CLASE DE CONVENIO O CONTRATO

Convenio de asociación	
Convenio de cooperación	
Convenio o contrato interadministrativo	X
Convenio de ciencia y tecnología	
Contrato de prestación de servicios con persona jurídica	

(Marque con una X, la tipología que aplica)

1. DATOS DEL CONVENIO O CONTRATO SUPERVISADO

Numero de convenio o contrato	733 de 2025
Fecha de suscripción del convenio o contrato	21/06/2025
Nombre del Asociado - ejecutor o contratista	Corporación para el desarrollo y la productividad Bogotá Región Dinámica - Invest In Bogotá
Cedula de ciudadanía o Nit	900106691-0
Proyecto	Inversión: (X) Funcionamiento: ( )
Valor inicial	Trescientos Veintiséis Millones Seiscientos Treinta y Cuatro Mil Noventa y Dos Pesos M/Cte ($326.634.092).
Plazo inicial	Seis (6) meses y quince (15) días
Fecha acta de inicio del convenio o contrato	26/06/2025
Fecha terminación inicial	31/12/2025
Adición	NA
Prorroga	NA
Suspensión	NA
Valor final	Trescientos Veintiséis Millones Seiscientos Treinta y Cuatro Mil Noventa y Dos Pesos M/Cte ($326.634.092).
Fecha terminación final	31/12/2025
Otra: (Indique el tipo de modificación)	NA
Objeto: Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros con el fin de posicionar a Bogotá como HUB tecnológico, a través del fortalecimiento y conexión a mercados nacionales e internacionales de emprendimientos y/o empresas de base tecnológica mediante su aceleración y apoyo a reuniones y eventos estratégicos.	

2. DATOS DEL SUPERVISOR

Nombre del supervisor	Camilo Rivera Pérez
Dependencia	Subdirección de Internacionalización
Cargo	Subdirector de Internacionalización

Período a que corresponde este informe	Desde (26/06/2025) Hasta (11/07/2025)	
Fecha del informe	16/07/25	
¿Se reporta algún desempeño deficiente o a mejorar respecto del informe anterior? (Marque con una X)	**SI**	**NO**
Porcentaje de ejecución (incluido el periodo actual)	**FÍSICA**	**PRESUPUESTAL**
	7.98%	**30%**

3. CUMPLIMIENTO DEL OBJETO:

3.1. GRADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES PARA EL PERIODO EVALUADO: marcar con una X la opción que corresponda y sustentarlo en el aparte de las observaciones.

Número de la Obligación (Únicamente citarla)	Deficiente	Amejorar	Satisfactorio	Sobresaliente	No aplica	% De cumplimiento	Observaciones
1. Suscribir el acta de inicio del convenio.			X			100%	El acta de inicio del convenio se suscribió el 26 de junio de 2025.
2. Abrir una cuenta de ahorros para el manejo exclusivo de los recursos aportados por la SDDE al respectivo convenio, la cual únicamente se podrá cerrar a expresa indicación del equipo financiero de la SDDE,			X			100%	Se recibe certificado de la cuenta de ahorro que se abrió el 4 de julio de 2025

posterior a la aprobación de balance financiero final, y en dado caso, de la devolución de recursos no ejecutados y los correspondientes rendimientos generados de los mismos.							
3. Hacer parte del Comité Técnico del Contrato, asignando las personas que se requieran para garantizar la participación oportuna y activa.			X			7.98%	-Primer comité técnico celebrado el 1 de julio del 2025.
4. Presentar un plan de trabajo y cronograma detallado, que evidencie la estructuración de los diferentes componentes y sus estrategias, para el logro del objeto del convenio dentro de los 10 días calendario siguientes a la firma del acta de inicio.			X				Se recibe el plan general de trabajo del convenio.
5. Ejecutar el proceso de convocatoria y selección de los emprendimientos y/o empresas de base tecnológica para			X			7.98%	Se dio inicio a la convocatoria del componente del programa de aceleración del 2 de julio hasta el 17 de julio. Los avances en ejecución se encuentran documentados en el Assets Lanzamiento

cada uno de los componentes del convenio, con la correspondiente confirmación de la SDDE del registro en la herramienta Diagnostico Índice de Madurez Empresarial de acuerdo al cronograma.							https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1y7hIXKxIlK52h03qViRIWvVFv1oxMkEO y en Toolkit Aliados Distrito Lab https://traveling-spur-673.notion.site/Toolkit-Aliados-Distrito-Lab-22499829d21781dea757f8a0b1792dea
6. Gestionar y garantizar la suscripción de la carta de compromiso por parte de cada uno de los beneficiarios, la cual deberá incluir, además del compromiso de participar y cumplir con las actividades correspondientes a cada componente, la advertencia sobre la consecuencia en caso de deserción, de no poder acceder a este programa de aceleración o futuras ediciones durante el siguiente año a su deserción.					X	0%	No aplica para el periodo reportado.
7. Diseñar y ejecutar la estrategia de aceleración de Bogotá para la capacitación de emprendimientos de base tecnológica de			X			7.98%	Se creó el programa DISTRITO LAB en alianza con Colombia Tech Week con quien se suscribió el contrato 2025062 derivado del convenio marco.

acuerdo al cronograma.							
8. Diseñar y apoyar la ejecución de la estrategia de eventos de promoción de ciudad de acuerdo al cronograma			X			7.98%	Se seleccionaron los eventos a participar y se incluye las respectivas propuestas de los terceros. Los eventos son: GOFEST y COLOMBIA TECH WEEK
9. Ejecutar la estrategia de conexión a mercados según los componentes del convenio de acuerdo al cronograma.					X	0%	No aplica para el periodo reportado.
10. Realizar el seguimiento a los acuerdos de inversión de los 5 emprendimientos de base tecnológica posterior a la actividad de conexión con inversionistas de acuerdo al cronograma.					X	0%	No aplica para el periodo reportado.
11. Acordar una estrategia de comunicaciones conjuntamente con la SDDE frente a las dimensiones de gestión de marca, rueda de negocios, apariciones de marca, voceros, piezas publicitarias, Internet, impresos y memorias, entre otros.			X			7.98%	Se realizaron reuniones periódicas entre las áreas de comunicaciones para definir roles y participación en el marco de las actividades establecidas en el convenio. Los avances en ejecución se encuentran documentados en el Assets Lanzamiento https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1y7hIXKxIlK52h03qViRIWvVFv1oxMkEO y en Toolkit Aliados Distrito Lab https://traveling-spur-

							673.notion.site/Toolkit-Aliados-Distrito-Lab-22499829d21781dea757f8a0b1792dea
12. Presentar dentro de los primeros siete (07) días calendario de cada mes, el informe técnico del convenio en el formato que establezca la SECRETARÍA (GCR-P1-F7), con los soportes que den cuenta del cumplimiento de las actividades, de manera desagregada.			X			7.98%	-Primer informe técnico de ejecución del 26/06/25 al 11/07/25
13. Presentar dentro de los primeros siete (07) días de cada mes, un informe de ejecución financiera del convenio, con sus respectivos soportes, en el cual se detallen los gastos realizados con cargo a los recursos asociados al convenio, aportados tanto por la SDDE como por el asociado. Este informe deberá presentarse en el formato de ejecución financiera GF-P7-F2v3 o en su versión más reciente que se notificará oportunamente.					X	0%	No aplica para el periodo reportado.

14. Realizar un informe de ejecución financiera mensual desagregado con sus respectivos soportes que deberá presentarse junto con el con el formato de ejecución financiera GF-P7-F2v3, el cual se detallen los gastos realizados con cargo a los recursos asociados al convenio, tanto de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico como de la contrapartida, incluidos los soportes que den cuenta de gastos					X	0%	No aplica para el periodo reportado.
15. Trasladar mensualmente los rendimientos financieros generados durante la ejecución del convenio y conforme a lo dispuesto en el Decreto 10 Distrital 714 de 1996, reglamentado por el artículo 17 del Decreto 216 de 2017, que instituye en su primer inciso la obligación de retornar al tesoro distrital los rendimientos financieros originados con recursos del Distrito					X	0%	No aplica para el periodo reportado.

Capital dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la fecha de su liquidación.							
16. Remitir dentro de los primeros siete (7) días calendario de cada mes, la certificación del cumplimiento en el pago de los aportes al sistema de seguridad social y parafiscales firmada por el revisor fiscal y/o el representante legal, el cual será soporte de la contrapartida motivo por el cual deberá entregarse junto con el informe de ejecución financiera.			X			7.98%	Se recibe certificado de parafiscales del mes de junio.
17. Realizar las demás gestiones que se deriven de la naturaleza de este convenio					X	0%	No aplica para el periodo reportado.

3.2. RUBROS PRESUPUESTALES DEL CONVENIO O CONTRATO:

Rubro presupuestal	Ejecución mensual	Soportes
Subdirección de Internacionalización Proyecto de Inversión N° 8157: "Mejoramiento de las capacidades de innovación, productividad y sofisticación del tejido empresarial de Bogotá Región en escenarios competitivos locales, regionales e internacionales".	Se entrega a satisfacción los documentos correspondientes al primer desembolso: 1. Propuesta comercial del (o los) tercero(s) organizador(es) de la estrategia de aceleración y estrategia de participación en espacios de conexión. 2. Diseño metodológico del programa de aceleración en Bogotá para la formación de unidades productivas de alto impacto. 3. Informe que dé cuenta de la estrategia de eventos de promoción de ciudad y conexión de mercados y el avance en la selección de los eventos.	

Subdirección de Innovación y Productividad Proyecto de Inversión N° 8157: "Mejoramiento de las capacidades de innovación, productividad y sofisticación del tejido empresarial de Bogotá Región en escenarios competitivos locales, regionales e internacionales". BPIN: 2024110010270 Código presupuestal: O230117350220240270 Número de línea: 8157075	

3.3. RECOMENDACIONES O SUGERENCIAS ACERCA DEL DESEMPEÑO DEL ASOCIADO /EJECUTOR:
No aplica para el periodo reportado.

3.4. DECLARACIONES Y PROPUESTAS DEL CONTRATISTA ANTE UN EVENTUAL DESEMPEÑO DEFICIENTE O A MEJORAR DE LAS OBLIGACIONES: (Solo si hay soportes)
No aplica para el periodo reportado.

4. COMITÉS CELEBRADOS EN EL PERIODO, ACTIVIDADES, CRONOGRAMA O PLAN DE ACCIÓN.
1. Primer comité técnico celebrado el 1 de julio del 2025.
2. Inicio de convocatoria del componente de aceleración.
3. Selección de eventos del componente de posicionamiento y conexión a mercados.
4. Todas las demás reportadas en la ejecución de las obligaciones.

5. RELACIÓN DE PAGOS A LA SEGURIDAD SOCIAL Y APORTES PARAFISCALES:

ITEM	Periodo de pago *Año – mes*	Fecha de pago *Año – mes – día*	VALOR
Pensión	2024-05	2025-06-05	Certificación emitida por revisoría fiscal el 27 de junio de 2025
Salud	2024-06	2025-06-05	
Riesgos profesionales	2024-05	2025-06-05	
Parafiscales	2024-05	2025-06-05	
Total			

6. SEÑALE LAS CONDICIONES REQUERIDAS EN LA MINUTA DEL CONVENIO O CONTRATO PARA EFECTUAR LOS DESEMBOLSOS:

Número de desembolso	Condiciones (descripción)	Cumple SI	No
1	- Propuesta comercial del (o los) tercero(s) organizador(es) de la estrategia de aceleración y estrategia de participación en espacios de conexión. -Diseño metodológico del programa de aceleración en Bogotá para la formación de unidades productivas de alto impacto que incluya por lo menos: a. Perfil de las unidades productivas de alto impacto objetivo, criterios de evaluación y estrategia de atracción. b. Metodología de Aceleración basada en fases desde la formación hasta la exposición ante inversionistas, criterios de evaluación para programa escalonado, diseño de incentivos, identificación de temas, perfiles de expertos. c. Participación en un evento de conexión con inversionistas d. Guía de seguimiento y validación de resultados, incluyendo métricas para la evaluación de resultados. - Informe que dé cuenta de la estrategia de eventos de promoción de ciudad y conexión de mercados y el avance en la selección de los eventos.	**X**	

En consecuencia señale, SI X NO _____ procede el desembolso

6.1. ¿EXISTE PLAN DE MEJORAMIENTO? SI___ NO X (En caso afirmativo indique el nivel de cumplimiento):

7. RESULTADO ESPERADO AL MOMENTO DE FINALIZAR EL CONVENIO O CONTRATO:
(Relacione los productos entregables y el estado de avance en el periodo evaluado)

PRODUCTO A ENTREGAR	PRODUCTOS ENTREGADOS	% DE EJECUCIÓN
Propuesta comercial del (o los) tercero(s) organizador(es) de la estrategia de aceleración y estrategia de participación en espacios de conexión.	-Informe estrategia de eventos. -Propuestas presentadas por los terceros. (Colombia Tech Week, GoFest)	100%
Diseño metodológico del programa de aceleración en	Documento Diseño metodología Programa de	100%

Bogotá para la formación de unidades productivas de alto impacto que incluya por lo menos: a. Perfil de las unidades productivas de alto impacto objetivo, criterios de evaluación y estrategia de atracción. b. Metodología de Aceleración basada en fases desde la formación hasta la exposición ante inversionistas, criterios de evaluación para programa escalonado, diseño de incentivos, identificación de temas, perfiles de expertos. c. Participación en un evento de conexión con inversionistas d. Guía de seguimiento y validación de resultados, incluyendo métricas para la evaluación de resultados.	aceleración. (Colombia Tech Week)	
Informe que dé cuenta de la estrategia de eventos de promoción de ciudad y conexión de mercados y el avance en la selección de los eventos.	- Informe estrategia de eventos, con el mapeo de los eventos de tecnología y la selección de eventos para la participación de la SDDE	100%
Informe de la estrategia de aceleración que dé cuenta del proceso de convocatoria, selección y participación de las unidades productivas de alto impacto en la Fase 1, Fortalecimiento del ecosistema.	No aplica para el periodo reportado.	0%
Informe de selección de los eventos de tecnología con los correspondientes contratos o documentos oficiales que soporten y den cuenta su realización y de la participación de la SDDE.	No aplica para el periodo reportado.	0%

Informe de avance de la estrategia de eventos de promoción de ciudad y conexión de mercados que dé cuenta del proceso de convocatoria, selección y participación de las empresas beneficiarias y oferentes	No aplica para el periodo reportado.	0%
Informe final del convenio que dé cuenta de la ejecución física y financiera, detallando cada uno de los componentes y estrategias desarrolladas durante el convenio.	No aplica para el periodo reportado.	0%
Base de datos de los beneficiarios tanto del componente de aceleración como el de conexión de mercados, con información básica de caracterización, evento de participación, lista de oferentes y expectativas de negocios.	No aplica para el periodo reportado.	0%
Estrategias de conexión con inversionistas de cada una de las empresas que participó en el evento de levantamiento de capital.	No aplica para el periodo reportado.	0%

7.1 ENTREGA INFORME DE EJECUCIÓN FINANCIERA-FÍSICA SI_____NO X

7.2. RELACIONE LOS DOCUMENTOS RECIBIDOS COMO SOPORTE DEL INFORME DE EJECUCIÓN:

-Acta de Inicio del primer comité técnico.
-Informe de ejecución desde el 26 de junio hasta el 11 de julio.
-Certificado de pagos de seguridad social y parafiscales.
-RUT
-RIT
-Certificación bancaria de cuenta exclusiva para manejar los recursos del convenio.
-Soportes de las obligaciones ejecutadas.
-Entregables correspondientes al primer desembolso.

8. PROCEDE PAGO EN ESTE PERIODO

SI X	**NO**
En caso de proceder pago se anexa al presente informe certificación para pago	

9. OTRAS OBSERVACIONES RELEVANTES DEL SUPERVISOR:

No aplica

_____

Camilo Rivera Pérez
Subdirector de Internacionalización.
Secretaría Distrital de Desarrollo Económico

NOMBRE-CARGO-CONTRATO		FIRMA
Elaboró (Apoyo a la supervisión)	Diana Milena López Vargas	DMLV

(PARA SER DILIGENCIADO POR EL CONTRATISTA/ASOCIADO CON VISTO BUENO DEL SUPERVISOR)

DATOS DEL INFORME
Fecha de presentación (11/07/2025) Período del informe: Desde (26/06/2025) Hasta (11/07/2025)
Nombre del Contratista/Asociado: Corporación para el desarrollo y la productividad Bogotá Región Dinámica - Invest In Bogotá
Nombre Supervisor: Camilo Pérez Rivera
DATOS DEL CONTRATO /CONVENIO
Contrato/convenio No. 733 de 2025
Objeto: Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros con el fin de posicionar a Bogotá como HUB tecnológico, a través del fortalecimiento y conexión a mercados nacionales e internacionales de emprendimientos y/o empresas de base tecnológica mediante su aceleración y apoyo a reuniones y eventos estratégicos
Plazo: Seis (6) meses y quince (15) días.
Valor Contrato: Trescientos Veintiséis Millones Seiscientos Treinta y Cuatro Mil Noventa y Dos Pesos M/Cte ($326.634.092).
Fecha Suscripción (20/06/2025).
Fecha Acta de inicio (26/06/2025)
Fecha de Terminación (31/12/2025)
Porcentaje de ejecución financiera: 30% Porcentaje de ejecución en tiempo: 7,98%
MODIFICACIONES AL CONTRATO/CONVENIO
Modificación / Acta No 1 $_____ Fecha de Suscripción: _____ Adición al valor: _____ (si aplica) Prórroga al Plazo: _____ (si aplica) Plazo suspendido: _____(si aplica)
(En caso de tener anticipo, diligencie la siguiente información): Anticipo $ _____ Ejecución de Anticipo $ _____ Saldo por amortizar $ _____ Rendimientos financieros generados: $_____

EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES FRENTE A LAS OBLIGACIONES DURANTE EL PERÍODO REPORTADO		
Obligaciones Contractuales	Actividades realizadas	Soportes [2]
1. Suscribir el acta de inicio del convenio.	El acta de inicio del convenio se suscribió el 26 de junio de 2025.	Obligación 1

[1] Incluyendo el pago de este período

(PARA SER DILIGENCIADO POR EL CONTRATISTA/ASOCIADO CON VISTO BUENO DEL SUPERVISOR)

EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES FRENTE A LAS OBLIGACIONES DURANTE EL PERÍODO REPORTADO		
Obligaciones Contractuales	Actividades realizadas	Soportes [2]
2. Abrir una cuenta de ahorros para el manejo exclusivo de los recursos aportados por la SDDE al respectivo convenio, la cual únicamente se podrá cerrar a expresa indicación del equipo financiero de la SDDE, posterior a la aprobación de balance financiero final, y en dado caso, de la devolución de recursos no ejecutados y los correspondientes rendimientos generados de los mismos.	La cuenta de ahorro se abrió el 4 de julio de 2025, se adjunta certificado	Obligación 2
3. Hacer parte del Comité Técnico del Contrato, asignando las personas que se requieran para garantizar la participación oportuna y activa.	Se conformó el comité Técnico el cual es presidido por los supervisores del convenio. El primer comité se llevó a cabo el 1 de julio de 2025.	Obligación 3
4. Presentar un plan de trabajo y cronograma detallado, que evidencie la estructuración de los diferentes componentes y sus estrategias, para el logro del objeto del convenio dentro de los 10 días calendario siguientes a la firma del acta de inicio.	Se desarrolla el plan de trabajo el cual se incluye en la respectiva carpeta.	Obligación 4
5. Ejecutar el proceso de convocatoria y selección de los emprendimientos y/o empresas de base tecnológica para cada uno de los componentes del convenio, con la correspondiente confirmación de la SDDE del registro en la herramienta Diagnostico Índice de Madurez Empresarial de acuerdo al cronograma.	A la fecha de corte de este informe se reporta que se dio inicio al proceso de convocatoria correspondiente al componente del programa de aceleración. Los avances en ejecución se encuentran documentados en el Assets Lanzamiento https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1y7hIXKxIlK52h03qViRIWvVFv1oxMkEO	Obligación 5

[1] Incluyendo el pago de este período

(PARA SER DILIGENCIADO POR EL CONTRATISTA/ASOCIADO CON VISTO BUENO DEL SUPERVISOR)

EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES FRENTE A LAS OBLIGACIONES DURANTE EL PERÍODO REPORTADO		
Obligaciones Contractuales	Actividades realizadas	Soportes [2]
	y en Toolkit Aliados Distrito Lab https://traveling-spur-673.notion.site/Toolkit-Aliados-Distrito-Lab-22499829d21781dea757f8a0b1792dea	
6. Gestionar y garantizar la suscripción de la carta de compromiso por parte de cada uno de los beneficiarios, la cual deberá incluir, además del compromiso de participar y cumplir con las actividades correspondientes a cada componente, la advertencia sobre la consecuencia en caso de deserción, de no poder acceder a este programa de aceleración o futuras ediciones durante el siguiente año a su deserción.	N/A para el periodo del reporte	Obligación 6
7. Diseñar y ejecutar la estrategia de aceleración de Bogotá para la capacitación de emprendimientos de base tecnológica de acuerdo al cronograma.	Para el desarrollo de la estrategia de aceleración, se creó el programa DISTRITO LAB en alianza con Colombia Tech Week con quien se suscribió el contrato 2025062 derivado del convenio marco.	Obligación 7
8. Diseñar y apoyar la ejecución de la estrategia de eventos de promoción de ciudad de acuerdo al cronograma.	Se seleccionaron los eventos a participar y se incluye las respectivas propuestas de los terceros. Los eventos son: GOFEST y COLOMBIA TECH WEEK	Obligación 8
9. Ejecutar la estrategia de conexión a mercados según los componentes del convenio de acuerdo al cronograma.	N/A para el periodo del reporte	Obligación 9
10. Realizar el seguimiento a los acuerdos de inversión de los 5 emprendimientos de base tecnológica	N/A para el periodo del reporte	Obligación 10

[1] Incluyendo el pago de este período

(PARA SER DILIGENCIADO POR EL CONTRATISTA/ASOCIADO CON VISTO BUENO DEL SUPERVISOR)

EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES FRENTE A LAS OBLIGACIONES DURANTE EL PERÍODO REPORTADO		
Obligaciones Contractuales	Actividades realizadas	Soportes [2]
posterior a la actividad de conexión con inversionistas de acuerdo al cronograma.		
11. Acordar una estrategia de comunicaciones conjuntamente con la SDDE frente a las dimensiones de gestión de marca, rueda de negocios, apariciones de marca, voceros, piezas publicitarias, Internet, impresos y memorias, entre otros.	Se realizaron reuniones periódicas entre las áreas de comunicaciones para definir roles y participación en el marco de las actividades establecidas en el convenio. Los avances en ejecución se encuentran documentados en el Assets Lanzamiento https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1y7hIXKxIlK52h03qViRIWvVFv1oxMkEO y en Toolkit Aliados Distrito Lab https://traveling-spur-673.notion.site/Toolkit-Aliados-Distrito-Lab-22499829d21781dea757f8a0b1792dea	Obligación 11
12. Presentar dentro de los primeros siete (07) días calendario de cada mes, el informe técnico del convenio en el formato que establezca la SECRETARÍA (GCR-P1-F7), con los soportes que den cuenta del cumplimiento de las actividades, de manera desagregada.	Se realiza en informe técnico que da cuenta de la ejecución del convenio a la fecha. El informe reposa en el archivo documental del convenio.	Obligación 12
13. Presentar dentro de los primeros siete (07) días de cada mes, un informe de ejecución financiera del convenio, con sus respectivos soportes, en el cual se detallen los gastos realizados con cargo a los recursos asociados al convenio, aportados tanto por la SDDE como por el asociado. Este informe deberá	N/A para el periodo del reporte	Obligación 13

[1] Incluyendo el pago de este período

(PARA SER DILIGENCIADO POR EL CONTRATISTA/ASOCIADO CON VISTO BUENO DEL SUPERVISOR)

EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES FRENTE A LAS OBLIGACIONES DURANTE EL PERÍODO REPORTADO		
Obligaciones Contractuales	Actividades realizadas	Soportes [2]
presentarse en el formato de ejecución financiera GF-P7-F2v3 o en su versión más reciente que se notificará oportunamente.		
14. Realizar un informe de ejecución financiera mensual desagregado con sus respectivos soportes que deberá presentarse junto con el con el formato de ejecución financiera GF-P7-F2v3, el cual se detallen los gastos realizados con cargo a los recursos asociados al convenio, tanto de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico como de la contrapartida, incluidos los soportes que den cuenta de gastos.	N/A para el periodo del reporte	Obligación 14
15. Trasladar mensualmente los rendimientos financieros generados durante la ejecución del convenio y conforme a lo dispuesto en el Decreto 10 Distrital 714 de 1996, reglamentado por el artículo 17 del Decreto 216 de 2017, que instituye en su primer inciso la obligación de retornar al tesoro distrital los rendimientos financieros originados con recursos del Distrito Capital dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la fecha de su liquidación.	N/A para el periodo del reporte.	Obligación 15
16. Remitir dentro de los primeros siete (7) días calendario de cada mes, la certificación del cumplimiento en el pago de los aportes al sistema de seguridad social y parafiscales firmada por el revisor fiscal y/o el representante legal, el cual será soporte de la contrapartida motivo por el cual deberá	Se adjunta el certificado de parafiscales del mes de junio.	Obligación 16

[1] Incluyendo el pago de este período

(PARA SER DILIGENCIADO POR EL CONTRATISTA/ASOCIADO CON VISTO BUENO DEL SUPERVISOR)

EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES FRENTE A LAS OBLIGACIONES DURANTE EL PERÍODO REPORTADO		
Obligaciones Contractuales	Actividades realizadas	Soportes [2]
entregarse junto con el informe de ejecución financiera.		
17. Realizar las demás gestiones que se deriven de la naturaleza de este convenio.	N/A para el periodo del reporte	Obligación 17

Relación de Productos a entregar acorde a lo pactado en el convenio	Relación de Productos efectivamente entregados	% Ejecución
1. Propuesta comercial del (o los) tercero(s) organizador(es) de la estrategia de aceleración y estrategia de participación en espacios de conexión.	Entregable 1	100%
2. Diseño metodológico del programa de aceleración en Bogotá para la formación de unidades productivas de alto impacto que incluya por lo menos: a. Perfil de las unidades productivas de alto impacto objetivo, criterios de evaluación y estrategia de atracción. b. Metodología de Aceleración basada en fases desde la formación hasta la exposición ante inversionistas, criterios de evaluación para programa escalonado, diseño de incentivos, identificación de temas, perfiles de expertos. c. Participación en un evento de conexión con inversionistas d. Guía de seguimiento y validación de resultados, incluyendo métricas para la evaluación de resultados.	Entregable 2	100%
3. Informe que dé cuenta de la estrategia de eventos de promoción de ciudad y conexión de mercados y el avance en la selección de los eventos.	Entregable 3	100%

[1] Incluyendo el pago de este período

(PARA SER DILIGENCIADO POR EL CONTRATISTA/ASOCIADO CON VISTO BUENO DEL SUPERVISOR)

Relación de Productos a entregar acorde a lo pactado en el convenio	Relación de Productos efectivamente entregados	% Ejecución
4. Informe de la estrategia de aceleración que dé cuenta del proceso de convocatoria, selección y participación de las unidades productivas de alto impacto en la Fase 1, Fortalecimiento del ecosistema.	Entregable 4	0
5. Informe de selección de los eventos de tecnología con los correspondientes contratos o documentos oficiales que soporten y den cuenta su realización y de la participación de la SDDE.	Entregable 5	0
6. Informe de avance de la estrategia de eventos de promoción de ciudad y conexión de mercados que dé cuenta del proceso de convocatoria, selección y participación de las empresas beneficiarias y oferentes.	Entregable 6	0
7. Informe final del convenio que dé cuenta de la ejecución física y financiera, detallando cada uno de los componentes y estrategias desarrolladas durante el convenio.	Entregable 7	0
8. Base de datos de los beneficiarios tanto del componente de aceleración como el de conexión de mercados, con información básica de caracterización, evento de participación, lista de oferentes y expectativas de negocios.	Entregable 8	0
9. Estrategias de conexión con inversionistas de cada una de las empresas que participó en el evento de levantamiento de capital.	Entregable 9	0

Utilice las filas que sean necesarias. Anexe los productos que correspondan al período.

Relacione los productos entregados, los cuales deben guardar estricta relación con lo efectivamente pactado, y para el caso de bienes debe detallar su traslado al almacén con el respectivo documento soporte.

[1] Incluyendo el pago de este período

(PARA SER DILIGENCIADO POR EL CONTRATISTA/ASOCIADO CON VISTO BUENO DEL SUPERVISOR)

RELACIÓN DE PRODUCTOS ENTREGADOS		
Indique Bien o Servicio entregado acorde a lo pactado en el convenio	Actividades realizadas referentes a cada producto	Documentos Soporte
1. Propuesta comercial del (o los) tercero(s) organizador(es) de la estrategia de aceleración y estrategia de participación en espacios de conexión.	Se realizaron reuniones con los organizadores de los eventos con el propósito de coordinar el trabajo conjunto en el marco de las actividades del convenio.	-Informe estrategia de eventos. -Propuestas presentadas por los terceros.
2. Diseño metodológico del programa de aceleración en Bogotá para la formación de unidades productivas de alto impacto que incluya por lo menos: a. Perfil de las unidades productivas de alto impacto objetivo, criterios de evaluación y estrategia de atracción. b. Metodología de Aceleración basada en fases desde la formación hasta la exposición ante inversionistas, criterios de evaluación para programa escalonado, diseño de incentivos, identificación de temas, perfiles de expertos. c. Participación en un evento de conexión con inversionistas d. Guía de seguimiento y validación de resultados, incluyendo métricas para la evaluación de resultados.	Se realizaron mesas de trabajo con los organizadores para el diseño metodológico del componente de aceleración, que dejó como resultado la hoja de ruta para el desarrollo del programa de aceleración.	Documento Diseño metodología Programa de aceleración.
3. Informe que dé cuenta de la estrategia de eventos de promoción de ciudad y conexión de mercados y el avance en la selección de los eventos.	Se realizó la identificación de eventos de ciudad y conexión de mercados con el propósito de definir los espacios idóneos para el desarrollo y participación conforme lo establecido en el alcance del convenio. Se desarrollaron diferentes mesas de trabajo con organizadores y la SDDE con el fin de definir la participación en eventos para la rueda de negocios dirigida a la aglomeración de software y TI de Chico.	Informe estrategia de eventos

[1] Incluyendo el pago de este período

(PARA SER DILIGENCIADO POR EL CONTRATISTA/ASOCIADO CON VISTO BUENO DEL SUPERVISOR)

RELACIÓN DE BENEFICIARIOS (CONVENIOS)				
Indique el tipo de beneficiarios definidos en el estudio previo. (Anexo técnico)	Indique el número de beneficiarios definidos en el estudio previo. (anexo técnico)	Indique el número de beneficiarios favorecidos en la ejecución del convenio	Porcentaje de cumplimiento (N. de beneficiarios favorecidos/ N. de beneficiarios definidos)	Documentos Soporte
NA	NA	NA	NA	NA

Utilice las filas que sean necesarias, de acuerdo con los aspectos técnicos definidos en el proceso contractual.

RELACIÓN DEL PAGO DE APORTES AL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL			
ITEM	**PERÍODO AL QUE CORRESPONDE EL PAGO** Año – Mes	**FECHA DE PAGO** Año – Mes – Día	**VALOR APORTADO** (Sobre el 40% del ingreso mensual) no debe ser inferior a un SMLV
PENSION	**2025-05**	**2025-06-05**	Certificación emitida por revisoría fiscal el 27 de junio de 2025
SALUD	**2025-06**	**2025-06-05**	Certificación emitida por revisoría fiscal el 27 de junio de 2025
RIESGOS PROFESIONALES	**2025-05**	**2025-06-05**	Certificación emitida por revisoría fiscal el 27 de junio de 2025
APORTES PARAFISCALES (Solo para personas naturales obligadas a ello y Personas Jurídicas)	**2025-05**	**2025-06-05**	Certificación emitida por revisoría fiscal el 27 de junio de 2025

Mauricio Romero.
Gerente de Apoyo Estratégico.
Invest in Bogotá.

OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES FRENTE AL INFORME PRESENTADO POR EL CONTRATISTA Y/O ASOCIADO CORRESPONDIENTE AL PERIODO (26-06-2025 hasta 11-07-2025)
(En este espacio el supervisor podrá realizar las observaciones y/o recomendaciones que considere pertinentes frente al informe presentado en el citado período)

[1] Incluyendo el pago de este período

(PARA SER DILIGENCIADO POR EL CONTRATISTA/ASOCIADO CON VISTO BUENO DEL SUPERVISOR)

El supervisor manifiesta que los bienes y/o servicios derivados del presente contrato/convenio en el período del presente informe:

Cumple ☐ No Cumplen: ☐

A cabalidad las especificaciones técnicas y los requisitos pactados para suplir la necesidad que se pretendió al emprender su contratación.

Camilo Rivera Pérez
Subdirector de Internacionalización.
Secretaría Distrital de Desarrollo Económico

Diana Milena López Vargas.
Profesional Universitario 219 - 09

[1] Incluyendo el pago de este período

ENTREGABLE 1

COLOMBIA 2025 TECHWEEK

PROPUESTA PARTICIPACIÓN EN COLOMBIA TECH WEEK

PRESENTA:

1. Rueda de conexión

2. Desayuno de networking

3. Visibilidad de marca

4. Montaje para muestra comercial **(Ítem Adicional)**

PROPUESTA DE SERVICIOS DE COLOMBIA TECH WEEK

Acerca de Nosotros

Colombia Tech Week es la plataforma que posiciona a Colombia como epicentro de innovación y revolución tecnológica. En su versión anterior, logró reunir a los actores más relevantes del continente en un mismo espacio, poniendo como protagonista al ecosistema de emprendimiento colombiano. Agrupamos todas las iniciativas de comunidad en una misma semana para ser esa parada obligada hacia fondos de inversión internacionales, aceleradoras, corporativos y fundadores de startups.

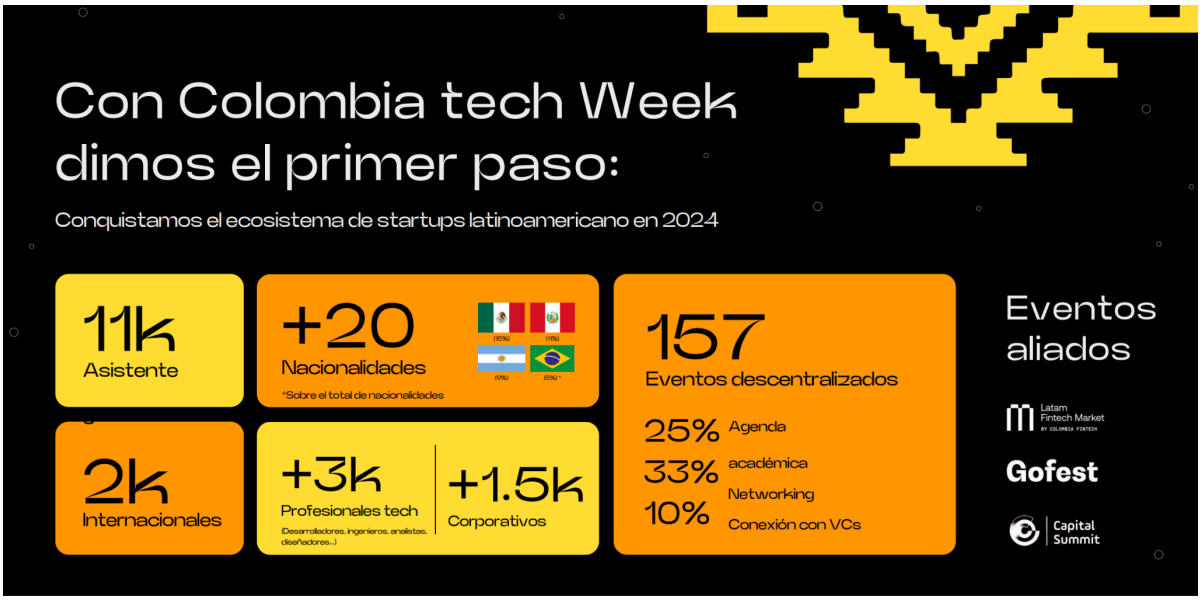


Imagen. Impacto Colombia Tech Week 2024.

Diseñamos espacios de conexión para los distintos sectores, promoviendo vínculos horizontales y activando la ciudad en función del emprendimiento: espacios deportivos, ruedas de negocios, espacios VIP, experiencias culturales, cenas, desayunos, tours por la ciudad, interacciones con gobierno, paneles sobre tecnología/IA, grandes festivales, congresos y happy hours, todos hosteados por actores locales e internacionales.

Este año, como parte de la expansión y crecimiento de Colombia Tech Fest, estamos apostándole a Colombia Tech Fest, el festival de tecnología y emprendimiento más grande del país y se realizará durante la semana de Colombia Tech Week, donde las mentes más brillantes de LATAM se conectan con inversionistas, corporativos y líderes globales para impulsar la innovación sin límites. Más que un evento, es un catalizador de oportunidades, diseñado para generar negocios de alto impacto, conexiones estratégicas y nuevas tendencias en tecnología. En dos días intensos, reunimos a +8,000 asistentes en un espacio donde se construye el futuro del ecosistema tech y emprendedor de la región.



Imagen. Métricas esperadas de Colombia Tech Fest 2024.

Nuestra presencia internacional y nuestra comunidad de emprendedores en la región es nuestro valor agregado: entidades internacionales de EAU, Brasil, Chile (Asociación Brasilera de Startups, Ministerio de Tecnología de Brasil, Corfo, Dubai Chambers, Anprotec y Sebrae) acompañarán la semana, además de +4,000 asistentes internacionales.



Imagen. Render de Colombia Tech Fest 2025 Parque El Chicó, Bogotá.

OBJETIVO DE LA PARTICIPACIÓN

Desde **Colombia Tech Week** proponemos una colaboración estratégica para el desarrollo y ejecución de un programa integral de posicionamiento y conexión empresarial que active el ecosistema productivo de Bogotá a través de experiencias curadas de alto nivel: una rueda de negocios con compradores estratégicos, un desayuno de networking con actores clave de inversión, una estrategia de visibilidad de marca territorial y, opcionalmente, una muestra comercial experiencial para 15 empresarios destacados de la ciudad.

Propósito de la Rueda de Conexión Empresarial

Diseñar y ejecutar una **ruta integral de posicionamiento y conexión empresarial para Bogotá**, que combine visibilidad institucional, relacionamiento estratégico y activación comercial real, posicionando a la ciudad como epicentro de negocios e innovación para MIPYMES con alto potencial de crecimiento. Asegurando un **mínimo de 6 conexiones por empresario y hasta 3 cotizaciones por participante** de la rueda de conexión

Objetivos específicos del programa

1. RUEDA DE CONEXIÓN EMPRESARIAL

Propósito: Implementar una dinámica estratégica de matchmaking entre 15 empresarios seleccionados y compradores clave, garantizando mínimo 6 reuniones personalizadas por empresario y hasta 3 cotizaciones por empresa.

2. DESAYUNO DE NETWORKING CON INVERSORES Y ACTORES CLAVE

Propósito: Crear un espacio de conversación íntimo, estratégico y curado para conectar a los empresarios y tomadores de decisión con **fondos de inversión, family offices, actores gubernamentales de EAU y empresarios relevantes de la región**.

3. VISIBILIDAD DE MARCA Y POSICIONAMIENTO TERRITORIAL

Propósito: Dar visibilidad estratégica a la Alcaldía de Bogotá y la Secretaría de Desarrollo Económico en Colombia Tech Week, en espacios físicos, digitales y experienciales del evento.

4. MONTAJE PARA MUESTRA COMERCIAL (ÍTEM ADICIONAL)

Propósito: Crear un pabellón de exhibición de alto nivel para 15 empresarios seleccionados, como experiencia adicional para mostrar producto, activar marca y crear un entorno físico que refuerce la recordación de sus negocios.

Proyección del impacto

Este espacio de conexión está pensado para convertirse en una experiencia modelo que combine asesoría estratégica, conexión empresarial y visibilidad territorial, posicionando a Bogotá como epicentro de oportunidades comerciales, tecnológicas y de inversión para las MIPYMES del país y la región.

ALCANCE Y ENTREGABLES DE PARTICIPACIÓN

La siguiente tabla resume las actividades concretas, fases operativas y entregables de la propuesta, detallando el rol de Colombia Tech Week como asesor estratégico y articulador del ecosistema. Este desglose permite visualizar de forma clara la trazabilidad del acompañamiento, desde la definición metodológica hasta la visibilidad de las startups y la medición del impacto, facilitando a las entidades aliadas el seguimiento y la toma de decisiones informadas para futuras iteraciones del modelo.

Tablas relacionadas: 1. Rueda de conexión **2.** Coordinación y gestión de invitados a Desayuno de networking **3.** Visibilidad de marca **4.** Montaje para muestra comercial (**Ítem Adicional)**

1. Rueda de conexión de empresarios

	Fase	Desglose	Actividades	Entregables
RUEDA DE CONEXIÓN	1	Consultoría Estratégica	• Definición de la metodología para la rueda de negocios. • Estructura del proceso de gestión de posibles compradores. • Diseño del proceso para atraer posibles compradores a las 15 empresas seleccionadas. • Apoyo en la selección de empresas postuladas por la SDDE	**Informe de avance de ejecución de actividades**, que incluye: **Metodología para la rueda de negocio con:** • Presencia de marca en página web oficial junto a otras marcas • Visibilidad en backing Colombia Tech Fest junto a otras marcas • Avance en la Curaduría en conjunto para la **Selección de 15 empresas (**Detalle de proceso de selección y listado final/parcial de empresas seleccionadas) de acuerdo al perfil determinado por Colombia Tech Week. • Documento con la estructura del proceso de gestión de posibles compradores. • Avance de la Ejecución del espacio de conexión durante los días de Colombia Tech Fest (21 y 22 de agosto)
	2	Gestión de posibles compradores	• Identificación y segmentación de los corporativos y posibles compradores. • Activación de redes propias y alianzas para atraer compradores. • Filtrado y selección de los compradores adecuados para cada empresa.	**Informe previo Ejecución de actividades**, que incluye: • Informe de avance gestión de posibles compradores. • Base de datos parcial con compradores potenciales y sus perfiles. **Nota**: CTW se hace responsable solamente de la gestión de posibles compradores, por tanto las entidades que co organizan deberán asumir la gestión para que las empresas de oferta asisten
	3	Conexiones y Emparejamiento	• Establecimiento de conexiones en sitio para 15 empresas y los compradores potenciales. • Coordinación de las interacciones entre las empresas y los compradores.	**Informe de Ejecución de actividades**, que incluye: **PREVIO A LA RUEDA DE CONEXIÓN** • Una (1) sesión virtual para empresarios para compartir metodología del día de la rueda (Reporte de asistencia con pantallazos de la plataforma, lista de asistencias generados por el aplicativo, Grabación de la sesión) • Un (1) texto explicativo del proceso de conexión para los empresarios enviado previo a la rueda, junto con el agendamiento previo de los posibles compradores a más tardar, 3 días antes del evento.
	4	Evento Rueda de Negocios	• Gestión de la dinámica del evento para facilitar las reuniones entre las empresas y los compradores.	• Organización del espacio para la rueda de negocios (mesas, sillas, TV o la proyección de logos, reloj, estación de café y pasabocas).
	5	Post evento	• Informe final y reporte de impacto	**I**nforme Final de ejecución del evento de la rueda de negocios, que incluye: • Documento detallado de la ejecución de la rueda • Formato de Soporte de conexión y reporte de conexiones realizadas: **Mínimo 6 conexiones por cada empresario con agenda previa definida y hasta 3 cotizaciones por empresario**. • Resultados encuesta de satisfacción de experiencia del evento (NPS). • Un (1) contenido técnico para ser enviado al empresario para que pueda hacer seguimiento al post evento. • La información de los posibles compradores que asistieron durante ese día y el informe de conexiones efectivas.

2. Coordinación y gestión de invitaciones para desayuno de networking con fondos. *La ejecución del evento en el lugar definido por la SDDE y gestionado por el operador logístico.*

Este desayuno de networking es un evento independiente y exclusivo, diseñado para reunir a los perfiles más influyentes del ecosistema: **fondos de inversión, family offices, actores gubernamentales de EAU y empresarios estratégicos de la región.** Bogotá —a través de la Alcaldía, la SDDE e Invest in Bogotá— será la anfitriona oficial del espacio, posicionando a la ciudad como nodo clave para el desarrollo económico y la atracción de capital en América Latina. La convocatoria estará compuesta por hasta 50 perfiles validados, cuidadosamente seleccionados para asegurar conexiones de valor.

Colombia Tech Week estará a cargo exclusivamente de la coordinación y curaduría de invitados, garantizando la asistencia y calidad de los perfiles convocados. La ejecución logística del evento —incluyendo lugar, montaje y catering— estará completamente bajo la gestión de la SDDE y su operador logístico. Este desayuno no solo representa una oportunidad para fortalecer relaciones estratégicas, sino también para posicionar a Bogotá como un hub abierto a la inversión y a alianzas de alto impacto.

3. Coordinación y gestión de invitaciones para desayuno de networking con fondos. La ejecución del evento en el lugar definido por la SDDE y gestionado por el operador logístico.

	Fase	Desglose	Actividades	Entregables
Coordinación y gestión de invitaciones para Desayuno de networking con fondos de inversión, family offices, actores gubernamentales de EAU y empresarios relevantes de la región.	1	Consultoría Estratégica	Definición de la estructura del desayuno de networking. Asesoría en el proceso de gestión de la invitación y convocatoria para los fondos de inversión, family offices, actores gubernamentales y empresarios relevantes.	**Informe Parcial Ejecución de actividades**, que incluye: ● Documento con la estructura del desayuno de networking. ● Documento base con los perfiles de los invitados y criterios de selección.
	2	Gestión de Invitaciones	Activación de redes propias para apoyar la convocatoria de los 50 invitados. Confirmación y validación de los asistentes por parte de CTW (no la Secretaría ni la SDDE). Coordinación y apoyo en la curaduría de la lista de invitados, asegurando que los perfiles seleccionados puedan tener conexiones de valor.	**Informe Parcial de Ejecución de actividades**, que incluye: ● Documento con las evidencias de la gestión de las invitaciones. ● Base de datos con los participantes confirmados.
	3	Evento Desayuno Networking	**Ejecución del evento en el lugar definido por la SDDE y gestionado por el operador logístico.** Facilitación de interacciones entre los asistentes, garantizando que el espacio permita las conexiones deseadas.	**Informe Final de Ejecución de actividades** ● Listado del punto de registro de asistentes ● Resultados encuesta NPS de satisfacción de los participantes. ● bbdd final de asistentes ● Fotografías del evento
	4	Post Evento	Realización de la encuesta de satisfacción (NPS) a los invitados para evaluar el éxito del evento y las conexiones realizadas.	

INVERSIÓN

	Detalle	Valor unitario
1	**Rueda de negocios y visibilidad de marca** * Presencia de marca en página web oficial junto a otras marcas * Visibilidad en backing Colombia Tech Fest junto a otras marcas	$43.828.571
2	**Gestión de invitación de participantes al Desayuno de fondos realizado por Alcaldía de Bogotá**	$10.000.000
	SUBTOTAL	$53.828.571
	IVA 19%	$10.228.929
	TOTAL IVA INCLUIDO	**$64.57.500**

Detalles Adicionales

A continuación se dejan a consideración actividades adicionales de visibilidad de marca, que podrán ser ejecutadas contra la realización o aporte de actividades de gestión.

La elección de las actividades adicionales de visibilidad de marca se evaluará de acuerdo a la estimación de costos de las actividades de gestión que sean informados por el aliado.

Visibilidad de marca en Colombia Tech Week y Colombia Tech Fest.

La visibilidad de marca estará activa durante toda la semana y media de *Colombia Tech Week*, amplificada a través de canales digitales, redes sociales y espacios de alta exposición. Esta visibilidad **se amplifica** de manera estratégica durante los dos días del **Colombia Tech Fest** (21 y 22 de agosto en el Parque El Chicó, Bogotá), donde la marca estará presente en pantallas, elementos impresos, espacios experienciales y menciones en tarima, garantizando un alto impacto ante los públicos clave del ecosistema tecnológico.

Colombia Tech Fest será el evento de apertura de *Colombia Tech Week*, una agenda que integrará más de **200 eventos en Bogotá**, desplegados en múltiples formatos como workshops, ruedas de negocio, activaciones urbanas, experiencias culturales, encuentros con inversionistas, conversatorios con gobiernos y espacios de formación técnica. Todo el ecosistema —local e internacional— se activa desde la capital.

Estamos hablando de una plataforma que convoca a más de **15.000 asistentes** de toda América Latina, con más de **4.000 visitantes internacionales**, **+50 speakers top globales**, y la participación de actores de inversión, corporativos, gobiernos y startups de alto perfil. Bogotá, como ciudad anfitriona, se posiciona como el nodo estratégico para la innovación, el emprendimiento y las conexiones de alto valor en la región.

Esta es una oportunidad para proyectar la marca en un entorno estratégico, con visibilidad directa ante **VCs, CVCs, corporativos, medios, decision makers y emprendedores**. Colombia Tech Week no solo activa la ciudad, también posiciona a las marcas aliadas como protagonistas del futuro tecnológico de LATAM.

3. Actividad adicional de visibilidad de marca en Colombia Tech Week + Colombia Tech Fest.

	Actividad	Actividad de gestión
Visibilidad de marca	**Visibilidad de marca en los espacios del evento:** ● Panel para el Alcalde de la ciudad y Secretaría Distrital de Desarrollo Económico Durante Colombia Tech Fest en panel de apertura. La SDDE tendrá un espacio de exposición, palabras de la alcaldía o intervención en un panel. ● Un (1) Contenido en colaboración para social media en Instagram y Linkedin anunciando la participación. Teniendo así presencia de marca en campaña de redes sociales. ● Presencia de marca en piezas gráficas de lanzamiento de agenda en espacio compartido con otras marcas ● Mención de honor o agradecimiento en la realización de Colombia Tech Week post evento junto a otros patrocinadores **Visibilidad de marca en gran formato:** ● Presencia de marca como patrocinador en backing impreso de Colombia Tech Fest junto a otras marcas	● **Marketing BTL:** - Pancartas en lugares públicos. - Paraderos. - Pendones de calle. - Movistar arena branding en el exterior. - Transmilenios. ● **Transporte:** - Buses para traslados. - Carros con placa blanca, traslado speakers. ● **Wifi:** - Red de conexión para el parque El Chicó. ● **Personal:** - Fuerza policial. - Voluntarios para operar o recursos logísticos. ● **Venues:** - Centro de la felicidad para el evento. ● **Permisos para el festival:** - Ambulancias. - Otros rubros sobre esto o logística o montaje dentro del festival.

Forma de pago:

Factura emitida mes vencido

Cordialmente,



Nicolás Cruz Forero
Cofundador
Colombia Tech Week

PROPUESTA DE SERVICIOS DE COLOMBIA TECH WEEK

Acerca de Nosotros

Colombia Tech Week es la plataforma que posiciona a Colombia como epicentro de innovación y revolución tecnológica. En su versión anterior, logró reunir a los actores más relevantes del continente en un mismo espacio, poniendo como protagonista al ecosistema de emprendimiento colombiano. Agrupamos todas las iniciativas de comunidad en una misma semana para ser esa parada obligada hacia fondos de inversión internacionales, aceleradoras, corporativos y fundadores de startups.

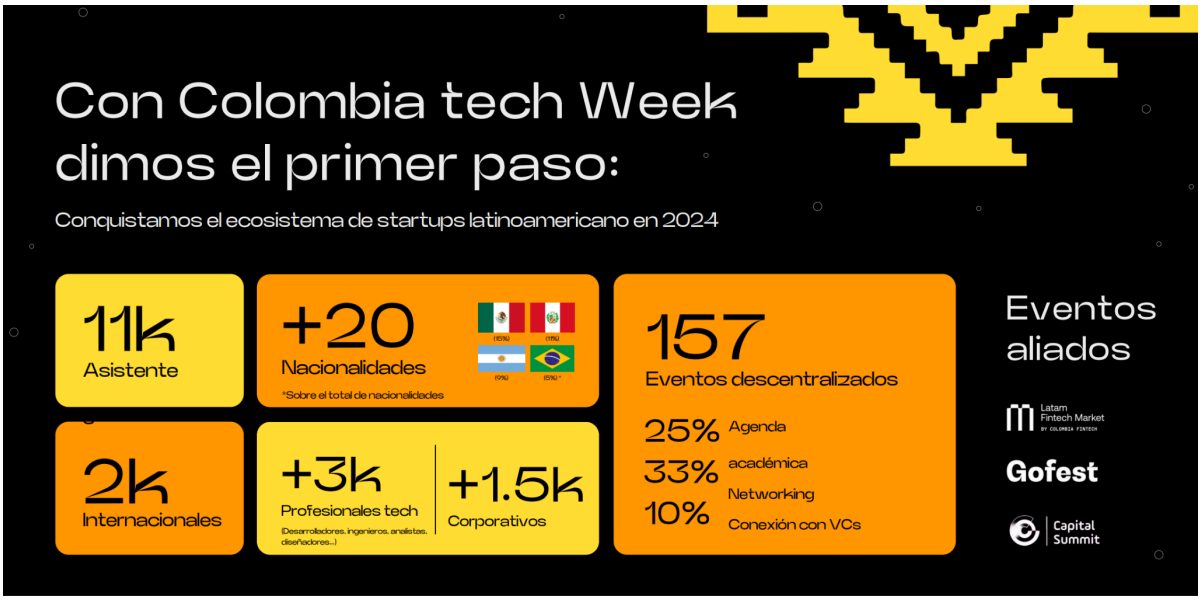


Imagen. Impacto Colombia Tech Week 2024.

Diseñamos espacios de conexión para los distintos sectores, promoviendo vínculos horizontales y activando la ciudad en función del emprendimiento: espacios deportivos, ruedas de negocios, espacios VIP, experiencias culturales, cenas, desayunos, tours por la ciudad, interacciones con gobierno, paneles sobre tecnología/IA, grandes festivales, congresos y happy hours, todos hosteados por actores locales e internacionales.

Este año, como parte de la expansión y crecimiento de Colombia Tech Fest, estamos apostándole a Colombia Tech Fest, el festival de tecnología y emprendimiento más grande del país y se realizará durante la semana de Colombia Tech Week, donde las mentes más brillantes de LATAM se conectan con inversionistas, corporativos y líderes globales para impulsar la innovación sin límites. Más que un evento, es un catalizador de oportunidades, diseñado para generar negocios de alto impacto, conexiones estratégicas y nuevas tendencias en tecnología. En dos días intensos, reunimos a +8,000 asistentes en un espacio donde se construye el futuro del ecosistema tech y emprendedor de la región.



Imagen. Métricas esperadas de Colombia Tech Fest 2024.

Nuestra presencia internacional y nuestra comunidad de emprendedores en la región es nuestro valor agregado: entidades internacionales de EAU, Brasil, Chile (Asociación Brasilera de Startups, Ministerio de Tecnología de Brasil, Corfo, Dubai Chambers, Anprotec y Sebrae) acompañarán la semana, además de +4,000 asistentes internacionales.



Imagen. Render de Colombia Tech Fest 2025 - Parque El Chicó, Bogotá.

OBJETIVO DE LA ALIANZA ESTRATÉGICA

Desde Colombia Tech Week proponemos una colaboración transformadora para diseñar y ejecutar un programa piloto de aceleración con sede en Bogotá, enfocado en startups de base tecnológica que estén en etapa activa de levantamiento de capital.

Propósito de la creación del Programa Piloto de Levantamiento de Capital para Bogotá

Diseñar y asesorar en un programa de aceleración escalonado (20 → 10 → 5) que garantice efectividad y resultados tangibles en levantamiento de capital.

Objetivos específicos del programa

1. **Diseñar un programa de aceleración robusto, escalonado y de alto estándar**, con metodología clara, fases definidas y criterios de selección alineados con las mejores prácticas internacionales, pero adaptados a la realidad del ecosistema bogotano.

2. **Atraer a startups con producto validado y potencial real de crecimiento**, garantizando que el programa le agregue valor tangible a empresas que estén listas para escalar su impacto, aumentar sus ingresos y proyectarse como referentes del ecosistema. La intención es que este piloto no solo genere resultados visibles, sino que se consolide como una experiencia modelo para replicar en otras regiones de América Latina.

3. **Conectar a las startups seleccionadas con redes de inversión y mentoría estratégica**, integrando fondos de inversión, expertos y líderes del ecosistema regional e internacional, con el objetivo de aumentar sus probabilidades de éxito en la etapa de fundraising.

4. **Entregar insumos estratégicos post-demo day para seguimiento**, incluyendo bases de datos estructuradas, documentación clave y recomendaciones técnicas que faciliten a las entidades aliadas la continuidad del acompañamiento, evaluación de resultados y toma de decisiones sobre futuras iteraciones del programa.

Este programa está orientado a startups con validación en el mercado y alto potencial de crecimiento, consolidándose como una iniciativa de referencia que eleva el estándar de los procesos de aceleración y posiciona a Bogotá como un punto clave para el fortalecimiento del ecosistema tecnológico en América Latina.

METODOLOGÍA:
ACOMPAÑAMIENTO EN DEFINICIÓN DEL PROGRAMA

El programa se estructura en cuatro fases consecutivas que permiten identificar, fortalecer y proyectar a las startups con mayor potencial del ecosistema. Cada etapa está diseñada para ofrecer contenidos especializados, acompañamiento estratégico y espacios de visibilidad, de acuerdo con el nivel de madurez de las empresas seleccionadas.

A continuación, el resume los componentes clave, el número de startups impactadas por fase y las horas aproximadas de acompañamiento:

FASES GENERALES EN EL PLAN PILOTO				
Fase	**Nombre Fase**	**Startups impactadas**	**Componentes Clave**	**Horas Aproximadas**
1	Preparación Estratégica y Convocatoria	No definido. Convocatoria abierta.	Diseño del perfil objetivo de las startups.	~30 horas ***Consultoría Estratégica***
			Activación de aliados estratégicos y redes de difusión.	
			Apoyo en difusión de convocatoria	
			Apoyo en preselección de startups con base en tracción, escalabilidad y visión de crecimiento.	
			Selección de Startups: grupo de 20.	
2	Formación Inicial y Línea Base	20	Formación magistral en fundraising, estrategia y crecimiento	~10 horas ***Mentorías y Charlas con expertos***
			Construcción de línea base tipo tweet pitch con bullets estratégicos de startups	
			Selección de Startups: grupo de 10.	
3	Preparación para Inversión	10	Formación magistral en narrativa de inversión y data room.	~20 horas ***Mentorías y Charlas con expertos***
			Mentorías grupales para estructuración de pitch y validación.	
			Selección de Startups: grupo de 5	
4	Demo Day, Visibilidad y conexión	5	Mentorías personalizadas 1:1 para perfeccionamiento del pitch	~50 horas ***Mentorías y Charlas con expertos***
			Invitación a eventos Clave Colombia Tech Week	No aplica
			Participación en Demo Day dentro del Colombia Tech Fest.	

Descripción complementaria de las fases y su impacto

El Programa Piloto de Aceleración está diseñado como una experiencia transformadora para startups en etapa activa de levantamiento de capital. Cada fase ofrece un acompañamiento estratégico, riguroso y personalizado, orientado a generar resultados concretos y acelerar el crecimiento empresarial.

Este modelo no solo acompaña a las startups, sino que **las impulsa a dar el salto hacia una nueva etapa de desarrollo**, convirtiéndose en un hito en su trayectoria. Es un **programa aspiracional**, percibido como un *"must"* por cualquier emprendimiento tecnológico con ambición de escalar y conquistar nuevos mercados.

Además, se busca que este piloto **fortalezca el posicionamiento de Bogotá como un epicentro de aceleración en América Latina**, destacando su capacidad para articular talento, inversión y conocimiento en torno a procesos de alto impacto. Este programa se suma a los esfuerzos existentes del ecosistema local, aportando una plataforma que potencia visibilidad, conexión internacional y crecimiento productivo.

- **Fase 1 – Preparación Estratégica y Convocatoria**
  Se estructura el perfil de startup objetivo, se activa la red de aliados para convocatoria y se implementa un proceso técnico de preselección basado en criterios sólidos y validados por expertos del ecosistema.
  Impacto: Esta etapa garantiza que las empresas seleccionadas tengan el potencial y el enfoque estratégico necesarios para aprovechar el programa. Desde el inicio, posiciona la experiencia como un espacio de alto nivel, selectivo y con estándares internacionales.

- **Fase 2 – Formación Inicial y Línea Base (20 startups)**
  Las startups seleccionadas acceden a formación magistral (~10 horas) en áreas clave como fundraising, estrategia y crecimiento. Además, se elabora una **línea base estratégica** para cada una —una síntesis que orienta su ruta dentro del programa y permite personalizar el acompañamiento.
  Impacto: Las empresas nivelan conocimientos, identifican brechas críticas y alinean su visión con estándares globales. Esta fase establece una base sólida para que las 10 startups más preparadas avancen a una etapa de profundización.

- **Fase 3 – Preparación para Inversión (10 startups)**
  Las startups elegidas reciben formación avanzada (~20 horas) y mentorías grupales para estructurar su pitch, afinar su narrativa de inversión y organizar su data room. Se preparan para entablar conversaciones reales con fondos y actores clave del ecosistema.
  Impacto: Esta fase eleva significativamente la capacidad de las startups para captar inversión, comunicar su propuesta de valor con claridad y competir por recursos estratégicos en el mercado regional. Se escogen 5 finalistas con proyección de impacto.

- **Fase 4 – Demo Day y Visibilidad Estratégica (5 startups)**
  Las 5 startups finalistas reciben mentorías personalizadas (~10 horas) para perfeccionar su presentación. Participan en un Demo Day exclusivo durante Colombia Tech Fest, en un espacio curado para conectar con inversionistas, corporativos y aliados estratégicos.
  Impacto: Es un punto de validación y exposición clave. Las startups acceden a conversaciones estratégicas que pueden traducirse en inversión, alianzas o nuevas oportunidades de expansión. Además, se consolida el rol de Bogotá como una ciudad que promueve procesos de aceleración visibles y efectivos en el contexto LATAM.

Es así como para garantizar la solidez conceptual y operativa de cada fase, se contempla un paquete mínimo de horas de consultoría destinado a la estructuración técnica del programa. A continuación, se detalla su alcance:

Nota sobre las horas de consultoría (~30 horas paquete mínimo):
Las horas de consultoría incluidas en esta fase no se destinan exclusivamente a sesiones con las entidades, sino que comprenden el trabajo técnico requerido para estructurar metodológicamente el programa y producir los

entregables acordados. Se propone la siguiente distribución orientativa para dar trazabilidad y claridad sobre su uso:

- Diseño metodológico general del programa y estructura por fases: ~10 horas
- Definición del perfil objetivo, criterios de selección y comité evaluador: ~6 horas
- Redacción del documento base de metodología y piezas de convocatoria: ~8 horas
- Revisión técnica y ajustes con aliados + coordinación operativa inicial: ~6 horas

Estas horas se ejecutan en modalidad mixta (revisión documental, producción de contenidos, sesiones de coordinación y validación interna), se presenta sugerido de horas y están pensadas para garantizar que los entregables del programa cumplan con estándares de calidad, claridad técnica y trazabilidad, tal como lo exige la administración de recursos públicos. Esta estructura permite documentar cada actividad realizada, facilitando su control y posterior validación por parte de las entidades contratantes y la evidencia para temas contractuales serán los informes de ejecución pactados en los Entregables.

ALCANCE Y ENTREGABLES DEL PROGRAMA

La siguiente tabla resume las actividades concretas, fases operativas y entregables del Programa Piloto de Aceleración, detallando el rol de Colombia Tech Week como asesor estratégico y articulador del ecosistema. Este desglose permite visualizar de forma clara la trazabilidad del acompañamiento, desde la definición metodológica hasta la visibilidad de las startups y la medición del impacto, facilitando a las entidades aliadas el seguimiento y la toma de decisiones informadas para futuras iteraciones del modelo.

Programa Piloto de Aceleración: alcance y entregables del Programa			
Fase	**Desglose**	**Actividades**	**Entregables**
1	Consultoría estratégica	- Definición de metodología de aceleración en fases (20→10→5). - Asesoría en la estructura del proceso de selección. **Nota aclaratoria:** CTW solo apoya el proceso de convocatoria, pero no la lidera. Incluimos piezas de difusión y formulario que será compartido con entidades. ***Punto pendiente por definición de manejo de marca por parte de SDDE***.	**Informe general y Documento de Metodología** ● Grabación de sesiones de consultoría con las entidades para el diseño del programa. ● Documento base de metodología del programa ● Perfiles de startups objetivo y criterios de evaluación. ● Definición de criterios para la conformación del comité ● Piezas de difusión y formulario que será compartido con entidades con branding CTW y logos de las entidades. ***Punto pendiente por definición de manejo de marca por parte de SDDE***.
	Convocatoria y selección	- Activación de redes propias(CTW) para apoyo de convocatoria - Apoyo en la creación del concepto del diseño de convocatoria y mensaje - Apoyo en difusión para adquisición de leads.	**Informe general de apoyo a la convocatoria lanzada.** ● Grabación de sesiones de consultoría con SDDE e Invest in Bogotá para el diseño de convocatoria. ● Detalle de proceso de selección ● BBDD de los postulados a través del link de convocatoria
2 y 3	Plan de mentoría y formación	- Identificación de temáticas clave para cada fase de las formación - Estructura de sesiones y formatos (clases, workshops, mentorías). - Selección y vinculación de expertos nacionales e internacionales.	● Cronograma de formación. ● Lista de expertos con perfiles.
	Mentorías y relacionamiento ***20 startups 10 startups +*** Fase de selección ***5 empresas DemoDay***	**Formación** - Ejecución de clases y workshops sobre fundraising, producto, ventas, etc. en las etapas 2,3 y 4. - Coordinación de mentorías personalizadas (1:1). - Selección de 10 Startups para fase 3 y Selección 5 ganadores demoday **Relacionamiento** - A las 20 empresas participantes, 1 acceso a eventos clave de Colombia Tech Week. Los eventos son elegidos por CTW.* - A los 5 mejores acceso directo a Demo Day en Colombia Tech Fest* **La organización no es responsable de la asistencia de los empresarios a los espacios.*	**Informe de Ejecución de actividades del piloto**, que incluye: **(a) Formación en Fase 2 (20 empresas) + Fase 3 formación (10 empresas) + Preparación (5 empresas)** ● Proceso de llamado para los espacios citados a los empresarios participantes por sesión ● Reporte de asistencia con pantallazos de la plataforma ● Listas de asistencias generados por el aplicativo ● Grabación de la sesión ● Reporte de porcentaje de asistencia a las clases por empresa **(b) Selección en Fase 2 (20 empresas) + Fase 3 formación (10 empresas) + Preparación (5 empresas)** ● Detalle de proceso de selección **(c) Relacionamiento** ● Evidencia de entrega de los accesos a los empresarios en Colombia Tech Fest y Demoday de finalistas.
4	Exposición ante inversionistas	- Estrategia para conexión con fondos, ángeles y corporativos. - Organización del Demo Day. - Entrenamiento de startups en pitch, narrativa de inversión y data room.	**Informe de Ejecución de Evento de Demo Day**, que incluye: ● Detalle de la estrategia ● Carpeta con decks de las empresas ● Reporte de conexiones realizadas. ● Fotografías del evento
	Métricas y seguimiento	- Establecimiento de KPIs para levantamiento de capital, internacionalización, calidad.	**Informe Final de impacto con métricas**, que incluye: ● Recomendaciones y sugerencias de acuerdo al desarrollo del piloto del programa ● Informe y reporte de NPS de los asistentes: Fondos que manifestaron interés de conexión + encuestas diligenciadas por empresarios sobre el espacio.

INVERSIÓN

Rubro	Descripción	Detalle	Valor unitario	Unidades mínimas	Total por Rubro
Consultoría Estratégica	Definición de la metodología de aceleración, el acompañamiento en la estructura de selección, el diseño del plan de mentoría/formación y la estrategia de exposición ante inversionistas.	Valor por hora	COP $570.000	Bolsa de horas mínimo (30)	COP $17.100.000
Mentorías y Charlas con expertos	Incluye gestión de speaker y ejecución de la hora.	Valor por hora	COP $350.000	Bolsa de horas mínimo (80)	COP $28.000.000
Preparación y alistamiento demo day en Colombia Tech Fest	Gestión de eventos, confirmación de invitados y metodología del espacio.	Valor por evento	COP $13.721.000	1 evento	COP $13.722.000
				SUBTOTAL	COP $62.100.000
				IVA 19%	COP $11.799.000
				TOTAL IVA INCLUIDO	**COP $69.999.990**

Forma de pago:

Factura emitida mes vencido

Cordialmente,



Nicolás Cruz Forero
Cofundador
Colombia Tech Week

ENTREGABLE 2

COLOMBIA 2025
TECHWEEK

Índice

1. Resumen Ejecutivo

- Objetivo del piloto
- Principales resultados esperados
- Aliados estratégicos y cobertura institucional

2. Justificación del Piloto

- Diagnóstico del ecosistema startup en Bogotá
- Fallas de mercado identificadas
- Lecciones aprendidas de programas anteriores
- Rol estratégico del sector público en esta etapa

3. Hipótesis de Trabajo y Propósito del Programa

- Tesis que el piloto busca validar
- Problema estructural a resolver
- Impacto esperado a corto, mediano y largo plazo

4. Población Objetivo

- Perfil de startup objetivo (nivel de madurez, verticales, mercado)
- Criterios técnicos de selección
- Rúbrica y variables de evaluación

5. Diseño Metodológico del Piloto

- Estructura por fases: 20 → 10 → 5
- Contenidos técnicos por fase (formación, mentoría, preparación demoday)
- Estrategia de eliminación progresiva (curaduría de dealflow)
- Duración estimada por fase y total del programa

6. Actores y Roles del Programa

- Matriz de responsabilidades: SDDE, CTW, Invest in Bogotá
- Gobernanza del piloto (comité evaluador, comité técnico)
- Relación con otros actores del ecosistema (VCs, aceleradoras, universidades)

7. Estrategia de Convocatoria y Comunicación

- Canales de difusión
- Diseño de marca y narrativa pública
- Segmentación estratégica de audiencias
- Plan de acción para adquisición de leads

8. Seguimiento, Evaluación y Métricas

- Indicadores clave (startups aceleradas, inversión levantada, empleo generado, NPS)

9. Cronograma de Ejecución

- Diagrama de Gantt por fases
- Hitos clave y entregables esperados
- Timeline para sesiones, selección, formación y Demo Day

10. Anexos

- Rúbrica de evaluación
- Formulario de aplicación (Typeform / Airtable)
- Lineamientos de marca compartida
- Perfiles de mentores y fondos aliados
- Glosario de términos técnicos (VC, MRR, TAM/SAM/SOM, etc.)

1. Resumen Ejecutivo

Objetivo del piloto

El piloto tiene como objetivo acelerar a las 20 startups más prometedoras de Bogotá y preparar a las 5 mejor posicionadas para presentarse ante fondos de inversión regionales e internacionales. A través de un modelo público/privado de aceleración con enfoque técnico y progresivo, el programa busca convertirse en un puente real entre emprendimientos con tracción y capital inteligente, alineando gobernanza institucional, formación de alto nivel y visibilidad estratégica.

Principales resultados esperados

- Aceleración efectiva del **top 20** de startups seleccionadas con base tecnológica, en etapa post-MVP y señales iniciales de tracción.
- Preparación intensiva y exposición del **top 5** ante fondos de inversión en al marco del Colombia Tech Fest
- Posicionamiento de Bogotá como plataforma pública creíble para el lanzamiento y consolidación de startups invertibles.
- Generación de un modelo técnico replicable que sirva como referencia para futuras intervenciones públicas en el ecosistema.
- Validación de un proceso de selección basado en rúbricas objetivas, entrevistas técnicas y filtros progresivos.

Aliados estratégicos y cobertura institucional

El piloto cuenta con la articulación de tres actores clave:

- **Secretaría de Desarrollo Económico (SDDE)**: Lidera y valida el piloto a nivel institucional, garantizando su coherencia con las políticas públicas distritales.
- **Invest in Bogotá**: Apoya en la estructuración técnica del programa y la atracción de actores del ecosistema de inversión.
- **Colombia Tech Week (CTW)**: Ejecuta operativamente el programa, curando contenidos, facilitando la red de mentores y asegurando la conexión con eventos de alto nivel.

El piloto forma parte de una apuesta estratégica por transformar la forma en que lo público impulsa el emprendimiento, pasando de modelos generalistas a estructuras diseñadas con la lógica del mercado.

2. Justificación del Piloto

Diagnóstico del ecosistema startup en Bogotá

Bogotá se ha consolidado como el núcleo emprendedor de Colombia: alberga a más de la mitad de las startups activas del país y genera cerca del 89 % del capital levantado nacionalmente (StartupBlink 2024; Colombia Tech Report 2024-2025). La ciudad combina talento técnico, infraestructura universitaria de primer nivel y una red empresarial cada vez más orientada a la tecnología. Esa masa crítica crea una **ventana de oportunidad** para posicionarse como hub regional de innovación e inversión.

Oportunidades de mercado identificadas

Aunque el dinamismo es evidente, todavía existe un espacio para acelerar el vínculo entre emprendimientos locales y capital especializado. Entre los retos que se convierten en oportunidades para el piloto destacan:

Oportunidad	Valor que aporta el piloto
Elevar la **curaduría técnica** de las convocatorias	Selección basada en rúbricas objetivas y filtros progresivos
Conectar con **redes de inversión regionales**	Mentorías con VCs, Demo Day anclado a Colombia Tech Fest
Fortalecer la **visibilidad internacional** de Bogotá	Narrativa aspiracional y canales de difusión segmentados
Potenciar la **cultura de métricas y fundraising** local	Formación especializada y acompañamiento 1 :1

Lecciones aprendidas de programas anteriores

Experiencias exitosas—locales e internacionales—muestran que la combinación de **curaduría rigurosa, mentoría especializada y exposición estratégica** acelera el crecimiento de las startups. Este piloto incorpora estas lecciones:

- **Selección exigente:** procesos inspirados en aceleradoras como YC y Platanus, priorizando tracción demostrable.

- **Formación intensiva y corta:** enfoque en métricas, producto y levantamiento de capital, evitando contenidos genéricos.

- **Mentores con experiencia real:** founders e inversionistas activos que aportan redes y conocimiento práctico.

- **Visibilidad enfocada:** Demo Day y presencia en eventos emblemáticos para maximizar oportunidades de inversión.

Rol estratégico del sector público

Bogotá, a través de la SDDE e Invest in Bogotá, **lidera y articula** este piloto como:

1. **Catalizador de talento** — Facilitando acceso a formación y redes de capital que tradicionalmente se concentran fuera del país.

2. **Señal de confianza** — Respaldando con marca institucional un programa que cumple estándares internacionales, lo que aumenta la credibilidad ante fondos.

3. **Plataforma de conexión** — Reuniendo a actores clave del ecosistema (universidades, corporativos, VCs, aceleradoras) para generar sinergias que potencien el crecimiento.

Con este piloto, el sector público no solo acompaña, sino que **potencia** la capacidad de Bogotá para atraer inversión, visibilizar historias de éxito y consolidar su liderazgo regional en innovación.

3. Hipótesis de Trabajo y Propósito del Programa

Tesis que el piloto busca validar

El piloto parte de una premisa central: **Bogotá tiene startups con potencial de inversión internacional, pero no cuenta con un proceso local que identifique, prepare y exponga a esos equipos frente a capital especializado**.

La hipótesis que guía este programa es que un modelo público-privado de aceleración, con curaduría técnica y exposición estratégica, puede lograr que al menos 5 startups locales sean consideradas por fondos regionales como oportunidades reales de inversión.

El piloto busca validar que una intervención de corta duración, enfocada y rigurosa, puede generar señales de calidad suficientes para que el capital fluya hacia emprendimientos bogotanos.

Problema estructural a resolver

En los últimos años, Bogotá ha demostrado tener talento emprendedor, pero persisten **cuellos de botella estructurales** que limitan su escalamiento:

- La mayoría de las startups no acceden a metodologías técnicas enfocadas en levantamiento de capital.
- No existe un proceso local que combine formación intensiva con visibilidad real ante inversionistas.
- El dealflow que recibe inversión internacional sigue concentrado en hubs como México, São Paulo o Santiago.

Este piloto responde al desafío de **crear un pipeline competitivo de startups invertibles en Bogotá**, y de generar un modelo replicable que articule actores públicos y privados con foco en inversión.

Impacto esperado a corto, mediano y largo plazo

Horizonte temporal	Impacto esperado
Corto plazo (2025)	20 startups aceleradas, 5 presentadas ante fondos, visibilidad en Colombia Tech Fest.
Mediano plazo (2025–2026)	Primeras rondas levantadas por startups del piloto. Réplica del modelo en futuras versiones
Largo plazo (2026–2030)	Bogotá posicionada como hub confiable de dealflow para fondos regionales. Creación de un portafolio distrital con impacto en empleo, inversión y narrativa emprendedora.

Este enfoque de trabajo no busca solo formar, sino **generar un nuevo estándar de aceleración local**: exigente, articulado y con resultados concretos de inversión.

4. Población Objetivo

Perfil de startup objetivo

El perfil objetivo fue definido con base en buenas prácticas regionales y criterios utilizados por fondos y aceleradoras líderes (como Platanus Ventures, Latitud y 500 Startups). Las startups buscadas deben cumplir las siguientes características:

- **Etapa**: post-MVP, con producto funcional, idealmente en mercado y primeras métricas.
- **Fundadores**: equipos dedicados full-time, con experiencia previa o conocimiento profundo del problema.
- **Modelo de negocio**: claro, monetizable y con señales iniciales de tracción (como MRR o pilotos activos).
- **Verticales priorizadas**: B2B SaaS, marketplaces nicho, inteligencia artificial aplicada, fintech, edtech y salud digital.
- **Enfoque geográfico**: startups con base operativa en Bogotá y visión de crecimiento regional.

Criterios técnicos de selección

La selección de startups se estructura en fases progresivas, con filtros automáticos y cualitativos. Los criterios técnicos recomendados para avanzar en el proceso incluyen (Se anexa el formulario de postulación):

- **Requisitos habilitantes** (automáticos): formulario completo, base operativa en Bogotá, base tecnológica clara, equipo completo, etc.
- **Evaluación técnica** (ponderada): se aplica una rúbrica basada en cinco grandes bloques, con criterios específicos por cada uno.
- **Entrevista y comité**: las startups mejor evaluadas avanzan a entrevistas 1:1 y validación final por comité técnico de la SDDE.

Rúbrica y variables de evaluación

Para garantizar un proceso técnico, transparente y alineado con prácticas de inversión, se desarrolló una **rúbrica detallada** de evaluación. La misma fue presentada como recomendación por Colombia

Tech Week y está sujeta a validación y ajuste por parte de la SDDE.

Bloques de evaluación y criterios

Bloque	Criterios específicos
Equipo fundador	Experiencia emprendedora previa, complementariedad (tech, negocio, producto), dedicación full-time
Producto y solución	Claridad del problema, desarrollo funcional, diferenciación frente a alternativas
Tracción y validación	MRR validado, clientes activos o pilotos con resultados, métricas de uso iniciales
Modelo de negocio	Claridad de ingresos, estrategia de adquisición, escalabilidad del modelo
Potencial de inversión	Preparación del data room, señales externas (aceleradoras previas, interés de fondos)

Ponderaciones de la rúbrica

Bloque	Peso (%)
Equipo fundador	30 %
Producto y solución	20 %
Tracción y validación	20 %
Modelo de negocio	20 %
Potencial de inversión	10 %

Cada criterio se evalúa en una escala de 1 (bajo) a 5 (alto), con descripciones detalladas por nivel. Esta estructura permite diferenciar entre ideas, MVPs tempranos y startups listas para crecer con capital.

5. Diseño Metodológico del Piloto

El piloto está diseñado como una experiencia de aceleración intensiva, corta y progresiva, que combina formación magistral, mentoría estratégica y exposición ante inversionistas. Las fases están organizadas con lógica de embudo: inician 20 startups y solo las 5 mejor preparadas llegan a presentar en el Demo Day frente a fondos de inversión.

FASES GENERALES EN EL PLAN PILOTO				
Fase	**Nombre Fase**	**Startups impactadas**	**Componentes Clave**	**Horas Aproximadas**
1	Preparación Estratégica y Convocatoria	No definido. Convocatoria abierta.	Diseño del perfil objetivo de las startups.	~30 horas ***Consultoría Estratégica***
			Activación de aliados estratégicos y redes de difusión.	
			Apoyo en difusión de convocatoria	
			Apoyo en preselección de startups con base en tracción, escalabilidad y visión de crecimiento.	
			Selección de Startups: grupo de 20.	
2	Formación Inicial y Línea Base	20	Formación magistral en fundraising, estrategia y crecimiento	~10 horas ***Masterclass y Charlas con expertos***
			Construcción de línea base tipo tweet pitch con bullets estratégicos de startups	
			Selección de Startups: grupo de 10.	
3	Preparación para Inversión	10	Formación magistral en narrativa de inversión y data room.	~10 horas ***Masterclass y Charlas con expertos***
			Mentorías grupales para estructuración de pitch y validación.	
			Selección de Startups: grupo de 5	
4	Workshops Especializados	10	Workshops especializados y espacios de contenido de valor y networking dentro de los espacios.	~10 horas ***Workshops y Eventos de valor***
5	Demo Day, Visibilidad y conexión	5	Mentorías personalizadas 1:1 para perfeccionamiento del pitch	~30 horas totales ***Mentorías y de Charlas con expertos***
			Participación en Demo Day dentro del Colombia Tech Fest	~1 hora
			Maratón mentorías para startups post Demoday	~20 horas totales ***Mentorías y de Charlas con expertos***

Total estimado del programa: 80 horas por ciclo completo

Contenidos técnicos por fase

Fase 1 – Formación General (Fundacional)

- Mentalidad de fundraising
- Contexto global de venture capital
- Mecanismos de inversión: SAFE, equity, dilución
- Storytelling estratégico
- Fundamentos legales y cap table
- Unit economics: CAC, LTV, payback time
- Go-to-market: canales y adquisición de clientes
- Construcción del pitch deck
- Introducción al data room

Fase 2 – Formación Técnica (Intermedia / Avanzada)

- Estrategias de growth y retención
- Playbook de ventas B2B / B2C
- Modelación financiera avanzada
- Due diligence simulada

- Simulacro de pitch con retroalimentación técnica

Fase 3 – Mentoría 1:1 (Especializada)

Mentoría personalizada según necesidades de cada startup:

- Revisión de pitch con VCs o ex-founders
- Ajuste de narrativa estratégica
- Validación de métricas y modelo financiero
- Soporte legal
- Ensayo de pitch + preguntas de fondo
- Feedback técnico sobre producto y escalabilidad

Estrategia de eliminación progresiva (curaduría de dealflow)

Cada fase incluye filtros técnicos para seleccionar a las startups con mejor desempeño y mayor preparación para enfrentar una ronda de inversión.

Filtro 1 – Convocatoria pública (acceso a Fase 1)

- **Criterios**: Completar todos los procesos de la convocatoria pública.
- **Resultado esperado**: conformar grupo inicial de 20 startups.

Filtro 2 – Formación General → Formación Técnica

- **Criterios técnicos**:
  - MRR > USD $4.000 o pilotos activos
  - Deck completo y storytelling claro
  - Cap table definido
  - CAC, LTV modelados
  - Participación activa y entrega de tareas

- **Resultado esperado**: seleccionar el top 10 que avanza a la fase técnica.

Filtro 3 – Formación Técnica → Mentoría

- **Criterios técnicos**:
  - Data room iniciado
  - Crecimiento sostenido (ideal: 2 dígitos mensuales)
  - Plan de fundraising validado
  - Visión regional clara y TAM estructurado
  - Fit con fondos alineados al programa
- **Resultado esperado**: seleccionar el top 5 que accede a mentoría y al Demo Day.

Duración total del programa

La duración del programa de aceleración tendrá una duración de 2 meses.

Actores y Roles del Programa

El piloto se construye sobre una arquitectura de colaboración entre sector público, actores técnicos y aliados estratégicos del ecosistema. La claridad en los roles es fundamental para garantizar la ejecución efectiva, la credibilidad del proceso y la sostenibilidad futura del modelo.

Matriz de responsabilidades

Actor	Rol principal
Secretaría de Desarrollo Económico (SDDE)	Promotor institucional del piloto. Define lineamientos, valida criterios técnicos, y coordina con aliados distritales. Garantiza coherencia con políticas públicas de emprendimiento.
Invest in Bogotá	Aliado estratégico en el diseño y estructuración del programa. Apoya en el posicionamiento internacional, atracción de fondos e identificación de mentores y expertos.
Colombia Tech Week (CTW)	Encargado de la ejecución operativa. Lidera la curaduría del contenido, el acompañamiento técnico a las startups, la relación con mentores y la articulación con eventos clave como Colombia Tech Fest.

Esta triangulación permite que cada actor aporte desde su fortaleza: ***SDDE desde la política pública, Invest desde la visión ciudad–inversión****, y* ***CTW desde la ejecución y conexión con el ecosistema****.*

Gobernanza del piloto

La gobernanza del piloto contempla la conformación de dos instancias clave para la toma de decisiones y seguimiento del programa:

Comité	Función principal
Comité Evaluador	Revisa y valida la selección de startups por fase. Participan representantes de SDDE, CTW e Invest. Asegura transparencia en los filtros técnicos.

Comité Técnico	Apoya la definición de criterios de evaluación, rúbricas, perfiles de mentores y ajustes metodológicos durante la implementación.
Comité de Comunicaciones	Diseña y ejecuta la estrategia de posicionamiento del programa. Es responsable de la generación de piezas gráficas, mensajes clave, segmentación de audiencias, calendario de publicaciones y coordinación con canales oficiales.

Estas instancias también permitirán la recolección sistemática de aprendizajes y el diseño de recomendaciones de política pública a futuro.

Relación con otros actores del ecosistema

El piloto no se ejecuta en aislamiento. La articulación con el ecosistema emprendedor es clave para su éxito y legitimidad:

- **Fondos de inversión (VCs y ángeles)**: Participan como mentores, jurados en el Demo Day y posibles inversores. Su rol también incluye dar retroalimentación técnica durante el proceso.

- **Aceleradoras y programas aliados**: Se generan sinergias con programas existentes (públicos y privados) para evitar duplicidad de esfuerzos y fortalecer el canal de derivación de startups.

Este piloto no compite con el ecosistema, lo potencia. La estrategia de vinculación está diseñada para **sumar, complementar y elevar el nivel colectivo de la ciudad**.

6. Estrategia de Convocatoria y Comunicación

La estrategia de convocatoria y comunicación del piloto está diseñada para posicionar el programa como un espacio diferencial, seguro y legítimo, respaldado por aliados institucionales de alto nivel y con un enfoque claro en resultados tangibles. Esta estrategia busca conectar emocional y racionalmente con fundadores ambiciosos, comunicando el valor de participar en una iniciativa intensiva, curada y con exposición a oportunidades reales de inversión.

La narrativa general parte de una postura anti-genérica, rompiendo con los discursos tradicionales de convocatorias públicas para enfatizar que este piloto está construido *para y con* los fundadores. Bajo ese enfoque, se activa una comunicación aterrizada, visualmente atractiva, enfocada en los beneficios directos y construida con pilares claros como el acceso a fondos, mentoría top, exposición internacional y respaldo institucional.

La estrategia de convocatoria incluyó el diseño de las bases y requisitos de participación, así como la definición de los criterios de evaluación y el cronograma. La convocatoria fue difundida mediante campañas en redes sociales, aliados estratégicos y eventos informativos. Durante el periodo de postulación, se recibieron más de 100 aplicaciones a la fecha. Posteriormente, un jurado evaluará las propuestas con base en criterios definidos entre la SDDE, CTW e IIB, seleccionando a las startups más destacados. Las iniciativas seleccionadas participarán en el programa de aceleración que incluye

mentorías, talleres especializados y acompañamiento estratégico. Finalmente, se realizará un demo day como cierre del proceso.

Canales de Difusión:

Canales y herramientas activadas para la difusión de la convocatoria:

Canal	Descripción	Acciones clave
Redes Sociales (LinkedIn, Instagram, X, TikTok, Facebook)	Presencia en las plataformas más usadas por fundadores y el ecosistema.	Publicaciones orgánicas, contenido visual, estadísticas de impacto, carruseles de datos, perfil de mentores y behind the scenes.
Landing Page Oficial	Página centralizada con toda la información y acceso al formulario de postulación.	Incluye propuesta de valor, agenda del programa, beneficios, FAQs y testimonios.
Email Marketing	Campañas de nutrición y conversión segmentadas.	Envío de newsletters, recordatorios y comunicaciones directas a leads calificados.
Bot de WhatsApp	Herramienta automatizada para responder dudas y facilitar el funnel de conversión.	Interacciones automáticas con información clave del programa y seguimiento personalizado.
Comunidades	Difusión en comunidades de startups y tech en LATAM.	Contxto, Startups Latam, Pulso Capital, TECHLA, Republic Latam, LatamList, entre otras.
Prensa especializada	Presencia en medios del ecosistema emprendedor.	Publicaciones en medios aliados, entrevistas, y comunicados estratégicos.
Alianzas institucionales y fondos	Difusión a través de aliados con bases de datos estratégicas.	CTW, Invest in Bogotá, SDDE, fondos de inversión, aceleradoras y universidades.

Diseño de Marca y Narrativa Pública

El branding se construye desde la diferenciación y la ambición. Su narrativa está diseñada para ser **antigenérica**, enfocada en mensajes claros, directos y aspiracionales que conecten con la audiencia meta del piloto.

Pilares narrativos:

- "Las 20 startups que definirán el futuro del ecosistema bogotano".
- "Tu startup en el escenario principal junto a Rappi, Nubank y Kavak".
- "Un piloto para fundadores con ambición global".
- "Accede a mentores top, exposición internacional y capital real".

Do's y Don'ts:

DO's (hacer)	DON'Ts (evitar)
Comunicar beneficios específicos del programa (mentorías, acceso a inversión, visibilidad, acompañamiento técnico especializado).	Usar frases genéricas como "te ayudamos a crecer" o "acompañamos tus ideas".
Usar lenguaje directo y emocional que conecte con el propósito de los fundadores.	Redactar textos largos, técnicos y sin gancho inicial.
Mostrar validadores del programa (aliados, fondos, mentores, historias anteriores).	Basar la comunicación solo en la oferta institucional.
Apelar al FOMO de quedarse por fuera (relevancia, exclusividad, oportunidad única).	Enfocarse en el proceso más que en el impacto para el emprendedor.
Diseñar visuales contundentes, con cifras claras, frases potentes y colores vivos.	Usar imágenes genéricas o banco de fotos no alineadas con el mensaje.
Reforzar constantemente que esta es una convocatoria para fundadores con ambición global.	Transmitir una narrativa vaga, tibia o poco diferenciada frente a otras convocatorias.

Segmentación Estratégica de Audiencias

La convocatoria se enfoca en startups en etapa de crecimiento con tracción validada, fundadores ambiciosos y con visión global. Se realiza una segmentación en función de:

- Etapa de madurez: post-MVP con validación comercial.
- Verticales clave: fintech, healthtech, govtech, edtech, climate tech, logística, entre otros.
- Presencia en Bogotá o disposición a escalar desde/hacia la ciudad.

El objetivo es evitar una convocatoria abierta y genérica, priorizando calidad sobre volumen y permitiendo una curaduría efectiva del dealflow.

Plan de Acción para la Adquisición de Leads

El despliegue de la estrategia de convocatoria se estructura en tres etapas:

Etapa	Objetivo	Acciones
1. Evento de Lanzamiento	Generar awareness inicial y activar canales.	Anuncio en redes, prensa, email, aliados, influencers tech.
2. Convocatoria Activa	Aumentar postulaciones de calidad.	Distribución diaria de contenido, uso de bases de datos, activación de bots y embajadores.
3. Mantenimiento	Mantener ritmo e impulsar cierre de postulaciones.	Campañas de retargeting, testimonios de aliados y reforzamiento de beneficios clave.

7. Seguimiento, Evaluación y Métricas

Un piloto enfocado en inversión debe demostrar valor con datos duros, no solo con testimonios.

Por ello, el programa incorpora un sistema integral de medición que captura indicadores en tiempo real, establece una línea base rigurosa y compara resultados con estándares de mercado.

Indicadores clave

Dimensión	Indicador (KPI)	Definición operativa	Fuente & frecuencia	Meta piloto*
Actividad	Startups aceleradas	Nº de startups que culminan cada fase	Dashboard semanal	20 → 10 → 5
	Horas de formación/mentoría	Horas promedio recibidas por startup	Registro CTW semanal	≥ 80 h totales
Resultado	Expectativa de inversión levantada (USD)	Interés manifestado por inversionistas	Datos al cierre del demoday	≥ 2 M USD
Percepción	NPS founders	Recomendación del programa (–100 / 100)	Encuesta al cierre de cada fase	≥ 60
	NPS mentores/VCs	Satisfacción de mentores e inversionistas	Encuesta posterior a Demo Day	≥ 70

* Metas sugeridas; quedan sujetas a validación del Comité Técnico y SDDE.

8. Cronograma de Ejecución

El cronograma ha sido diseñado para garantizar una implementación ágil, ordenada y estratégica en un período intensivo de tres meses (junio a agosto de 2025). El plan contempla actividades previas de convocatoria, ejecución por etapas del proceso formativo, así como momentos clave para visibilidad pública, selección técnica y preparación de inversión.

Diagrama general por fases

Fase	Fechas estimadas	Actividades clave
Convocatoria	julio	Rueda de prensa, publicaciones, aplicación a formulario, cierre y preselección.
Selección (20 → 10 → 5)	julio – agosto	Evaluación técnica, entrevistas y conformación de cohortes.
Etapa 1: Formación (20)	julio	10 horas por startup. Contenidos magistrales sobre producto, métricas y pitch.
Etapa 2: Formación (10)	agosto	20 horas por startup. Mentorías 1:1 y preparación intensiva para inversión.
Etapa 3: Mentoría (5)	agosto	Mentorías especializadas, trabajo en data room y alistamiento para Demo Day.
Demo Day	agosto	Presentación ante fondos, aceleradoras e invitados clave en el marco de CTW.

Timeline visual de ejecución

El cronograma visual presentado a continuación sintetiza las actividades principales durante los meses de junio, julio y agosto:

Julio

- Consultorías y entregables estratégicos.
- Diseño de piezas de comunicación y branding.
- Lanzamiento de la convocatoria.
- Cierre de convocatoria y selección del top 20.
- Inicio de formación.
- Evaluación técnica para reducción a top 10.

Agosto

- Mentorías especializadas con top 10 y top 5.
- Preparación para Demo Day.
- Evento final de inversión.

ENTREGABLE 3

Invest in Bogotá

Informe

Estrategia de eventos de promoción de ciudad y conexión de mercados - Avance en la selección de los eventos del segundo semestre 2025

Contenido

Introducción 2

1. Eventos mapeados y analizados 2

a. Colombia Tech Week: 3

b. Gofest: 3

c. Future Energy Summit 2025: 4

d. e-Summit: 5

e. ERP SUMMIT 6

f. Digital Bank Bogotá 2025 6

g. ExpoUnilago 2025 7

2. Análisis comparado de factores a considerar para la selección de escenarios de participación y eventos empresariales de ciudad 8

3. Avance en la selección de los eventos 8

Introducción

En el marco del Convenio 733 de 2025, suscrito entre Invest in Bogotá y la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, que busca aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para posicionar a Bogotá como un hub tecnológico de referencia en América Latina y gestionar una estrategia para fortalecer emprendimientos y empresas de base tecnológica mediante su aceleración y conexión con mercados nacionales e internacionales, este primer informe da cuenta de la estrategia definida y de los avances en la identificación y priorización de eventos estratégicos de ciudad.

El propósito es presentar una propuesta técnica fundamentada para la participación institucional y empresarial en espacios de alto impacto, que contribuyan a la visibilidad internacional de Bogotá, al fortalecimiento del ecosistema emprendedor y a la generación de oportunidades concretas de inversión y negocios para las unidades productivas seleccionadas.

La diversidad de eventos programados en Bogotá refleja la naturaleza multifacética de la economía de la ciudad y su intención de convertirse en un hub tecnológico de la región. Esta variedad no solo atrae a una diversa audiencia de profesionales, inversionistas y empresarios, sino que también posiciona a Bogotá como una ciudad versátil y preparada para enfrentar los desafíos del futuro.

En ese contexto, este informe presenta una selección estratégica de eventos empresariales y tecnológicos que tendrán lugar en Bogotá durante el segundo semestre de 2025. A partir de un análisis comparativo, se identificaron aquellos escenarios con mayor potencial para impulsar la visibilidad de las empresas de base tecnológica, facilitar su conexión con mercados nacionales e internacionales y generar oportunidades reales de inversión, aprendizaje y escalamiento.

El resultado es poder definir cuáles de estos eventos brindan, no solo oportunidades de networking y aprendizaje, sino que también permiten generar conexiones efectivas para empresas locales.

1. Eventos mapeados y analizados

A continuación, se presenta un listado de los principales eventos mapeados que se realizarán en el segundo semestre del 2025 en Bogotá, detallando sus características, fechas, tipo de empresario que asiste y número de asistentes esperados, entre otras características:

a. Colombia Tech Week:

- Fecha: **21 al 30 de agosto 2025**
- Sedes: Bogotá (Parque Museo El Chicó) y Medellín.
- Perfiles asistentes: VC, Emprendedores de base tecnológica, inversionistas, líderes de la industria tecnológica.
- Asistentes esperados: +15.000 personas.
- Inversionistas: +300 fondos de inversión globales.
- Descripción: Colombia Tech Week reúne a startups, VCs, aceleradoras, corporaciones y comunidades tecnológicas internacionales, posicionando a Colombia como un centro de inversión y cultura. Dos semanas de networking, atrayendo inversión extranjera y creando oportunidades de negocio.
- Enfoque para la versión 2025: Conectar startups colombianas, para que, a través de rondas de negocio estratégicas, logren movilizar más de USD 50 millones en capital.
- Objetivos: Destacar el potencial de Bogotá como hub tecnológico, atraer inversión en startups y empresas de tecnología, y generar conexiones entre actores clave del ecosistema.
- Actividades destacadas: Talleres de Inteligencia Artificial, paneles con +50 speakers internacionales, espacio exclusivo para mujeres líderes en tecnología, entre otros.

b. GOFEST:



- Fecha: **26 al 30 de agosto de 2025**
- Sede: Ágora Bogotá
- Asistentes esperados: En 2025 se proyecta superar las 67.000 personas de la versión 2024.
- Perfiles: +250 emprendedores, +150 inversionistas, +180 speakers y mentores, creativos, público en general.
- Países participantes: Brasil, Argentina, Chile, México, EEUU, España, Costa Rica, Alemania, entre otros.
- Descripción: Festival de emprendimiento e innovación de la Cámara de Comercio de Bogotá que busca fortalecer el ecosistema emprendedor e impulsar nuevas ideas de negocio y startups.
- Objetivos: Fomentar la cultura emprendedora en Bogotá, brindar oportunidades de networking y financiamiento para startups, y promocionar los productos y servicios innovadores desarrollados en la ciudad. Conexión de emprendimientos con soluciones a desafíos globales.

c. Future Energy Summit 2025:



- Fecha: **21 al 22 de octubre de 2025**
- Sede: JW Marriot, Bogotá
- Asistentes esperados: +500 profesionales.
- Perfiles asistentes: CEOs, ejecutivos de empresas y Gobierno, Inversionistas, Desarrolladores de proyectos, Fabricantes, Generadores, Especistas, Grandes consumidores, Ministerios de Energía, Gremios líderes.
- Número de eventos: +30 eventos híbridos.

- Descripción: encuentro entre los principales ejecutivos y líderes del sector energético en Latinoamérica y Europa que promueve el desarrollo de nuevas tecnologías, la difusión de información estratégica y espacios de networking.
- Objetivos: Profundizar la transición energética justa en Latinoamérica y Europa y analizar inversión en energías renovables, almacenamiento de baterías e hidrógeno verde.

d. e-Summit:



- Fecha: **19 al 20 de septiembre de 2025**
- Sede: Hotel Sheraton, Bogotá.
- Perfiles asistentes: +300 actores del ecosistema digital. Incluye representantes del gobierno, empresas del sector e integrantes del ecosistema digital, para analizar el comercio electrónico en diversos ejes temáticos.
- Numero de Speakers: +30 profesionales.
- Descripción: Evento organizado por la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico (CCCE), que reúne a jugadores claves de la industria para exponer su visión. En esta edición se dará prioridad a consolidar el eCommerce como eje de la reactivación económica.
- Objetivo: Fortalecer el sector del comercio electrónico en el marco de la transformación digital.
- Temáticas: Inteligencias Artificial en eCommerce, ciberseguridad, innovación en pagos, retail media, estrategias de crecimiento digital.

e. ERP SUMMIT

- Fecha: **16 de septiembre de 2025**
- Sede: AGORA, Bogotá.
- Perfiles asistentes: C-levels, directores de empresas, IT managers.
- Número de asistentes: +1.000 personas.
- Expositores: +30 empresas líderes en software de gestión.
- Descripción: Evento que reúne a los princípiales actores y referentes del sector de Software y gestión con el objetivo de presentar las nuevas tendencias de innovación y transformación digital.
- Objetivo: Promover el sector de Software y gestión, nuevas tendencias tecnológicas y de innovación, conexión con perfiles de alta gerencia de empresas asistentes.
- Tema central: "La inteligencia del software como factor de cambio en la gestión empresarial"
- Aliado académico: Universidad de los Andes, incluye primera encuesta nacional sobre mercado de software y gestión en Colombia.

f. Digital Bank Bogotá 2025



- Fecha: **28 de octubre 2025.**
- Sede: Hotel Grand Hyatt, Bogotá.
- Perfiles asistentes: Bancos, compañías de seguros, cajas cooperativas y startups.
- Descripción: Evento organizado por Digital Bank Latam que reúne a los principales actores y referentes del sector financiero buscando promover las nuevas tendencias financieras y nuevos modelos de negocio con actores referentes del mercado.
- Objetivo: generar conexiones de valor con principales actores del mercado en búsqueda de promover nuevas ideas y tendencias que se están presentando dentro del mercado bancario.
- Temática: transformación digital del sector financiero en América Latina.
- Actividades destacadas: Dinámicas de networking, pitch de startups, paneles sobre banca digital, Inteligencia Artificial y open banking.

g. ExpoUnilago Bogotá 2025



Fecha: **24 y 25 de septiembre 2025**.
Sede: Centro Comercial Unilago, Parque Lago Gaitán, Bogotá.
Perfiles asistentes: MiPymes, Start ups, profesionales de talento humano en búsqueda de conexión con empresas tecnológicas.
Número de asistentes: Más de 5000 visitantes previstos.
Descripción: Iniciativa de Software y TI donde se brinda un espacio para fomentar el empleo de talento humano centrándose en competencias digitales para empresas en el sector de la tecnología. Fortaleciendo y garantizando el aprendizaje de este tipo de capacidades por medio de diversas experiencias y a través de la interacción directa con tecnologías de última tendencia.
Objetivo: Garantizar la conexión de más de 600 vacantes para el talento digital con empresas del sector tecnológico con el fin de garantizar un crecimiento empresarial tanto en Bogotá como en la región.

Temática: Promoción de la innovación, empleabilidad y experiencias únicas para MiPymes.
Actividades destacadas: Zona Gamer, Robótica, realidad virtual, experiencias en inteligencia artificial, y actividades que garanticen la interacción directa de los asistentes con las últimas tendencias tecnológicas.

2. Análisis comparado de factores a considerar para la selección de escenarios de participación y eventos empresariales de ciudad

Evento	Posicionamiento de la ciudad como destino de eventos, negocios e inversión	Conexión a mercados nacionales e internacionales	Permite a los negocios locales ampliar sus redes de comercialización	Experiencia en Ruedas de Negocio
Colombia Tech Week	SI	SI	SI	SI
Gofest	SI	SI	SI	SI
Future Energy Summit	SI	NO	NO	NO
e-SUMMIT	SI	NO	SI	NO
ERP SUMMIT	SI	NO	NO	NO
Digital Bank Bogotá 2025	SI	NO	NO	NO
EXPOUNILAGO	SI	NO	NO	NO

3. Avance en la selección de los eventos

Bogotá se está consolidando como un importante destino para eventos, negocios e inversión a través de una serie de conferencias y reuniones de alto perfil. Eventos como Colombia Tech Week, Future Energy Summit, e-Summit 2025, ERP SUMMIT, GoFest, Digital Bank Bogotá 2025 y ExpoUnilago están posicionando a la ciudad en el mapa global de la innovación y los negocios. Estos eventos, además de atraer participantes nacionales, también establecen conexiones con mercados internacionales estratégicos, ampliando el alcance y la visibilidad de Bogotá.

La mayoría de estos eventos sirven como plataformas para que los negocios locales amplíen sus redes de comercialización y ofrezcan oportunidades directas para que las

empresas bogotanas se conecten con potenciales clientes y socios tanto a nivel nacional como internacional.

Con este contexto, es importante mencionar que, desde la firma del Convenio, se ha adelantado un proceso técnico y estructurado para la identificación y priorización de eventos estratégicos alineados con los objetivos comunes. Inicialmente, se realizó un mapeo de los principales eventos empresariales y tecnológicos programados en Bogotá para el segundo semestre del año, consolidando información clave sobre su perfil, alcance, participantes y oportunidades de conexión.

Se realizaron reuniones estratégicas con los organizadores de los eventos previamente identificados con el propósito de validar y concretar oportunidades de colaboración que permitirán articular esfuerzos conjuntos. Estas gestiones estuvieron orientadas a coordinar la participación en espacios de conexión, rueda de negocios, promoviendo la vinculación entre actores clave del ecosistema tecnológico y empresarial y la generación de conexiones a mercados.

Posteriormente, se llevó a cabo una validación interna con base en los criterios definidos por la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico, seguida de acercamientos con los organizadores de los eventos pre-seleccionados para explorar condiciones de participación. De acuerdo con la experiencia del Corazón productivo Chico y el interes en los eventos identificados se realizó comparativo de precios.

EVENTO	VALOR
Colombia Tech week	$ 134.054.179,49
GOFEST	*Por definir.
ERP Summit	30.000 USD

Análisis de no escogencia de los eventos no priorizados

Este análisis permitió evidenciar algunas razones por las cuales algunos de los eventos mapeados fueron descartados como prioritarios para la ejecución del convenio:

Future Energy Summit: Aunque es un evento relevante para el sector energético, su enfoque temático no se alinea con las necesidades de empresas de base tecnológica del programa Bogotá Corazón Productivo Chicó porque está centrado en la transición energética, energías renovables y políticas públicas propias del sector. Además, no contempla ruedas de negocio entre empresas oferentes y compradores o espacios de conexión directa con inversionistas.

e-Summit: A pesar de que este evento aborda temas de transformación digital y comercio electrónico, su orientación está dirigida a empresas de retail y plataformas de e-commerce, no a startups tecnológicas en etapa de levantamiento de capital o empresas que proveen productos y servicios de tecnología. En este caso, no es claro que el evento incorpore los componentes de levantamiento de capital ni networking efectivo para empresas B2B. Su alcance es más nacional y académico, sin una estrategia clara de conexión con mercados internacionales.

ERP Summit: Está enfocado en software de gestión empresarial, orientado a la alta gerencia de empresas y a la presentación de soluciones de software empresarial, sin espacios de visibilidad para startups o empresas emergentes. Tiene un perfil más académico y corporativo. No contempla ruedas de negocio ni "pitch sessions", lo que limita su utilidad para empresas que buscan escalar o levantar capital. No promueve la conexión con mercados, ruedas de negocio ni levantamiento de capital.

Digital Bank Bogotá: Aunque incluye pitch de startups, está centrado en el sector financiero, lo que excluye a muchas empresas de base tecnológica con modelos B2B o B2C fuera del ámbito bancario. Está más orientado al intercambio de conocimientos del sector financiero y algo de fintech. No garantiza agendas personalizadas ni conexión con compradores fuera del sector bancario.

ExpoUnilago: Pese a que es un evento que propende por la conexión del sector su objetivo principal es la conexión de talento y actividades de empleabilidad, a la fecha el evento no cuenta con agenda, ni hay claridad en las actividades a desarrollar en el marco del evento. No hay reporte de experiencia en el desarrollo en ruedas de negocio lo cual no permite garantizar el cabal cumplimiento del objetivo contractual.

Propuesta de selección de eventos, alineados con los objetivos planteados

Con este contexto, el ejercicio se concentró en analizar, en conjunto con el equipo técnico de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, los eventos con el alcance que estuviera acorde a los requerimientos y necesidades.

Como resultado, se definió una propuesta final de participación en los eventos que ofrecen mayor potencial para fortalecer el ecosistema de emprendimiento tecnológico de la ciudad y facilitar su conexión con mercados e inversionistas nacionales e internacionales.

Es importante aclarar que la priorización de eventos se realizó teniendo en cuenta diversas consideraciones: 1) la alineación con los objetivos del convenio 733 de 2025; 2) relevancia para el ecosistema tech y de inversión; 3) alcance internacional y capacidad de convocatoria de inversionistas y fondos internacionales; 4) oportunidades de visibilidad y

pitch para emprendimientos de base tecnológica; 5) posibilidad de articulación con agendas de aceleración y levantamiento de capital; 6) trayectoria y posicionamiento del evento en el ecosistema local e internacional.

Por estos motivos se determinó que los eventos que más se alinean con los objetivos del convenio son: **Colombia Tech Week (CTW)** y el **GoFest**.

CTW:

Representa el evento más alineado con el levantamiento de capital, son más de 300 fondos de inversión participando y una agenda orientada a rondas de inversión por más de USD 50 millones. Es el espacio de mayor relevancia para el ecosistema emprendedor y es considerado uno de los eventos más emblemáticos de esta categoría a nivel regional.

Ofrece espacios de pitch, mentoría y networking con actores internacionales y tienen un enfoque claro en startups de base tecnológica que ayuda con la estrategia de posicionar a Bogotá como epicentro de innovación de la región.

Adicionalmente, se resalta el posicionamiento que pueden obtener las empresas que asisten al evento gracias a su gran número de actores internacionales, los cuales pueden estar interesados en adquirir sus servicios o productos, convirtiéndolo en un espacio perfecto para el posicionamiento de las empresas de la ciudad.

Su escala y visibilidad lo convierten en una vitrina ideal para emprendimientos en aceleración y para empresas más consolidadas que quieran generar conexiones efectivas de negocio.

La participación en Colombia Tech Week representa una oportunidad estratégica para los empresarios de la aglomeración Chicó, entre otras razones, por la posibilidad de participar en ruedas de negocio con enfoque B2B y posicionar sus productos y servicios ante unos potenciales clientes o socios comerciales. Le permitirá a las empresas del programa Bogotá Corazón Productivo Chicó fortalecer su escalamiento, validar su propuesta de valor con el mercado y generar conexiones efectivas que deriven en intensiones de negocio y/o expectativas concretas de venta.

GoFest

Es un evento de talla mundial gracias a la gran cantidad de actores del ecosistema que reúne para generar conexiones efectivas, permitiendo posicionar Bogotá como un hub de tecnología, negocios e innovación.

Es el evento de emprendimiento más grande del país, con más de 67.000 asistentes esperados y la participación activa de más de 150 inversionistas. Además, cuenta con una agenda robusta de networking, mentoría y conexión con mercados internacionales.

Está organizado por la Cámara de Comercio de Bogotá, lo que facilita la articulación y le da el respaldo institucional. Su enfoque en innovación y soluciones a desafíos globales lo hace ideal para emprendimientos con potencial de escalabilidad y empresas que estén buscando generar negocios o conexiones efectivas con potenciales proveedores y clientes.

Para las empresas de Corazón productivo Chicó, la participación en el GoFest tendrá una repercusión positiva en el sentido en que estará visible en uno de los eventos de emprendimiento y negocios más grande del país, con una agenda robusta de networking, mentoría y conexiones comerciales. Tendrán la oportunidad de acceder a una importante red del tejido productivo local, posiblemente a una de las mayores "vitrinas comerciales" para que las empresas presenten sus productos o servicios, identifiquen clientes potenciales y establezcan alianzas estratégicas. Adicionalmente, la articulación con la Cámara de Comercio de Bogotá facilitará la integración con las redes empresariales locales.

*Al momento de presentar este informe se está revisando la propuesta comercial.

OBLIGACIÓN 1

En Bogotá, el **26 de Junio de 2025**, se reunieron el Supervisor del Convenio por parte de la SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO y el ASOCIADO, con el fin de suscribir el ACTA DE INICIO tal como lo dispone el Convenio, iniciando su ejecución a partir de la fecha.

Convenio: 733 de 2025

Fecha del Convenio: 20 de junio de 2025

Clase de contrato

Convenio Interadministrativo

Objeto contractual

Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros con el fin de posicionar a Bogotá como HUB tecnológico, a través del fortalecimiento y conexión a mercados nacionales e internacionales de emprendimientos y/o empresas de base tecnológica mediante su aceleración y apoyo a reuniones y eventos estratégicos.

Asociado

Nombre y/o razón social: CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO Y LA PRODUCTIVIDAD BOGOTÁ REGIÓN DINÁMICA - INVEST IN BOGOTÁ

Documento de identificación: NIT 900,106,691 - 0

Valor del Convenio

Valor en números: $ 326,634,092

Valor en letras: TRESCIENTOS VEINTISEIS MILLONES SEISCIENTOS TREINTA Y CUATRO MIL NOVENTA Y DOS PESOS M/L

Plazo	**Fecha final (inicial)**
6 meses 15 días CALENDARIO	**31 de Diciembre de 2025**

Supervisor(es)

CAMILO RIVERA PEREZ
SUBDIRECTOR(A) DE INTERNACIONALIZACION
SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO

Como supervisor designado del presente contrato o convenio SI X NO__ certifico que, previo a la firma del presente documento e inicio del contrato, se realizò la verificacion integral del expediente contractual y confirmo que el cumplimiento del objeto contractual suplirà la necesidad.

Para constancia de lo anterior, se firma la presente Acta por quienes en ella intervinieron, en Bogotá D.C.

FIRMA Y CÉDULA
CC 79.954.386

Por SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO
SUPERVISOR

FIRMA Y CÉDULA
CC. 79943668

Por CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO Y LA PRODUCTIVIDAD BOGOTÁ REGIÓN DINÁMICA - INVEST IN BOGOTÁ
ASOCIADO

OBLIGACIÓN 2

Bogotá D.C. 09 de Julio de 2025

Señores

A QUIEN INTERESE

Ciudad

Nos permitimos certificar que nuestro cliente CORPORACION PARA EL DESARROLLO Y LA PRODUCTIVIDAD BOGOTA REGION , identificado con Número de Identificación Tributaria No 9001066910 se encuentra vinculado a nuestra entidad financiera desde el 01 de Marzo de 2007 a través del (los) producto (s)

Producto	Nro. Producto	Fecha De Apertura	Estado Del Producto
Cuenta Ahorros	007-09231-3	04/07/2025	Activo

La (s) cuenta (s) corriente (s) o de ahorros que se incluyen en este certificado, pertenece (n) al código 06 para transferencias ACH.

La expedición del presente documento no acredita como exonerado al cliente por las obligaciones respaldadas a título de codeudor, avalista, garante y/o a favor de un tercero. Si existen obligaciones pendientes con avalistas o garantes de su obligación, esta certificación no se extiende a dichas operaciones, las cuales estarán facultadas a cobrar las sumas que hubieran cancelado a Itaú.

En caso de error y/o inconsistencia en cualquier liquidación de las obligaciones expresamente mencionadas en este documento, se podrán hacer las correcciones a las que haya lugar en los términos del artículo 880 del Código de Comercio, con el propósito de obtener su rectificación.

Las anteriores sumas de dinero corresponden a saldos a la fecha, no incluyen otros gastos, costos, honorarios que se causen con ocasión de la cobranza extrajudicial o judicial adelantada y se modifican diariamente de conformidad con la causación de intereses. Todo prepago o mora podrá dar lugar a la modificación del valor contenido en el presente documento.

La presente certificación se expide a solicitud del interesado, al 09 de Julio de 2025

Cordialmente

OPERACIONES MAYORISTA

OBLIGACIÓN 3

Fecha: 07 – 01 – 2025

Hora: 4:00 pm

Lugar: Reunión Virtual

Convocada por: SDDE

Tema: Comité Técnico #1. Convenio interadministrativo 733-2025 entre la SDDE e Invest in Bogotá.

Asistentes:

ORDEN DEL DÍA:

1. Confirmación del cuórum.
2. Revisión del clausulado.
3. Alistamiento entregables pago 1.
4. Socialización formatos de reporte de ejecución.
5. Otros.

DESARROLLO DE LA SESIÓN

1. Confirmación del quórum:

De acuerdo a lo estipulado en la cláusula el comité técnico está conformado por:

- El supervisor del convenio por parte de la SDDE.
- El Subdirector de Innovación y Productividad.
- El delegado del convenio por parte del asociado.

Teniendo en cuenta lo anterior se presenta en el comité:

- Camilo Rivera Pérez asignado supervisor del convenio por parte de la SDDE.
- Diego Fernando Pardo López, Subdirector de Innovación y Productividad.
- Mauricio Romero asignado delegado del convenio por parte del asociado.

2. Revisión del clausulado.

Desde la SDDE se presentan los detalles generales del convenio como objeto, valor, plazo, las metas a las cuales se les dará cumplimiento a través del convenio, los componentes y actividades de acuerdo al anexo técnico y el plan de desembolsos con las fechas tentativas de entrega.

Respecto al esquema de desembolsos desde la SDDE se informa las fechas esperadas de entrega de los productos de acuerdo a las fechas de cierre contable así:

Desembolso	Entregables*	Fechas esperadas
Pago 1. Valor: $75.377.097,90. 30% de los aportes SDDE	1. Propuesta comercial del (o los) tercero(s) organizador(es) 2. Diseño metodológico del programa de aceleración. 3. Informe que dé cuenta de la estrategia de eventos	• Fecha máxima primera entrega: 11 de julio. • Fecha máxima de radicación de cuenta: 18 de julio.
Pago 2. Valor: $150.754.195,80 60% de los aportes SDDE	4. Informe de la estrategia de aceleración. 5. Informe de selección de los eventos 6. Informe de avance de la estrategia de eventos	• Fecha máxima primera entrega: 8 de agosto. • Fecha máxima de radicación de cuenta: 15 de agosto
Pago 3. Valor $25.125.699,30 10% de los aportes SDDE	7. Informe final del convenio. 8. Base de datos de los beneficiarios. 7. Estrategia de conexión con inversionistas.	• Fecha máxima primera entrega: 7 de noviembre. • Fecha máxima de radicación de cuenta: 14 de noviembre.

*El detalle completo de cada uno de los entregables se encuentra de forma expresa en la minuta del convenio.

Respecto a los informes de ejecución y pago se proponen las siguientes fechas:

Informe de ejecución/Pago	Fecha del periodo	Fecha de presentación	Fecha máxima de radicación de cuenta
Informe de ejecución julio (para pago)	26-06-25 al 10-07-25	11/07/2025	18/07/2025

Informe de ejecución agosto (para pago)	11-07-25 al 07-08-25	08/08/2025	15/08/2025
Informe de ejecución agosto	08-08-25 al 31-08-25	1/09/2025	
Informe de ejecución septiembre	01-09-25 al 30-09-25	1/10/2025	
Informe de ejecución noviembre (para pago)	01-10-25 al 06-11-25	7/11/2025	14/11/2025
Informe de ejecución noviembre	07-11-25 al 30-11-25	1/12/2025	
Informe de ejecución diciembre	01-12-25 al 30-12-25	31/12/2025	

3. Alistamiento entregables pago 1.

Posterior a la socialización de los entregables y las fechas esperadas de entrega para revisión y radicación, Invest in Bogotá indica que es posible cumplir con las fechas establecidas.

Frente a los entregables, Invest in Bogotá presenta la propuesta construida en conjunto con Colombia Tech Week de acuerdo con los requerimientos técnicos solicitados por la SDDE para cada uno de los componentes.

Teniendo en cuenta que las propuestas cumplen con los requerimientos de la SDDE, reciben el visto bueno por parte de la SDDE. Por lo anterior La SDDE solicita información respecto al avance del contrato con el tercero a lo que Invest In Bogotá informa que quedaría listo en el transcurso del día posterior a los comentarios que se encuentran en revisión con el equipo jurídico de Invest In Bogotá.

El equipo de Aglomeraciones de la SDDE solicita agendar las reuniones pertinentes para revisar los perfiles de los participantes en el evento y definir los requerimientos para la convocatoria. Igualmente, solicita claridad sobre el avance en la selección del segundo evento, ya que este corresponde a un entregable del primer pago, cuyo informe debe presentarse el 11 de julio, lo cual implica además unas actividades previas de alistamiento.

Frente a este punto, Invest in Bogotá ha indicado que se ha realizado un ejercicio de mapeo, descartando aquellos eventos que no se alinean con los objetivos de la SDDE, como es el caso de EXMA, enfocado principalmente en plataformas de marketing. Asimismo, se han iniciado

conversaciones con organizadores de eventos como la Cámara de Comercio de Bogotá, en el caso del GoFest.

4. Socialización formatos de reporte de ejecución.

Se socializan los formatos de informe de ejecución, informe financiero, informe financiero desagregado y formato de rendimientos.

Dichos formatos se encuentran alojados en la carpeta drive: Formatos.

Igualmente, se dispone de cada una de las carpetas para alojar las evidencias de Obligaciones y Entregables.

5. Otros.

Si bien la secretaría técnica quedó asignada a Invest In Bogotá, la realización del acta se hará en conjunto con el aporte de cada una de las partes.

Siendo las 04:30 pm horas se levanta la sesión con los siguientes compromisos:

COMPROMISOS	RESPONSABLE	FECHA CUMPLIMIENTO
Organizar espacios con proveedores para avances en la estrategia de eventos y conexión a mercados	IIB	De acuerdo a disponibilidad de agendas.

En constancia de lo anterior firman:

Nombres y Apellidos	Cargo o Tipo de vinculación	Dependencia	Firma
Camilo Rivera Pérez	Subdirector de Internacionalización	Subdirección de Internacionalización-DCBR-SDDE	
Diego Fernando Pardo López	Subdirector de Innovación y Productividad	Subdirector de Innovación y Productividad-DCBR-SDDE	
Beatriz Lorena Rodríguez	Contratista 232-2025	Subdirector de Innovación y Productividad-DCBR-SDDE	
Diana Milena López Vargas	Profesional Universitario	Subdirección de Internacionalización-DCBR-SDDE	
Mauricio Romero	Gerente de Apoyo Estratégico	Gerencia de Apoyo Estratégico - Invest in Bogotá	
Jenny Cabrera	Jefe de Proyectos Especiales	Gerencia de Apoyo Estratégico - Invest in Bogotá	

Ingrese las filas que sean necesarias

CAMILO RIVERA PEREZ
Subdirector de Internacionalización.
Dirección de Competitividad Bogotá Región.
Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

OBLIGACIÓN 4

Plan de trabajo, cronograma y propuesta comercial del tercero organizador para la participación de eventos

Contenido

Plan de trabajo, cronograma y propuesta comercial del tercero organizador para la participación de eventos ---------- 1

1. Introducción ---------- 2
2. Plan de Trabajo y Cronograma ---------- 2
3. ¿Por qué GO FEST? ---------- 4
4. ¿ Por qué Colombia Tech Week?---------- 5
5. Estrategia de Participación de Invest in Bogotá y SDDE ---------- 6
6. Conclusiones ---------- 6

1. Introducción

En el marco del Convenio No. 733 de 2025, suscrito entre Invest in Bogotá y la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE), cuyo objetivo es aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para posicionar a Bogotá como un hub tecnológico, se busca fortalecer y conectar emprendimientos y/o empresas de base tecnológica con mercados nacionales e internacionales, a través de procesos de aceleración y la participación en eventos y reuniones estratégicas.

Este convenio contempla dos componentes principales:

A. Diseñar y ejecutar un programa de aceleración dirigido a emprendimientos de base tecnológica que se encuentren en etapa de levantamiento de capital.

B. Conectar a las empresas de base tecnológica del Programa Bogotá Corazón Productivo del Chicó con el ecosistema de inversión, mentores y expertos internacionales, con el propósito de aumentar su probabilidad de captar capital.

En este contexto, se diseña un plan de trabajo que estructura las actividades a desarrollar conforme a lo establecido en el convenio, y que servirá como hoja de ruta para garantizar el cumplimiento integral de sus objetivos.

2. Plan de Trabajo y Cronograma

Para maximizar el impacto de la participación de Invest in Bogotá y SDDE, se propone el siguiente plan de trabajo:

Componente 1. **Programa de aceleración:** Diseño y ejecución del programa de aceleración para emprendimientos de base tecnológica, orientado a fomentar su desarrollo con efectividad y resultados tangibles en levantamiento de capital.

Fase	Fechas estimadas	Actividades clave
Convocatoria	julio	Rueda de prensa, publicaciones, aplicación a formulario, cierre y preselección.
Selección (20 → 10 → 5)	julio – agosto	Evaluación técnica, entrevistas y conformación de cohortes.
Etapa 1: Formación (20)	julio	10 horas por startup. Contenidos magistrales sobre producto, métricas y pitch.
Etapa 2: Formación (10)	agosto	20 horas por startup. Mentorías 1:1 y preparación intensiva para inversión.
Etapa 3: Mentoría (5)	agosto	Mentorías especializadas, trabajo en data room y alistamiento para Demo Day.

Demo Day	agosto	Presentación ante fondos, aceleradoras e invitados clave en el marco de CTW.

FASES GENERALES EN EL PLAN PILOTO

Fase	Nombre Fase	Startups impactadas	Componentes Clave	Horas Aproximadas
1	Preparación Estratégica y Convocatoria	No definido. Convocatoria abierta.	Diseño del perfil objetivo de las startups.	~30 horas *Consultoría Estratégica*
			Activación de aliados estratégicos y redes de difusión.	
			Apoyo en difusión de convocatoria	
			Apoyo en preselección de startups con base en tracción, escalabilidad y visión de crecimiento.	
			Selección de Startups: grupo de 20.	
2	Formación Inicial y Línea Base	20	Formación magistral en fundraising, estrategia y crecimiento	~10 horas *Masterclass y Charlas con expertos*
			Construcción de línea base tipo tweet pitch con bullets estratégicos de startups	
			Selección de Startups: grupo de 10.	
3	Preparación para Inversión	10	Formación magistral en narrativa de inversión y data room.	~10 horas *Masterclass y Charlas con expertos*
			Mentorías grupales para estructuración de pitch y validación.	
			Selección de Startups: grupo de 5	
4	Workshops Especializados	10	Workshops especializados y espacios de contenido de valor y networking dentro de los espacios.	~10 horas *Workshops y Eventos de valor*
5	Demo Day, Visibilidad y conexión	5	Mentorías personalizadas 1:1 para perfeccionamiento del pitch	~30 horas totales *Mentorías y de Charlas con expertos*
			Participación en Demo Day dentro del Colombia Tech Fest	~1 hora
			Maratón mentorías para startups post Demoday	~20 horas totales *Mentorías y de Charlas con expertos*

Componente 2. **Estrategia de posicionamiento y conexión a mercados**. Participación en al menos dos (2) eventos de tecnología en los que se desarrollen ruedas de negocios para la participación de 15 empresas de base tecnológica en cada uno, pertenecientes al programa de Bogotá Corazón Productivo de la aglomeración Chicó, promoviendo el posicionamiento de Bogotá como HUB tecnológico a través de la vinculación de sus empresas con el ecosistema de inversión, mentores y expertos internacionales, que propendan por el incremento de la probabilidad de captar capital.

Fase	Actividad	Fechas de ejecución
Pre-evento	Selección y preparación de los 15 empresas de base tecnológica	Julio
	Convocatoria de empresarios de la aglomeración Chicó del programa Bogotá Corazón productivo	Julio
	Monitoreo de agendas GO FEST	agosto
	Monitoreo de agendas Colombia Tech Week	agosto
Durante el evento	Ejecutar rueda de negocio GO FEST	26-30 agosto
	Ejecutar rueda de negocio Colombia Tech Week	21-30 agosto
Post-evento	Seguimiento a las conexiones establecidas.	2-20 septiembre
	Elaboración de informe de resultados.	30 septiembre

3. ¿Por qué GO FEST?

GO FEST surge de la visión estratégica de posicionar a Bogotá y Colombia como referentes del emprendimiento en América Latina. Según el *Global Startup Ecosystem Index 2023* de StartupBlink, Bogotá escala a la tercera ciudad más relevante para startups en Latinoamérica, subiendo del puesto 5 en 2022 al puesto 3 en 2023, solo detrás de São Paulo y Ciudad de México. A nivel global, la ciudad avanzó cinco posiciones, pasando del lugar 70 al 65.

Este ascenso es el reflejo de un ecosistema vibrante y en constante evolución y es por esto que el GO FEST se ha convertido en el punto de encuentro por excelencia para:

- Startups y emprendimientos de alto impacto
- Entidades de apoyo del ecosistema
- Corporaciones en busca de innovación
- Inversionistas ávidos de proyectos disruptivos
- Jóvenes visionarios y solucionadores de problemas
- Mentes creativas y apasionadas por la innovación

GO FEST 2025 se estructura en torno a cinco áreas de experiencia, cada una diseñada para atender las necesidades específicas de los diferentes actores del ecosistema:

1. **GO FEST for Founders:**
    - Programas de formación intensiva
    - Conexiones estratégicas con mentores de talla mundial
    - Acceso directo a inversionistas y corporativos
2. **GO FEST for Investors:**
    - Mesas de trabajo exclusivas

- Espacios de networking de alto nivel
- Pipeline curado de oportunidades de inversión

3. **GO FEST for Corporates:**
   - Oportunidades de participación como oradores
   - Rol de jurado en Pitch and Demo Days
   - Organización de eventos y talleres para conexiones B2B
4. **GO FEST for Communities:**
   - Plataformas de networking comunitario
   - Charlas inspiradoras de líderes del ecosistema
   - Espacios para entidades de apoyo
5. **GO FEST for Everyone:**
   - Acceso gratuito a charlas y exhibiciones
   - Inspiración para emprendedores en todas las etapas
   - Conexión con el vibrante ecosistema innovador de Bogotá

Se anexa la propuesta del organizador.

4. ¿ Por qué Colombia Tech Week?

Colombia Tech Week reúne a los actores más influyentes del ecosistema tecnológico y de innovación de América Latina en un entorno diseñado para generar conexiones estratégicas, negocios de alto impacto y visibilidad para las empresas. Con actividades como ruedas de negocios, panales, experiencias culturales, interacciones con el gobierno y con el Colombia Tech Fest el festival de emprendimiento y tecnología más grande del país.

Colombia Tech week estructurara una rueda de conexión Empresarial con el objetivo de generar conexiones efectivas entre comerciales y emprendedores beneficiando el posicionamiento estratégico de la ciudad.

A. Rueda de conexión empresarial

- Matchmaking entre 15 empresarios claves y compradores clave
- Garantizar 6 reuniones personalizadas por empresario y hasta 3 cotizaciones por empresa

B. Desayuno de networking con inversores y actores clave

- Generar un espacio de conversación con actores clave
- Conexión con: fondos de inversión, family offices, actores gubernamentales de EAU y empresarios claves de la región.

C. Visibilidad de Marca

- Brindar visibilidad a la Alcaldía de Bogotá y a la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico

D. Programa de Aceleración

- Programa de fortalecimiento de capacidades técnicas, comerciales y financieras para el acceso a inversión.

5. Estrategia de Participación de Invest in Bogotá y SDDE

En este contexto de crecimiento y oportunidad, la participación de Invest in Bogotá y la Secretaría de Desarrollo Económico (SDDE) en GO FEST 2025 y Colombia Tech Week se estructura en torno a los dos componentes establecidos en el marco del convenio y a presencia de marca en el marco de los eventos:

a. Conexiones Efectivas:

- Generar conexiones entre los emprendedores y posibles inversionistas.
- Generar conexión entre los emprendedores y posibles clientes comerciales.

b. **Diseño y ejecución de un programa de aceleración** dirigido a emprendimientos de base tecnológica que se encuentren en etapa de levantamiento de capital.

c. **Presencia de Marca Estratégica:**

- Visibilidad prominente de las marcas SDDE e Invest In Bogotá.
- Integración de la marca en áreas clave del evento, sujeto a coordinación con los organizadores de los eventos.

6. Conclusiones

GO FEST y Colombia Tech Week cumplen con los requisitos establecidos por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) y se presentan como los eventos más adecuados para la ejecución de las actividades relacionadas con los distintos componentes del programa. Por esta razón, se solicitó a los organizadores la presentación de propuestas para el diseño e implementación del programa de aceleración y las ruedas de negocio.

La elección de estos eventos se fundamenta en su alto impacto en la ciudad y su trayectoria consolidada en el ecosistema de emprendimiento e innovación. Ambos espacios reúnen a los actores más relevantes del mercado, tanto nacionales como internacionales, lo que convierte esta oportunidad en una vitrina estratégica para las empresas seleccionadas, facilitando su posicionamiento y expansión.

Además, estos eventos reflejan el dinamismo de los sectores de tecnología e innovación en Bogotá, consolidando su imagen como un epicentro regional en estos ámbitos. La visibilidad que generan no solo impulsa el desarrollo empresarial local, sino que también favorece la atracción de inversión extranjera directa, gracias al creciente reconocimiento del ecosistema emprendedor de la ciudad.

En este contexto, se concluye que GO FEST y Colombia Tech Week representan la mejor opción para llevar a cabo las ruedas de negocio y demás actividades previstas, maximizando así el alcance y efectividad del programa.

OBLIGACIÓN 5

Formulario Etapa 2

78 people responded

¿Cuántos fundadores de su startup trabajan a tiempo completo?

151 out of 151 people answered this question



¿Cuál es el nivel de experiencia del equipo fundador en el sector o problema que aborda su startup?

149 out of 149 people answered this question



¿Cómo describiría la dedicación de tiempo del equipo fundador?

147 out of 147 people answered this question

Dedicamos medio tiempo a la empresa — 8 responses • **5%**

Solo 1 Fundador puede dedicar tiempo completo — 62 responses • **42%**

Todo el equipo de Fundadores se dedica a tiempo completo — 77 responses • **52%**

¿Algún integrante del equipo ha liderado anteriormente proyectos emprendedores?

148 out of 148 people answered this question

No, este es nuestro primer emprendimiento — 17 responses • **11%**

Sí, pero ese emprendimiento no alcanzó el punto de equilibrio — 36 responses • **24%**

Sí, y ese emprendimiento alcanzó el punto de equilibrio o fue rentable/sostenible durante al menos 6 meses — 95 responses • **64%**

¿Con qué nivel de precisión y evidencia ha definido el problema que su solución aborda?

148 out of 148 people answered this question

Tenemos una vaga definición del problema	1 response • **1%**
Tenemos el problema definido	37 responses • **25%**
Tenemos el problema definido y validado con datos	110 responses • **74%**

¿En qué medida la solución de su startup es relevante para el mercado?

147 out of 147 people answered this question

Completamente nuevo en el mundo	17 responses • **12%**
Nuevo en América Latina	32 responses • **22%**
Nuevo en Colombia	15 responses • **10%**
Compite en un mercado existente con mejoras incrementales	83 responses • **56%**
No tiene diferenciación	0 responses • **0%**

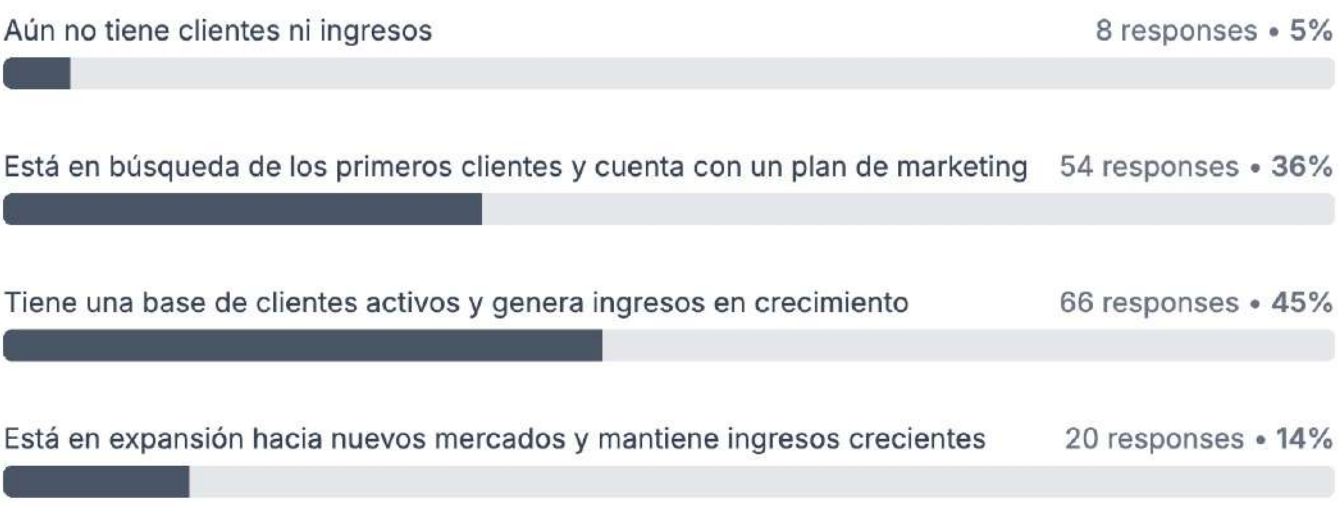
¿En qué etapa de desarrollo se encuentra su producto o servicio principal?

148 out of 148 people answered this question



¿Cuál es el nivel de validación que han realizado con usuarios o clientes hasta la fecha?

148 out of 148 people answered this question



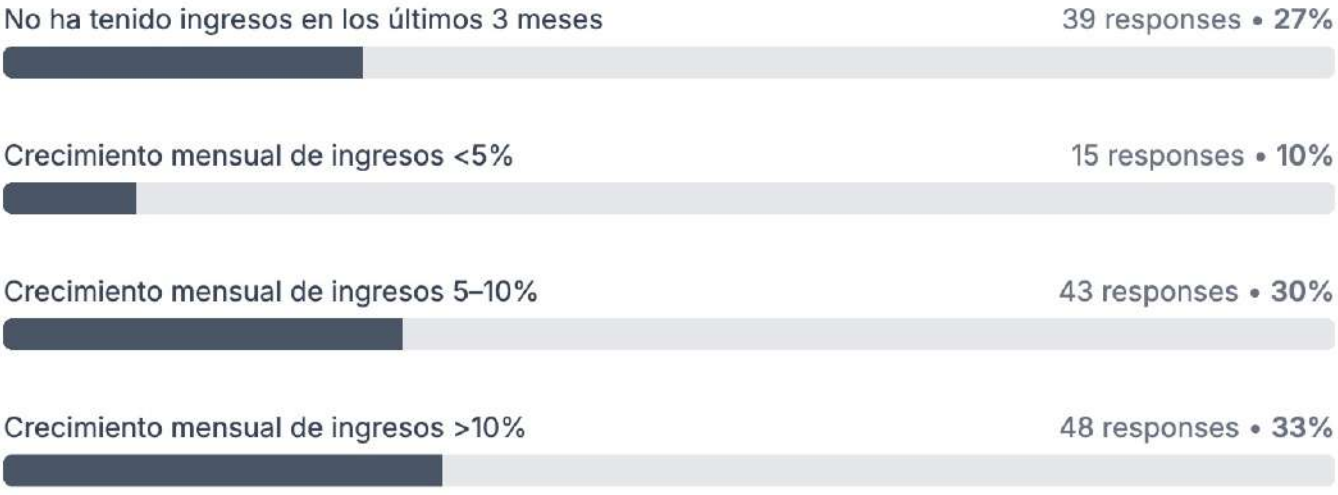
¿Cuál es el ingreso mensual recurrente (MRR) total actual de su startup?

145 out of 145 people answered this question



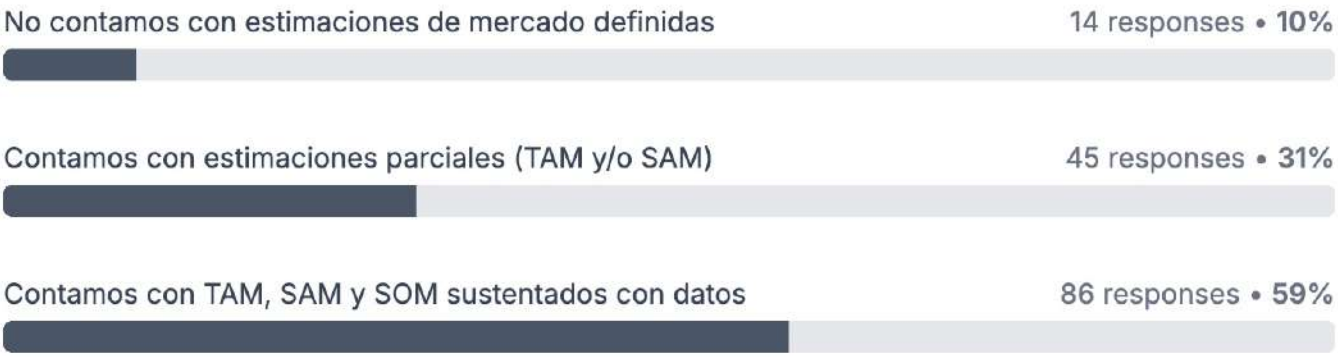
¿Cuál ha sido el crecimiento mensual promedio de ingresos de su startup en los últimos 3 meses?

145 out of 145 people answered this question



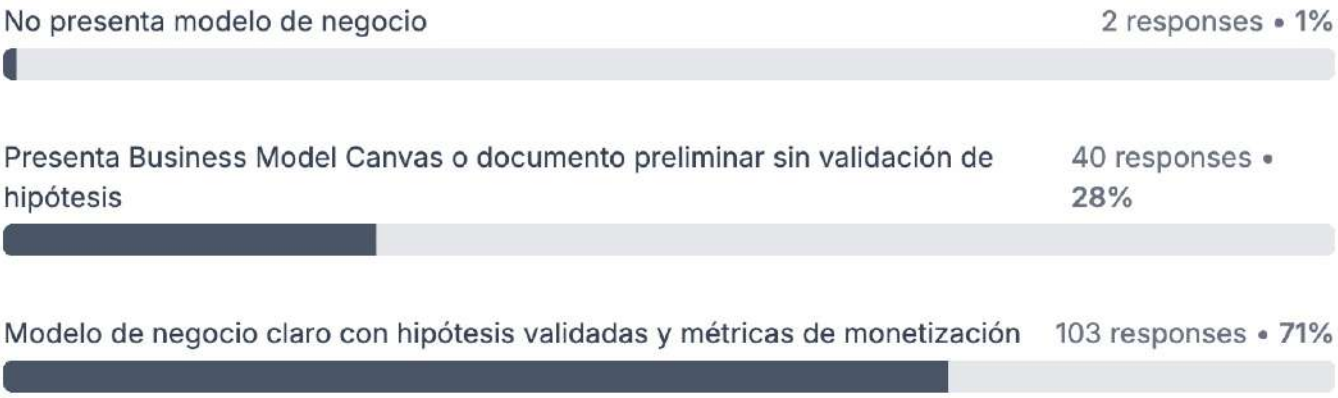
¿Cuenta con estimaciones del tamaño de mercado (TAM, SAM y SOM) para su solución? ¿Cuál es su nivel de detalle?

145 out of 145 people answered this question



¿Qué tan claro y sólido es su modelo de negocio?

145 out of 145 people answered this question



¿Cuenta con métricas de CAC y LTV? ¿Cómo describiría la sostenibilidad de sus márgenes?

146 out of 146 people answered this question



¿Cuál es el estado de su estrategia de go-to-market?

147 out of 147 people answered this question



¿Qué nivel de innovación tecnológica incorpora su solución?

146 out of 146 people answered this question



¿Qué barreras de defensa o propiedad intelectual tiene su solución?

146 out of 146 people answered this question



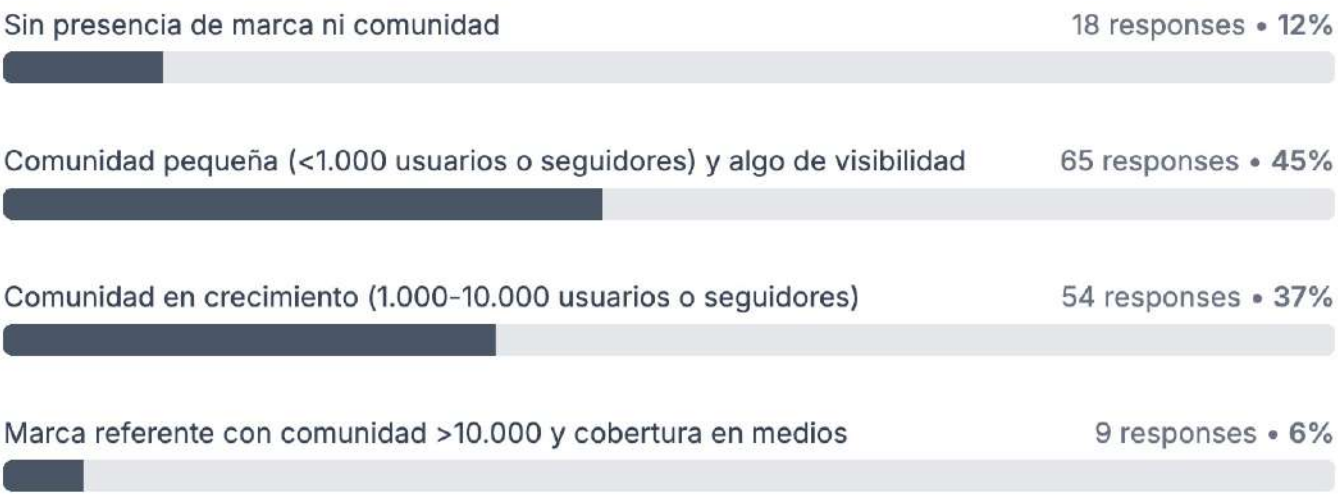
¿Qué validaciones externas (premios, fondos, aceleradoras, etc.) ha recibido?

146 out of 146 people answered this question (and selected more than one option)



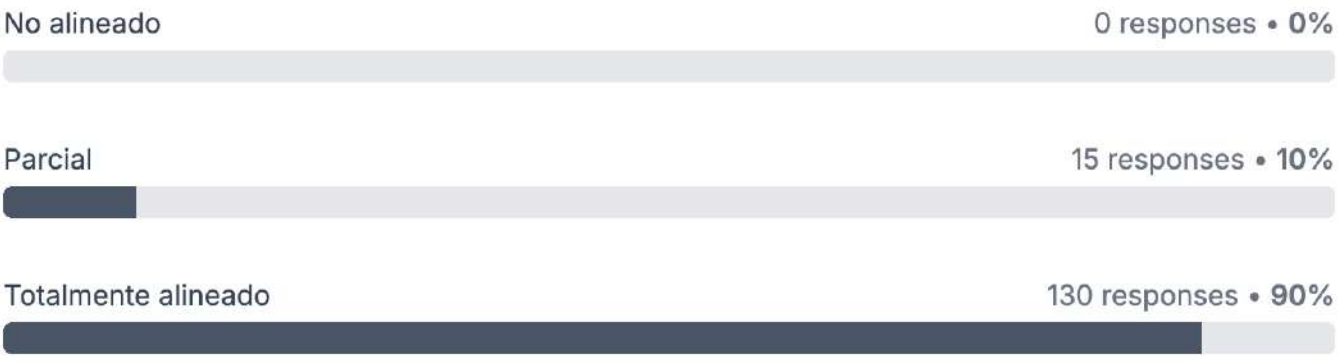
¿Cuál es el nivel de visibilidad y reputación de su marca en la comunidad?

146 out of 146 people answered this question



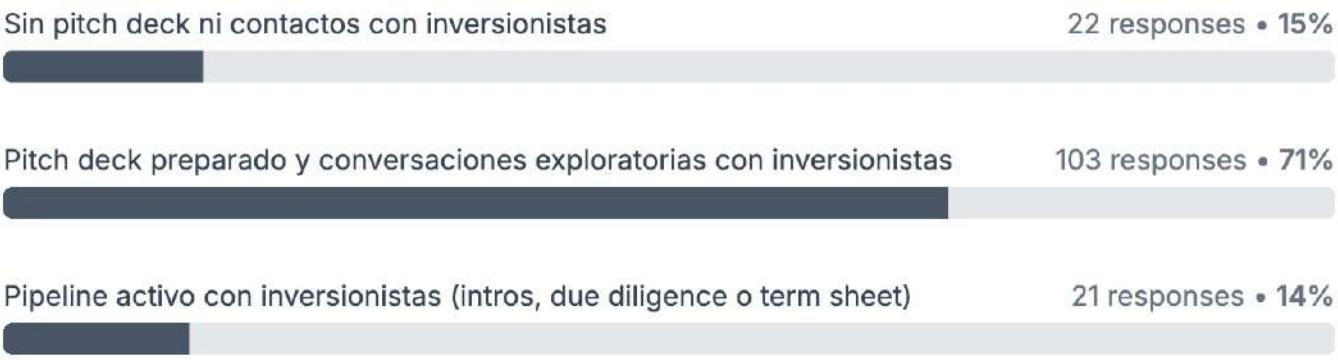
¿En qué medida su startup se alinea con los objetivos del programa Distrito Lab?

145 out of 145 people answered this question



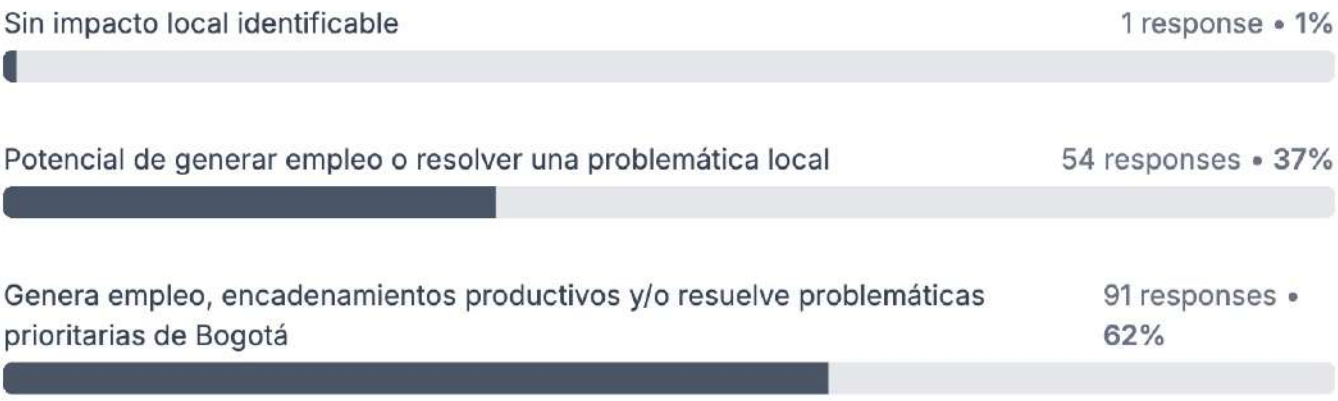
¿Cuál es el estado de su preparación y avance para levantar capital?

146 out of 146 people answered this question



¿Qué impacto económico o social genera o podría generar su startup en Bogotá?

146 out of 146 people answered this question



¿En qué medida su startup puede convertirse en un referente e inspirar a otros emprendedores?

146 out of 146 people answered this question

Poca visibilidad	0 responses • **0%**
Producto o iniciativa inspiradora a nivel sectorial	32 responses • **22%**
Caso de éxito público y referente regional	114 responses • **78%**

¿Cuántos fundadores están operativamente activos y cómo se distribuyen los roles?

146 out of 146 people answered this question

Un solo fundador operativo	11 responses • **8%**
Al menos 2 fundadores activos y roles parcialmente complementarios	45 responses • **31%**
Equipo fundador 100% dedicado con roles complementarios (tech + negocio + ops)	90 responses • **62%**

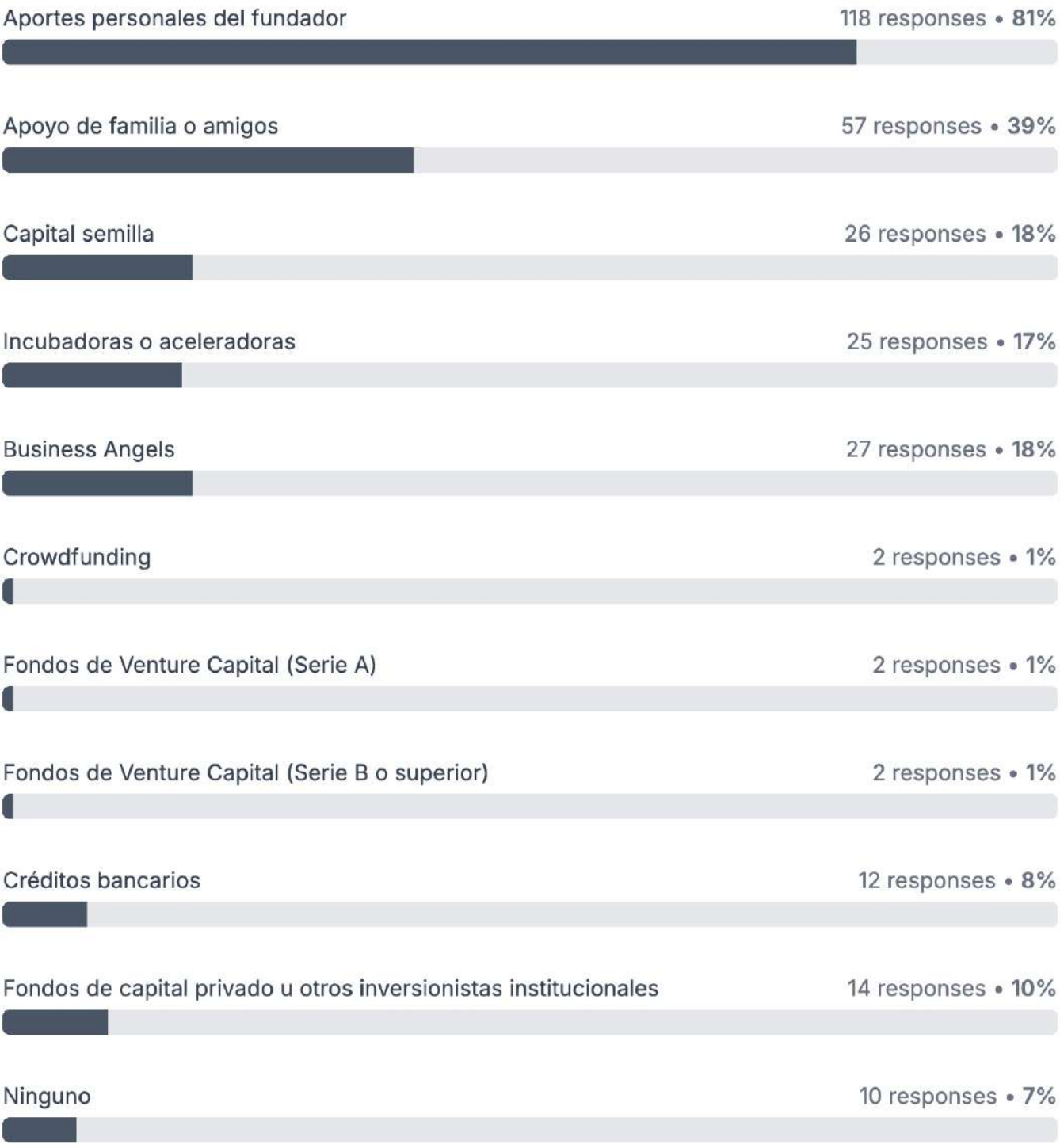
¿Qué tan claro y enfocado está el plan estratégico de su startup?

146 out of 146 people answered this question



✓ ¿De qué fuente proviene su capital actual?

146 out of 146 people answered this question (and selected more than one option)



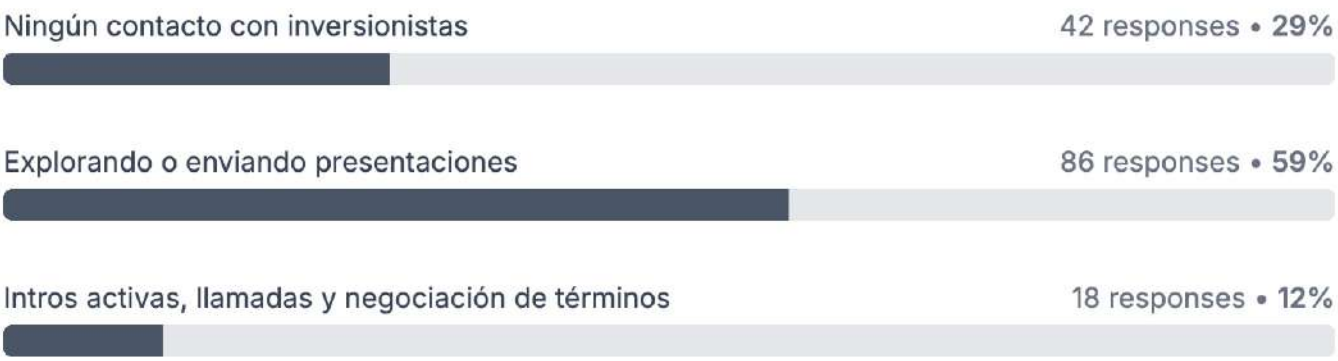
¿En qué ronda de financiamiento se encuentra su Startup?

146 out of 146 people answered this question



¿Cuál es el estado actual de su proceso de fundraising (pipeline con inversionistas)?

146 out of 146 people answered this question



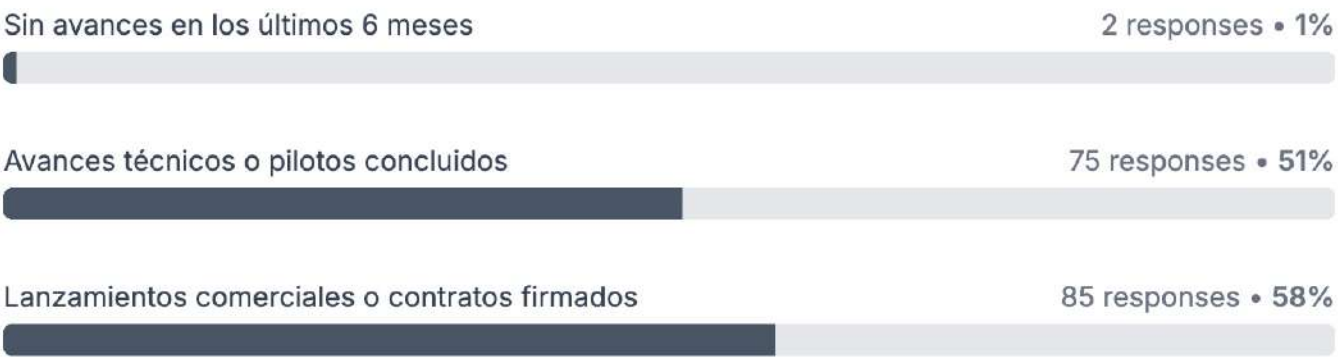
¿Cómo califican la claridad y concisión de su pitch de 1 minuto?

146 out of 146 people answered this question



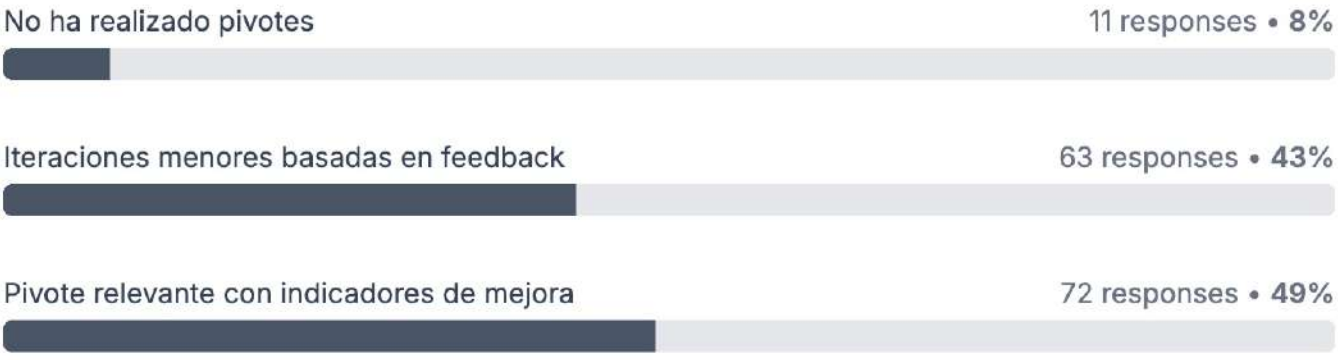
¿Qué hitos clave ha alcanzado su startup en los últimos 6 meses?

146 out of 146 people answered this question (and selected more than one option)



¿Qué evidencia tienen de pivotes o aprendizajes significativos en su modelo?

146 out of 146 people answered this question



¿Qué nivel de interés han mostrado mentores de alto perfil en su startup?

145 out of 145 people answered this question



Nos autorizan a usar su información de contacto para verificación y seguimiento posterior de información

145 out of 145 people answered this question

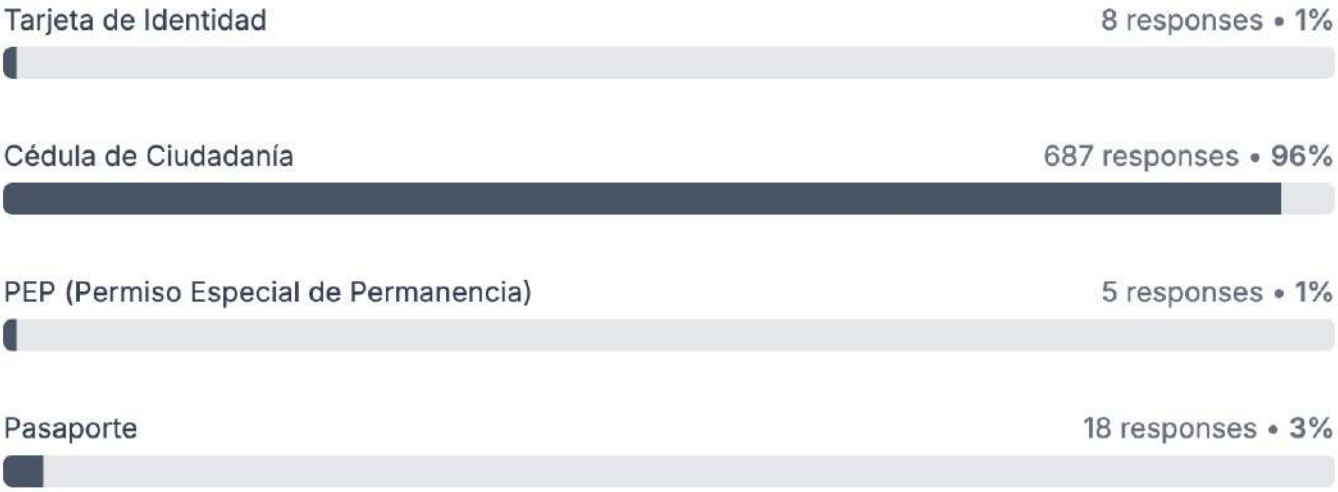


Requisitos Habilitantes

375 people responded

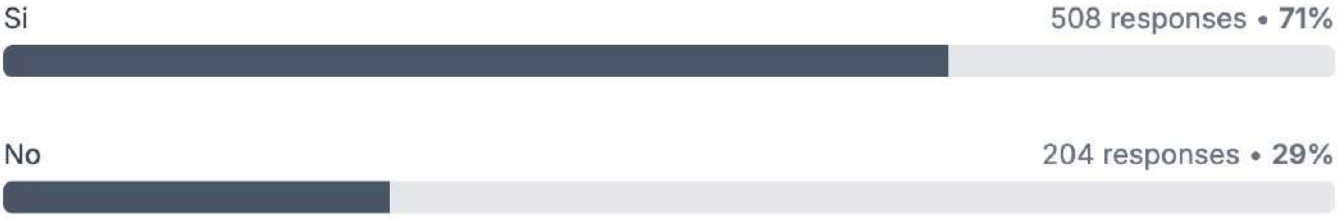
Tipo de documento de identidad del Representante Legal

718 out of 718 people answered this question



¿La Empresa está registrada en la Camara de Comercio de Bogotá?

712 out of 712 people answered this question



¿La Empresa tiene más de 5 años de Constituida?

713 out of 713 people answered this question



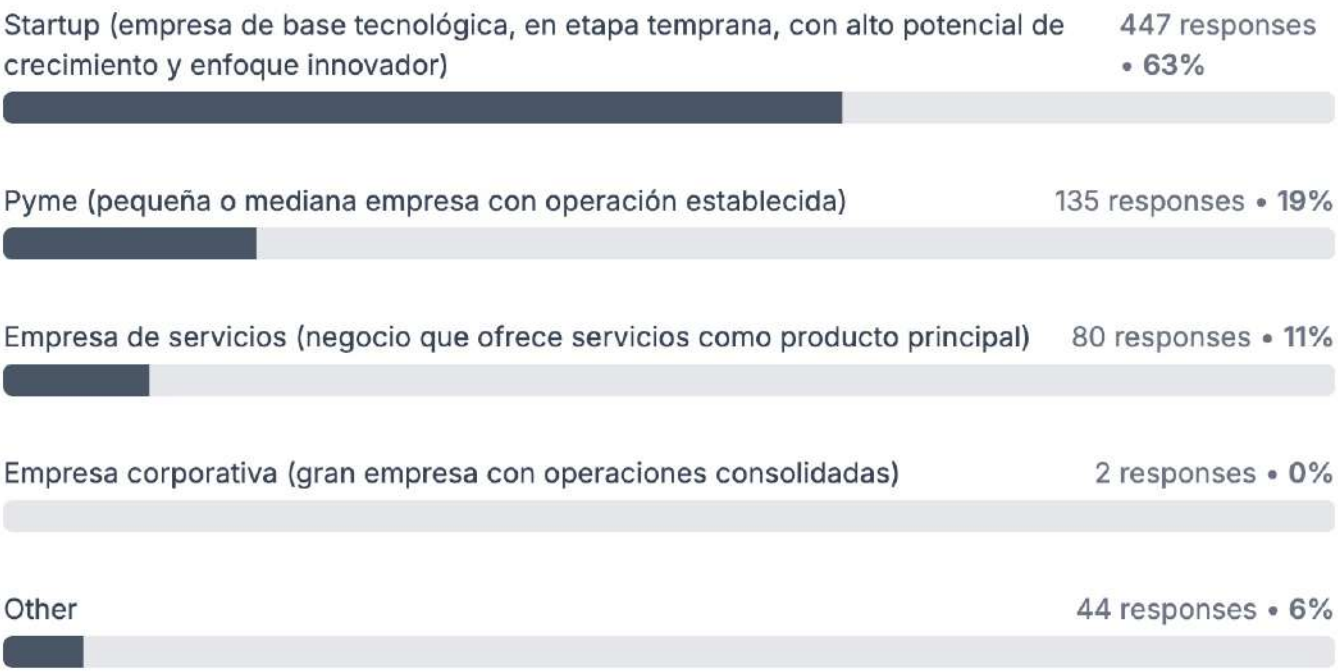
¿La Empresa cuenta con domicilio principal en Bogotá?

710 out of 710 people answered this question



¿Cómo identifica su empresa dentro del ecosistema empresarial?

708 out of 708 people answered this question



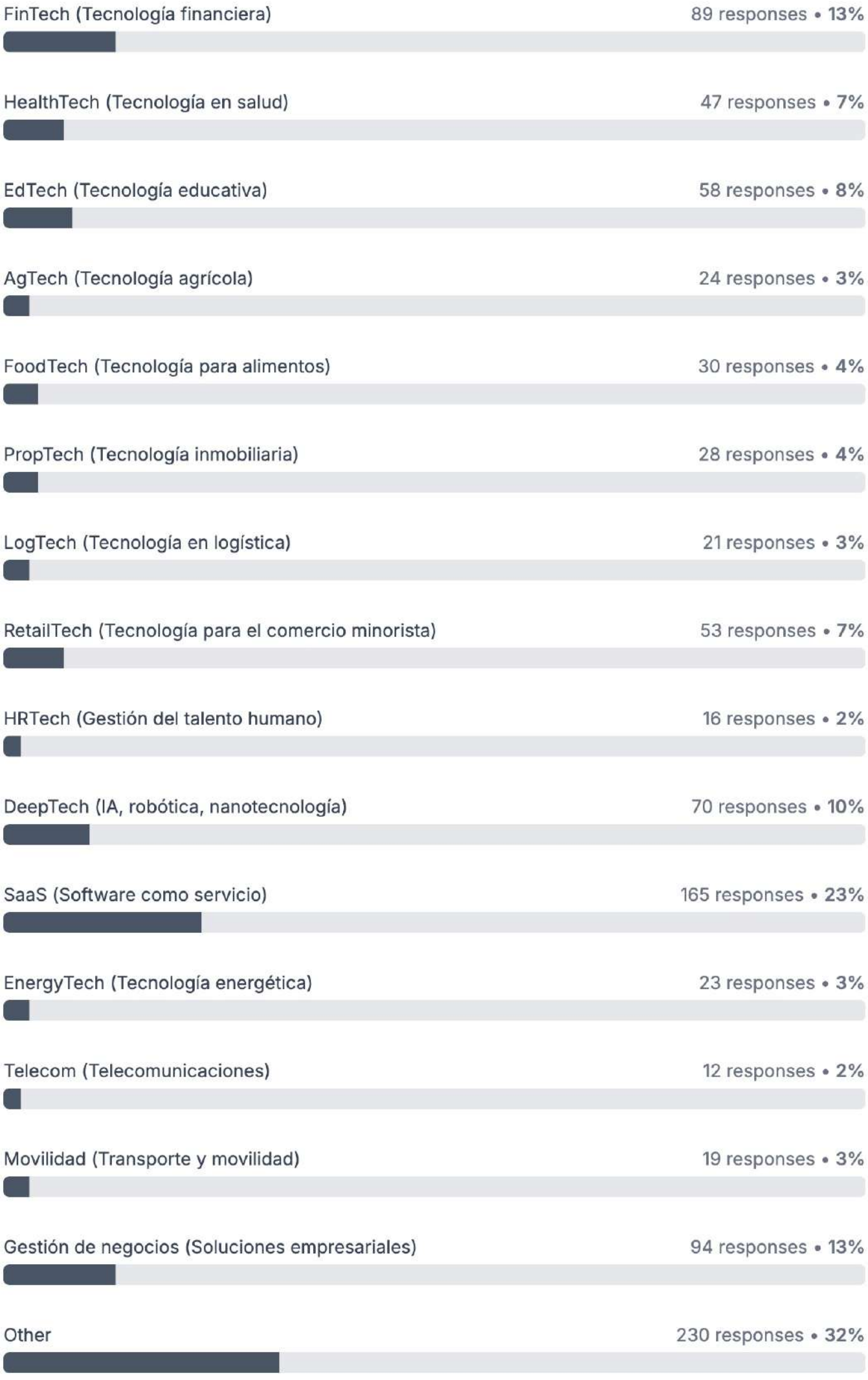
¿Cuál es su principal fuente de financiación actualmente?

710 out of 710 people answered this question



¿A qué industria pertenece su empresa?

709 out of 709 people answered this question (and selected more than one option)


FinTech (Tecnología financiera) 89 responses • 13%
HealthTech (Tecnología en salud) 47 responses • 7%
EdTech (Tecnología educativa) 58 responses • 8%
AgTech (Tecnología agrícola) 24 responses • 3%
FoodTech (Tecnología para alimentos) 30 responses • 4%
PropTech (Tecnología inmobiliaria) 28 responses • 4%
LogTech (Tecnología en logística) 21 responses • 3%
RetailTech (Tecnología para el comercio minorista) 53 responses • 7%
HRTech (Gestión del talento humano) 16 responses • 2%
DeepTech (IA, robótica, nanotecnología) 70 responses • 10%
SaaS (Software como servicio) 165 responses • 23%
EnergyTech (Tecnología energética) 23 responses • 3%
Telecom (Telecomunicaciones) 12 responses • 2%
Movilidad (Transporte y movilidad) 19 responses • 3%
Gestión de negocios (Soluciones empresariales) 94 responses • 13%
Other 230 responses • 32%

¿Ha participado en alguna convocatoria anterior de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico?

711 out of 711 people answered this question



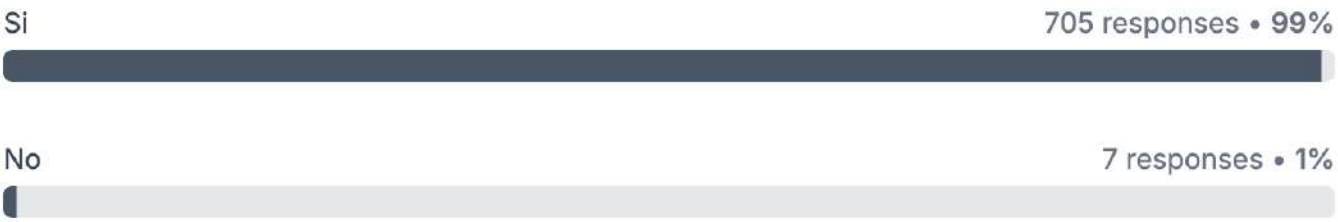
¿En cuál convocatoria de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico ha participado?

68 out of 711 people answered this question (and selected more than one option)



Usted se está registrando a un formulario para aplicación de convocatoria, por tanto, admite que la información aquí suministrada es verídica y verificable. Y que al aplicar iniciará su proceso de selección.

712 out of 712 people answered this question



¿Usted acepta nuestra política de tratamientos de datos?

711 out of 711 people answered this question



OBLIGACIÓN 7

PROPUESTA DE SERVICIOS DE COLOMBIA TECH WEEK

Acerca de Nosotros

Colombia Tech Week es la plataforma que posiciona a Colombia como epicentro de innovación y revolución tecnológica. En su versión anterior, logró reunir a los actores más relevantes del continente en un mismo espacio, poniendo como protagonista al ecosistema de emprendimiento colombiano. Agrupamos todas las iniciativas de comunidad en una misma semana para ser esa parada obligada hacia fondos de inversión internacionales, aceleradoras, corporativos y fundadores de startups.



Imagen. Impacto Colombia Tech Week 2024.

Diseñamos espacios de conexión para los distintos sectores, promoviendo vínculos horizontales y activando la ciudad en función del emprendimiento: espacios deportivos, ruedas de negocios, espacios VIP, experiencias culturales, cenas, desayunos, tours por la ciudad, interacciones con gobierno, paneles sobre tecnología/IA, grandes festivales, congresos y happy hours, todos hosteados por actores locales e internacionales.

Este año, como parte de la expansión y crecimiento de Colombia Tech Fest, estamos apostándole a Colombia Tech Fest, el festival de tecnología y emprendimiento más grande del país y se realizará durante la semana de Colombia Tech Week, donde las mentes más brillantes de LATAM se conectan con inversionistas, corporativos y líderes globales para impulsar la innovación sin límites. Más que un evento, es un catalizador de oportunidades, diseñado para generar negocios de alto impacto, conexiones estratégicas y nuevas tendencias en tecnología. En dos días intensos, reunimos a +8,000 asistentes en un espacio donde se construye el futuro del ecosistema tech y emprendedor de la región.



Imagen. Métricas esperadas de Colombia Tech Fest 2024.

Nuestra presencia internacional y nuestra comunidad de emprendedores en la región es nuestro valor agregado: entidades internacionales de EAU, Brasil, Chile (Asociación Brasilera de Startups, Ministerio de Tecnología de Brasil, Corfo, Dubai Chambers, Anprotec y Sebrae) acompañarán la semana, además de +4,000 asistentes internacionales.



Imagen. Render de Colombia Tech Fest 2025 - Parque El Chicó, Bogotá.

OBJETIVO DE LA ALIANZA ESTRATÉGICA

Desde Colombia Tech Week proponemos una colaboración transformadora para diseñar y ejecutar un programa piloto de aceleración con sede en Bogotá, enfocado en startups de base tecnológica que estén en etapa activa de levantamiento de capital.

Propósito de la creación del Programa Piloto de Levantamiento de Capital para Bogotá

Diseñar y asesorar en un programa de aceleración escalonado (20 → 10 → 5) que garantice efectividad y resultados tangibles en levantamiento de capital.

Objetivos específicos del programa

1. **Diseñar un programa de aceleración robusto, escalonado y de alto estándar**, con metodología clara, fases definidas y criterios de selección alineados con las mejores prácticas internacionales, pero adaptados a la realidad del ecosistema bogotano.

2. **Atraer a startups con producto validado y potencial real de crecimiento**, garantizando que el programa le agregue valor tangible a empresas que estén listas para escalar su impacto, aumentar sus ingresos y proyectarse como referentes del ecosistema. La intención es que este piloto no solo genere resultados visibles, sino que se consolide como una experiencia modelo para replicar en otras regiones de América Latina.

3. **Conectar a las startups seleccionadas con redes de inversión y mentoría estratégica**, integrando fondos de inversión, expertos y líderes del ecosistema regional e internacional, con el objetivo de aumentar sus probabilidades de éxito en la etapa de fundraising.

4. **Entregar insumos estratégicos post-demo day para seguimiento**, incluyendo bases de datos estructuradas, documentación clave y recomendaciones técnicas que faciliten a las entidades aliadas la continuidad del acompañamiento, evaluación de resultados y toma de decisiones sobre futuras iteraciones del programa.

Este programa está orientado a startups con validación en el mercado y alto potencial de crecimiento, consolidándose como una iniciativa de referencia que eleva el estándar de los procesos de aceleración y posiciona a Bogotá como un punto clave para el fortalecimiento del ecosistema tecnológico en América Latina.

METODOLOGÍA:
ACOMPAÑAMIENTO EN DEFINICIÓN DEL PROGRAMA

El programa se estructura en cuatro fases consecutivas que permiten identificar, fortalecer y proyectar a las startups con mayor potencial del ecosistema. Cada etapa está diseñada para ofrecer contenidos especializados, acompañamiento estratégico y espacios de visibilidad, de acuerdo con el nivel de madurez de las empresas seleccionadas.

A continuación, el resume los componentes clave, el número de startups impactadas por fase y las horas aproximadas de acompañamiento:

FASES GENERALES EN EL PLAN PILOTO				
Fase	**Nombre Fase**	**Startups impactadas**	**Componentes Clave**	**Horas Aproximadas**
1	Preparación Estratégica y Convocatoria	No definido. Convocatoria abierta.	Diseño del perfil objetivo de las startups.	~30 horas ***Consultoría Estratégica***
			Activación de aliados estratégicos y redes de difusión.	
			Apoyo en difusión de convocatoria	
			Apoyo en preselección de startups con base en tracción, escalabilidad y visión de crecimiento.	
			Selección de Startups: grupo de 20.	
2	Formación Inicial y Línea Base	20	Formación magistral en fundraising, estrategia y crecimiento	~10 horas ***Mentorías y Charlas con expertos***
			Construcción de línea base tipo tweet pitch con bullets estratégicos de startups	
			Selección de Startups: grupo de 10.	
3	Preparación para Inversión	10	Formación magistral en narrativa de inversión y data room.	~20 horas ***Mentorías y Charlas con expertos***
			Mentorías grupales para estructuración de pitch y validación.	
			Selección de Startups: grupo de 5	
4	Demo Day, Visibilidad y conexión	5	Mentorías personalizadas 1:1 para perfeccionamiento del pitch	~50 horas ***Mentorías y Charlas con expertos***
			Invitación a eventos Clave Colombia Tech Week	No aplica
			Participación en Demo Day dentro del Colombia Tech Fest.	

Descripción complementaria de las fases y su impacto

El Programa Piloto de Aceleración está diseñado como una experiencia transformadora para startups en etapa activa de levantamiento de capital. Cada fase ofrece un acompañamiento estratégico, riguroso y personalizado, orientado a generar resultados concretos y acelerar el crecimiento empresarial.

Este modelo no solo acompaña a las startups, sino que **las impulsa a dar el salto hacia una nueva etapa de desarrollo**, convirtiéndose en un hito en su trayectoria. Es un **programa aspiracional**, percibido como un *"must"* por cualquier emprendimiento tecnológico con ambición de escalar y conquistar nuevos mercados.

Además, se busca que este piloto **fortalezca el posicionamiento de Bogotá como un epicentro de aceleración en América Latina**, destacando su capacidad para articular talento, inversión y conocimiento en torno a procesos de alto impacto. Este programa se suma a los esfuerzos existentes del ecosistema local, aportando una plataforma que potencia visibilidad, conexión internacional y crecimiento productivo.

- **Fase 1 – Preparación Estratégica y Convocatoria**
  Se estructura el perfil de startup objetivo, se activa la red de aliados para convocatoria y se implementa un proceso técnico de preselección basado en criterios sólidos y validados por expertos del ecosistema.
  Impacto: Esta etapa garantiza que las empresas seleccionadas tengan el potencial y el enfoque estratégico necesarios para aprovechar el programa. Desde el inicio, posiciona la experiencia como un espacio de alto nivel, selectivo y con estándares internacionales.

- **Fase 2 – Formación Inicial y Línea Base (20 startups)**
  Las startups seleccionadas acceden a formación magistral (~10 horas) en áreas clave como fundraising, estrategia y crecimiento. Además, se elabora una **línea base estratégica** para cada una —una síntesis que orienta su ruta dentro del programa y permite personalizar el acompañamiento.
  Impacto: Las empresas nivelan conocimientos, identifican brechas críticas y alinean su visión con estándares globales. Esta fase establece una base sólida para que las 10 startups más preparadas avancen a una etapa de profundización.

- **Fase 3 – Preparación para Inversión (10 startups)**
  Las startups elegidas reciben formación avanzada (~20 horas) y mentorías grupales para estructurar su pitch, afinar su narrativa de inversión y organizar su data room. Se preparan para entablar conversaciones reales con fondos y actores clave del ecosistema.
  Impacto: Esta fase eleva significativamente la capacidad de las startups para captar inversión, comunicar su propuesta de valor con claridad y competir por recursos estratégicos en el mercado regional. Se escogen 5 finalistas con proyección de impacto.

- **Fase 4 – Demo Day y Visibilidad Estratégica (5 startups)**
  Las 5 startups finalistas reciben mentorías personalizadas (~10 horas) para perfeccionar su presentación. Participan en un Demo Day exclusivo durante Colombia Tech Fest, en un espacio curado para conectar con inversionistas, corporativos y aliados estratégicos.
  Impacto: Es un punto de validación y exposición clave. Las startups acceden a conversaciones estratégicas que pueden traducirse en inversión, alianzas o nuevas oportunidades de expansión. Además, se consolida el rol de Bogotá como una ciudad que promueve procesos de aceleración visibles y efectivos en el contexto LATAM.

Es así como para garantizar la solidez conceptual y operativa de cada fase, se contempla un paquete mínimo de horas de consultoría destinado a la estructuración técnica del programa. A continuación, se detalla su alcance:

Nota sobre las horas de consultoría (~30 horas paquete mínimo):
Las horas de consultoría incluidas en esta fase no se destinan exclusivamente a sesiones con las entidades, sino que comprenden el trabajo técnico requerido para estructurar metodológicamente el programa y producir los

entregables acordados. Se propone la siguiente distribución orientativa para dar trazabilidad y claridad sobre su uso:

- Diseño metodológico general del programa y estructura por fases: ~10 horas
- Definición del perfil objetivo, criterios de selección y comité evaluador: ~6 horas
- Redacción del documento base de metodología y piezas de convocatoria: ~8 horas
- Revisión técnica y ajustes con aliados + coordinación operativa inicial: ~6 horas

Estas horas se ejecutan en modalidad mixta (revisión documental, producción de contenidos, sesiones de coordinación y validación interna), se presenta sugerido de horas y están pensadas para garantizar que los entregables del programa cumplan con estándares de calidad, claridad técnica y trazabilidad, tal como lo exige la administración de recursos públicos. Esta estructura permite documentar cada actividad realizada, facilitando su control y posterior validación por parte de las entidades contratantes y la evidencia para temas contractuales serán los informes de ejecución pactados en los Entregables.

ALCANCE Y ENTREGABLES DEL PROGRAMA

La siguiente tabla resume las actividades concretas, fases operativas y entregables del Programa Piloto de Aceleración, detallando el rol de Colombia Tech Week como asesor estratégico y articulador del ecosistema. Este desglose permite visualizar de forma clara la trazabilidad del acompañamiento, desde la definición metodológica hasta la visibilidad de las startups y la medición del impacto, facilitando a las entidades aliadas el seguimiento y la toma de decisiones informadas para futuras iteraciones del modelo.

Programa Piloto de Aceleración: alcance y entregables del Programa			
Fase	**Desglose**	**Actividades**	**Entregables**
1	Consultoría estratégica	- Definición de metodología de aceleración en fases (20→10→5). - Asesoría en la estructura del proceso de selección. **Nota aclaratoria:** CTW solo apoya el proceso de convocatoria, pero no la lidera. Incluimos piezas de difusión y formulario que será compartido con entidades. ***Punto pendiente por definición de manejo de marca por parte de SDDE***.	**Informe general y Documento de Metodología** ● Grabación de sesiones de consultoría con las entidades para el diseño del programa. ● Documento base de metodología del programa ● Perfiles de startups objetivo y criterios de evaluación. ● Definición de criterios para la conformación del comité ● Piezas de difusión y formulario que será compartido con entidades con branding CTW y logos de las entidades. ***Punto pendiente por definición de manejo de marca por parte de SDDE***.
	Convocatoria y selección	- Activación de redes propias(CTW) para apoyo de convocatoria - Apoyo en la creación del concepto del diseño de convocatoria y mensaje - Apoyo en difusión para adquisición de leads.	**Informe general de apoyo a la convocatoria lanzada.** ● Grabación de sesiones de consultoría con SDDE e Invest in Bogotá para el diseño de convocatoria. ● Detalle de proceso de selección ● BBDD de los postulados a través del link de convocatoria
2 y 3	Plan de mentoría y formación	- Identificación de temáticas clave para cada fase de las formación - Estructura de sesiones y formatos (clases, workshops, mentorías). - Selección y vinculación de expertos nacionales e internacionales.	● Cronograma de formación. ● Lista de expertos con perfiles.
	Mentorías y relacionamiento ***20 startups 10 startups +*** Fase de selección ***5 empresas DemoDay***	**Formación** - Ejecución de clases y workshops sobre fundraising, producto, ventas, etc. en las etapas 2,3 y 4. - Coordinación de mentorías personalizadas (1:1). - Selección de 10 Startups para fase 3 y Selección 5 ganadores demoday **Relacionamiento** - A las 20 empresas participantes, 1 acceso a eventos clave de Colombia Tech Week. Los eventos son elegidos por CTW.* - A los 5 mejores acceso directo a Demo Day en Colombia Tech Fest* **La organización no es responsable de la asistencia de los empresarios a los espacios.*	**Informe de Ejecución de actividades del piloto**, que incluye: **(a) Formación en Fase 2 (20 empresas) + Fase 3 formación (10 empresas) + Preparación (5 empresas)** ● Proceso de llamado para los espacios citados a los empresarios participantes por sesión ● Reporte de asistencia con pantallazos de la plataforma ● Listas de asistencias generados por el aplicativo ● Grabación de la sesión ● Reporte de porcentaje de asistencia a las clases por empresa **(b) Selección en Fase 2 (20 empresas) + Fase 3 formación (10 empresas) + Preparación (5 empresas)** ● Detalle de proceso de selección **(c) Relacionamiento** ● Evidencia de entrega de los accesos a los empresarios en Colombia Tech Fest y Demoday de finalistas.
4	Exposición ante inversionistas	- Estrategia para conexión con fondos, ángeles y corporativos. - Organización del Demo Day. - Entrenamiento de startups en pitch, narrativa de inversión y data room.	**Informe de Ejecución de Evento de Demo Day**, que incluye: ● Detalle de la estrategia ● Carpeta con decks de las empresas ● Reporte de conexiones realizadas. ● Fotografías del evento
	Métricas y seguimiento	- Establecimiento de KPIs para levantamiento de capital, internacionalización, calidad.	**Informe Final de impacto con métricas**, que incluye: ● Recomendaciones y sugerencias de acuerdo al desarrollo del piloto del programa ● Informe y reporte de NPS de los asistentes: Fondos que manifestaron interés de conexión + encuestas diligenciadas por empresarios sobre el espacio.

INVERSIÓN

Rubro	Descripción	Detalle	Valor unitario	Unidades mínimas	Total por Rubro
Consultoría Estratégica	Definición de la metodología de aceleración, el acompañamiento en la estructura de selección, el diseño del plan de mentoría/formación y la estrategia de exposición ante inversionistas.	Valor por hora	COP $570.000	Bolsa de horas mínimo (30)	COP $17.100.000
Mentorías y Charlas con expertos	Incluye gestión de speaker y ejecución de la hora.	Valor por hora	COP $350.000	Bolsa de horas mínimo (80)	COP $28.000.000
Preparación y alistamiento demo day en Colombia Tech Fest	Gestión de eventos, confirmación de invitados y metodología del espacio.	Valor por evento	COP $13.721.000	1 evento	COP $13.722.000
				SUBTOTAL	COP $62.100.000
				IVA 19%	COP $11.799.000
				TOTAL IVA INCLUIDO	**COP $69.999.990**

Forma de pago:

Factura emitida mes vencido

Cordialmente,



Nicolás Cruz Forero
Cofundador
Colombia Tech Week

OBLIGACIÓN 8

COLOMBIA 2025 TECHWEEK

PROPUESTA PARTICIPACIÓN EN COLOMBIA TECH WEEK

PRESENTA:

1. Rueda de conexión

2. Desayuno de networking

3. Visibilidad de marca

4. Montaje para muestra comercial **(Ítem Adicional)**

PROPUESTA DE SERVICIOS DE COLOMBIA TECH WEEK

Acerca de Nosotros

Colombia Tech Week es la plataforma que posiciona a Colombia como epicentro de innovación y revolución tecnológica. En su versión anterior, logró reunir a los actores más relevantes del continente en un mismo espacio, poniendo como protagonista al ecosistema de emprendimiento colombiano. Agrupamos todas las iniciativas de comunidad en una misma semana para ser esa parada obligada hacia fondos de inversión internacionales, aceleradoras, corporativos y fundadores de startups.



Imagen. Impacto Colombia Tech Week 2024.

Diseñamos espacios de conexión para los distintos sectores, promoviendo vínculos horizontales y activando la ciudad en función del emprendimiento: espacios deportivos, ruedas de negocios, espacios VIP, experiencias culturales, cenas, desayunos, tours por la ciudad, interacciones con gobierno, paneles sobre tecnología/IA, grandes festivales, congresos y happy hours, todos hosteados por actores locales e internacionales.

Este año, como parte de la expansión y crecimiento de Colombia Tech Fest, estamos apostándole a Colombia Tech Fest, el festival de tecnología y emprendimiento más grande del país y se realizará durante la semana de Colombia Tech Week, donde las mentes más brillantes de LATAM se conectan con inversionistas, corporativos y líderes globales para impulsar la innovación sin límites. Más que un evento, es un catalizador de oportunidades, diseñado para generar negocios de alto impacto, conexiones estratégicas y nuevas tendencias en tecnología. En dos días intensos, reunimos a +8,000 asistentes en un espacio donde se construye el futuro del ecosistema tech y emprendedor de la región.



Imagen. Métricas esperadas de Colombia Tech Fest 2024.

Nuestra presencia internacional y nuestra comunidad de emprendedores en la región es nuestro valor agregado: entidades internacionales de EAU, Brasil, Chile (Asociación Brasilera de Startups, Ministerio de Tecnología de Brasil, Corfo, Dubai Chambers, Anprotec y Sebrae) acompañarán la semana, además de +4,000 asistentes internacionales.



Imagen. Render de Colombia Tech Fest 2025 Parque El Chicó, Bogotá.

OBJETIVO DE LA PARTICIPACIÓN

Desde **Colombia Tech Week** proponemos una colaboración estratégica para el desarrollo y ejecución de un programa integral de posicionamiento y conexión empresarial que active el ecosistema productivo de Bogotá a través de experiencias curadas de alto nivel: una rueda de negocios con compradores estratégicos, un desayuno de networking con actores clave de inversión, una estrategia de visibilidad de marca territorial y, opcionalmente, una muestra comercial experiencial para 15 empresarios destacados de la ciudad.

Propósito de la Rueda de Conexión Empresarial

Diseñar y ejecutar una **ruta integral de posicionamiento y conexión empresarial para Bogotá**, que combine visibilidad institucional, relacionamiento estratégico y activación comercial real, posicionando a la ciudad como epicentro de negocios e innovación para MIPYMES con alto potencial de crecimiento. Asegurando un **mínimo de 6 conexiones por empresario y hasta 3 cotizaciones por participante** de la rueda de conexión

Objetivos específicos del programa

1. RUEDA DE CONEXIÓN EMPRESARIAL

Propósito: Implementar una dinámica estratégica de matchmaking entre 15 empresarios seleccionados y compradores clave, garantizando mínimo 6 reuniones personalizadas por empresario y hasta 3 cotizaciones por empresa.

2. DESAYUNO DE NETWORKING CON INVERSORES Y ACTORES CLAVE

Propósito: Crear un espacio de conversación íntimo, estratégico y curado para conectar a los empresarios y tomadores de decisión con **fondos de inversión, family offices, actores gubernamentales de EAU y empresarios relevantes de la región**.

3. VISIBILIDAD DE MARCA Y POSICIONAMIENTO TERRITORIAL

Propósito: Dar visibilidad estratégica a la Alcaldía de Bogotá y la Secretaría de Desarrollo Económico en Colombia Tech Week, en espacios físicos, digitales y experienciales del evento.

4. MONTAJE PARA MUESTRA COMERCIAL (ÍTEM ADICIONAL)

Propósito: Crear un pabellón de exhibición de alto nivel para 15 empresarios seleccionados, como experiencia adicional para mostrar producto, activar marca y crear un entorno físico que refuerce la recordación de sus negocios.

Proyección del impacto

Este espacio de conexión está pensado para convertirse en una experiencia modelo que combine asesoría estratégica, conexión empresarial y visibilidad territorial, posicionando a Bogotá como epicentro de oportunidades comerciales, tecnológicas y de inversión para las MIPYMES del país y la región.

ALCANCE Y ENTREGABLES DE PARTICIPACIÓN

La siguiente tabla resume las actividades concretas, fases operativas y entregables de la propuesta, detallando el rol de Colombia Tech Week como asesor estratégico y articulador del ecosistema. Este desglose permite visualizar de forma clara la trazabilidad del acompañamiento, desde la definición metodológica hasta la visibilidad de las startups y la medición del impacto, facilitando a las entidades aliadas el seguimiento y la toma de decisiones informadas para futuras iteraciones del modelo.

Tablas relacionadas: 1. Rueda de conexión **2.** Coordinación y gestión de invitados a Desayuno de networking **3.** Visibilidad de marca **4.** Montaje para muestra comercial (**Ítem Adicional)**

1. Rueda de conexión de empresarios

	Fase	Desglose	Actividades	Entregables
RUEDA DE CONEXIÓN	1	Consultoría Estratégica	• Definición de la metodología para la rueda de negocios. • Estructura del proceso de gestión de posibles compradores. • Diseño del proceso para atraer posibles compradores a las 15 empresas seleccionadas. • Apoyo en la selección de empresas postuladas por la SDDE	**Informe de avance de ejecución de actividades**, que incluye: **Metodología para la rueda de negocio con:** • Presencia de marca en página web oficial junto a otras marcas • Visibilidad en backing Colombia Tech Fest junto a otras marcas • Avance en la Curaduría en conjunto para la **Selección de 15 empresas (**Detalle de proceso de selección y listado final/parcial de empresas seleccionadas) de acuerdo al perfil determinado por Colombia Tech Week. • Documento con la estructura del proceso de gestión de posibles compradores. • Avance de la Ejecución del espacio de conexión durante los días de Colombia Tech Fest (21 y 22 de agosto)
	2	Gestión de posibles compradores	• Identificación y segmentación de los corporativos y posibles compradores. • Activación de redes propias y alianzas para atraer compradores. • Filtrado y selección de los compradores adecuados para cada empresa.	**Informe previo Ejecución de actividades**, que incluye: • Informe de avance gestión de posibles compradores. • Base de datos parcial con compradores potenciales y sus perfiles. **Nota**: CTW se hace responsable solamente de la gestión de posibles compradores, por tanto las entidades que co organizan deberán asumir la gestión para que las empresas de oferta asisten
	3	Conexiones y Emparejamiento	• Establecimiento de conexiones en sitio para 15 empresas y los compradores potenciales. • Coordinación de las interacciones entre las empresas y los compradores.	**Informe de Ejecución de actividades**, que incluye: **PREVIO A LA RUEDA DE CONEXIÓN** • Una (1) sesión virtual para empresarios para compartir metodología del día de la rueda (Reporte de asistencia con pantallazos de la plataforma, lista de asistencias generados por el aplicativo, Grabación de la sesión) • Un (1) texto explicativo del proceso de conexión para los empresarios enviado previo a la rueda, junto con el agendamiento previo de los posibles compradores a más tardar, 3 días antes del evento.
	4	Evento Rueda de Negocios	• Gestión de la dinámica del evento para facilitar las reuniones entre las empresas y los compradores.	• Organización del espacio para la rueda de negocios (mesas, sillas, TV o la proyección de logos, reloj, estación de café y pasabocas).
	5	Post evento	• Informe final y reporte de impacto	**I**nforme Final de ejecución del evento de la rueda de negocios, que incluye: • Documento detallado de la ejecución de la rueda • Formato de Soporte de conexión y reporte de conexiones realizadas: **Mínimo 6 conexiones por cada empresario con agenda previa definida y hasta 3 cotizaciones por empresario**. • Resultados encuesta de satisfacción de experiencia del evento (NPS). • Un (1) contenido técnico para ser enviado al empresario para que pueda hacer seguimiento al post evento. • La información de los posibles compradores que asistieron durante ese día y el informe de conexiones efectivas.

2. Coordinación y gestión de invitaciones para desayuno de networking con fondos. *La ejecución del evento en el lugar definido por la SDDE y gestionado por el operador logístico.*

Este desayuno de networking es un evento independiente y exclusivo, diseñado para reunir a los perfiles más influyentes del ecosistema: **fondos de inversión, family offices, actores gubernamentales de EAU y empresarios estratégicos de la región.** Bogotá —a través de la Alcaldía, la SDDE e Invest in Bogotá— será la anfitriona oficial del espacio, posicionando a la ciudad como nodo clave para el desarrollo económico y la atracción de capital en América Latina. La convocatoria estará compuesta por hasta 50 perfiles validados, cuidadosamente seleccionados para asegurar conexiones de valor.

Colombia Tech Week estará a cargo exclusivamente de la coordinación y curaduría de invitados, garantizando la asistencia y calidad de los perfiles convocados. La ejecución logística del evento —incluyendo lugar, montaje y catering— estará completamente bajo la gestión de la SDDE y su operador logístico. Este desayuno no solo representa una oportunidad para fortalecer relaciones estratégicas, sino también para posicionar a Bogotá como un hub abierto a la inversión y a alianzas de alto impacto.

3. Coordinación y gestión de invitaciones para desayuno de networking con fondos. La ejecución del evento en el lugar definido por la SDDE y gestionado por el operador logístico.

	Fase	Desglose	Actividades	Entregables
Coordinación y gestión de invitaciones para Desayuno de networking con fondos de inversión, family offices, actores gubernamentales de EAU y empresarios relevantes de la región.	1	Consultoría Estratégica	Definición de la estructura del desayuno de networking. Asesoría en el proceso de gestión de la invitación y convocatoria para los fondos de inversión, family offices, actores gubernamentales y empresarios relevantes.	**Informe Parcial Ejecución de actividades**, que incluye: ● Documento con la estructura del desayuno de networking. ● Documento base con los perfiles de los invitados y criterios de selección.
	2	Gestión de Invitaciones	Activación de redes propias para apoyar la convocatoria de los 50 invitados. Confirmación y validación de los asistentes por parte de CTW (no la Secretaría ni la SDDE). Coordinación y apoyo en la curaduría de la lista de invitados, asegurando que los perfiles seleccionados puedan tener conexiones de valor.	**Informe Parcial de Ejecución de actividades**, que incluye: ● Documento con las evidencias de la gestión de las invitaciones. ● Base de datos con los participantes confirmados.
	3	Evento Desayuno Networking	**Ejecución del evento en el lugar definido por la SDDE y gestionado por el operador logístico.** Facilitación de interacciones entre los asistentes, garantizando que el espacio permita las conexiones deseadas.	**Informe Final de Ejecución de actividades** ● Listado del punto de registro de asistentes ● Resultados encuesta NPS de satisfacción de los participantes. ● bbdd final de asistentes ● Fotografías del evento
	4	Post Evento	Realización de la encuesta de satisfacción (NPS) a los invitados para evaluar el éxito del evento y las conexiones realizadas.	

INVERSIÓN

	Detalle	Valor unitario
1	**Rueda de negocios y visibilidad de marca** * Presencia de marca en página web oficial junto a otras marcas * Visibilidad en backing Colombia Tech Fest junto a otras marcas	$43.828.571
2	**Gestión de invitación de participantes al Desayuno de fondos realizado por Alcaldía de Bogotá**	$10.000.000
	SUBTOTAL	$53.828.571
	IVA 19%	$10.228.929
	TOTAL IVA INCLUIDO	**$64.57.500**

Detalles Adicionales

A continuación se dejan a consideración actividades adicionales de visibilidad de marca, que podrán ser ejecutadas contra la realización o aporte de actividades de gestión.

La elección de las actividades adicionales de visibilidad de marca se evaluará de acuerdo a la estimación de costos de las actividades de gestión que sean informados por el aliado.

Visibilidad de marca en Colombia Tech Week y Colombia Tech Fest.

La visibilidad de marca estará activa durante toda la semana y media de *Colombia Tech Week*, amplificada a través de canales digitales, redes sociales y espacios de alta exposición. Esta visibilidad **se amplifica** de manera estratégica durante los dos días del **Colombia Tech Fest** (21 y 22 de agosto en el Parque El Chicó, Bogotá), donde la marca estará presente en pantallas, elementos impresos, espacios experienciales y menciones en tarima, garantizando un alto impacto ante los públicos clave del ecosistema tecnológico.

Colombia Tech Fest será el evento de apertura de *Colombia Tech Week*, una agenda que integrará más de **200 eventos en Bogotá**, desplegados en múltiples formatos como workshops, ruedas de negocio, activaciones urbanas, experiencias culturales, encuentros con inversionistas, conversatorios con gobiernos y espacios de formación técnica. Todo el ecosistema —local e internacional— se activa desde la capital.

Estamos hablando de una plataforma que convoca a más de **15.000 asistentes** de toda América Latina, con más de **4.000 visitantes internacionales**, **+50 speakers top globales**, y la participación de actores de inversión, corporativos, gobiernos y startups de alto perfil. Bogotá, como ciudad anfitriona, se posiciona como el nodo estratégico para la innovación, el emprendimiento y las conexiones de alto valor en la región.

Esta es una oportunidad para proyectar la marca en un entorno estratégico, con visibilidad directa ante **VCs, CVCs, corporativos, medios, decision makers y emprendedores**. Colombia Tech Week no solo activa la ciudad, también posiciona a las marcas aliadas como protagonistas del futuro tecnológico de LATAM.

3. Actividad adicional de visibilidad de marca en Colombia Tech Week + Colombia Tech Fest.

	Actividad	Actividad de gestión
Visibilidad de marca	**Visibilidad de marca en los espacios del evento:** ● Panel para el Alcalde de la ciudad y Secretaría Distrital de Desarrollo Económico Durante Colombia Tech Fest en panel de apertura. La SDDE tendrá un espacio de exposición, palabras de la alcaldía o intervención en un panel. ● Un (1) Contenido en colaboración para social media en Instagram y Linkedin anunciando la participación. Teniendo así presencia de marca en campaña de redes sociales. ● Presencia de marca en piezas gráficas de lanzamiento de agenda en espacio compartido con otras marcas ● Mención de honor o agradecimiento en la realización de Colombia Tech Week post evento junto a otros patrocinadores **Visibilidad de marca en gran formato:** ● Presencia de marca como patrocinador en backing impreso de Colombia Tech Fest junto a otras marcas	● **Marketing BTL:** - Pancartas en lugares públicos. - Paraderos. - Pendones de calle. - Movistar arena branding en el exterior. - Transmilenios. ● **Transporte:** - Buses para traslados. - Carros con placa blanca, traslado speakers. ● **Wifi:** - Red de conexión para el parque El Chicó. ● **Personal:** - Fuerza policial. - Voluntarios para operar o recursos logísticos. ● **Venues:** - Centro de la felicidad para el evento. ● **Permisos para el festival:** - Ambulancias. - Otros rubros sobre esto o logística o montaje dentro del festival.

Forma de pago:

Factura emitida mes vencido

Cordialmente,



Nicolás Cruz Forero
Cofundador
Colombia Tech Week

OBLIGACIÓN 11

ACTA No. 1 COMITÉ DE COMUNICACIONES
SDDE-IIB. CONVENIO 733-2025

Fecha: 25 de junio de 2025
Hora: 4:00 p.m. – 5:00 p.m.
Lugar: Virtual

Asistentes

NOMBRE	ENTIDAD/CARGO
Camilo Rivera Pérez	SDDE – Supervisor Convenio
Carlos Bernal	CTW
Diana Milena López	SDDE
Juan Felipe Vallejo	CTW
Leonardo Numpaque	SDDE- Oficina Asesora de Comunicaciones
Radip Junior Díaz	SDDE
Adriana Marcela González	IIB – Gerente de Mercadeo y Comunicaciones.
Andrea Abril Cuervo	IIB- Oficial Gerencia Mercadeo y Comunicaciones
Alejandro Tibaduisa	IIB- Oficial Gerencia Mercadeo y Comunicaciones

Objetivo de la reunión

Definir la estrategia de comunicaciones y coordinar esfuerzos entre SDDE e Invest in Bogotá para el lanzamiento del programa Distrito Lab.

Orden del día:

1. Revisión del estado contractual para el lanzamiento de la convocatoria.
2. Ajustes a los mensajes, copies y piezas comunicacionales.
3. Validación del libreto para el video oficial.
4. Coordinación de diseño de piezas gráficas.
5. Publicación web y distribución de tareas
6. Definición de herramientas colaborativas para la gestión de los materiales.

Desarrollo de la reunión:

Estado y términos de la convocatoria

- Se reiteró la necesidad de contar con los términos y condiciones antes del lanzamiento.

- Se propuso hacer seguimiento a la emisión del acta de inicio, una vez se finalice la validación de las pólizas.

Revisión mailing de lanzamiento

- Se leyó y ajustó el mensaje principal del correo de convocatoria.
- Se acordó eliminar la expresión "convocatoria abierta" para evitar contradicciones con el formulario de inscripción.
- Se definió presentar Distrito Lab como un "nuevo programa" público-privado, liderado por la SDDE con el apoyo de Invest in Bogotá y Colombia Tech Week.
- Se reorganizó el contenido del mensaje para mayor claridad, incluyendo beneficios clave y un llamado a la acción directo al formulario.

Publicación web e inscripción

- Se confirmó que Invest in Bogotá alojará un banner y una noticia en su sitio web institucional, con enlace directo al formulario de inscripción.
- El formulario permitirá una descripción breve del emprendimiento, de hasta 20 palabras.

Video oficial de lanzamiento

- Se validaron dos versiones de libreto y se priorizó la más informativa sobre el programa y su funcionamiento.
- Cada vocero de SDDE, Invest in Bogotá y Colombia Tech Week grabará su parte del libreto en formato vertical, con buena iluminación y utilizando la cámara trasera del teléfono.
- Se recomendó grabar en la mañana para aprovechar la luz natural.
- Se entregará una guía técnica para las grabaciones.

Diseño de piezas gráficas

- Se acordó dividir las responsabilidades de diseño: Invest in Bogotá desarrollará el banner web y el mailing; Colombia Tech Week se encargará de una pieza general de lanzamiento.
- Dado el tiempo limitado y la carga del equipo de diseño, se priorizará el desarrollo de las piezas esenciales (banner y mail), mientras el resto se trabajará de forma progresiva.
- Se propuso reutilizar diseños previamente aprobados para facilitar los procesos de validación institucional.
- Se establecerá un espacio compartido (Drive, Canva, Figma o .ppt) para la edición colaborativa.

Herramientas colaborativas

- Se creará un repositorio compartido con los assets, piezas editables y documentos clave para facilitar el diseño, revisión y aprobación entre equipos.
- Se enfatizó el uso del grupo de WhatsApp para comunicaciones inmediatas y toma de decisiones urgentes.

Acuerdos y acciones

- Finalizar los términos y condiciones de la convocatoria.
- Ajustar y validar los copies del correo de lanzamiento.
- Preparar el banner web con enlace directo al formulario.
- Publicar una noticia en el portal institucional con información del programa.
- Grabar y editar el video oficial con participación de voceros institucionales.
- Diseñar y aprobar las piezas esenciales (banner, mail y pieza general).
- Establecer carpeta compartida con materiales y diseños colaborativos.
- Realizar revisión final del comunicado y avances de diseño.

Secretaria de Desarrollo Económico



Adriana González
Gerente de Mercadeo y comunicaciones
Invest In Bogotá

ACTA No. 2 COMITÉ DE COMUNICACIONES
SDDE-IIB. CONVENIO 733-2025

Fecha: 9 de julio de 2025
Hora: 4:00 p.m. – 5:00 p.m.
Lugar: virtual

Asistentes

NOMBRE	ENTIDAD/CARGO
Carlos Bernal	CTW
Diana Milena López	SDDE
Juan Felipe Vallejo	CTW
Leonardo Numpaque	SDDE- Oficina Asesora de Comunicaciones
Adriana Marcela González	IIB – Gerente de Mercadeo y Comunicaciones.
Andrea Abril Cuervo	IIB- Oficial Gerencia Mercadeo y Comunicaciones
Lina García	IIB- Oficial Gerencia Mercadeo y Comunicaciones

1. Objetivo de la reunión

Definir responsabilidades, entregables y cronograma conjunto para las comunicaciones del programa Distrito Lab, incluyendo cierre de convocatoria, anuncio de seleccionados y otros momentos claves.

Distribución de momentos de comunicación

Se propuso dividir los momentos clave del programa entre las entidades, con el fin de evitar duplicidades y garantizar apropiación de cada fase. Para cada momento se deben desarrollar:

- Piezas para mailing
- Piezas gráficas para Instagram, LinkedIn y WhatsApp
- Registro opcional de actividades (fotografía, entrevistas)

Se acordó que uno de los aliados asume la primera fase de cierre de convocatoria, con entrega de piezas y mailing listos para el 10 de julio.

Avance y refuerzo de convocatoria

Se confirmó el envío de correos a los 192 aplicantes, diferenciando mensajes para seleccionados y no seleccionados. Se reforzará el llamado a la acción en los correos a los seleccionados para el diligenciamiento de formularios. Otro aliado apoyará la redacción de copys para los siguientes momentos del programa.

Producción de piezas gráficas

Se solicitó mayor claridad sobre el número de recursos gráficos requeridos por fase, con el fin de planear cargas de trabajo y diseño. Se acordó construir un documento colaborativo que consolide la información por etapa.

Se identificaron cuatro momentos clave de comunicación:

1. Cierre de convocatoria
2. Anuncio de startups seleccionadas
3. Difusión de mentores
4. Avances y backstage del programa

Enfoque para el anuncio de seleccionados

Para evitar percepciones negativas al anunciar un número limitado de seleccionados, se acordó:

- Evitar mencionar el número total de seleccionadas.
- Comunicar desde una narrativa aspiracional y de impacto.
- En lo posible, incluir aspectos distintivos de cada startup (sector, trayectoria, frases clave).
- El equipo de Comunicaciones de Invest in Bogotá, desarrollará esta etapa siempre que reciba la información completa a más tardar el 18 de julio para entregar contenidos el 21 de julio.

Se acordaron tres envíos clave:

- Cierre general de convocatoria.
- Mensaje motivacional a las startups preseleccionadas (20).
- Confirmación institucional a las seleccionadas (5).

Rueda de conexión

Se mencionó como iniciativa adicional que requerirá una estrategia de comunicaciones independiente. Se agendará reunión para el 17 de julio para definir entregables y plan de acción.

Cronograma de actividades y responsables

Fases	Fechas	Responsables
Últimos días para postularte	10 de julio	CTW
Anuncio de las 20 Startups seleccionadas		
Entrega de resultados convocatoria	18 de julio	CTW
Se hará anuncio de su selección a las 20 seleccionadas por email personalizado y redes de manera general. Divulgación de las 5 seleccionadas con un enfoque más detallado.	21 de julio	IIB
Mentores 1:1	12 de julio	SDDE
Avance + agradecimiento Fases	Por definir	CTW (proceso interno)
Bombo Demo Day	Por definir	SDDE
Cubrimiento Demo Day	21 de agosto	CTW+IIB+SDDE
Post Mortem del programa	(El mismo día Demo Day)	
Resultados + Testimonial		

Secretaria de Desarrollo Económico



Adriana González

Gerente de Mercadeo y comunicaciones

Invest in Bogotá

OBLIGACIÓN 16

KPMG S.A.S.
Calle 90 No. 19c - 74
Bogotá D.C. - Colombia

Teléfono +57 (601) 618 8000
+57 (601) 618 8100

www.kpmg.com/co

AUDFINBOG-CER2025-18816

EL SUSCRITO REVISOR FISCAL DE LA CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO Y LA PRODUCTIVIDAD BOGOTÁ REGIÓN

NIT 900.106.691-0

CERTIFICA QUE:

De acuerdo con los registros contables y las planillas de aportes parafiscales número 87057268 y 87044133, la Corporación efectuó el pago dentro de los plazos otorgados por la ley en relación con las siguientes obligaciones:

1. Las Administradoras de Fondos de Pensiones y Cesantías, Administradora de Riesgos Laborales "ARL", Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA al 31 de mayo del 2025.
2. Las Entidades Promotoras de Salud al 30 de junio de 2025.

La presente certificación se expide en Bogotá D.C. a los veintisiete (27) días del mes de junio de 2025, por solicitud y con destino a la Corporación para el Desarrollo y la Productividad Bogotá Región, para efectos de lo dispuesto por el artículo 50 de la Ley 789 de 2002.

* * * * *

En cumplimiento del artículo 2 de la ley 43 de 1990, mi firma como Revisor Fiscal en las certificaciones se fundamenta en los libros de contabilidad. La información requerida que no es de carácter contable fue verificada con las fuentes antes mencionadas.

ANGELA PATRICIA PUENTES ESPITIA
Digitally signed by ANGELA PATRICIA PUENTES ESPITIA
Date: 2025.06.27 08:36:58 -05'00'

Angela Patricia Puentes Espitia
Revisor Fiscal de la Corporación para el Desarrollo y la Productividad Bogotá Región
T.P. 268323-T
Miembro de KPMG S.A.S.
KR/MD/AP

© 2025 KPMG S.A.S. sociedad colombiana por acciones simplificadas, adscrita a la organización global de Firmas miembro independientes de KPMG International Limited, una entidad inglesa privada limitada por garantía. Todos los derechos reservados.