Componente	Actividad	Presupuesto	Pago 4	Pago 5	Pago 6
Estrategia de aceleración. Planear y ejecutar la segunda versión del programa de aceleración enfocado a emprendimientos de base tecnológica que se encuentren en etapa de levantamiento de capital	**Actividad complementaria de fortalecimiento.** Actividad de fortalecimiento enfocada principalmente en los emprendimientos de alto impacto que no superaron la fase 1 del programa de aceleración. Con un mínimo de 4 horas de atención.	$ 44.428.497,00	1. Informe que dé cuenta de la estrategia de eventos de promoción de ciudad y conexión de mercados y el avance en la selección del evento 2026. 2. Propuesta de implementación de la segunda versión del programa de aceleración. 3. Propuesta de actividad de fortalecimiento complementaria.	1. Informe de avance de la estrategia de eventos de promoción de ciudad y conexión de mercados que dé cuenta del proceso de convocatoria, selección y participación de las empresas beneficiarias y oferentes. 2. Plan de trabajo detallado de implementación de segunda versión del programa de aceleración. 3. Informe de avance en la ejecución de la actividad de fortalecimiento complementaria.	1. Informe de convocatoria y selección de emprendimientos de alto impacto participantes en la segunda versión del programa de aceleración. 2. Informe final del convenio que dé cuenta de la ejecución física y financiera, detallando cada uno de los componentes y estrategias desarrolladas durante el convenio. 3. Base de datos de los beneficiarios tanto del componente de aceleración como el de conexión de mercados, con información básica de caracterización, evento de participación, lista de oferentes y expectativas de negocios. 4. Cronograma detallado para la ejecución de las fases de formación y conexión con inversionistas del programa de aceleración.
	Diseño del plan de trabajo 2026 del programa de aceleración, que contenga como mínimo: proceso de convocatoria y criterios de selección, metodología de aceleración, estrategia de conexión con inversionistas y batería de indicadores de seguimiento.				
	Convocatoria y Selección. Proceso de identificación y selección de mínimo 20 unidades productivas de alto impacto con potencial de crecimiento, que se encuentren en etapa de levantamiento de capital. Debe incluir como mínimo el perfil de los emprendimientos de base tecnológica a seleccionar, criterios de selección, metolodogía de convocatoria y selección, herramientas tecnológicas para llevar a cabo la convocatoria y plan de comunicaciones.				
Conexión a Mercados. . Participación en al menos un (1) evento de tecnología en el que se desarrollen ruedas de negocios para la participación de 15 empresas de base tecnológica, pertenecientes al programa de Bogotá Corazón Productivo de la aglomeración Chicó. Promoviendo el posicionamiento de Bogotá como HUB tecnológico a través de la vinculación de sus empresas con el ecosistema de inversión, mentores y expertos internacionales, que propendan por el incremento de la probabilidad de captar capital.	**Diseño de la estrategia de eventos** de promoción de ciudad y conexión de mercados. Que contenga información de los principales eventos de tecnología en la ciudad en 2026, criterios para la selección de al menos un evento estratégico y perfil de los eventos priorizados. La estrategia también incluirá la descripción del proceso de convocatoria, selección y confirmación de las empresas de base tecnológica participantes, así como de compradores/inversionistas, monitoreo de agendas previas al evento, metodología de rueda de agendamiento y batería de indicadores de resultado.	$ 80.000.000			
	Convocatoria. Proceso de selección y convocatoria de mínimo 15 empresarios de la aglomeración Chicó del programa Bogotá Corazón Productivo para minimo un evento, en articulación con la SDDE. Además el aliado debe realizar el agendamiento de citas de las empresas elegidas, garantizando 6 reuniones para cada empresa oferente. Estas reuniones deberán resultar en al menos tres 3 cotizaciones efectivas por empresa				
	Estrategia de conexión con inversionistas. Implementación de la estrategia de conexión con mercados a través del agendamiento de mínimo de 6 citas efectivas para cada uno de los empresarios, mediante la organización de ruedas de negocios con metodologías como speed dating. *Monitoreo de agendas: realizar seguimiento inicial al estado del agendamiento de citas para velar por el cumplimiento de como mínimo 6 citas efectivas. Informe preliminar destacando el número de citas confirmadas y posibles ajustes para asegurar la efectividad del evento. *Rueda de negocios: Ejecutar la rueda de negocios, garantizando los espacios adecuados y la visibilidad de los empresarios. Entendiendo que las citas efectivas hacen referencia a la generación de minimo 3 cotizaciones.				
	Seguimiento. Herramienta de monitoreo del desempeño de los emprendimientos post-evento, con indicadores clave y retroalimentación del proceso. Presentación de datos de desempeño del evento, midiendo los indicadores de Número de citas agendadas, Número de citas efectivas, Tasa de realización de cotizaciones efectivas, valor potencial del negocio				
Gastos Financieros		$ 1.200.000	$37.688.549,00	$75.377.098,00	$12.562.850,00