Informe N°1
Convenio ENV – ENV-17-25-0886-24_1
CRECE ECOSISTEMA EMPRESARIAL

Presentado a:
secretaria Desarrollo Económico Envigado

Presentado por:
Cámara de Comercio Aburrá Sur

Fecha de Reporte de Actividades: 1 de mayo 2024
Fecha Elaboración de Informe: 30 de septiembre 2024

1 Presentación

Crece es un programa de la Secretaría de Desarrollo Económico del municipio de Envigado en convenio con la Cámara de Comercio Aburra Sur, que busca beneficiar al sector empresarial del Municipio de Envigado por medio de la implementación de acciones que permitan el fortalecimiento administrativo y de gestión de las empresas.

El desarrollo del programa que busca fortalecer a los empresarios del municipio de Envigado inicia con la convocatoria de las MiPymes del territorio, bajo el cumplimiento de unos requisitos habilitantes que permitirán seleccionar a los participantes que serán intervenidos y que al final podrán ser beneficiarios a través de la entrega de incentivos económicos en especie. Dichos incentivos se entregarán a veintitrés (23) de dichas empresas formalmente constituidas ante Cámara de Comercio Aburrá Sur (con domicilio en el municipio Envigado) de cualquier sector económico y que se encuentren en etapa de fortalecimiento empresarial, comprometidas e interesadas en promover la mejora continua y el crecimiento de sus empresas.

2. ¿A quién va dirigido?

El presente programa está dirigido a todas las personas naturales o jurídicas que se encuentren categorizadas como MiPymes (micro, pequeña y mediana empresa), legalmente constituidas ante Cámara de Comercio y que su domicilio esté ubicado en el municipio de Envigado. Se incluye la población rural y urbana, los grupos étnicos, afros, gitanos, víctimas del conflicto armado y/o población diferencial, entre otros.

Línea 1: Micro, pequeñas y medianas empresas de todos los sectores productivos.
Línea 2: Micro, pequeñas y medianas empresas del sector de Industrias creativas y culturales, desarrollo tecnológico, innovación y turismo.
Línea 3: Micro, pequeñas y medianas empresas de desarrollo sostenible y crecimiento verde.

3. ¿Qué beneficios ofrece Crece Ecosistema Empresarial?

En la ejecución del programa, las unidades productivas que superen la etapa de verificación de requisitos recibirán formación en modelo de negocio, mercadeo, finanzas y presentación de pitch **de 22 horas en 11 sesiones**. Los empresarios que continuarán con la intervención serán **78,** que serán seleccionados para recibir asesoría en modelo de negocio, mercadeo, finanzas, marketing digital, fotografía comercial, costos y presentación de pitch empresarial, con duración de hasta **13 horas para cada uno, para un total de 1014 horas**, según diagnóstico de cada empresa.

Adicionalmente, las empresas que realicen todo el proceso de asesoría podrán contar con un acompañamiento para participar en una rueda de negocios y una feria de intercambio y relacionamiento comercial en aras de socializar los portafolios de las empresas seleccionadas, y así poder lograr una articulación con el ecosistema productivo facilitando un ambiente propicio entre empresarios, instituciones y organizaciones, con la finalidad de crear alianzas estratégicas, abrir oportunidades de compra o venta de servicios, productos o proceso

4. Informe de ejecución N°1

✓ El presente informe describe el avance del programa Crece Ecosistema Empresarial, durante el periodo del 1 de mayo al 30 de septiembre, en el marco del convenio suscrito entre la Cámara de Comercio Aburra Sur y Alcaldía de Envigado.

✓ **El programa se desarrolla en seis componentes:**

- **Componente 1**: Convocatoria y verificación de requisitos
- **Componente 2**: Formación en modelo de negocio, aspectos comerciales y presentación de pitch.
- **Componente 3**: Evaluación y selección de participantes que continúan en el programa.
- **Componente 4**: Criterios de desempate para la selección de las setenta y ocho empresas.
- **Componente 5**: Difusión de resultados.
- **Componente 6**: Diagnóstico y Fortalecimiento Empresarial.
- **Componente 7**: Proceso de comercialización y rueda de Negocio.
- **Componente 8**: Estímulos Económicos.

❖ **Componente 1: Convocatoria y verificación de requisitos**

Se realiza la validación de los requisitos establecidos en los términos de referencia, una vez se haya cerrado la convocatoria, garantizando que los empresarios cumplen con las condiciones técnicas y legales para ser beneficiarios del programa CRECE ECOSISTEMA EMPRESARIAL, preseleccionado de esta forma las empresas que harán parte del programa.

Se comunica al correo electrónico los seleccionados de cada línea informando que continúan en el proceso. La verificación de requisitos se realiza de acuerdo a la información entregada por el participante a través del formulario de inscripción, según documentos requeridos.

- **Difusión de la Convocatoria:**

La convocatoria se realizó entre el 29 de abril y el 16 de mayo.
Para dar a conocer el programa y fomentar la participación empresarial en el municipio de Envigado, se implementaron diversas estrategias de difusión, incluyendo:

- **Correos electrónicos:** Se enviaron correos electrónicos a bases de datos que tienen la Cámara de Comercio Aburrá Sur y del municipio de Envigado.
- **Medios impresos:** Se distribuyeron flyers informativos en espacios públicos, eventos privados y en la sede de la Cámara de Comercio Aburrá – Envigado.
- **Redes sociales:** Se publicaron anuncios y contenidos informativos en las redes sociales oficiales de Cámara de Comercio Aburrá Sur y del municipio de Envigado.

  Instagram CRECE Ecosistema Empresarial: https://www.instagram.com/reel/C6zelh0xieD/?igsh=MTgyMXFna2F5b2hmdg==

5. **Medios de comunicación:** Se contactó a medios de comunicación locales para publicar notas informativas y entrevistas sobre el programa.

   - LinkTeleantioquia: https://www.youtube.com/watch?v=XSpw_m5TMOg
   - Estrategia E: https://estrategiaedigital.com/actualidad/ultimos-dias-para-postularse-al-programa-crece-ecosistema-empresarial/
   - Estrategia E: https://estrategiaedigital.com/portada/envigado-le-apuesta-al-emprendimiento-y-el-fortalecimiento-empresarial/

- **Recepción de Postulaciones:**

La convocatoria del programa generó un gran interés por parte de los empresarios del municipio, con un total de 197 empresas inscritas, 143 Microempresas, 49 Pequeñas empresas, y 5 Medianas.
De estas, 116 cumplieron con los requisitos establecidos en los términos de referencia del programa.

- **Verificación de Requisitos:**

Se realizó la validación de los requisitos establecidos en los términos de referencia, una vez se cerro la convocatoria, garantizando que los empresarios cumplieran con las condiciones técnicas y legales para ser beneficiarios del programa, con el fin de preseleccionando las empresas que harán parte del programa.

- **Participantes Aprobados:**

Las empresas que cumplieron con los requisitos del programa fueron notificadas por escrito de su aprobación. La notificación incluyó información sobre los próximos pasos en el proceso del programa.

- **Participantes No Aprobados:**

Aquellas empresas que no cumplieron con los requisitos del programa fueron notificadas por escrito y podían solicitar detalles del porque no habían pasado al programa dentro de una semana hábil posterior a la entrega de los resultados. La notificación para aquellos que la solicitaron, incluyó una explicación detallada de las razones por las cuales no fueron aprobados, identificando específicamente los requisitos que no cumplieron.

Número de Empresas inscritas	Número de Empresas Aprobadas
197	**116**

No de Empresas aprobadas:

Microempresas	Pequeñas Empresas	Mediana Empresa
87	**26**	**3**

NOTA: Evidencias componente 1: Convocatoria y verificación de requisitos

- Carpetas por persona inscrita con la documentación adjunta
- Fotos
- Gestión Cámara de Comercio

CARPETA CONVOCATORIA:
https://drive.google.com/drive/folders/1MuYTncVXSQ9wtemGCeeiXc34Q1bECnp8

❖ **Componente 2: Formación en Modelo de Negocio, aspectos comerciales y presentación de Pitch.**

Este componente se encarga de brindar a los participantes las herramientas y conocimientos necesarios para desarrollar y fortalecer sus unidades productivas

- **Metodología de Formación:**

El desarrollo metodológico para la formación grupal contemplo los siguientes elementos:

❖ Introducción:

- Bienvenida y presentación.

- Objetivos de la sesión.

❖ Desarrollo de la charla:
- Segmentación temática.
- Métodos de presentación teórica-práctica.

❖ Actividades de aplicación
❖ Conclusión y cierre.

- **Contenido de la Formación:**

Las empresas seleccionadas recibieron formación en diferentes temáticas, con una extensión horario de 22 horas las cuales fueron distribuidas en 11 sesiones de dos horas.

No	TEMATICAS	Fecha
1	Potencia tu empresa: Revisa y Mejora tu Modelo de Negocio	18/06/2024
2	Vigilando mi estructura de costos	19/06/2024
3	Vigilando las finanzas de mi negocio	25/06/2024
4	Presupuesto y Flujo de Efectivo	26/06/2024
5	Estrategia comercial, de la teoría a la práctica	2/07/2024
6	Elementos para implementar estrategias de marketing digital	3/07/2024
7	Fotografía Comercial con Dispositivos Móviles	9/07/2024
8	Técnicas Avanzadas de Negociación	10/07/2024
9	Elabora tu pitch comercial	16/07/2024
10	Desarrollo de Plan Comercial	18/07/2024
11	Preparación para Ferias Comerciales, Vitrinismo y Atención al Cliente	23/07/2024

1. **Potencia tu empresa: Revisa y Mejora tu Modelo de Negocio:**

   Participantes: 97 Empresas
   - ¿Qué es un modelo de negocio?
   - ¿Cómo construir un modelo de negocio?
   - ¿Cómo evaluar el modelo de negocio?

- Pautas para optimizar el modelo de negocio

2. **Vigilando mi estructura de costos:**

   Participantes: 97 Empresas:

   - Componentes del costo.
   - Margen de contribución.
   - Precio de venta.
   - Punto de equilibrio.

3. **Vigilando las finanzas de mi negocio:**

   Participantes: 94 Empresas

   - Importancia de la información contable.
   - Información financiera (Estados financieros).
   - Análisis de la información financiera (AV – AH).

4. **Presupuesto y Flujo de Efectivo**

   Participantes: 95 Empresas

   - Qué es un Plan de Inversión
   - Pasos para realizar un plan de inversión.
   - Presupuesto de Efectivo

5. **Estrategia comercial, de la teoría a la práctica:**

   Participantes: 93 Empresas

   - Método AIDA (Psicología del consumidor)
   - Arquetipos de marca
   - Estrategias de atracción de clientes
   - Pitch (discurso de venta)

6. **Elementos para implementar estrategias de marketing digital:**

   Participantes: 92 Empresas

- El producto o el servicio y la experiencia del cliente como soporte de cualquier estrategia de marketing.
- Entender a los consumidores una de las claves para desarrollar buenas estrategias.
- Los elementos para implementar estrategias de marketing en medios digitales

7. **Fotografía Comercial con Dispositivos Móviles**

   Participantes: 92 Empresas

8. **Técnicas Avanzadas de Negociación:**

   Participantes: 93 Empresas

   - Encontrarlos
   - Preguntarles
   - Enseñarles
   - Responderles
   - Venderles
   - Mantenerlos.

9. **Elabora tu pitch comercial:**

   Participantes: 91 Empresas

   - Presentación emprendedora
   - Problema
   - Solución
   - Propuesta de valor
   - ¿Y cómo funciona?
   - ¿Cómo monetizo?
   - ¿A quién le sirve lo que hago?
   - Cifras importantes
   - Mercado y tendencias
   - Competidores

- Reconocimientos
- Equipo de trabajo
- ¿Qué queremos

10. **Desarrollo de Plan Comercial:**

    Participantes: 88 Empresas

    Esta estrategia permite a las empresas interactuar con sus clientes de manera fluida y continua a través de diversos canales, como tiendas físicas, sitios web, redes sociales, aplicaciones móviles, email marketing, entre otros.

11. **Preparación para Ferias Comerciales, Vitrinismo y Atención al Cliente**

    Participantes: 89 Empresas

    - Preparación y planificación
    - Montaje de vitrina
    - Exhibición de productos
    - Atención al cliente
    - Comunicación efectiva
    - Logística y organización
    - Seguimiento Post-feria
    - Promoción

En cada módulo se entregaron las memorias y algunas herramientas para complementar la información entregada, de las 116 empresas citadas asistieron un promedio de 92 en cada uno de los espacios.

TEMATICAS	FECHA	ASISTENCIA
Potencia tu empresa: Revisa y Mejora tu Modelo de Negocio	18 de junio	92 empresas
Vigilando mi estructura de costos	19 de junio	94 empresas
Vigilando las finanzas de mi negocio	25 de junio	92 empresas
Presupuesto y Flujo de Efectivo	26 de junio	92 empresas

Estrategia comercial, de la teoría a la práctica	2 de julio	92 empresas
Elementos para implementar estrategias de marketing digital	3 de julio	91 empresas
Fotografía Comercial con Dispositivos Móviles	9 de julio	91 empresas
Técnicas Avanzadas de Negociación	10 de julio	93 empresas
Elabora tu pitch comercial	16 de julio	91 empresas
Desarrollo de Plan Comercial	18 de julio	88 empresas
Preparación para Ferias Comerciales, Vitrinismo y Atención al Cliente	23 de julio	89 empresas

NOTA: Evidencias componente 2: Formación

- Listado de Asistencia
- Evaluación
- Fotos

CARPETA FORMACIÓN:
https://drive.google.com/drive/folders/1OGxXqLrO4CV2_pDmCdLXQKdSAAKNfulU

Al terminar la formación del programa CRECE Ecosistema Empresarial, y aquellas empresas que cumplieron a cabalidad con las 22 horas de formación, se les invito a la presentación del Pitch, en estes caso fueron 97. (75 Microempresas, 49 pequeñas empresas y 5 medianas)

Presentación de PITCH:

Posterior a la formación inicial, se realizó el PITCH comercial donde se seleccionaron a las 78 empresas que obtuvieron el mayor puntaje de acuerdo a la presentación empresarial (PITCH), para continuar en el programa y recibir asesoría personalizada y fortalecer sus unidades productivas.

❖ **Metodología de Evaluación:**

a) **Presentaciones ante un jurado:** Los empresarios presentaron sus ideas de negocio ante un jurado compuesto por expertos en emprendimiento, negocios, y consultoría empresarial donde tenían 3 minutos para presentar y 2 minutos para preguntas de los jurados.
b) **Devolución:** Los jurados proporcionaron retroalimentación constructiva y orientada a ayudar al empresario a mejorar sus unidades productivas.

❖ **Herramientas de Evaluación**

Para la evaluación de los participantes se diseñó un formulario de evaluación definiendo criterios claros y puntajes para cada uno de ellos.

❖ **Dominio del tema:**

- **Conocimiento profundo del negocio:** El emprendedor debe demostrar una comprensión clara y completa de su negocio, incluyendo sus productos o servicios, su modelo de negocio, su estrategia de marketing y ventas, y sus operaciones.

- **Comprensión del mercado:** El emprendedor debe demostrar un conocimiento profundo del mercado en el que opera, incluyendo el tamaño del mercado, las tendencias del mercado, la competencia y el perfil del cliente objetivo.

- **Análisis de la competencia:** El emprendedor debe demostrar una comprensión clara de sus competidores, incluyendo sus fortalezas, debilidades, estrategias y posicionamiento en el mercado.

❖ **Propuesta de valor:**

- **Atracción de la propuesta de valor:** La propuesta de valor del emprendimiento debe ser atractiva y diferenciada en el mercado, ofreciendo una solución única y valiosa a los clientes.
- **Diferenciación en el mercado:** La propuesta de valor debe diferenciarse de las ofertas existentes en el mercado, ofreciendo algo único y relevante para los clientes objetivo.
- **Solución a un problema real:** La propuesta de valor debe resolver un problema real y significativo que enfrentan los clientes objetivo.

❖ **Viabilidad financiera:**

- **Modelo de negocio viable:** El modelo de negocio del emprendimiento debe ser viable y tener el potencial de generar rentabilidad.
- **Potencial de rentabilidad:** El emprendimiento debe tener el potencial de generar utilidades a largo plazo.
- **Estrategias de financiación:** El emprendedor debe tener estrategias claras para financiar el crecimiento del negocio.

❖ Componente 3: Evaluación y Selección de participantes que continúan en el programa.

▪ **Selección de Participantes:**

Posterior a la formación inicial, se realizará la selección de las setenta y ocho (78) empresas que obtengan el mayor puntaje de acuerdo a la presentación empresarial (PITCH).

N°	NOMBRE DE LA EMPRESA	Promedio de calificación	LINEA	SECTOR ECONÓMICO
1	+Verde S.A.S BIC	4,678571429	3	SERVICIOS
2	Aburrá Beer Cervecería Artesanal	4,071428571	1	ALIMENTOS
3	Albachetti	4,428571429	3	ALIMENTOS
4	Alcatop	4,428571429	2	CONSTRUCCIÓN
5	Aliengraphics S.A.S	3,857142857	2	TIC's

6	Anchicos Tecnología e Ingeniería S.A.S	4,285714286	2	CONSTRUCCIÓN
7	Animal City Agropecuaria S.A.S	4,678571429	1	AGROPECUARIO O AGROINDUSTRIAL
8	Animalx Envigado S.A.S	4,285714286	1	SERVICIOS
9	Antioqueña de Guantes y Dotaciones Industriales	4,285714286	1	MANUFACTURA Y ARTESANÍAS
10	Arquitectura para alimentos S.A.S	4,785714286	1	SERVICIOS
11	Aventuras La Piñatería S.A.S	4,142857143	1	COMERCIO
12	Bar y Restaurante Gourmet donde Anita	4,142857143	1	ALIMENTOS
13	Brutal Agencia S.A.S	4,285714286	2	INDUSTRIAS CREATIVAS, CULTURALES Y GRÁFICAS
14	C2LS S.A.S	4	2	COMERCIO
15	Café Apasionado	4,25	1	SERVICIOS
16	Cataploom kids By Catarjetas	4,357142857	2	MANUFACTURA Y ARTESANÍAS
17	Chuzo Listo	4,666666667	1	ALIMENTOS
18	Ci Face and Body LTDA	4,035714286	1	MANUFACTURA Y ARTESANÍAS
19	Cletto Chocolate S.A.S BIC	4,642857143	1	ALIMENTOS
20	Clínica De Especialidades Veterinarias Mevet Envigado Sas	4,785714286	1	SERVICIOS
21	Código Pets	4,19047619	1	AGROPECUARIO O AGROINDUSTRIAL
22	Cosméticos San Mateo	4	1	COMERCIO
23	Creative Design Group S.A.S	4,142857143	2	MODA
24	Curuba Swimwear	4,25	2	MODA
25	Davinci Gelato & Caffè	4,428571429	1	ALIMENTOS
26	Depilasser Estetic S.A.S	4,25	1	SERVICIOS
27	Dulzamara S.A.S	4,535714286	1	MODA
28	EB Factory S.A.S	4,107142857	2	TIC's
29	Ecodesa MR S.A.S	4	3	SERVICIOS
30	El Bazar de la Canastilla	4,285714286		
31	Elixir Oro Liquido	4,535714286	1	ALIMENTOS
32	Espacio Flex S.A.S	4,178571429	1	COMERCIO
33	Exquisito Frutal	4,142857143	1	COMERCIO
34	Fly Centro Deportivo	4,785714286	1	SERVICIOS
35	Frida	4,714285714	1	MODA
36	Gasoil Sport S.A.S	4,5	1	MODA
37	Grupo Inversiones De Colombia ZOMAC S.A.S	3,821428571	3	SERVICIOS
38	Grupo Cazuto S.A.S.	4,142857143	2	COMERCIO
39	Grupo VF S.A.S /Marca Saikuru	4,571428571	3	MODA
40	Humanvive Servicios de Consultoría	4,035714286	1	SERVICIOS
41	Ideando Negocios S.A.S	4,238095238	2	SERVICIOS
42	Industrias Alimenticias Gosén S.A.S	4,464285714	1	ALIMENTOS

43	Jacamará	4	2	TURISMO
44	Jauremé Espíritu Viajero	3,928571429	2	TURISMO
45	Kahlo	4,464285714	1	ALIMENTOS
46	Laboratorio Inmaculada S.A.S	4,457142857	2	SALUD Y QUÍMICOS
47	Librería el Ocio	3,821428571	1	COMERCIO
48	Magucita S.A.S	4,952380952	1	ALIMENTOS
49	Marufit	4,357142857	1	MODA
50	Masu S.A.S	4,535714286	1	ALIMENTOS
51	Mercería la Botona	4,476190476	1	COMERCIO
52	Metd consultores S.A.S	4,5	1	SERVICIOS
53	Mi Carpa Venta y Diseño de Carpas S.A.S	4,857142857	1	MANUFACTURA Y ARTESANÍAS
54	Monarcas Pets	4,5	1	MODA
55	Morales Vicaria Arquitectura	4,25	2	SERVICIOS
56	Multiservicios la Acuarela	4,571428571	1	COMERCIO
57	Mundo Verde Capilar	4,607142857	1	COMERCIO
58	Natours Colombia S.A.S	4,178571429	2	TURISMO
59	Natta Pizzería	4,357142857	1	ALIMENTOS
60	Naturaltek Insumos y Aromas	4,035714286	2	ALIMENTOS
61	Neotecnica S.A.S	4,035714286	2	MANUFACTURA Y ARTESANÍAS
62	Orquitex	4,535714286	1	MODA
63	ORTMA Laboratorio Dental	4,25	1	SALUD Y QUÍMICOS
64	Pacha Mama Gourmet S.A.S	4,892857143	1	ALIMENTOS
65	Pizza Market	4,785714286	1	ALIMENTOS
66	Productos Alimenticios DAMAFE	4,5	1	ALIMENTOS
67	Restaurante Lemoncillo	4,619047619	1	TURISMO
68	Santo Cacao	4,5	1	ALIMENTOS
69	Serhogar Servicios S.A.S	4,535714286	1	SERVICIOS
70	Sierra Blanca Cervecería	4,523809524	1	ALIMENTOS
71	Sploot Shop	4,25	1	COMERCIO
72	Sur Parrilla Grill Menu	4,142857143	1	ALIMENTOS
73	Sweet Laces	4,619047619	1	ALIMENTOS
74	Sweet Simphony	4,476190476	1	ALIMENTOS
75	Tablero Mágico S.A.S	4,071428571	2	SERVICIOS
76	Te lo Dije Comunicaciones	4,214285714	2	INDUSTRIAS CREATIVAS, CULTURALES Y GRÁFICAS
77	Texalma SAS	4,523809524	1	MODA
78	Tourgether	3,821428571	2	TURISMO

NOTA: Evidencias componente 3: PITCH

- Ficha Técnica Formato Cámara
- Correo de Indicaciones Jurados
- Listado de Asistencia (Jurados y Empresarios)
- Resultado Pitch
- Fotos

CARPETA:
https://drive.google.com/drive/folders/1Db6oGjuRQDuheVGW0FBE5CcuhDJHnVhr

❖ **Componente 4: Criterios de desempate para la selección de las setenta y ocho empresas.**

La empresa El Bazar de la Canastilla, después de ser ganadora de uno de los 78 cupos decidió renunciar ya que liquidaron y cerraron el negocio.
Teniendo en cuenta esta renuncia, se procede a revisar las empresas que siguen en el ranking de los resultados del pitch, donde 3 empresas contaban con el mismo puntaje.
Maisha Joyería, Obleas Relincho y RealityLabs.

No	Nombre de la empresa	¿Cuál es la actitud tomada por el empresario a la hora de realizar la presentación de su producto?	¿Identifica cuál es la oferta de valor de su producto o servicio?	¿El producto y/o servicio presentado resuelve alguna necesidad y/u oportunidad en el mercado?	¿El empresario tiene identificado el nicho de mercado para su producto?	¿Los canales de comercialización y distribución garantizan el acceso del producto y/o servicio al público objetivo?	¿los mecanismos o proyección de generación ingresos garantiza la viabilidad del producto en el mercado?	¿Presenta los costos, gastos e inversiones necesarias para su productos o servicios?	Promedio de calificación
79	Maisha Joyería	4,3	4	3,5	3,5	3,8	3,8	3,5	3,750000000000
80	Obleas Relincho	4,3	3,8	4	3,8	3,8	3,5	3,3	3,750000000000
81	RealityLabs	4,5	4	3,5	3,3	3,5	4,3	3,3	3,750000000000

Para el proceso se desempate se tuvo en cuenta el siguiente item:

- En caso en que la unidad productiva realice operaciones de comercio exterior tendrán un puntaje adicional de 0.5 evidenciando dichas operaciones.

La empresa RealityLabs adjunto los documentos necesarios para ser la ganadora del cupo y estar dentro de las 78 empresas que continúan el proceso.

NOTA: Evidencias componente 4: CRISTERIOS DE DESEMPATE.

- Carta de renuncia empresa
- Evidencias para el desempate, empresa ganadora.
- Acta de citación para desempate

CARPETA RENUNCIA EMPRESA:
https://drive.google.com/drive/folders/1SvyamWhr86jdtYR1MBdgLt7fABu7wgPP

CARPETA DESEMPATE PRIMER PITCH:
https://drive.google.com/drive/folders/1eMt5m4nNNhmw9bDxT5oZXfLxKW2T5BLE

❖ **Componente 5: Difusión de resultados:**

Los beneficiados de la convocatoria CRECE fueron notificados vía correo electrónico una vez quedo definido el listado final de los 78 participantes que continuaron en el proceso.

Adicional a eso se notificaron las empresas que no continuaron en el proceso.

NOTA: Evidencias componente 5:

- Correo para las 78 empresas ganadoras.
- Correo para las empresas que no continuaron.

CARPETA:
https://drive.google.com/drive/folders/1zqYP5CKdBiPtGWL0PGJ1m-M-_G2tj79I

❖ **Componente 6: Diagnostico y fortalecimiento Empresarial**

A las 78 empresas beneficiadas se les realizo Diagnostico empresarial mediante una herramienta que permitió detectar las brechas y oportunidades de mejora para cada una.

N	NOMBRE DE LA EMPRESA	ÁREAS PRIORIZADAS
1	+Verde S.A.S BIC	Mercadeo - Comercialización - Logística
2	Aburrá Beer Cervecería Artesanal	Mercadeo - Comercialización
3	Albachetti	Financiera - Administrativa - Logística - Mercadeo - Comercialización
4	Alcatop	Mercadeo - Comercialización - Logística
5	Aliengraphics S.A.S	Financiero - Logística - Comercialización
6	Anchicos Tecnología e Ingeniería S.A.S	Administrativa - Logística - Financiera - Mercadeo - COmercialización
7	Animal City Agropecuaria S.A.S	Financiera - Logística - Comercial
8	Animalx Envigado S.A.S	Financiera - Logística - Administrativo
9	Antioqueña de Guantes y Dotaciones Industriales	Financiera - Logística - Mercadeo
10	Arquitectura para alimentos S.A.S	Logística - Mercadeo - Comercialización
11	Aventuras La Piñatería S.A.S	Financiera - Logística - Mercadeo - Comercialización
12	Bar y Restaurante Gourmet donde Anita	Financiera - Administrativa - Logística - Mercadeo
13	Brutal Agencia S.A.S	Financiera - Administrativa - Sostenibilidad
14	C2LS S.A.S	Financiera - Administrativa - Comercialización - Mercadeo
15	Café Apasionado	Financiera - Administrativa - Logística - Mercadeo - Comercialización
16	Cataploom kids By Catarjetas	Mercadeo - Comercialización
17	Chuzo Listo	Financiera - Administrativa - Logística - Sostenibilidad - Mercadeo
18	Ci Face and Body LTDA	Administración - Logística - Mercadeo - Comercialización
19	Cletto Chocolate S.A.S BIC	Financiera - Administrativa - Comercialización - Mercadeo
20	Clínica De Especialidades Veterinarias Mevet Envigado Sas	Financiera - Administrativa - Mercadeo - Comercialización

21	Codigo Pets	Financiera - Administrativa - logística - Mercadeo
22	Cosméticos San Mateo	Mercadeo - Financiero
23	Creative Design Group S.A.S	Financiera - Logístico - Mercadeo - Comercialización
24	Curuba Swimwear	Financiero - Administrativo - Mercadeo - Comercial
25	Davinci Gelato & Caffè	Financiero - Administrativo - logística - Mercadeo
26	Depilasser Estetic S.A.S	Logística - Mercadeo - Administrativa
27	Dulzamara S.A.S	Administrativo - Mercadeo
28	EB Factory S.A.S	Mercadeo - Comercial - Administrativo
29	Ecodesa MR S.A.S	Financiero - Administrativo - Mercadeo
30	Elixir Oro Liquido	Financiero - Administrativo - Comercialización
31	Espacioflex S.A.S	Financiero - Administrativo - Logístico - Mercadeo - Comercialización
32	Exquisito Frutal	Financiero - Administrativo - Logístico - Mercadeo - Comercialización
33	Fly Centro Deportivo	Financiero - Administrativo - Mercadeo - Comercialización
34	Frida	Financiero - Administrativo - Logístico - Mercadeo - Comercialización
35	Gasoil Sport S.A.S	Mercadeo - Administrativo - Sostenibilidad
36	Grupo Inversiones De Colombia ZOMAC S.A.S	Financiero - Administrativo - Logístico - Mercadeo - Comercialización
37	Grupo Cazuto S.A.S.	Administrativo - Financiero - Comercialización
38	Grupo VF S.A.S /Marca Saikuru	Adminsitrativo- Logístico - Financiero - Mercadeo - Comercialización
39	Humanvive Servicios de Consultoría	Financiero - Mercadeo - Comercialización - Administrativo - Logístico
40	Ideando Negocios S.A.S	Financiero - Comercial
41	Industrias Alimenticias Gosén S.A.S	Administrativo - Logístico - Mercadeo - Comercialización - Sostenibilidad
42	Jacamará	Administrativo - Logístico - Mercadeo - Comercialización

43	Jauremé Espíritu Viajero	Financiero - Comercialización - Administrativo
44	Kahlo	Comercial - Financiero - Sostenibilidad
45	Laboratorio Inmaculada S.A.S	Financiero - Administrativo - Mercadeo - Comercialización
46	Librería el Ocio	Administrativo - Logístico- Financiero - Mercadeo - Comercialización
47	Magucita S.A.S	Administrativo - Logístico - Mercadeo - Comercialización
48	Marufit	Administrativo - Logística - Mercadeo - Comercialización
49	Masu S.A.S	Administrativo - Logístico - Financiero - Mercadeo - Comercialización
50	Merceria la Botona	Administrativo - Logístico - Financiero - Mercadeo - Comercialización
51	Metd consultores S.A.S	Financiero - Administrativo - Mercadeo - Comercialización
52	Mi Carpa Venta y Diseño de Carpas S.A.S	Financiero - Administrativo - Logístico - Mercadeo - Comercialización
53	Monarcas Pets	Administrativa - Logística - Financiero - Mercadeo - Comercialización
54	Morales Vicaria Arquitectura	Financiero - Mercadeo - Comercialización
55	Multiservicios la Acuarela	Financiero - Administrativo - Logístico - Mercadeo - Comercialización
56	Mundo Verde Capilar	Financiera - Administrativa - Comercialización - Mercadeo
57	Natours Colombia S.A.S	Administrativo - Comercialización - Financiero
58	Natta Pizzería	Financiero - Administratico - Logístico - Mercadeo - Comercialización
59	Naturaltek Insumos y Aromas	Financiera - Logístico - Administrativa
60	Neotecnica S.A.S	Administrativo - Logístico
61	Orquitex	Financiero - Administrativo - Logístico - Mercadeo - Comercial
62	ORTMA Laboratorio Dental	Administrativo - Financiero - Mercadeo

63	Pacha Mama Gourmet S.A.S	Administrativo - Financiero - Comercialización
64	Pizza Market	Financiero - Administrativo - Mercadeo
65	Productos Alimenticios DAMAFE	Administrativo - Financiero - Mercadeo - Comercialización
66	Restaurante Lemoncillo	Financiero - Logístico - Administrativo - Logístico - Comercialización
67	Santo Cacao	Financiero - Logística - Administrativo - Comercialización
68	Serhogar Servicios S.A.S	Mercadeo - Comercial - Administrativo
69	Sierra Blanca Cervecería	Financiero - Administrativo - Mercadeo - Comercialización
70	Sploot Shop	Administrativo - Mercadeo - Comercialización
71	Sur Parrilla Grill Menu	Administrativo - Financiero - Mercadeo - Comercialización
72	Sweet Laces	Mercadeo - Administrativo - Logístico - Financiero
73	Sweet Simphony	Administrativo - Financiero - Mercadeo - Comercialización
74	Tablero Mágico S.A.S	Financiero - Administrativo - Mercadeo - Comercialización
75	Te lo Dije Comunicaciones	Financiero - Administrativo - Comercial
76	Texalma SAS	Financiero - Mercadeo - Comercialización
77	Tourgether	Financiero - Administrativo - Mercadeo - Comercialización
78	RealityLabs	Financiero - Administrativo - Comercialización

NOTA: Evidencias componente 6:

- Evidencias Diagnósticos.

CARPETA DIAGNOSTICO:
https://drive.google.com/drive/folders/1sOB5DzTXLKNBC0LvQ_VidTMtuk_8iBzL

4. Anexos

Anexo 1: Evidencias informe N°1

CARPETA TOTAL:

https://drive.google.com/drive/folders/1YTZpo3ufHcQ5gBdNFe46d_4L0zliRm-I