ID

33

Razón social / nombre del actor	Samantha tejiendo memorias
NIT	
Documento de identificación	Cédula de Ciudadanía
Número de identificación	10249848
Telefono de contacto	3148523729
Fecha de nacimiento	4/3/1961
Naturaleza jurídica	Persona natural
Año de constitución	4/6/2022
Número total de personas en su equipo de trabajo	2
Ventas	Entre $500.001 y $3.000.000 COP
Ubicación	Manizales
Persona de contacto	Albert Serna
Correo electronico persona de contacto	Sernaalbert412@gmail.com
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	Samantha, tejiendo memorias. Tictok cyvsamantha en instagram

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

Nivel de madurez
Naciente

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
1-10 %

Principales adapta-ciones realizadas para mayores
Inclusión de talento sénior

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

Servicio/producto/resultado principal
Tejer en crochet y la formación o capacitación individual o grupal en el tejer.

Participa en redes/mesas silver
Lidera / coordina

Aliados principales (máx. 3)
Alcaldía de Manizales en la secretaría de la mujer, un voluntariado de enseñanza, y ferias internas y abiertas.
Proveedor Los adornos.

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.
Gobernación en programas de ferias deptales, programas de formación para la inclusión.
Con la alcaldía poder tener programa propios en la ciudad con la inclusión es super necesaria.
QUEREMOS INCLUIR UN PROGRAMA DE CROCHET PARA SENSIBILIZAR EN LA COGNICIÓN SENIL, CONTAMOS CON LA FORMACIÓN PSICOLÓGICA PARA PODER BRINDAR ESTE PROCESO...

¿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)	2 a 3 personas
Seleccionar	Mixto.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	sí
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	Espacios en la casa, únicamente allí.
obstáculos para crecer en mercado sénior (Top-3)	Los recursos económicos, para brindar más productos que puedan satisfacer la necesidad y la vinculacion en la formación directa y cognitiva ahora que es uno de nuestros proyectos en la inclusión.
Requerimientos de apoyo prioritarios	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?	Evento tejiendo memorias y sensibilizando cognitivamente

Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)	La formación y capacitación en crochet y la cognición
Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)	IA cognitiva
Motivación principal para emprender	Fuente principal de sustento
Intención de formalizar o escalar	Sí, mi objetivo es escalar rápidamente.
Acciones para lograr la formalizacion o escalamiento	Vincular personas en los procesos de construir productos y que también se capaciten para formar a otros. Y poder tener la oportunidad de expandir internacionalmente los productos y formación
Nivel TRL (1-9)	TRL 1: Idea y principios
Patentes/registro software	Si
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	Creación de marca propia sic
Integración de TIC básicas (e-commerce, CRM)	Media
Fundador(a) ≥ 50 años	Si
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos	1
Nº de empleados ≥ 50 años	1 persona

¿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

Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual:

Redes de apoyo utilizadas: Familia y amigos, Redes virtuales / plataformas en línea

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: Si

Ingreso personal fuera del negocio: Pensión contributiva

Si su respuesta anterior fue Otro, describa cual fuente de ingreso adicional al emprendimiento o empresa tiene:

Tiempo promedio dedicado al negocio (h/semana): 31 – 40 horas (Jornada completa estándar)

Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades	No tenemos alianzas formales con este tipo de entidades.
Si su respuesta aterior fue Otro, especifique cual	
Participa en redes silver (0-3)	2 - Frecuente
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	Las instalaciones, la parte económica y el apoyo gubernamental
Necesidades de I+D aplicada	No
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)	
Percepción de barreras edadistas	Ninguna
Competencias digitales personales del fundador	Intermedia
Fecha creación	6/8/2025 9:15am
Se actualizó recientemente	

Mostrar 3 campos ocultos

ID

24

Razón social / nombre del actor	Waffles Tentación
NIT	
Documento de identificación	Cédula de Ciudadanía
Número de identificación	45507433
Telefono de contacto	3127631503
Fecha de nacimiento	17/2/1973
Naturaleza jurídica	Persona natural
Año de constitución	15/2/2023
Número total de personas en su equipo de trabajo	1
Ventas	Menos de $500.000 COP
Ubicación	Manizales - Villa Pilar
Persona de contacto	María Isabel Botero
Correo electronico persona de contacto	marymabo73@gmail.com
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	Instagram: @wafflestentacion1

¿Cuál es el modelo de negocio principal?
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
Reconocimiento pasivo

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

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
Waffles rellenos y masas de pandebono congeladas libres de gluten

Participa en redes/mesas silver
Nunca participa

Aliados principales (máx. 3)
PriceSmart - Alcaldía de Manizales

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.
Fondo Emprender

¿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)
0 (Nadie tiene tiempo asignado específicamente a esto)

Seleccionar
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)
Falta de Marketing para la visibilización y tocar puertas para que conozcan el producto

Requerimientos de apoyo prioritarios
Redes y conexiones estratégicas
Formación y capacitación especializada
Investigación, desarrollo e innovación (I+D+i)
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?

Propuesta de valor diferenciada para mayores (segmentación clara de mercado)	Felicidad en cada mordida y productos libres de gluten
Segmento AgeTech atendido (tele-salud, IA, sensórica, etc.)	No utiliza tecnología aplicada
Motivación principal para emprender	Generar impacto social; Oportunidad de mercado detectada
Intención de formalizar o escalar	No, mi objetivo es mantener el negocio en su tamaño actual.
Acciones para lograr la formalizacion o escalamiento	
Nivel TRL (1-9)	TRL 9: Producto en mercado
Patentes/registro software	No
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
Integración de TIC básicas (e-commerce, CRM)	Baja
Fundador(a) ≥ 50 años	Si
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cuantos	52
Nº de empleados ≥ 50 años	1 persona

¿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 Comercial y de Ventas × +
Si su respuesta anterior fue otro, especifique cual	
Redes de apoyo utilizadas	Familia y amigos × Universidades / centros de emprendimiento × +
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	No
Ingreso personal fuera del negocio	Apoyo financiero de familiares × Ahorros personales × Ninguno / el negocio es la única fuente × +
Si su respuesta anterior fue Otro, describa cual fuente de ingreso adicional al emprendimiento o empresa tiene	

Tiempo promedio dedicado al negocio (h/semana)	11 – 20 horas (Media jornada flexible)
Alianzas con incubadoras/aceleradoras/gobierno/universidades	Entidades del gobierno Universidades o Instituciones Educativas
Si su respuesta aterior fue Otro, especifique cual	
Participa en redes silver (0-3)	0 - Nunca
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	N/A
Necesidades de I+D aplicada	No
Si su respuesta anterior fue si, especifique cual(es)	
Necesidades de certificaciones (Invima, accesibilidad, turismo inclusivo, etc.)	Otro(s)
Si su respuesta anterior fue otros, especifique cual(es)	Manipulación de alimentos
Percepción de barreras edadistas	Ninguna
Competencias digitales personales del fundador	Básica
Fecha creación	30/7/2025 9:27am
Se actualizó recientemente	

Mostrar 3 campos ocultos

ID

3

Razón social / nombre del actor	CAMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS
NIT (si aplica)	8908010426
Documento de identidad	Cédula de Ciudadanía
Número de Identificación	30330308
Telefono de contacto	3122597622
Fecha de nacimiento	28/12/1973
Año de constitución de la empresa	14/2/1913
Número total de personas en su equipo de trabajo	182
Tamaño aproximado (ventas)	Más de $80.000.000 COP
Ubicación	MANIZALES
Persona de contacto + correo	DISNEY CARDONA HENAO
Correo electrónico persona de contacto	dcardona@ccm.org.co

Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.

https://www.facebook.com/CCManizales/
https://x.com/CCManizales
https://www.instagram.com/accounts/login/?next=%2Fccmanizales%2F&source=omni_redirect
https://www.youtube.com/user/camaramanizales
https://www.linkedin.com/company/camara-de-comercio-de-manizales-por-caldas/

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

B2C (Business-to-Consumer) | B2B (Business-to-Business) | B2G (Business-to-Government) | B2B2C (Business-to-Business-to-Consumer)

Nivel de madurez

Consolidado

Años operando con enfoque silver

0 años (estamos explorando o planeando iniciar)

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad

Reconocimiento pasivo

% actual de beneficiarios / usuarios ≥ 50 años

51-75 %

Principales adaptaciones realizadas para mayores

Aún no hemos realizado adaptaciones específicas.

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

Servicio/producto/resultado principal

Somos agencia de desarrollo, generadora de valor económico, bienestar social y confianza para los negocios, promoviendo la mentalidad global, facilitando la adaptabilidad y sofisticación de las empresas a través de la competencia colaborativa y alianzas que generan valor.

Participa en redes/mesas silver

Participación frecuente

Aliados principales (máx. 3)

Procaldas, Alcaldía, Incubar

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.	BID Lab, Fundación Luker
¿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)	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	Sí
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	LABORATORIO DE CREATIVIDAD E INNOVACIÓN NEUROCITY - CAPACIDAD INTERNA DE LOS EQUIPOS DE TRABAJO
Top-3 retos para fortalecer servicios a cada sub-conjunto	Baja articulación y sinergia entre actores del ecosistema; se está trabajando en un modelo de relacionamiento ágil, con proyectos compartidos para alcanzar victorias tempranas Debilidad en herramientas para realizar trazabilidad y medir impacto de los programas, para identificar necesidades claras Falta de efectividad en los canales de comunicación

Requerimientos de apoyo prioritarios	Formación y capacitación especializada; Investigación, desarrollo e innovación (I+D+i); Redes y conexiones estratégicas; Financiación e inversión
Si su respuesta anterior fue otro(s), especifique cual(es)	
Idea/propuesta de valor para fortalecer el ecosistema	Se viene dando forma a una iniciativa denominada Experticia Glocal Intergeneracional para el Crecimiento Empresarial
Dependencia de gobierno	Secretaría de Desarrollo Económico / Competitividad; Secretaría de TIC y Competitividad; Otra(s) dependencia(s)
Si su respuesta anterior fue "Otra(s) dependencia(s)", especifique cual(es)	Secretaría de las mujeres y equidad de género
Servicios ofrecidos	Incubación; Aceleración; Financiación; Formación y Mentorías; Redes y Conexiones (Networking); Apoyo en Regulación o Certificación
Si su respuesta anterior fue "Otro(s) servicio(s)", especifique cual(es)	
Sub-conjuntos atendidos	Innovadores No-Tecnológicos
Si su respuesta anterior fue "Otro(s)", especifique cual(es)	
Volumen anual de beneficiarios silver (último año)	Más de 500 personas
Presupuesto 2025 dedicado a economía plateada (COP)	$61 a $100 millones de COP

Equipo técnico especializado en longevidad (# FTE - Full-Time Equivalent)	0 (No tenemos personal con dedicación específica a este tema)
Metodologías adaptadas	No hemos implementado metodologías de diseño específicas para ...
Si su respuesta anterior fue Otro, especifique cual(es)	
Instrumentos de política o normativos que gestiona (fondos concursables, decretos, certificaciones)	Ninguno
Participa en mesas o redes silver locales/nacionales	2 - Frecuente
Convenios vigentes con actores internacionales en longevidad	No
Si su respuesta anterior fue "Sí, especifique cual(es)	
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	Falta de conocimiento profundo del segmento Poca conexión con asociaciones o comunidades que actúan como puente hacia ese mercado Desconocimiento de canales efectivos para llegar a este público
Requerimientos de apoyo (capacitación, recursos, alianzas, marco legal)	Capacitación y Formación Especializada; Recursos Financieros; Alianzas Estratégicas; Acceso a Metodologías y Herramientas
Indicadores de resultado usados para programas silver	No aplica

Fecha creación	12/8/2025 9:34am
Se actualizó recientemente	☐

ID

1

Razón social / nombre del actor	Universidad de Manizales
NIT (si aplica)	890.806.001-7
Documento de identidad	Cédula de Ciudadanía
Número de Identificación	10248162
Telefono de contacto	8879680
Fecha de nacimiento	24/7/1952
Año de constitución de la empresa	24/7/1972
Número total de personas en su equipo de trabajo	2
Tamaño aproximado (ventas)	$0 / Aún no generamos ventas
Ubicación	calle 9#19-03 campo hermoso
Persona de contacto + correo	Jhoana Montoya Atehortua
Correo electrónico persona de contacto	emprendimiento@umanizales.edu.co
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	www.umanizales.edu.co @um_labumanizales

¿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	Reconocimiento pasivo
% actual de beneficiarios / usuarios ≥ 50 años	1-10 %
Principales adaptaciones realizadas para mayores	Aún no hemos realizado adaptaciones específicas.
Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifique cual(es)	
Servicio/producto/resultado principal	Acompañamiento a emprendedores.
Participa en redes/mesas silver	Participación ocasional
Aliados principales (máx. 3)	Red de emprendimiento de caldas Manizales Mas Ascun
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.	Participación cluster Redes del ecosistema

¿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?
No aplica.

Infraestructura disponible para pruebas/pilotos
No

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

Top-3 retos para fortalecer servicios a cada sub-conjunto
conocimiento del tema
profesionales expertos en el trabajo con personas mayores
definición de una linea especifica institucional

Requerimientos de apoyo prioritarios
Formación y capacitación especializada
Financiación e inversión

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

Idea/propuesta de valor para fortalecer el ecosistema
Lineamientos institucioanales para acopañamiento en emprendimiento a personas mayores

Dependencia de gobierno	Secretaría de Desarrollo Social ✕ Otra(s) dependencia(s) ✕ +
Si su respuesta anterior fue "Otra(s) dependencia(s)", especifique cual(es)	Secretaria de la mujer
Servicios ofrecidos	Formación y Mentorías ✕ Infraestructura Física o Virtual ✕ Apoyo en Regulación o Certificación ✕ +
Si su respuesta anterior fue "Otro(s) servicio(s)", especifique cual(es)	
Sub-conjuntos atendidos	Atendemos a todos por igual / No tenemos un foco específico.
Si su respuesta anterior fue "Otro(s)", especifique cual(es)	
Volumen anual de beneficiarios silver (último año)	1 a 50 personas
Presupuesto 2025 dedicado a economía plateada (COP)	$0 COP (Sin presupuesto asignado específicamente)
Equipo técnico especializado en longevidad (# FTE - Full-Time Equivalent)	0 (No tenemos personal con dedicación específica a este tema)
Metodologías adaptadas	No hemos implementado metodologías de diseño específicas para ... ✕ +
Si su respuesta anterior fue Otro, especifique cual(es)	
Instrumentos de política o normativos que gestiona (fondos concursables, decretos, certificaciones)	En el momento desde la Unidad de Emprendimiento no se participa en procesos de politica publica relacionada con personas mayores

Participa en mesas o redes silver locales/nacionales	1 - Ocasional
Convenios vigentes con actores internacionales en longevidad	Si
Si su respuesta anterior fue "Sí, especifique cual(es)	FUMEC
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	falta de conocimiento de la población e interés por parte de la población atendida
Requerimientos de apoyo (capacitación, recursos, alianzas, marco legal)	Capacitación y Formación Especializada; Acceso a Metodologías y Herramientas; Alianzas Estratégicas
Indicadores de resultado usados para programas silver	ninguno
Fecha creación	29/7/2025 10:57am
Se actualizó recientemente	

ID

2

Razón social / nombre del actor	Steven Delgado Cortes
NIT (si aplica)	899999063
Documento de identidad	Cédula de Ciudadanía
Número de Identificación	1053849789
Telefono de contacto	3226410365
Fecha de nacimiento	24/2/1995
Año de constitución de la empresa	22/9/1867
Número total de personas en su equipo de trabajo	2
Tamaño aproximado (ventas)	Entre $500.001 y $3.000.000 COP
Ubicación	Carrera 27 #24-60cmapues palogrande Bloque I oficina I103
Persona de contacto + correo	Steven Delgado Cortes
Correo electrónico persona de contacto	stedegadoco@unal.edu.co
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	Instagram: https://www.instagram.com/consultorioadminmanunal/

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?	B2B (Business-to-Business)
Nivel de madurez	Consolidado
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	1-10 %
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	Formacion, asesorias y proyectos sociales empresariales.
Participa en redes/mesas silver	Nunca participa
Aliados principales (máx. 3)	Parque de Inovacion Empresarial Oficina de personal Universidad Nacional de Colombia sede Manizales
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.	Gobernación de Caldas, Alcaldia de Manizales, Corporación para le desarrollo de Caldas

¿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
Sí

Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)
Parque de Inovacion Empresarial y Sala del consultorio administrativo I108

Top-3 retos para fortalecer servicios a cada sub-conjunto
dificultad de acceso de financiacion a proyectos sociales

Requerimientos de apoyo prioritarios
Redes y conexiones estratégicas

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

Idea/propuesta de valor para fortalecer el ecosistema
Evento que involucre los fondos de empleados de las diferentes empresasa con procesos de acompañamiento empresarial para la etapa en desarrollo de la economia silver en personas en jubilación

Dependencia de gobierno	No tenemos relación directa con dependencias del gobierno.
Si su respuesta anterior fue "Otra(s) dependencia(s)", especifique cual(es)	
Servicios ofrecidos	Formación y Mentorías; Incubación; Infraestructura Física o Virtual
Si su respuesta anterior fue "Otro(s) servicio(s)", especifique cual(es)	
Sub-conjuntos atendidos	Emprendimiento sénior
Si su respuesta anterior fue "Otro(s)", especifique cual(es)	
Volumen anual de beneficiarios silver (último año)	1 a 50 personas
Presupuesto 2025 dedicado a economía plateada (COP)	$1 a $30 millones de COP
Equipo técnico especializado en longevidad (# FTE - Full-Time Equivalent)	0 (No tenemos personal con dedicación específica a este tema)
Metodologías adaptadas	No hemos implementado metodologías de diseño específicas para ...
Si su respuesta anterior fue Otro, especifique cual(es)	
Instrumentos de política o normativos que gestiona (fondos concursables, decretos, certificaciones)	N/A

Participa en mesas o redes silver locales/nacionales	1 - Ocasional
Convenios vigentes con actores internacionales en longevidad	No
Si su respuesta anterior fue "Sí, especifique cual(es)	
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	dificultades entre el curce de tiempo para programas de formación y asesoria con las responsabilidades del trabajo de los funcionarios, horarios y tiempos del programa
Requerimientos de apoyo (capacitación, recursos, alianzas, marco legal)	Recursos Financieros, Alianzas Estratégicas
Indicadores de resultado usados para programas silver	Fromulacion de modelo de negocio y validación por medio de ventas
Fecha creación	31/7/2025 11:34am
Se actualizó recientemente	

ID

5

Razón social / nombre del actor	Belarmino Segura Giraldo
NIT (si aplica)	899999063
Documento de identidad	Cédula de Ciudadanía
Número de Identificación	18506733
Telefono de contacto	3103731968
Fecha de nacimiento	24/1/1968
Año de constitución	22/9/1867
Número total de personas en su equipo de trabajo	7
Tamaño aproximado (ventas)	$0 / Aún no generamos ventas
Ubicación / municipio + barrio o vereda	Manizales, Caldas + Campus la Nubia
Persona de contacto + correo	Belarmino Segura Giraldo
Correo electrónico persona de contacto	bsegurag@unal.edu.co
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	http://manizales.unal.edu.co/ https://www.linkedin.com/company/manizalesunal/posts/?feedView=all

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?: B2G (Business-to-Government)

Nivel de madurez: Emergente

Años operando con enfoque silver: 11 años o más

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad: Liderazgo estratégico

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

¿Cuáles de las si-guientes adaptacio-nes ha implemen-tado su organiza-ción para atender mejor a la población mayor (50+ años)?: Diseño de Productos/Servicios Específicos

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

Servicio/producto/resultado principal:
Dispositivos de monitoreo en domicilio
Dispositivos de bienestar
Educación para el adulto mayor

Participa en redes/mesas silver: Participación frecuente

Aliados principales (máx. 3):
Hospital Universitario de Caldas
Secretaria de desarrollo y protección social
Secretaria de Salud
Universidad Nacional de Colombia

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.	Incubar Fundaciones participantes en el establecimiento de Manizales amigable con el adulto mayor
¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	Regional
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	Entre $21 y $50 millones de COP
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	2 a 3 personas
Seleccionar 2	Mixto.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	Sí
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	Plataformas digitales, Laboratorios de instrumentación, Laboratorios de física, Laboratorios de electrónica, Parque de innovación y emprendimiento (PIE)
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	Recursos financieros Políticas internas de la UNAL tanto para la iniciativas Spin-off y cursos con micro credencial
Requerimientos de apoyo prioritarios	Investigación, desarrollo e innovación (I+D+i)
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	

Idea/propuesta de valor para fortalecer el ecosistema	Universidad para las personas mayores
Facultades / escuelas vinculadas	Otra, Facultades de Ciencias de la Salud, Facultades de Ingeniería
¿Qué grupos de investigación activos en envejecimiento o silver tiene la institución?	2 a 3
Proyectos I+D vigentes con empresas	AgeTech, Gerontología, Cuidado y Asistencia, Domótica
Laboratorios / living labs accesibles a emprendedores	Si
Patentes o registros de software vinculados al envejecimiento	Más de 3
Programas académicos que incluyen contenidos de economía plateada	Educación continua, Especialización, Maestría
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
Asignaturas / bootcamps abiertos a emprendedores externos	Si
Programas de educación continua o UPB (≥ 50 años)	Si
Si su respuesta anterior fue "Si", especifique cual(es)	Curso de capacitación sobre IoT e IA Actividad física para el adulto mayor Acompañamiento para el adulto mayor y capacitaciones (turismo con propósito)

Seleccionar	26 a 100 participantes
Proyectos culturales / intergeneracionales	Talleres de Artes Visuales o Manualidades Programas de Voluntariado
Si su respuesta anterior fue "Otros", especifique cuales	
Oficina de transferencia (OTRI / TTO) con línea AgeTech	No
Acuerdos marco con gobierno o empresas sobre envejecimiento	Sí
Si su respuesta anterior fue Sí, ¿Con cuántas entidades tiene este tipo de acuerdos marco vigentes?	Más de 5
Principales barreras internas para impulsar la agenda silver	Presupuesto insuficiente Procesos administrativos complejos
Si su respuesta anterior fue "Otro", especifique cual	
Indicadores de resultado usados	prototipos validados con personas mayores: 14 Patentes: 3
Fecha creación	29/7/2025 3:08pm
Se actualizó recientemente	

ID

6

Razón social / nombre del actor	Universidad Autónoma de Manizales
NIT (si aplica)	890.805.051
Documento de identidad	Cédula de Ciudadanía
Número de Identificación	30306076
Telefono de contacto	3004613766
Fecha de nacimiento	29/2/1968
Año de constitución	20/8/1979
Número total de personas en su equipo de trabajo	645
Tamaño aproximado (ventas)	Más de $80.000.000 COP
Ubicación / municipio + barrio o vereda	Manizales, Antigua Estación del Ferrocarríl
Persona de contacto + correo	Julialba Castellanos Ruiz
Correo electrónico persona de contacto	jcastellanos@autonoma.edu.co
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	https://www.autonoma.edu.co https://www.instagram.com/uammanizales https://www.facebook.com/UAMManizales https://www.linkedin.com/school/universidad-autonoma-de-manizales/?originalSubdomain=co

¿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	3 a 5 años
Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad	Liderazgo estratégico
% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años	26-50 %
¿Cuáles de las si-guientes adaptacio-nes ha implemen-tado su organiza-ción para atender mejor a la población mayor (50+ años)?	Diseño de Productos/Servicios Específicos
Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es)	

Servicio/producto/resultado principal

El proyecto tuvo sus inicios en investigaciones de carácter social, que con el tiempo evolucionaron hacia desarrollos tecnológicos, cognitivos y de movilidad. Estos avances dieron lugar a la creación de una spin-off interdisciplinaria, en la que participan activamente estudiantes de Ingeniería y Fisioterapia, en articulación con el semillero de investigación TAMIF.

Como parte de una apuesta por el aprendizaje a lo largo de la vida, se diseñó el programa de envejecimiento saludable “Larga Vida y Buena Vida”, con el objetivo de promover una cultura intergeneracional de alto impacto regional. Este programa fomenta la generación de proyectos de investigación, proyección social y la producción de contenidos educativos como infografías, videos cortos, conversatorios y otras iniciativas interdisciplinarias, orientadas a sensibilizar a la comunidad y fortalecer el bienestar a lo largo del ciclo vital.

Entre los principales productos del proceso investigativo, se destaca la creación del libro Manizales, ciudad amigable con las personas mayores: entre luces y sombras, que será lanzado en diciembre de 2025. Esta publicación funcionó como diagnóstico y línea base para el proceso de certificación de la ciudad como territorio amigable con las personas mayores, según los lineamientos de la Organización Mundial de la Salud (OMS). (Esto en en alianza con Confa y UCM) el cual se uso como plan de acción de la mesa.

Además, el equipo del proyecto lidera actualmente la Mesa Técnica de Ciudades Amigables, fortaleciendo la articulación institucional y comunitaria en favor del envejecimiento activo y saludable.

Participa en redes/mesas silver

Lidera / coordina

Aliados principales (máx. 3)

Alianza SUMA Proyección, Fundación Saldarriaga Concha y UNIDES.

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.

BID, convocatorias internacionales con Japón, Unión Europea

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

Internacional

Presupuesto estimado destinado a economía plateada	Entre $201 y $500 millones de COP
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	1 persona
Seleccionar 2	Mixto.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	Sí
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	Ingeniería: desarrollo de inteligencia artificial (IA), diseño y aplicación de equipamiento de base, laboratorios de mecánica, neuroaprendizaje, análisis de movimiento y kinesiología; además de espacios especializados como laboratorios de electrónica y una sala de realidad virtual.
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	Se identifican varias barreras que enfrentan las personas mayores en los procesos de participación e inclusión. Entre ellas, se destaca la limitación económica, especialmente en quienes cuentan con escasos recursos. También persiste el mito de que en la vejez no se puede aprender, lo que genera temor o falta de iniciativa para involucrarse en nuevas experiencias. A esto se suman dificultades de acceso y movilidad para desplazarse a determinados espacios, así como la necesidad de una mayor diversidad de contenidos que respondan a sus intereses, capacidades y contextos.
Requerimientos de apoyo prioritarios	Otro(s)
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	Todas las anteriores, capacitación de las personas mayores
Idea/propuesta de valor para fortalecer el ecosistema	Realizar un macroproyecto con varias lineas de trabajo que vinculen: contexto, conocimiento, preferencias y fortalezas de cada uno.
Facultades / escuelas vinculadas	Facultades de Ciencias de la Salud; Facultades de Ingeniería; Facultades de Diseño; Facultades de Ciencias Sociales y Humanas; Facultades de Ciencias Económicas y Administrativa; Facultad de Humanidades

¿Qué grupos de investigación activos en envejecimiento o silver tiene la institución?	Más de 5
Proyectos I+D vigentes con empresas	AgeTech, Gerontología, Movilidad, Cuidado y Asistencia, Domótica, +
Laboratorios / living labs accesibles a emprendedores	No
Patentes o registros de software vinculados al envejecimiento	Más de 3
Programas académicos que incluyen contenidos de economía plateada	Pregrado, Maestría, Educación continua, Doctorado, +
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
Asignaturas / bootcamps abiertos a emprendedores externos	No
Programas de educación continua o UPB (≥ 50 años)	Si
Si su respuesta anterior fue "Si", especifique cual(es)	Trayectorias de Vida, Técnico para cuidado, Emprendimiento Senior
Seleccionar	Más de 500 participantes
Proyectos culturales / intergeneracionales	Programas de Voluntariado, Otro(s), +
Si su respuesta anterior fue "Otros", especifique cuales	Programa de prepensionados

Oficina de transferencia (OTRI / TTO) con línea AgeTech	Si
Acuerdos marco con gobierno o empresas sobre envejecimiento	Sí
Si su respuesta anterior fue Sí, ¿Con cuántas entidades tiene este tipo de acuerdos marco vigentes?	Más de 5
Principales barreras internas para impulsar la agenda silver	Otro(s)
Si su respuesta anterior fue "Otro", especifique cual	Nos encontramos en una etapa de aprendizaje sobre el tema, actualmente en fase de aprestamiento y comprensión del concepto de economía plateada. Este proceso incluye la formación del talento humano institucional y el fortalecimiento de alianzas interinstitucionales que permitan avanzar de manera articulada y sostenible en esta línea estratégica.
Indicadores de resultado usados	Se maneja la tipologia de minciencias: eventos academicos, producción cientifica, apropiación social del conocimiento. Formación: # personas formadas
Fecha creación	29/7/2025 4:16pm
Se actualizó recientemente	

ID

7

Razón social / nombre del actor	Universidad Autónoma de Manizales
NIT (si aplica)	890805051-0
Documento de identidad	Cédula de Ciudadanía
Número de Identificación	30315128
Telefono de contacto	3108275571
Fecha de nacimiento	16/3/1970
Año de constitución	5/6/1979
Número total de personas en su equipo de trabajo	640
Tamaño aproximado (ventas)	Más de $80.000.000 COP
Ubicación / municipio + barrio o vereda	Manizales
Persona de contacto + correo	María del Carmen Vergara Quintero
Correo electrónico persona de contacto	reddeinvestigacion@autonoma.edu.co
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	www.autonoma.edu.co

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?	B2B2C (Business-to-Business-to-Consumer)
Nivel de madurez	Emergente
Años operando con enfoque silver	3 a 5 años
Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad	Liderazgo estratégico
% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años	11-25 %
¿Cuáles de las si-guientes adaptacio-nes ha implemen-tado su organiza-ción para atender mejor a la población mayor (50+ años)?	Diseño de Productos/Servicios Específicos Narrativa y comunicación inclusiva Accesibilidad física Inclusión de talento sénior
Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es)	
Servicio/producto/resul tado principal	diseño de Proyectos de desarrollo e investigación y formación con y para las personas mayores
Participa en redes/mesas silver	Lidera / coordina
Aliados principales (máx. 3)	Alcaida de Manaizales Gobernación de Caldas CONFA Fundación Luker Fundación Saldarriaga Concha DTSC

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.	MINISTERIO DE SALUD PNUD
¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	Internacional
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	Entre $201 y $500 millones de COP
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	6 a 10 personas
Seleccionar 2	Mixto.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	Sí
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	LBORATORIOS DE PROTOTIPADO, UNDIAD DE EMPRENDIMIENTO, CDT INNVESTIGA, CIP TRIUAM, HEURÍSTICA
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	Brecha en las oportunidades de Comunicación Transición de población entre 50 y 80 años
Requerimientos de apoyo prioritarios	Financiación e inversión
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	

Idea/propuesta de valor para fortalecer el ecosistema	Desarrollar un ecosistema de ciudad que contemple varias dimensiones del ser humano, salud, recreación, deporte, emprendimiento, financiero, movilidad, comunicaciones, ALIANZA DE SERVICIOS Y PRODUCTOS HUB PLATAFORMA DIGITAL DE OFERTA Y DEMANDA
Facultades / escuelas vinculadas	Facultades de Ciencias de la Salud Facultades de Ciencias Sociales y Humanas Facultades de Ingeniería
¿Qué grupos de investigación activos en envejecimiento o silver tiene la institución?	4 a 5
Proyectos I+D vigentes con empresas	Gerontología
Laboratorios / living labs accesibles a emprendedores	Si
Patentes o registros de software vinculados al envejecimiento	2 a 3
Programas académicos que incluyen contenidos de economía plateada	Educación continua Pregrado
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
Asignaturas / bootcamps abiertos a emprendedores externos	Si
Programas de educación continua o UPB (≥ 50 años)	Si

Si su respuesta anterior fue "Si", especifique cual(es)	Diplomados y cursos cortos
Seleccionar	26 a 100 participantes
Proyectos culturales / intergeneracionales	Talleres de Artes Visuales o Manualidades Programas de Voluntariado Programas de Mentoría Intergeneracional
Si su respuesta anterior fue "Otros", especifique cuales	
Oficina de transferencia (OTRI / TTO) con línea AgeTech	No
Acuerdos marco con gobierno o empresas sobre envejecimiento	Sí
Si su respuesta anterior fue Sí, ¿Con cuántas entidades tiene este tipo de acuerdos marco vigentes?	2 a 3
Principales barreras internas para impulsar la agenda silver	Presupuesto insuficiente
Si su respuesta anterior fue "Otro", especifique cual	
Indicadores de resultado usados	Aumento en las ventas en emprendimiento Aumento de la cobertura de personas mayores en los programas UAM
Fecha creación	4/8/2025 9:12pm
Se actualizó recientemente	

ID

2

Razón social / nombre del actor	Universidad Autónoma de Manizales
NIT (si aplica)	890.805.051
Documento de identidad	Cédula de Ciudadanía
Número de Identificación	9977002
Telefono de contacto	3104068463
Fecha de nacimiento	27/7/1983
Año de constitución	20/8/1979
Número total de personas en su equipo de trabajo	645
Tamaño aproximado (ventas)	Más de $80.000.000 COP
Ubicación / municipio + barrio o vereda	Manizales, Antigua Estación del Ferrocarril
Persona de contacto + correo	Kenny Mauricio Gómez
Correo electrónico persona de contacto	Kennym.gomez@autonoma.edu.co
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	https://www.autonoma.edu.co/ https://www.instagram.com/uammanizales https://www.facebook.com/UAMManizales

¿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
3 a 5 años

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad
Integración puntual

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

¿Cuáles de las si-guientes adaptacio-nes ha implemen-tado su organiza-ción para atender mejor a la población mayor (50+ años)?
Narrativa y comunicación inclusiva
Diseño de Productos/Servicios Específicos

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

Servicio/producto/resultado principal
Formación en competencias empresariales, acompañamiento estratégico y ejecución efectiva de proyectos.

Este enfoque integral abarca:

1. Entrenamiento empresarial especializado.
2. Diseño estructurado de proyectos.
3. Ejecución y gestión de proyectos.

Este proceso busca no solo impulsar la creación y consolidación de iniciativas empresariales, sino también fomentar una cultura de innovación y generación de valor en los territorios.

Participa en redes/mesas silver
Participación frecuente

Aliados principales (máx. 3)	Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, Alcaldía de Manizales y Gobernación 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.	MIT, Minesterio de Industria y Comercio, Misterio de Ciencia y Tecnología
¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	Nacional
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	Entre $21 y $50 millones de COP
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	1 persona
Seleccionar 2	Mixto.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	Sí
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	LABORATORIO BIOMECÁNICA Y REALIDAD VIRTUAL, LABORATORIO ANÁLISIS DE MOVIMIENTO, Semilleros
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	Las brechas que hay desde la ofetar de los progra
Requerimientos de apoyo prioritarios	Investigación, desarrollo e innovación (I+D+i)

Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	
Idea/propuesta de valor para fortalecer el ecosistema	Diseñar e implementar políticas públicas integrales que impulsen el desarrollo sostenible de la Silver Economy a nivel regional, con el objetivo de potenciar el impacto de programas y eventos urbanos dirigidos a la población mayor.
Facultades / escuelas vinculadas	Facultades de Ciencias de la Salud ✕ Facultades de Ingeniería ✕ Facultades de Ciencias Sociales y Humanas ✕ Facultad de Humanidades ✕ Facultades de Ciencias Económicas y Administrativa ✕ +
¿Qué grupos de investigación activos en envejecimiento o silver tiene la institución?	2 a 3
Proyectos I+D vigentes con empresas	Gerontología ✕ Movilidad ✕ Nutrición ✕ Cuidado y Asistencia ✕ Domótica ✕ +
Laboratorios / living labs accesibles a emprendedores	No
Patentes o registros de software vinculados al envejecimiento	2 a 3
Programas académicos que incluyen contenidos de economía plateada	Maestría ✕ Doctorado ✕ +
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
Asignaturas / bootcamps abiertos a emprendedores externos	No

Programas de educación continua o UPB (≥ 50 años)	Si
Si su respuesta anterior fue "Si", especifique cual(es)	Emprendimiento senior y Trayectoria Vitales
Seleccionar	26 a 100 participantes
Proyectos culturales / intergeneracionales	Programas de Mentoría Intergeneracional
Si su respuesta anterior fue "Otros", especifique cuales	
Oficina de transferencia (OTRI / TTO) con línea AgeTech	Si
Acuerdos marco con gobierno o empresas sobre envejecimiento	Sí
Si su respuesta anterior fue Sí, ¿Con cuántas entidades tiene este tipo de acuerdos marco vigentes?	1
Principales barreras internas para impulsar la agenda silver	Otro(s)
Si su respuesta anterior fue "Otro", especifique cual	Baja demanda actual del mercado silver como barrera para su desarrollo e inserción efectiva en la economía regional.
Indicadores de resultado usados	Número de personas impactadas
Fecha creación	29/7/2025 9:08am

☑ Se actualizó recientemente

ID

8

Razón social / nombre del actor	Universidad Católica de Manizales
NIT (si aplica)	890806477
Documento de identidad	Cédula de Ciudadanía
Número de Identificación	1053773750
Telefono de contacto	3105377956
Fecha de nacimiento	10/11/1986
Año de constitución	1/2/1954
Número total de personas en su equipo de trabajo	5
Tamaño aproximado (ventas)	Más de $80.000.000 COP
Ubicación / municipio + barrio o vereda	Manizales
Persona de contacto + correo	Leidy Natalia Gavirira Ocampo
Correo electrónico persona de contacto	lgaviria@ucm.edu.co
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	www.ucm.edu.co

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

Nivel de madurez — Consolidado

Años operando con enfoque silver — 11 años o más

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad — Liderazgo estratégico

% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años — 1-10 %

¿Cuáles de las si-guientes adaptacio-nes ha implemen-tado su organiza-ción para atender mejor a la población mayor (50+ años)? — Diseño de Productos/Servicios Específicos; Accesibilidad física

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

Servicio/producto/resultado principal

Formación para población mayor de 50 años
Gestión del cuidado de adulto mayoe- Facultad de salud
Gestión de tecnilogía para la prevención de caidas en adultos mayores.

Participa en redes/mesas silver — Participación ocasional

Aliados principales (máx. 3) — Universidad de Manizales, Fundación Universidad Empresa Estado, Cámara de Comercio de Manizales.

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.	Red de emprendimiento de Caldas, Universidad Autónoma, nuevas startups en el sector silver, BID LAB y otras entidades internacionales
¿Cuál es el mercado geográfico PRINCIPAL en el que opera actualmente su organización?	Nacional
Presupuesto estimado destinado a economía plateada	Entre $21 y $50 millones de COP
Equipo dedicado a iniciativas silver (# FTE - Full-Time Equivalent)	2 a 3 personas
Seleccionar 2	Mixto.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	Sí
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	Laboratorios de la facultad de salud
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	Recursos Analisis detallado de lo que requiere el sector Caracterización de la población adulta de manizales
Requerimientos de apoyo prioritarios	Redes y conexiones estratégicas
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	

Idea/propuesta de valor para fortalecer el ecosistema	Programas de formación orientada a la población silver
Facultades / escuelas vinculadas	Facultades de Ciencias de la Salud
¿Qué grupos de investigación activos en envejecimiento o silver tiene la institución?	2 a 3
Proyectos I+D vigentes con empresas	Gerontología, Domótica
Laboratorios / living labs accesibles a emprendedores	Si
Patentes o registros de software vinculados al envejecimiento	1
Programas académicos que incluyen contenidos de economía plateada	Educación continua, Pregrado, Especialización, Maestría
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
Asignaturas / bootcamps abiertos a emprendedores externos	No
Programas de educación continua o UPB (≥ 50 años)	Si
Si su respuesta anterior fue "Si", especifique cual(es)	Universidad de la vida
Seleccionar	1 a 25 participantes

Proyectos culturales / intergeneracionales	Programas de Voluntariado × Talleres de Artes Visuales o Manualidades × +
Si su respuesta anterior fue "Otros", especifique cuales	
Oficina de transferencia (OTRI / TTO) con línea AgeTech	Si
Acuerdos marco con gobierno o empresas sobre envejecimiento	Sí
Si su respuesta anterior fue Sí, ¿Con cuántas entidades tiene este tipo de acuerdos marco vigentes?	2 a 3
Principales barreras internas para impulsar la agenda silver	Presupuesto insuficiente × Baja demanda interna o de nuestros usuarios actuales para este tipo… × +
Si su respuesta anterior fue "Otro", especifique cual	
Indicadores de resultado usados	Contamos con un modelo de impacto en los proyectos de investigación, donde se evaluan todos lo proyectos de todas las lineas de investigación
Fecha creación	6/8/2025 10:44am
Se actualizó recientemente	☐

ID

3

Razón social / nombre del actor	Universidad de Manizales - Dirección de Investigaciones
NIT (si aplica)	890806001-7
Documento de identidad	Cédula de Ciudadanía
Número de Identificación	10248162
Telefono de contacto	8879680
Fecha de nacimiento	24/7/1972
Año de constitución	24/7/1952
Número total de personas en su equipo de trabajo	6
Tamaño aproximado (ventas)	Más de $80.000.000 COP
Ubicación / municipio + barrio o vereda	Calle 9 # 19-03, campo hermoso
Persona de contacto + correo	Hector Mauricio Serna
Correo electrónico persona de contacto	dir_investigaciones@umanizales.edu.co
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	www.umanizales.edu.co

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?	B2G (Business-to-Government)
Nivel de madurez	Consolidado
Años operando con enfoque silver	1 a 2 años
Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad	Reconocimiento pasivo
% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años	1-10 %
¿Cuáles de las si-guientes adaptacio-nes ha implemen-tado su organiza-ción para atender mejor a la población mayor (50+ años)?	Aún no hemos realizado adaptaciones específicas.
Si su respuesta anterior fue "otra(s)", especifi-que cual(es)	
Servicio/producto/resultado principal	servicio educativo
Participa en redes/mesas silver	Participación ocasional
Aliados principales (máx. 3)	Entidades territoriales (gobernaciones y alcaldías) Otros centros de investigaciones de universidades publicas y privadas. Empresa privada interesada en proceso de investigación

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.	no se tiene definido un nombre especifico en el marco de socios especificos que trabaje especificamente para personas mayores
¿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)	0 (Nadie tiene tiempo asignado específicamente a esto)
Seleccionar 2	No aplica.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	Sí
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	UMlab
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	Desconocimiento de las necesidades y requerimientos de las personas mayores. Los docentes investigadores y los grupos de investigación a los cuales pertenece no cuentan con una línea exclusiva para generar procesos de investigación.
Requerimientos de apoyo prioritarios	Investigación, desarrollo e innovación (I+D+i)
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	

Idea/propuesta de valor para fortalecer el ecosistema	Mayor sensibilización y socialización de las políticas públicas dirigidas a personas mayores en el departamento de Caldas y la ciudad de Manizales particularmente, Mayor conocimiento de las acciones desplegadas por la mesa de envejecimiento de la ciudad y los alcances y metas definidas para los próximos años desde los compromisos adquiridos en planes de desarrollo.
Facultades / escuelas vinculadas	Facultades de Ciencias de la Salud; Facultades de Ciencias Sociales y Humanas; Facultades de Ingeniería; Facultad de Humanidades
¿Qué grupos de investigación activos en envejecimiento o silver tiene la institución?	Más de 5
Proyectos I+D vigentes con empresas	AgeTech; Nutrición; Gerontología; Movilidad; Cuidado y Asistencia; Vivienda y Hábitat; Domótica
Laboratorios / living labs accesibles a emprendedores	Si
Patentes o registros de software vinculados al envejecimiento	0
Programas académicos que incluyen contenidos de economía plateada	Ninguno por el momento.
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
Asignaturas / bootcamps abiertos a emprendedores externos	Si
Programas de educación continua o UPB (≥ 50 años)	No

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

Seleccionar
0 / No ofrecemos este tipo de programas.

Proyectos culturales / intergeneracionales
Otro(s)

Si su respuesta anterior fue "Otros", especifique cuales
Programas de salud mental

Oficina de transferencia (OTRI / TTO) con línea AgeTech
No

Acuerdos marco con gobierno o empresas sobre envejecimiento
No

Si su respuesta anterior fue Sí, ¿Con cuántas entidades tiene este tipo de acuerdos marco vigentes?

Principales barreras internas para impulsar la agenda silver
Baja demanda interna o de nuestros usuarios actuales para este tipo...
Cultura institucional con escasa conciencia sobre longevidad

Si su respuesta anterior fue "Otro", especifique cual

Indicadores de resultado usados
No tenemos indicadores específicos para valorar el impacto en población longeva

Fecha creación
29/7/2025 9:28am

Se actualizó recientemente

ID

4

Razón social / nombre del actor	Universidad de Manizales- Dirección de Proyección Social
NIT (si aplica)	890806001-7
Documento de identidad	Cédula de Ciudadanía
Número de Identificación	10248162
Telefono de contacto	8879680
Fecha de nacimiento	24/7/1952
Año de constitución	24/7/1952
Número total de personas en su equipo de trabajo	14
Tamaño aproximado (ventas)	Más de $80.000.000 COP
Ubicación / municipio + barrio o vereda	calle 9 # 19-03, campo hermoso
Persona de contacto + correo	Beatriz Alzate Gomez
Correo electrónico persona de contacto	dir_proyeccion@umanizales.edu.co
Si su organización tiene presencia en línea, por favor comparta los enlaces a su página web y redes sociales principales.	www.umanizales.edu.co

¿Cuál es el modelo de negocio principal de su emprendimiento?: B2G (Business-to-Government)

Nivel de madurez: Consolidado

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

Nivel de conciencia sobre la nueva longevidad: Reconocimiento pasivo

% actual de beneficia-rios / usuarios ≥ 50 años: 1-10 %

¿Cuáles de las si-guientes adaptacio-nes ha implemen-tado su organiza-ción para atender mejor a la población mayor (50+ años)?: Aún no hemos realizado adaptaciones específicas.

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

Servicio/producto/resultado principal:
Proyectos sociales
Educación continuada
Asesoria y consultoria

Participa en redes/mesas silver: Participación ocasional

Aliados principales (máx. 3):
Entidades gubernamentales (gobernaciones - alcaldías)
Empresas privadas
Fundaciones - Organizaciones de la sociedad civil

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.	Unesco
¿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)
Seleccionar 2	No aplica.
Infraestructura disponible para pruebas/pilotos	No
Si su respuesta anterior fue "Sí", especifique cual(es)	
Top-3 obstáculos para crecer en mercado sénior	desconocimiento de las necesidades y requirimiento de las personas mayores falta de lineamiento institucional para esta población Recursos economicos dirigidos a la población silver
Requerimientos de apoyo prioritarios	Formación y capacitación especializada
Si su respuesta anterior fue "Otro(s", especifique cual(es)	

Idea/propuesta de valor para fortalecer el ecosistema	Se tiene planteado una estrategia de educación continuada exclusiva para personas mayores
Facultades / escuelas vinculadas	Facultades de Ciencias de la Salud; Facultades de Ingeniería; Facultades de Ciencias Sociales y Humanas
¿Qué grupos de investigación activos en envejecimiento o silver tiene la institución?	2 a 3
Proyectos I+D vigentes con empresas	AgeTech; Movilidad; Cuidado y Asistencia
Laboratorios / living labs accesibles a emprendedores	No
Patentes o registros de software vinculados al envejecimiento	0
Programas académicos que incluyen contenidos de economía plateada	Ninguno por el momento.
Si su respuesta anterior fue Sí, especifique cual(es)	
Asignaturas / bootcamps abiertos a emprendedores externos	Si
Programas de educación continua o UPB (≥ 50 años)	Si
Si su respuesta anterior fue "Si", especifique cual(es)	Estrategia de feliz retiro para la comunidad umanizales próxima a pensionarse

Seleccionar	0 / No ofrecemos este tipo de programas.
Proyectos culturales / intergeneracionales	Grupos Artísticos
Si su respuesta anterior fue "Otros", especifique cuales	
Oficina de transferencia (OTRI / TTO) con línea AgeTech	No
Acuerdos marco con gobierno o empresas sobre envejecimiento	No
Si su respuesta anterior fue Sí, ¿Con cuántas entidades tiene este tipo de acuerdos marco vigentes?	
Principales barreras internas para impulsar la agenda silver	Falta de expertos especializados Prioridades institucionales no alineada Falta de indicadores de impacto claros
Si su respuesta anterior fue "Otro", especifique cual	
Indicadores de resultado usados	no se tienen.
Fecha creación	29/7/2025 11:24am
Se actualizó recientemente	