CONTRATO No. 2506090757

INFORME DE EJECUCIÓN #2

(12 DE JULIO AL 11 DE AGOSTO DE 2025)

AUNAR ESFUERZOS PARA IDENTIFICAR CAPACIDADES, BRECHAS Y OPORTUNIDADES DE LAS INSTITUCIONES DE APOYO, UNIVERSIDADES Y AGENTES QUE DINAMIZAN EL ECOSISTEMA DE ECONOMÍA PLATEADA EN EL MUNICIPIO DE MANIZALES

Programa de:

Operado por:

Apoyo de:

Manizales, julio de 2025

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

1. 2
2. 3
   2.1. 3
   2.2. 3
   2.3. 3
3. 4
4. 4
5. 4
   5.1. 4
   5.2. 6
   5.3. **¡Error! Marcador no definido.**
6. 13

1. INTRODUCCIÓN

La ciudad de Manizales enfrenta un cambio demográfico profundo y acelerado que redefine su estructura poblacional, sus dinámicas sociales y sus oportunidades económicas. Según el DANE, en el municipio el 23,6% de la población tiene 60 años o más, una proporción que continuará aumentando de forma sostenida durante las próximas décadas. Este fenómeno convierte a Manizales en una de las ciudades más longevas del país, lo que representa no solo un reto en términos de protección social y salud, sino también una oportunidad estratégica para el desarrollo económico e innovación empresarial.

En este nuevo escenario, se impone la necesidad de transitar de una visión asistencialista del envejecimiento a una perspectiva que reconozca a las personas mayores como agentes activos, consumidores con poder adquisitivo, productores de conocimiento y potenciales emprendedores. La economía plateada, entendida como el conjunto de actividades económicas orientadas a satisfacer las necesidades, aspiraciones y capacidades de las personas mayores, se configura como un mercado emergente con alto potencial de crecimiento. Sectores como la salud digital, el turismo accesible, la vivienda adaptada, los servicios financieros inclusivos, la educación continua y la tecnología para el bienestar están siendo transformados por este cambio poblacional.

Este enfoque se alinea con la Década del Envejecimiento Saludable 2021–2030, declarada por la Organización Mundial de la Salud (OMS), que llama a los gobiernos, empresas, academia y sociedad civil a desarrollar estrategias que promuevan la inclusión, la participación activa y el bienestar de las personas mayores en todas las dimensiones de la vida. En este marco, ciudades como Bilbao (España) han consolidado estrategias de economía plateada combinando innovación, política pública y emprendimiento, transformando el envejecimiento en una fuente de valor económico, cohesión social y liderazgo regional.

Para capitalizar estas oportunidades, es indispensable fortalecer el ecosistema de emprendimiento con enfoque en longevidad, dotando a los actores de soporte empresarial —incubadoras, cámaras de comercio, instituciones educativas, centros de innovación, entre otros— de herramientas, información y metodologías adaptadas a las nuevas realidades del envejecimiento. Este proceso requiere un esfuerzo colectivo de aprendizaje, sensibilización y actualización, en el que los datos, la articulación interinstitucional y el enfoque intergeneracional serán claves.

Por ello, esta propuesta tiene como propósito realizar un mapeo participativo del ecosistema de emprendimiento en la economía plateada de Manizales, permitiendo identificar actores clave, vacíos de conocimiento, iniciativas existentes y potenciales líneas de acción que fortalezcan esta

agenda en la ciudad. Se trata de construir, con base en evidencia local, una hoja de ruta que permita consolidar a Manizales como un referente nacional en la nueva longevidad y el emprendimiento intergeneracional.

2. ASPECTOS GENERALES

2.1. Propósito del Documento

Este documento tiene como propósito dar reporte de cumplimiento mensual para "aunar esfuerzos para identificar capacidades, brechas y oportunidades de las instituciones de apoyo, universidades y agentes que dinamizan el ecosistema de economía plateada en el municipio de Manizales", en el marco del contrato No. 2506090757 Municipio de Manizales - secretaria de Tic y Competitividad y la Corporación Incubadora y Aceleradora de Empresas de base Tecnológica de Manizales.

2.2. Alcance del Documento

Identificar, caracterizar y visibilizar los actores, relaciones, servicios, oportunidades y brechas del ecosistema de emprendimiento en la economía plateada de Manizales, con base en una metodología participativa, territorializada y de bajo costo, de manera articulada y coordinada Alcaldía de Manizales y sus aliados, lo que permita establecer una línea base y el diseño de acciones estratégicas en esta agenda emergente.

2.3. Audiencia de Documento

Este documento está dirigido a los involucrados en la ejecución de "aunar esfuerzos para identificar capacidades, brechas y oportunidades de las instituciones de apoyo, universidades y agentes que dinamizan el ecosistema de economía plateada en el municipio de Manizales", a las entidades de control aplicables al programa como Contraloría General de la Nación, Procuraduría General de la Nación, Contraloría Departamental de Caldas, Procuraduría Departamental de Caldas y demás que soliciten reporte sobre el desarrollo de actividades ejecutadas en pro del cumplimiento de lo establecido en el contrato.

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

3. INFORMACIÓN DEL CONTRATISTA

RAZÓN SOCIAL	Corporación Incubadora y Aceleradora de Empresas de base Tecnológica de Manizales - INCUBAR
REPRESENTANTE LEGAL	Blanca Nidia Sánchez Cortés
DIRECTORA EJECUTIVA	Claudia Patricia Benavides Salazar
COORDINADORA PROGRAMA	Juan Camilo Galvis Diaz
NIT	810.004.699-4
DIRECCIÓN WEB	www.incubar.org
E-MAIL	administrativa@incubar.org claudiabenavides@incubar.org juan.galvis@incubar.org
TELÉFONOS	320 2064790 313 6862989

4. OBJETO CONTRACTUAL

Aunar esfuerzos para identificar capacidades, brechas y oportunidades de las instituciones de apoyo, universidades y agentes que dinamizan el ecosistema de economía plateada en Manizales

5. DESARROLLO DE ACTIVIDADES CONTRACTUALES

5.1. Revisión de bases de datos institucionales (Manizales Más, Red de Emprendimiento, cámaras, universidades).

Para la ejecución de esta actividad, en plena coherencia con el enfoque participativo y de construcción colectiva que fundamenta el proyecto, se diseñó una estrategia de articulación y apalancamiento con los actores clave del territorio. Se determinó que una revisión externa y unilateral de las bases de datos institucionales sería insuficiente para un ecosistema tan emergente y lleno de matices como el de la economía plateada. Un abordaje tradicional podría entregar datos planos, pero no revelaría el nivel de conciencia, la disposición a colaborar ni las narrativas existentes, elementos cruciales para un diagnóstico con profundidad estratégica. Por ello, se optó por un modelo de cocreación y corresponsabilidad, involucrando directamente a los miembros de la Red de Emprendimiento de Caldas (REC) como agentes activos y protagónicos en el proceso de mapeo.

La elección de la Red de Emprendimiento de Caldas como vehículo central de esta estrategia no fue una decisión de conveniencia, sino un pilar metodológico. La REC representa el tejido conector del ecosistema, un espacio consolidado de confianza y colaboración. Involucrarla directamente significaba activar un multiplicador estratégico en lugar de contactar a decenas de actores de forma aislada, acelera la difusión del instrumento y valida la pertinencia del estudio ante sus propios miembros. Este apalancamiento con aliados locales fue la respuesta directa a la necesidad de maximizar la cobertura y la legitimidad del diagnóstico.

El mecanismo central para materializar esta colaboración fue la implementación de una "Carta de Compromiso". Este instrumento fue diseñado meticulosamente no como un formalismo, sino como una herramienta para activar la inteligencia colectiva local y formalizar la corresponsabilidad que el proyecto demanda de sus actores. Mediante esta carta, cada entidad miembro de la REC asumió la responsabilidad de liderar la aplicación del instrumento de caracterización dentro de sus propias redes y bases de datos, garantizando así el acceso a información validada, actualizada y de primera mano.

Comprendiendo las diversas capacidades y naturalezas de las organizaciones, la carta de compromiso se diseñó de manera flexible, fijando como cantidad mínima, 5 aplicaciones del instrumento, donde se invitó a cada actor a definir, desde su propia experticia y alcance, el número de aplicaciones que gestionaría por las categorías de actores a las que daría prioridad, basándose en las tres tipologías definidas en la metodología del mapeo: 1) emprendedores o empresas de la economía plateada, 2) entidades de apoyo (públicas o privadas), y 3) instituciones educativas o de investigación.

#	INSTITUCIÓN	FIRMA	CONTACTOS	ROL
1	UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA	FIRMO	Juan Carlos Chica	DECANO Facultad de Administración
		ENVIO	Steven Delgado Cortés	Coordinador Consultorio Administrativo
2	CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL FINANFUTURO	FIRMO Y ENVIO	Sandra Mónica Giraldo Osorno	Directora Unidad de Desarrollo Empresarial
3	UNIVERSIDAD CATOLICA DE MANIZALES	FIRMO Y ENVIO	Lina Marcela Flórez Loaiza	Decana Facultad de Administración
4		FIRMO	Carlos Eduardo Jaramillo Sanint	Rector

	UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MANIZALES	**ENVIO**	Angie Lorena Bedoya Salazar	Analista de la Unidad de Emprendimiento
5	**UNIVERSIDAD CATÓLICA LUIS AMIGO**	**FIRMO**	Fray Gabriel Ricardo Pimienta Arias	Director centro regional Manizales
		ENVIO	Diana Morales Patiño	Coordinadora de Extensión y Posgrados
6	**UNIVERSIDAD DE MANIZALES**	**FIRMO**	Beatriz Helena Alzate G	Directora Proyección Social
		ENVIO	Jhoana Montoya Atehortúa	Proyección Social
7	**FENALCO**	**FIRMO Y ENVIO**	Paula Andrea Salazar	Líder Gremial
8	**CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS**	**FIRMO**	Martha Ligia Serna López	Directora Unidad de Innovación y Desarrollo Regional
		ENVIO	Disney Cardona Henao	Profesional de Emprendimiento
9	**CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO DE CALDAS**	**FIRMO Y ENVIO**	German Maldonado González	Director Ejecutivo

ANEXO 1: Cartas de Compromiso Ecosistema Plateado

Como resultado tangible de esta estrategia, se logró la recolección y firma de 9 cartas de compromiso por parte de los principales actores de la Red de Emprendimiento. Este enfoque no solo garantizó la cobertura en las bases de datos institucionales más relevantes de la ciudad, sino que también fortaleció la gobernanza y apropiación del diagnóstico desde su misma concepción.

5.2. Aplicación de un formulario virtual auto diligenciable

Una vez consolidada la estrategia de articulación con la Red de Emprendimiento de Caldas (REC) mediante las Cartas de Compromiso, se procedió con la aplicación de un formulario virtual auto diligenciable. Para materializar esta fase crucial de recolección de datos, se seleccionó la plataforma Airtable como herramienta tecnológica central. Esta elección no fue meramente operativa, sino estratégica, ya que Airtable ofrece una solución integral que funciona simultáneamente como un creador de formularios amigables y una potente base de datos relacional (CRM). Su implementación responde directamente al mandato del proyecto de utilizar herramientas de diagnóstico

colaborativo y plataformas digitales para garantizar la eficiencia, la calidad de la información y la optimización de los recursos en un marco de bajo costo.

El diseño del formulario en Airtable se llevó a cabo con rigurosa fidelidad al "Documento metodológico del mapeo", validado en la Fase 1 del proyecto. Se construyó un instrumento digital que traducía de manera precisa las variables mínimas sugeridas para cada una de las tres categorías de actores definidas:

Se aprovecharon las capacidades de la plataforma para aplicar lógica condicional, de modo que a cada actor se le presentaran únicamente las preguntas pertinentes a su rol dentro del ecosistema. Esto no solo simplificó el proceso para el participante, sino que también aseguró la recolección de datos estructurados y comparables, fundamentales para la posterior fase de análisis.

El enlace al formulario de Airtable fue distribuido a través de los miembros de la REC, quienes lo hicieron llegar a sus respectivas redes de contacto. La interfaz limpia e intuitiva de la plataforma facilitó que los actores pudieran completar la caracterización, para garantizar la inclusión y la calidad de los datos, y tal como se previó en la propuesta, se habilitó un canal de "asistencia técnica remota", a través del cual el equipo resolvió dudas y brindó acompañamiento a quienes lo solicitaron, asegurando que ninguna barrera tecnológica impidiera la participación. De esta forma se logró el diligenciamiento del instrumento distribuido de la siguiente manera:

CATEGORÍA	DESCRIPCION	NÚMERO DE DILIGENCIAMIENTOS
Categoría 1	**Emprendedores y empresas** con oferta orientada o adaptable a la población mayor (Silver-oriented)	**15**
Categoría 1	**Startups** con oferta orientada o adaptable a la población mayor (Silver-oriented)	**1**
Categoría 1	**Emprendedores y empresas lideradas por personas de 50 años o más**, cuya oferta está orientada o es adaptable a la población mayor (Silver-oriented).	**35**
Categoría 2	**Entidades de apoyo** al emprendimiento y desarrollo empresarial	**3**
Categoría 3	I**nstituciones educativas, centros de investigación o cultura** que pueden aportar desde el conocimiento, formación y/o cambio de narrativa	**7**
	TOTAL	**61**

La principal ventaja competitiva de haber utilizado Airtable reside en su doble funcionalidad. Más allá de ser un simple formulario, cada respuesta enviada alimentaba en tiempo real una base de datos centralizada y estructurada. Esto eliminó por completo la necesidad de transcripción manual, un proceso propenso a errores y consumidor de tiempo. La información de cada uno de los actores caracterizados quedaba inmediatamente sistematizada, creando una ficha técnica individual y contribuyendo a una matriz general que permitía monitorear el avance hacia la meta de los 20 actores con información sistematizada. Esta automatización no solo optimizó la fase de recolección, sino que sentó las bases para la

ANEXO 2: Fichas Técnicas
ANEXO 3: Bases de datos Categoría 1 Emprendedores y empresas
ANEXO 4: Bases de datos Categoría 1 Startups
ANEXO 5: Bases de datos Categoría 1 Emprendedores y empresas lideradas por personas de 50 años o más
ANEXO 6: Bases de datos Categoría 2 Entidades de apoyo
ANEXO 7: Bases de datos Categoría 3 Instituciones educativas, centros de investigación o cultura

5.3. Entrevistas semiestructuradas a actores estratégicos

En paralelo a la aplicación del formulario virtual, se dio inicio a la actividad enfocada en la realización de entrevistas semiestructuradas a actores estratégicos. Esta línea de acción fue concebida como un componente cualitativo esencial, diseñado para profundizar en las realidades de ciertos actores clave y para asegurar la inclusión de aquellos para quienes las herramientas digitales pudieran representar una barrera. El proceso comenzó con una sesión virtual de aproximadamente 40 minutos con la empresa "**Productos del Alba SAS Afincados**", llevada a cabo el lunes 7 de julio a las 10:00 am. El propósito de este primer encuentro fue doble: por un lado, caracterizar a un actor relevante del ecosistema y, por otro, utilizar la sesión como un piloto para validar la claridad y accesibilidad del instrumento con la población mayor, reconociendo la existencia de una brecha digital.

Las conclusiones de esta sesión inicial, junto con una segunda entrevista realizada por vía telefónica, el 24 de julio de 2025 con la señora Adina Sepúlveda Ahumada de la empresa "**Cacao Dulce Artesanal**", confirmaron una hipótesis fundamental: para un segmento significativo de los emprendedores mayores, la interacción directa es un vehículo mucho más efectivo para la recolección de información que un formulario auto diligenciable.

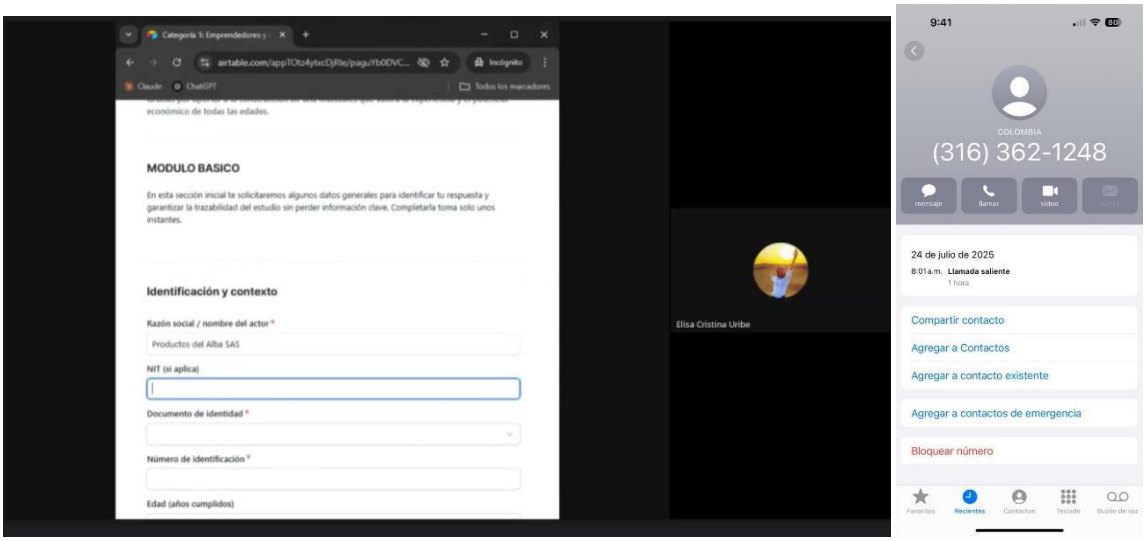


Ilustración 1 - Entrevistas semiestructuradas - Productos de Alba SAS Afincados y Cacao Dulce Artesanal

ANEXO 8: Grabación entrevista - Productos de Alba SAS

Lejos de ser un obstáculo, este hallazgo se convirtió en una oportunidad para adaptar la metodología y aplicar un enfoque diferencial, garantizando que las voces y experiencias de este valioso grupo no se perdieran. En consecuencia, se tomó la decisión estratégica de intensificar el uso de la entrevista telefónica semiestructurada como el método principal para abordar a un grupo específico de actores estratégicos, pasando de una "asistencia técnica remota" pasiva a un acompañamiento proactivo y personalizado.

Para la selección de estos actores, se recurrió a un activo estratégico, la red de participantes del programa Fondo Mayor. Este programa, operado previamente por Incubar, tiene como objetivo brindar herramientas y fortalecer las capacidades de emprendedores mayores de 60 años. Se definió como actores estratégicos para esta fase a los emprendedores mayores de 50 años vinculados a dicha iniciativa, ya que representan una fuente de información de altísimo valor por su experiencia directa en los retos y oportunidades de la economía plateada. Esta sinergia permitió un acceso eficiente a un grupo de perfiles idóneo y altamente pertinente para los objetivos del mapeo, demostrando una gestión de recursos inteligente y un apalancamiento efectivo con redes preexistentes.

Este formato de diálogo facilitó la captura de narrativas, tensiones culturales y barreras que un formulario estático no podría recoger. Permitió al equipo realizar preguntas de seguimiento, solicitar clarificaciones y construir un espacio de confianza donde los emprendedores pudieron compartir sus perspectivas de manera abierta. Si bien este método es más intensivo en tiempo, la

riqueza de los datos cualitativos obtenidos justifica plenamente la inversión, pues aporta una capa de profundidad indispensable para el análisis técnico del estado del arte del ecosistema. Esta adaptación metodológica asegura la inclusión de un segmento vital y enriquece la calidad global del diagnóstico, haciéndolo más representativo y fiel a la realidad del territorio.

5.4. Realización de mínimo 2 focus groups segmentados (emprendedores y entidades de soporte).

Dando continuidad a la fase de recolección de información cualitativa, se dio inicio a la actividad 2.4, que contempla la realización de mínimo dos focus groups segmentados, uno con emprendedores y otro con entidades de soporte. En este período se ejecutó con éxito el primer grupo focal, dirigido al segmento de emprendedores y empresas. La convocatoria se enfocó estratégicamente en emprendedores mayores de 50 años, utilizando dos canales de reclutamiento que demuestran la sólida articulación del proyecto con el ecosistema. Por un lado, se extendió una invitación directa a los participantes del programa Fondo Mayor, una red de emprendedores senior previamente fortalecida por Incubar. Simultáneamente, y en un claro ejemplo de cooperación interinstitucional, la Alcaldía de Manizales, a través de su oficina empresarial, difundió la convocatoria en su grupo de WhatsApp, asegurando una participación diversa y representativa.

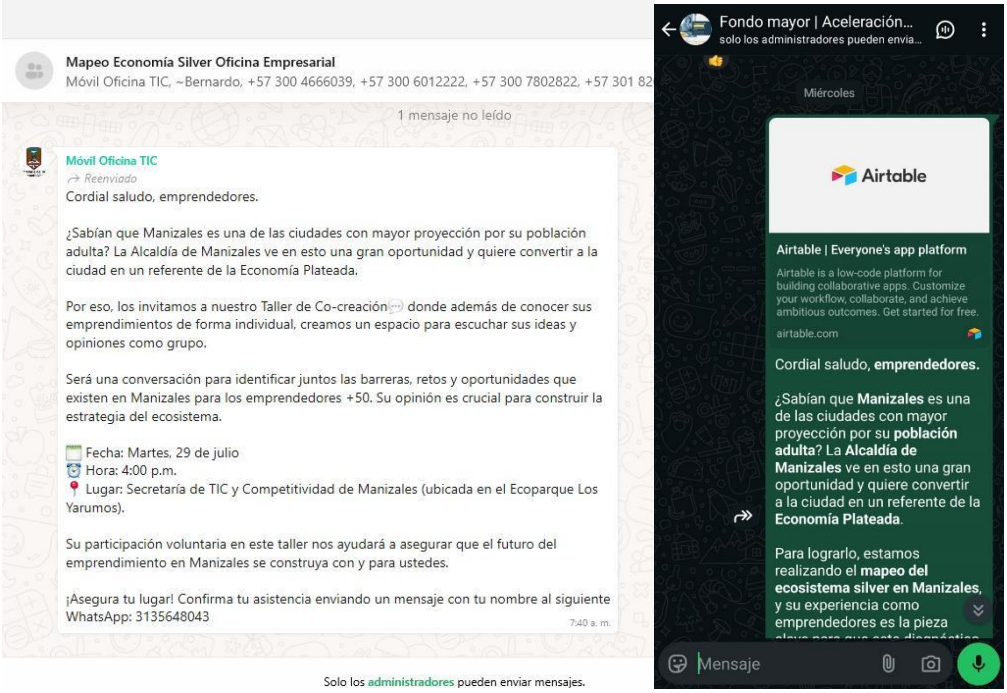


Ilustración 2 - Invitación Grupos de WhatsApp Oficina Empresarial y Programa Fondo Mayor

La sesión se llevó a cabo el martes 29 de julio, de 4:00 pm a 5:30 pm, y contó con la valiosa asistencia de 15 emprendedores mayores de 50 años. El propósito central del encuentro fue, tal como se comunicó a los participantes, "Comprender, desde su propia experiencia, la realidad del emprendimiento +50 en Manizales. Su voz es el insumo clave para identificar las barreras, oportunidades y necesidades reales que darán forma a la hoja de ruta del ecosistema de economía plateada de la ciudad". La jornada fue diseñada con una metodología participativa, estructurada en ejes temáticos como la percepción del mercado, las barreras y necesidades clave, y la visión de futuro, con el fin de guiar una conversación profunda pero enfocada.

Con respecto a esta sesión se aborde principalmente en comprender el contexto de los emprendedores, el origen y la percepción del mercado. Este bloque, diseñado para comprender el entorno y la visión de los participantes, se convirtió en un espacio de diálogo de inmenso valor que superó todas las expectativas en términos de profundidad. La dinámica trascendió las preguntas guía y se transformó en un proceso de conversación genuino, donde el foco fue entender quiénes son los participantes más allá de su rol como líderes de empresas, cómo se perciben en el mercado y cuáles son los aspectos más gratificantes y desafiantes de emprender en su actual etapa de vida.



Ilustración 3 - Focus Group Emprendedores mayores de 50 años

ANEXO 9: Listado de Asistencia

ANEXO 10: Evidencia Fotográfica

La riqueza de las historias compartidas y el gran interés que generó este diálogo inicial consumieron la totalidad del tiempo programado para el encuentro. En vista de esto, y para respetar la profundidad de la discusión, se determinó que las preguntas restantes de este primer eje temático quedaran como un "pendiente" o tarea para ser reflexionadas por los asistentes. Para asegurar que ningún detalle de esta valiosa conversación se perdiera, se recurrió, con previa autorización de todos los participantes, a la grabación de audio de la sesión, garantizando así la captura íntegra de sus testimonios para un análisis posterior detallado.

ANEXO 11: grabación de audio de la sesión

Frente a esta situación, y para honrar tanto el tiempo de los asistentes como el valor del diálogo que estaba surgiendo, el equipo facilitador tomó una decisión metodológica ágil. Se determinó dividir el focus group en una segunda sesión. Se finalizaron las actividades que requerían la discusión en sitio y se plantearon otras como una "tarea" o pendiente, con el objetivo de que los emprendedores pudieran reflexionar sobre ellas y llegar a la segunda parte del encuentro con insumos ya preparados. Esta adaptación no solo demostró flexibilidad, sino que permitió capitalizar al máximo el interés y la disposición del grupo, asegurando que la segunda sesión sea aún más fluida y productiva.



Ilustración 4 - Pieza Invitación Segunda Parte Focus Group

ANEXO 12: Presentación Focus Group - Emprendedores y empresas.

La sistematización y el análisis detallado de los hallazgos de este grupo focal se llevarán a cabo una vez se realice la segunda parte de la sesión. Esta decisión metodológica es crucial, ya que es importante recabar toda la información completa de ambas jornadas para proceder con su posterior análisis. Consolidar los resultados de manera conjunta garantizará una síntesis integral, coherente y fiel a la riqueza del diálogo sostenido con los emprendedores.

6. ANEXOS

ANEXO 1: Cartas de Compromiso Ecosistema Plateado
ANEXO 2: Fichas Técnicas
ANEXO 3: Bases de datos Categoría 1 Emprendedores y empresas
ANEXO 4: Bases de datos Categoría 1 Startups
ANEXO 5: Bases de datos Categoría 1 Emprendedores y empresas lideradas por personas de 50 años o más
ANEXO 6: Bases de datos Categoría 2 Entidades de apoyo
ANEXO 7: Bases de datos Categoría 3 Instituciones educativas, centros de investigación o cultura
ANEXO 8: Grabación entrevista - Productos de Alba SAS
ANEXO 9: Listado de Asistencia
ANEXO 10: Evidencia Fotográfica
ANEXO 11: grabación de audio de la sesión
ANEXO 12: Presentación Focus Group - Emprendedores y empresas.

Los anexos relacionados en el presente documento, se encuentran alojados en una carpeta drive, que puede ser consultada en el siguiente link:
https://drive.google.com/drive/folders/1qTdCdVRAyUVHl4TJCEwNhcuncAJcX4BS?usp=sharing

ELABORADO POR:	APROBADO POR:	FECHA DE ELABORACIÓN:
JUAN CAMILO GALVIS DIAZ Coordinador de Programa INCUBAR	**CLAUDIA BENAVIDES SALAZAR** Directora Ejecutiva INCUBAR	AGOSTO DE 2025

Manizales, 15 de julio de 2025

Doctor
Santiago Giraldo Llano
secretario TIC y Competitividad
Alcaldía de Manizales

Asunto: Compromiso para el Mapeo del Ecosistema de Emprendimiento de la Economía Plateada en Manizales

Cordial saludo

En mi calidad de Directora de la Unidad de Innovación y Desarrollo Regional de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, manifiesto mi compromiso institucional para contribuir de manera activa y responsable al mapeo del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales, proyecto liderado por la Alcaldía Municipal de Manizales en articulación con la Red de Emprendimiento de Caldas y en colaboración con INCUBAR.

Para garantizar la correcta aplicación del instrumento de caracterización y la calidad de los datos, nos comprometemos a:

1) **Aplicación del instrumento en mi red interna**

   a) Nos comprometemos a aplicar el instrumento a mínimo 5 actores de nuestra red interna, distribuidos de la siguiente manera:

      __5__ emprendedores o empresas de la economía plateada

      __1__ entidades de apoyo (públicas o privadas)

      _____ instituciones educativas o de investigación

      (La entidad diligenciará las cantidades anteriores según el tamaño y composición de su red.)

   b) Utilizar la guía de aplicación remitida para garantizar la uniformidad y calidad de la información recogida.

2) **Coordinación con INCUBAR:**

   a) Consultar y coordinar con el equipo de INCUBAR en caso de requerir asistencia técnica para el diligenciamiento o interpretación del instrumento.

3) **Facilitar el acceso masivo de emprendedores.**

   a) Poner a disposición de emprendedores interesados la "ventanilla permanente", espacio diseñado para la aplicación libre del instrumento sin necesidad de acompañamiento directo.

4) **Garantía** de calidad y veracidad:

   a) Remitir los formularios completos y las bases de datos en los formatos acordados, garantizando que la información sea confiable, actualizada y verificada por su organización.

5) **Visibilización** y reconocimiento:

   a) Autorizar el uso del nombre y logotipo de su entidad en los productos, informes y actividades de divulgación del proyecto, reconociendo su rol como co-creador de este análisis.

6) **Protección de Datos Personales y Habeas Data**

   a) Reconocer y respetar el derecho constitucional al Habeas Data (artículo 15, C.P.), garantizando que toda información personal recabada sea tratada conforme a la Ley 1581 de 2012 y su Decreto reglamentario 1377 de 2013.
   b) Informar de manera clara y previa a los titulares de los datos sobre la finalidad del tratamiento, el responsable de la base de datos y los derechos de acceso, rectificación, supresión y oposición.

7) **Beneficios para los actores participantes**

   a) **Co-autoría y visibilidad estratégica.** Al validar y cocrear la metodología, los instrumentos y la hoja de ruta, dejan de ser simples fuentes de información y se convierten en co-autores de un diagnóstico colectivo que posiciona su propia agenda dentro de la economía plateada de Manizales.

b) **Acceso exclusivo a insumos y resultados.** Base de datos, fichas técnicas consolidadas e Informe de análisis del ecosistema.
c) **Red de alianzas y oportunidades futuras.** Su participación facilitará la apertura de vías de cooperación institucional; la consolidación de una red local de actores movilizados en torno a la nueva longevidad.

Este compromiso es esencial para obtener datos representativos y robustos que permitan el análisis y fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales. Me comprometo a cumplir con los plazos y lineamientos comunicados por la Alcaldía Municipal de Manizales y por INCUBAR.

Agradezco la confianza y reitero nuestro compromiso con esta iniciativa estratégica y de impacto local.

Atentamente,

Firma _____
Nombre: MARTHA LIGIA SERNA LOPEZ
Cargo: Directora Unidad de Innovación y Desarrollo Regional
Entidad: Cámara de Comercio de Manizales por Caldas.

Manizales, 13 de Julio de 2025

Doctor
Santiago Giraldo Llano
Secretario TIC y Competitividad
Alcaldía de Manizales

Asunto: Compromiso para el Mapeo del Ecosistema de Emprendimiento de la Economía Plateada en Manizales

Cordial saludo

En mi calidad de Director Ejecutivo de la Corporación para el desarrollo de Caldas, manifiesto mi compromiso institucional para contribuir de manera activa y responsable al mapeo del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales, proyecto liderado por la Alcaldía Municipal de Manizales en articulación con la Red de Emprendimiento de Caldas y en colaboración con INCUBAR.

Para garantizar la correcta aplicación del instrumento de caracterización y la calidad de los datos, nos comprometemos a:

1) **Aplicación del instrumento en mi red interna**

    a) Nos comprometemos a aplicar el instrumento a mínimo 5 actores de nuestra red interna, distribuidos de la siguiente manera:

        3 emprendedores o empresas de la economía plateada

        1 entidades de apoyo (públicas o privadas)

        1 instituciones educativas o de investigación

        (La entidad diligenciará las cantidades anteriores según el tamaño y composición de su red.)

    b) Utilizar la guía de aplicación remitida para garantizar la uniformidad y calidad de la información recogida.

2) **Coordinación con INCUBAR:**

   a) Consultar y coordinar con el equipo de INCUBAR en caso de requerir asistencia técnica para el diligenciamiento o interpretación del instrumento.

3) **Facilitar el acceso masivo de emprendedores.**

   a) Poner a disposición de emprendedores interesados la “ventanilla permanente”, espacio diseñado para la aplicación libre del instrumento sin necesidad de acompañamiento directo.

4) **Garantía** de calidad y veracidad:

   a) Remitir los formularios completos y las bases de datos en los formatos acordados, garantizando que la información sea confiable, actualizada y verificada por su organización.

5) **Visibilización** y reconocimiento:

   a) Autorizar el uso del nombre y logotipo de su entidad en los productos, informes y actividades de divulgación del proyecto, reconociendo su rol como co-creador de este análisis.

6) **Protección de Datos Personales y Habeas Data**

   a) Reconocer y respetar el derecho constitucional al Habeas Data (artículo 15, C.P.), garantizando que toda información personal recabada sea tratada conforme a la Ley 1581 de 2012 y su Decreto reglamentario 1377 de 2013.
   b) Informar de manera clara y previa a los titulares de los datos sobre la finalidad del tratamiento, el responsable de la base de datos y los derechos de acceso, rectificación, supresión y oposición.

7) **Beneficios para los actores participantes**

   a) **Co-autoría y visibilidad estratégica.** Al validar y cocrear la metodología, los instrumentos y la hoja de ruta, dejan de ser simples fuentes de información y se convierten en co-autores de un diagnóstico colectivo que posiciona su propia agenda dentro de la economía plateada de Manizales.

b) **Acceso exclusivo a insumos y resultados.** Base de datos, fichas técnicas consolidadas e Informe de análisis del ecosistema.
c) **Red de alianzas y oportunidades futuras.** Su participación facilitará la apertura de vías de cooperación institucional; la consolidación de una red local de actores movilizados en torno a la nueva longevidad.

Este compromiso es esencial para obtener datos representativos y robustos que permitan el análisis y fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales. Me comprometo a cumplir con los plazos y lineamientos comunicados por la Alcaldía Municipal de Manizales y por INCUBAR.

Agradezco la confianza y reitero nuestro compromiso con esta iniciativa estratégica y de impacto local.

Atentamente,

Firma
Nombre: Germán Maldonado
Cargo: Director Ejecutivo
Entidad: Corporación Para el Desarrollo de Caldas

Manizales, ___22__ de __Julio____ de 2025

Doctor
Santiago Giraldo Llano
Secretario TIC y Competitividad
Alcaldía de Manizales

Asunto: Compromiso para el Mapeo del Ecosistema de Emprendimiento de la Economía Plateada en Manizales

Cordial saludo

En mi calidad de __Líder Gremial de FENALCO Caldas___, manifiesto mi compromiso institucional para contribuir de manera activa y responsable al mapeo del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales, proyecto liderado por la Alcaldía Municipal de Manizales en articulación con la Red de Emprendimiento de Caldas y en colaboración con INCUBAR.

Para garantizar la correcta aplicación del instrumento de caracterización y la calidad de los datos, nos comprometemos a:

1) **Aplicación del instrumento en mi red interna**

   a) Nos comprometemos a aplicar el instrumento a mínimo 5 actores de nuestra red interna, distribuidos de la siguiente manera:

      __X___ emprendedores o empresas de la economía plateada

      ____ entidades de apoyo (públicas o privadas)

      _____ instituciones educativas o de investigación

      (La entidad diligenciará las cantidades anteriores según el tamaño y composición de su red.)

   b) Utilizar la guía de aplicación remitida para garantizar la uniformidad y calidad de la información recogida.

2) **Coordinación con INCUBAR:**

   a) Consultar y coordinar con el equipo de INCUBAR en caso de requerir asistencia técnica para el diligenciamiento o interpretación del instrumento.

3) **Facilitar el acceso masivo de emprendedores.**

   a) Poner a disposición de emprendedores interesados la "ventanilla permanente", espacio diseñado para la aplicación libre del instrumento sin necesidad de acompañamiento directo.

4) **Garantía** de calidad y veracidad:

   a) Remitir los formularios completos y las bases de datos en los formatos acordados, garantizando que la información sea confiable, actualizada y verificada por su organización.

5) **Visibilización** y reconocimiento:

   a) Autorizar el uso del nombre y logotipo de su entidad en los productos, informes y actividades de divulgación del proyecto, reconociendo su rol como co-creador de este análisis.

6) **Protección de Datos Personales y Habeas Data**

   a) Reconocer y respetar el derecho constitucional al Habeas Data (artículo 15, C.P.), garantizando que toda información personal recabada sea tratada conforme a la Ley 1581 de 2012 y su Decreto reglamentario 1377 de 2013.
   b) Informar de manera clara y previa a los titulares de los datos sobre la finalidad del tratamiento, el responsable de la base de datos y los derechos de acceso, rectificación, supresión y oposición.

7) **Beneficios para los actores participantes**

   a) **Co-autoría y visibilidad estratégica.** Al validar y cocrear la metodología, los instrumentos y la hoja de ruta, dejan de ser simples fuentes de información y se convierten en co-autores de un diagnóstico colectivo que posiciona su propia agenda dentro de la economía plateada de Manizales.

b) **Acceso exclusivo a insumos y resultados.** Base de datos, fichas técnicas consolidadas e Informe de análisis del ecosistema.
c) **Red de alianzas y oportunidades futuras.** Su participación facilitará la apertura de vías de cooperación institucional; la consolidación de una red local de actores movilizados en torno a la nueva longevidad.

Este compromiso es esencial para obtener datos representativos y robustos que permitan el análisis y fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales. Me comprometo a cumplir con los plazos y lineamientos comunicados por la Alcaldía Municipal de Manizales y por INCUBAR.

Agradezco la confianza y reitero nuestro compromiso con esta iniciativa estratégica y de impacto local.

Atentamente,

Firma : 

Nombre: _PAULA ANDREA SALAZAR SÁNCHEZ_____
Cargo: __LÍDER GREMIAL_____
Entidad: _FENALCO Caldas_____

Manizales, 16 de julio de 2025

Doctor
Santiago Giraldo Llano
Secretario TIC y Competitividad
Alcaldía de Manizales

Asunto: Compromiso para el Mapeo del Ecosistema de Emprendimiento de la Economía Plateada en Manizales

Cordial saludo

En mi calidad de Directora de la Unidad de Desarrollo Empresarial, *Corporación para el Desarrollo Empresarial-FINANFUTURO*, manifiesto mi compromiso institucional para contribuir de manera activa y responsable al mapeo del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales, proyecto liderado por la Alcaldía Municipal de Manizales en articulación con la Red de Emprendimiento de Caldas y en colaboración con INCUBAR.

Para garantizar la correcta aplicación del instrumento de caracterización y la calidad de los datos, nos comprometemos a:

1) **Aplicación del instrumento en mi red interna**

   a) Nos comprometemos a aplicar el instrumento a mínimo 5 actores de nuestra red interna, distribuidos de la siguiente manera:

      ___10__ emprendedores o empresas de la economía plateada

      _____ entidades de apoyo (públicas o privadas)

      _____ instituciones educativas o de investigación

      (La entidad diligenciará las cantidades anteriores según el tamaño y composición de su red.)

   b) Utilizar la guía de aplicación remitida para garantizar la uniformidad y calidad de la información recogida.

2) **Coordinación con INCUBAR:**

   a) Consultar y coordinar con el equipo de INCUBAR en caso de requerir asistencia técnica para el diligenciamiento o interpretación del instrumento.

3) **Facilitar el acceso masivo de emprendedores.**

   a) Poner a disposición de emprendedores interesados la "ventanilla permanente", espacio diseñado para la aplicación libre del instrumento sin necesidad de acompañamiento directo.

4) **Garantía** de calidad y veracidad:

   a) Remitir los formularios completos y las bases de datos en los formatos acordados, garantizando que la información sea confiable, actualizada y verificada por su organización.

5) **Visibilización** y reconocimiento:

   a) Autorizar el uso del nombre y logotipo de su entidad en los productos, informes y actividades de divulgación del proyecto, reconociendo su rol como co-creador de este análisis.

6) **Protección de Datos Personales y Habeas Data**

   a) Reconocer y respetar el derecho constitucional al Habeas Data (artículo 15, C.P.), garantizando que toda información personal recabada sea tratada conforme a la Ley 1581 de 2012 y su Decreto reglamentario 1377 de 2013.
   b) Informar de manera clara y previa a los titulares de los datos sobre la finalidad del tratamiento, el responsable de la base de datos y los derechos de acceso, rectificación, supresión y oposición.

7) **Beneficios para los actores participantes**

   a) **Co-autoría y visibilidad estratégica.** Al validar y cocrear la metodología, los instrumentos y la hoja de ruta, dejan de ser simples fuentes de información y se convierten en co-autores de un diagnóstico colectivo que posiciona su propia agenda dentro de la economía plateada de Manizales.

b) **Acceso exclusivo a insumos y resultados.** Base de datos, fichas técnicas consolidadas e Informe de análisis del ecosistema.
c) **Red de alianzas y oportunidades futuras.** Su participación facilitará la apertura de vías de cooperación institucional; la consolidación de una red local de actores movilizados en torno a la nueva longevidad.

Este compromiso es esencial para obtener datos representativos y robustos que permitan el análisis y fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales. Me comprometo a cumplir con los plazos y lineamientos comunicados por la Alcaldía Municipal de Manizales y por INCUBAR.

Agradezco la confianza y reitero nuestro compromiso con esta iniciativa estratégica y de impacto local.

Atentamente,



Firma
Nombre: __Sandra Mónica Giraldo Osorno
Cargo: ___Directora Unidad de Desarrollo Empresarial
Entidad: Corporación para el Desarrollo Empresarial Finanfuturo

Manizales, 16 de julio de 2025

Doctor
Santiago Giraldo Llano
Secretario TIC y Competitividad
Alcaldía de Manizales

Asunto: Compromiso para el Mapeo del Ecosistema de Emprendimiento de la Economía Plateada en Manizales

Cordial saludo

En mi calidad de **representante legal de la Universidad Autónoma de Manizales**, manifiesto mi compromiso institucional para contribuir de manera activa y responsable al mapeo del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales, proyecto liderado por la Alcaldía Municipal de Manizales en articulación con la Red de Emprendimiento de Caldas y en colaboración con INCUBAR.

Para garantizar la correcta aplicación del instrumento de caracterización y la calidad de los datos, nos comprometemos a:

1) **Aplicación del instrumento en mi red interna**

   a) Nos comprometemos a aplicar el instrumento a mínimo 5 actores de nuestra red interna, distribuidos de la siguiente manera:

      __2___ emprendedores o empresas de la economía plateada

      __0__ entidades de apoyo (públicas o privadas)

      __3__ instituciones educativas o de investigación

      (La entidad diligenciará las cantidades anteriores según el tamaño y composición de su red.)

   b) Utilizar la guía de aplicación remitida para garantizar la uniformidad y calidad de la información recogida.

Zoho Sign Document ID: 32EA7D94-81TF5RNLGIDHPLNKXVSB0VM7-0H0MWEUABDOB37BLPK

2) **Coordinación con INCUBAR:**

a) Consultar y coordinar con el equipo de INCUBAR en caso de requerir asistencia técnica para el diligenciamiento o interpretación del instrumento.

3) **Facilitar el acceso masivo de emprendedores.**

a) Poner a disposición de emprendedores interesados la “ventanilla permanente”, espacio diseñado para la aplicación libre del instrumento sin necesidad de acompañamiento directo.

4) **Garantía de calidad y veracidad**:

a) Remitir los formularios completos y las bases de datos en los formatos acordados, garantizando que la información sea confiable, actualizada y verificada por su organización.

5) **Visibilización y reconocimiento**:

a) Autorizar el uso del nombre y logotipo de su entidad en los productos, informes y actividades de divulgación del proyecto, reconociendo su rol como co-creador de este análisis.

6) **Protección de Datos Personales y Habeas Data**

a) Reconocer y respetar el derecho constitucional al Habeas Data (artículo 15, C.P.), garantizando que toda información personal recabada sea tratada conforme a la Ley 1581 de 2012 y su Decreto reglamentario 1377 de 2013.
b) Informar de manera clara y previa a los titulares de los datos sobre la finalidad del tratamiento, el responsable de la base de datos y los derechos de acceso, rectificación, supresión y oposición.

7) **Beneficios para los actores participantes**

a) **Co-autoría y visibilidad estratégica.** Al validar y cocrear la metodología, los instrumentos y la hoja de ruta, dejan de ser simples fuentes de información y se convierten en co-autores de un diagnóstico colectivo que posiciona su propia agenda dentro de la economía plateada de Manizales.

Zoho Sign Document ID: 32EA7D94-81TF5RNLGIDHPLNKXVSB0VM7-0H0MWEUABDOB37BLPK

b) **Acceso exclusivo a insumos y resultados.** Base de datos, fichas técnicas consolidadas e Informe de análisis del ecosistema.
c) **Red de alianzas y oportunidades futuras.** Su participación facilitará la apertura de vías de cooperación institucional; la consolidación de una red local de actores movilizados en torno a la nueva longevidad.

Este compromiso es esencial para obtener datos representativos y robustos que permitan el análisis y fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales. Me comprometo a cumplir con los plazos y lineamientos comunicados por la Alcaldía Municipal de Manizales y por INCUBAR.

Agradezco la confianza y reitero nuestro compromiso con esta iniciativa estratégica y de impacto local.

Atentamente,



Firma
Nombre: Carlos Eduardo Jaramillo Sanint
Cargo: Rector
Entidad: Universidad Autónoma de Manizales

Zoho Sign Document ID: 32EA7D94-81TF5RNLGIDHPLNKXVSB0VM7-0H0MWEUABDOB37BLPK

Manizales, 11 de julio de 2025

Doctor
Santiago Giraldo Llano
Secretario TIC y Competitividad
Alcaldía de Manizales

Asunto: Compromiso para el Mapeo del Ecosistema de Emprendimiento de la Economía Plateada en Manizales

Cordial saludo:

En mi calidad de Líder del Centro de Innovación INNEO UCM, manifiesto mi compromiso institucional para contribuir de manera activa y responsable al mapeo del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales, proyecto liderado por la Alcaldía Municipal de Manizales en articulación con la Red de Emprendimiento de Caldas y en colaboración con INCUBAR.

Para garantizar la correcta aplicación del instrumento de caracterización y la calidad de los datos, nos comprometemos a:

1) **Aplicación del instrumento en mi red interna**

   a) Nos comprometemos a aplicar el instrumento a mínimo 5 actores de nuestra red interna, distribuidos de la siguiente manera:

      _3_ emprendedores o empresas de la economía plateada

      _____ entidades de apoyo (públicas o privadas)

      _1__ instituciones educativas o de investigación

      (La entidad diligenciará las cantidades anteriores según el tamaño y composición de su red.)

   b) Utilizar la guía de aplicación remitida para garantizar la uniformidad y calidad de la información recogida.

2) **Coordinación con INCUBAR:**

   a) Consultar y coordinar con el equipo de INCUBAR en caso de requerir asistencia técnica para el diligenciamiento o interpretación del instrumento.

3) **Facilitar el acceso masivo de emprendedores.**

   a) Poner a disposición de emprendedores interesados la "ventanilla permanente", espacio diseñado para la aplicación libre del instrumento sin necesidad de acompañamiento directo.

4) **Garantía** de calidad y veracidad:

   a) Remitir los formularios completos y las bases de datos en los formatos acordados, garantizando que la información sea confiable, actualizada y verificada por su organización.

5) **Visibilización** y reconocimiento:

   a) Autorizar el uso del nombre y logotipo de su entidad en los productos, informes y actividades de divulgación del proyecto, reconociendo su rol como co-creador de este análisis.

6) **Protección de Datos Personales y Habeas Data**

   a) Reconocer y respetar el derecho constitucional al Habeas Data (artículo 15, C.P.), garantizando que toda información personal recabada sea tratada conforme a la Ley 1581 de 2012 y su Decreto reglamentario 1377 de 2013.
   b) Informar de manera clara y previa a los titulares de los datos sobre la finalidad del tratamiento, el responsable de la base de datos y los derechos de acceso, rectificación, supresión y oposición.

7) **Beneficios para los actores participantes**

   a) **Co-autoría y visibilidad estratégica.** Al validar y cocrear la metodología, los instrumentos y la hoja de ruta, dejan de ser simples fuentes de información y se convierten en co-autores de un diagnóstico colectivo que posiciona su propia agenda dentro de la economía plateada de Manizales.

b) **Acceso exclusivo a insumos y resultados.** Base de datos, fichas técnicas consolidadas e Informe de análisis del ecosistema.
c) **Red de alianzas y oportunidades futuras.** Su participación facilitará la apertura de vías de cooperación institucional; la consolidación de una red local de actores movilizados en torno a la nueva longevidad.

Este compromiso es esencial para obtener datos representativos y robustos que permitan el análisis y fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales. Me comprometo a cumplir con los plazos y lineamientos comunicados por la Alcaldía Municipal de Manizales y por INCUBAR.

Agradezco la confianza y reitero nuestro compromiso con esta iniciativa estratégica y de impacto local.

Atentamente,



LINA MARCELA FLÓREZ LOAIZA
Líder Responsabilidad Social y Sostenibilidad
Universidad Católica de Manizales

Manizales, 22 de julio de 2025

Doctor
Santiago Giraldo Llano
Secretario TIC y Competitividad
Alcaldía de Manizales

Asunto: Compromiso para el Mapeo del Ecosistema de Emprendimiento de la Economía Plateada en Manizales

Cordial saludo

En mi calidad de Director del Centro Regional Manizales, de la Universidad Católica Luis Amigó, manifiesto mi compromiso institucional para contribuir de manera activa y responsable al mapeo del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales, proyecto liderado por la Alcaldía Municipal de Manizales en articulación con la Red de Emprendimiento de Caldas y en colaboración con INCUBAR.

Para garantizar la correcta aplicación del instrumento de caracterización y la calidad de los datos, nos comprometemos a:

1) **Aplicación del instrumento en mi red interna**

   a) Nos comprometemos a aplicar el instrumento a mínimo 5 actores de nuestra red interna, distribuidos de la siguiente manera:

      ___10__ emprendedores o empresas de la economía plateada

      __0___ entidades de apoyo (públicas o privadas)

      __0___ instituciones educativas o de investigación

      (La entidad diligenciará las cantidades anteriores según el tamaño y composición de su red.)

   b) Utilizar la guía de aplicación remitida para garantizar la uniformidad y calidad de la información recogida.

2) **Coordinación con INCUBAR:**

   a) Consultar y coordinar con el equipo de INCUBAR en caso de requerir asistencia técnica para el diligenciamiento o interpretación del instrumento.

3) **Facilitar el acceso masivo de emprendedores.**

   a) Poner a disposición de emprendedores interesados la "ventanilla permanente", espacio diseñado para la aplicación libre del instrumento sin necesidad de acompañamiento directo.

4) **Garantía** de calidad y veracidad:

   a) Remitir los formularios completos y las bases de datos en los formatos acordados, garantizando que la información sea confiable, actualizada y verificada por su organización.

5) **Visibilización** y reconocimiento:

   a) Autorizar el uso del nombre y logotipo de su entidad en los productos, informes y actividades de divulgación del proyecto, reconociendo su rol como co-creador de este análisis.

6) **Protección de Datos Personales y Habeas Data**

   a) Reconocer y respetar el derecho constitucional al Habeas Data (artículo 15, C.P.), garantizando que toda información personal recabada sea tratada conforme a la Ley 1581 de 2012 y su Decreto reglamentario 1377 de 2013.
   b) Informar de manera clara y previa a los titulares de los datos sobre la finalidad del tratamiento, el responsable de la base de datos y los derechos de acceso, rectificación, supresión y oposición.

7) **Beneficios para los actores participantes**

   a) **Co-autoría y visibilidad estratégica.** Al validar y cocrear la metodología, los instrumentos y la hoja de ruta, dejan de ser simples fuentes de información y se convierten en co-autores de un diagnóstico colectivo que posiciona su propia agenda dentro de la economía plateada de Manizales.

b) **Acceso exclusivo a insumos y resultados.** Base de datos, fichas técnicas consolidadas e Informe de análisis del ecosistema.
c) **Red de alianzas y oportunidades futuras.** Su participación facilitará la apertura de vías de cooperación institucional; la consolidación de una red local de actores movilizados en torno a la nueva longevidad.

Este compromiso es esencial para obtener datos representativos y robustos que permitan el análisis y fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales. Me comprometo a cumplir con los plazos y lineamientos comunicados por la Alcaldía Municipal de Manizales y por INCUBAR.

Agradezco la confianza y reitero nuestro compromiso con esta iniciativa estratégica y de impacto local.

Atentamente,



Firma
Nombre: FRAY GABRIEL RICARDO PIMIENTA ARIAS
Cargo: Director centro regional Manizales
Entidad: Universidad Católica Luis Amigó

Manizales, 16 de julio de 2025

Doctor
Santiago Giraldo Llano
secretario TIC y Competitividad
Alcaldía de Manizales

Asunto: Compromiso para el Mapeo del Ecosistema de Emprendimiento de la Economía Plateada en Manizales

Cordial saludo

En mi calidad de **Universidad de Manizales**, manifiesto mi compromiso institucional para contribuir de manera activa y responsable al mapeo del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales, proyecto liderado por la Alcaldía Municipal de Manizales en articulación con la Red de Emprendimiento de Caldas y en colaboración con INCUBAR.

Para garantizar la correcta aplicación del instrumento de caracterización y la calidad de los datos, nos comprometemos a:

1) **Aplicación del instrumento en mi red interna**

   a) Nos comprometemos a aplicar el instrumento a mínimo 5 actores de nuestra red interna, distribuidos de la siguiente manera:

      __4__ emprendedores o empresas de la economía plateada

      _____ entidades de apoyo (públicas o privadas)

      __2__ instituciones educativas o de investigación

      (La entidad diligenciará las cantidades anteriores según el tamaño y composición de su red.)

   b) Utilizar la guía de aplicación remitida para garantizar la uniformidad y calidad de la información recogida.

2) **Coordinación con INCUBAR:**

   a) Consultar y coordinar con el equipo de INCUBAR en caso de requerir asistencia técnica para el diligenciamiento o interpretación del instrumento.

3) **Facilitar el acceso masivo de emprendedores.**

   a) Poner a disposición de emprendedores interesados la "ventanilla permanente", espacio diseñado para la aplicación libre del instrumento sin necesidad de acompañamiento directo.

4) **Garantía** de calidad y veracidad:

   a) Remitir los formularios completos y las bases de datos en los formatos acordados, garantizando que la información sea confiable, actualizada y verificada por su organización.

5) **Visibilización** y reconocimiento:

   a) Autorizar el uso del nombre y logotipo de su entidad en los productos, informes y actividades de divulgación del proyecto, reconociendo su rol como co-creador de este análisis.

6) **Protección de Datos Personales y Habeas Data**

   a) Reconocer y respetar el derecho constitucional al Habeas Data (artículo 15, C.P.), garantizando que toda información personal recabada sea tratada conforme a la Ley 1581 de 2012 y su Decreto reglamentario 1377 de 2013.
   b) Informar de manera clara y previa a los titulares de los datos sobre la finalidad del tratamiento, el responsable de la base de datos y los derechos de acceso, rectificación, supresión y oposición.

7) **Beneficios para los actores participantes**

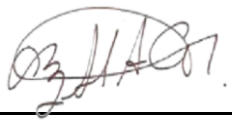
   a) **Co-autoría y visibilidad estratégica.** Al validar y cocrear la metodología, los instrumentos y la hoja de ruta, dejan de ser simples fuentes de información y se convierten en co-autores de un diagnóstico colectivo que posiciona su propia agenda dentro de la economía plateada de Manizales.

b) **Acceso exclusivo a insumos y resultados.** Base de datos, fichas técnicas consolidadas e Informe de análisis del ecosistema.
c) **Red de alianzas y oportunidades futuras.** Su participación facilitará la apertura de vías de cooperación institucional; la consolidación de una red local de actores movilizados en torno a la nueva longevidad.

Este compromiso es esencial para obtener datos representativos y robustos que permitan el análisis y fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales. Me comprometo a cumplir con los plazos y lineamientos comunicados por la Alcaldía Municipal de Manizales y por INCUBAR.

Agradezco la confianza y reitero nuestro compromiso con esta iniciativa estratégica y de impacto local.

Atentamente,

Firma 
Nombre: **Beatriz Helena Alzate G.**
Cargo: **Directora Proyección Social**
Entidad: **Universidad de Manizales**

Manizales, 15 de julio de 2025

Doctor
SANTIAGO GIRALDO LLANO
Secretario TIC y Competitividad
Alcaldía de Manizales

Asunto: Compromiso para el Mapeo del Ecosistema de Emprendimiento de la Economía Plateada en Manizales

Cordial saludo

En mi calidad de Decano de la **Facultad de Administración de la Universidad Nacional de Colombia Sede Manizales**, manifiesto mi compromiso institucional para contribuir de manera activa y responsable al mapeo del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales, proyecto liderado por la Alcaldía Municipal de Manizales en articulación con la Red de Emprendimiento de Caldas y en colaboración con INCUBAR.

Para garantizar la correcta aplicación del instrumento de caracterización y la calidad de los datos, nos comprometemos a:

1) **Aplicación del instrumento en mi red interna**

   a) Nos comprometemos a aplicar el instrumento a mínimo 5 actores de nuestra red interna, distribuidos de la siguiente manera:

      __5__ emprendedores o empresas de la economía plateada

      __1__ entidades de apoyo (públicas o privadas)

      __1__ instituciones educativas o de investigación

      (La entidad diligenciará las cantidades anteriores según el tamaño y composición de su red.)

   b) Utilizar la guía de aplicación remitida para garantizar la uniformidad y calidad de la información recogida.

2) **Coordinación con INCUBAR:**

   a) Consultar y coordinar con el equipo de INCUBAR en caso de requerir asistencia técnica para el diligenciamiento o interpretación del instrumento.

3) **Facilitar el acceso masivo de emprendedores.**

   a) Poner a disposición de emprendedores interesados la “ventanilla permanente”, espacio diseñado para la aplicación libre del instrumento sin necesidad de acompañamiento directo.

4) **Garantía de calidad y veracidad:**

   a) Remitir los formularios completos y las bases de datos en los formatos acordados, garantizando que la información sea confiable, actualizada y verificada por su organización.

5) **Visibilización y reconocimiento:**

   a) Autorizar el uso del nombre y logotipo de su entidad en los productos, informes y actividades de divulgación del proyecto, reconociendo su rol como co-creador de este análisis.

6) **Protección de Datos Personales y Habeas Data**

   a) Reconocer y respetar el derecho constitucional al Habeas Data (artículo 15, C.P.), garantizando que toda información personal recabada sea tratada conforme a la Ley 1581 de 2012 y su Decreto reglamentario 1377 de 2013.
   b) Informar de manera clara y previa a los titulares de los datos sobre la finalidad del tratamiento, el responsable de la base de datos y los derechos de acceso, rectificación, supresión y oposición.

7) **Beneficios para los actores participantes**

   a) **Co-autoría y visibilidad estratégica.** Al validar y cocrear la metodología, los instrumentos y la hoja de ruta, dejan de ser simples fuentes de información y se convierten en co-autores de un diagnóstico colectivo que posiciona su propia agenda dentro de la economía plateada de Manizales.
   b) **Acceso exclusivo a insumos y resultados.** Base de datos, fichas técnicas consolidadas e Informe de análisis del ecosistema.
   c) **Red de alianzas y oportunidades futuras.** Su participación facilitará la apertura de vías de cooperación institucional; la consolidación de una red local de actores movilizados en torno a la nueva longevidad.

8) Delegación
   a) Para el presente proyecto se delega como coordinador de las acciones institucionales al Consultorio Administrativo de la Facultad de Administración

9) **Cláusula de Incumplimiento.**

a) La Facultad de Administración de la Universidad Nacional de Colombia Sede Manizales, no asumirá responsabilidad alguna por el incumplimiento parcial o total de las acciones comprometidas cuando este se deba a causas de fuerza mayor, caso fortuito o situaciones ajenas a su voluntad institucional. En tales casos, no se derivarán responsabilidades de tipo civil, penal ni se generará derecho a reclamación por parte de las entidades coordinadoras o participantes del proyecto.

Asimismo, se entiende que, en caso de no cumplir con los compromisos establecidos en este documento, la entidad firmante no será acreedora de los beneficios mencionados en el numeral 7, relacionados con la coautoría, acceso a información privilegiada, visibilidad estratégica y participación en redes de cooperación derivadas del estudio, sin que ello implique sanción ni obligación compensatoria alguna.

Este compromiso es esencial para obtener datos representativos y robustos que permitan el análisis y fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento de la economía plateada en Manizales. Me comprometo a cumplir con los plazos y lineamientos comunicados por la Alcaldía Municipal de Manizales y por INCUBAR.

Agradezco la confianza y reitero nuestro compromiso con esta iniciativa estratégica y de impacto local.

Atentamente,



Firmado digitalmente por Juan Carlos Chica Mesa
Fecha: 2025.07.15 17:38:29 -05'00'

Firma
JUAN CARLOS CHICA MESA
DECANO
Facultad de Administración
Universidad Nacional de Colombia
Sede Manizales

ID

25

Razón social / nombre del actor	Casa Club Los Abuelos / Elisabeth Ramírez Patiño
NIT	30239330
Documento de identificación	Cédula de Ciudadanía
Número de identificación	30239330
Telefono de contacto	3168154338
Fecha de nacimiento	12/5/1984
Naturaleza jurídica	Persona natural
Año de constitución	1/11/2015
Número total de personas en su equipo de trabajo:	14
Ventas	Entre $20.000.001 y $80.000.000 COP
Ubicación	Manizales / Caldas / Palermo
Persona de contacto	Elisabeth Ramírez Patiño
Correo electronico persona de contacto	casaclublosabuelos@gmail.com
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	INSTAGRAM: @clubabuelos FACEBOOK: Casa Club Los Abuelos

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?
B2C (Business-to-Consumer)

Nivel de madurez
Consolidado

Años operando con enfoque silver
6 a 10 años

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad
Liderazgo estratégico

% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años
76-100 %

Principales adapta-ciones realizadas para mayores
Accesibilidad física
Diseño de Productos/Servicios Específicos

Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es)

Servicio/producto/resultado principal
Ofrecer cuidado integral al adulto mayor, asistencia permanente en sus actividades cotidianas, cuidados de enfermería, control de sinos vitales, suministros de medicamentos, alimentación, actividades lúdicas y recreativas, musicoterapia, celebraciones especiales.

Participa en redes/mesas silver
Participación frecuente

Aliados principales (máx. 3)
Confa
Secretaría de Salud
Universidad de Caldas

Ahora, piense en el futuro. Mencione hasta 3 organizaciones, empresas o entidades con las que le gustaría colaborar o establecer una alianza, pero con las que aún no ha podido hacerlo.	Instituciones educativas en salud, como San pedro Claver, Enae, Sena Instituciones que ofrezcan servicios recreativos, culturales, sociales de entretenimiento para adultos mayores.
¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	Local
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	Entre $201 y $500 millones de COP
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	Más de 10 personas
Con respecto a la infraestructura que utiliza para pruebas o pilotos con enfoque silver, ¿cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación?	Usamos principalmente infraestructura de terceros.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	Sí
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	Infraestructura (casas adecuadas con espacios para la vivienda y espacios adecuados para desarrollar actividades, como los talleres, actividad física, recreativa y musicoterapia.
obstáculos para crecer en mercado sénior (Top-3)	No se cuenta con infraestructura adecuada para adultos mayores. En la ciudad no se cuenta con medios de transporte adecuados que ofrezcan un servicio para adultos mayores o personas con discapacidad. Personal capacitado y con vocación para la atención de personas mayores.

Requerimientos de apoyo prioritarios
Formación y capacitación especializada
Redes y conexiones estratégicas
falta de talento especializado
Falta de recursos

Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)

Pensando a futuro, si tuviera que proponer UNA idea o iniciativa clave para fortalecer el ecosistema de economía plateada de Manizales, ¿cuál sería?
Seria maravilloso contar con redes de apoyo, donde las personas mayores cuenten con programas culturales, de arte y música que es lo que mas les llama la atención a la población adulta mayor, donde asistan o se puedan desplazar disfruten de actividades fuera de lo cotidiano.

Se puede incentivar a las personas a expresar sus emociones a través de la música, el canto, tocar instrumentos, pintar,entre otras.

Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)
En nuestra institución los adultos mayores cuentan con sus cuidados acopamiento en actividades básicas diarias, pero hace alta propuestas donde puedan dispersarse, socialiar con otras personas y estar ocupados entretenidos en actividades lúdicas, recreativas, etc...

Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)
Tele-salud
IA cognitiva
Sensórica / IoT
Wearables
XR Realidad extendida
MOOC
Movilidad & domótica
Otro

Nivel TRL (1-9)
TRL 9: Producto en mercado

Patentes/registro software
No

Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)

¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el nivel de integración de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en las operaciones diarias de su organización?
Baja

Fundador(a) ≥ 50 años
No

Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos	
Nº de empleados ≥ 50 años	2 a 5 personas
¿Tiene identificadas brechas de talento o áreas de conocimiento en las que su equipo necesita fortalecerse para lograr sus objetivos de negocio?	Sí
Brechas de talento (tech, marketing, gestión)	Área de Gestión Humana
Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual	
Fuentes de financiación obtenidas (capital ángel, microcrédito, bootstrapping, etc.)	Recursos Propios (Bootstrapping)
Si su respuesta anterior fue otro(s), especifique cual(es)	
Ticket de inversión requerido (12 meses)	Entre $21 y $50 millones de COP
Necesita microcrédito blando	Si
Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades	Universidades o Instituciones Educativas Cajas de Compensación Familiar
Si su respues aterior fue Otro, especifique cual	

Participa en redes silver (0-3)	1 - Ocasional
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	Personal capacitado para el cuidado del adulto mayor
Necesidades de I+D aplicada	Si
Si su respuesta anterior fue si, especifique cual(es)	Programas específicos para adultos mayores donde puedan participar te terapias, talleres actividades que los mantengan activos en socialización con otras personas y espacios
Necesidades de certificaciones (Invima, accesibilidad, turismo inclusivo, etc.)	No requerimos certificaciones específicas por ahora.
Si su respuesta anterior fue otros, especifique cual(es)	

Ocultar 1 campo oculto

Se actualizó recientemente	☐

ID

27

Razón social / nombre del actor	CLUB SILVER
NIT	NA
Documento de identificación	Cédula de Ciudadanía
Número de identificación	30317139
Telefono de contacto	3022366548
Fecha de nacimiento	24/9/1968
Naturaleza jurídica	Persona natural
Año de constitución	30/1/2025
Número total de personas en su equipo de trabajo:	2
Ventas	Entre $500.001 y $3.000.000 COP
Ubicación	MANIZALES
Persona de contacto	OLGA GIRALDO
Correo electronico persona de contacto	olgiga1968@gmail.com
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	@clubsilvermzl

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?
B2C (Business-to-Consumer)

Nivel de madurez
Emergente

Años operando con enfoque silver
0 años (estamos explorando o planeando iniciar)

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad
Integración puntual

% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años
76-100 %

Principales adapta-ciones realizadas para mayores
UX digital o experiencia de usuario
Narrativa y comunicación inclusiva
Inclusión de talento sénior

Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es)

Servicio/producto/resultado principal
Club que ofrece encuentros para el bienestra y mejoramiento de la calidad de vida de las personas mayores, a través de la socialización física, cognitiva, emocional y social

Participa en redes/mesas silver
Participación frecuente

Aliados principales (máx. 3)
Universidades, Confa

Ahora, piense en el futuro. Mencione hasta 3 organizacio-nes, empresas o en-tidades con las que le gustaría colaborar o establecer una alianza, pero con las que aún no ha po-dido hacerlo.
Administración municipal

¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	Local
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	Entre $51 y $200 millones de COP
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	2 a 3 personas
Con respecto a la infraestructura que utiliza para pruebas o pilotos con enfoque silver, ¿cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación?	Mixto.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	No
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	
obstáculos para crecer en mercado sénior (Top-3)	Falta de preparación de la ciudad para el fenómeno demográfico que se viene. La negativa de las familias a aceptar el envejecimiento de sus seres queridos Las personas no se programan desde antes con hábitos de vida saludables para vivir una longevidad diferente
Requerimientos de apoyo prioritarios	Financiación e inversión ✕ Apoyo en regulación y normativa ✕ Redes y conexiones estratégicas ✕ falta de talento especializado ✕ +
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	

Pensando a futuro, si tuviera que proponer UNA idea o iniciativa clave para fortalecer el ecosistema de economía plateada de Manizales, ¿cuál sería?	Llevar al plano de la acción la política pública de envejecimiento activo. Devolver la voz a las personas mayores, porque la sociedad invisibiliza.
Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)	Actividad social para el envejecimiento activo
Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)	No utiliza tecnología aplicada
Nivel TRL (1-9)	TRL 1: Idea y principios
Patentes/registro software	No
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el nivel de integración de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en las operaciones diarias de su organización?	Baja
Fundador(a) ≥ 50 años	Si
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos	
Nº de empleados ≥ 50 años	2 a 5 personas

¿Tiene identificadas brechas de talento o áreas de conocimiento en las que su equipo necesita fortalecerse para lograr sus objetivos de negocio?
Sí

Brechas de talento (tech, marketing, gestión)
Área Legal y Regulatoria
Área Financiera
Área Comercial y de Ventas
Área Administrativa y Operativa

Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual

Fuentes de financiación obtenidas (capital ángel, microcrédito, bootstrapping, etc.)
Recursos Propios (Bootstrapping)

Si su respuesta anterior fue otro(s), especifique cual(es)

Ticket de inversión requerido (12 meses)
Entre $51 y $200 millones de COP

Necesita microcrédito blando
No

Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades
No tenemos alianzas formales con este tipo de entidades.

Si su respues aterior fue Otro, especifique cual

Participa en redes silver (0-3)
2 - Frecuente

Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior
Regulación, estereotipos culturales

Necesidades de I+D aplicada	Si
Si su respuesta anterior fue si, especifique cual(es)	pilotajes con usuarios
Necesidades de certificaciones (Invima, accesibilidad, turismo inclusivo, etc.)	Otro(s)
Si su respuesta anterior fue otros, especifique cual(es)	Permisos de funcionamiento

Ocultar 1 campo oculto

Se actualizó recientemente	

ID

23

Razón social / nombre del actor	Donarte Cuentos Personalizados
NIT	10538036744
Documento de identificación	Cédula de Ciudadanía
Número de identificación	79913707
Telefono de contacto	3014118193
Fecha de nacimiento	17/6/1979
Naturaleza jurídica	Persona natural
Año de constitución	10/3/2025
Número total de personas en su equipo de trabajo:	3
Ventas	Entre $500.001 y $3.000.000 COP
Ubicación	Bosques de Niza
Persona de contacto	Carlos Castillo
Correo electronico persona de contacto	carlos.castillo.sanchez@gmail.com
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	https://www.instagram.com/donartecuentospersonalizados https://linktr.ee/donartecuentospersonalizados

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?
B2C (Business-to-Consumer)

Nivel de madurez
Naciente

Años operando con enfoque silver
0 años (estamos explorando o planeando iniciar)

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad
Integración puntual

% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años
26-50 %

Principales adapta-ciones realizadas para mayores
Diseño de Productos/Servicios Específicos

Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es)

Servicio/producto/resultado principal
Vendemos Cuentos Personalizados para niños y adultos.

Participa en redes/mesas silver
Nunca participa

Aliados principales (máx. 3)
Fusion - Comunicación Gráfica

Ahora, piense en el futuro. Mencione hasta 3 organizacio-nes, empresas o en-tidades con las que le gustaría colaborar o establecer una alianza, pero con las que aún no ha po-dido hacerlo.
Club Campestre
Club Manizales

¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	Nacional
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	$0 COP (Sin presupuesto asignado específicamente)
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	1 persona
Con respecto a la infraestructura que utiliza para pruebas o pilotos con enfoque silver, ¿cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación?	Usamos principalmente infraestructura propia.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	No
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	
obstáculos para crecer en mercado sénior (Top-3)	Publicidad Comunicación Digital directa
Requerimientos de apoyo prioritarios	Redes y conexiones estratégicas
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	

Pensando a futuro, si tuviera que proponer UNA idea o iniciativa clave para fortalecer el ecosistema de economía plateada de Manizales, ¿cuál sería?	Un sitio web enfocado en Personas Mayores con información importantes y además donde se pueda encontrar todos las empresas que ofrecen servicios enfocados a ese segmento
Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)	Ofrecemos libros personalizados que cuentan historias de los adultos mayores, para que esta historia perdure en el tiempo para sus nietos y toda su descendencia.
Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)	IA cognitiva
Nivel TRL (1-9)	TRL 8: Versión final probada
Patentes/registro software	Si
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	Algunas historias genéricas las registramos en la oficina de Derechos de
¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el nivel de integración de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en las operaciones diarias de su organización?	Alta
Fundador(a) ≥ 50 años	No
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos	
Nº de empleados ≥ 50 años	0 (Ninguno)

¿Tiene identificadas brechas de talento o áreas de conocimiento en las que su equipo necesita fortalecerse para lograr sus objetivos de negocio?: Sí

Brechas de talento (tech, marketing, gestión): Área de Marketing

Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual:

Fuentes de financiación obtenidas (capital ángel, microcrédito, bootstrapping, etc.): Recursos Propios (Bootstrapping)

Si su respuesta anterior fue otro(s), especifique cual(es):

Ticket de inversión requerido (12 meses): Entre $21 y $50 millones de COP

Necesita microcrédito blando: Si

Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades: Cámaras de Comercio

Si su respues aterior fue Otro, especifique cual:

Participa en redes silver (0-3): 0 - Nunca

Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior:
Comunicación Digital con la tercera edad
Canales de pago que es generen confianza

Necesidades de I+D aplicada	Si
Si su respuesta anterior fue si, especifique cual(es)	Creación de Voces, imágenes, videos y realidad aumentada con AI
Necesidades de certificaciones (Invima, accesibilidad, turismo inclusivo, etc.)	No requerimos certificaciones específicas por ahora.
Si su respuesta anterior fue otros, especifique cual(es)	

Ocultar 1 campo oculto

Se actualizó recientemente	

ID

24

Razón social / nombre del actor	Escuela Aprende Tata
NIT	52346109
Documento de identificación	Cédula de Ciudadanía
Número de identificación	52346109
Telefono de contacto	3002106590
Fecha de nacimiento	18/11/1976
Naturaleza jurídica	Persona natural
Año de constitución	13/9/2024
Número total de personas en su equipo de trabajo:	2
Ventas	Menos de $500.000 COP
Ubicación	Villa Pilar
Persona de contacto	Sandra Liliana Berrio
Correo electronico persona de contacto	sandralilianaberrio@gmail.com
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	https://www.instagram.com/aprendetata?igsh=MWtlM25vd2s4NmFteg== Facebook: Aprende Tata

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?
B2B (Business-to-Business)

Nivel de madurez
Consolidado

Años operando con enfoque silver
6 a 10 años

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad
Liderazgo estratégico

% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años
51-75 %

Principales adapta-ciones realizadas para mayores
Diseño de Productos/Servicios Específicos

Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es)

Servicio/producto/resultado principal
Curso y Talleres de Autonomía Digital

Participa en redes/mesas silver
Participación frecuente

Aliados principales (máx. 3)
Fundación Cruzada Social
Cooperativa Cootical
Takara

Ahora, piense en el futuro. Mencione hasta 3 organizacio-nes, empresas o en-tidades con las que le gustaría colaborar o establecer una alianza, pero con las que aún no ha po-dido hacerlo.
Casa Luker
Incubar
Confa

¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?
Nacional

Presupuesto estimado destinado a economía plateada
Entre $1 y $20 millones de COP

Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)
0 (Nadie tiene tiempo asignado específicamente a esto)

Con respecto a la infraestructura que utiliza para pruebas o pilotos con enfoque silver, ¿cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación?
No aplica.

Infraestructura disponible para pruebas/pilotos

Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)

obstáculos para crecer en mercado sénior (Top-3)
Los Precios
Gratuidad de muchos servicios de otras entidades

Requerimientos de apoyo prioritarios
Financiación e inversión
Redes y conexiones estratégicas
acceso a clientes.
falta de talento especializado

Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)

Pensando a futuro, si tuviera que proponer UNA idea o iniciativa clave para fortalecer el ecosistema de economía plateada de Manizales, ¿cuál sería?

Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)

Metodología adaptada a las necesidades de las personas mayores, enfocándonos en sus necesidades y en fortalecer su autonomía integral. Así convirtiéndose en un espacio personalizado de aprendizaje para un buen vivir

Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)

MOOC

Nivel TRL (1-9)

TRL 8: Versión final probada

Patentes/registro software

No

Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)

¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el nivel de integración de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en las operaciones diarias de su organización?

Baja

Fundador(a) ≥ 50 años

No

Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos

Nº de empleados ≥ 50 años

0 (Ninguno)

¿Tiene identificadas brechas de talento o áreas de conocimiento en las que su equipo necesita fortalecerse para lograr sus objetivos de negocio?
Sí

Brechas de talento (tech, marketing, gestión)
Área de Marketing
Área Financiera
Área Legal y Regulatoria
Área Comercial y de Ventas

Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual

Fuentes de financiación obtenidas (capital ángel, microcrédito, bootstrapping, etc.)
Recursos Propios (Bootstrapping)

Si su respuesta anterior fue otro(s), especifique cual(es)

Ticket de inversión requerido (12 meses)
Menos de $20 millones de COP

Necesita microcrédito blando
Tal vez / Necesitaría más información

Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades
Universidades o Instituciones Educativas
Cámaras de Comercio

Si su respues aterior fue Otro, especifique cual

Participa en redes silver (0-3)
2 - Frecuente

Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior
Redes Sociales
Sectorización de la población
Motivación ha seguir capacitándose

Necesidades de I+D aplicada	Si
Si su respuesta anterior fue si, especifique cual(es)	Diseño de plataformas o Apps
Necesidades de certificaciones (Invima, accesibilidad, turismo inclusivo, etc.)	No requerimos certificaciones específicas por ahora.
Si su respuesta anterior fue otros, especifique cual(es)	

Ocultar 1 campo oculto

Se actualizó recientemente	☐

ID

13

Razón social / nombre del actor	FRAGANCIAS YASS
NIT	303975541
Documento de identificación	Cédula de Ciudadanía
Número de identificación	30397554
Telefono de contacto	3127102941
Fecha de nacimiento	18/7/1978
Naturaleza jurídica	Persona natural
Año de constitución	20/5/2019
Número total de personas en su equipo de trabajo:	1
Ventas	Entre $3.000.001 y $20.000.000 COP
Ubicación	MANIZALES /
Persona de contacto	YASMIN GONZALEZ CARMONA
Correo electronico persona de contacto	YASMINGONZALEZCARMONA@GMAIL.COM
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	@FRAGANCIAS.YASS FRANGANCIAS.YASS

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?
B2C (Business-to-Consumer)

Nivel de madurez
Consolidado

Años operando con enfoque silver
3 a 5 años

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad
Integración puntual

% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años
51-75 %

Principales adapta-ciones realizadas para mayores
Diseño de Productos/Servicios Específicos

Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es)

Servicio/producto/resultado principal
PRODUCTOS TERAPEUTICOS - LINEA DE BIENESTAR (SESIONES AROMACOLOGICAS) PARA RELAJAR, TRANQUILIZAR, NO ES TERAPIA ES ACOMPAÑAMIENTO NO CLICNICO

Participa en redes/mesas silver
Nunca participa

Aliados principales (máx. 3)
FRAGANSA Y SABORES, PYCTORIKA.

Ahora, piense en el futuro. Mencione hasta 3 organizacio-nes, empresas o en-tidades con las que le gustaría colaborar o establecer una alianza, pero con las que aún no ha po-dido hacerlo.
ALIANZAS CON EMPRESAS, COLEGIOS E INSTITUCIONES PARA HACER LAS PAUSAS ACTIVAS, LA CHEC, LA LUKER.

¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	Regional
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	Entre $1 y $20 millones de COP
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	1 persona
Con respecto a la infraestructura que utiliza para pruebas o pilotos con enfoque silver, ¿cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación?	No aplica.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	No
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	
obstáculos para crecer en mercado sénior (Top-3)	1. CONOCIMIENTO EN MARKETING DIGITAL 2. ADECUACIÓN DE ESPECIO DE TRABAJO 3. PERSONAL PARA TRABAJAR
Requerimientos de apoyo prioritarios	Financiación e inversión × Apoyo en regulación y normativa × +
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	

Pensando a futuro, si tuviera que proponer UNA idea o iniciativa clave para fortalecer el ecosistema de economía plateada de Manizales, ¿cuál sería?	EDUCACION FINANCIERA, COMO SANEAR EL HISTORIAL CREDITICIO
Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)	LINEA DE BIENESTAR DE AROMATERAPIA
Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)	No utiliza tecnología aplicada
Nivel TRL (1-9)	TRL 1: Idea y principios
Patentes/registro software	No
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el nivel de integración de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en las operaciones diarias de su organización?	Baja
Fundador(a) ≥ 50 años	No
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos	
Nº de empleados ≥ 50 años	0 (Ninguno)

¿Tiene identificadas brechas de talento o áreas de conocimiento en las que su equipo necesita fortalecerse para lograr sus objetivos de negocio?	Sí
Brechas de talento (tech, marketing, gestión)	Área de Marketing
Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual	
Fuentes de financiación obtenidas (capital ángel, microcrédito, bootstrapping, etc.)	Créditos o Microcréditos
Si su respuesta anterior fue otro(s), especifique cual(es)	
Ticket de inversión requerido (12 meses)	Entre $21 y $50 millones de COP
Necesita microcrédito blando	Si
Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades	Cámaras de Comercio, Otro(s)
Si su respues aterior fue Otro, especifique cual	FINANFUTURO
Participa en redes silver (0-3)	0 - Nunca
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	1. CONOCIMIENTO EN MARKETING DIGITAL 2. ADECUACIÓN DE ESPECIO DE TRABAJO 3. PERSONAL PARA TRABAJAR

Necesidades de I+D aplicada	No
Si su respuesta anterior fue si, especifique cual(es)	
Necesidades de certificaciones (Invima, accesibilidad, turismo inclusivo, etc.)	Registro Sanitario INVIMA, Otro(s)
Si su respuesta anterior fue otros, especifique cual(es)	REGISTRO DE MARCA

Ocultar 1 campo oculto

Se actualizó recientemente	

ID

15

Razón social / nombre del actor	FUNDACION GERIATRICA GUADALUPE
NIT	810002280
Documento de identificación	Cédula de Ciudadanía
Número de identificación	4419001
Telefono de contacto	3122126349
Fecha de nacimiento	6/11/1960
Naturaleza jurídica	Persona jurídica
Año de constitución	1/4/2005
Número total de personas en su equipo de trabajo:	15
Ventas	Entre $3.000.001 y $20.000.000 COP
Ubicación	MNIZALES / LA SULTANA
Persona de contacto	JHON JAIRO JARAMILLO
Correo electronico persona de contacto	FUNDACIONGERIATRICAGUADALUPE@GMAIL.COM
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	NO TIENE

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?	B2C (Business-to-Consumer)
Nivel de madurez	Consolidado
Años operando con enfoque silver	11 años o más
Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad	Integración puntual
% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años	76-100 %
Principales adapta-ciones realizadas para mayores	Accesibilidad física
Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es)	
Servicio/producto/resul tado principal	cuidado y asistencia a adultos mayores
Participa en redes/mesas silver	Nunca participa
Aliados principales (máx. 3)	ALCALDIA DE MANIZALES, FEDEGAN
Ahora, piense en el futuro. Mencione hasta 3 organizacio-nes, empresas o en-tidades con las que le gustaría colaborar o establecer una alianza, pero con las que aún no ha po-dido hacerlo.	SUPERMERCADOS, LA CHEC, AGUAS DE MANIZALES

¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	Local
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	Entre $51 y $200 millones de COP
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	6 a 10 personas
Con respecto a la infraestructura que utiliza para pruebas o pilotos con enfoque silver, ¿cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación?	No aplica.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	No
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	
obstáculos para crecer en mercado sénior (Top-3)	1. RECURSO ECONOMICO 2. ACCESO A LA SALUD
Requerimientos de apoyo prioritarios	Formación y capacitación especializada
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	

Pensando a futuro, si tuviera que proponer UNA idea o iniciativa clave para fortalecer el ecosistema de economía plateada de Manizales, ¿cuál sería?	ATENCION DOMICILIARIA
Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)	ATENCION Y CUIDADO DE ADULTOS MAYORES
Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)	No utiliza tecnología aplicada
Nivel TRL (1-9)	TRL 1: Idea y principios
Patentes/registro software	No
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el nivel de integración de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en las operaciones diarias de su organización?	Baja
Fundador(a) ≥ 50 años	Si
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos	1
Nº de empleados ≥ 50 años	2 a 5 personas

¿Tiene identificadas brechas de talento o áreas de conocimiento en las que su equipo necesita fortalecerse para lograr sus objetivos de negocio?
Sí

Brechas de talento (tech, marketing, gestión)
Otro(s)

Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual
CUIDADO DEL ADULTO MAYOR, ACTUALIZAR NORMATIVA, PROCEDIMIENTOS, ETC

Fuentes de financiación obtenidas (capital ángel, microcrédito, bootstrapping, etc.)
Aún no hemos buscado ni obtenido financiación externa.

Si su respuesta anterior fue otro(s), especifique cual(es)

Ticket de inversión requerido (12 meses)
Entre $51 y $200 millones de COP

Necesita microcrédito blando
Si

Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades
Universidades o Instituciones Educativas
Entidades del gobierno

Si su respues aterior fue Otro, especifique cual

Participa en redes silver (0-3)
0 - Nunca

Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior
1. RECURSO ECONOMICO
2. ACCESO A LA SALUD

Necesidades de I+D aplicada	No
Si su respuesta anterior fue si, especifique cual(es)	
Necesidades de certificaciones (Invima, accesibilidad, turismo inclusivo, etc.)	No requerimos certificaciones específicas por ahora.
Si su respuesta anterior fue otros, especifique cual(es)	

Ocultar 1 campo oculto

Se actualizó recientemente	

ID

20

Razón social / nombre del actor	Innovaciones Silver S.A.S.
NIT	123456789
Documento de identificación	Cédula de Extranjería
Número de identificación	900123456
Telefono de contacto	
Fecha de nacimiento	15/5/1980
Naturaleza jurídica	Persona jurídica
Año de constitución	10/3/1995
Número total de personas en su equipo de trabajo:	2025-08-03T10:00:00-05:00
Ventas	Entre $20.000.001 y $80.000.000 COP
Ubicación	Medellín, Antioquia
Persona de contacto	María López
Correo electronico persona de contacto	maria.lopez@innovasilver.com
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	N/A

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?

Nivel de madurez: Emergente

Años operando con enfoque silver: 3 a 5 años

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad

% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años

Principales adapta-ciones realizadas para mayores

Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es): B2B (Business-to-Business)

Servicio/producto/resul tado principal: Diseño de Productos/Servicios Específicos

Participa en redes/mesas silver

Aliados principales (máx. 3): Participación frecuente

Ahora, piense en el futuro. Mencione hasta 3 organizacio-nes, empresas o en-tidades con las que le gustaría colaborar o establecer una alianza, pero con las que aún no ha po-dido hacerlo.: N/A

¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	
Con respecto a la infraestructura que utiliza para pruebas o pilotos con enfoque silver, ¿cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación?	
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	N/A
obstáculos para crecer en mercado sénior (Top-3)	Sí
Requerimientos de apoyo prioritarios	Dificultad para escalar × falta de talento especializado × acceso a clientes. × +
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	N/A

Pensando a futuro, si tuviera que proponer UNA idea o iniciativa clave para fortalecer el ecosistema de economía plateada de Manizales, ¿cuál sería?	Usamos principalmente infraestructura propia.
Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)	Plataforma digital para monitoreo de salud y bienestar de personas mayores.
Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)	Tele-salud, IA cognitiva
Nivel TRL (1-9)	TRL 7: Demo en uso real
Patentes/registro software	Si
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	N/A
¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el nivel de integración de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en las operaciones diarias de su organización?	Alta
Fundador(a) ≥ 50 años	Si
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos	N/A
Nº de empleados ≥ 50 años	2 a 5 personas

¿Tiene identificadas brechas de talento o áreas de conocimiento en las que su equipo necesita fortalecerse para lograr sus objetivos de negocio?
N/A

Brechas de talento (tech, marketing, gestión)
Área Tecnológica (Tech)

Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual
N/A

Fuentes de financiación obtenidas (capital ángel, microcrédito, bootstrapping, etc.)
Recursos Propios (Bootstrapping)

Si su respuesta anterior fue otro(s), especifique cual(es)
N/A

Ticket de inversión requerido (12 meses)
Más de $500 millones de COP

Necesita microcrédito blando
Si

Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades
Incubadoras

Si su respues aterior fue Otro, especifique cual
Local

Participa en redes silver (0-3)
1 - Ocasional

Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior
Falta de acceso a inversión, baja adopción tecnológica, desconocimiento del segmento silver.

Necesidades de I+D aplicada	Si
Si su respuesta anterior fue si, especifique cual(es)	N/A
Necesidades de certificaciones (Invima, accesibilidad, turismo inclusivo, etc.)	Registro Sanitario INVIMA
Si su respuesta anterior fue otros, especifique cual(es)	N/A

Ocultar 1 campo oculto

Se actualizó recientemente	

ID

16

Razón social / nombre del actor	INVERSIONES GIRALDO AGUDELO Y CIA
NIT	900221029
Documento de identificación	Cédula de Ciudadanía
Número de identificación	10214269
Telefono de contacto	3006203012
Fecha de nacimiento	30/10/1948
Naturaleza jurídica	Persona jurídica
Año de constitución	29/5/2008
Número total de personas en su equipo de trabajo:	12
Ventas	Entre $500.001 y $3.000.000 COP
Ubicación	MANIZALES-SAN JORGE
Persona de contacto	LEON JULIO MORALES SALAZAR
Correo electronico persona de contacto	aghdistribuciones@gmail.com
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	https://aghdistribuciones.com/

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?
B2C (Business-to-Consumer)

Nivel de madurez
Consolidado

Años operando con enfoque silver
11 años o más

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad
Reconocimiento pasivo

% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años
26-50 %

Principales adapta-ciones realizadas para mayores
Aún no hemos realizado adaptaciones específicas.

Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es)

Servicio/producto/resultado principal
productos de aseo y cafetería

Participa en redes/mesas silver
Nunca participa

Aliados principales (máx. 3)
casa luker, productos tork, productos quimicos panamericanos, industrias protex, tekno lidesma

Ahora, piense en el futuro. Mencione hasta 3 organizacio-nes, empresas o en-tidades con las que le gustaría colaborar o establecer una alianza, pero con las que aún no ha po-dido hacerlo.
ninguno

¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	Regional
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	Entre $1 y $20 millones de COP
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	0 (Nadie tiene tiempo asignado específicamente a esto)
Con respecto a la infraestructura que utiliza para pruebas o pilotos con enfoque silver, ¿cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación?	Usamos principalmente infraestructura propia.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	No
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	
obstáculos para crecer en mercado sénior (Top-3)	ninguna
Requerimientos de apoyo prioritarios	Formación y capacitación especializada
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	

Pensando a futuro, si tuviera que proponer UNA idea o iniciativa clave para fortalecer el ecosistema de economía plateada de Manizales, ¿cuál sería?	Capacitación formal de cuidadores y creación de una bolsa de trabajo que mejore las condiciones laborales en este sector.
Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)	no aplicamos
Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)	No utiliza tecnología aplicada
Nivel TRL (1-9)	TRL 1: Idea y principios
Patentes/registro software	No
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el nivel de integración de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en las operaciones diarias de su organización?	Baja
Fundador(a) ≥ 50 años	Si
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos	1
Nº de empleados ≥ 50 años	2 a 5 personas

¿Tiene identificadas brechas de talento o áreas de conocimiento en las que su equipo necesita fortalecerse para lograr sus objetivos de negocio?	No
Brechas de talento (tech, marketing, gestión)	Área Tecnológica (Tech)
Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual	
Fuentes de financiación obtenidas (capital ángel, microcrédito, bootstrapping, etc.)	Recursos Propios (Bootstrapping)
Si su respuesta anterior fue otro(s), especifique cual(es)	
Ticket de inversión requerido (12 meses)	Más de $500 millones de COP
Necesita microcrédito blando	No
Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades	Cajas de Compensación Familiar
Si su respues aterior fue Otro, especifique cual	
Participa en redes silver (0-3)	2 - Frecuente
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	Desconocimiento y estereotipos, Falta de datos específicos y segmentación adecuada, Limitaciones en la adopción tecnológica

Necesidades de I+D aplicada	No
Si su respuesta anterior fue si, especifique cual(es)	
Necesidades de certificaciones (Invima, accesibilidad, turismo inclusivo, etc.)	No requerimos certificaciones específicas por ahora.
Si su respuesta anterior fue otros, especifique cual(es)	

Ocultar 1 campo oculto

Se actualizó recientemente	

ID

26

Razón social / nombre del actor	Kumanday Adventures
NIT	900884585
Documento de identificación	Cédula de Ciudadanía
Número de identificación	34000231
Telefono de contacto	3155907294
Fecha de nacimiento	23/3/1979
Naturaleza jurídica	Persona jurídica
Año de constitución	3/3/2005
Número total de personas en su equipo de trabajo:	4
Ventas	Menos de $500.000 COP
Ubicación	Manizales
Persona de contacto	Olga Grajale
Correo electronico persona de contacto	operaciones@kumanday.com
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	https://kumanday.com/

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?
B2B2C (Business-to-Business-to-Consumer)

Nivel de madurez
Consolidado

Años operando con enfoque silver
6 a 10 años

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad
Desconocimiento

% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años
11-25 %

Principales adapta-ciones realizadas para mayores
Diseño de Productos/Servicios Específicos

Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es)

Servicio/producto/resultado principal
Viajes a la medida por el eje cafetero mostrando la cultura y la naturaleza de nuestra zona

Participa en redes/mesas silver
Nunca participa

Aliados principales (máx. 3)
Anato, Fontur, Procolombia

Ahora, piense en el futuro. Mencione hasta 3 organizacio-nes, empresas o en-tidades con las que le gustaría colaborar o establecer una alianza, pero con las que aún no ha po-dido hacerlo.
.

¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	Internacional
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	$0 COP (Sin presupuesto asignado específicamente)
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	0 (Nadie tiene tiempo asignado específicamente a esto)
Con respecto a la infraestructura que utiliza para pruebas o pilotos con enfoque silver, ¿cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación?	No aplica.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	No
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	
obstáculos para crecer en mercado sénior (Top-3)	Nos falta generar la estrategia para poder llegar al mercado objetivo. Limitación tecnológica y canales de comunicación Diseñar y montar más productos acordes al perfil
Requerimientos de apoyo prioritarios	Redes y conexiones estratégicas × acceso a clientes. × Formación y capacitación especializada × +
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	

Pensando a futuro, si tuviera que proponer UNA idea o iniciativa clave para fortalecer el ecosistema de economía plateada de Manizales, ¿cuál sería?	Lanzamiento del programa SILVER para generar un espacio de conexión con agencias de viajes, EPS, CONFA, clubes de adultos mayores, cooperativas, medios y sector académico, donde se les muestre los productos que se tienen y entregar un “pasaporte silver” simbólico con cupones de descuento o experiencias futuras.
Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)	Ofrecemos experiencias diseñadas especialmente para personas mayores, donde el ritmo pausado, el cuidado integral y el valor de la memoria se unen para crear viajes significativos, cómodos y profundamente humanos.
Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)	No utiliza tecnología aplicada
Nivel TRL (1-9)	TRL 1: Idea y principios
Patentes/registro software	No
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el nivel de integración de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en las operaciones diarias de su organización?	Media
Fundador(a) ≥ 50 años	Si
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos	1
Nº de empleados ≥ 50 años	0 (Ninguno)

¿Tiene identificadas brechas de talento o áreas de conocimiento en las que su equipo necesita fortalecerse para lograr sus objetivos de negocio?
Sí

Brechas de talento (tech, marketing, gestión)
Área de Marketing
Área Administrativa y Operativa
Área Comercial y de Ventas

Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual

Fuentes de financiación obtenidas (capital ángel, microcrédito, bootstrapping, etc.)
Subsidios o Recursos Públicos no Reembolsables

Si su respuesta anterior fue otro(s), especifique cual(es)

Ticket de inversión requerido (12 meses)
Entre $21 y $50 millones de COP

Necesita microcrédito blando
Si

Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades
Cámaras de Comercio
Gremios o Asociaciones Sectoriales
Entidades del gobierno

Si su respues aterior fue Otro, especifique cual

Participa en redes silver (0-3)
0 - Nunca

Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior
Falta de promoción, de marketing y de diseño del producto mejor estructurado.
Financiación

Necesidades de I+D aplicada	Si
Si su respuesta anterior fue si, especifique cual(es)	
Necesidades de certificaciones (Invima, accesibilidad, turismo inclusivo, etc.)	Sello de Turismo Inclusivo y Accesible
Si su respuesta anterior fue otros, especifique cual(es)	

Ocultar 1 campo oculto

Se actualizó recientemente	

ID

22

Razón social / nombre del actor	Maria Lucia Sanchez
NIT	1193563572
Documento de identificación	Cédula de Ciudadanía
Número de identificación	1193563572
Telefono de contacto	3115660507
Fecha de nacimiento	4/12/2000
Naturaleza jurídica	Persona natural
Año de constitución	1/1/2023
Número total de personas en su equipo de trabajo:	2
Ventas	Entre $500.001 y $3.000.000 COP
Ubicación	Manzanares Corregimiento de Aguabonita
Persona de contacto	Maria Lucia Sanchez
Correo electronico persona de contacto	Marialuciasa9@gmail.com
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	No

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?	B2B (Business-to-Business)
Nivel de madurez	Naciente
Años operando con enfoque silver	0 años (estamos explorando o planeando iniciar)
Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad	Desconocimiento
% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años	1-10 %
Principales adapta-ciones realizadas para mayores	Aún no hemos realizado adaptaciones específicas.
Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es)	
Servicio/producto/resultado principal	Café tostado
Participa en redes/mesas silver	Nunca participa
Aliados principales (máx. 3)	Banco agrario, microempresarios rurales y Caldas joven
Ahora, piense en el futuro. Mencione hasta 3 organizacio-nes, empresas o en-tidades con las que le gustaría colaborar o establecer una alianza, pero con las que aún no ha po-dido hacerlo.	Origen Caldas, SENA Y SELLO COMITE DE CAFETEROS

¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	Regional
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	$0 COP (Sin presupuesto asignado específicamente)
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	0 (Nadie tiene tiempo asignado específicamente a esto)
Con respecto a la infraestructura que utiliza para pruebas o pilotos con enfoque silver, ¿cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación?	No aplica.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	
obstáculos para crecer en mercado sénior (Top-3)	Al momento de aplicar campañas de marketing
Requerimientos de apoyo prioritarios	Falta de recursos; Formación y capacitación especializada
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	

Pensando a futuro, si tuviera que proponer UNA idea o iniciativa clave para fortalecer el ecosistema de economía plateada de Manizales, ¿cuál sería?	Capacitar las empresas y emprendimientos para llegar a este tiempo de población de una mejor manera
Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)	No aplica
Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)	No utiliza tecnología aplicada
Nivel TRL (1-9)	TRL 1: Idea y principios
Patentes/registro software	No
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el nivel de integración de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en las operaciones diarias de su organización?	Baja
Fundador(a) ≥ 50 años	No
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos	
Nº de empleados ≥ 50 años	0 (Ninguno)

¿Tiene identificadas brechas de talento o áreas de conocimiento en las que su equipo necesita fortalecerse para lograr sus objetivos de negocio?	Sí
Brechas de talento (tech, marketing, gestión)	Área de Marketing
Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual	
Fuentes de financiación obtenidas (capital ángel, microcrédito, bootstrapping, etc.)	Créditos o Microcréditos
Si su respuesta anterior fue otro(s), especifique cual(es)	
Ticket de inversión requerido (12 meses)	Entre $21 y $50 millones de COP
Necesita microcrédito blando	Si
Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades	Cámaras de Comercio; Universidades o Instituciones Educativas
Si su respues aterior fue Otro, especifique cual	
Participa en redes silver (0-3)	0 - Nunca
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	No se ha implementado

Necesidades de I+D aplicada	No
Si su respuesta anterior fue si, especifique cual(es)	
Necesidades de certificaciones (Invima, accesibilidad, turismo inclusivo, etc.)	Registro Sanitario INVIMA
Si su respuesta anterior fue otros, especifique cual(es)	

Ocultar 1 campo oculto

Se actualizó recientemente	

ID

14

Razón social / nombre del actor	PERFORMANCE
NIT	
Documento de identificación	Cédula de Ciudadanía
Número de identificación	80097112
Telefono de contacto	3104267512
Fecha de nacimiento	17/1/1983
Naturaleza jurídica	Persona natural
Año de constitución	1/10/2019
Número total de personas en su equipo de trabajo:	3
Ventas	Entre $500.001 y $3.000.000 COP
Ubicación	MANIZALES / ALTA SUIZA
Persona de contacto	DANIEL EDUARDO VALENCIA GRANADOS
Correo electronico persona de contacto	DANTANGO2010@HOTMAIL.COM
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	INSTAGRAM @PERFORMENCE_FUNCIONAL FACEBOOK PERFORMANCE FUNCIONAL

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?
B2C (Business-to-Consumer)

Nivel de madurez
Emergente

Años operando con enfoque silver
0 años (estamos explorando o planeando iniciar)

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad
Integración puntual

% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años
11-25 %

Principales adapta-ciones realizadas para mayores
Diseño de Productos/Servicios Específicos

Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es)

Servicio/producto/resultado principal
ENTRENAMIENTO FUNCIONAL

Participa en redes/mesas silver
Nunca participa

Aliados principales (máx. 3)
ALIANZA CON EL BOSQUE POPULAR EN NATACION

Ahora, piense en el futuro. Mencione hasta 3 organizacio-nes, empresas o en-tidades con las que le gustaría colaborar o establecer una alianza, pero con las que aún no ha po-dido hacerlo.
NO LO HAN PENSADO

¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	Local
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	Entre $1 y $20 millones de COP
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	1 persona
Con respecto a la infraestructura que utiliza para pruebas o pilotos con enfoque silver, ¿cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación?	No aplica.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	No
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	
obstáculos para crecer en mercado sénior (Top-3)	1. LA PANDEMIA 2. LA FALTA DE CONCIENCIA
Requerimientos de apoyo prioritarios	Formación y capacitación especializada; Financiación e inversión
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	

Pensando a futuro, si tuviera que proponer UNA idea o iniciativa clave para fortalecer el ecosistema de economía plateada de Manizales, ¿cuál sería?	
Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)	ENTRENAMIENTO FUNCIONAL, CLASES ADAPTADAS ADULTOS MAYORES
Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)	No utiliza tecnología aplicada
Nivel TRL (1-9)	TRL 1: Idea y principios
Patentes/registro software	No
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el nivel de integración de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en las operaciones diarias de su organización?	Baja
Fundador(a) ≥ 50 años	No
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos	
Nº de empleados ≥ 50 años	0 (Ninguno)

¿Tiene identificadas brechas de talento o áreas de conocimiento en las que su equipo necesita fortalecerse para lograr sus objetivos de negocio?
Sí

Brechas de talento (tech, marketing, gestión)
Área Comercial y de Ventas

Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual

Fuentes de financiación obtenidas (capital ángel, microcrédito, bootstrapping, etc.)
Créditos o Microcréditos

Si su respuesta anterior fue otro(s), especifique cual(es)

Ticket de inversión requerido (12 meses)
Entre $51 y $200 millones de COP

Necesita microcrédito blando
Si

Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades
No tenemos alianzas formales con este tipo de entidades.

Si su respues aterior fue Otro, especifique cual

Participa en redes silver (0-3)
0 - Nunca

Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior
1. LA PANDEMIA
2. LA FALTA DE CONCIENCIA

Necesidades de I+D aplicada	No
Si su respuesta anterior fue si, especifique cual(es)	
Necesidades de certificaciones (Invima, accesibilidad, turismo inclusivo, etc.)	No requerimos certificaciones específicas por ahora.
Si su respuesta anterior fue otros, especifique cual(es)	

Ocultar 1 campo oculto

Se actualizó recientemente	

ID

28

Razón social / nombre del actor	Rocio del Pilar Rivera Corredor
NIT	
Documento de identificación	Cédula de Ciudadanía
Número de identificación	46672781
Telefono de contacto	3203433430
Fecha de nacimiento	7/10/1976
Naturaleza jurídica	Persona natural
Año de constitución	15/5/2023
Número total de personas en su equipo de trabajo:	3
Ventas	Entre $500.001 y $3.000.000 COP
Ubicación	Manizales /caldas/Chipre
Persona de contacto	Rocio Rivera
Correo electronico persona de contacto	roci111@hotmail.com
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	https://www.instagram.com/millow.art22?igsh=MTVzZW5nbmhjbjV4MA==

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?
B2C (Business-to-Consumer)

Nivel de madurez
Emergente

Años operando con enfoque silver
1 a 2 años

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad
Integración puntual

% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años
26-50 %

Principales adapta-ciones realizadas para mayores
Diseño de Productos/Servicios Específicos

Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es)

Servicio/producto/resultado principal
"MILLOW ofrece joyas y accesorios artesanales elaborados con PLA biodegradable y elementos naturales como flores y pétalos reales, fusionando diseño contemporáneo con sostenibilidad. Cada pieza es ligera, cómoda y personalizable, pensada para generar un vínculo emocional con el usuario."

Participa en redes/mesas silver
Participación ocasional

Aliados principales (máx. 3)
Programas de la.alcaldia
Barrio amigo
Secretaria de la mujer
Incubar
Ferias y mercados artesanales

Ahora, piense en el futuro. Mencione hasta 3 organizaciones, empresas o entidades con las que le gustaría colaborar o establecer una alianza, pero con las que aún no ha podido hacerlo.	Artesanias de Colombia Origen Caldas Tiendas
¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	Local
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	$0 COP (Sin presupuesto asignado específicamente)
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	0 (Nadie tiene tiempo asignado específicamente a esto)
Con respecto a la infraestructura que utiliza para pruebas o pilotos con enfoque silver, ¿cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación?	Usamos principalmente infraestructura propia.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	Sí
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	Equipos de Impresión en 3D, herramientas para trabajo artesanal, espacio de producción
obstáculos para crecer en mercado sénior (Top-3)	Falta de Oportunidades Presupuesto Visibilidad
Requerimientos de apoyo prioritarios	Financiación e inversión × Redes y conexiones estratégicas × Formación y capacitación especializada × +

Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)

Pensando a futuro, si tuviera que proponer UNA idea o iniciativa clave para fortalecer el ecosistema de economía plateada de Manizales, ¿cuál sería?

"Desarrollar un programa de talleres creativos y productivos para personas mayores, en elaboración de joyas sostenibles. Esta iniciativa permitiría fortalecer sus habilidades manuales, mejorar el bienestar emocional y generar oportunidades de ingresos

Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)

MILLOW ofrece joyas sostenibles y personalizadas, elaboradas con PLA biodegradable y elementos naturales, comodos y diseño elegante. Para las personas mayores, accesorios fáciles de usar, sin peso excesivo, con y un fuerte componente emocional que conecta con recuerdos y la belleza de la naturaleza

Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)

No utiliza tecnología aplicada

Nivel TRL (1-9)

TRL 8: Versión final probada

Patentes/registro software

No

Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)

¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el nivel de integración de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en las operaciones diarias de su organización?

Media

Fundador(a) ≥ 50 años

No

Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos

Nº de empleados ≥ 50 años	0 (Ninguno)
¿Tiene identificadas brechas de talento o áreas de conocimiento en las que su equipo necesita fortalecerse para lograr sus objetivos de negocio?	Sí
Brechas de talento (tech, marketing, gestión)	Área Tecnológica (Tech) × Área Financiera × Área Legal y Regulatoria × +
Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual	
Fuentes de financiación obtenidas (capital ángel, microcrédito, bootstrapping, etc.)	Recursos Propios (Bootstrapping) × Créditos o Microcréditos × +
Si su respuesta anterior fue otro(s), especifique cual(es)	
Ticket de inversión requerido (12 meses)	Menos de $20 millones de COP
Necesita microcrédito blando	Si
Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades	No tenemos alianzas formales con este tipo de entidades. × +
Si su respues aterior fue Otro, especifique cual	
Participa en redes silver (0-3)	0 - Nunca

Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	Conocimiento limitado Acceso a canales
Necesidades de I+D aplicada	Si
Si su respuesta anterior fue si, especifique cual(es)	Joyas más ligeras, cierres de fácil manipulación,diseños ergonómicos
Necesidades de certificaciones (Invima, accesibilidad, turismo inclusivo, etc.)	Sello de Turismo Inclusivo y Accesible
Si su respuesta anterior fue otros, especifique cual(es)	

Ocultar 1 campo oculto

Se actualizó recientemente	

ID

21

Razón social / nombre del actor	Servicios Plateados Ltda.
NIT	987654321
Documento de identificación	Pasaporte
Número de identificación	800654321
Telefono de contacto	
Fecha de nacimiento	30/11/1992
Naturaleza jurídica	Persona natural
Año de constitución	20/7/2000
Número total de personas en su equipo de trabajo:	2025-08-03T10:00:00-05:00
Ventas	$0 / Aún no generamos ventas
Ubicación	Cali, Valle del Cauca
Persona de contacto	Carlos Ramírez
Correo electronico persona de contacto	carlos.ramirez@plateados.com
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	N/A

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?

Nivel de madurez: Naciente

Años operando con enfoque silver: 0 años (estamos explorando o planeando iniciar)

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad:

% actual de beneficiarios / usuarios ≥ 50 años:

Principales adaptaciones realizadas para mayores:

Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifique cual(es): B2G (Business-to-Government)

Servicio/producto/resultado principal: Accesibilidad física

Participa en redes/mesas silver:

Aliados principales (máx. 3): Nunca participa

Ahora, piense en el futuro. Mencione hasta 3 organizaciones, empresas o entidades con las que le gustaría colaborar o establecer una alianza, pero con las que aún no ha podido hacerlo.: N/A

¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?

Presupuesto estimado destinado a economía plateada

Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)

Con respecto a la infraestructura que utiliza para pruebas o pilotos con enfoque silver, ¿cuál de las siguientes opciones describe mejor su situación?

Infraestructura disponible para pruebas/pilotos

Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)

N/A

obstáculos para crecer en mercado sénior (Top-3)

No

Requerimientos de apoyo prioritarios

Falta de recursos | baja visibilidad | escaso networking.

Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)

Regional

Pensando a futuro, si tuviera que proponer UNA idea o iniciativa clave para fortalecer el ecosistema de economía plateada de Manizales, ¿cuál sería?	Usamos principalmente infraestructura de terceros.
Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)	Capacitación y asesoría para empresas que desean adaptar su oferta a adultos mayores.
Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)	MOOC
Nivel TRL (1-9)	TRL 8: Versión final probada
Patentes/registro software	No
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	N/A
¿Cuál de las siguientes opciones describe mejor el nivel de integración de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en las operaciones diarias de su organización?	Baja
Fundador(a) ≥ 50 años	No
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos	N/A
Nº de empleados ≥ 50 años	0 (Ninguno)

¿Tiene identificadas brechas de talento o áreas de conocimiento en las que su equipo necesita fortalecerse para lograr sus objetivos de negocio?	N/A
Brechas de talento (tech, marketing, gestión)	Área Administrativa y Operativa
Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual	N/A
Fuentes de financiación obtenidas (capital ángel, microcrédito, bootstrapping, etc.)	Capital de Riesgo (Venture Capital - VC)
Si su respuesta anterior fue otro(s), especifique cual(es)	N/A
Ticket de inversión requerido (12 meses)	
Necesita microcrédito blando	No
Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades	Cámaras de Comercio
Si su respues aterior fue Otro, especifique cual	https://serviciosplateados.com
Participa en redes silver (0-3)	0 - Nunca
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	Falta de alianzas, baja demanda, desconocimiento de la economía plateada.

Necesidades de I+D aplicada	No
Si su respuesta anterior fue si, especifique cual(es)	N/A
Necesidades de certificaciones (Invima, accesibilidad, turismo inclusivo, etc.)	No requerimos certificaciones específicas por ahora.
Si su respuesta anterior fue otros, especifique cual(es)	N/A

Ocultar 1 campo oculto

Se actualizó recientemente	