

CUARTO INFORME OPERACIÓN 16° CONCURSO CAPITAL SEMILLA

CONTRATO N°4600080039 DE 2019

FECHA: junio 30 de 2019

CONTRATANTE:	Municipio de Medellín – Secretaria de Desarrollo Económico
CONTRATISTA:	Escuela de Capacitación Laboral Escala y Cía. Ltda.
NIT:	811.007.550 - 3
REPRESENTANTE LEGAL:	Diego Alejandro Gómez Zuluaga
CEDULA DEL REPRESENTANTE LEGAL:	1.128.274.706
OBJETO:	Prestación de Servicios para el apoyo a la creación de nuevas ideas de negocio a través de la etapa de ideación y pre incubación (Operación 16° Concurso Capital Semilla – Alcaldía de Medellín)
VALOR:	Mil cuatrocientos setenta y ocho millones treinta y tres mil pesos m/l (\$1.478.033.000)
DURACIÓN:	10 meses
FECHA DE INICIO:	1 de marzo de 2019
FECHA DE TERMINACIÓN:	31 de diciembre de 2019
SUPERVISIÓN DE CONTRATO:	José María Pérez Lora

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	7
1. INFORME TÉCNICO DEL CONTRATO	8
1.1. Alcance y Ejecución	8
1.2. Aprobación de piezas publicitarias	14
2. INFORME ADMINISTRATIVO	17
2.1. Seguimiento proceso administrativo	17
2.2. Verificación del Talento Humano	21
2.3. Verificación del Pago de la Seguridad Social.	22
3. INFORME FINANCIERO	27
4. 16° CONCURSO CAPITAL SEMILLA	31
4.1. Estrategias de difusión y promoción	31
4.1.1. Brigadas de difusión y promoción	31
4.1.2. Boletines virtuales Capital Semilla	33
4.1.3. Otros medios de Difusión y promoción	35
4.1.3.1. Facebook mi Negocio	35
4.1.3.2. Google ADS	36
4.1.3.3. Contacto de Remarketing	36
4.2. Inscripciones de iniciativas al 16° Concurso Capital Semilla	37
4.3. Proceso de evaluación de las iniciativas	42
4.3.1. Consideraciones generales para la evaluación	43
4.3.2. Evaluadores seleccionados	46
4.4. Participantes seleccionados segunda fase	46
4.5. Entrenamiento Modelo de Negocios	50
4.5.1. Metodología Lean Startup	50
4.5.2. Metodología Lean Canvas	50
4.5.3. Metodología Job to be done	50
4.5.4. Metodología Curso Virtual	55
4.5.5. Encuestas de satisfacción Modelo de Negocios	57
4.6. Proceso de evaluación Modelos de Negocio	60
4.7. Participantes Seleccionados visita domiciliaria	68
4.8. Participantes Seleccionados entrenamiento pitch	70
4.9. Entrenamiento en Pitch	72
4.9.1. Encuestas de satisfacción Pitch	74

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Medición componentes de operación 16° Concurso Capital Semilla	9
Tabla 2. Relación de los comités desarrollados	17
Tabla 3. Relación personal contratado	21
Tabla 4. Equipo de Apoyo	21
Tabla 5. Relación pago seguridad social	22
Tabla 6. Relación Personal autorizado - evaluadores ideas de negocio	23
Tabla 7. Relación Personal – Entrenadores Modelos de negocio	24
Tabla 8. Relación Personal – Evaluadores Modelos de negocio	24
Tabla 9. Relación Personal – Visitas Domiciliarias	26
Tabla 10. Relación Personal – Entrenadores Pitch	26
Tabla 11. Ejecución presupuestal	27
Tabla 12. Charlas de sensibilización – Socializaciones	31
Tabla 13. Resultados estrategias de difusión y promoción	37
Tabla 14. ¿Cómo se enteró del concurso?	39
Tabla 15. Categoría convocatoria	39
Tabla 16. Sexo de los participantes	40
Tabla 17. Discapacidad	40
Tabla 18. Etnia	41
Tabla 19. Comuna del participante	41
Tabla 20. Colores para identificar potencial de las iniciativas presentadas	42
Tabla 21. Criterios de evaluación línea de innovación	44
Tabla 22. Criterios de evaluación línea de oportunidad	45
Tabla 23. Relación evaluadores ideas presentadas	46
Tabla 24. Categoría convocatoria	47
Tabla 25. Sexo de los participantes	47
Tabla 26. Discapacidad	48
Tabla 27 Sector de la iniciativa	48
Tabla 28 Comuna del participante	49
Tabla 29. Horarios y lugares de los entrenamientos	52
Tabla 30. Resultados encuesta de satisfacción	58
Tabla 31. Acciones para el mejoramiento según encuesta de satisfacción Modelo de Negocion	59
Tabla 32. Criterios de evaluación modelos de negocio. Innovación	61
Tabla 33 Criterios de evaluación modelos de negocio. Oportunidad	65
Tabla 34. Calificación visita domiciliaria	68

Tabla 35. Línea de emprendimiento	68
Tabla 36. Sector Económico de las 200 iniciativas	69
Tabla 37. Discapacidad de las 200 iniciativas	69
Tabla 38 Línea de emprendimiento 150 iniciativas seleccionadas pitch	70
Tabla 39 Sector Económico de las 150 iniciativas seleccionadas	70
Tabla 40 Proyectos con enfoque y/o de emprendedores con discapacidad de las 150 iniciativas seleccionadas	71
Tabla 41. Comunas de las 150 iniciativas seleccionadas	71
Tabla 42. Horarios y lugares de los entrenamientos en Pitch	73
Tabla 43. Resultados encuesta de satisfacción entrenamiento en pitch	75

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Piezas de convocatoria 16° Concurso Capital Semilla	15
Ilustración 2. Charlas de Sensibilización	32
Ilustración 3. Boletines virtuales Capital Semilla	33
Ilustración 4. Población impactada	35
Ilustración 5. Inscripción 16° Concurso Capital Semilla	38
Ilustración 6. Ruta de entrenamiento Modelo de Negocios	51
Ilustración 7. Registro fotográfico Sesión 0	53
Ilustración 8. Entrenamiento en modelo de Negocios	54
Ilustración 9. Plataforma virtual (pantallazos)	56
Ilustración 10. Calificación del servicio encuesta de satisfacción	58
Ilustración 11. Ruta de entrenamiento Pitch	72
Ilustración 12. Registro fotográfico entrenamiento en Pitch	74
Ilustración 13. Calificación del servicio encuesta de satisfacción pitch	76

LISTA DE ANEXOS

- Anexo 1. Actas
- Anexo 2. Plan de trabajo PHVA
- Anexo 3. Piezas de Comunicación 16° convocatoria Capital Semilla
- Anexo 4. Registro fotográfico
- Anexo 5. Planillas de seguridad social equipo base
- Anexo 6. Ejecución Presupuestal
- Anexo 7. Eventos de sensibilización.
- Anexo 8. Boletines Virtuales
- Anexo 9. Plan Difusión, Promoción e Inscripción al concurso.
- Anexo 10. Base de datos participantes del 16° Concurso Capital Semilla
- Anexo 11. Base de datos proyectos evaluados
- Anexo 12 Comunicado con los 1,210 proyectos seleccionados
- Anexo 13 Memorias entrenamiento Modelo de negocios
- Anexo 14. Evidencias proceso de entrenamiento Modelo de Negocio
- Anexo 15. Base de datos emprendedores certificados en el entrenamiento de Modelo de Negocios
- Anexo 16. Encuestas de Satisfacción del entrenamiento en Modelo de Negocio
- Anexo 17. Manual de Evaluación Modelos de Negocios
- Anexo 18. Base de datos modelos de negocio evaluados
- Anexo 19. Instructivo visitas domiciliarias
- Anexo 20. Comunicado selección 200 iniciativas
- Anexo 21. Base de datos iniciativas visitadas
- Anexo 22. Documentos de Verificación de la Policía, Contraloría y Procuraduría
- Anexo 23. Base de datos 150 iniciativas en entrenamiento en Pitch
- Anexo 24. Evidencias del proceso de entrenamiento en Pitch
- Anexo 25. Encuesta de satisfacción entrenamiento en Pitch

INTRODUCCIÓN

Con el objetivo de informar sobre los resultados en la operación del 16° Concurso Capital Semilla, soportado en el Contrato N° 4600080039 de 2019 con corte al 30 de junio de 2019. Este informe de avance da cuenta de todas las actividades realizadas por la Escuela de Capacitación Laboral - Escala, con sus logros y recomendaciones de mejora para próximas convocatorias.

En este documento se describen las actividades desarrolladas en la etapa de alistamiento, promoción y difusión, entrenamiento en modelo de negocios, selección visitas de los mejores 200 proyectos, domiciliarias y entrenamiento en pitch según plan de trabajo en la versión No 2 de la operación del concurso en su versión N° 16.

Objetivo General

Presentar resultados de las actividades realizadas en el marco del proyecto Operación del 16° Concurso programa Capital Semilla Soportado en el Contrato N° 4600080039 de 2019.

Objetivo Específico

Presentar resultados de todas las actividades realizadas a la fecha conforme al plan de trabajo versión No 2 aprobado.

Presentar caracterización de los participantes en cada una de las fases del concurso

1. INFORME TÉCNICO DEL CONTRATO

Operar el 16° Concurso Capital Semilla 2019, en las fases de promoción, difusión, inscripción, selección divulgación y acompañamiento empresarial a los 100 ganadores del concurso, con la puesta en marcha de las ideas ganadoras fortaleciendo a los emprendedores en las áreas técnica, financiera, contable, administrativa, de mercadeo, jurídica y coaching personal; así como entregar, garantizar y hacer seguimiento al incentivo económico correspondiente a cada ganador.

1.1. Alcance y Ejecución

El contrato dio inicio el día 01 de marzo de 2019, Durante la ejecución se han realizado las siguientes actividades

- Se presentó hojas de vida del equipo base para la aprobación de la Secretaría de Desarrollo Económico, con respuesta favorable en correo electrónico del día jueves 7 de abril. Ver Tabla 3. Relación personal contratado
- Se presentó para la aprobación de la secretaria de desarrollo económico todo el paquete comunicacional (afiches, banners, e-card, separadores, plegables, entre otros) para poder hacer la promoción y difusión del programa.
- Se realizaron comités de inicio del contrato y de seguimiento.
- En los meses de marzo y abril se hicieron las actividades de Promoción, difusión e inscripción para 16° Concurso Capital Semilla en las diferentes comunas del municipio de Medellín y sus corregimientos con los diferentes aliados del ecosistema emprendedor de la ciudad como: instituciones de educación superior - IES, Centros de Desarrollo Empresarial Zonal – CEDEZOS, entre otros
- En el mes de abril se cerró la convocatoria con 2,518 inscritos
- Se realizó proceso de evaluación de las iniciativas presentadas al 16° Concurso Capital Semilla
- Se realizó comité 4 de selección de las iniciativas que pasan a la fase de entrenamiento en Modelo de Negocio. Pasan a entrenamiento 1,210 emprendimientos
- Se realiza el entrenamiento en Modelo de Negocios
- Se realiza evaluación de 670 ideas de negocio que presentaron Modelo de negocio, lean canvas y video de 90 segundos.
- Se realizaron visitas domiciliarias a 200 emprendimientos seleccionados
- Se realizó entrenamiento en pitch a 150 emprendimientos seleccionados

Anexo 1. Actas

Tabla 1. Medición componentes de operación 16° Concurso Capital Semilla

	PLAN DE TRABAJO																																			
	PROGRAMA CAPITAL SEMILLA																																			
	ESCUELA DE CAPACITACION LABORAL SOCIEDAD LTDA ESCALA																																			
N O	ACTIVIDAD	UNIDA D DE MEDID A	CANT	RESPON SABLE	FECHA INICIO	FECHA DE TERM.	CAN.	% DE EJEC.	EJECUCION																											
									MARZO	ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOS.		SEP.		OCT.		NOV.		DIC.										
									SEMANAS																											
									1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
	COMPONENTE 1: OPERACIÓN DEL CONCURSO																																			
1	ALISTAMIENTO Y PLANEACION																																			
1. 1	Contrata ción de Personal	Person as	4	Represen tante Legal - Comunic aciones	1/3/19	30/3/19	4	100%																												
1. 2	Plan de Trabajo	Docum ento	1	Equipo de Trabajo	1/3/19	30/3/19	1	100%																												
1. 3	Propuest a Conceptu al y Grafica de la promoció n Difusión	Docum ento	1	Represen tante Legal - Comunic aciones	1/3/19	23/3/19	1	100%																												
2	PROMOCIÓN, DISFUSIÓN E INSCRIPCIÓN.																																			
2. 1	Toma a lugares y eventos públicos	Evento s	30	Equipo de Trabajo	20/3/19	20/4/19	30	100%																												
2. 2	Brigadas de Difusión	Brigada s	30	Equipo de Trabajo	20/3/19	20/4/19	30	100%																												

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

Anexo 2. Plan de trabajo PHVA

1.2. Aprobación de piezas publicitarias

Para el desarrollo del 16° Concurso Capital Semilla se diseñaron diferentes piezas publicitarias y comunicacionales utilizando la línea aprobada por la Alcaldía de Medellín, para los momentos acordes al proceso de socialización de la convocatoria con fines de sensibilizar a la comunidad de la ciudad de Medellín y sus corregimientos; sobre los beneficios que tiene el concurso para todos los emprendedores, además todo lo relacionado con cada uno de los procesos que tendrán los emprendedores para informar a los participantes sobre cada etapa del concurso.

Se utilizó el manual de identidad gráfica que la Alcaldía de Medellín desarrolló para el año 2019, para la adecuada utilización de los elementos como logotipo, tipografía y colores. Todo enmarcado en la estrategia de la Secretaría de Desarrollo Económico denominada “Buscando Talento” donde se dan a conocer a la población de la ciudad de Medellín toda la oferta con que cuenta tanto en empleo, emprendimiento, formación y financiación para todos sus habitantes

Ilustración 1. Piezas de convocatoria 16° Concurso Capital Semilla



Las anteriores piezas se utilizaron para diferentes estrategias de difusión. La imagen superior es el diseño del banner que se subió en la página de empresarismo.medellindigital.gov.co donde los emprendedores encontraban el formulario de inscripción al dar “Clic aquí”

La imagen inferior izquierda fue la utilizada para la impresión de los afiches que se enviaron a todo el ecosistema emprendedor de la ciudad y la imagen inferior derecha fue la utilizada para el pendón que se utilizó en los eventos más representativos de las socializaciones.

Anexo 3 Piezas de Comunicación 16° convocatoria Capital Semilla

Anexo 4. Registro fotográfico

2. INFORME ADMINISTRATIVO

2.1. Seguimiento proceso administrativo

Se realizaron cuatro comités durante el periodo de ejecución del 16° Concurso Capital Semilla, con el fin de tener una constante comunicación entre la Alcaldía y el operador del concurso.

Tabla 2. Relación de los comités desarrollados

No	Fecha	Lugar	Desarrollo
1	marzo 8 de 2019	Sala de reuniones, Secretaria de Desarrollo Económico – Alcaldía de Medellín.	<p>Presentación del equipo de trabajo por parte de ambas entidades, se presenta cada uno de los integrantes por parte de la Alcaldía y del operador Escala.</p> <p>Presentación del concurso Capital Semilla: Carolina profundiza los alcances del 16° concurso Capital Semilla, los componentes y las etapas del programa, alcances, requisitos para y metas que se esperan cumplir.</p> <p>Cronograma de trabajo: Se hace la presentación del cronograma de trabajo. Juan Felipe Villa encargado de la parte de sistemas de la Alcaldía, hace la presentación de la estrategia convocatoria Medellín Digital y el programa buscando Talentos.</p>
2	marzo 27 de 2019	Escala, Calle 6 sur 43 a – 200, oficina 1103	<p>Se presentó el avance del plan operativo en matriz PHVA, ejecución de cada ítem.</p> <p>Se presentó agenda y programación de socializaciones para la promoción y difusión del concurso en Cedezos y Universidades e Instituciones.</p> <p>Avance proceso de inscripción, emprendedores inscritos a la fecha.</p> <p>Se presenta informe de cada uno de los canales y medios ejecutados a la fecha, y el plan de medios que proyectado.</p>
3	abril 23 de 2019	Escala, Calle 6 sur 43 a – 200, oficina 1103	<p>El comité se dispuso a dar comienzo a la Reunión de cierre de inscripciones al concurso capital Semilla 16°.</p> <p>1. La fase de convocatoria para el 16° Concurso Capital Semilla inicio el 20 de marzo de 2019 y finalizo el 23 de abril de 2019 a las 11,59 pm.</p> <p>2. Durante las fechas mencionadas Escala, realizo actividades de promoción y difusión por diversos medios en las comunas y corregimientos de la ciudad de Medellín,</p>

			<p>llegando así a la mayor cantidad de personas interesadas posibles.</p> <p>3. Las plataformas de recolección de inscripciones del formulario se realizó por la página empresarismo.medellindigital.gov.co.</p> <p>4. Siendo las 11:59 pm del 23 de abril de 2019, (Hora oficial) en la Calle 6 sur No 43 a 200, Edificio Lugo, oficina 1103, la Escuela de Capacitación Laboral Sociedad Ltda operador del concurso Capital Semilla cierra las inscripciones a la versión 16° del Concurso Capital Semilla.</p> <p>En la plataforma de inscripción se reportaron momento del cierre 2518 registros.</p> <p>Siendo la primera inscripción la Cedula No. 43837535 y la última inscripción No 2518 la Cedula No 71.680.641</p>
4	abril 29 de 2019	Escala, Calle 6 sur 43 a – 200, oficina 1103	<p>Revisión pre-selección ideas ganadoras segunda fase, donde fueron 1210 ideas de negocio que pasaron la al fase de entrenamiento en Modelo de Negocio, el cual se realizara desde el 08 al 30 de mayo, conformados en de 22 grupos presenciales por sector económico y 1 grupo virtual, repartidos en 9 lugares de capacitación.</p>
5	mayo 29 de 2019	Cl. 17 43 F- 287 – Coworking Impact Hub Medellín	<p>Reunión comité técnico No 5, avance entrenamiento Modelo de Negocios, recepción Modelos de Negocios.</p> <p>Para el entrenamiento en Modelo de Negocios fueron habilitados 22 grupos presenciales y 2 grupos virtuales. En el entrenamiento virtual, reporta el total de emprendedores inscritos al curso virtual que suman 257.</p> <p>Se habló también de la recepción y entregables Modelos de Negocio, según cronograma este evento se realizara en una semana, la recepción de modelos de negocios estará habilitada hasta el 06 de junio del presente año hora final 11:59 pm.</p> <p>La información que deben de entregar los emprendedores son: el Modelo de Negocio, el lean Canvas y el video de 90 segundos. Escala habilitara el formulario de google drive para recepción de los Modelos de Negocio.</p>
6	junio 06 de 2019	Escala, Calle 6 sur 43 a – 200, oficina 1103	<p>Cierre entregables Modelo de Negocio 16° Concurso Capital Semilla.</p> <p>1. La recepción de los Modelos de Negocio 16° Concurso Capital Semilla inicio el 01 de junio de 2019.</p>

			<p>2. Que la fase recepción de los Modelos de Negocio fue hasta el 06 de junio de 2019 a las 11,59 pm.</p> <p>5. Siendo las 11:59 pm del 06 de junio de 2019, (Hora oficial) en la Calle 6 sur No 43 a 200, Edificio Lugo, oficina 1103, la Escuela de Capacitación Laboral Escala cierra la Recepción de Modelo de Negocios versión 16° del Concurso Capital Semilla.</p> <p>En la plataforma Google Drive se recibieron al momento del cierre 671 modelos de Negocio.</p> <p>Siendo el primero la Cedula No. 398730 Victoria Cuervo Lemoine, y la numero 671 la Cedula No 86048430 Wilson Ricardo Niño Santa.</p>
7	junio 14 de 2019	Escala, Calle 6 sur 43 a – 200, oficina 1103	<p>Revisión y verificación de las mejores 200 ideas ganadoras que pasan a la tercera fase del 16° concurso capital semilla.</p> <p>Se presenta la base de datos de los 670 emprendedores que entregaron el modelo de negocio con cierre el día 06 de junio a las 11:59 pm. Una vez terminada la etapa de entrenamiento en Modelo de Negocios se recibieron 670 iniciativas con sus respectivos videos, los cuales fueron evaluados y computados por tres profesionales diferentes, dándole un valor del 90% al modelo de negocio y un 10% al video.</p> <p>El Peso porcentual sobre la evaluación de cada uno fue:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Especialista 40% ➤ Generalista 30% ➤ Docente 30% <p>Para la línea de innovación pasaron 81 ideas de negocio, para la línea de oportunidad 119 ideas de negocio.</p> <p>Revisados y verificadas los modelos de negocio pre-seleccionados que pasarían a la tercera fase del concurso, se autoriza por parte de la supervisión publicar comunicado con los resultados de los pre-seleccionados.</p> <p>Los participantes pre-seleccionadas serán notificados mediante; se publicará listado en la página de empresarismo.medellindigital.com.</p>

8	junio 21 de 2019	Escala, Calle 6 sur 43 a – 200, oficina 1103	<p>Realizar revisión y verificación de las mejores 150 ideas ganadoras que pasan a la cuarta fase del 16° concurso capital semilla Preparación Discurso de Negocio – PITCH.</p> <p>De conformidad con lo estipulado en los pliegos de condiciones del Concurso Capital semilla, se realizó visita de interventoría a los 200 pre -seleccionados en la fase anterior para verificar que no estén formalizados y que viven en el Municipio de Medellín o en los 5 corregimientos, y además de esto también se verifico los siguientes requisitos:</p> <p>Se revisó la situación legal y fiscal de los participantes en las entidades correspondientes: Procuraduría, Contraloría, Policía.</p> <p>Se verificó que la idea de negocio no se encuentra formalizada, consultando en el sitio web www.rues.org.co</p> <p>Los profesionales que realizaron la visita de verificación tuvieron un conversatorio con el participante para determinar el conocimiento que tiene sobre la idea, dónde funcionará el emprendimiento, estado actual de la idea de negocio, estructura técnica, operativa y las fuentes de financiación etc., Se validó la actitud, disposición, compromiso y disponibilidad para todo el acompañamiento.</p> <p>Durante toda la jornada se realizó verificación y validación de los 200 modelos de negocio. Promediando las evaluaciones en la entrega de Modelo de Negocio del emprendedor y el puntaje en la visita de verificación el comité técnico selecciona las siguientes mejores 150 ideas para continuar a la 4 fase del concurso capital semilla.</p> <p>Revisados y verificadas los modelos de negocio pre-seleccionados que pasarían a la cuarta fase del concurso, se autoriza por parte de la supervisión publicar comunicado con los resultados de los pre-seleccionados</p>
---	------------------	--	--

2.2. Verificación del Talento Humano

Se contrata el equipo base estipulado en el contrato, además la empresa Escala, cuenta con el apoyo de 9 personas más para el apoyo en la logística, telemarketing, charlas de sensibilización, gestión del personal y apoyo legal, relacionado en la tabla N° 4 quienes siempre están atentos a cubrir los requerimientos para el logro de los objetivos. Estos colaboradores no se encuentran vinculados tiempo completo a la ejecución del contrato, pero intervienen en las diferentes tareas operativas y administrativas:

Tabla 3. Relación personal contratado

PERSONAL DEL CONTRATO								
Programa	Nombre	D.I	Fecha de ingreso	Fecha de finalización	Tipo de contrato	Estado del contrato	Salario / honorarios mensuales	Cargo
Capital Semilla	Juan Diego Gómez García	15428120	1/03/2019	31/12/2019	Prestación de servicios	Vigente	4.800.000	Líder de proyecto
Capital Semilla	Andrés Felipe Gil Gallego	8.129997	1/03/2019	31/12/2019	Prestación de servicios	Vigente	4.300.000	Profesional Transversal
Capital Semilla	Juan Pablo Marín Cano	1.152.683.922	1/03/2019	31/12/2019	Prestación de servicios	Vigente	3.200.000	Profesional en Diseño
Capital Semilla	Jhovanny Valencia Dávila	71.339.799	1/03/2019	31/12/2019	Prestación de servicios	Vigente	3.000.000	Asistente administrativo

Tabla 4. Equipo de Apoyo

EQUIPO DE APOYO				
NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	ROL	PERIODO DE APOYO	
Diego Alejandro Gómez	1128274706	Director Escala	Marzo	Diciembre
Paola Monsalve	39453750	Recurso Humano	Marzo	Diciembre
Manuela Henao Pineda	1152451806	Jurídica y legal	Marzo	Diciembre
Alejandra Gómez	1037658935	Tesorería	Marzo	Diciembre
Sara Rojas	1152215370	Comunicadora	Marzo	Diciembre
Marjorie Zuluaga	42775815	Apoyo logístico	Marzo	Diciembre
Alexis Quintero	1017206500	logístico	Marzo	Abril
Ana Isabel Cano Cardona	1017268499	Logística	Marzo	Abril
Carolina Henao Pineda	1037655757	Logística	Marzo	Abril

2.3. Verificación del Pago de la Seguridad Social.

Durante la ejecución del periodo el equipo base se encuentra al día con el pago de la seguridad social.

Tabla 5. Relación pago seguridad social

PAGO DE APORTES DEL PERSONAL CONTRATADO								
NOMBRE		Juan Diego Gómez García						
Periodo Cotización	N ° Planilla	Aporte Pensión	Aporte Salud	Aporte Riesgos	Aporte Caja	Aporte SENA	Aporte ICBF	TOTAL
Marzo	39756810	288.000	225.000	9.400	36.000			558.400
Marzo	40897156	19.200	15.000	700	2.400			37.200
Abril	40105770	416.000	325.000	13.600	52.000			806.600
Mayo	40339120	339.200	265.000	11.100	42.400			657.700
Junio	40646948	339.200	265.000	11.100	42.400			657.700
NOMBRE		Andrés Felipe Gil Gallego						
Periodo Cotización	N ° Planilla	Aporte Pensión	Aporte Salud	Aporte Riesgos	Aporte Caja	Aporte SENA	Aporte ICBF	TOTAL
Marzo	39840981	262.400	205.000	8.600				476.000
Marzo	40897181	12.800	10.000	400				23.200
Abril	40103763	262.400	205.000	8.600				476.000
Abril	40727628	12.800	10.000	400				23.200
Mayo	40345453	275.200	215.000	9.000				499.200
Junio	40648888	275.200	215.000	9.000				499.200
NOMBRE		Juan Pablo Marín Cano						
Periodo Cotización	N ° Planilla	Aporte Pensión	Aporte Salud	Aporte Riesgos	Aporte Caja	Aporte SENA	Aporte ICBF	TOTAL
Marzo	8490524457	132.500	103.600	4.400				240.500
Marzo	8494710355	72.300	56.400	2.300				131.000
Abril	8491770774	132.500	103.600	4.400				240.500
Abril	8494710492	72.300	56.400	2.300				131.000
Mayo	40344834	132.500	103.600	4.400				240.500
Mayo	40725417	72.300	56.400	2.300				131.000
Junio	40649757	132.500	103.600	4.400				240.500
Junio	40725615	72.300	56.400	2.300				131.000

NOMBRE		Jhovanny Valencia Dávila						
Periodo Cotización	N ° Planilla	Aporte Pensión	Aporte Salud	Aporte Riesgos	Aporte Caja	Aporte SENA	Aporte ICBF	TOTAL
Marzo	39742242	134.400	105.000	4.400	16.800			260.600
Marzo	40897212	57.600	45.000	1.900	7.200			111.700
Abril	39938664	134.400	105.000	4.400	16.800			260.600
Abril	40727609	57.600	45.000	1.900	7.200			111.700
Mayo	40299390	153.600	120.000	5.100	19.200			297.900
Mayo	40346874	38.400	30.000	1.200	4.800			74.400
Junio	40649225	192.000	150.000	6.300	24.000			372.300

Anexo 5. Planillas de seguridad social equipo base

Tabla 6. Relación Personal - evaluadores ideas de negocio

PROGRAMA	NOMBRE	D.I	TIPO DE CONTRATO	CARGO
CAPITAL SEMILLA	Byron Vélez	98.571.908	Prestación de servicios	Promoción y Preselección Ideas
CAPITAL SEMILLA	María Cecilia Pérez	43.630.537	Prestación de servicios	Promoción y Preselección Ideas
CAPITAL SEMILLA	Gabriel Jaime Henao Aguirre	71.669.907	Prestación de servicios	Promoción y Preselección Ideas
CAPITAL SEMILLA	Beatriz Eugenia Restrepo Atehortua	43.671.412	Prestación de servicios	Promoción y Preselección Ideas
CAPITAL SEMILLA	Dolfary Ruiz Ospina	43.482.549	Prestación de servicios	Promoción
CAPITAL SEMILLA	Mauricio Villegas Mejía	3.556.758	Prestación de servicios	Promoción y Preselección Ideas
CAPITAL SEMILLA	Mónica Yepes	43.750.932	Prestación de servicios	Preselección Ideas

Aprobación evaluadores ideas de negocio. Para el periodo del mes de abril se aprobaron los profesionales que terminaron la etapa de promoción y realizaron la evaluación de las iniciativas presentadas, los profesionales tienen experiencia en emprendimiento y en su mayoría han acompañado el proceso en versiones anteriores.

Tabla 7. Relación Personal – Entrenadores Modelos de negocio

PERSONAL AUTORIZADO ENTRENADORES M.N				
PROGRAMA	NOMBRE	D.I	TIPO DE CONTRATO	CARGO
Capital Semilla	Byron Vélez Granda	98.571.908	Prestación de servicios	Entrenador Modelo de Negocios
Capital Semilla	Mauricio Villegas	3.556.758	Prestación de servicios	Entrenador Modelo de Negocios
Capital Semilla	María Cecilia Pérez Marín	43.630.537	Prestación de servicios	Entrenador Modelo de Negocios
Capital Semilla	Beatriz Eugenia Restrepo Atehortua	43.671.412	Prestación de servicios	Entrenador Modelo de Negocios
Capital Semilla	Andrés Mauricio Higueta	71.760.566	Prestación de servicios	Entrenador Modelo de Negocios
Capital Semilla	Vanesa Rueda	43.207.229	Prestación de servicios	Entrenador Modelo de Negocios
Capital Semilla	Oscar Darío Longas Rendón	71.389.154	Prestación de servicios	Entrenador Modelo de Negocios
Capital Semilla	Juan Esteban Cataño	71.791.623	Prestación de servicios	Entrenador Modelo de Negocios
Capital Semilla	Carlos Andrés Gómez	1.017.154.727	Prestación de servicios	Entrenador Modelo de Negocios

Aprobación entrenadores de modelos de negocio. Para el periodo del mes de mayo se aprobaron los profesionales que realizaron el entrenamiento en Modelos de Negocio, los profesionales tienen experiencia en emprendimiento y en su mayoría han acompañado el proceso en versiones anteriores

Tabla 8. Relación Personal – Evaluadores Modelos de negocio

PERSONAL AUTORIZADO EVALUADORES M.N					
PROGRAMA	NOMBRE	D.I	CARGO	Sector Económico	Cant
Capital Semilla	Victoria Eugenia Cano Diaz	43.209.706	Evaluador Especialista	Agropecuaria	18
Capital Semilla	Byron Velez	98.571.908	Evaluador Especialista	Alimentos	72
Capital Semilla	Patricia Cogollo	26.203.068	Evaluador Especialista	Alimentos	60
Capital Semilla	Adriana Oliveros	43.201.700	Evaluador Especialista	Artesanías	21
Capital Semilla				Marroquinería	25
Capital Semilla	Luis Felipe Botero Osorio	71.313.342	Evaluador Especialista	Comercio	45
Capital Semilla	Carlos Barrera Leon	71.644.579	Evaluador Especialista	Educación	32

Capital Semilla	Mario Javier Ochoa	70.329.639	Evaluador Especialista	Economía Creativa	71
Capital Semilla	Oscar Dario Longas	71.389.154	Evaluador Especialista	Servicios	58
Capital Semilla	Henry Tamayo Muñoz	98.668.481	Evaluador Especialista	Salud	17
Capital Semilla	Juliana Paucar	1.039.447.422	Evaluador Especialista	Servicios	45
Capital Semilla	Claudia Ruiz	43.555.892	Evaluador Especialista	Turismo	16
Capital Semilla	Gildardo Garcia Peña	71.643.065	Evaluador Especialista	Industrial	51
Capital Semilla	Juan Manuel Giraldo	71.732.014	Evaluador Especialista	Textil	8
Capital Semilla	Carlos Andres Gómez	1.017.154.727	Evaluador Especialista	TIC	62
Capital Semilla	Maria Cecilia Perez	43.630.537	Evaluador Especialista	Textil	70
Capital Semilla	Vanessa Rueda	43.207.229	Evaluador Generalista		60
Capital Semilla	Monica Yepes	43.750.932	Evaluador Generalista		60
Capital Semilla	Maria Nataly Correa Correa	1.017.211.776	Evaluador Generalista		60
Capital Semilla	Mauricio Villegas	3.556.758	Evaluador Generalista		60
Capital Semilla	Mauricio Higuera Palacio	71.760.566	Evaluador Generalista		60
Capital Semilla	Juan Esteban Cataño Echeverri	71.791.623	Evaluador Generalista		60
Capital Semilla	Beatriz Eugenia Restrepo Atehortua	43.671.412	Evaluador Generalista		60
Capital Semilla	Catalina María Mariscal Ortiz	43.615.511	Evaluador Generalista		60

En las evaluaciones de los modelos de negocio presentados por los emprendedores que asistieron al entrenamiento fueron evaluados por tres profesionales, el entrenador con quien vieron las clases de modelo de negocio, un experto en el sector donde se encuentra la iniciativa y un evaluador generalista. Todos expertos en el tema de emprendimiento y la mayoría vinculados al sistema de innovación y emprendimiento del país.

Tabla 9. Relación Personal – Visitas Domiciliarias

PERSONAL AUTORIZADO VISITAS DOMICILIARIAS				
PROGRAMA	NOMBRE	D.I	Actividad	Cant
Capital Semilla	Byron Vélez	98.571.908	Visitas Domiciliarias	25
Capital Semilla	Oscar Dario Longas	71.389.154	Visitas Domiciliarias	18
Capital Semilla	Juan Manuel Giraldo	71.732.014	Visitas Domiciliarias	12
Capital Semilla	María Cecilia Pérez	43.630.537	Visitas Domiciliarias	25
Capital Semilla	Vanessa Rueda	43.207.229	Visitas Domiciliarias	12
Capital Semilla	María Nataly Correa Correa	1.017.211.776	Visitas Domiciliarias	25
Capital Semilla	Mauricio Villegas	3.556.758	Visitas Domiciliarias	13
Capital Semilla	Juan Esteban Cataño Echeverri	71.791.623	Visitas Domiciliarias	25
Capital Semilla	Beatriz Eugenia Restrepo Atehortua	43.671.412	Visitas Domiciliarias	25
Capital Semilla	Carlos Andrés Gómez	1.017.154.727	Visitas Domiciliarias	20
Total Visitas				200

Las visitas domiciliarias se realizaron desde el 15 al 20 de junio con los profesionales que han acompañado diferentes etapas del 16° Concurso Capital Semilla, donde se verificaron diferentes parámetros tanto habilitantes como de conocimiento, dedicación de cada uno de los 200 seleccionados en esta etapa.

Tabla 10. Relación Personal – Entrenadores Pitch

PERSONAL AUTORIZADO ENTRENAMIENTO EN PITCH				
PROGRAMA	NOMBRE	D.I	CARGO	Grupos
Capital Semilla	Oscar Dario Longas	71.389.154	Entrenador Pitch	2
Capital Semilla	Vanessa Rueda	43.207.229	Entrenador Pitch	2
Capital Semilla	Mauricio Villegas	3.556.758	Entrenador Pitch	2
Capital Semilla	Mauricio Higueta Palacio	71.760.566	Entrenador Pitch	2
Capital Semilla	Juan Esteban Cataño Echeverri	71.791.623	Entrenador Pitch	2

3. INFORME FINANCIERO

Durante la ejecución los recursos económicos se destinaron al pago de honorarios del equipo base, a las actividades de promoción y difusión de la convocatoria (videos con emprendedores, piezas gráficas, entre otros), transporte para los desplazamientos a los lugares que se realizaron las charlas de sensibilización del concurso y comunicación fija y móvil: Además con la evaluación de las 2,518 iniciativas presentadas, el entrenamiento en Modelo de Negocios con el suministro de los materiales a todos los emprendedores y pago de los entrenadores, las visitas de verificación y el entrenamiento en pitch

La ejecución presupuestal del programa fue:

Tabla 11. Ejecución presupuestal

PROPUESTA ECONÓMICA DETALLADA				VALOR EJECUTADO					
LINEA	COMPONENTE	CANT	COSTO TOTAL SIN IVA	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL EJECUTADO	SALDO POR EJECUTAR
COMPONENTE 1: PRESELECCION Y ELECCION DE LAS 100 IDEAS GRAVADO CON IVA	Promoción y difusión, convocatoria Concurso	2	6.800.000	3.400.000	3.400.000	0	0	6.800.000	0
	Valoración Iniciativas inscritas-preselección	2.500	37.454.789	0	36.436.019	0	0	36.436.019	1.018.770
	Entrenamiento Modelo de Negocios (Lean Canvas)	24	46.769.850	0	0	0	46.769.850	46.769.850	0
	Evaluación Modelos de Negocio (675 Lean Canvas)	1.350	34.921.647	0	0	0	34.662.968	34.662.968	258.679

Visitas de interventoría (200 iniciativas)	200	14.000.000	0	0	0	14.000.000	14.000.000	0
Preparación Pitch Empresarial (150 Iniciativas)	10	12.000.000	0	0	0	12.000.000	12.000.000	0
Comités de Evaluación (Hasta 150 Pitch)	150	12.000.000	0	0	0	0	0	12.000.000
Asesoría y acompañamiento en el Plan de Inversión	100	8.000.000	0	0	0	0	0	8.000.000
Refrigerios (eventos, cursos, comités)	200	1.300.000	0	260.000	260.000	200.000	720.000	580.000
Transporte (desplazamiento) y Aux. comunicación	1	6.400.000	400.000	1.000.000	0	1.000.000	2.400.000	4.000.000
Call Center	900	720.000	0	720.000	0	0	720.000	0
Comunicaciones móvil y fija	10	2.500.000	250.000	250.000	250.000	250.000	1.000.000	1.500.000
Papelería y otros	10	2.000.000	200.000	200.000	200.000	200.000	800.000	1.200.000
Materiales (papelería para cada uno de los talleres)	800	4.000.000	0	0	4.000.000	0	4.000.000	0
Comunicaciones y visibilización de emprendedores (Actividades de relacionamiento, ruedas de negocios, networking)	1	55.265.714	4.500.000	18.880.000	0	0	23.380.000	31.885.714
SUBTOTAL PRESELECCION Y ELECCION 100 IDEAS		244.132.000	8.750.000	61.146.019	4.710.000	109.082.818	183.688.837	60.443.163

COMPONENTE 2: FORTALECIMIENTO GRAVADO CON IVA	Acompañamiento Transversal (5 personas por 5,5 meses)	5	104.195.000	-	-	-	-	0	104.195.000
	Acompañamiento Especializado Mercados	100	45.467.000	-	-	-	-	0	45.467.000
	Acompañamiento Especializada Financiera	100	47.860.000	-	-	-	-	0	47.860.000
	Acompañamiento Especializado Prototipado / Operativo	100	45.429.000	-	-	-	-	0	45.429.000
	SUBTOTAL FORTALECIMIENTO		242.951.000	0	0	0	0	0	242.951.000
BASE PARA EJECUTAR EL PROGRAMA GRAVADO CON IVA	Lider del proyecto	1	48.000.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	4.800.000	19.200.000	28.800.000
	Profesional Transversal	1	43.000.000	4.300.000	4.300.000	4.300.000	4.300.000	17.200.000	25.800.000
	Asistente Administrativa	1	30.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	12.000.000	18.000.000
	Profesional Legal	1	17.000.000	0	0	0	0	0	17.000.000
	Profesional en diseño	1	32.000.000	3.200.000	3.200.000	3.200.000	3.200.000	12.800.000	19.200.000
	Profesional en diseño	1	16.500.000	0	0	0	0	0	16.500.000
	Profesional Financiero	1	16.500.000	0	0	0	0	0	16.500.000
	Auxiliar de Compras (3 personas por 5,5 meses)	3	37.950.000	0	0	0	0	0	37.950.000
	SUBTOTAL OPERACIÓN DEL PROYECTO		240.950.000	15.300.000	15.300.000	15.300.000	15.300.000	61.200.000	179.750.000
TOTAL LÍNEAS ANTES DE IVA			728.033.000	24.050.000	76.446.019	20.010.000	124.382.818	244.888.837	483.144.163
COMPONENTE 4: INCENTIVOS	Premio Ganadores*	100	750.000.000	0	0	0	0	0	750.000.000

GANADORES EXCENTO DE IVA	SUBTOTAL OPERACIÓN LOGÍSTICA DEL PROYECTO	750.000.000					0	750.000.000
TOTAL LÍNEAS EXENTAS DE IVA		750.000.000					0	750.000.000
TOTAL PROYECTO ANTES DE IVA		1.478.033.000					244.888.837	1.233.144.163
IVA 19%							0	0
PRESUPUESTO TOTAL		1.478.033.000	24.050.000	76.446.019	20.010.000	124.382.818	244.888.837	1.233.144.163
<p>NOTA:Somos Entidad Excenta de IVA "Servicios de educación excluidos de impuesto sobre las ventas: El articulo 476 numeral 6 del estatuto tributario, sustituido por el artículo 48 de la Ley 488 de 18, establece que están excluidos del impuesto sobre las ventas los servicios de educación prestados por establecimientos de educación preescolar, primaria media e intermedia, superior y especial o no formal, reconocidos como tales por el gobierno, y los servicios de educación prestados por personas naturales a dichos establecimientos."</p>								

Anexo 6. Ejecución Presupuestal

4. 16° CONCURSO CAPITAL SEMILLA

4.1. Estrategias de difusión y promoción

4.1.1. Brigadas de difusión y promoción

Con el grupo de profesionales e impulsores debidamente identificados, se programó colocación de afiches en lugares públicos y estratégicos, dejando plegables informativos.

Se realizaron tomas barriales, en comunas, corregimientos, Cedezos, Bibliotecas y Universidades.

El siguiente cuadro se evidencia la toma realizada

Tabla 12. Charlas de sensibilización - Socializaciones

Lugar	Socialización	Reuniones
Cedezo	21	
Buscando Talento	5	
Institución Educativa ITSE	1	
Sena	5	1
Universidad	30	4
Wework sur	1	
Centro de Desarrollo Social	1	
Instituto Ferrini	1	
Kamado Coworking	1	
Parque Biblioteca Belén	1	
Colegio Mayor programas Técnicos	1	
Escala - Lugo	16	
Total general	84	5

Se realizaron cerca de 84 actividades en los espacios de los diferentes aliados del ecosistema de la ciudad, en el edificio Lugo se destinó un espacio para atender de forma personalizada a todos los emprendedores que tenían algún tipo de dudas. Con las diferentes jornadas de sensibilización se impactaron más de 1,800 personas en las diferentes socializaciones, se enviaron más de 4,600 correos a los emprendedores que participaron en las convocatorias de capital semilla de los años 2017 y 2018. Además se impactaron más de 100,000 personas por medio de medios digitales y un contacto de remarketing de 30,867 personas, que varía entre telemarketing, mensajes de texto y correos electrónicos

Anexo 7. Eventos de Sensibilización

Ilustración 2. Charlas de Sensibilización

	
<p>21 de Marzo Socialización Economía Naranja - Wework sur</p>	<p>20 de Marzo Buscando Talento - UPB</p>
 <p>Piensa Diferente y Emprende con Éxito. 10 de abril, Parque Biblioteca Belén.</p>	 <p>Socialización Colegio Mayor de Antioquia 2 de abril</p>

4.1.2. Boletines virtuales Capital Semilla. Durante el mes de marzo se enviaron 2 boletines virtuales donde se informó a la comunidad de Medellín y sus corregimientos todas las actividades que se desarrollaban para que estuvieran enterados de cada uno de los pasos que se requerían para participar en el 16° Concurso Capital Semilla..

Ilustración 3. Boletines virtuales Capital Semilla



16° Concurso CAPITAL SEMILLA

BOLETÍN DE PRENSA #03

"PIENSA EN GRANDE Y EMPRENDE CON ÉXITO"

Las grandes ideas provienen de las personas que se atrevieron a pensar diferente. Belén abrió sus puertas a un espacio significativo3- dedicado a todos los emprendedores que aspiran participar en el 16º Concurso Capital Semilla, con la intención de reinventar su futuro profesional y conocer estrategias para tener un emprendimiento exitoso. Con un evento de asistencia masiva logrando sensibilizar a un promedio de 550 personas, Capital Semilla llega a su recta final.



El 10 de abril, a tan solo 13 días de darle cierre al concurso y respaldados por el CEDEZO de Belén, se realizaron tres eventos, el primero de 9 a.m. a 11 a.m. segundo evento de 12 m. a 2 p.m. y por último, un tercer evento de 3 p.m. a 5 p.m. en el Auditorio del Parque Biblioteca Belén, el cual tiene una capacidad para 315 personas.

Para la convocatoria de este evento contamos con 7 días y utilizamos tanto pauta en redes sociales como email marketing y SMS marketing, logrando así un alcance en redes sociales de 12.128 personas, 8.246 envíos de correo y 4.658 mensajes de texto y obteniendo como resultado un tráfico al evento de 3.383 personas y una inscripción total de 572 personas.



Mayor información:
capitalsemilla@escala.edu.co
444 66 43 320 785 88 50

Alcaldía de Medellín
Cuenta con vos

16° Concurso CAPITAL SEMILLA

BOLETÍN DE PRENSA #04

EL 16° CONCURSO CAPITAL SEMILLA CIERRA SUS INSCRIPCIONES CON 2518 PARTICIPANTES

Hasta el día martes 23 de abril de 2019 estaban abiertas las inscripciones para participar en el 16º Concurso Capital Semilla; si bien el ritmo de inscripciones se mantuvo constante durante todo el mes gracias a los esfuerzos del equipo, tanto la primera como la última semana fueron vitales en cantidad de inscritos para lograr las expectativas de la Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía de Medellín, alcanzando un total de 2518 inscritos.

Carolina Bermúdez, coordinadora del programa, considera que alcanzar esta cifra es bastante significativo para el concurso, pues lo que se buscaba es contar con la mayor cantidad de ciudadanos emprendedores con el sueño de salir adelante usando su talento.



Con 2518 inscritos se abre paso a la segunda etapa de este proyecto, donde un grupo de expertos del ecosistema de emprendimiento tienen la tarea de evaluar, estudiar y analizar cada una de las propuestas participantes y seleccionar las 800 mejores ideas de negocio que harán parte de un acompañamiento personalizado. Allí se ratificará que estas tengan un valor de innovación o de oportunidad, que respondan a una necesidad de los consumidores, que sea rentable y viable, que su propuesta de valor sea significativa y que, entre otras características, estén dentro del camino para tener éxito en el mercado.

Se espera que el próximo martes 30 de Abril se tenga informe de las ideas de negocio preseleccionadas con el objetivo de coordinar el entrenamiento en modelo de negocio, tanto virtual como presencial.



Mayor información:
capitalsemilla@escala.edu.co
444 66 43 320 785 88 50

Alcaldía de Medellín
Cuenta con vos

16° Concurso CAPITAL SEMILLA

BOLETÍN DE PRENSA #05

PRE SELECCIÓN E INICIO DE LOS ENTRENAMIENTOS EN MODELO DE NEGOCIO



Para alegría de todos, la información de la pre selección fue publicada el día martes 30 de abril, el informe contenía 1200 pre seleccionados (400 más del número esperado), a raíz de que la meta es certificar a 800 emprendedores en Modelo de Negocio, pero a partir de la experiencia de procesos anteriores hemos identificado que no todos llegan hasta el final ni desarrollan su Modelo de Negocio y video; en su mayoría es por falta de tiempo.

La identificación de diferentes factores de deserción han hecho que avancemos mucho en la metodología de trabajo, haciendo del entrenamiento una experiencia memorable y de mucho valor.

Para iniciar con el Entrenamiento en Modelo de Negocio se contó con la participación de 8 expertos en emprendimiento y se habilitaron 24 grupos de la siguiente manera:

1. Del 1 a 21 son grupos presenciales de máximo 37 personas.
2. El grupo número 22 es un grupo especial, destinado a aquellos emprendedores que realizaron este proceso el año anterior, pero que no avanzaron en el proceso.
3. Los grupos 23 y 24 son grupos virtuales que desarrollarán el entrenamiento por medio de nuestra campus virtual, y acudirán a sesiones en vivo para hacer preguntas y aclarar dudas.

A raíz de la buena comunicación en el operador Escala y los emprendedores, se logró la inscripción de la mayoría de los emprendedores en menos de 2 días, llenando así casi todos los cupos.



Mayor información:
capitalsemilla@escala.edu.co
444 66 43 320 785 88 50

Alcaldía de Medellín
Cuenta con vos

16° Concurso CAPITAL SEMILLA

BOLETÍN DE PRENSA #06

PRIMER ENTRENAMIENTO EN MODELO DE NEGOCIO: MENTALIDAD EMPRESARIAL.

A tan solo 2 días de haber sido publicado el listado con los emprendimiento pre seleccionados, se dio paso al primer evento de nuestro Entrenamiento en Modelo de Negocio, denominado Mentalidad Empresarial.

Con un tiempo de convocatoria de menos de 48 horas, se creó el evento privado en la plataforma de eventos Eventbrite a la cual solo se podía acceder con contraseña, se habilitaron 1050 entradas, 250 por encuentro y se dio paso a la invitación por medio de mensaje de texto y correo electrónico.

El evento consistió en la primera capacitación de dos horas del entrenamiento, se realizó en el Auditorio del Parque Biblioteca Belén, habilitando 3 horarios de la siguiente manera: el primero de 9 a.m. a 10 a.m. el segundo de 11 a.m. a 1 p.m. y el último de 3 p.m. a 5 p.m., cumpliendo el aforo en cada evento.



Para sorpresa de todos, en menos de 24 horas de anunciado el evento ya se había completado la adquisición de entradas, lo que nos demuestra el compromiso de los emprendedores con el proceso.

Llegada la hora, el equipo de Escala (operador del concurso) estaba listo para brindar una experiencia transformadora en torno al emprendimiento. Fueron dos horas de magia donde la intención principal era cambiar el pensamiento del emprendedor; eliminando miedos o barreras que evitan que las ideas se materialicen o avancen. El evento estuvo cargado de luz, tenacidad, rugidos y convicción: todo en pro de un mismo objetivo... Aprendizaje, capacitación y emprendimiento.



Mayor información:
capitalsemilla@escala.edu.co
444 66 43 320 785 88 50

Alcaldía de Medellín
Cuenta con vos

Anexo 8. Boletines Virtuales

4.1.3. Otros medios de Difusión y promoción

Se realizaron diferentes estrategias de difusión y promoción con el fin de incrementar de manera significativa el número de participantes a la convocatoria

Ilustración 4. Población impactada



4.1.3.1. Facebook mi Negocio, Pauta en redes sociales. En el desarrollo de la convocatoria se realizaron 8 campañas en redes sociales, narrando los diferentes momentos del proyecto y promocionando eventos.

En primera instancia, se lanzó un video emotivo sobre el concurso y el valor de emprender, a partir de allí se promocionaron diferentes videos realizados por nuestro emprendedores del año 2018, contando su experiencia y el valor del concurso para ellos y sus proyectos; posteriormente se hizo una pauta simultánea con las anteriores, sobre un evento realizado en el Parque Biblioteca de Belén, llamado “Piensa en grande y emprende con éxito” donde logramos capacitar a más de 600 personas. Para finalizar, pasamos a la comunicación de “últimos cupos” “Cierre de inscripciones” y unos videos realizados por nuestro director Diego Alejandro Gómez, invitando a la comunidad a aprovechar estas oportunidades de emprendimiento.

En total tuvimos un gasto de \$442,158 pesos colombianos, un alcance de 102,045 personas, 2,853 clics en el enlace que direccionaban a empresarismo.medellindigital.gov.co y 13,014 interacciones con la pauta, que pueden variar entre “Me gusta” “Comentarios” “Guardados” y “Compartidos”

4.1.3.2. Google ADS, pauta en YouTube In Streaming. En la plataforma de google pautamos un video “In streaming” lo que quiere decir que aparece justo antes de comenzar un video con la opción de omitir pasados 6 segundos.

En esta plataforma de YouTube tuvimos un alcance en impresiones de 8126 personas.

4.1.3.3. Contacto de Remaketing. Telemercadeo: Se contó con un equipo capacitado, encargado de contactar a emprendedores de versiones anteriores, y a todos aquellos que asistieron a las socializaciones pero que en ese momento no había diligenciado el formulario de inscripción. La intención era recordar, invitar e incentivar la participación al concurso. Realizando un total de llamadas de 2,286.

SMS: a partir de la experiencia hemos identificado que los mensajes de texto son un medio bastante verás para el envío de información, por ende, nos basamos en este medio para hacer invitaciones y llamados a la acción de las bases de datos que teníamos de años anteriores y de la nueva base que recolectamos a partir de las socializaciones. Enviando un total de 26,795 SMS.

Correo electrónico: por este medio es muy peligroso ser invasivo, ya que se puede volver ruido, es por esto que lo usamos en menos medida y con contenido de calidad. Enviando un total de 1,786 correos electrónicos.

Tabla 13. Resultados estrategias de difusión y promoción

Indicador	Unidad de Medida	Meta	Impacto Alcanzado	Medios
Alcance en redes sociales	N° de personas alcanzadas con publicidad del Concurso en redes sociales	20.000	102,045	Pauta Digital en redes sociales (Facebook e Instagram)
			8,126	Pauta Digital en YouTube y plataformas asociadas
Metas inscritos	N° de Inscritos	2.500	2,518	Inscritos realizados en el formulario de Google para Capital Semilla
Socializaciones Proyectadas	N° de Charlas realizadas	50	84	Programación de Sensibilizados - Asesoría presencial
				Reuniones
Socializaciones	N° de personas en las socializaciones	1000	1,815	Cedezos, Universidades, Coworking.
Contacto de Remarketing	N° de llamadas realizadas	3.300	2,286	Telemercadeo
	N° de Correos electrónicos enviados.		4,786	Mail
	N° de SMS enviados		26,795	Sms
Población Impactada	N° estimado de población impactada	25.000	154,421	Todos los medios usados para las inscritas

Anexo 9. Plan Difusión, Promoción e Inscripción al concurso.

4.2. Inscripciones de iniciativas al 16° Concurso Capital Semilla

El 16° Concurso Capital Semilla abre inscripciones el día miércoles 20 de marzo, después de contar con la imagen aprobada por la Secretaría de Desarrollo Económico y de estructurar el proceso de inscripción en la plataforma de Medellín Digital, este proceso fue mejorado con el fin de mejorar la experiencia de usuario de los emprendedores pues en la versión pasada se debían hacer 5 pasos para realizar la inscripción al concurso, siendo mejorada por un solo paso, dando clic directamente al banner de la convocatoria se abre el formulario de inscripción

La fecha de cierre del 16° Concurso Capital Semilla fue el martes 23 de abril a las 11:59 p.m. con un registro de inscripciones de 2,518 iniciativas emprendedoras. Siendo la primera inscripción la Cedula No. 43837535 y la última inscripción No 2518 la Cedula No 71.680.641

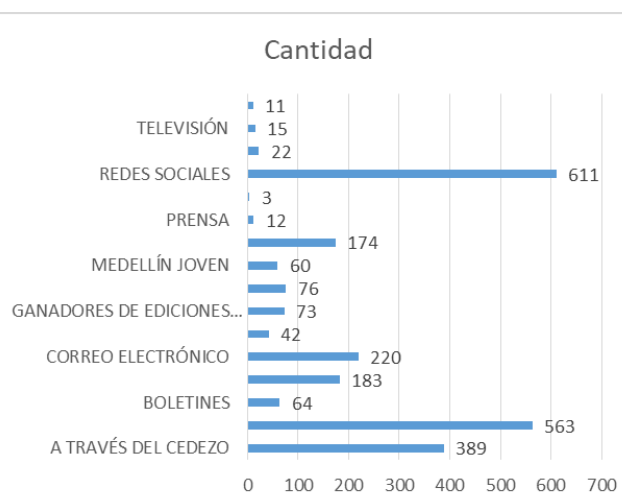
Ilustración 5. Inscripción 16° Concurso Capital Semilla

The image shows two screenshots related to the 16° Concurso Capital Semilla. The top screenshot is the website at <https://empresarismo.medellindigital.gov.co>, dated April 10, 2019. It features a banner with a woman holding a product, announcing that registrations are open since March 20th. A '¡Clic aquí!' button is visible. The bottom screenshot is a Google Form at https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScqR9G6eq4FpLDpclaYJHuOaWhKvO_kVh-Ks0RZD5kjDOGIIA/viewform. The form header says 'Inscripciones abiertas desde el 20 de marzo Últimos cupos' and 'Próximo cierre - 14 de abril la 11:59 pm.-'. The main text welcomes participants to the 16° Concurso Capital Semilla - 2019, explaining the competition's purpose and the role of ESCALA (Escuela de Capacitación Laboral) as the operator. It mentions that ESCALA will support the creation of new business ideas, provide training, and accompany winners in technical, financial, accounting, administrative, marketing, and legal areas, as well as providing follow-up on their economic incentive.

De las personas inscritas podemos hacer el siguiente análisis

Tabla 14. ¿Cómo se enteró del concurso?

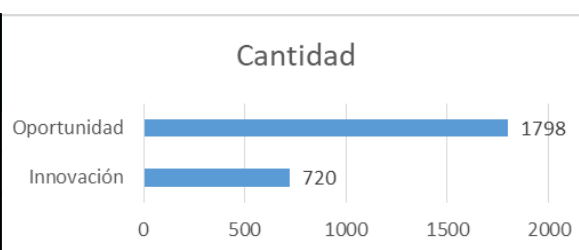
¿Cómo se enteró del concurso?	Cantidad	%
A TRAVÉS DEL CEDEZO	389	15,4%
AMIGOS	563	22,4%
BOLETINES	64	2,5%
UNIVERSIDADES	183	7,3%
CORREO ELECTRÓNICO	220	8,7%
TALENTO	42	1,7%
EDICIONES ANTERIORES	73	2,9%
MEDELLÍN DIGITAL	76	3,0%
MEDELLÍN JOVEN	60	2,4%
OTRO	174	6,9%
PRENSA	12	0,5%
RADIO	3	0,1%
REDES SOCIALES	611	24,3%
RUTA N	22	0,9%
TELEVISIÓN	15	0,6%
VOLANTES	11	0,4%
Suma total	2518	100%



Las redes sociales ocuparon el primer lugar en la estrategia con la cual la comunidad de Medellín se enteró de la convocatoria con un 24,3%, adicionalmente los correos electrónicos con un 8,7% demuestra que las estrategias digitales son bastante efectivas. Por otro lado se analiza que los referidos y las charlas en Instituciones de Educación superior – IES y Cedezos siguen nutriendo el proceso de difusión para que los emprendedores se inscriban

Tabla 15. Categoría Convocatoria

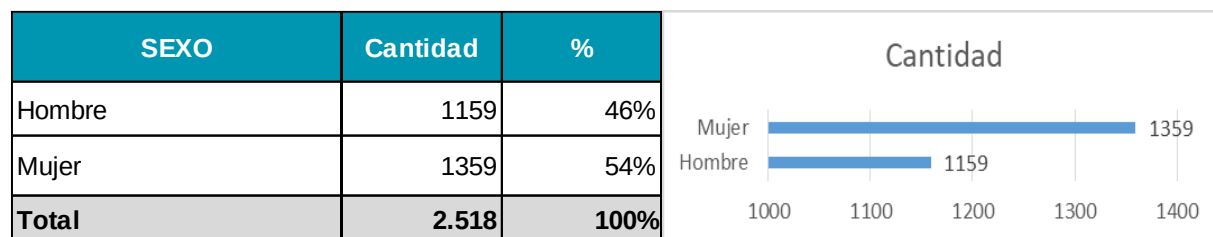
TIPO DE EMPRENDIMIENTO	Cantidad	%
Innovación	720	28,6%
Oportunidad	1798	71,4%
Total	2.518	100%



La convocatoria presentó una mayor inscripción de proyectos de Oportunidad con un 71,4% del total de iniciativas presentadas, los proyectos de Innovación

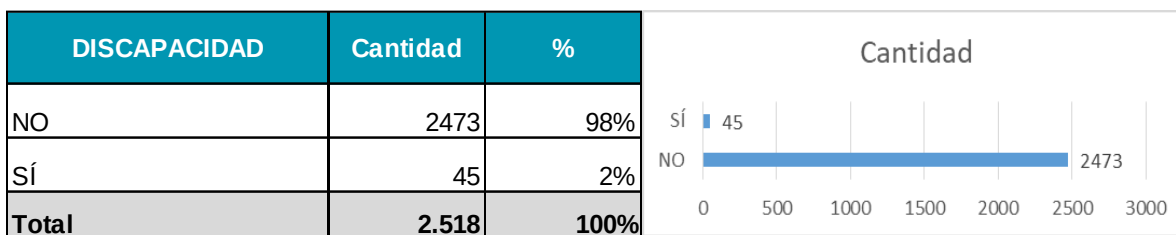
representan un 28,6%. Este resultado se da porque en esta versión la información sobre cada categoría se realizó con más puntualidad, se da como mejora a recomendaciones de la pasada versión donde los evaluadores constantemente manifestaron que muchos emprendimientos que estaban en la categoría de innovación pertenecían a la categoría de oportunidad. Sin embargo no se quiere decir con esto que las ideas de oportunidad no tienen un valor agregado destacado y factor diferenciador en el mercado.

Tabla 16. Sexo de los participantes



La representación de los inscritos en el mes de marzo está liderada por las mujeres con un 54% de participación contra un 46% de participación masculina

Tabla 17. Discapacidad



En la convocatoria se ha presentado un 2% de iniciativas de personas o de proyectos de discapacitados o dirigidos a usuarios con discapacidad.

Tabla 18. Etnia

ETNIA	Cantidad	%
AFROCOLOMBIANOS	120	4,8%
BLANCOS	300	11,9%
INDÍGENAS	13	0,5%
MESTIZOS	516	20,5%
NINGUNA	1	0,0%
NINGUNO	1466	58,2%
OTROS	102	4,1%
Suma total	2518	100%

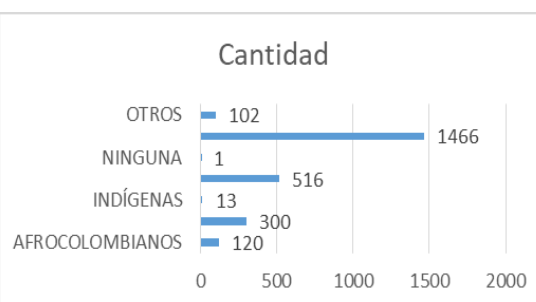
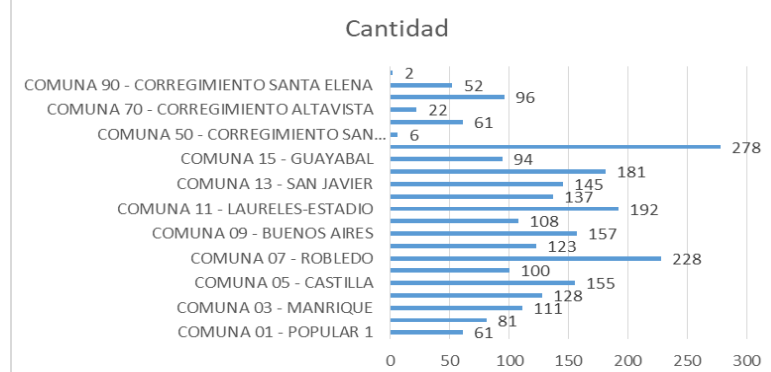


Tabla 19. Comuna del participante

COMUNA CIUDADANO	Cantidad	%
COMUNA 01 - POPULAR 1	61	2,4%
COMUNA 02 - SANTA CRUZ	81	3,2%
COMUNA 03 - MANRIQUE	111	4,4%
COMUNA 04 - ARANJUEZ	128	5,1%
COMUNA 05 - CASTILLA	155	6,2%
COMUNA 06 - DOCE DE OCTUBRE	100	4,0%
COMUNA 07 - ROBLEDO	228	9,1%
COMUNA 08 - VILLA HERMOSA	123	4,9%
COMUNA 09 - BUENOS AIRES	157	6,2%
COMUNA 10 - LA CANDELARIA	108	4,3%
COMUNA 11 - LAURELES-ESTADIO	192	7,6%
COMUNA 12 - LA AMERICA	137	5,4%
COMUNA 13 - SAN JAVIER	145	5,8%
COMUNA 14 - EL POBLADO	181	7,2%
COMUNA 15 - GUAYABAL	94	3,7%
COMUNA 16 - BELÉN	278	11,0%
COMUNA 50 - CORREGIMIENTO SAN SEBASTIÁN DE PALMITAS	6	0,2%
COMUNA 60 - CORREGIMIENTO SAN CRISTÓBAL	61	2,4%
COMUNA 70 - CORREGIMIENTO ALTAVISTA	22	0,9%
COMUNA 80 - CORREGIMIENTO SAN ANTONIO DE PRADO	96	3,8%
COMUNA 90 - CORREGIMIENTO SANTA ELENA	52	2,1%
NO REGISTRA	2	0,0%
Total	2.518	100%



Como estrategias para promocionar de forma más ágil en aquellas comunas donde se tenía menor participación se implementaron estrategias como.

Generar sentido de urgencia en las piezas, es decir hablar de últimas semana, próximos cierre, últimos cupos. (Desde el marketing, el sentido de escases hace que la gente se movilice a la acción)

Aumentar la Generación de Contenido de Valor del Concurso, es decir no solo hablar de las inscripciones, sino de los beneficios de capital semilla, los casos de éxito, los premios que se tiene, tips de emprendimiento.

Evento masivo: Para el Miércoles 10 de abril se tiene una invitación al evento “Piensa Diferente, emprende con éxito” con el objetivo de motivar a los emprendedores a la inscripción y entregarles recomendaciones para emprender con éxito.

Email marketing: Envío de correos masivos desde las bases de datos de la Secretaría de Desarrollo Económico y desde las bases de datos con las que cuenta Escala Colombia, (propias y de los inscritos en 2019 y 2018).

Anexo 10. Base de datos participantes del 16° Concurso Capital Semilla

4.3. Proceso de evaluación de las iniciativas

Al igual que en la versión anterior, para la evaluación se asignaron características que ayudaron al evaluador a identificar cuáles son los proyectos que cumplen los criterios de selección y tienen potencial para estar en los 100 ganadores, por esta razón los se identificaron los proyectos presentados con la siguiente tabla de colores.

Tabla 20. Colores para identificar potencial de las iniciativas presentadas

N°	DETALLE	COLOR
1	Discapacidad	Blue
2	Ventas	Yellow
3	Generación de Empleo	Green
4	Potencial de formalizar	Red
5	Potencial Ecosistema	Purple

El color azul fue destinado para enfocar a los proyectos de emprendedores con discapacidad o eran ideas enfocadas a la población con discapacidad. El color amarillo para evidenciar que la iniciativa tenía gran potencial en el mercado con relación a sus ventas y potencial con un adecuado proceso de acompañamiento. El color verde fue para identificar los proyectos que más empleo generarían. El color rojo nos permitió identificar a las iniciativas con potencial de formalizarse ante cámara de comercio, el color morado fue para aquellos proyectos que tenían potencial para continuar en el ecosistema emprendedor de la ciudad, como en parque del emprendimiento o en otro programa de la alcaldía de Medellín.

4.3.1. Consideraciones generales para la evaluación

- Se tuvieron criterios para las dos líneas de ideas de negocio: Oportunidad e Innovación.
- Para cada línea se relacionaron los criterios y las escalas de valoración con su respectiva descripción.
- Cada criterio se calificó entre 0 y 5 puntos. Excepto el de Equipo de Trabajo (socios) que inicia desde 3 puntos, dado que cuando la persona se presenta de manera individual o con un equipo que no lo complementa, se le da por lo menos 3 puntos.
- Acorde a la propuesta, se indicó que a las iniciativas que fueran con productos o servicios enfocados a personas con alguna discapacidad o que estén enfocadas a dicha población, se les daría un puntaje adicional de 3
- Acorde al numeral anterior, es importante establecer que una iniciativa podría tener máximo 3 puntos adicionales si la Iniciativa pertenece a Población en situación de discapacidad.
- Niveles para los puntajes obtenidos de cada valoración:

- Entre 0 – 12: Finaliza Proceso
- Entre 13 – 15: Posible
- Superior a 16: Avanza

Tabla 21. Criterios de evaluación línea de innovación

Criterios Valoración		
LÍNEA INNOVACIÓN		
Criterio	Val.	Concepto / Descripción
Inventiva	0	No se evidencia nivel de inventiva alguno.
	1	El producto o servicio existe con alta competencia.
	2	El producto o servicio existe y tiene pocos competidores.
	3	Puede existir novedad para el mercado. No existe el producto o servicio en Colombia.
	4	El producto o servicio representa cierto nivel de inventiva en el producto, modelo de negocio, sistema de producción o estrategia de mercadotecnia; no es claro que el mercado lo acepte.
	5	El producto o servicio cuenta con nivel de inventiva y contaría con potencial de mercado.
Potencial de mercado	0	El mercado que considera es su comunidad inmediata (Barrio, Comuna)
	1	El mercado considerado es Medellín y es muy general.
	2	El mercado objetivo es Antioquia y no hay claridad.
	3	Su mercado objetivo tiene potencial nacional aunque no cuenta con claridad.
	4	Su potencial de mercado es nacional, cuenta con claridad de su mercado objetivo, estableciendo un nicho.
	5	Tiene potencial nacional y de exportación, con claridad de un nicho de mercado.
Equipo de Trabajo	3	El emprendedor se presenta de manera individual o su equipo de trabajo no lo complementa.
	4	El emprendedor cuenta con 1 socio que lo complementa.
	5	El emprendedor cuenta con más de 1 socio y se complementan.
Capacidades técnicas	0	El emprendedor o equipo no cuentan con conocimientos o experiencia relacionada a la idea de negocio.
	1	El emprendedor o equipo, dice tener la intención de prepararse para desarrollar la idea de negocio.
	2	El emprendedor o equipo, apenas inicia la preparación académica para desarrollar la idea de negocio.
	3	El emprendedor o un miembro del equipo, tiene la preparación académica para desarrollar la idea de negocio, pero no tiene experiencia. No se evidencia complementariedad en el equipo (si lo tiene).
	4	El emprendedor o un miembro del equipo, tiene la experiencia para desarrollar la idea de negocio. Falta preparación académica. Hay interdisciplinaria en el equipo de trabajo (si lo tiene).
	5	El emprendedor o un miembro del equipo, tiene la preparación académica y la experiencia, relacionada con la idea de negocio. Se evidencia interdisciplinaria en el equipo (si lo tiene).
Valor agregado / Diferenciación	0	No se evidencia el componente.
	1	No es claro el valor agregado.
	2	Es un concepto básico y general, no son claros los beneficios.

	3	Se identifica de manera clara, pero los beneficios son similares a otros presentes en el mercado.
	4	Se tiene claridad en los atributos o características, pero falta enfocarse en los beneficios y diferenciación.
	5	Se percibe de manera clara y es diferente a lo que se ofrece en el mercado.

Tabla 22. Criterios de evaluación línea de oportunidad

Criterios Valoración		
LÍNEA OPORTUNIDAD		
Criterio	Val.	Concepto / Descripción
Diferenciación	0	No se evidencia el componente.
	1	No es clara la diferenciación.
	2	Es un concepto básico y general, no son claros los beneficios.
	3	Se identifica de manera clara, pero los beneficios son similares a otros presentes en el mercado.
	4	Se tiene claridad en los atributos o características, pero falta enfocarse en los beneficios.
	5	Se percibe de manera clara y le puede permitir competir en el mercado objetivo.
Potencial de mercado	0	No se evidencia el mercado objetivo.
	1	Es muy general el mercado objetivo y se enfoca sólo en su barrio o comuna.
	2	Se identifica cierta claridad del mercado y se dirige al barrio o comuna.
	3	Su mercado objetivo es la ciudad de Medellín pero es muy general.
	4	Su mercado objetivo es la ciudad de Medellín y tiene claridad de su mercado objetivo.
	5	Su mercado objetivo es regional y tiene claridad en él. Potencial Nacional.
Equipo de Trabajo	3	El emprendedor se presenta de manera individual o su equipo de trabajo no lo complementa.
	4	El emprendedor cuenta con 1 socio que lo complementa.
	5	El emprendedor cuenta con más de 1 socio y se complementan.
Conocimiento / Experiencia	0	El emprendedor o equipo no cuentan con conocimientos o experiencia relacionada a la idea de negocio.
	1	El emprendedor o equipo, dice tener la intención de prepararse para desarrollar la idea de negocio.
	2	El emprendedor o equipo cuenta con menos de 6 meses de experiencia pero tiene conocimiento técnico.
	3	El emprendedor o equipo tiene entre 6 y 12 meses de experiencia y tiene pero le falta conocimiento técnico.
	4	El emprendedor o equipo tiene entre 6 y 12 meses de experiencia y tiene conocimiento técnico.
	5	El emprendedor o equipo tiene más de 1 año de experiencia y tiene conocimiento técnico.
Potencial de Empleo	2	Sólo genera el empleo del emprendedor.
	3	Genera el empleo del emprendedor y 1 (una) persona más en los primeros 6 meses.

4	Genera el empleo del emprendedor y 2 (dos) personas más en los primeros 6 meses.
5	Genera el empleo del emprendedor y 3 (tres) o más persona en los primeros 6 meses.

4.3.2. Evaluadores seleccionados. Para seleccionar las mejores iniciativas de la ciudad de Medellín y sus corregimientos se contó con el apoyo de expertos en el tema, con experiencia en la evaluación de iniciativas empresariales con participación activa en el ecosistema emprendedor de la ciudad y con trayectoria a nivel empresarial. Los mismos fueron avalados por la secretaria de desarrollo económico.

Tabla 23. Relación evaluadores ideas presentadas

EVALUADORES	CORREO	TOTAL IDEAS
MAURICIO VILLEGAS	mauromono@gmail.com	400
GABRIEL HENAO	gjhenao@hotmail.com	400
MARIA CECILIA PEREZ	mcperez02@gmail.com	500
BYRON ALBERTO VELEZ	byronvelez@gmail.com	400
MONICA YEPES RENDON	mayepesre@gmail.com	400
BEATRIZ RESTREPO	beatrizrpo@gmail.com	332
		2,432

Anexo 11. Base de datos proyectos evaluados

4.4. Participantes seleccionados segunda fase

Siguiendo los parámetros establecidos para la evaluación de las iniciativas presentadas se seleccionaron 1,210 proyectos que alcanzaron un puntaje superior a 16 puntos. De acuerdo a los términos de referencia del 16° Concurso Capital Semilla en el comité evaluador se seleccionarían 800 ideas de negocios. En Comité Nro. 4 celebrado el 29 de abril de 2019, en consenso con la Alcaldía de Medellín y el operador del concurso Escala se decide pasar a entrenamiento en modelo de negocio 1,210, teniendo en cuenta que se debe garantizar el entrenamiento de 800 emprendedores y con la experiencia en versiones anteriores las personas desierta al entrenamiento por razones en la mayoría de casos de tiempo, las ideas no son de Medellín y sus corregimientos, es de anotar que estos 410 emprendedores más aprobados para el entrenamiento no le generan costos adicionales a Escala dado que se cuenta con los grupos virtuales que cumplen con la expectativa.

El día martes 30 de abril se envió notificación a todos los emprendedores con la publicación de los 1,210 seleccionados, informándoles que el documento oficial se podía descargar en la página de empresario de la alcaldía de Medellín <https://empresarismo.medellindigital.gov.co/>. Se enviaron correos electrónicos, mensajes de texto y se publicó en las redes sociales de Escala

Anexo 11. Comunicado con los 1,210 proyectos seleccionados

Caracterización de los proyectos que pasan a la fase de entrenamiento

Tabla 24. Categoría Convocatoria

Categoría	Cantidad	%
Innovación	386	31,9%
Oportunidad	824	68,1%
Total general	1210	100%

Al igual que en los resultado de los proyectos que se inscribieron a la convocatoria, en esta fase la categoría de oportunidad tiene un 68,1% de los proyectos presentados frente al 31,9% de la categoría de innovación.

Tabla 25. Sexo de los participantes

SEXO	Cantidad	%
Hombre	601	49,7%
Mujer	609	50,3%
Total	1210	100%

Para la fase de entrenamiento en Modelo de Negocio la relación entre hombre y mujeres que continúan el proceso toma una dinámica más pareja con un 49,7% de hombres, frente a un 50,3% de mujeres

Tabla 26. Discapacidad

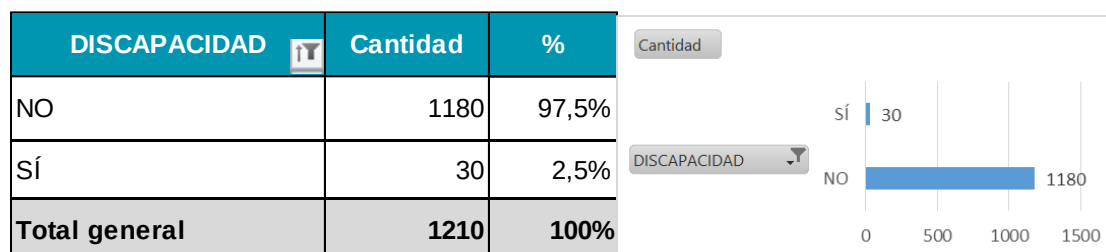


Tabla 27. Sector

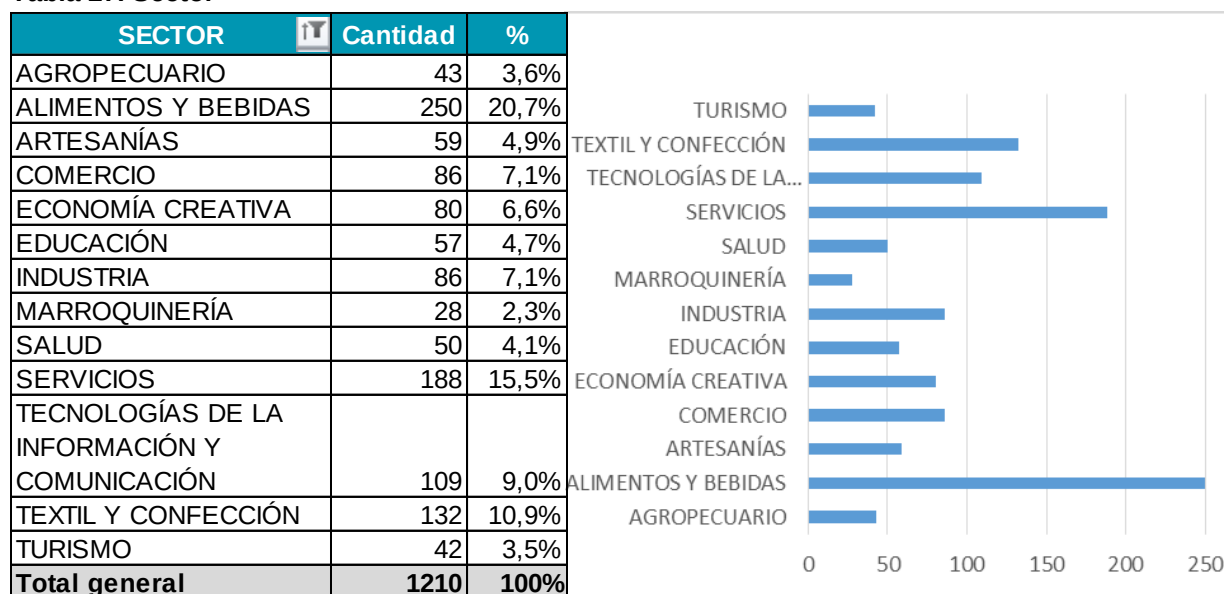
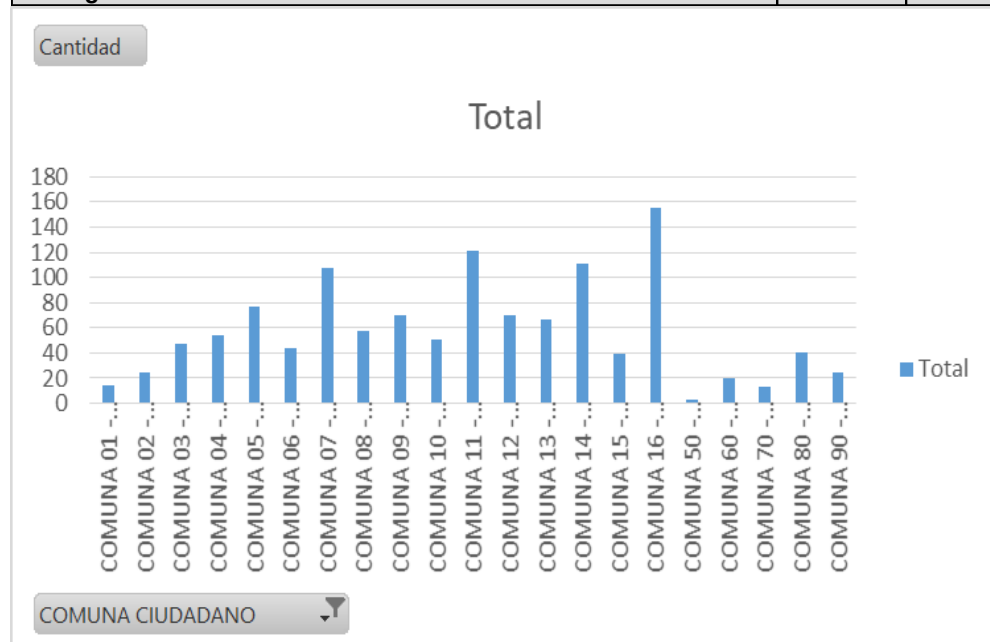


Tabla 28. Comuna

COMUNA CIUDADANO 	Cantidad	%
COMUNA 01 - POPULAR 1	14	1,16%
COMUNA 02 - SANTA CRUZ	25	2,07%
COMUNA 03 - MANRIQUE	47	3,88%
COMUNA 04 - ARANJUEZ	54	4,46%
COMUNA 05 - CASTILLA	77	6,36%
COMUNA 06 - DOCE DE OCTUBRE	44	3,64%
COMUNA 07 - ROBLEDO	107	8,84%
COMUNA 08 - VILLA HERMOSA	58	4,79%
COMUNA 09 - BUENOS AIRES	70	5,79%
COMUNA 10 - LA CANDELARIA	51	4,21%
COMUNA 11 - LAURELES-ESTADIO	121	10,00%
COMUNA 12 - LA AMERICA	70	5,79%
COMUNA 13 - SAN JAVIER	67	5,54%
COMUNA 14 - EL POBLADO	111	9,17%
COMUNA 15 - GUAYABAL	39	3,22%
COMUNA 16 - BELÉN	155	12,81%
COMUNA 50 - CORREGIMIENTO SAN SEBASTIÁN DE PALMITAS	3	0,25%
COMUNA 60 - CORREGIMIENTO SAN CRISTÓBAL	20	1,65%
COMUNA 70 - CORREGIMIENTO ALTAVISTA	13	1,07%
COMUNA 80 - CORREGIMIENTO SAN ANTONIO DE PRADO	40	3,31%
COMUNA 90 - CORREGIMIENTO SANTA ELENA	24	1,98%
Total general	1210	100%



La convocatoria de Capital Semilla da oportunidad a todos los emprendimientos de las comunas y corregimientos de la ciudad, donde se ve reflejado en el resultado para la fase de entrenamiento las comunas con mayor dinámica emprendedora como Belén y Laureles y por su población con menor densidad el corregimiento de Palmitas es el de menor participación en este concurso

4.5. Entrenamiento Modelo de Negocios

El entrenamiento en modelo de Negocios con una intensidad de 48 horas fue diseñado con metodologías ágiles como Job to be done, Lean Startup y Lean Canvas que le permitieron al emprendedor validar su producto o servicio de una forma rápida y económica para presentar después del entrenamiento un modelo de negocios, Lean Canvas y un video de 90 segundos con los cuales los evaluadores tendrán la posibilidad de conocer con más detalle las iniciativas presentadas

4.5.1. Metodología Lean Startup. La metodología Lean Startup rediseña el proceso haciéndolo mucho más eficiente, y reduciendo el riesgo asociado al lanzamiento de cualquier proyecto innovador.

4.5.2. Metodología Lean Canvas. El Lean Canvas está basado en el canvas modelo de negocio diseñado por Alex Osterwalder. Gracias a Ash Maurya podemos disfrutar de una adaptación específica del canvas de modelo de negocio para emprendedores que están trabajando en su idea de negocio a la hora de lanzar su propio emprendimiento. Tiene una división más práctica para los que están buscando un modelo de negocio innovador y viable. La parte derecha sigue reflejando al entorno (mercado) pero la parte izquierda te ayuda a reflexionar sobre tu producto/servicio.

4.5.3. Jobs to be done. La teoría del JTBD busca explicar la razón por la que un producto o servicio es creada y por qué un cliente utiliza este producto o servicio, es decir, la gente compra productos o servicios para llevar a cabo un trabajo.

Un Job -To -Be -Done (JTBD) o el trabajo por hacer es un concepto revolucionario que pretende guiar hacia la innovación y ayudar al inventor a ir más allá de simplemente mejorar una solución actual.

Un JTBD no es un producto ni tampoco un servicio, es el - propósito más elevado - para que un cliente compre determinado producto o servicio.

Un JTBD busca ayudar al inventor a entender que un cliente no compra productos o servicios en sí, sino un grupo de estos que integrados (la solución) le ayudan a realizar una serie de trabajos que desea hacer

Ilustración 6. Ruta de entrenamiento Modelo de Negocios

<div> <div>16° Concurso</div> <div>CAPITAL SEMILLA</div> </div> <div>RUTA DE ENTRENAMIENTO</div>			
Nº	NOMBRE DEL ENTRENAMIENTO	RESULTADO ESPERADO	DURACIÓN
0	Mentalidad empresarial	Entrenar la Mentalidad Empresarial y dar lineamientos del entrenamiento.	4 Horas
1	Pasión y atención al detalle	Identificación de Tareas y Problema de la Idea.	4 Horas
2	Conexión y observación	Conocimiento y relación al Segmento de Cliente	4 Horas
3	Análisis y reflexión	Desarrollo de la Solución	4 Horas
4	Curiosidad	Precisión de la Solución y Modelo de Negocio	4 Horas
5	Simpleza	Métricas y PMV	4 Horas
6	Creador	modelo de ingreso y costos	4 Horas
7	Auténtico y audaz	Recomendaciones	4 Horas
8	Inteligencia emprendedora	Desarrollar la capacidad de aprendizaje empresarial	4 Horas
	Asesoría y acompañamiento en la construcción del modelo final	Entregables (Modelo de negocio, Lean Canvas y video)	12 Horas
		Total	48 horas

Tabla 29. Horarios y lugares de los entrenamientos

GRUPOS	LUGAR	Entrenador	Sector	L-W-V	M-J-S
Grupo 1	Vivero del software	Vanessa Rueda	TIC	8:00 a.m. a 12:00 m.	
Grupo 2	Vivero del software	Vanessa Rueda	TIC	2:00 p.m. a 6:00 p.m.	
Grupo 3	ITM - Robledo	Beatriz Restrepo	Textil y Marroquinería	2:00 p.m. a 6:00 p.m.	
Grupo 4	UdeA	María Cecilia	Servicios	8:00 a.m. a 12:00 m.	
Grupo 5	UPB	Byron Vélez	Alimentos	8:00 a.m. a 12:00 m.	
Grupo 6	Universidad de Medellín	Mauricio Villegas	Industrial		8:00 a.m. a 12:00 m.
Grupo 7	Universidad de Medellín	Mauricio Villegas	Mixto		2:00 p.m. a 6:00 p.m.
Grupo 8	Universidad de Medellín	Carlos Andrés	Alimentos		6:00 p.m. a 10:00 p.m.
Grupo 9	Vivero del software	Vanessa Rueda	Servicios		8:00 a.m. a 12:00 m.
Grupo 10	Vivero del software	Oscar Longas	Textil y Marroquinería		2:00 p.m. a 6:00 p.m.
Grupo 11	ESUMER - Robledo	Carlos Andrés	Alimentos		8:00 a.m. a 12:00 m.
Grupo 12	ESUMER - Robledo	Byron Vélez	Alimentos		2:00 p.m. a 6:00 p.m.
Grupo 13	ESUMER - Robledo	Byron Vélez	Mixto		6:00 p.m. a 10:00 p.m.
Grupo 14	ITM - Robledo	María Cecilia	TIC		2:00 p.m. a 6:00 p.m.
Grupo 15	IUSH	Beatriz Restrepo	Educación		8:00 a.m. a 12:00 m.
Grupo 16	IUSH	Beatriz Restrepo	Textil y Marroquinería		2:00 p.m. a 6:00 p.m.
Grupo 17	UdeA	Juan Cataño	Economía Creativa		8:00 a.m. a 12:00 m.
Grupo 18	UdeA	Juan Cataño	Economía Creativa		2:00 p.m. a 6:00 p.m.
Grupo 19	UdeA	Juan Cataño	Comercial		6:00 p.m. a 10:00 p.m.
Grupo 20	San Buenaventura	Mauricio Villegas	Industrial	8:00 a.m. a 12:00 m.	
Grupo 21	San Buenaventura	María Cecilia	Servicios		8:00 a.m. a 12:00 m.
Grupo 22	Politécnico CJIC	Oscar Longas	Especial		8:00 a.m. a 12:00 m.
Grupo 23	Virtual	Mauricio Higueta	Mixto		
Grupo 24	Virtual	Mauricio Higueta	Mixto		

Para el entrenamiento en Modelo de Negocios fueron habilitados 22 grupos presenciales y 2 grupos virtuales, donde se realizó una primera recomendación de asignar los grupos según actividad económica de los proyectos, como segunda opción se recomendó realizar la inscripción según la cercanía de las sedes a sus lugares de residencia y como tercera recomendación se les dio el horario que mejor se ajustara a las necesidades del emprendedor.

Dentro de los 22 grupos presenciales se habilitó 1 grupo denominado grupo especial en el cual se inscribieron los emprendedores que el año pasado habían recibido el entrenamiento en modelo de Negocios con el fin de recibir una mejor retroalimentación y trabajar en los puntos que generaron más dudas en la versión anterior. Con este grupo se hace un entrenamiento más puntual y personalizado dividiendo el grupo en subgrupos de 5 participantes.

En el entrenamiento de Modelo de negocios es indispensable que todos los participantes recibieran la información detallada de cada una de las sesiones donde además de la metodología se realizará una actividad donde ellos reconocieran el talento, activaran la mentalidad empresarial y enfocaran todos sus logros al cumplimiento de los objetivos de la ruta de entrenamiento.

Ilustración 7. Registro fotográfico Sesión 0





Mayo 02. Sesión 0. Parque Biblioteca Belén

Ilustración 8. Entrenamiento en Modelo de Negocios.

<p>10 de Mayo. Entrenamiento en Modelo de Negocios - UdeM</p>	<p>14 de Mayo. Entrenamiento en Modelo de Negocios - ITM</p>
<p>22 de Mayo. Entrenamiento en Modelo de Negocios - Vivero del Software</p>	<p>20 de Mayo. Entrenamiento en Modelo de Negocios - Vivero del Software</p>

Al finalizar el entrenamiento completaron con una asistencia del 70% del entrenamiento 799 emprendedores. Para los grupos presenciales se tiene la

evidencia de las firmas en las asistencias que se llevaron en cada una de los encuentros y para los grupos virtuales se tiene el avance dentro de la plataforma y al finalizar el entrenamiento se realizó un test con preguntas relacionadas al entrenamiento en Modelo de Negocios.

4.5.4. Metodología Curso Virtual

Para el entrenamiento virtual se desarrolló en la página de Escala en su campus virtual bajo la plataforma Moodle, todo el desarrollo del entrenamiento virtual, además las memorias para los cursos presenciales, con accesibilidad y manejo altamente intuitivo, cada módulo virtual contó con la presentación del módulo, donde se detalló Nombre, Objetivo y Resultado esperado. Se acompañará de un video sobre el tema a tratar, una presentación que sintetice el contenido del módulo con un diseño estándar y amigable, un documento de Glosario o conceptos claves, anexos, lienzos y formatos.

Además, para cada módulo se tuvieron espacios de foros y documentación complementaria que permita afianzar en el tema tratado.

Para los grupos 100% Virtuales, se realizará la programación del entrenamientos en vivo con la Plataforma zoom.

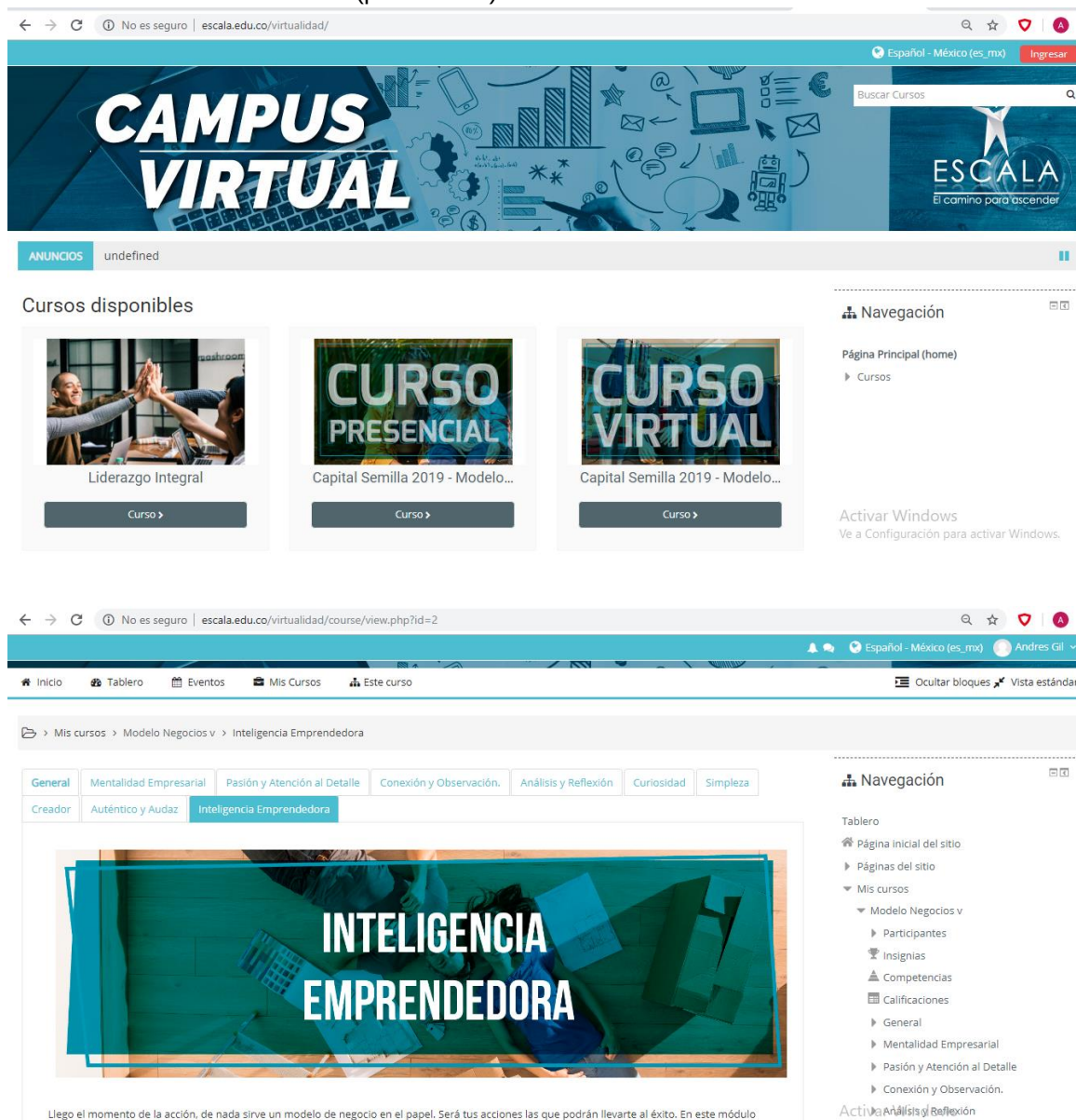
Ruta Acceso campus virtual

- Ingresar a <http://escala.edu.co/escala/>
- Seleccionar campus virtual
- Acceso. Clave y contraseña
- Elegir modulo

Detalle Técnico de la Plataforma.

- Módulo En Vivo
- Videoconferencia
- Videos HD
- Soporte Vía Ticket
- Generar Programas, grupos, caminos de aprendizaje de acuerdo a cada área de la empresa.
- Soporta todo tipo de contenido
- Reportes estadísticos.
- Seguridad Avanzada de contenido

Ilustración 9. Plataforma virtual (pantallazos)



Anexo 13 Memorias entrenamiento Modelo de negocios

Anexo 14. Evidencias proceso de entrenamiento Modelo de Negocio

Anexo 15. Base de datos emprendedores certificados en el entrenamiento de Modelo de Negocios

4.5.5. Encuestas de satisfacción Modelo de Negocios. Para conocer la percepción de los emprendedores sobre el entrenamiento del Modelo de Negocio se realizó la encuesta de satisfacción a una muestra representativa de 629 emprendedores de los cuales 564 fueron asistentes al entrenamiento presencial y 65 emprendedores de los cursos virtuales. En la tabla N° 27 se pueden apreciar los resultados que se obtuvieron, con una calificación promedio de 4,7 donde se destaca la calidad de los entrenadores que compartieron sus conocimientos en cada grupo.

Situación encontrada de acuerdo al resultado de la calificación: Como se aprecia en el cuadro la calificación promedio es de 4.7 resaltando que con 4.9 los emprendedores vieron que las personas que le brindaron el servicio estuvieron dispuestas a resolver sus dudas.

Con 4.7 fue calificado El servicio brindado cumple con las necesidades y expectativas.

Con 4.8 fue calificado que la persona que brindó el servicio cuenta con los conocimientos requeridos para la prestación del servicio

La encuesta de satisfacción arroja los siguientes resultados: el 96% de los emprendedores se encuentra satisfecho al calificar el servicio como excelente un 78% y como bueno el 18%, solo un 3% en promedio le pareció regular (en su mayoría de la formación virtual)

Análisis de la Situación, mediante la aplicación de los tres porqués;

1. ¿Por Qué? Este buen resultado se debe a que se contrató un grupo de profesionales, calificado, conocedores del tema y pertenecientes al ecosistema. Además se contó con la experiencia de la versión anterior.
2. ¿Por Qué? La prioridad fue mantener satisfecho y motivado a los emprendedores haciéndolo sentir ganador desde que fue seleccionado entre los 1210 mejores ideas preseleccionadas.
3. ¿Por Qué? Hubo una buena planificación, directriz y organización de parte del operador y del personal contratado.

Tabla 30. Resultados encuesta de satisfacción

RESULTADOS DE LA CALIFICACIÓN							
Calificación del Servicio	1. ¿El servicio brindado cumple con las necesidades y expectativas?	2. ¿La persona que brindó el servicio cuenta con los conocimientos requeridos para la prestación del servicio?	3. ¿El servicio se suministró de manera oportuna?	4. ¿La persona que le brindó el servicio estuvo dispuesta a resolver sus dudas?	5. ¿Considera que el espacio donde se le prestó el servicio reúne las condiciones adecuadas para desarrollar la actividad?	6. ¿Si tuviera que dar una calificación total a la prestación del servicio, que calificación asignaría?	Promedio
Muy Malo	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Malo	0%	0%	1%	0%	2%	0%	1%
Regular	4%	1%	3%	1%	9%	2%	3%
Bueno	22%	13%	15%	10%	25%	24%	18%
Excelente	74%	86%	81%	89%	64%	74%	78%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	4,7
Calificación Promedio	4,7	4,8	4,8	4,9	4,5	4,7	
Desviación Estándar	0,5	0,4	0,6	0,4	0,7	0,5	

Ilustración 10. Calificación del servicio encuesta de satisfacción

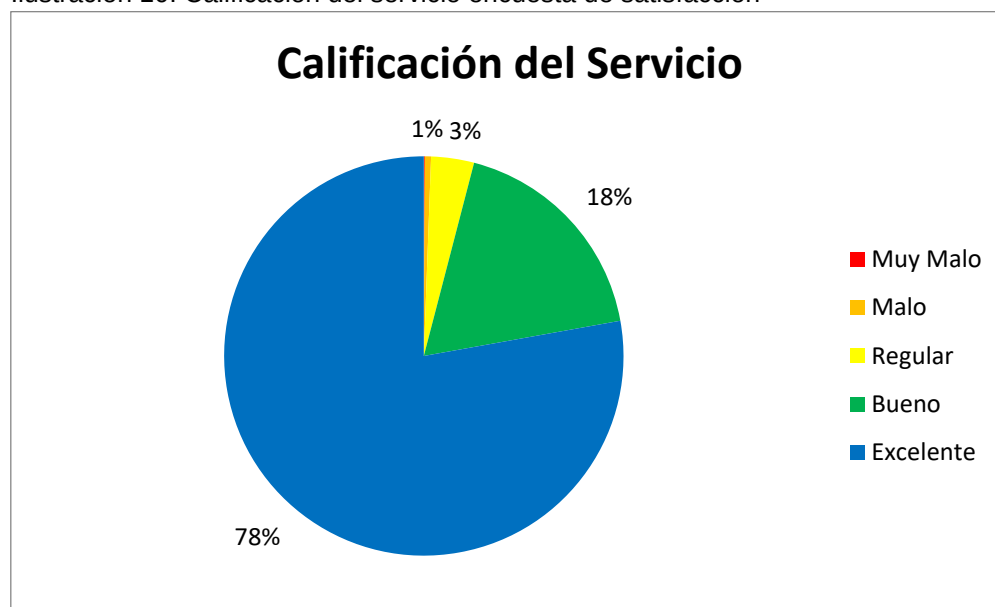


Tabla 31. Acciones para el mejoramiento según encuesta de satisfacción Modelo de Negocio

ACCIONES PARA EL MEJORAMIENTO					
Acciones	Nombre de la tarea a desarrollar	Fecha de iniciación	Fecha de terminación	Responsable	Evidencia de la tarea
Acción 1	Realizar sesiones personalizadas : Se tendra en cuenta para proximas entrenamientos	1/06/2019	30/11/2019	Coordinacion - Profesionales	Entrenamiento
Acción 2	El Tiempo es corto para los entrenamientos, Se analizara este tema, y se mirara que tan viable es ajustarlo para proximos eventos.	1/06/2019	30/11/2019	Coordinacion - Profesionales	Entrenamiento
Acción 3	Pasar esta recomendación del Suministro de refrigerios a la alcaldía para que la consideren para próximos programas al igual que la apreciación de que el Tiempo es corto para los entrenamientos en modelo de negocios.	1/06/2019	30/11/2019	Alcaldia	Recomendaciones
Acción 4	Mejorar el mobiliario en espacios locativos: Se tendra en cuenta en la gestion de aulas y espacios	1/06/2019	30/11/2019	Coordinacion General	Espacios
Acción 5	Incluir más ganadores en el concurso: Este item no depende del operador, esta observacion se informara a la Alcaldia.	1/06/2019	30/11/2019	Alcaldia	Recomendaciones
Acción 6	Mejorar el tema de la plataforma: Se ha venido realizando ajustes, asi como tambien se ha buscado mejorar la Gestión, preparación y manejo del curso virtual, se aceptan las recomendaciones para seguir avanzando e incrementar la satisfaccion del cliente.	1/06/2019	30/11/2019	Coordinacion General	Entrenamiento
Acción 7	Parqueaderos: Se tendra en cuenta en la gestion de aulas y espacios.	1/06/2019	30/11/2019	Coordinacion General	Espacios
Acción 8	Mejorar espacios de entrenamiento: Se tendra	1/06/2019	30/11/2019	Coordinacion General	Espacios

	en cuenta en la gestión de aulas y espacios.				
Acción 9	Testimonios de proyectos ganadores en versiones anteriores: Se incluirá y se validará con la supervisión para que los ganadores de versiones anteriores estén presentes en el entrenamiento de Modelo de Negocio.	1/06/2019	30/11/2019	Coordinación General	Recomendaciones

Anexo 16. Encuestas de Satisfacción del entrenamiento en Modelo de Negocio

4.6. Proceso de evaluación Modelos de Negocio

Al concluir el entrenamiento en Modelo de Negocios donde se autorizaron a 1,210 emprendedores, de los cuales 799 culminaron satisfactoriamente su participación y 670 presentaron su modelo de negocio, video de 90 segundos y el lienzo del lean canvas se realizó la respectiva evaluación de cada uno de ellos, las cuales fueron evaluadas y computadas por tres profesionales diferentes, dándole un valor del 90% al modelo de negocio y un 10% al video.

Se asignó un peso a cada una de las 3 evaluaciones (profesional generalista, profesional especialista y docente), que luego se ponderarán para obtener una calificación final. El Peso porcentual sobre la evaluación de cada uno fue:

Experto ---> 40%
Generalista ---> 30%
Docente ---> 30%

El puntaje final es la sumatoria de estas tres ponderaciones

La evaluación se deberá realizar según los siguientes criterios en cada línea de emprendimiento.

LÍNEA INNOVACIÓN: Para estas iniciativas se resalta el nivel de la diferenciación y escalabilidad del modelo de negocio, así como la posibilidad de llevarse a cabo en el mediano plazo (durante la fase de acompañamiento).

Tabla 32. Criterios de evaluación modelos de negocio. Innovación

CRITERIO
Problema que soluciona
Propuesta de valor
Potencialidad del mercado
Conceptos básicos financieros
Nivel de Invención o Innovación
Preparación Técnica
Avance del Producto / Servicio

CRITERIO	ASPECTOS A TENER EN CUENTA
Problema que se soluciona	¿Qué impacto puede tener la atención de la necesidad sobre la comunidad o su entorno? ¿Es un problema complejo o de bajo grado de complejidad? ¿Surge de una necesidad propia o identificada en su entorno?
Propuesta de valor	¿Qué tan clara es la Propuesta de Valor y cómo la solución se relaciona con ella?
Potencialidad del mercado	¿Qué perspectiva tiene la demanda? ¿Cuál es el nivel de aceptación del precio del producto o servicio? ¿Es el canal de distribución adecuado para su mercado o cliente?
Conceptos básicos financieros	¿Tiene definidos sus costos? ¿Tiene establecidos sus ingresos, con un precio de venta claro? ¿Es viable el tamaño de los recursos que requiere invertir?
Nivel de Invención o Innovación	¿Qué tan novedosa es la solución que se plantea? ¿Cuánto podrían demorarse en adquirir los competidores la Ventaja Injusta? ¿Es Invención o Innovación?
Capacidad Técnica	¿Qué tanto conocimiento, experiencia y formación tiene el emprendedor o equipo para desarrollar el producto? ¿Por sí mismo podría desarrollar el producto? ¿Cuánto tiempo requiere para desarrollar el producto o servicio?
Avance del Producto/ Servicio	¿Qué tanto se tiene del producto o servicio? ¿Se cuenta con un Prototipo? ¿Todavía se evidencia una idea sobre papel? ¿Es factible desarrollar o alcanzar un Producto o prototipo en el corto plazo (6 a 12 meses).

CRITERIOS DE VALORACIÓN Y PUNTAJES PARA MODELO DE NEGOCIO LINEA INNOVACION

16° CONCURSO CAPITAL SEMILLA

Criterio	Puntaje					%
	1	2	3	4	5	
Problema y Solución	No define de manera clara los problemas o el problema de su mercado.	Hay cierta claridad en los problemas planteados, pero siguen siendo confusos o no relacionados al mercado.	Hay claridad en el problema o los problemas planteados. Solucionarlo genera un impacto bajo (sólo en su comuna) o tiene bajo potencial. La solución planteada es clara pero los atributos no son claros.	Son claros los problemas o el problema planteado. Solucionarlo genera un impacto medio y en su entorno inmediato (comuna, Medellín, Valle de Aburrá). Potencial medio. La solución que presenta es clara y cuenta con atributos importantes.	Hay claridad en las necesidades o problemas del mercado. Solucionarlo puede generar un impacto alto en el mercado más allá del inmediato (Antioquia, Colombia, Exterior). Potencial Alto. La solución que plantea genera valor a su mercado.	10
Propuesta Única de Valor (PUV) / Valor Agregado	La PUV es confusa. No se detallan los beneficios ni las características del producto o servicio.	Hay cierta claridad en la PUV. Se resaltan las características en lugar de los beneficios.	La PUV es clara, pero resalta más las características que los beneficios del producto o servicio.	Hay claridad en la PUV, resaltando los beneficios. Es similar a otras existentes en el mercado, y puede fortalecerse.	La PUV es muy clara y permite la identificación de los beneficios del producto o servicio. Podría diferenciarse de la competencia actual.	15
Potencialidad del Mercado	La segmentación de mercado no es acorde al problema que soluciona, o PUV. Confunde el cliente con el usuario. No hay claridad sobre su mercado.	Hay poca claridad sobre el mercado objetivo. Es una descripción muy general, por lo que falta mayor segmentación. Se considera el nivel de precios como caro (no vale la pena	La segmentación del cliente es clara, se debe definir mejor los early adopters. El producto o servicio puede tener una demanda estable. El precio del producto se considera	Se realiza una buena segmentación del mercado, y hay cierta identificación de los early adopters. El mercado tiene potencial medio de crecimiento. El precio del producto o servicio se considera como	Define con claridad su segmento de cliente, y puede acceder a los early adopter. El producto o servicio puede tener una demanda creciente o repetitiva. El precio del producto se	20

		comprar el producto) o barato (el producto es de mala calidad).	como costoso (es alto pero se está dispuesto a pagar). Tiene alta competencia en el mercado.	costoso (alto, pero dispuestos a pagar). La oferta actual es media.	considera como bueno (se percibe un valor acorde a los beneficios que ofrece). La oferta actual es baja.	
Nivel de Innovación o Invención	La iniciativa no presenta ningún nivel de innovación o inventiva.	La iniciativa es básica en todos los componentes de su modelo de negocio.	Se identifican elementos de invención en el producto, servicio o componentes del modelo de negocio. Se complementa con el valor agregado. Su ventaja competitiva puede ser copiada en el corto plazo.	Se identifican elementos de invención en el producto, servicio o componentes del modelo de negocio. Su ventaja competitiva puede ser copiada en el mediano plazo.	Tiene elementos de innovación o invención en el producto, servicio o componentes del modelo de negocio. Su ventaja competitiva no es fácilmente copiable.	20
Conceptos Básicos Financieros	No identifica o es errada la identificación de los costos, gastos, y esquema de ingresos.	Identifica los costos y gastos, y elementos de su inversión, pero no es claro. No se definen precios de venta o costos unitarios.	Identifica los elementos básicos de costos, gastos, así como precios de venta y requerimientos de inversión. No se evidencia coherencia en los valores respecto a su modelo. El modelo de ingresos no es escalable.	Identifica los elementos básicos de costos, gastos, así como precios de venta, costos, punto de equilibrio, inversión. Se ven coherentes. Hay potencial de escalabilidad en el modelo de ingresos.	Es clara la identificación de los costos, gastos; se el precio de venta parece acorde al mercado. Cuenta con el punto de equilibrio claro y los requerimientos de inversión son coherentes también. El modelo de ingreso tiene altos elementos de escalabilidad.	10

Preparación Técnica	El emprendedor o el equipo no cuentan con conocimientos técnicos relacionados a la idea, y tampoco se está preparando. No cuenta con experiencia empírica.	El emprendedor o su equipo apenas inician su etapa de conocimiento relacionada a la idea. Tampoco cuenta con experiencia empírica.	La preparación académica es acorde a la idea; pero no tiene experiencia profesional o empírica al respecto. Además, no cuenta con un equipo de trabajo.	El emprendedor cuenta con preparación académica relacionada a la idea. La experiencia que tiene respecto a la idea es muy poca. Tiene asociados que complementan entre sí las capacidades para desarrollar la iniciativa.	El emprendedor o equipo de trabajo cuenta con los conocimientos técnicos y experiencia suficiente para desarrollar la idea. Además, tiene asociados que se complementan entre sí para el desarrollo de la iniciativa.	15
Avance PMV	No se evidencia un producto o servicio desarrollado. Todavía es una idea en papel. Se necesita más de 12 meses para lograr desarrollarlo.	No se evidencia un producto o servicio desarrollado. Todavía es una idea en papel. Se necesita más de 6 meses para lograr desarrollarlo.	Se evidencia un avance de por lo menos un 25% PMV. Se muestran diseños de piezas, portafolios o productos. Se podría desarrollar en un lapso de 12 Meses.	Se evidencia un avance de por lo menos el 50% del Producto / servicio. Se cuenta con un prototipo o PMV que entrega los principales beneficios. Se puede desarrollar en un lapso de 6 meses.	Cuenta con un avance de por lo menos un 80% del producto o servicio. Cuenta con un PMV o prototipo que entrega los principales beneficios y tiene estética y diseño. Se puede desarrollar en menos de 6 meses.	10

LÍNEA OPORTUNIDAD: Para esta línea, se busca en los modelos de negocio, la claridad que muestre el emprendedor respecto a la iniciativa que desea convertir en empresa, y el impacto en temas de empleo y calidad de vida que pueda generar en su zona de influencia.

Tabla 33. Criterios de evaluación modelos de negocio. Oportunidad

CRITERIO
Conocimiento Técnico
Avance del Producto / Servicio
Generación de Empleos
Mercado
Valor Agregado / Diferenciación

Problema que soluciona

CRITERIO	ASPECTOS A TENER EN CUENTA
Oportunidad	¿Qué impacto puede tener la atención de la necesidad sobre la comunidad o su entorno? ¿Actualmente se encuentran alternativas similares?
Valor Agregado / Diferenciación	¿Qué aspectos lo hacen diferente respecto a otras ofertas en la ciudad? ¿Qué aspectos propone para diferenciarse de la competencia? ¿Realiza alguna transformación considerable de la materia prima?
Mercado	¿Qué perspectiva tiene la demanda? ¿Cuál es el nivel de aceptación del precio del producto o servicio? ¿Es el canal de distribución adecuado para su mercado o cliente?
Generación de Empleos	¿Cuántos empleos generará? ¿Los empleos son dentro de la misma familia o incluye personal de otras familias.
Conocimiento Técnico	¿Qué tanto conocimiento, experiencia y formación tiene el emprendedor o equipo para desarrollar el producto? ¿Por sí mismo podría desarrollar el producto? ¿Cuánto tiempo requiere para desarrollar el producto o servicio?
Avance del Producto/ Servicio	¿Qué tanto se tiene del producto o servicio? ¿Se cuenta con un Prototipo? ¿Todavía se evidencia una idea sobre papel? ¿Es factible desarrollar un producto o prototipo en el corto plazo (6 a 12 meses).

CRITERIOS DE VALORACIÓN Y PUNTAJES PARA MODELO DE NEGOCIO LINEA OPORTUNIDAD						
16° CONCURSO CAPITAL SEMILLA						
Criterio	Puntaje					%
	1	2	3	4	5	
Oportunidad y Solución	No define de manera clara la oportunidad que tiene en el mercado.	Hay cierta claridad en la oportunidad planteada, pero siguen siendo confusa o no relacionados al mercado.	Hay claridad en la oportunidad o las soluciones planteadas. Solucionarlo genera un impacto bajo (sólo en su comuna) o tiene bajo potencial. La solución planteada es clara pero los atributos no son claros.	Es clara la oportunidad o el problema planteado. Solucionarlo genera un impacto medio y en su entorno inmediato (comuna y Medellín). Potencial medio. La solución que presenta es clara y cuenta con atributos importantes.	Hay claridad en la oportunidad o problemas del mercado. Solucionarlo puede generar un impacto alto en Medellín y el Valle de Aburrá. Potencial Alto. La solución que plantea genera valor a su mercado.	10

Diferenciación	La PUV es confusa. No se detallan los beneficios ni las características del producto o servicio.	Hay cierta claridad en la PUV. Se resaltan las características en lugar de los beneficios.	La PUV es clara, pero resalta más las características que los beneficios del producto o servicio.	Hay claridad en la PUV, resaltando los beneficios. Es similar a otras existentes en el mercado.	La PUV es muy clara y permite la identificación de los beneficios del producto o servicio. Podría diferenciarse de la competencia actual.	15
Potencialidad del Mercado	La segmentación de mercado no es acorde al problema que soluciona, o PUV. Confunde el cliente con el usuario. No hay claridad sobre su mercado.	Hay poca claridad sobre el mercado objetivo. Es una descripción muy general, por lo que falta mayor segmentación. Se considera el nivel de precios como caro (no vale la pena comprar el producto) o barato (el producto es de mala calidad).	La segmentación del cliente es clara, se debe definir mejor los early adopters. El producto o servicio puede tener una demanda estable. El precio del producto se considera como costoso (es alto pero se está dispuesto a pagar). Tiene alta competencia en el mercado.	Se realiza una buena segmentación del mercado, y hay cierta identificación de los early adopters. El mercado tiene potencial medio de crecimiento. El precio del producto o servicio se considera como costoso (alto, pero dispuestos a pagar). La oferta actual es media.	Define con claridad su segmento de cliente, y puede acceder a los early adopter. El producto o servicio puede tener una demanda creciente o repetitiva. El precio del producto se considera como bueno (se percibe un valor acorde a los beneficios que ofrece). La oferta actual es baja.	20
Generación de Empleo	Sólo se genera el empleo del emprendedor. Además no cuenta con equipo de trabajo.	Se evidencia la posibilidad de generar sólo el empleo del titular y un asociado. Los roles no están definidos.	Se evidencia la posibilidad de generar 1 empleo externo al equipo emprendedor. Se podría generar luego de 6 meses. Los Roles no están completamente claros y definidos. Es importante revisar la coherencia	Se evidencia la posibilidad de generar más de 1 empleo externo al equipo emprendedor. Se podría generar en un lapso de 6 meses. Los roles están definidos, es importante revisar la coherencia con el modelo.	Se evidencia la posibilidad de generar más de 1 empleo externo al equipo emprendedor. Se podría generar casi que en 3 meses. Los roles están definidos y son coherentes con el modelo de negocio.	20

			con el modelo.			
Preparación Técnica	El emprendedor o su equipo no cuentan con conocimientos técnicos relacionados a la idea, y tampoco se está preparando. No cuenta con experiencia empírica.	El emprendedor o su equipo apenas inician su etapa de conocimiento o relacionada a la idea. Tampoco cuenta con experiencia empírica.	La preparación académica del emprendedor o equipo de trabajo es acorde a la idea; pero no tiene experiencia profesional o empírica al respecto.	El emprendedor o equipo de trabajo cuenta con preparación académica relacionada a la idea. La experiencia que tiene respecto a la idea es muy poca.	El emprendedor o equipo de trabajo cuenta con los conocimientos técnicos y experiencia suficiente para desarrollar la idea.	20
Avance PMV	No se evidencia un producto o servicio desarrollado. Todavía es una idea en papel. Se necesita más de 12 meses para lograr desarrollarlo.	No se evidencia un producto o servicio desarrollado. Todavía es una idea en papel. Se necesita más de 6 meses para lograr desarrollarlo.	Se evidencia un avance de por lo menos un 25% PMV. Se muestran diseños de piezas, portafolios o productos. Se podría desarrollar en un lapso de 12 Meses.	Se evidencia un avance de por lo menos el 50% del Producto / servicio. Se cuenta con un prototipo o PMV que entrega los principales beneficios. Se puede desarrollar en un lapso de 6 meses.	Cuenta con un avance de por lo menos un 80% del producto o servicio. Cuenta con un PMV o prototipo que entrega los principales beneficios y tiene estética y diseño. Se puede desarrollar en menos de 6 meses.	15

Anexo 17. Manual de Evaluación Modelos de Negocios

Anexo 18. Base de datos modelos de negocio evaluados

4.7. Participantes Seleccionados visita domiciliaria

Con este proceso se verificaron que los mejores proyectos evaluados en esa etapa sean realmente una idea y no una empresa en funcionamiento, además que su residencia este en Medellín y su actitud frente a la iniciativa que presenta. Se visitarán las 200 iniciativas seleccionados en la Fase anterior.

El proceso de visita domiciliaria se realizó desde el 15 al 20 de junio de 2019 donde los profesionales visitantes verificaron toda la información habilitante para continuar con la participación en el 16° Concurso Capital Semilla, además se calificarán diferentes aspectos para seleccionar los 150 mejores emprendimientos que realizaran el entrenamiento en PITCH.

Tabla 34. Calificación visita domiciliaria

Aspecto a considerar calificar de 1 a 5	Puntaje	%
Disponibilidad de tiempo		20%
Actitud y Compromiso con la iniciativa		20%
% Avance de su PMV		20%
Preparación Técnica, capacidad para llegar a cabo la idea		40%

Anexo 19. Instructivo visitas domiciliarias

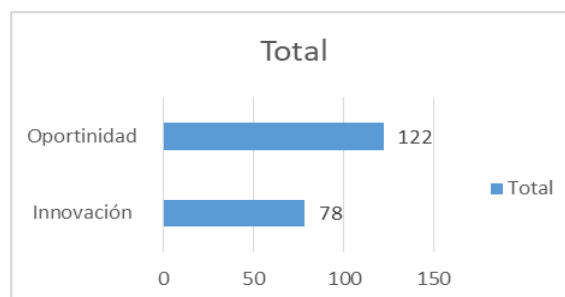
Anexo 20. Comunicado selección 200 iniciativas

El proceso de visita domiciliaria se realizó con el acompañamiento de profesionales autorizados por la secretaria de desarrollo económico de la Alcaldía de Medellín

Características de los 200 proyectos que pasaron a la etapa de visitas domiciliarias

Tabla 35. Línea de emprendimiento proyectos seleccionados

Etiquetas de fila	Cuenta de Línea Innovación / Oportunidad
Innovación	78
Oportunidad	122
Total general	200



De las ideas que se visitaron se encontró que el 39% son de innovación y el 61% son de oportunidad. Con la misma dinámica de participación en la etapa de inscripción al concurso

Tabla 36. Sector Económico de las 200 iniciativas

Etiquetas de fila	Cuenta de Sector Económico
Agropecuario	4
Alimentos y bebidas	18
Artesanías	8
Comercio	10
Economía Creativa	18
Educación	6
Industria	18
Marroquinería	13
Salud	3
Servicios	36
Tecnologías de la información y comunicación	30
Textil y confección	31
Turismo	5
Total general	200

Tabla 37. Discapacidad de las 200 iniciativas

Etiquetas de fila	Cuenta de Discapacidad
NO	196
SÍ	4
Total general	200

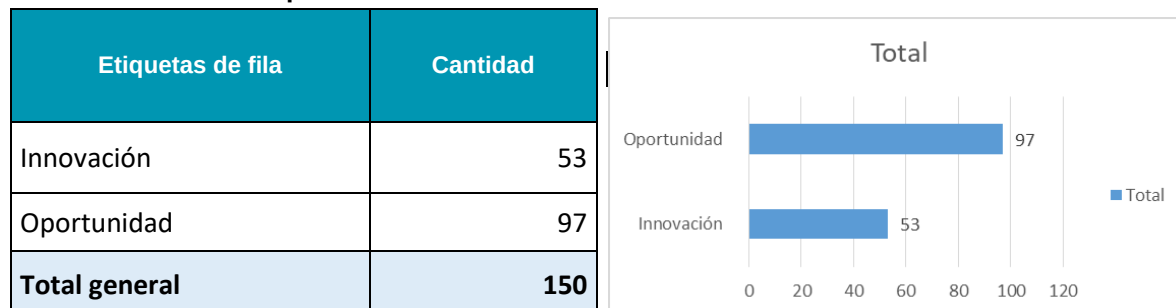
Anexo 21. Base de datos iniciativas visitadas

Anexo 22. Documentos de Verificación de la Policía, Contraloría y Procuraduría

4.8. Participantes Seleccionados entrenamiento pitch.

Luego de la visita domiciliar se ponderaron los puntajes de los profesionales y en comité de seguimiento N° 8 realizado el día viernes 21 de junio se realizó la revisión y verificación de las mejores 150 ideas ganadoras que pasaron a la siguiente fase del 16° concurso capital semilla Preparación Discurso de Negocio – PITCH. Los profesionales presentaron su informe de visita de verificación de cada uno de los emprendedores acompañados, dando un concepto y valoración de la visita.

Tabla 38. Línea de emprendimiento de las 150 iniciativas seleccionadas



De las ideas que seleccionadas para el entrenamiento en pitch se encontró que el 35,33% son de innovación y el 64,37% son de oportunidad. Con la misma dinámica de participación en la etapa de inscripción al concurso

Tabla 39. Sector Económico de las 150 iniciativas seleccionadas

Etiquetas de fila	Cuenta de Sector Económico
Agropecuario	3
Alimentos y bebidas	17
Artesanías	8
Comercio	8
Economía Creativa	14
Educación	5
Industria	12
Marroquinería	11
Salud	2
Servicios	27
Tecnologías de la información y comunicación	16
Textil y confección	25
Turismo	2
Total general	150

Tabla 40. Proyectos con enfoque y/o de emprendedores con discapacidad

Discapacidad	Cantidad
NO	146
Sí	4
Total general	150

De las 150 iniciativas seleccionadas que realizaron el entrenamiento en pitch el 2.67% son iniciativas con enfoque y/o de emprendedores con discapacidad, por lo que los espacios que se tuvieron para el entrenamiento cumplieron con condiciones mínimas de acceso para esta población

Tabla 41. Comunas de las 150 iniciativas seleccionadas

Etiquetas de fila	Cantidad
COMUNA 03 - MANRIQUE	3
COMUNA 04 - ARANJUEZ	7
COMUNA 05 - CASTILLA	6
COMUNA 06 - DOCE DE OCTUBRE	8
COMUNA 07 - ROBLEDO	16
COMUNA 08 - VILLA HERMOSA	2
COMUNA 09 - BUENOS AIRES	9
COMUNA 10 - LA CANDELARIA	7
COMUNA 11 - LAURELES-ESTADIO	21
COMUNA 12 - LA AMERICA	7
COMUNA 13 - SAN JAVIER	12
COMUNA 14 - EL POBLADO	14
COMUNA 15 - GUAYABAL	7
COMUNA 16 - BELÉN	21
COMUNA 60 - CORREGIMIENTO SAN CRISTÓBAL	2
COMUNA 70 - CORREGIMIENTO ALTAVISTA	2
COMUNA 80 - CORREGIMIENTO SAN ANTONIO DE PRADO	4
COMUNA 90 - CORREGIMIENTO SANTA ELENA	2
Total general	150

Encontramos que el emprendimiento en la ciudad tiene una gran participación de todas las comunas, por lo cual los espacios de entrenamiento se ubicaron en puntos de fácil acceso para los emprendedores.

Anexo 23. Base de datos 150 iniciativas en entrenamiento en Pitch

4.9. Entrenamiento en Pitch

El propósito del entrenamiento en pitch fue preparar a los emprendedores para crear un discurso - pitch de 5 minutos donde expresaran de manera clara su modelo de negocio y se enfrentaran a las preguntas del jurado con respuestas concretas y certeras sobre su iniciativa empresarial.

Se preparó a los emprendedores preseleccionados en la presentación de su Modelo de Negocio, creando un pitch de 5 minutos, con una metodología adaptada y fortalecida que permitió conocer al emprendedor, su capacidad de expresión, pero más aún, la claridad del modelo de negocio.

Ilustración 11. Ruta de entrenamiento Pitch

			
PLAN DE ENTRENAMIENTO EN PITCH			
Nº	NOMBRE DEL SESIÓN	RESULTADO	DURACIÓN
1	DESBLOQUEO Y LENGUAJE CORPORAL	CREAR CONCIENCIA ACERCA DE LA IMPORTANCIA DEL LENGUAJE NO VERBAL EN EL DISCURSO Y DESBLOQUEAR CREENCIAS LIMITANTES FRENTE A LAS HABILIDADES DE HABLAR EN PÚBLICO.	4 HORAS
2	ESTRUCTURA DEL DISCURSO	APLICAR UNA ESTRUCTURA CLARA DE UN DISCURSO EMPRESARIAL TIPO "PITCH" BASADOS EN UN ALTO NIVEL DE COHERENCIA Y CONGRUENCIA ALTOS.	4 HORAS
3	MANEJO DEL TIEMPO Y RESPUESTAS	MANEJAR ADECUADAMENTE EL TIEMPO DE LA PRESENTACIÓN Y DESABOLLAR LA HABILIDAD DE ESCUCHA Y RESPUESTA DE PREGUNTAS DE MANERA PRECISA.	4 HORAS
4	RECOMENDACIONES FINALES	ENTREGAR RECOMENDACIONES FINALES DE ASPECTOS A TENER EN CUENTA EN EL PITCH ENTRE ELLOS, FACTOR SORPRESA, PRESENTACIÓN PERSONAL, MEDIOS AUDIOVISUALES.	4 HORAS
		Total	16 horas

Duración: 16 Horas

Grupos: 10 (Esta actividad tuvo una duración de una (1) Semana

Entregables:

- Hasta 150 Iniciativas con habilidades para comunicar su Modelo de Negocio
- Listado de asistencias.

- Registro fotográfico.

Tabla 42. Horarios y lugares de los entrenamientos en Pitch

GRUPOS	LUGAR	Entrenador	MIÉRCOLES 26	JUEVES 27	VIERNES 28	SABADO 29 UdeM
Grupo 1	Vivero del Software	Vannesa Rueda	8 a 12 am	8 a 12 am	8 a 12 am	8 a 12 am
Grupo 2	Vivero del Software	Vannesa Rueda	1 a 5 pm	1 a 5 pm	1 a 5 pm	
Grupo 3	UdeM	Mauricio Villegas	8 a 12 am	8 a 12 am	8 a 12 am	
	Bloque 16 -406					
Grupo 4	UdeM	Mauricio Villegas	2 a 6 pm	2 a 6 pm	2 a 6 pm	
	Bloque 16 -406					
Grupo 5	UdeM	Oscar Longas	6 a 10 pm	6 a 10 pm	6 a 10 pm	
	Bloque 16 -406					
Grupo 6	ITM	Oscar Longas	8 a 12 am	8 a 12 am	8 a 12 am	
	Aula C-506					
Grupo 7	ITM	Juan Cataño	2 a 6 pm	2 a 6 pm	2 a 6 pm	
	Aula C-506					
Grupo 8	ITM	Juan Cataño	6 a 10 pm	6 a 10 pm	6 a 10 pm	
	Aula C-506					
Grupo 9	Salazar y Herrera	Mauricio Higueta	8 a 12 am	8 a 12 am	8 a 12 am	
	AK 305					
Grupo 10	Salazar y Herrera	Mauricio Higueta	2 a 6 pm	2 a 6 pm	2 a 6 pm	
	AK 305					

El enfoque del entrenamiento en pitch fue el trabajo mental que debían hacer los emprendedores para tener un discurso concreto y claro para todos los jurados, donde el control de los nervios del manejo del lenguaje verbal y no verbal son fundamentales para un buen pitch. Adicional se trabajaron componentes del modelo de negocio necesarios para dar claridad al discurso, así como ensayos en el grupo donde recibieron retroalimentación de los entrenadores.

Ilustración 12. Registro fotográfico entrenamiento en Pitch



Anexo 24. Evidencias del proceso de entrenamiento en Pitch

4.9.1. Encuestas de satisfacción Entrenamiento en Pitch. Para conocer la percepción de los emprendedores sobre el entrenamiento en Pitch se realizó la encuesta de satisfacción a una muestra representativa de 127 emprendedores. En la tabla N° 43 se pueden apreciar los resultados que se obtuvieron.

Situación encontrada de acuerdo al resultado de la calificación: Como se aprecia en el cuadro la calificación promedio es de 4.9 resaltando que con 5,0 los emprendedores vieron que la persona que brindó el servicio cuenta con los conocimientos requeridos para la prestación del servicio y también con 5,0 se calificó, la persona que le brindó el servicio estuvo dispuesta a resolver sus dudas

Con 4.9 fue calificado El servicio brindado cumple con las necesidades y expectativas.

La encuesta de satisfacción arroja los siguientes resultados: el 99% de los emprendedores se encuentra satisfecho al calificar el servicio. Como excelente un 92%, como bueno el 7,5%, solo un 0,5% en promedio le pareció regular

Análisis de la Situación, mediante la aplicación de los tres porqués;

1. ¿Por Qué? Este buen resultado se debe a que se contrató un grupo de profesionales, calificados, conocedores del tema y pertenecientes al ecosistema. Además se contó con la experiencia de la versión anterior, y de las mejoras que se realizaron durante la operación del concurso.
2. ¿Por Qué? La prioridad fue mantener satisfecho y motivado a los emprendedores haciéndolo sentir ganador desde que fue seleccionado entre los 1210 mejores ideas preseleccionadas.
3. ¿Por Qué? Hubo una buena planificación, directriz y organización de parte del operador y del personal contratado.

Tabla 43. Resultados encuesta de satisfacción

RESULTADOS DE LA CALIFICACIÓN							
Calificación del Servicio	1. ¿El servicio brindado cumple con las necesidades y expectativas?	2. ¿La persona que brindó el servicio cuenta con los conocimientos requeridos para la prestación del servicio?	3. ¿El servicio se suministró de manera oportuna?	4. ¿La persona que le brindó el servicio estuvo dispuesta a resolver sus dudas?	5. ¿Considera que el espacio donde se le prestó el servicio reúne las condiciones adecuadas para desarrollar la actividad.?	6. ¿Si tuviera que dar una calificación total a la prestación del servicio, que calificación asignaría?	Promedio
Muy Malo	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Malo	0%	0%	0%	0%	1%	0%	0%
Regular	1%	0%	0%	0%	1%	0%	0%
Bueno	6%	2%	7%	3%	14%	13%	7%
Excelente	94%	98%	93%	97%	84%	87%	92%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	4,9
Calificación Promedio	4,9	5,0	4,9	5,0	4,8	4,9	
Desviación Estándar	0,3	0,2	0,3	0,2	0,5	0,3	

Ilustración 13. Calificación del servicio encuesta de satisfacción pitch

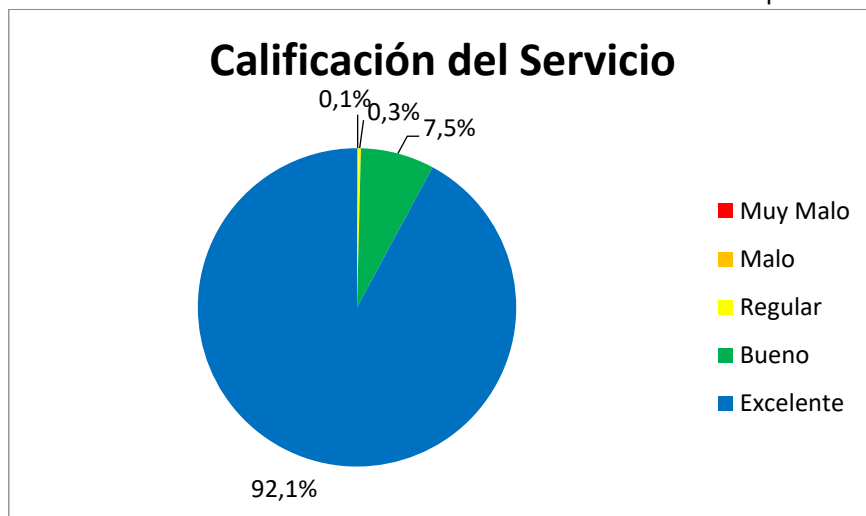


Tabla 44. Acciones para el mejoramiento según encuesta de satisfacción Pitch

ACCIONES PARA EL MEJORAMIENTO					
Acciones	Nombre de la tarea a desarrollar	Fecha de iniciación	Fecha de terminación	Responsable	Evidencia de la tarea
Acción 1	El Tiempo es corto para los entrenamientos, Se analizara este tema, y se mirara que tan viable es ajustarlo para proximos eventos.	1/07/2019	30/12/2019	Coordinacion - Profesionales	Entrenamiento Pitch
Acción 2	Mejorar el mobiliario en espacios locativos: Se tendra en cuenta en la gestion de aulas y espacios	1/07/2019	30/12/2019	Coordinacion - Profesionales	Entrenamiento Pitch

Anexo 25. Encuesta de satisfacción entrenamiento en Pitch

JUAN DIEGO GÓMEZ
Líder del proyecto
Programa Capital Semilla
Escala