversionistas se extienden más allá del evento en sí mismo. Al cultivar relaciones sólidas durante el evento, se establece una base para futuras colaboraciones y oportunidades de inversión. La reputación del evento también se ve reforzada, ya que los inversionistas satisfechos son propensos a compartir sus experiencias positivas, atrayendo a más participantes en futuras ediciones.

5.5.8. Convocatoria público general interesado en participar en el evento

se ha llevado a cabo una convocatoria estratégica con el propósito de potenciar las interacciones empresariales y estimular nuevas oportunidades de crecimiento. Esta iniciativa, diseñada para nutrir el tejido emprendedor, ha contemplado una doble convocatoria que ha delineado un espacio dinámico e inclusivo.

Dado que la convocatoria fue abierta, se amplió la red de interacción a todas las empresas del ecosistema. Esta inclusión estratégica permite que las empresas, corporativos y emprendedores participen activamente, generando un terreno fértil para la creación de nuevas conexiones y colaboraciones inesperadas. La apertura a participantes que no estaban inscritos previamente ofrece un dinamismo adicional, ya que propicia encuentros y citas imprevistas, enriqueciendo la experiencia y maximizando el potencial de sinergias entre los diversos actores del ecosistema.



ANEXO: Base de datos de invitaciones

La combinación en la convocatoria no solo fortalece los lazos entre las empresas que han transitado juntas, sino que también promueve un ambiente de interacción abierto y proactivo. Al posibilitar que empresas, corporativos y emprendedores se encuentren y colaboren, la rueda de negocios cumple su función de ser un dinamizador para el crecimiento y la innovación, contribuyendo así al florecimiento continuo del ecosistema empresarial.

5.5.9. Desarrollo del evento I4S

El desarrollo de la Rueda de Inversión resultó altamente satisfactorio, marcando un hito en el ámbito de eventos de inversión gracias a una gestión integral desde el inicio del proceso. La cuidadosa labor en el levantamiento de bases de datos para la invitación a participar del evento sentó las bases para un encuentro fructífero entre inversionistas y emprendedores.

ANEXO: BASE DE DATOS INVITACIÓN





Un elemento destacado en este proceso fue la inclusión de una Muestra Empresarial, donde 25 stands exhibieron el potencial de sus empresas. Estas empresas no solo tuvieron la oportunidad de participar en la Rueda de Inversión, sino que también se destacaron a través de siete pitches selectos, presentados ante los inversionistas presentes.




incubar
PORTAL SENSE
Proptech







La diversidad de perspectivas y conocimientos se amplificó con la presencia de dos espacios distintos: el Salón Aprende y el Salón Invierte. En el Salón Aprende, se llevaron a cabo workshops enriquecedores, como:

"Diferenciación Empresarial a partir de la Innovación" por Juan Camilo Guerrero, Co-founder de Matriz Technologies.



ANEXO: Diferenciación empresarial a partir de la innovación.

"Vehículos de Inversión Venture Capital" por Daniel Acosta, Co-founder de Legalnova, Easy Luris y Metanova LLC.



ANEXO: Vehículos de Inversión Venture Capital.

Además, se exploró el "Poder de las Incubadoras y Aceleradoras en el Ecosistema" en un panel presentado por Pantera, Incubar, y El HUB Ventures.





ANEXO: PRESENTACIÓN SALÓN APRENDE

En el Salón Invierte, la audiencia tuvo acceso a charlas y paneles de expertos.

Mónica Ricardo, Managing Director de EF Ventures, compartió perspicaces ideas sobre cómo hacer que "el Elefante y la Gacela trabajen sin hacerse daño".

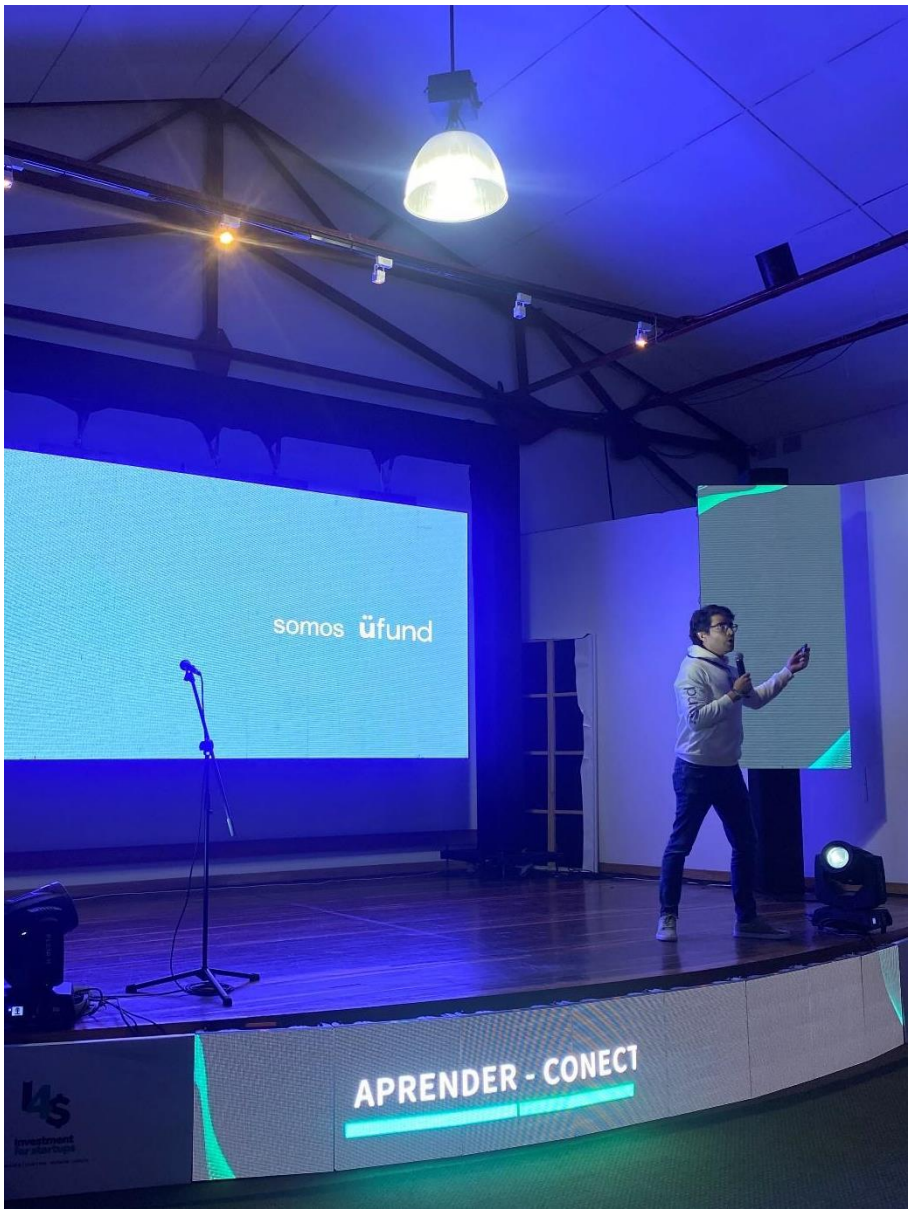


El panel "De Ideas a Éxito: Perspectivas de Inversión, Innovación y Transformación" presentó visiones valiosas de CVC Altúa, LinkU Eje Cafetero (Red Inversionistas), y Osyva (Startup).



ANEXO: PRESENTACIÓN SALÓN INVIERTE

La jornada se cerró con una charla reveladora sobre "Inversión en Startups a través de Deuda" por Alejandro Ortiz, Co-founder & CEO de ÜFund.



ANEXO: Presentación ÜFund

5.5.10. Rueda de negocios

Aplicativo rueda de negocios

En la ejecución de la rueda de negocios, se implementó con un aplicativo web que desempeñó un papel fundamental en la optimización y eficiencia del evento. Este innovador recurso tecnológico permitió a los participantes anticipar la presencia de empresas y corporativos que se habían registrado previamente, ofreciendo una visión comprehensiva del ecosistema empresarial que convergería en la ocasión.

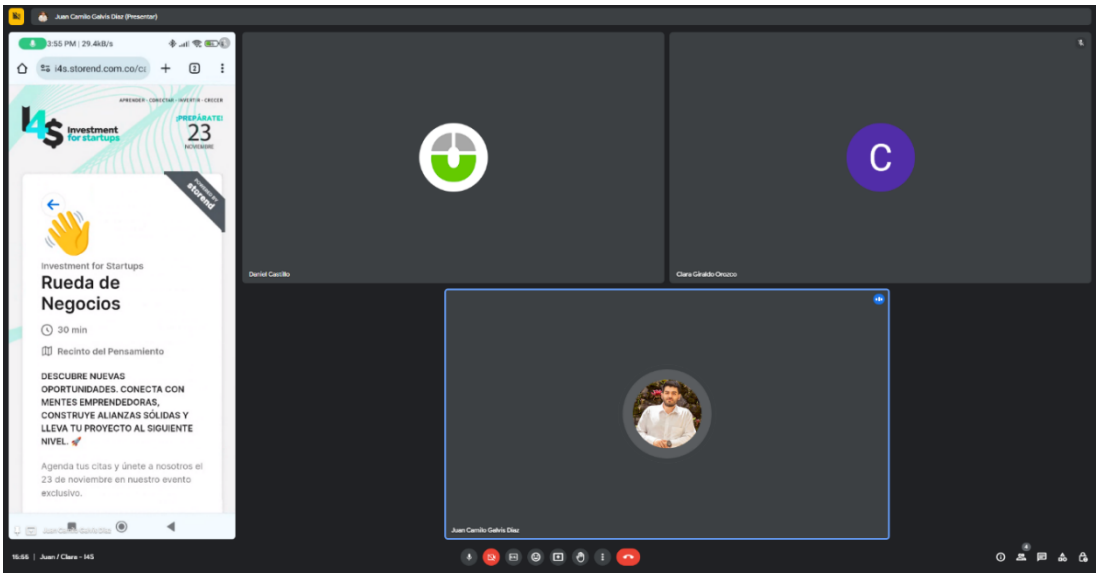
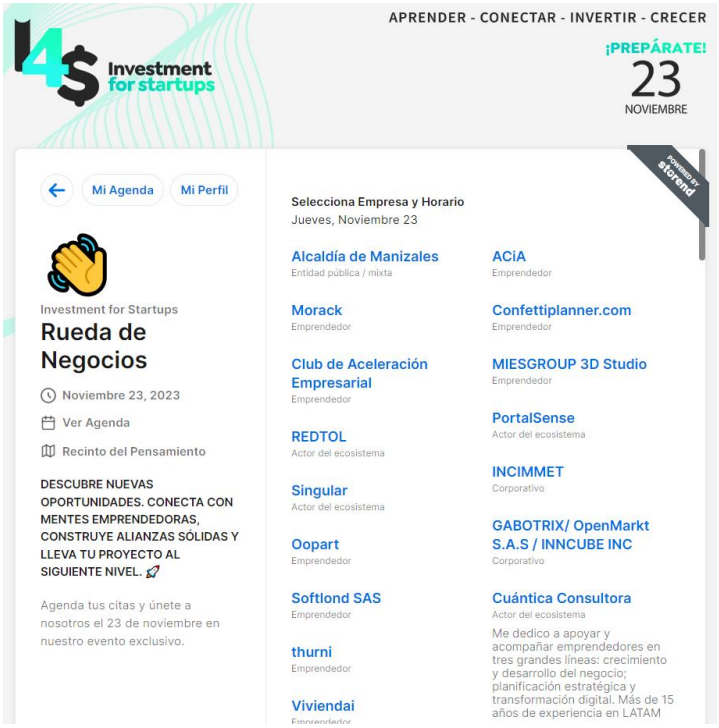
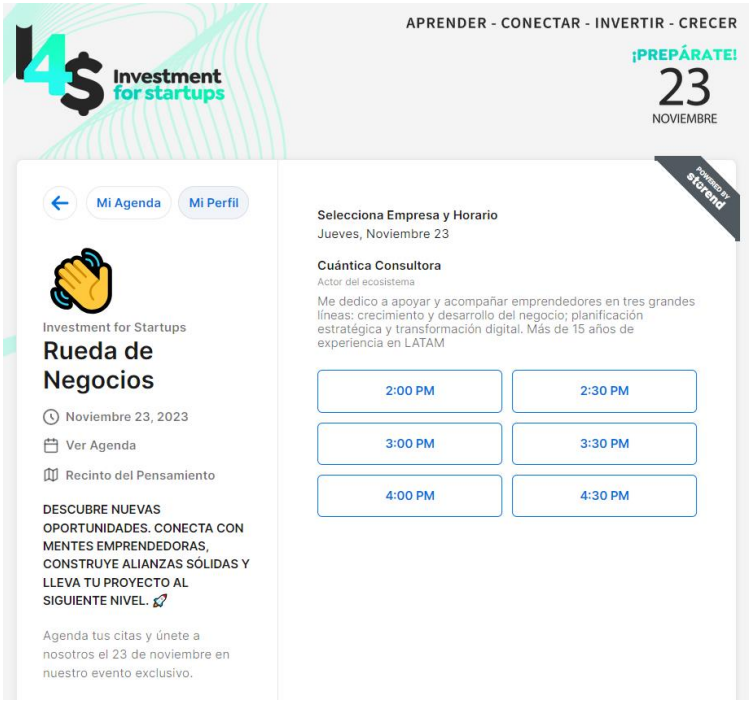


Ilustración – Pruebas aplicativos rueda de negocios

A través de esta plataforma digital, los participantes tuvieron acceso a una agenda dinámica, lo que les brindó la capacidad de planificar su tiempo de manera eficaz. Sin embargo, el componente más destacado del aplicativo fue su capacidad para gestionar y recibir solicitudes de citas entre empresas, corporativos y emprendedores. Esta funcionalidad no solo agilizó el proceso de coordinación, sino que también facilitó la

interacción entre los participantes, garantizando que cada encuentro fuera relevante y estratégico.





La incorporación de esta herramienta tecnológica no solo representó una modernización del proceso, sino que también se reveló como un elemento esencial para potenciar la interconexión y colaboración entre los diversos actores del ecosistema empresarial. La visualización previa, la agenda interactiva y las solicitudes de citas a través del aplicativo web proporcionaron un marco tecnológico que catalizó la eficacia y la calidad de las interacciones, convirtiendo la rueda de negocios en un evento dinámico e impulsado por la tecnología.

ANEXO: Entidades registradas en el aplicativo rueda de negocios

En el evento, la ejecución de la rueda de negocios, cuidadosamente programada de 2:00 a 5:00 de la tarde, se estableció como un epicentro estratégico de interacciones empresariales, superando las expectativas de los participantes. Este espacio no solo

permitió a las empresas en etapas de incubación y aceleración explorar oportunidades de colaboración, sino que también brindó una plataforma valiosa para que los diversos actores del ecosistema empresarial se conectaran, compartieran experiencias y fomentaran el crecimiento conjunto.

Los beneficios obtenidos durante la rueda de negocios fueron múltiples y sustanciales. Además de servir para la promoción de nuevas ideas empresariales, la atracción de inversores y la facilitación de alianzas estratégicas, el evento propició un entorno donde las empresas participantes pudieron identificar socios estratégicos y potenciales clientes. La diversidad de perfiles empresariales presentes en este encuentro fomentó una sinergia única, enriqueciendo el tejido colaborativo del ecosistema empresarial y generando un impacto positivo en el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio.

Entre las lecciones aprendidas, se destacó la importancia de una selección precisa de participantes. Garantizar que las empresas estuvieran alineadas tanto en etapas de desarrollo como en objetivos empresariales resultó crucial para maximizar las oportunidades de colaboración. La flexibilidad en la agenda también como un factor clave, permitiendo ajustes dinámicos según las necesidades y dinámicas emergentes durante la rueda de negocios. Además, la apertura estratégica a participantes no inscritos previamente enriqueció significativamente la interacción, evidenciando la relevancia de mantener espacios abiertos para nuevas conexiones y oportunidades inesperadas.



La rueda de negocios no solo se consolidó como un punto culminante del evento, sino que también generó un impacto significativo en el fortalecimiento del ecosistema empresarial. Más allá de las transacciones comerciales, la creación de relaciones sólidas y la sinergia entre los participantes se convirtieron en elementos fundamentales que destacaron la rueda de negocios como un componente esencial en el fomento del emprendimiento y la innovación empresarial. La ejecución estratégica, los beneficios tangibles y las lecciones aprendidas convergieron para reforzar la idea de que la rueda de negocios no solo fue un evento, sino una experiencia transformadora para todos los involucrados.

Es relevante destacar que, si bien se coordinaron citas a través del aplicativo, se llevaron a cabo reuniones adicionales por fuera del espacio designado. La flexibilidad y adaptabilidad de los participantes se reflejaron en la capacidad de aprovechar oportunidades de conexión más allá de los límites establecidos, enriqueciendo aún más las interacciones y maximizando el potencial de colaboración.



El aplicativo web no solo facilitó la planificación y coordinación previa al evento, sino que también generó un impacto tangible en la generación de oportunidades de negocio y colaboración. Los 137 registros, las 43 solicitudes de reunión y las 10 citas exitosas son testimonio del éxito de esta herramienta tecnológica en potenciar las conexiones estratégicas dentro del dinámico ecosistema empresarial.

Ronda de inversión

El clímax del evento culminó en una emocionante Ronda de Inversión, donde las siete entidades más votadas tuvieron la oportunidad de presentar sus pitches y competir por posibles inversiones. Este enfoque estratégico no solo consolidó la calidad de las oportunidades de inversión presentadas, sino que también aseguró que cada entidad seleccionada tuviera la atención y consideración que merece.


APRENDER - CONECTAR - I






CONECTAR
CONECTAR


FIND
juan@findin
@findink_offi

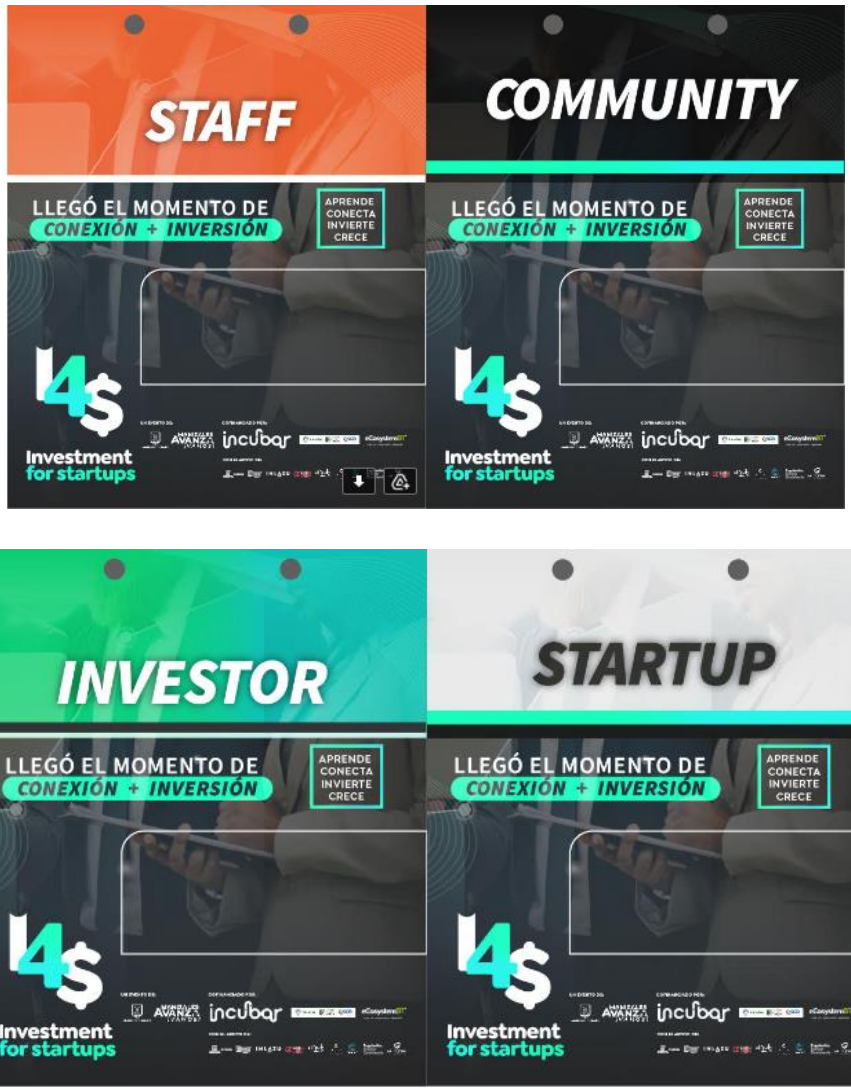








Cabe mencionar que, en el marco del evento de inversión, se implementó una estrategia visual innovadora para diferenciar y facilitar la interacción entre los distintos públicos presentes. Mediante el uso de escarapelas, hemos categorizado a los participantes en cuatro segmentos clave: staff, investors, startups y community. Esta distinción no solo añadió un toque de organización y eficiencia al evento, sino que también sirvió como herramienta visual para una identificación rápida y precisa.



Para respaldar esta iniciativa, se desarrolló una base de datos que contiene el registro de cada participante, clasificándolos según su categoría designada. Esta base de datos no solo facilita la gestión y coordinación logística, sino que también garantiza una experiencia personalizada y adaptada a las necesidades específicas de cada tipo de público

ANEXO: Base de datos Asistentes I4S Startups + investor + Community

En conjunto, la Rueda de Inversión se estableció como un espacio dinámico y enriquecedor, donde la combinación de presentaciones, workshops y paneles brindó una experiencia completa tanto para inversionistas como para emprendedores. La gestión meticulosa y la diversidad de actividades contribuyeron a posicionar este evento como un referente en el impulso y fortalecimiento del ecosistema de inversión y emprendimiento.

Impacto en las empresas participantes

La Rueda de Inversión no solo fue un evento puntual, sino un punto de convergencia estratégica que marcó un hito en la evolución del ecosistema empresarial. Desde la meticulosa gestión de participantes hasta la ejecución de la muestra empresarial y los espacios educativos y de inversión, cada componente se entrelazó para crear una experiencia integral y enriquecedora. La importancia de tales iniciativas no solo reside en la canalización de recursos financieros hacia startups prometedoras, sino en la transformación sostenida del tejido empresarial. La Rueda de Inversión se establece como un agente activo de cambio, generando conexiones valiosas, fomentando la diversidad y propiciando un entorno propicio para la innovación. Su impacto trasciende el ámbito transaccional para convertirse en un impulsor fundamental de la reconfiguración y el fortalecimiento continuo del panorama empresarial. Este evento demostró que, al reunir a inversores, startups y expertos, se puede gestar un ecosistema donde las oportunidades florecen y las sinergias se convierten en el motor del progreso. La intersección de conocimiento, inversión y visión estratégica en la Rueda de Inversión no solo consolida su éxito, sino que sienta las bases para un futuro empresarial más vibrante, resiliente e innovador. Así, reafirmamos la convicción de que eventos estratégicos, como este, son no solo catalizadores de inversiones exitosas, sino forjadores activos del cambio empresarial que redefine los límites y posibilidades de nuestro ecosistema emprendedor.

Generar un impacto positivo en las empresas participantes en un evento como una rueda de negocios es de suma importancia, y esta relevancia se extiende más allá de las fronteras de estas empresas emergentes. Estos eventos no solo representan oportunidades únicas para las empresas, sino que también desempeñan un papel crucial en el fortalecimiento del ecosistema de innovación y el desarrollo económico y tecnológico de la región en general.

Al estimular la innovación y el emprendimiento, estos eventos actúan como verdaderos catalizadores del progreso. Las empresas, conocidas por su audacia y creatividad, son motores de innovación. Cuando estas empresas encuentran oportunidades de negocio y colaboración en un evento, están más motivadas para seguir innovando y desarrollando soluciones que puedan cambiar el juego en sus respectivos campos. Además, el impacto en las empresas también se traduce en un crecimiento empresarial significativo. Las oportunidades de negocio que surgen de la participación en una rueda de negocios pueden ser el trampolín que necesitan para alcanzar nuevos niveles de éxito. Esto puede incluir un aumento en la base de clientes, mayores ventas, inversión de capital, expansión de operaciones y, en última instancia, el desarrollo sostenible de estas empresas.

La importancia de generar un impacto en startups se refleja en la formación de redes de contactos y alianzas estratégicas, estos eventos brindan a las empresas acceso a una red de contactos valiosa, estableciendo relaciones con otros empresarios, inversionistas y colaboradores potenciales puede llevar a la formación de alianzas estratégicas que fortalezcan la posición de las empresas en el mercado y le den una ventaja competitiva. Asimismo, la interacción con actores clave del ecosistema de innovación proporciona a las empresas la oportunidad de aprender y desarrollarse. Estas interacciones aceleran su curva de aprendizaje y mejoran sus conocimientos y habilidades, lo que es esencial para su crecimiento continuo.

Generar un impacto positivo en las empresas participantes no solo beneficia a estas empresas emergentes, sino que también contribuye al crecimiento y fortalecimiento del ecosistema de innovación local y al desarrollo económico y tecnológico de la región en general. Las empresas son agentes de cambio, y su éxito repercute en toda la comunidad empresarial y tecnológica.

A continuación, se anexa cuadro resumen del avance de cada una de las actividades contempladas dentro del convenio:

ACTIVIDADES ESPECÍFICAS

No.	ACTIVIDAD	ACCIONES REALIZADAS	EVIDENCIAS
1.	**Impulso a la inversión en ACTI**		
1.1	Jornada de sensibilización en ACTI	La presente actividad ya se encuentra desarrollada en un 100%	Reportada en la mensualidad de agosto de 2023
1.2	Definición de un (1) reto de innovación abierta	En un continuo esfuerzo colaborativo, hemos avanzado significativamente en la definición de un reto de innovación abierta que se alinea estrechamente con las áreas de Ciencia, Tecnología e Innovación (ACTI). Para lo cual, durante la presente mensualidad fue definido y resignificado el reto de innovación abierta en ACTI, y fue construido los Términos de Referencia para el lanzamiento del reto	Reportada en la mensualidad de octubre de 2023
1.3	Convocatoria para el desarrollo del reto de innovación.	La convocatoria de los solucionadores que harían parte del desarrollo del Reto de Innovación Abierta ACTI, fue finalizada el día 14 de noviembre de 2023, siendo inscritas 19 soluciones, y posterior a la evaluación por parte del comité evaluador, de acuerdo a los TDR de la convocatoria, fueron seleccionadas 10 soluciones para ser parte del Bootcamp y seleccionar la solución ganadora. En este sentido, durante la presente mensualidad se reportan las evidencias	Carpeta Drive: Entregables/Mes 5. Noviembre /Obj 1./ 1.2. Convocatoria para el desarrollo del reto de innovación. ANEXO: Adenda Reto ACTI ANEXO: Formulario de inscripción ANEXO: Piezas comunicacionales ANEXO: Estrategias de comunicación y desarrollo de webinar ANEXO: Correos electrónicos

		correspondientes a la presente actividad.	ANEXO: Formato de evaluación soluciones inscritas
1.4	Selección del reto de innovación	Durante la presente mensualidad se presentan avances en el desarrollo de la presente actividad, ateniendo que la convocatoria para el desarrollo del Reto de Innovación abierta, se encuentró abierta hasta el día 08 de noviembre de 2023 En el informe se describe el procesos por el cual se seleccionó el solucionador al reto de innovación abierta, por medio de bootcamp intensivo de dos días donde se desarrollaron diferentes actividades como expert class, mentor session, workshops y un demo day.	Carpeta Drive: Entregables/Mes 5. Noviembre /Obj 1./ 1.4 ANEXO: Documentos Soluciones ANEXO: Formato evaluación reto ACTI ANEXO: BOOTCAMP ACTI MINUTO A MINUTO ANEXO: PPT Bootcamp ACTI dia 1 ANEXO: PPT Bootcamp ACTI dia 2 ANEXO: TOOLKITS BOOTCAMP ANEXO: PPT_ElevarInversion_SectorPrivadazales y Caldas ANEXO: PPT_ICCManizales ANEXO: PPT_IDC_Caldas_URosario ANEXO: REGISTRO FOTOGRAFICO BOOTCAMP ACTI ANEXO: Herramienta Evaluacion Demo Day ACTI ANEXO: Evaluacion Demo Day ACT
1.5	Socialización de resultados/ reconocimientos	Durante la presente mensualidad no se presentan avances en el desarrollo de la presente actividad, atendiendo que se están consolidando los resultados obtenidos durante el Bootcamp llevados a cabo los días 18 y 19 de noviembre de 2023, la cual será reportada en la mensualidad de diciembre de 2023.	No Aplica
2.	Articulación de la oferta científica y el sector productivo		
2.1	Vinculación a los eventos de apertura y cierre de la semana de ciencia, tecnología e innovación	La presente actividad ya se encuentra desarrollada en un 100%	Reportada en la mensualidad de septiembre de 2023
2.2	Realización de una feria que articule el sector productivo y la oferta científica	La presente actividad ya se encuentra desarrollada en un 100%	Reportada en la mensualidad de septiembre de 2023

	de las universidades		
2.3	Articulación al concurso de apropiación social organizado por el SUMA en el marco de la semana de ciencia, tecnología e innovación	La presente actividad ya se encuentra desarrollada en un 100% Durante el periodo de informe se realizó proceso de seguimiento para garantizar la entrega oportuna del incentivo económico a los beneficiarios del concurso de apropiación social del conocimiento en el marco de la semana de ciencia, tecnología e innovación.	Reportada en la mensualidad de octubre de 2023 Seguimiento entrega de beneficios Carpeta Drive: Entregables/Mes 5. Noviembre /Obj 2./ 2.3 ANEXO: Incubar - Instrucciones para reclamar beneficio otorgado MARIANA ESCOBAR ANEXO: Incubar - Instrucciones para reclamar beneficio otorgado ELIANA ELISA MUÑOZ ANEXO: Incubar - Instrucciones para reclamar beneficio otorgado LAURA GARCIA ANEXO: Documentos Legales Beneficiarios Concurso de apropiación social del conocimiento
3.	**Soluciones para el avance de la ciudad como territorio inteligente**		
3.1	Vinculación del clúster TIC.	De acuerdo a lo conversado con la Alcaldía de Manizales, el Clúster TIC ha sostenido sesiones de socialización interna con el gobierno municipal para discutir la colaboración en la generación de soluciones destinadas a impulsar la ciudad hacia un territorio inteligente. Durante estas interacciones, se han realizado acercamientos para comprender mejor las necesidades específicas de la ciudad en su camino hacia la transformación digital. Así, durante el presente periodo de ejecución, se realizaron diferentes mesas de trabajo para la definición y validación de la pregunta orientadora para la definición del reto de innovación Mantix.	Carpeta Drive: Entregables/Mes 5. Noviembre/Obj 3./ 3.1. Vinculación Cluster TIC ANEXO: Documento vinculación Clúster TIC
3.2	Socialización del diagnóstico de Manizales dentro del modelo de madurez de	En las diferentes mesas de trabajo sostenidas con las personas involucradas en el proceso desde el Clúster MANTIX de Manizales, y con el fin de realizar la resignificación del reto	Carpeta Drive: Entregables/Mes 5. Noviembre/Obj 3./ 3.2. Socialización del diagnóstico de Manizales dentro del modelo de madurez de ciudades inteligentes.

	ciudades inteligentes.	de innovación abierta, se socializó el documento de Manizales dentro del modelo de madurez de ciudades inteligentes, de acuerdo a las necesidades y restos planteados de ciudad, y así identificar y definir un reto específico de innovación abierta que tenga como resultado una solución tecnológica.	ANEXO: Análisis Documento Modelo de Madurez Ciudades Inteligentes ANEXO: Acta de Reunión
3.3	Definición de un reto de innovación abierta que tenga como resultado una solución tecnológica que le permita a la ciudad avanzar en el camino hacia una ciudad inteligente.	Durante el desarrollo de la presente mensualidad, se sostuvieron mesas de trabajo con el clúster MANTIX, para la resignificación del reto, de acuerdo a las necesidades planteadas desde el cluster y los principales retos definidos desde el modelo de madurez de ciudades inteligentes. Para lo cual, en el presente periodo se desarrollaron los Términos de Referencia para el lanzamiento del reto de innovación abierta, dando así, inicio a la convocatoria el día 23 de noviembre de 2023.	Carpeta Drive: Entregables/Mes 5. Noviembre/Obj 3./ 3.3. Definición de un reto de innovación abierta que tenga como resultado una solución tecnológica que le permita a la ciudad avanzar en el camino hacia una ciudad inteligente Anexo. TDR_Reto Manizales Territorio TIC
3.4.	Convocatoria para el desarrollo de los retos de innovación	El día 16 de noviembre de 2023 se realizó el lanzamiento del reto de innovación abierta, específicamente relacionada para las empresas / empresarios del clúster Mantix. Así, una vez abierta la convocatoria fueron realizadas todas las actividades necesarias para su divulgación y conocimiento por las partes interesadas del cluster, en donde se realizó el envío de mailling y piezas comunicaciones mediante correo electrónico a las empresas / empresarios que hacen parte del clúster TIC de Manizales, así mismo, el día 24 de noviembre de 2023, se realizó una jornada de socialización y sensibilización al cluster, para la participación al desarrollo del reto. Sin embargo, no se contó con la respuesta positiva e inscripción por parte de estos empresarios, por lo cual, la estrategia para la solución del reto, será de manera más focalizada a las empresas / empresarios inscritos e interesados en participar del reto.	Carpeta Drive: Entregables/Mes 5. Noviembre/Obj 3./ 3.4. Convocatoria para el desarrollo de los retos de innovación Anexo. Piezas gráficas comunicacionales Anexo. Adenda TDR_Reto Mantix Anexo. Correos electrónicos invitación para participar del Reto Anexo. Formulario de Registro Anexo. Registro fotográfico y ppt socialización Reto Mantix

3.5	Selección de los retos de innovación	Durante la presente mensualidad no se presentan avances en el desarrollo de la presente actividad, teniendo en cuenta que, atendiendo la poca participación e interés de las empresas / empresarios para el desarrollo del reto de innovación abierta, la estrategia para la solución del reto, será de manera más focalizada a los inscritos e interesados en participar del reto, por lo cual es necesario realizar un ajuste metodológico. La presente actividad será reportada en la mensualidad de diciembre de 2023.	No Aplica
3.6	Socialización de resultados/reconocimientos	Durante la presente mensualidad no se presentan avances en el desarrollo de la presente actividad, la cual será reportada en la mensualidad de diciembre de 2023.	No Aplica
4.	**Espacios de articulación y fortalecimiento de las Startup de la ciudad**		
4.1	Definición del concepto del evento	La presente actividad ya se encuentra desarrollada en un 100%	Reportada en la mensualidad de septiembre de 2023
4.2.	Definición de una agenda del evento	La presente actividad al mes de octubre se encontraba realizada y ejecutada al 80%. En el mes de noviembre se definió la agenda definitiva del evento	Carpeta Drive: Entregables/Mes 5. Noviembre/Obj 4./ 4.1 Definición de una agenda del evento ANEXO: Agenda Evento I4S
4.3	Convocatoria a startups interesadas en participar en el evento	La presente actividad ya se encuentra desarrollada en un 100%	Reportada en la mensualidad de octubre de 2023
4.4	Difusión del evento	En el transcurso del mes de noviembre se desarrolló actividades de difusión para el evento "Investment for Startups (I4S)" se llevo a cabo plan de comunicaciones, piezas y videos para su difusión	Carpeta Drive: Entregables/Mes 5. Noviembre/Obj 4./ 4.4 Difusión del evento ANEXO: PIEZAS GRÁFICAS ANEXO: PACK EVENTO ANEXO: COMUNICACIONES ANEXO: VÍDEOS I4S
4.5	Logística del evento	El operador logístico desempeñó un papel crucial al proporcionar una gestión integral y adecuación del espacio, coordinación de actividades logísticas, suministro de pantallas para el desarrollo de las actividades, diseño	Carpeta Drive: Entregables/Mes 5. Noviembre/Obj 4./ 4.5 Logística del evento ANEXO: Evidencia fotográfica evento I4S

		y disposición de stands para la muestra empresarial de startups, así como la provisión de materiales e insumos esenciales para la realización del evento.	
4.6.	Asesoría a startups participantes en ronda con inversionistas	Las startups tuvieron la oportunidad de participar en sesiones de formación especializadas, diseñadas para abordar aspectos cruciales relacionados con el éxito en el ámbito de la inversión. Se realizó una cápsula formativa se centró en temas clave, como la creación de un pitch efectivo, la estructura de un investor deck, términos de acuerdos (term sheets) y otros temas relevantes.	Carpeta Drive: Entregables/Mes 5. Noviembre /Obj 4./ 4.6 ANEXO: Evidencia Grupo WhatsApp ANEXO: PIEZA CAPSULA DE PITCH ANEXO: Registro Cápsula de Pitch ANEXO: Template Deck generico LINKU ANEXO: Agenda asesores I4S ANEXO: Actas de asesorías I4S ANEXO: Cartas de compromiso
4.7	Gestión de speakers/ conferencistas	Se coordinaron servicios de transporte aéreo desde sus respectivas ciudades de origen hasta Pereira, y luego, servicios terrestres desde el aeropuerto de Pereira hasta la ciudad de Manizales y viceversa. Una vez en Manizales, se garantizó el hospedaje y alimentación de Mónica Ricardo de EF Ventures, Daniel Acosta de Legalnova | Metanova, Alejandro Ortiz de Üfund y Alejandro Gutiérrez de LinkU Ventures en el Aparta hotel Millennials, garantizando que pudieran enfocarse plenamente en compartir sus conocimientos y experiencias durante el evento.	Carpeta Drive: Entregables/Mes 5. Noviembre /Obj 4./ 4.7 ANEXO: E-Ticket speaker
4.8	Gestión de inversionistas	Se llevó a cabo un proceso meticuloso de registro a través de un formulario, resultando en la inscripción de 22 inversionistas que participaron activamente en el evento.	Carpeta Drive: Entregables/Mes 5. Noviembre /Obj 4./ 4.8 ANEXO: RESPUESTAS FORMULARIO_PARA_INVERSIONISTAS_I4S
4.9	Medición de resultados del evento	Durante la presente mensualidad no se presentan avances en el desarrollo de la presente actividad, pero teniendo en cuenta que el día 23 de noviembre de 2023 se realizó el evento y no hay un apartado donde se relacione el desarrollo del mismo, los anexos que	Carpeta Drive: Entregables/Mes 5. Noviembre /Obj 4./ 4.9 ANEXO: Base de datos de invitaciones ANEXO: Entidades registradas en el aplicativo rueda de negocios

		se relacionan serán parte de la medición de resultados del evento.	ANEXO: Diferenciación empresarial a partir de la innovación. ANEXO: Vehículos de Inversión Venture Capital. ANEXO: PRESENTACIÓN SALÓN APRENDE ANEXO: PRESENTACIÓN SALÓN INVIERTE ANEXO: Presentación ÜFund ANEXO: Base de datos Asistentes I4S Startups + investor + Community

ACTIVIDADES GENERALES:

No	Obligaciones	Acciones realizadas
1.	Aportar en efectivo la suma de **CINCUENTA MILLONES SETECIENTOS SESENTA Y CUATRO MIL DOSCIENTOS OCHENTA Y SEIS PESOS ($50.764.286)** para la ejecución del convenio interadministrativo.	Durante la presente mensualidad se han desarrollado actividades comprometidas como contrapartidas para la ejecución del presente convenio.
2.	Entregar informes parciales 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.	Se realiza la entrega del informe de actividades correspondiente al periodo de noviembre 1 - noviembre 30 de 2023.
3.	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 conviniente tendrá máximo dos días para devolverlas firmadas.	Se remiten las actas correspondientes en los tiempos indicados.
4.	Dentro de los dos (2) 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 de este. Lo anterior con el fin de cumplir estrictamente con lo estipulado en el Decreto 103 de 2015 en sus artículos 6 y 7.	Se presenta garantía exigida en el convenio, de acuerdo con los riesgos definidos y se realiza la correspondiente publicación en el SECOP II. Compañía Aseguradora: SEGUROS DEL ESTADO S.A Número: 10000047965821
5.	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.	Se remite certificado de paz y salvo firmado por el revisor fiscal.

6.	Dar los créditos a la Alcaldía de Manizales- Secretaría de TIC Y Competitividad, dentro de cada de las actividades desarrolladas a través del convenio, teniendo en cuenta que se trata de actividades financiadas por la Alcaldía de Manizales, a través de la Secretaría TIC y Competitividad y la entidad conviniente.	Se han desarrollado acciones de difusión de las diferentes actividades contempladas en el convenio donde se le da los créditos a la Alcaldía de Manizales- Secretaría de TIC Y Competitividad
7.	Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se requieran para la adecuada ejecución del convenio; no existirá ningún tipo de subordinación con el contratista y sus terceros por parte de la Administración Municipal	Para del periodo evaluado, no se presentan soportes para esta actividad.
8.	Entregar a la Secretaría 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 del periodo evaluado, no se presentan soportes para esta actividad.
9.	Permitir la vigilancia y control por parte del MUNICIPIO, a través del supervisor que se designe para el efecto.	Se ha permitido la vigilancia y control por parte del Municipio de Manizales.
10.	Invertir los recursos entregados para la ejecución del presente convenio de conformidad con las normas legales vigentes que le sean aplicables y de acuerdo con lo presentado en la propuesta.	Durante la presente mensualidad se han invertido los recursos para la ejecución del presente convenio, conforme a las normas legales vigentes.
11.	Utilizar las herramientas e indicadores que permitan medir el avance y el impacto de cada una de las actividades ejecutadas.	Se adjunta cronograma proyectado para la ejecución de actividades del convenio.
12.	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.	El convenio se viene ejecutando conforme a la propuesta presentada, para lo cual en el periodo de informe, se avanzó en la fase de planeación y articulación de las diferentes actividades contempladas.
13.	Informar oportunamente al Municipio sobre eventualidad que pueda surgir y que implique retraso en el desarrollo del convenio.	No se presentaron eventualidades que impliquen retraso en el desarrollo del convenio.
14.	Realizar un adecuado manejo financiero de los recursos que desembolsa la Alcaldía de Manizales, los cuales solo deben ser utilizados para el desarrollo de las actividades contenidas en la propuesta y en las obligaciones del convenio. Para lo cual se debe presentar un informe de la ejecución financiera con sus respectivos soportes.	A la fecha del presente informe, se ha realizado el desembolso del mes de septiembre por parte de la Alcaldía de Manizales
15.	El conviniente debe darle aplicación al artículo 50 de la ley 2195 de 2022, por medio de la cual se adoptan medidas de transparencia, prevención y	La ejecución del presupuesto de ingresos y costos del programa se registra en la contabilidad de la entidad en el centro de costos 038005.

	lucha contra la corrupción, cuando ésta le sea atribuible.	
16.	Desarrollar en articulación con el área de comunicaciones de la ALCALDÍA DE MANIZALES, las estrategias de comunicación que hacen parte de las actividades específicas del convenio, así como asegurar el uso de la imagen institucional de la alcaldía de Manizales en piezas publicitarias, listados de asistencia y documentos referentes al contrato, entre otros.	No se han iniciado las acciones de difusión de las diferentes actividades contempladas para el convenio.

CUADRO DE INDICADORES

ACTIVIDAD	SUB-ACTIVIDADES	META (PRODUCTO ENTREGABLE)	INDICADOR	VALOR DEL INDICADOR
1. Impulso a la inversión en ACTI	1.1 Jornada de sensibilización en ACTI	No. Eventos de Sensibilización en ACTI	Listado de asistencia a evento	100%
	1.1 Definición de un (1) reto de innovación abierta	Soportes reunión sostenida para el entendimiento de la problemática.	No. reuniones de entendimiento sostenidas	100%

		Reto de innovación abierta definido.	No. retos definidos	100%
	1.2 Convocatoria para el desarrollo del reto de innovación.	Soporte de asistencia a evento	No. Eventos de sensibilización en ACTI	100%
		Términos de Referencia aprobados	No. Términos de Referencia	100%
		Listado de Solucionadores	No. Listados	100%
	1.3 Selección del reto de innovación	Soluciones a reto de innovación seleccionado	No. retos seleccionados	100%
	1.4 Socialización de resultados/reconocimientos	Difusión de resultados	No. espacios de socialización y reconocimiento	0%
2. Articulación de la oferta científica y el sector productivo	2.1 Vinculación a los eventos de apertura y cierre de la semana de ciencia, tecnología e innovación	Actividades apoyadas en el evento de apertura	No. de actividades apoyadas	100%
		Actividades apoyadas en el evento de cierre	No. de actividades apoyadas	100%
		Listado de participantes en evento de apertura y cierre	No. listados de participantes	100%
	2.2 Realización de una feria que articule el sector productivo y la oferta científica de las universidades	Definición de la oferta científica	No. bases de datos	100%
		Convocatoria/selección de empresas	No. bases de datos	100%
		Encuentros de articulación	No. encuentros	100%

	2.3 Articulación al concurso de apropiación social organizado por el SUMA en el marco de la semana de ciencia, tecnología e innovación	Entrega de reconocimientos	No. reconocimientos	100%
3. Soluciones para el avance de la ciudad como territorio inteligente	3.1 Vinculación del cluster TIC.	Convocatoria participación cluster TIC	No. herramientas para convocatoria	100%
	3.2 Socialización del diagnóstico de Manizales dentro del modelo de madurez de ciudades inteligentes.	Actas de reunión con el Sector TIC	No. actas de reunión	100%
	3.3 Definición de un reto de innovación abierta que tenga como resultado una solución tecnológica que le permita a la ciudad avanzar en el camino hacia una ciudad inteligente.	Reto de innovación abierta definido	No. retos definidos	100%
	3.4 Convocatoria para el desarrollo de los retos de innovación	Soporte de asistencia a evento	No. Eventos de sensibilización en ACTI	100%
		Términos de Referencia aprobados	No. Términos de Referencia	100%
		Listado de Solucionadores	No. Listados	100%
	3.5 Selección de los retos de innovación	Solución a retos de innovación seleccionados	No. retos seleccionados	0%
	3.6 Socialización de resultados/reconocimientos	Difusión de resultados	No. espacios de socialización	0%

			y reconocimiento	
4. Espacios de articulación y fortalecimiento de las Startup de la ciudad	4.1 Definición del concepto del evento	Documento que contiene la descripción del concepto del evento	No. documentos con el concepto	100%
	4.2 Definición de una agenda del evento	Agenda para el día del evento Anexar.	No. agendas	100%
	4.3 Convocatoria a startups interesadas en participar en el evento	Listado de startups participantes en el evento Anexar	No. startups participantes en el evento	100%
	4.4 Difusión del evento	Estrategias de difusión del evento	No. estrategias de difusión	100%
	4.5 Logística del evento	Gestión del espacio	No. espacios gestionados	100%
		Gestión de permisos para la realización del evento	No. permisos	100%
		Coordinación de actividades durante el evento	No. eventos realizados	100%
	4.5 Asesoría a startups participantes en ronda con inversionistas	Listado soporte de acompañamiento	No. soportes de acompañamiento	100%
	4.6 Gestión de speakers/ conferencistas	Conferencistas/ speakers gestionados	No. conferencistas/speakers gestionados	100%
	4.7 Gestión de inversionistas	Inversionistas gestionados	No. inversionistas gestionados	100%

	4.8 Medición de resultados del evento	Herramienta de medición de impacto del evento diligenciada	No. herramientas de medición	0%

ELABORADO POR:	APROBADO POR:	FECHA DE ELABORACIÓN:
JONNY ALEJANDRO MUÑOZ Coordinador de Programa INCUBAR	**CLAUDIA BENAVIDES SALAZAR** Directora Ejecutiva INCUBAR	NOVIEMBRE DE 2023