RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

INFORME MENSUAL N°2
MARZO 2026

Fecha de presentación: 13/04/2026
Fecha de recepción de observaciones: 24/04/2026
Fecha de subsanación: 28/04/2026
Periodo de reporte: Marzo 2026

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO 2024 - CONTRATO No. 4600107420 de 2026

Fecha de inicio del contrato:	Fecha de terminación del contrato:
23/01/2026	31/12/2026

Presentada a

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Elaborada por

creame
POTENCIAMOS EMPRESAS

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

creame POTENCIAMOS EMPRESAS

INFORME MENSUAL N°2 RUTA DEL EMPRENDIMIENTO 2021 - CONTRATO No. 4600107420 de 2026

Logros esperados

LOGROS ESPERADOS					
Item	**Etapa**	**Descripción**	**Unidad de Medida**	**Meta**	**Avance Marzo 2026**
Registro	**Ideación**	Iniciativas empresariales que se registran en la convocatoria abierta.	Número	1.000	794
	Preincubación				
	Incubación				
	Aceleración				
	Consolidación				
Perfilamiento	**Ideación**	Iniciativas empresariales que se perfilan en la convocatoria abierta y permanente que tienen el potencial de cumplir con las características para ser acompañadas en las etapas de la Ruta del Emprendimiento.	Número	1.000	223
	Preincubación				191
	Incubación				137
	Aceleración				14
	Consolidación				5
Diagnósticos de entrada	**Preincubación**	Corresponde a Iniciativas empresariales que realizan el diagnóstico de entrada luego de ser perfilados y aceptar el acompañamiento para la etapa en la que el perfilamiento determinó.	Número	320	57
	Incubación				34
	Aceleración				0
	Consolidación				0
Diagnóstico de salida	**Preincubación**	Corresponde a Iniciativas empresariales que realizan el diagnóstico de salida, luego de terminar su proceso de acompañamiento para la etapa en la que el perfilamiento determinó.	Número	320	28
	Incubación				0
	Aceleración				0
	Consolidación				0
	Ideación	Emprendimientos de base tecnológica intervenidos en la Ruta del Emprendimiento. [1]	Número	315	23

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

LOGROS ESPERADOS					
Item	**Etapa**	**Descripción**	**Unidad de Medida**	**Meta**	**Avance Marzo 2026**
Intervención	**Preincubación**			170	28
	Incubación			100	0
	Aceleración			35	0
	Consolidación			15	0
Capital Semilla	**Preincubación**	Emprendimientos de base tecnológica que acceden a incentivos de Capital Semilla en etapas tempranas.	Número	60	0
	Incubación				0
Indicador Ventas	**Incubación**	Incremento del promedio de las ventas de los emprendimientos y empresas intervenidas en la Ruta del Emprendimiento.	Porcentaje	10%	0
	Aceleración				
	Consolidación				
Indicador Empleo	**Incubación**	Incremento del promedio de empleos generados de los emprendimientos y empresas intervenidas en la Ruta del Emprendimiento.	Porcentaje	5%	0
	Aceleración				
	Consolidación				
Misión Internacional	**Aceleración**	Misión internacional exploratoria para la identificación de oportunidades, el fortalecimiento de capacidades estratégicas y la promoción de conexiones con actores internacionales.	Número	5	0
	Consolidación				0

Objetivo General Proyecto

Desarrollar un sistema de oferta y acompañamiento de manera abierta y permanente[2] para emprendedores y empresas del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín que cuenten con iniciativas de negocio de base tecnológica, que centralice los procesos de diagnóstico, monitoreo, seguimiento y generación de valor en las diferentes etapas de la Ruta del Emprendimiento, para incrementar las posibilidades de éxito de los emprendimientos y empresas del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín y sus 5 corregimientos, soportados a través de generación de empleo para habitantes del distrito; a partir de los siguientes objetivos específicos se establecen las líneas de trabajo para la Ruta del Emprendimiento.

Objetivos Específicos

[1] Se tomará como emprendimiento acompañado una vez haya cumplido al menos el 50% de las actividades de la etapa acompañada (Ideación, Preincubación, Incubación, Aceleración o Consolidación). En el caso de que se presente una eventualidad que obligue a los(as) empresarios(as) o emprendedores(as) a desistir del proceso de acompañamiento, es requisito informar por escrito las causales de la deserción al equipo técnico de la Supervisión para dar cierre al proceso y se deberá evidenciar la gestión realizada por Créame para evitar la deserción

[2] Nota: o hasta agotar cupos y presupuesto.

1. Convocar, registrar, perfilar y diagnosticar emprendimientos y empresas de base tecnológica, que cumplan con los requisitos habilitantes para acceder a alguna de las etapas de la Ruta del Emprendimiento en sus diferentes niveles de desarrollo.

2. Acompañar emprendimientos en el desarrollo de capacidades y dotación de herramientas necesarias para facilitar el crecimiento y consolidación de sus negocios de manera sostenible, a través de acompañamiento semipersonalizado y asignación de servicios especializados vía váucher.

3. Ejecutar el programa Capital Semilla otorgando incentivos en especie a emprendimientos los cuales provienen de las etapas de preincubación e incubación intervenidos en la Ruta del Emprendimiento.

4. Ejecutar la etapa de incubación con un aliado del ecosistema de emprendimiento del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín para que acompañen y fortalezcan los emprendimientos y emprendedores.

5. Invitar a especialistas y consultores del ecosistema de emprendimiento que cumplan con los requisitos definidos en la RUTA DEL EMPRENDIMIENTO, con experiencia, idoneidad y recurso humano especializado para el acompañamiento de emprendimientos y empresas seleccionadas que participarán del Sistema de Redención de váucher para consultorías especializadas en la etapa de aceleración consolidación.

Los componentes a ejecutar son:

1. Convocatoria, registro, perfilamiento y empresa de base tecnológica
2. Fortalecimiento de Banco de aliados del ecosistema CTI+E
3. Acompañamiento en etapas Tempranas
4. Acompañamiento en Etapas Maduras
5. Gestión de compras Capital Semilla
6. Entrega de incentivos Capital Semilla

La Ruta del Emprendimiento, busca crear una estrategia donde empresarios y emprendedores puedan acceder a la oferta de acompañamiento y fortalecimiento del ecosistema emprendedor/empresarial de manera que se ajuste a las necesidades que tenga su emprendimiento o empresa para su desarrollo y crecimiento, a través de un proceso que incluye 5 etapas de acuerdo con la cadena de valor del emprendimiento y estados de madurez técnica y comercial de cada una de las iniciativas. Estas etapas que se mencionan a continuación permitirán a los emprendedores y/o empresarios que hagan parte de la Ruta del Emprendimiento conectarse con expertos, consultores, inversionistas, entidades público privadas, universidades, y entidades de crédito, entre otros actores clave.

- Etapa 1 Ideación
- Etapa 2 Preincubación
- Etapa 3 Incubación
- Etapa 4 Aceleración
- Etapa 5 Consolidación

RUTA DEL
EMPRENDIMIENTO

creame
POTENCIAMOS EMPRESAS

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

1 CONVOCATORIA, REGISTRO, PERFILAMIENTO Y DIAGNÓSTICOS A EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA

1.1 Plan de Trabajo y Plan de Comunicaciones

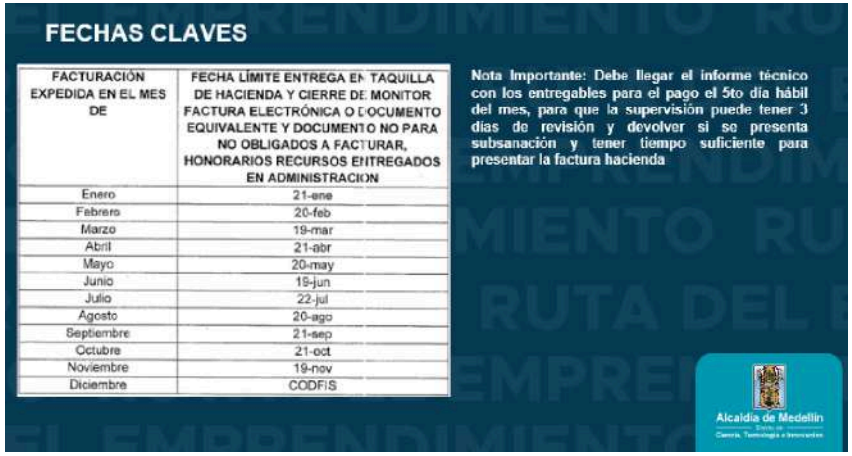
Tiene como objetivo diseñar e implementar el Plan de Trabajo y el Plan de Comunicaciones para la Ruta del Emprendimiento, estructurando estrategias incluyentes, dinámicas y pertinentes que faciliten su adecuada ejecución, así como la realización de la convocatoria y el evento de reconocimiento de capital semilla, en alineación con los objetivos del Distrito.

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
1.1.1	**Plan de Trabajo**	**1**	1	Plan de trabajo con cronograma detallado e hitos.	Plan de Trabajo con cronograma Detallado e Hitos P1 Acta de socializaciones con el equipo de trabajo de la Ruta del Emprendimiento y, el equipo de supervisión con su respectiva acta de reunión, listado de asistencia y registro fotográfico. P1 Seguimiento Plan de trabajo. Mensual	Excel

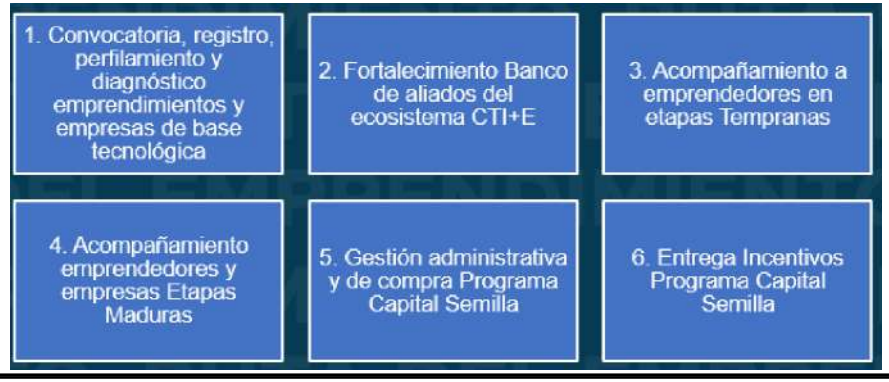
Descripción de Avance

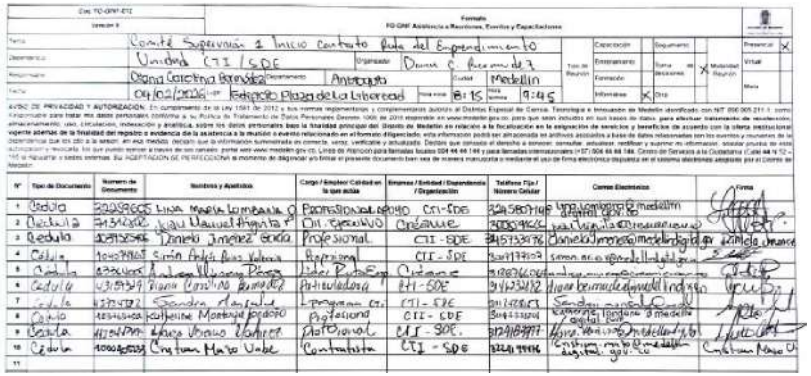
Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) ✔ Con la aprobación de las pólizas del contrato; Créame incubadora de empresas cumplió con lo estipulado en la cláusula contractual de legalizar el contrato en los 3 días hábiles después de notificado. El 04 de febrero se realizó mediante acta 01 del comité de supervisión, la socialización del contrato interadministrativo 4600107420 de 2026, relacionado con el programa Ruta del Emprendimiento 2026, dejando claro las formas de pago, obligaciones de las partes y la presentación de los respectivos equipos, Unidad CTI Alcaldía y equipo de Ruta del emprendimiento Créame.





FACTURACIÓN EXPEDIDA EN EL MES DE	FECHA LÍMITE ENTREGA EN TAQUILLA DE HACIENDA Y CIERRE DE MONITOR FACTURA ELECTRÓNICA O DOCUMENTO EQUIVALENTE Y DOCUMENTO NO PARA NO OBLIGADOS A FACTURAR, HONORARIOS RECURSOS ENTREGADOS EN ADMINISTRACION
Enero	21-ene
Febrero	20-feb
Marzo	19-mar
Abril	21-abr
Mayo	20-may
Junio	19-jun
Julio	22-jul
Agosto	20-ago
Septiembre	21-sep
Octubre	21-oct
Noviembre	19-nov
Diciembre	CODFIS





Formato
FO-GINF Asistencia a Reuniones, Comités y Capacitaciones

Tema:	Comité Supervisión 1 Inicio contrato Ruta del Emprendimiento																
Dependencia:	Unidad CTI / SDE				Organizado:	Dirección de Fomento					Tipo de Reunión	Capacitación		Seguimiento			Presencial: X
Responsable:	Diana Catalina Arenas				Departamento:	Antioquia		Ciudad:	Medellín			Entrenamiento					Virtual
Fecha:	04/02/2026				Lugar:	Edificio Plaza de la Libertad		Hora inicio:	8:15	Hora termina:	9:45	Formación		Sesiones:		Mixta:	
												Informativa	X	Otro:			

AVISO DE PRIVACIDAD Y AUTORIZACIÓN. En cumplimiento de la Ley 1581 de 2012 y sus normas reglamentarias y complementarias sobre el Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín identificado con NIT 890.905.211-1 como responsable para tratar mis datos personales conforme a su Política de Tratamiento de Datos Personales Decreto 1008 de 2018 disponible en www.medellin.gov.co, para que sean incluidos en sus bases de datos para efectuar tratamiento de recolección, almacenamiento, uso, circulación, indexación y analítica, sobre los datos personales bajo la finalidad principal del Distrito de Medellín en relación a la focalización en la asignación de servicios y beneficios de acuerdo con la oferta institucional vigente además de la finalidad del registro o evidencia de la asistencia a la reunión o evento relacionado en el formato diligenciado, esta información podrá ser almacenada en archivos asociados a bases de datos relacionadas con los eventos y reuniones de la dependencias que es del o la señor(a) en mis medios dejando que la información suministrada es correcta, veraz, verificable y actualizada. Declaro que conozco el derecho a conocer, consultar, actualizar, rectificar y suprimir mi información, solicitar prueba de esta autorización y revocarla. En que puedo ejercer a través de los canales: portal web www.medellin.gov.co, Línea de Atención para llamadas locales 604 44 44 144 y para llamadas internacionales (+57 604 44 44 144, Centro de Servicios a la Ciudadanía (Calle 44 N 52 – 165 en Medellín) o sedes externas. Su ACEPTACIÓN DE PRESENTACIÓN al momento de diligenciar y/o firmar el presente documento bien sea de manera manuscrita o mediante el uso de firma electrónica dispuesta en el sistema electrónico adoptado por el Distrito de Medellín

N°	Tipo de Documento	Número de Documento	Nombres y Apellidos	Cargo / Empleo / Calidad en la que actúa	Empresa / Entidad / Dependencia / Organización	Teléfono Fijo / Número Celular	Correo Electrónico	Firma
1	Cédula	1020856605	Lina María Lombana Q	Profesional	CTI-SDE	3045807168		
2	Cédula	71342082	Juan Manuel Higuita T	Dll. Ejecutivo	Creame	3005949616		
3	Cédula	1039352648	Daniela Jiménez Giraldo	Profesional	CTI - SDE	3145733976		
4	Cédula	1040378107	Simón Andrés Ruiz Valencia	Profesional	CTI - SDE	3044179809		
5	Cédula	43264005	Angela María Pérez	Líder Proceso	Ciudadanía	3108766		
6	Cédula	43575912	Paola Cristina Bermúdez	Practicante	PTI-SDE	3146733412		
7	Cédula	43274782	Sandra Marcela	Programa Co.	CTI - SDE	311 4788153		
8	Cédula	1036455404	Katherine Montoya Posada	Profesional	CTI - SDE	3044155204		
9	Cédula	1017647744	Laura Viviana Valencia	Profesional	CTI - SDE	3124109777		
10	Cédula	1000655533	Cristian Mateo Uribe	Contratista	CTI - SDE	3226 99416		
11								

- ✔ A partir de la firma del contrato el 23 de enero se diseñó y construyó el plan de trabajo del contrato 4600107420 de 2026, con el cronograma e hitos de la Ruta del Emprendimiento 2023. En el plan de trabajo se detallan, los productos, las actividades a realizar, las evidencias y los tiempos estimados para lograr la entrega de los diferentes productos

Tipo	No.	Líneas de trabajo / Productos / Actividades / Hitos	INICIO	FIN	DÍAS
Producto	1.1.1	Plan de trabajo Detallado	23/01/2026	27/01/2026	5
Producto	1.1.2	Plan de comunicaciones (incluye convocatoria de emprendedores y empresarios)	23/01/2026	30/10/2026	281
Producto	1.1.3	Espacios de networking	1/07/2026	25/11/2026	148
Producto	1.1.4	Evento de reconocimiento	1/07/2026	30/09/2026	92
Producto	1.2.1	Emprendedores o empresarios registrados (meta 1.000)	2/02/2026	30/09/2026	241
Producto	1.2.2	Emprendedores o empresarios perfilados (meta 1.000)	13/02/2026	30/09/2026	230
Producto	1.3.1	Diagnóstico de entrada y firma de acta de compromiso (meta 320)	15/02/2026	15/11/2026	274
Producto	1.4.1	Diagnósticos de salida y evaluaciones	16/03/2026	3/12/2026	263
Producto	2.1.1	Fortalecimiento y consolidación de un (1) Banco de aliados del ecosistema CTI+E conformado	1/02/2026	3/12/2026	8
Producto	3.1.1	Emprendimientos de base tecnológica Intervenidos en Etapa Ideación (meta 315)	1/03/2026	31/10/2026	245
Producto	3.1.2	Emprendimientos de base tecnológica Intervenidos en etapa de Pre-incubación (meta 170)	1/03/2026	31/07/2026	153
Producto	3.1.3	Emprendedores recibidos en Incubación	15/03/2026	30/09/2026	200
Producto	4.1.1	Empresarios con váucher recibidos en Aceleración (meta 35)	1/04/2026	30/11/2026	244
Producto	4.2.1	Empresarios con váucher recibidos en Consolidación (meta 15)	1/04/2026	30/11/2026	244
Producto	4.3.1	Empresarios beneficiarios de una misión internacional	1/07/2026	31/10/2026	123
Producto	5.1.1.	Emprendimientos de Preincubación e Incubación acompañados en el proceso de compras de Capital Semilla (meta 60)	15/03/2026	25/07/2026	133
Producto	6.1.1.	60 emprendimientos seleccionados de preincubación e incubación beneficiarios de la entrega incentivos de Capital Semilla	25/07/2026	31/07/2026	7

- Al corte del 28 de febrero en el siguiente enlace se puede consultar el plan de trabajo con su cronograma e hitos vigente y su seguimiento.

Marzo

Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

- Se actualizó el seguimiento al plan de trabajo que al corte de marzo es del 4,4%.

- El mayor progreso en el plan de trabajo está concentrado en las siguientes líneas de trabajo: *Registro de emprendedores* con un 47,6%. *Perfilamiento de emprendedores* 43,9% de la meta, *Diagnósticos de entrada* con un progreso del 27% y el *Banco de aliados con un progreso del 60%* el cual ya fue conformado, adicionalmente también se tiene avances iniciales en las etapas de ideación, preincubación e Incubación, que en el mes de marzo ya finalizaron cada etapa sus primeras cohortes.

Plan de Trabajo	1
	4,4%

Tipo	No.	Líneas de trabajo / Productos / Actividades / Hitos	Peso	Progreso	INICIO	FIN	DÍAS
Línea de trabajo	1.1	Plan de trabajo y Comunicaciones	2,01%	26,6%	23/01/2026	3/12/2026	315
Producto	1.1.1	Plan de trabajo Detallado	0,41%	100,0%	23/01/2026	27/01/2026	5
Producto	1.1.2	Plan de comunicaciones (incluye convocatoria de emprendedores y empresarios)	0,50%	25,8%	23/01/2026	30/10/2026	281
Producto	1.1.3	Espacios de networking	0,32%	0,0%	1/07/2026	25/11/2026	148
Producto	1.1.4	Evento de reconocimiento	0,78%	0,0%	1/07/2026	30/09/2026	92
Línea de trabajo	1.2	Registro y perfilamiento de emprendedores y empresarios	2,85%	45,7%	2/02/2026	30/09/2026	241
Producto	1.2.1	Emprendedores o empresarios registrados (meta 1.000)	1,43%	47,6%	2/02/2026	30/09/2026	241
Producto	1.2.2	Emprendedores o empresarios perfilados (meta 1.000)	1,43%	43,9%	13/02/2026	30/09/2026	230
Línea de trabajo	1.3	Diagnóstico Inicial.	0,68%	27,0%	15/02/2026	15/11/2026	274
Producto	1.3.1	Diagnóstico de entrada y firma de acta de compromiso (meta 320)	0,68%	27,0%	15/02/2026	15/11/2026	274
Línea de trabajo	1.4	Diagnóstico de salida y evaluación del proceso.	0,68%	8,3%	16/03/2026	3/12/2026	263

Producto	1.4.1	Diagnósticos de salida y evaluaciones	0,68%	8,3%	16/03/2026	3/12/2026	263
Línea de trabajo	2.1	Directorio de Aliados conformado.	0,29%	60,0%	1/02/2026	3/12/2026	306
Producto	2.1.1	Fortalecimiento y consolidación de un (1) Banco de aliados del ecosistema CTI+E conformado	0,29%	60,0%	1/02/2026	3/12/2026	8
Línea de trabajo	3.1	Etapas Tempranas	63,20%	3,1%	1/03/2026	31/10/2026	245
Producto	3.1.1	Emprendimientos de base tecnológica Intervenidos en Etapa Ideación (meta 315)	24,72%	8,0%	1/03/2026	31/10/2026	245
Producto	3.1.2	Emprendimientos de base tecnológica Intervenidos en etapa de Pre-incubación (meta 170)	18,19%	16,8%	1/03/2026	31/07/2026	153
Producto	3.1.3	Emprendedores recibidos en Incubación	20,29%	16,7%	15/03/2026	30/09/2026	200
Línea de trabajo	4.1	Etapa de Aceleración.	9,99%	0,0%	1/04/2026	30/11/2026	244
Producto	4.1.1	Empresarios con váucher recibidos en Aceleración (meta 35)	9,99%	0,0%	1/04/2026	30/11/2026	244
Línea de trabajo	4.2	Etapa de Consolidación.	5,35%	0,0%	1/04/2026	30/11/2026	244
Producto	4.2.1	Empresarios con váucher recibidos en Consolidación (meta 15)	5,35%	0,0%	1/04/2026	30/11/2026	244
Línea de trabajo	4.3	Inmersión Internacional	1,46%	0,0%	1/07/2026	31/10/2026	123
Producto	4.3.1	Empresarios beneficiarios de una misión internacional	1,46%	0,0%	1/07/2026	31/10/2026	123
Línea de trabajo	5.1	Gestión de compras para emprendedores y/o empresas	1,80%	10,0%	15/03/2026	25/07/2026	133

Producto	5.1.1.	Emprendimientos de Preincubación e Incubación acompañados en el proceso de compras de Capital Semilla (meta 60)	1,80%	10,0%	15/03/2026	25/07/2026	133
Línea de trabajo	6.1	Entrega incentivos Capital Semilla	11,69%	0	25/07/2026	31/07/2026	7
Producto	6.1.1.	60 emprendimientos seleccionados de preincubación e incubación beneficiarios de la entrega incentivos de Capital Semilla	11,69%	0,0%	25/07/2026	31/07/2026	7

- Para mayor detalle del seguimiento al plan de trabajo, ver el seguimiento del plan de trabajo al corte de marzo.

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/1_Conv-Reg-Perf-DiagEBT/1.1.1 PlanTrabDetall

https://drive.google.com/drive/folders/1ofzGKFYsYehC6iZSA9W2N3yLuS0AalzC?usp=drive_linkps

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
				Plan de comunicaciones Cronograma plan de comunicaciones.	Plan de comunicaciones. P1 Cronograma del Plan de comunicaciones P1	PDF

				Informe de seguimiento a comunicaciones y convocatoria (registros de piezas, publicaciones, etc.), incluye seguimiento a la convocatoria (actividades y resultados logrados).	Registro de piezas publicitarias y de marca. Mensual. Informe de seguimiento a la ejecución del plan de comunicaciones por Pago hasta P4 Informe Pago 1	PDF JPG

Descripción de Avance

Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) ● **PLAN DE COMUNICACIONES** A partir de la firma del contrato el 23 de enero del 2026 se diseñó y construyó el Plan de comunicaciones de Ruta del Emprendimiento 2026. Este plan de comunicaciones definió el objetivo general de las acciones que se desarrollarán, los objetivos específicos, el público objetivo y sus componentes: **Objetivo General** Implementar en 2026 una estrategia de comunicación integral y multicanal que posicione la Ruta del Emprendimiento como el programa del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín que hace avanzar emprendimientos y empresas, movilizando participación, permanencia y orgullo de ciudad, y articulando sus fases estratégicas para garantizar conexión efectiva con los públicos clave. **Objetivos Específicos** 1. Diseñar e implementar un Plan de Comunicaciones estructurado por fases (Convocatoria, Acompañamiento, Hitos de Valor y Cierre), asegurando coherencia narrativa y alineación institucional. 2. Ejecutar estrategias de convocatoria y conversión mediante acciones digitales, territoriales y de medios, orientadas a lograr alto alcance y registros elegibles. 3. Fortalecer el ecosistema CTI+E a través del posicionamiento y activación del Banco de Aliados, promoviendo conexión estratégica entre emprendedores, empresas, gremios, academia y actores del sector productivo. 4. Acompañar comunicacionalmente a los emprendimientos y empresas según su nivel de madurez (etapas tempranas, capital semilla, internacionalización y sostenimiento), reduciendo fricción y aumentando la permanencia. 5. Ejecutar eventos, espacios de networking, acciones de prensa y producción de contenidos estratégicos que dinamicen la participación, documenten resultados y visibilicen historias de impacto.

- **Público Objetivo**

1. Emprendedores y empresarios de base tecnológica residentes en las 16 comunas y 5 corregimientos del Distrito de Medellín, en etapas de ideación, validación, crecimiento o expansión.
2. Empresas y entidades con soluciones innovadoras para acompañamiento empresarial que integran el Banco de Aliados del ecosistema CTI+E.
3. Ciudadanía general del Distrito de Medellín interesada en el desarrollo empresarial, la innovación y el fortalecimiento del tejido productivo, con enfoque en generación de cultura emprendedora y orgullo de ciudad.

- **Componentes del Plan de Trabajo 2026**

El plan se estructura bajo una narrativa anual estratégica que articula:

1. Planeación estratégica y estructuración conceptual.
2. Convocatoria, registro, perfilamiento y diagnóstico.
3. Fortalecimiento y activación del Banco de Aliados.
4. Acompañamiento en etapas tempranas.
5. Acompañamiento en etapas maduras (Capital Semilla e Internacionalización).
6. Estrategia de sostenimiento, cierre, resultados y posicionamiento.

Cada componente integra estrategia multicanal (medios propios y pagos, ganados y compartidos), activación territorial y producción de contenidos orientados a conversión, permanencia y visibilización de impacto.

Para este plan de comunicaciones se entregó documento en PDF con todo el desarrollo descrito anteriormente, también se entregó el documento en Excel formato FO-GDEC-066 Plan de Comunicaciones y Gestión de Actores 2026, además, de un PDF con el contenido de la presentación socializada al equipo de supervisión y comunicaciones. Se dejan los documentos.

PDF plan de comunicaciones: Plan de comunicaciones de Ruta del Emprendimiento 2026



RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

PLAN DE COMUNICACIONES

PARA LA RUTA DE ACOMPAÑAMIENTO DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL PARA LOS EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS DEL DISTRITO ESPECIAL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN DE MEDELLÍN

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

CONTRATO No. 4600010468 de 2025

PARA

DISTRITO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN DE MEDELLÍN

POR

CRÉAME INCUBADORA Y ACELERADORA DE EMPRESAS

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

Contenido ¡Error! Marcador no definido.

1. Presentación General 3
2. Objetivo General del plan 3
3. Objetivos Específicos 3
4. Público Objetivo 3
5. Componentes del Plan de Trabajo 4
5.1 Planeación 4
5.2 Convocatoria, registro, perfilamiento y diagnóstico 5
5.3 Fortalecimiento del Banco de Aliados del Ecosistema CTI+E 6
5.4 Acompañamiento en Etapas Tempranas 7
5.5 Acompañamiento en Etapas Maduras 8
5.6 Estrategia de cierre y gran lanzamiento 10
6. Cronograma General 10
7. Anexos 10

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

1. Presentación General

La Ruta del Emprendimiento 2025 es una estrategia del Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, liderada por la Secretaría de Desarrollo Económico y operada por la corporación Créame. Su propósito es Desarrollar un sistema de oferta y acompañamiento de manera abierta y permanente para emprendedores y empresas del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín que cuentan con iniciativas empresariales que generan valor desde el uso de la Ciencia, tecnología y/o innovación, que centralice los procesos de diagnóstico, monitoreo, seguimiento y generación de valor en las diferentes etapas de la ruta del emprendimiento, para incrementar las posibilidades de éxito de los emprendimientos y empresas del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín y sus 5 corregimientos, soportados a través de generación de empleo para habitantes del distrito.

Un plan de comunicaciones es fundamental para viabilizar la Ruta del emprendimiento, conectar eficazmente con los emprendedores y garantizar que tengan un acceso claro y directo a los recursos disponibles, maximizando el impacto de la convocatoria y fortaleciendo la identidad del programa.

2. Objetivo General del plan

Implementar una estrategia de comunicación integral que fortalezca la visibilidad, y posicionamiento de la Ruta del Emprendimiento 2025, articulando sus componentes y asegurando una conexión efectiva con los públicos clave para acompañar, informar y potenciar las iniciativas empresariales del distrito especial de ciencia, tecnología e innovación de Medellín.

3. Objetivos Específicos

- Diseñar e implementar un plan de comunicaciones que articule las fases y actores clave del programa.
- Ejecutar estrategias de convocatoria y divulgación territorial y digital.
- Fortalecer el ecosistema mediante un Banco de Aliados estratégicos.
- Acompañar el desarrollo de emprendimientos y empresas según su nivel de madurez.
- Ejecutar eventos, actividades y contenidos que dinamicen la participación, el networking y la internacionalización.

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

4. Público Objetivo

Público 1: Emprendedores y empresarios de base tecnológica

Personas residentes en las 16 comunas y 5 corregimientos del Distrito de Medellín, que lideran iniciativas empresariales de base tecnológica que se apalancan en la ciencia, la tecnología, la innovación. Este grupo se divide según su nivel de madurez empresarial en cinco etapas: ideación, preincubación, incubación, aceleración y consolidación. La comunicación con este segmento debe ser clara, motivadora y segmentada por etapa, con un enfoque público y de oportunidad.

Público 2: Empresas consolidadas innovadoras para ecosistema empresarial (Banco de Aliados)

Este grupo está conformado por organizaciones del ecosistema CTI+E —empresas, instituciones educativas, centros de desarrollo tecnológico, entidades públicas y privadas— que cuentan con servicios, herramientas o conocimiento especializados para fortalecer emprendimientos y empresas en diferentes niveles de madurez. A este público se le convoca a participar como parte del Banco de Aliados de la Ruta del Emprendimiento, ofreciendo sus servicios mediante un modelo de redención de vouchers. Las comunicaciones dirigidas a este segmento deben enfocarse en el valor de generar impacto empresarial, ampliar su red de aliados, y posicionarse como actor clave del ecosistema de innovación de Medellín.

Público 3: Ciudadanos interesados en el desarrollo empresarial

Incluye a la comunidad general del Distrito de Medellín que, sin estar directamente vinculada con un emprendimiento activo, tiene interés en las oportunidades de formación, empleo, innovación o desarrollo económico local. Este público también contempla a estudiantes, docentes, líderes comunitarios y ciudadanos que buscan inspiración o formas de integrarse a procesos de transformación productiva. El enfoque comunicacional para este grupo debe ser pedagógico, inclusivo y motivador, generando reconocimiento del programa, apropiación ciudadana y posicionamiento de la Ruta del Emprendimiento como estrategia pública que transforma realidades.

5. Componentes del Plan de Trabajo

5.1 Planeación

Esta etapa inicial sienta las bases del proyecto, definiendo la estructura operativa, el cronograma general y la estrategia de comunicación integral que orientará todas las acciones del programa. Aquí se asegura la articulación efectiva entre actores y la correcta ejecución de cada componente.

Excel formato Alcaldía: FO-GDEC-066 Plan de Comunicaciones y Gestion de Actores_2026.

Cód. FO-GDEC-066	Formato	Alcaldía de Medellín
Versión. 2	FO-GDEC Plan de Comunicaciones y Gestión de Actores	

Plan de Comunicaciones y Gestión de Actores

Proyecto	Ruta del Emprendimiento 2026
Objetivo Proyecto:	tecnología y/o innovación, que centralice los procesos de diagnóstico, monitoreo, seguimiento y generación de valor en las diferentes etapas de la Ruta del Emprendimiento, para incrementar las posibilidades de éxito de los emprendimientos y empresas del Distrito Especial de
Objetivo Comunicacional:	implementar una estrategia de comunicación integrada que fortalezca la visibilidad, y posicionamiento de la Ruta del Emprendimiento 2026, articulando sus componentes y asegurando una conexión efectiva con los públicos clave para acompañar, informar y potenciar las iniciativas
Metas del proyecto	Entregar incentivos de capital semilla por valor 7 millones.
Metas comunicacionales	Abrir mínimo 3 espacios de networking para el relacionamiento de los emprendedores participantes
Concepto comunicacional:	Haz que tu visión avance: es la invitación a pasar de la intención a la acción, a convertir lo que imaginas para tu idea, emprendimiento o empresa en un plan claro, decisiones mejor tomadas y pasos concretos de crecimiento. Es una campaña que recuerda que la visión no se queda

FASE - ETAPA	PUBLICO OBJETIVO (Descripción del público)	OBJETIVO (¿Qué se quiere lograr con ese público?)	MENSAJE CLAVE	TÁCTICAS (Todas las tácticas a realizar de cada uno de los públicos)	OBSERVACIÓN	ESTADO
Planeación	Equipo de comunicaciones y aliados estratégicos del proyect	Establecer una hoja de ruta clara y compartida par el desarrollo de acciones comunicacionales.	Una buena estrategia comienza con una excelente planificación.	Diseño del Plan de Comunicaciones.		Entregado
				Elaboración del cronograma de trabajo.		Entregado
				Aprobación del plan y cronograma.		En aprobación
Expectativa	Aliados, universidades, instituciones de apoyo	Diseñar y distribuir piezas que permitan amplificar alcance de la convocatoria desde actores clave.	Haz que tu visión avance.	Diseño del concepto gráfico.		En aprobación
				Diseño del kit comunicacional: banner, post, historia.		En aprobación
Lanzamiento	Público general	Informar a la ciudadanía sobre la apertura de la convocatoria y motivar la inscripción.	Haz que tu visión avance.	Boletín de prensa.		En proceso
				Envío de boletín a medios locales.		En proceso
				Kit de piezas para redes sociales.		En proceso
				Envío de material de campaña para publicación en medios de aliados		En proceso
Convocatoria permanente	Aliados, universidades, instituciones de apoyo	Generar conocimiento de la convocatoria en espacios estratégicos de la ciudad.	Haz que tu visión avance.	Brigadas en instituciones de educación superior, con sus centros de emprendimiento, para promocionar convocatoria		En proceso
Convocatoria permanente	Emprendedores y empresarios con inicativas de base tecnológica de Medellín	Participar en espacios de ciudad con emprendedores y empresarios para apoyo de inscripciones	Haz que tu visión avance.	Participación en espacios de ciudad donde se encuentren emprendedores de base tecnológica para apoyo en inscripciones.		En proceso
Convocatoria permanente	Emprendedores y empresarios con inicativas de base tecnológica de Medellín	Informar a la ciudadanía sobre la convocatoria activa y permanente de la Ruta del Emprendimiento	Haz que tu visión avance.	Campaña digital para redes sociales		En proceso

PDF presentación socializada: PLAN RUTA _ 2026.pdf





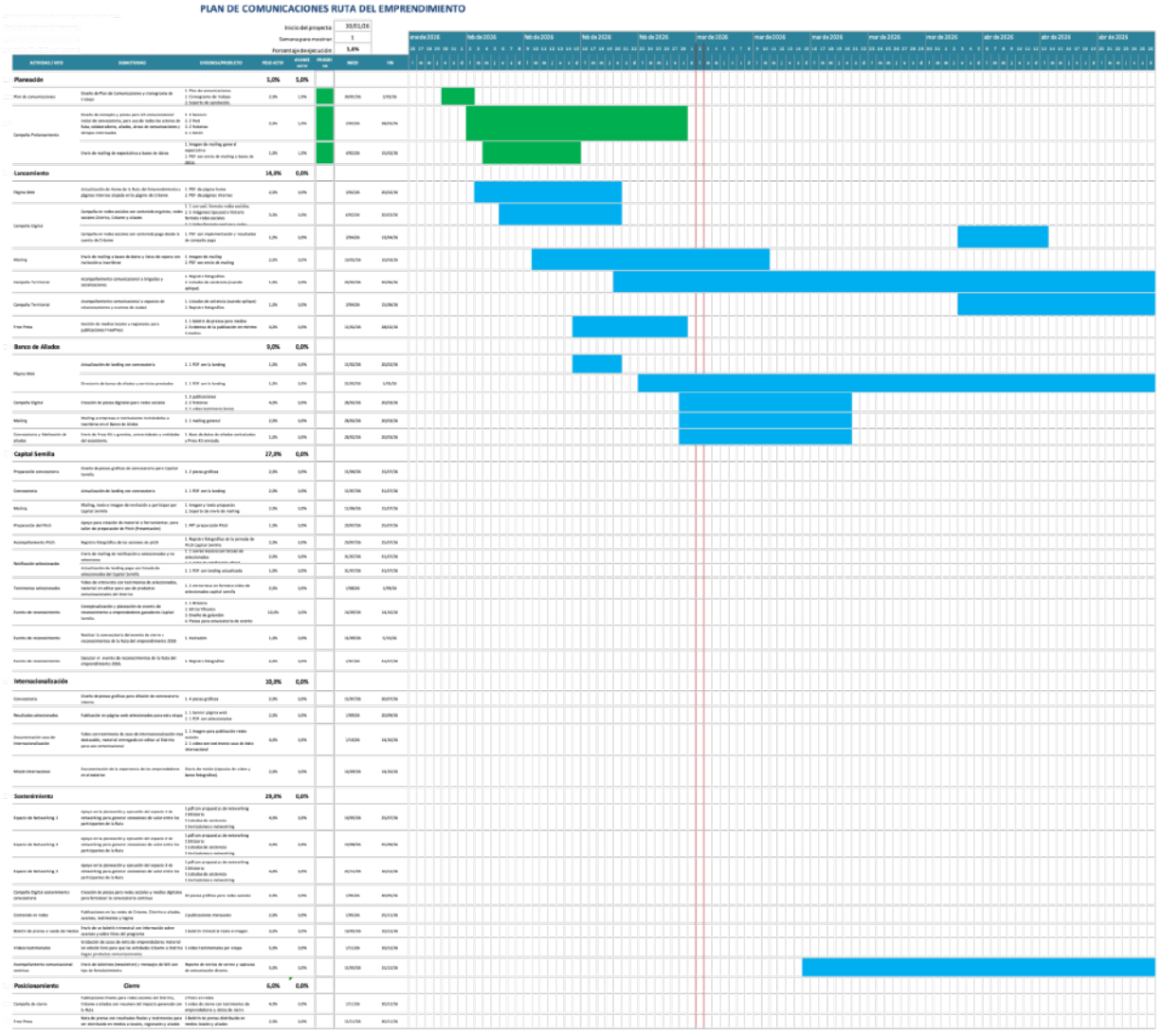


- **CRONOGRAMA PLAN DE COMUNICACIONES**
  Se planificó y construyó El cronograma anual 2026 del plan de comunicaciones el cual se organiza en las siguientes líneas de trabajo:

  - Planeación
  - Lanzamiento y Convocatoria
  - Banco de Aliados
  - Capital Semilla
  - Internacionalización
  - Sostenimiento
  - Posicionamiento y Cierre

  Estas líneas se desarrollan bajo cuatro grandes momentos narrativos del año: **Atracción (Convocatoria), Progreso (Acompañamiento), Picos de Valor (Capital, Networking, Misiones) y Legado (Resultados y Rendición de Cuentas)**, asegurando coherencia estratégica y continuidad comunicacional durante toda la vigencia 2026.

  Cronograma:



- **Ejecución plan de comunicaciones Febrero**
  Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado las siguientes actividades que se comprenden en el plan de comunicaciones:

❖ **KEY VISUAL**

Durante el periodo de ejecución se diseñó y consolidó el Key Visual oficial de la Ruta del Emprendimiento 2026, pieza estratégica que define la línea gráfica transversal para todas las acciones comunicacionales del programa.

El desarrollo del Key Visual mantuvo la identidad institucional reconocida por la ciudadanía —tipografía, colores y estética tecnológica—, incorporando una evolución conceptual orientada a fortalecer la cercanía, credibilidad y conexión con el ecosistema emprendedor. Asimismo, se estructuraron versiones aplicables a medios digitales, web y materiales institucionales, garantizando coherencia visual en la estrategia multicanal 2026.

Con esta actividad se dejó instalada la base gráfica oficial del programa para la vigencia 2026, permitiendo uniformidad comunicacional en convocatorias, activaciones territoriales, campañas digitales, piezas de prensa y eventos estratégicos del año.

El Key Visual quedó aprobado y listo para implementación en todos los frentes comunicacionales de la Ruta del Emprendimiento 2026.

Key Visual Ruta del emprendimiento 2026: KEY VISUAL_RDE_V3.pdf





❖ **KIT COMUNICACIONAL**

Se diseñó, estructuró y socializó el Kit de Comunicaciones de la Ruta del Emprendimiento, con el fin de facilitar la difusión de la convocatoria por parte de aliados y actores del ecosistema. Se habilitaron dos carpetas con piezas para un mismo propósito y dos usos diferentes: (1) un kit de piezas oficiales con logo de la Alcaldía, listo para ser compartido directamente en redes sociales y canales digitales; y (2) un kit de piezas en formato co-branding, con un espacio destinado para que los aliados incorporaran su logotipo y publicaran como aliados de la convocatoria. Cada kit incluyó un banner web, dos historias, un post y un documento en PDF con copys sugeridos para acompañar las publicaciones. Adicionalmente, se entregaron recomendaciones de uso para orientar a los aliados sobre cómo replicar las piezas, etiquetar cuentas oficiales y mantener la coherencia gráfica de la campaña.

Las piezas fueron construidas bajo una línea gráfica coherente con la identidad de la Ruta del Emprendimiento y pensadas para su uso por actores estratégicos, aliados institucionales y áreas de comunicaciones interesadas.

Carpeta con piezas para publicación directa: PIEZAS DIRECTAS

Banner



Historias:


RUTA DEL EMPRENDIMIENTO
PROGRAMA PARA EMPRENDIMIENTOS DE BASE TECNOLÓGICA
Haz que tu visión avance.
Acompañamiento, herramientas y oportunidades.
Postulación en:
rutadelemprendimientomedellin.com
Mateo Álvarez Hernández
Estrateb
Alcaldía de Medellín
Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación


RUTA DEL EMPRENDIMIENTO
PROGRAMA PARA EMPRENDIMIENTOS DE BASE TECNOLÓGICA
Haz que tu visión avance.
Conéctate con más oportunidades.
Gabriel Jaime Cardona Osorio
Postulación en:
rutadelemprendimientomedellin.com
Alcaldía de Medellín
Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación

Post:



Piezas para publicación en cobranding: PIEZAS PARA PONER LOGO

Banner:



Historias:


RUTA DEL
EMPRENDIMIENTO
PROGRAMA PARA EMPRENDIMIENTOS
DE BASE TECNOLÓGICA
Haz que tu visión avance.
Acompañamiento, herramientas y oportunidades.
Postulación en:
rutadelemprendimientomedellin.com
creame


RUTA DEL
EMPRENDIMIENTO
PROGRAMA PARA EMPRENDIMIENTOS
DE BASE TECNOLÓGICA
Haz que tu visión avance.
Conéctate con más oportunidades.
Postulación en:
rutadelemprendimientomedellin.com
creame

Post:


RUTA DEL
EMPRENDIMIENTO
Haz que tu visión
avance.
Programa para emprendimientos
y empresas de base tecnológica.
Postulación en:
rutadelemprendimientomedellin.com
Israel Alexis Ramírez Cely
Tenaces
creame

❖ **CAMPAÑA DIGITAL**

Se desarrolló e implementó una campaña digital orgánica para la difusión de la convocatoria de la Ruta del Emprendimiento 2026, orientada a redes sociales del Distrito, Créame y aliados estratégicos. La producción incluyó piezas para circulación multicanal (redes sociales y web) y un material impreso de apoyo para activaciones presenciales. Estas piezas se han publicado en el canal de Créame, como operador del programa y se han usado para alimentar los kits de comunicaciones.

- ✔ 5 piezas gráficas digitales en formatos de post, historias, banner y botón web, diseñadas para facilitar la publicación y réplica en diferentes canales y públicos.
- ✔ 1 pieza impresa (material POP) tipo separador de libro, destinada a la entrega en espacios de socialización y convocatoria.

El contenido se enfocó en presentar la Ruta 2026, motivar la inscripción y posicionar el programa en la comunidad emprendedora de Medellín, destacando su alcance como iniciativa del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación y la invitación a participar a ideas, emprendimientos y empresas de base tecnológica.

Se dejaron soportes de las piezas diseñadas: Piezas digitales








RUTA DEL
EMPRENDIMIENTO
Haz que tu visión
avance.
Programa para emprendimientos
y empresas de base tecnológica.
Postulación en:
rutadelemprendimientomedellin.com
Israel Alexis Ramírez Cely
Alcaldía de Medellín


Incubación
Aceleración
Preincubación
Consolidación
Ideación
Israel Alexis Ramírez Cely
Tincadia
RUTA DEL
EMPRENDIMIENTO
PROGRAMA PARA EMPRENDIMIENTOS
DE BASE TECNOLÓGICA
Haz que tu visión
avance.
Postulación en:
rutadelemprendimientomedellin.com
Alcaldía de Medellín

Separador


RUTA DEL
EMPRENDIMIENTO
PROGRAMA PARA EMPRENDIMIENTOS
DE BASE TECNOLÓGICA.
Escanea el código para más información



❖ **MAILING DE EXPECTATIVA**

Se diseñó la imagen oficial para mailing de expectativa y se estructuró el contenido del mensaje dirigido a bases de datos institucionales y aliados del ecosistema emprendedor.

Se realizó el envío masivo y se dejó como evidencia:

- ✔ Mailing diseñado para envío a base de datos de lista de espera
- ✔ Mailing diseñado para envío a base de datos de emprendedores que han participado en alguna versión de la ruta.

Esta acción permitió activar de manera anticipada el interés en la apertura de la convocatoria.





- **ACTUALIZACIÓN WEB**

  Durante febrero se avanzó en la actualización del home y páginas internas alojadas en la web, banco de aliados, Capital Semilla, Misión Internacional, beneficios. incorporando:

  - ✔ Información de la convocatoria 2026.
  - ✔ Ajustes de contenido estratégico.

- ✔ Optimización visual de la estructura informativa.

Se entregaron PDFs y con captura de la página principal y secciones internas actualizadas como soporte de ejecución y Banners para la web.

Imágenes web: BANNER_PAGINAS
Página en PDF: PDF PÁGINAS CREADAS

Banners









Página home:

Banco de Aliados:



Capital Semilla:



Misión Internacional:



Capital Semilla



Misión
Internacional



Si eres parte de la Ruta del Emprendimiento
Espera pronto la convocatoria de Capital Semilla







Beneficios:


RUTA DEL EMPRENDIMIENTO
Capital semilla | Banco de aliados | Misión Internacional
¿Qué es Ruta del Emprendimiento?
Es un programa integral diseñado para apoyar a emprendedores y empresarios en Medellín en todas las etapas de su negocio. Desde la ideación hasta la consolidación, te acompañamos en el camino hacia el éxito, brindándote las herramientas y el apoyo necesarios para transformar tus ideas en realidades sólidas y sostenibles.
El Distrito de Medellín busca crear una estrategia a través de La Ruta del Emprendimiento, donde empresarios y emprendedores accedan a un acompañamiento que fortalezca el ecosistema emprendedor y empresarial, ajustándose a las necesidades específicas de cada negocio. Este proceso, estructurado en cinco etapas según la cadena de valor y el nivel de madurez técnica y comercial de cada iniciativa, permitirá a los participantes conectarse con expertos, consultores, inversionistas, universidades, entidades de crédito, y otros actores clave del ecosistema, facilitando su desarrollo y crecimiento empresarial.
¡Impulsa tu negocio con nosotros y accede a oportunidades únicas para crecer!
Beneficios según la etapa
Ideación
Preincubación
Incubación
Aceleración
Consolidación
¿Qué es redención de váucher?
¿Qué es la Inmersión Internacional y quiénes pueden participar
Son mecanismos estratégicos de financiación que facilitan la colaboración entre empresarios y proveedores de conocimiento, permitiendo a las empresas abordar y resolver sus desafíos de innovación y desarrollo.
El término 'váucher', de origen inglés, es comúnmente utilizado en países como Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, y Venezuela para referirse a un vale que otorga a su portador el derecho de adquirir ciertos artículos o disfrutar de un servicio. Este concepto puede traducirse como cupón, comprobante o vale. En muchos contextos, un váucher se refiere al documento que certifica el pago de un producto o servicio, que puede intercambiarse después por el bien o servicio adquirido.
Preguntas frecuentes
1. ¿Quiénes pueden participar en la Ruta del Emprendimiento? ...
2. ¿Qué beneficios obtengo al participar en la Ruta del Emprendimiento? ...
3. ¿Cómo se estructura el programa? ...
4. ¿Qué es el Capital Semilla y cómo puedo acceder a él? ...
5. ¿Cuanto tiempo dura cada etapa del programa? ...
6. ¿Qué tipo de apoyo recibiré durante el programa? ...
7. ¿Cómo puedo postularme al programa? ...
8. ¿Hay algún costo asociado al programa? ...
9. ¿Dónde puedo obtener más información? ...
¿EN QUÉ POSIBLE ETAPA ESTÁS?
Consulta aquí los criterios básicos de cada etapa
Etapas
Criterios

❖ **MAILING DE CONVOCATORIA**

Se diseñó la pieza oficial de mailing invitando a inscribirse a la Ruta del Emprendimiento y se estructuró el mensaje para su circulación en bases de datos institucionales y aliados del ecosistema emprendedor, con el objetivo de dar apertura oficial a la convocatoria de esta versión.

Posteriormente, se realizó el envío masivo a través de plataforma mailrelay, segmentado a dos públicos estratégicos:

- Imagen del mailing enviado a la base de datos de emprendedores y empresarios que no han participado previamente en la Ruta. Este envío registró una tasa de apertura del 49,76% y una tasa de clic del 6,7%, en una base de datos de 210 registros.

- Imagen del mailing enviado a la base de datos de emprendedores y empresarios que ya han participado en versiones anteriores. Este envío alcanzó una tasa de apertura del 43,8% y una tasa de clic del 11,9%, con 1.052 correos registrados.

Esta acción permitió activar interés y expectativa antes del lanzamiento oficial, evidenciando una respuesta positiva de los públicos objetivo y una tracción temprana hacia el registro en la convocatoria.

Diseño de mailing: MAILING CONVOCATORIA.pdf



¡La Ruta del Emprendimiento 2026 ya abrió inscripciones!

Si tienes una idea, un emprendimiento o una empresa de base tecnológica, **este es el momento para seguir creciendo** con acompañamiento experto, conexiones del ecosistema y oportunidades que pueden llevarte más lejos.

Durante 2026 **podrás acceder a oportunidades en cinco etapas:** ideación, preincubación, incubación, aceleración y consolidación. Estamos ahí desde el momento en que nace tu idea hasta el crecimiento y la proyección hacia nuevos mercados.

En esta versión traemos más oportunidades como **Capital Semilla**, vouchers para servicios especializados y una segunda **Misión Internacional** con cupos para empresas en etapas maduras.

Inscríbete aquí

¿Cómo inscribirte?

1. Lee los Términos de Referencia para conocer requisitos, documentos y el proceso.
2. Alista tus documentos antes de iniciar la inscripción:
   - Si tienes una idea o emprendimiento sin formalizar: Cédula (o documento equivalente) y factura de servicios públicos.
   - Si eres empresario(a) formalizado(a): Cédula (o documento equivalente), factura de servicios públicos, certificado de existencia y representación legal (expedido máximo hace 30 días), documento de constitución societaria (cuando aplique) y estados financieros del año anterior.
3. Ingresa al formulario, regístrate, diligéncialo y carga los documentos.
4. Espera el agendamiento de tu cita de perfilamiento (y si tienes dudas, escríbenos).



❖ **BRIGADAS SOCIALIZACIÓN CONVOCATORIA**

Brigada con Meune, 11 de febrero del 2026. Se socializó con la red Me Une el inicio de inscripciones de la Ruta del Emprendimiento, con 15 participantes se realizó socialización de términos de referencia, proceso, etapas, base tecnológica y paso para inscripción. Se realizó un registro fotográfico del espacio y de los momentos de la socialización para productos comunicacionales que refuercen la convocatoria. Dejamos registro fotográfico y listado de asistencia.

Listado de asistencia, Brigada Me Une: BRIGADA1_MEUNE_SOCIALIZACION
Registro Fotográfico Brigada Me Une: 1_MEUNE_110226









Marzo

Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

CONVOCATORIA

boletin

- **Boletín de prensa**

Se elaboró el boletín de prensa de apertura de la convocatoria de la Ruta del Emprendimiento 2026 y se construyó un paquete de material audiovisual de apoyo con enfoque periodístico para potenciar su alcance y su capacidad de generar interés en medios. Se entregó al equipo de comunicaciones de la Secretaría de Desarrollo Económico un borrador inicial del boletín, estructurado con mensajes clave, datos relevantes y un enfoque noticioso alineado al Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación, facilitando su revisión, ajuste y publicación institucional.

Como valor agregado, se produjo material audiovisual con entrevistas a dos empresas beneficiarias de la versión anterior, que aportaron testimonios reales sobre el proceso vivido y los resultados obtenidos. Este insumo fortaleció la narrativa del lanzamiento, aportando credibilidad, cercanía e identificación con el público objetivo, y sirvió como respaldo para la comunicación pública del programa. En conjunto, el boletín y el material audiovisual se convirtieron en la base para la publicación en el portal de noticias de la Alcaldía y para el envío a medios de comunicación, contribuyendo a la difusión masiva de la convocatoria y a la activación de la audiencia desde el primer momento.

Boletín de prensa y material de apoyo: BOLETIN_PRENSA material base entregado por Creame.



RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

Medellín abre la Ruta del Emprendimiento 2026 con incentivos de Capital Semilla y una nueva inversión internacional para empresas de base tecnológica

Crecer con acompañamiento profesional, fortalecer el modelo y abrirse camino hacia nuevos mercados vuelve a estar al alcance de más emprendedores y empresarios del Distrito. La Alcaldía de Medellín, lanza la Ruta del Emprendimiento 2026, con inscripciones abiertas de forma permanente durante el año y una oferta de acompañamiento en cinco etapas, además de Capital Semilla, vouchers para servicios especializados y una segunda inversión internacional para empresas en aceleración y consolidación.

- Convocatoria abierta de manera permanente durante 2026, hasta agotar cupos.
- Capital Semilla entregará en incentivos en especie de hasta 525 millones para iniciativas acompañadas en preincubación e incubación.
- La Ruta incluirá vouchers para servicios especializados en aceleración y consolidación y una segunda inversión internacional con cinco cupos para empresas en etapas maduras.

Para este vigencia, la Ruta proyecta impactar a 700 emprendedores y empresas de base tecnológica en ideación, preincubación, incubación, aceleración y consolidación; y entregar 60 incentivos de capital semilla en especie de 525 millones por iniciativa, dirigidos a ideas y emprendimientos en preincubación e incubación.

La ruta del emprendimiento se consolida como una estrategia de ciudad para que emprendedores y empresarios encuentren acompañamiento práctico, experto y conectado con el ecosistema, de acuerdo con el momento real de su iniciativa, desde la estructuración inicial del modelo, hasta el establecimiento, la consolidación y la expansión hacia nuevos mercados.

"Medellín es Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación y por eso queremos ser acompañar empresas e iniciativas tecnológicas en sus diferentes etapas, para que crezcan, sean sostenibles y perduren más empleo y bienestar", señaló María Fernanda Zabarain Ruiz, secretaria de Desarrollo Económico.

Uno de los componentes más esperados de la Ruta es Capital Semilla, que en 2026 entregará 60 incentivos económicos en especie para iniciativas acompañadas en etapas de preincubación e incubación, con un monto de hasta 525 millones por beneficiario.

Dos opciones de incentivo:

Opción 1:

"Vigilada a la ruta del emprendimiento con mucha expectativa y la verdad la supero completamente porque logra estructurar de una mejor manera todo lo que uno tiene en mente. Ha sido un paso muy enriquecedor desde hasta ir como como emprendedor... Bueno, muchas veces nosotros vemos todas estas convocatorias y las pasamos de largo. Pero necesitamos hacer la diferencia antes que podemos crecer como empresa, aprender muchas cosas que nos fortalecen como como empresa, como emprendedor, como empresario", expresó Mateo Álvarez representante de Ecotab, beneficiario de la Ruta.

Opción 2:

"Vimos encontrado muchas herramientas y procesos para implementar en la empresa que nos ha fortalecido mucho. Por ejemplo, se encontró y definir un producto, el cual es el foco al que debíos todos los esfuerzos del

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

negocio. Para nosotros eso ha sido clave, entonces una inversión muy importante a que lo sigan y su ruta el emprendimiento y capital semilla. Siguiendo en un apoyo muy importante para el negocio, no solamente desde el conocimiento que se requiere, sino del apoyo, los convenios y el capital para poder crecer la compañía, procesos que recomendado el que hagan parte de la ruta para siguiendo ante." Carlos Osorio, CEO de Ecotab y participante de la Ruta del Emprendimiento.

Además, la Ruta del Emprendimiento 2026 seguirá apostándole a la internacionalización con una segunda inversión internacional que brindará cinco cupos para empresas en aceleración y consolidación. Esta experiencia les permitirá conectarse con referentes, explorar oportunidades comerciales y dar pasos concretos hacia nuevos mercados.

En 2026, la Ruta seguirá fortaleciendo su Banco de Aliados, una red de organizaciones y expertos del ecosistema CTI+I, que habilita servicios para empresas en aceleración y consolidación, a través de vouchers asignados según diagnósticos y necesidades priorizadas. Esta articulación busca que el acompañamiento no sea genérico, sino preciso, accionable y medible.

¿Quiénes pueden postularse?

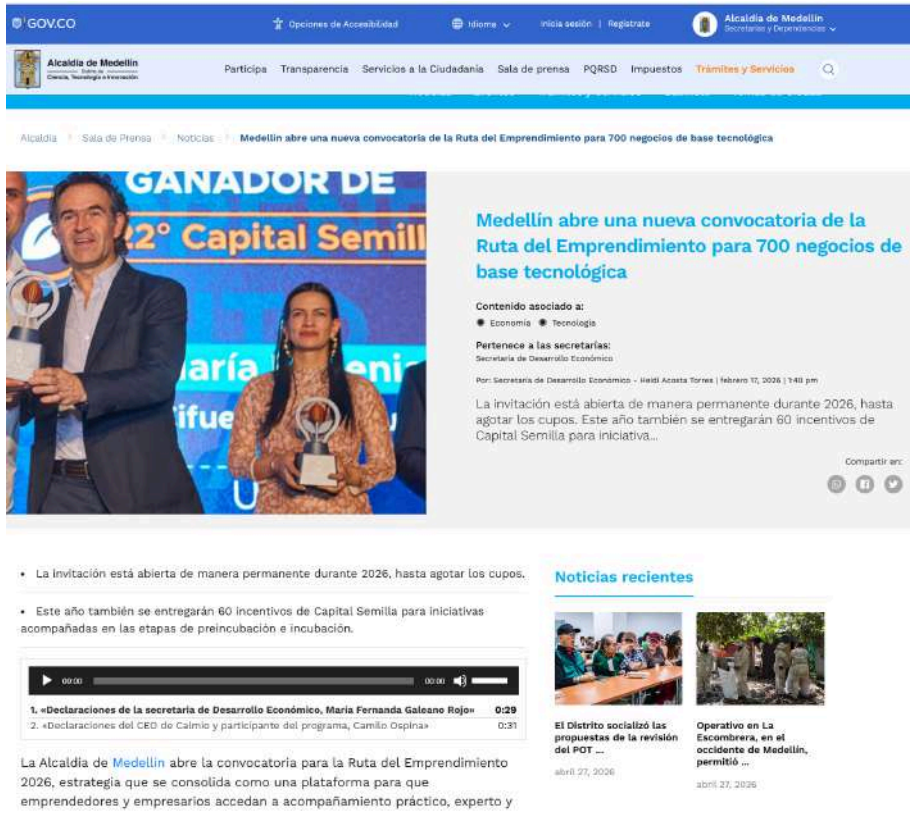
Personas mayores de edad con ideas, emprendimientos o empresas de base tecnológica (o que incorporen tecnología en sus procesos) ubicadas en las 16 comunas y 5 corregimientos de Medellín, que cumplan los requisitos definidos en los términos de referencia de cada convocatoria.

¿Cómo inscribirse?

Las inscripciones se realizan en: rutadelemprendimiento.medellin.com

Allí se encuentra el paso a paso, requisitos, criterios de clasificación por etapa y novedades de Capital Semilla, Banco de Aliados y Misión Internacional.

Boletín de prensa definitivo: https://www.medellin.gov.co/es/sala-de-prensa/noticias/medellin-abre-una-nueva-convocatoria-de-la-r…



Esta vez, la Ruta del Emprendimiento busca acompañar a 700 emprendedores y empresas de base tecnológica en ideación, preincubación, incubación, aceleración y consolidación.

"*Invitamos a participar en la Ruta del Emprendimiento, en la cual acompañamos iniciativas de base tecnológica en sus diferentes etapas, para que crezcan, sean sostenibles y generen más empleo y desarrollo social y económico. Los participantes podrán acceder a acompañamiento profesional, fortalecer su modelo de negocio y abrirse camino hacia nuevos mercados*", señaló la secretaria de Desarrollo Económico, María Fernanda Galeano Rojo.



Uno de los componentes más esperados de la Ruta del Emprendimiento es Capital Semilla, que en 2026 entregará 60 incentivos económicos en especie, para iniciativas acompañadas en etapas de preincubación e incubación, con un monto de hasta $15 millones por beneficiario.

Material de apoyo

















❖ **BRIGADAS SOCIALIZACIÓN CONVOCATORIA**

Brigada Starco, 5 de marzo del 2026: Se realizó el acompañamiento comunicacional a la segunda brigada de socialización de la Ruta del Emprendimiento en el marco de StartCo Medellín 2026, el 5 de marzo. La actividad se desarrolló con un espacio tipo stand en Ruta N, donde se brindó orientación directa a las personas interesadas en el programa, resolviendo inquietudes sobre requisitos, etapas y proceso de participación.

Para esta jornada se contó con el apoyo de dos desarrolladores, quienes acompañaron el proceso de inscripción, apoyaron la lectura guiada de la información disponible y atendieron preguntas específicas de los asistentes. Adicionalmente, se realizó registro fotográfico del encuentro como soporte de visibilización y evidencia de gestión, y se dispuso apoyo logístico mediante una persona de asistencia para la operación del espacio y la atención al público.

Listado de asistencia, Brigada Startco: B2 STARCO _5 MAR 26

Cód. FO-GDEC-104	Formato FO-GDEC Trazabilidad en la prestación de servicios otorgados de manera masiva	
Versión: 1		

Nombre del servicio que se otorga: StarCo - Ruta N

Lugar: Ruta N Fecha: 05/03/2026 Hora: 8:00a.m.-12:00m.

Dependencia Responsable: Créame Dirección del Lugar: Calle 67 # 52-20

(*) El tipo de ciudadano puede ser: empresario, emprendedor, buscador de empleo, turista, población rural, estudiante, entre otros

N°	Cédula del Beneficiario	Nombres y Apellidos del Beneficiario	Tipo de Ciudadano (*)	Barrio u Origen de Procedencia	Correo electrónico del Beneficiario	Teléfono del Beneficiario	Firma del Beneficiario
1	1144[illegible]	[illegible] Nariño Rojas	Emprendedor	Castilla	[illegible]	3103[illegible]	[illegible]
2	43874796	Catalina Bluegale	Emprendedor	Carlos E	[illegible]	3168355679	[illegible]
3	71632981	Nelson Ramirez Gaf	Emprendedor	Buenos Aires	[illegible]	3233206879	[illegible]
4	1128272353	Vanesa Hernández	Emprendedor	Belén	nexus-se@hotmail.com	3192020568	[illegible]
5	1026156089	Brayan Esteban Mejía	Empresario	Robledo	[illegible]	3027732897	[illegible]
6	1146436091	Deisy Zora	Emprendedor	Andalucía	[illegible]	3206768667	[illegible]
7	1017216641	Andrea Tobón	Emprendedor	Manrique	[illegible]	312[illegible]	[illegible]
8	1017208021	Yhojan Ibarra G.	1017208021	Pedregal	[illegible]	3167144051	[illegible]
9	1000752481	Mariana Zapata O.	1000752481	Boston	[illegible]	3044044[illegible]	[illegible]
10	80018768	Yackesh Lettelmann	Emprendedor	Asomadera 1.	[illegible]	3502107209	[illegible]
11							
12							
13							

Autorizo al Distrito Especial de Ciencia Tecnología e Innovación de Medellín, identificado con NIT No. 890.905.211-1, para tratar mis datos conforme a su Política de Tratamiento de Datos Personales, disponible en www.medellin.gov.co, declaro que me ha informado las finalidades del tratamiento, entre ellas la inclusión en sus bases de datos para llevar a cabo acciones relacionadas con su objeto misional (haciendo las salvedades de la Secretaría de Desarrollo Económico) y específicamente, a enviarles para fines comerciales, de divulgación, estadísticos y de estudios sectoriales, entre otras relacionadas. Igualmente autorizo para compartir mis datos personales con terceros aliados o contratistas del Distrito, especialmente con los Operadores del Programa al que se refiere este formato, con el objeto de que le presten servicios a él o a mi nombre de Ade, o para la ejecución de actividades o programas conjuntos. Declaro que la información suministrada es correcta, veraz, auténtica y actualizada. Sé que tengo derecho a conocer, consultar, actualizar, rectificar y suprimir mi información, solicitar prueba de esta autorización y revocarla, los que puedo ejercer a través de los canales habilitados www.medellin.gov.co, Línea de Atención 4444144, Centro de Servicios a la Ciudadanía (Calle 44 N.52 – 165 la Alpujarra) y sedes externas (Casas de Gobierno, Museos y Centros de Servicios a la Ciudadanía – pueden consultarlas en la Línea de Atención)

Página 1 de 2

Registro Fotográfico Brigada Startco: 2 STARCO 5 MARZO 26





















ACOMPAÑAMIENTO COMUNICACIONAL RUTA

- **KICKOFF Y SESIONES DE ACOMPAÑAMIENTO**

Kickoff preincubación, 12 de marzo del 2026: Se realizó el acompañamiento comunicacional al Kick-off (reunión de bienvenida) del primer grupo (cupo) de preincubación de la Ruta del Emprendimiento, con el propósito de documentar el inicio del proceso y generar insumos para la difusión institucional. El acompañamiento incluyó registro fotográfico y registro en video de la jornada, capturando momentos clave de apertura, participación y expectativas de los asistentes.

Como resultado, se lograron obtener dos testimonios audiovisuales de empresarios que inician su proceso en la Ruta, en los que compartieron sus motivaciones y expectativas frente al programa: Laura, de la marca Real Para Ti (Bienestar Capital), y John Mario Palacio, de la marca Bioicos. Estos contenidos quedaron disponibles como material de apoyo para piezas de comunicación y visibilización del programa.

Kickoff preincubación, 12 de marzo del 2026: KICKOFF_12MARZO





















Sesión preincubación, 12 de marzo del 2026: Se realizó el acompañamiento comunicacional a la segunda sesión del segundo grupo de preincubación de la Ruta del Emprendimiento. Esta actividad tuvo como propósito documentar y visibilizar el inicio del proceso formativo, así como generar insumos comunicacionales que permitan evidenciar la participación de los asistentes, la dinámica de trabajo y la apropiación de contenidos por parte de los emprendedores y empresarios que inician su ruta.

Durante la sesión se efectuó registro fotográfico y audiovisual de los momentos clave: apertura, presentación de objetivos, interacción entre participantes, ejercicios de trabajo y orientaciones metodológicas. Adicionalmente, se capturaron recursos visuales del espacio, materiales y metodologías utilizadas para apoyar futuras piezas de comunicación en redes, boletines y soportes institucionales. Como resultado, se consolidó un banco de imágenes y clips que respaldan el seguimiento de la ejecución y aportan evidencia del avance del componente formativo del programa.

Sesión preincubación, 12 de marzo del 2026: SESION1_PREINCUBACION




















Sesión 1 Incubación, 17 de marzo del 2026: Se realizó el acompañamiento comunicacional a la primera sesión de la cohorte 1 de Incubación de la Ruta del

Emprendimiento, con el objetivo de documentar el inicio del proceso y generar insumos para la visibilización institucional del programa. Esta jornada marcó el arranque formal del acompañamiento para emprendimientos y empresas que se encuentran en etapa de incubación, consolidando el vínculo con los participantes y el enfoque metodológico de trabajo.

El acompañamiento se desarrolló mediante registro fotográfico y audiovisual de los momentos clave de la sesión: bienvenida y contextualización, presentación de objetivos y ruta de trabajo, interacción entre participantes, desarrollo de actividades y orientaciones del equipo facilitador. Adicionalmente, se capturaron recursos visuales del espacio, materiales y dinámicas de trabajo, con el fin de contar con contenido reutilizable para piezas digitales, boletines y reportes de gestión.

Como resultado, se dejó un banco de fotografías y clips de video que evidencian la participación de la cohorte, el desarrollo de la sesión y el inicio del proceso de incubación, aportando tanto a la rendición de cuentas como a la promoción y posicionamiento de la Ruta del Emprendimiento 2026.

Sesión 1 Incubación, 17 de marzo del 2026: SESION1_INCUBACION



BANCO DE ALIADOS

- **CAMPAÑA CONVOCATORIA BANCO DE ALIADOS**

Piezas campaña WhatsApp: Se desarrolló la actividad de convocatoria y promoción del Banco de Aliados 2026 mediante una estrategia de difusión por

WhatsApp, con el objetivo de ampliar la postulación de proveedores y facilitar la continuidad de los aliados habilitados en 2025. Para esta acción se diseñaron dos piezas gráficas específicas para WhatsApp y se estructuraron mensajes listos para envío, diferenciados por tipo de público: nuevos postulantes y aliados 2025.

Para nuevos interesados, se construyeron mensajes orientados a invitar a sumarse al Banco de Aliados y a conectar su consultoría o servicio especializado con empresas de base tecnológica en aceleración y consolidación, a través del sistema de váuchers. Para aliados provenientes de 2025, se redactaron mensajes de actualización y continuidad, aclarando de manera simple el proceso para 2026 (actualización de documentación y envío de anexos), y precisando que solo deben postularse nuevamente aquellos nuevos servicios o consultores que no hayan sido validados previamente.

Toda la convocatoria se direccionó al sitio oficial para ampliar información y consultar el paso a paso: rutadelemprendimientomedellin.com/banco-de-aliados, dejando listo el material para su circulación en bases de datos, redes de aliados y canales institucionales.

Piezas campaña WhatsApp: CAMPAÑA BANCO

Pieza WhatsApp nuevos





Pieza WhatsApp 2025



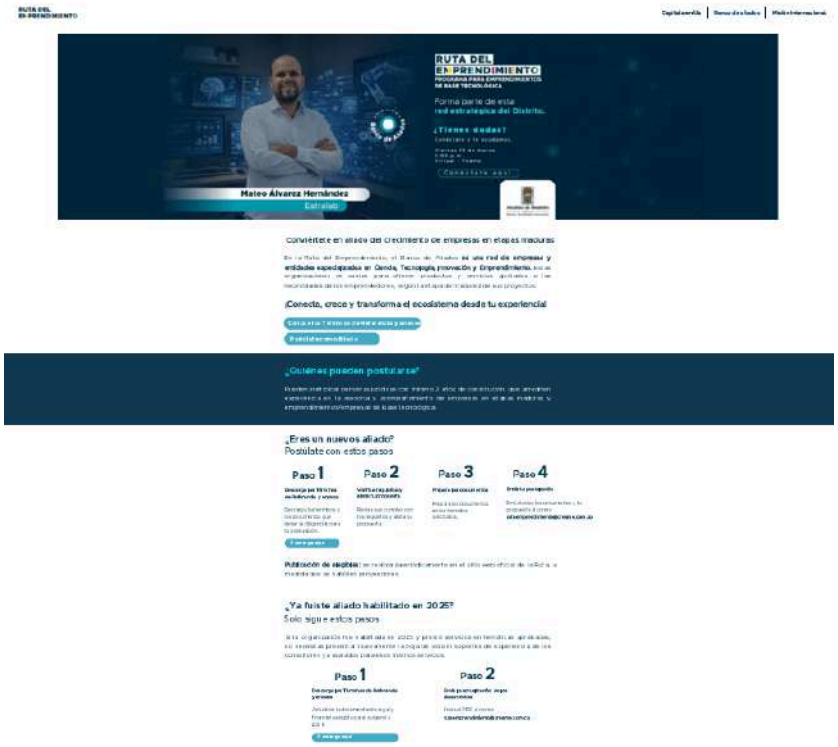


Actualización landing convocatoria: Se realizó la actualización de la landing page en la sección Banco de Aliados del sitio web de la Ruta del Emprendimiento, dejando activa la convocatoria 2026 y habilitando desde este canal el proceso oficial de postulación. La actualización incluyó el diseño e incorporación de un banner de convocatoria con llamado a participar, y la construcción de una estructura de contenidos clara y orientadora con toda la información requerida para el registro.

En la landing se diferenciaron rutas de información para dos públicos: nuevos postulantes, con el paso a paso y requisitos para postularse al Banco de Aliados 2026; y aliados previamente habilitados en 2025, con instrucciones específicas para realizar la actualización de documentación y anexos y continuar en la red, incluyendo aclaraciones sobre cuándo aplica una nueva validación (nuevos servicios o consultores). Con esta actualización, la web quedó como canal central de consulta y activación de la convocatoria, garantizando acceso a requisitos, lineamientos y enlaces para la inscripción.

Actualización landing convocatoria, banner y PDF: LANDING BANCO

	Banner  *PDF*



❖ **WEBINAR BANCO DE ALIADOS**

Actualización landing con webinar: Se realizó una actualización adicional de la landing del Banco de Aliados 2026 para reforzar la convocatoria e invitar a la participación en el webinar de socialización y aclaración de dudas del proceso. La página fue ajustada incorporando un banner web informativo con llamado a conexión, fecha, hora y canal de acceso, dejando la landing como punto central de consulta y orientación para aliados nuevos y aliados 2025.

El espacio se desarrolló de manera virtual el 13 de marzo de 2026, a las 2:00 p. m., a través de la plataforma Microsoft Teams, y tuvo como objetivo resolver preguntas sobre requisitos, documentación y paso a paso de postulación/actualización dentro del Banco de Aliados.

Actualización landing con webinar: BANNER_WEBINAR

Banner Webinar



Piezas para envío WhatsApp webinar: Se realizó el diseño de la pieza gráfica y la redacción del mensaje para difusión por WhatsApp, con el fin de invitar a empresas y organizaciones a participar en el webinar de socialización y aclaración de dudas del Banco de Aliados 2026. La pieza se desarrolló bajo la identidad visual de la Ruta del Emprendimiento e incluyó la información clave del encuentro (13 de marzo de 2026, 2:00 p. m., plataforma Teams), así como un código QR para facilitar el acceso directo al espacio virtual.

El mensaje fue estructurado en dos variantes de convocatoria (para nuevos postulantes y para aliados habilitados en 2025), asegurando claridad sobre el objetivo del webinar, el paso a paso para conectarse y el llamado a acción para resolver inquietudes antes de postular o actualizar su participación.

Piezas para envío WhatsApp webinar: CONV_WEBINAR

.

Pieza WhatsApp:



- **SELECCIONADOS BANCO DE ALIADOS**

Actualización landing con seleccionados: Se realizó la actualización de la landing del Banco de Aliados con la publicación oficial de los aliados seleccionados 2026, la cual quedó activa el 31 de marzo. Para esta actualización se diseñó e incorporó un banner web con llamado a la acción para consultar la lista de seleccionados, y se añadió un resumen informativo que contextualiza la selección, indicando que el Banco de Aliados 2026 quedó conformado por organizaciones que prestarán servicios especializados para el fortalecimiento de empresas en etapas de aceleración y consolidación de la Ruta del Emprendimiento.

Adicionalmente, la sección fue ajustada para facilitar la consulta pública, incluyendo el acceso directo al listado/archivo descargable de los seleccionados, consolidando la landing como el canal oficial de referencia para aliados e interesados.

Actualización landing con seleccionados: LANDING_SELECCIONADOS

Banner



PDF con seleccionados

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

Medellín, 31 de marzo de 2026

HABILITADOS PARA EL BANCO DE ALIADOS DE LA RUTA DEL EMPRENDIMIENTO 2026

Fortalecimiento del Banco de Aliados de la Ruta del Emprendimiento del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín

Luego del cierre de la convocatoria y el proceso de evaluación de cumplimiento de los términos de referencia, nos complace presentar el listado oficial de las empresas seleccionadas que conformarán el Banco de Aliados de la Ruta del Emprendimiento 2026.

A continuación, se detallan los nombres de las firmas habilitadas, los servicios en los que fueron aprobadas y el número de consultores autorizados para cada uno. Estas empresas brindarán acompañamiento especializado a las empresas de base tecnológica que avanzan en las etapas de aceleración y consolidación en la ruta.

NOMBRE DE EMPRESA HABILITADA	SERVICIOS HABILITADOS	NÚMERO DE CONSULTORES HABILITADOS
MS CONSULTORIA	Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	1
	Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	1
ARUINNOVA	Transformación digital	2
	Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	2
	Marketing Digital	2
ASEND	Alistamiento para rondas de inversión	5
	Gestión financiera integral: Alistamiento financiero y tributario (Estado de resultados integral, Flujo de caja)	5
	Estructuración Financiera: Proyecciones financieras	3
	Planeación Tributaria Estratégica.	1
	Vigilancia estratégica: competitiva, comercial y entorno	5
	Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	5
	Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	5
	Desarrollo Habilidades gerenciales	2
	Direccionamiento estratégico y operativo de las empresas	5
	Conexión Estratégica Corporativa y Pitch de alto impacto	2
	Desarrollo de experiencia de cliente	2

creame

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

NOMBRE DE EMPRESA HABILITADA	SERVICIOS HABILITADOS	NÚMERO DE CONSULTORES HABILITADOS
	Vigilancia estratégica: tecnológica	2
	Gestión de la innovación: incorporación de mejoras en el producto y/o servicio	2
	Transformación digital	2
	Pricing	2
	Marketing Digital	1
	Implementación Estratégica de Inteligencia Artificial.	1
	Consultoría técnica de productos de software.	1
	Comercio Internacional: Exploración para acceso a mercados internacionales	1
	Comercio Internacional: Acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización)	1
	Aspectos legales para la internacionalización	1
	Arquitectura Organizacional y Gestión Estratégica del Talento.	1
IETEAM	Comercio Internacional: Acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización)	0
	Comercio Internacional: Exploración para acceso a mercados internacionales	0
	Conexión Estratégica Corporativa y Pitch de alto impacto	2
	Desarrollo de experiencia de cliente	3
	Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	1
	Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	4
	Gestión de la innovación: incorporación de mejoras en el producto y/o servicio	1
	Marketing Digital	1
	Vigilancia estratégica: competitiva, comercial y entorno	4
LEAN CASE	Aspectos legales para la internacionalización	1
	Fortalecimiento legal para el crecimiento y escalamiento empresarial.	2
LEGALNOVO	Alistamiento para rondas de inversión	3
	Aspectos legales para la internacionalización	6
	Comercio Internacional: Acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización)	5
	Desarrollo de experiencia de cliente	2

creame

Piezas envío por WhatsApp: Adicionalmente, se diseñó una pieza gráfica para difusión por WhatsApp y se estructuró el mensaje de divulgación para comunicar los resultados de la convocatoria del Banco de Aliados 2026. El envío incluyó un llamado claro a consultar los seleccionados y un enlace directo al listado oficial (documento descargable), con el propósito de facilitar la consulta y ampliar el alcance de la información entre empresas, aliados e interesados.

Esta acción complementó la actualización web y permitió visibilizar oportunamente los resultados, fortaleciendo la transparencia del proceso y promoviendo la activación del Banco de Aliados como componente estratégico de la Ruta del Emprendimiento.

Piezas envío por WhatsApp: PIEZA_SELECCIONADOS



Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/1_Conv-Reg-Perf-DiagEBT/1.1.2PlanComunDetall

https://drive.google.com/drive/folders/1FL2-R2niKSgjLSWY6mYQEr3wB5QWWKge?usp=drive_link

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
1.1.3	**Espacios de networking**	**3**	**0**	Diseño del Cronograma con las fechas y temática de los 3 (Tres) espacios de networking para la Ruta	Cronograma con las fechas y temática de los 3 (Tres) espacios de networking para la Ruta.	Excel
				Informe de espacios de networking realizados con los empresarios de las etapas de ideación, preincubación, incubación, aceleración y consolidación, con sus respectivos soportes: registro fotográfico y listado de asistencia y encuestas de satisfacción.	**2.** Informe de la ejecución espacio # 1 de conexión y networking de la Ruta. P3 I. Registro fotográfico. P3 II. Listado de asistencia. III. Encuesta.P3 **3.** Informe de la ejecución espacio # 2 de conexión y networking de la Ruta. Sep.Anticipo IV. Registro fotográfico. Sep.Anticipo V. Listado de asistencia. Sep.Anticipo VI. Encuesta. Sep.Anticipo **4.** Informe de la ejecución espacio # 3 de conexión y networking de la Ruta. P5 VII. Registro fotográfico. P5 VIII. Listado de asistencia. P5	PDF PDF PDF

					IX. Encuesta. P5	

Descripción de Avance

Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) ✔ Partiendo del plan de trabajo y de comunicaciones vigentes al corte del 28 de febrero tenemos que las actividades asociadas a **espacios networking** deben iniciar el 01 de julio del 2026. Por lo cual durante el mes de febrero no se han desarrollado actividades asociadas.
Marzo	Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) ✔ Partiendo del plan de trabajo y de comunicaciones vigentes al corte del 31 de marzo tenemos que las actividades asociadas a **espacios networking** deben iniciar el 01 de julio del 2026. Por lo cual durante el mes de febrero no se han desarrollado actividades asociadas.

Tipo	No.	Líneas de trabajo / Productos / Actividades / Hitos	Evidencias	Peso	Avance	Progreso	INICIO	FIN	DÍAS
Componente	1	Convocatoria, Registro, Perfilamiento y Diagnóstico de emprendimie		6,23%	0,00%	0,0%	23/01/2026	3/12/2026	315
Línea de trabajo	1.1	Plan de trabajo y Comunicaciones		2,01%	0,00%	0,0%	23/01/2026	3/12/2026	315
Producto	1.1.1	Plan de trabajo Detallado		0,41%	0,00%	0,0%	23/01/2026	27/01/2026	5
Producto	1.1.3	Espacios de networking		0,32%	0,00%	0,0%	1/07/2026	25/11/2026	148
Actividad	1.1.3.2	Networking #1	Informe del primer espacio de networking realizado (PDF)	0,11%	0,00%		1/07/2026	25/07/2026	25
Actividad	1.1.3.3	Networking #2	Informe del primer espacio de networking realizado (PDF)	0,11%	0,00%		1/09/2026	25/09/2026	25
Actividad	1.1.3.4	Networking #3	Informe del primer espacio de networking realizado (PDF)	0,11%	0,00%		1/11/2026	25/11/2026	25

Tipo	No.	Líneas de trabajo / Productos / Actividades / Hitos	Evidencias	Peso	Avance	Progreso	INICIO	FIN	DÍAS
Componente	1	Convocatoria, Registro, Perfilamiento y Diagnóstico de emprendimie		6,23%	0,00%	0,0%	23/01/2026	3/12/2026	315
Línea de trabajo	1.1	Plan de trabajo y Comunicaciones		2,01%	0,00%	0,0%	23/01/2026	3/12/2026	315
Producto	1.1.1	Plan de trabajo Detallado		0,41%	0,00%	0,0%	23/01/2026	27/01/2026	5
Producto	1.1.3	Espacios de networking		0,32%	0,00%	0,0%	1/07/2026	25/11/2026	148
Actividad	1.1.3.2	Networking #1	Informe del primer espacio de networking realizado (PDF)	0,11%	0,00%		1/07/2026	25/07/2026	25
Actividad	1.1.3.3	Networking #2	Informe del primer espacio de networking realizado (PDF)	0,11%	0,00%		1/09/2026	25/09/2026	25
Actividad	1.1.3.4	Networking #3	Informe del primer espacio de networking realizado (PDF)	0,11%	0,00%		1/11/2026	25/11/2026	25

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/1_Conv-Reg-Perf-DiagEBT/1.1.3EspaciosNetworkin

https://drive.google.com/drive/folders/1Lj8EqnbS3triUaX6x8rNUYyA6lS0O93c?usp=drive_link

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
1.1.4	**Evento de cierre y reconocimientos**	**1**	**0**	Diseño del concepto del evento y diseño del galardón, guiones para videos y presentadores, boletín de prensa acorde.	Diseño concepto del evento. P3 Concepto Guiones Boletín de prensa Diseño del galardón. P3	PDF PDF PDF
				Informe detallado con la realización del evento de capital semilla (registro fotográfico, aforo, desarrollo del evento, alcance, etc.), bitácora, boletín de prensa	Informe del evento de cierre y reconocimiento. P4 Registro Fotográfico Piezas Convocatoria Listado de asistencia Bitácora Boletín de prensa	JPG JPG PDF

Descripción de Avance

Mes	Descripción de los principales avances

Febrero

Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

- Partiendo del plan de trabajo y de comunicaciones vigentes al corte de 28 de febrero tenemos que las actividades asociadas a **evento de cierre y reconocimientos** deben iniciar el 01 de julio del 2026. Por lo cual durante el mes de febrero no se han desarrollado actividades asociadas.

Tipo	No.	Líneas de trabajo / Productos / Actividades / Hitos	Evidencias	Peso	Avance	Progreso	INICIO	FIN	DÍAS
Componente	1	Convocatoria, Registro, Perfilamiento y Diagnóstico de emprendimie		6,23%	0,00%	0,0%	23/01/2026	3/12/2026	315
Línea de trabajo	1.1	Plan de trabajo y Comunicaciones		2,01%	0,00%	0,0%	23/01/2026	3/12/2026	315
Producto	1.1.1	Plan de trabajo Detallado		0,41%	0,00%	0,0%	23/01/2026	27/01/2026	5
Producto	1.1.4	Evento de reconocimiento		0,78%	0,00%	0,0%	1/07/2026	30/09/2026	92
Actividad	1.1.4.1	Diseño concepto del evento y del galardón	Concepto del evento y diseño del galardón, guiones para videos y presentadores, boletín de prensa. (PDF)	0,39%	0,00%		1/07/2026	30/07/2026	30
Hito	1.1.4.2	Ejecución evento de reconocimiento	Informe del evento de reconocimiento con sus respectivas evidencias. (PDF)	0,39%	0,00%		1/09/2026	30/09/2026	30

Marzo

Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

- Partiendo del plan de trabajo y de comunicaciones vigentes al corte del 31 de marzo tenemos que las actividades asociadas a **evento de cierre y reconocimientos** deben iniciar el 01 de julio del 2026. Por lo cual durante el mes de marzo no se han desarrollado actividades asociadas.

Tipo	No.	Líneas de trabajo / Productos / Actividades / Hitos	Evidencias	Peso	Avance	Progreso	INICIO	FIN	DÍAS
Componente	1	Convocatoria, Registro, Perfilamiento y Diagnóstico de emprendimie		6,23%	0,00%	0,0%	23/01/2026	3/12/2026	315
Línea de trabajo	1.1	Plan de trabajo y Comunicaciones		2,01%	0,00%	0,0%	23/01/2026	3/12/2026	315
Producto	1.1.1	Plan de trabajo Detallado		0,41%	0,00%	0,0%	23/01/2026	27/01/2026	5
Producto	1.1.4	Evento de reconocimiento		0,78%	0,00%	0,0%	1/07/2026	30/09/2026	92
Actividad	1.1.4.1	Diseño concepto del evento y del galardón	Concepto del evento y diseño del galardón, guiones para videos y presentadores, boletín de prensa. (PDF)	0,39%	0,00%		1/07/2026	30/07/2026	30
Hito	1.1.4.2	Ejecución evento de reconocimiento	Informe del evento de reconocimiento con sus respectivas evidencias. (PDF)	0,39%	0,00%		1/09/2026	30/09/2026	30

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/1_Conv-Reg-Perf-DiagEBT/1.1.4EventCierr&Recon

https://drive.google.com/drive/folders/1OCdmMRKGY78VtOCYmCEKmenPrcGXisOV?usp=drive_link

1.2 Registro y perfilamiento de emprendedores y empresarios

Tienen como objetivo Clasificar y acompañar emprendimientos y empresas de base tecnológica o que contemplen el uso de tecnologías, de acuerdo con la definición del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación [1], que cumplan con los requisitos habilitantes para acceder a alguna de las etapas de la Ruta del Emprendimiento. Este acompañamiento se implementará mediante un modelo a la medida, orientado al fortalecimiento, rentabilidad y sostenibilidad de las iniciativas.

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
1.2.1	**Emprendedores o empresarios registrados**	**1000**	**794**	Términos de referencia de la convocatoria de beneficiarios	**1.** Terminos referencia Convocatoria P1	PDF
				Base de datos con la información de los emprendedores y empresas registradas	**2.** B.D Registrados consolidada	EXCEL
				Informe de métricas de caracterización de emprendedores/empresarios registrados con análisis cuantitativo y cualitativo.	**3.** Informe de registrados con métricas consolidadas al P1 **4.** Informe de registradas métricas consolidadas al P2 **5.** Informe de registradas métricas consolidadas al P3 (Final) **6.** Informe de registradas métricas consolidadas al P4 **7.** Informe de registradas métricas consolidadas al P5	PDF

Descripción de Avance

Mes	Descripción de los principales avances

[1] Según la Definición del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación se refiere a iniciativas generadoras de valor que, mediante la aplicación sistemática de conocimientos tecnológicos y científicos, están comprometidos con el diseño, desarrollo y elaboración de productos, servicios, procesos de fabricación y/o comercialización. También se refiere a las iniciativas de negocio que aplican nuevos conocimientos, instrumentos, métodos técnicos, herramientas, componentes tecnológicos específicos o tecnologías tradicionales implementadas de manera novedosa dentro de su modelo de negocio o cadena de valor para el desarrollo de productos, servicios y/o procesos nuevos o mejorados para dar solución a una problemática identificada en el mercado.

Febrero

Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

- **ACTUALIZACIÓN, APROBACIÓN Y DEFINICIÓN DEL CRONOGRAMA DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA 2026**
  Revisión técnica integral de los Términos de Referencia de la Convocatoria Ruta del Emprendimiento 2026, tomando como base la versión implementada en la vigencia 2025 y ajustándose a las necesidades operativas y estratégicas identificadas para el nuevo periodo.

  La estructura general del modelo se mantuvo, conservando las cinco etapas de acompañamiento —Ideación, Preincubación, Incubación, Aceleración y Consolidación— dirigidas a iniciativas que generan valor a partir del uso de la ciencia, la tecnología y la innovación, Adicionalmente se realizaron ajustes metodológicos para mejora la oportunidad y precisión del acompañamiento a realizar en cada etapa. No obstante, la actualización de los TDR introdujo ajustes orientados a fortalecer la claridad técnica en la clasificación por etapas, la rigurosidad en los requisitos habilitantes, la precisión en la acreditación territorial y la definición más detallada del componente de Ciencia, Tecnología e Innovación.
  Asimismo, se estableció de manera expresa que las iniciativas acompañadas en vigencias anteriores no podrían recibir nuevamente intervención en la misma etapa, fortaleciendo el principio de eficiencia en el uso de recursos públicos y la adecuada focalización de los beneficios.

  Una vez finalizado el proceso de ajuste técnico, el documento de Términos de Referencia fue presentado formalmente a la supervisión del contrato para su revisión. Posteriormente, fue aprobado, lo que permitió avanzar a la etapa de publicación y apertura oficial de la convocatoria.
  Dentro de los Términos de Referencia aprobados se definió el cronograma del proceso de convocatoria, estableciendo los siguientes hitos:

Actividad	Fecha / Periodo
Apertura de la convocatoria	11 de febrero de 2026
Periodo de revisión de requisitos	Desde el 11 de febrero de 2026 hasta agotar cupos
Periodo de subsanación de requisitos	Hasta 5 días hábiles después de la notificación
Periodo de perfilamiento	Desde el 12 de febrero de 2026 hasta agotar cupos
Periodo de selección	Desde el 16 de febrero de 2026 hasta agotar cupos
Manifiesto de participación	Hasta 5 días hábiles después de la notificación
Firma del Acta de Compromiso	Hasta 3 días hábiles después de la notificación

  La aprobación de este cronograma permitió activar de manera inmediata el proceso de inscripción y revisión habilitante a partir del 11 de febrero de 2026, dando paso a la fase operativa de convocatoria.

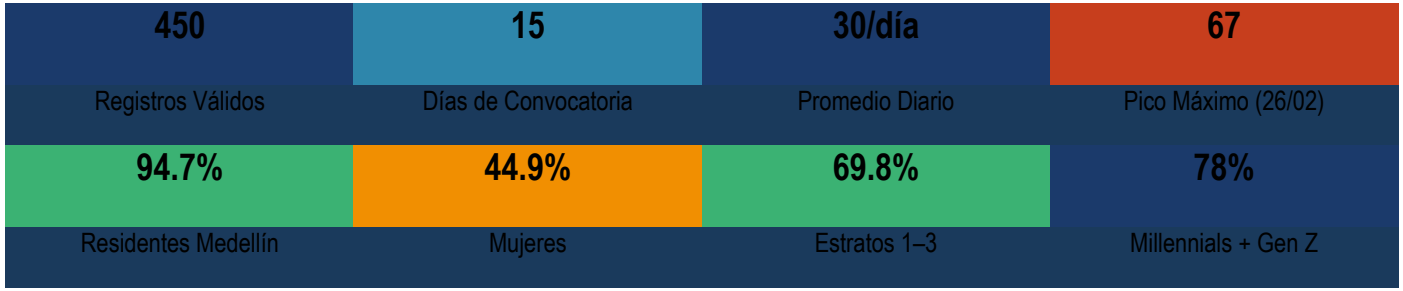
- **APERTURA DE LA CONVOCATORIA**
  Una vez aprobados los Términos de Referencia, la convocatoria fue abierta oficialmente el 11 de febrero de 2026. De acuerdo con lo establecido en los Términos de Referencia, el proceso de inscripción se realizó a través del sitio web oficial del programa Ruta emprendimiento | Ruta Del Emprendimiento, donde los interesados han diligenciado el formulario de registro y cargado los documentos requeridos para la validación de requisitos habilitantes.

  Para la vigencia 2026, Créame puso a disposición del programa su nueva plataforma institucional de convocatorias, lo que ha permitido fortalecer el componente operativo del registro. A través de esta herramienta tecnológica se estructuró un formulario más robusto y se han incorporado mecanismos de verificación automatizada y funcionalidades apoyadas en inteligencia artificial que han facilitado la revisión preliminar de requisitos, la consistencia de la información suministrada, la completitud documental y la gestión documental.

  La implementación de esta plataforma ha permitido mejorar la calidad del dato desde el momento de la inscripción, reducir reprocesos administrativos asociados a documentación incompleta y fortalecer el control territorial, efectos que se han mantenido durante el desarrollo del proceso de convocatoria.

  Durante el periodo comprendido entre el 11 y el 28 de febrero de 2026, el proceso de registro ha operado de manera continua, permitiendo la recepción de postulaciones bajo la modalidad de convocatoria abierta hasta agotar cupos.

- **RESULTADOS PROCESO DE REGISTRO: Indicadores Clave (KPIs)**



Al cierre del mes de febrero de 2026, la Ruta del Emprendimiento registra 450 inscripciones válidas (449 personas únicas), con un ritmo promedio de 30 registros por día y un pico histórico de 67 inscritos el 26 de febrero. La convocatoria abarca 16 comunas y 4 corregimientos de Medellín, con presencia del 94.7% de residentes en la ciudad. El perfil predominante es emprendedor (85.3%), masculino (55.1%), Millennial (55.1%), estrato 2-3 y con educación profesional (35.6%). El factor diferenciador NOVEDAD predomina en el 77.8% de las ideas, mientras que el 20.9% clasifica como base tecnológica pura, alineado con el enfoque CTI del programa.

Adicionalmente, mediante el análisis realizado, se ha identificado:

- ✔ Diversidad generacional activa: 78% entre Millennials y Gen Z, garantizando innovación y adopción digital de herramientas formativas.
- ✔ Cobertura territorial sólida: 20 de 21 zonas geográficas de Medellín representadas. Única ausencia relevante: Corregimiento 50 (Palmitas).
- ✔ Enfoque inclusivo verificado: 7 de 8 grupos poblacionales diferenciales presentes. Víctimas del conflicto (14.4%) superan umbrales esperados.
- ✔ Calidad del dato: 98% de integridad en identificación. Solo 1 duplicado y algunos datos mal diligenciados en el registro.
- ✔ Perfil de impacto social alto: 69.8% en estratos 1-3, 18.9% jefes de hogar, 14.4% víctimas del conflicto armado.

- **DINÁMICA TEMPORAL DE REGISTROS**



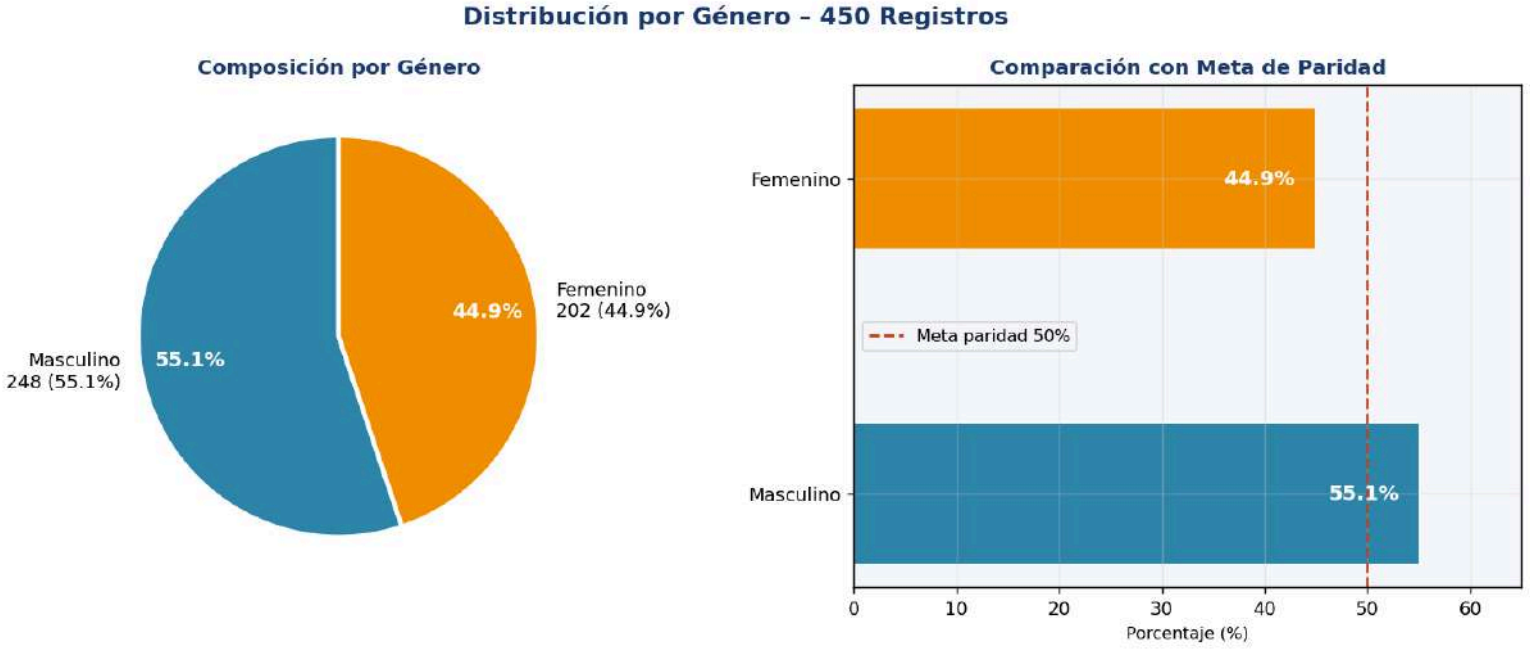
La curva de inscripciones revela tres momentos claramente diferenciados que reflejan la evolución de la estrategia de difusión:

- ✔ **Fase 1 – Apertura (13-17/02):** Arranque lento con apenas 15 registros en 4 días activos. El 13 y 14 de febrero registraron apenas 1 inscripción cada día, típico de una apertura sin comunicación masiva previa. El salto a 10 el día 17 sugiere la activación del primer canal masivo (probable email o difusión institucional).

- ✔ **Fase 2 – Crecimiento (18-20/02):** Incremento exponencial: de 23 a 53 a 64 inscripciones en tres días consecutivos. El pico del 20 de febrero (64 registros = 14.2% del total en un solo día) coincide probablemente con la circulación del programa en redes de Centros de Emprendimiento y Empleo y entidades aliadas. Este comportamiento es característico del efecto voz a voz amplificado.
- ✔ **Fase 3 – Sostenimiento (21-28/02):** Tras el primer pico, caída a 10-8 registros (21-22/02) seguida de una segunda ola sostenida del 23 al 27/02, con el máximo histórico el 26 de febrero (67 registros). La fecha de cierre (28/02) registra solo 8, consistente con el cierre de mes y posible saturación de los canales activos.

- **PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO**

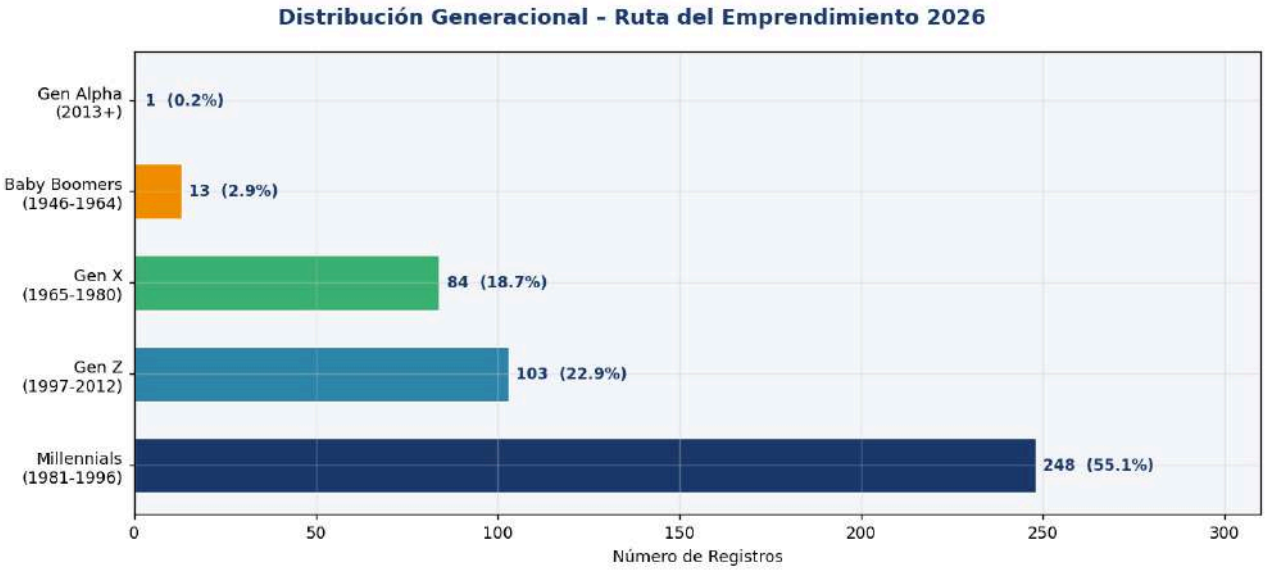
✔ **Distribución por Género**



La diferencia de 46 inscripciones (10.2 puntos porcentuales) entre hombres y mujeres es estadísticamente significativa. Esta brecha es consistente con estudios de ecosistemas emprendedores latinoamericanos, donde las mujeres enfrentan mayores barreras de acceso: tiempo disponible (18.9% son jefas de hogar), acceso a

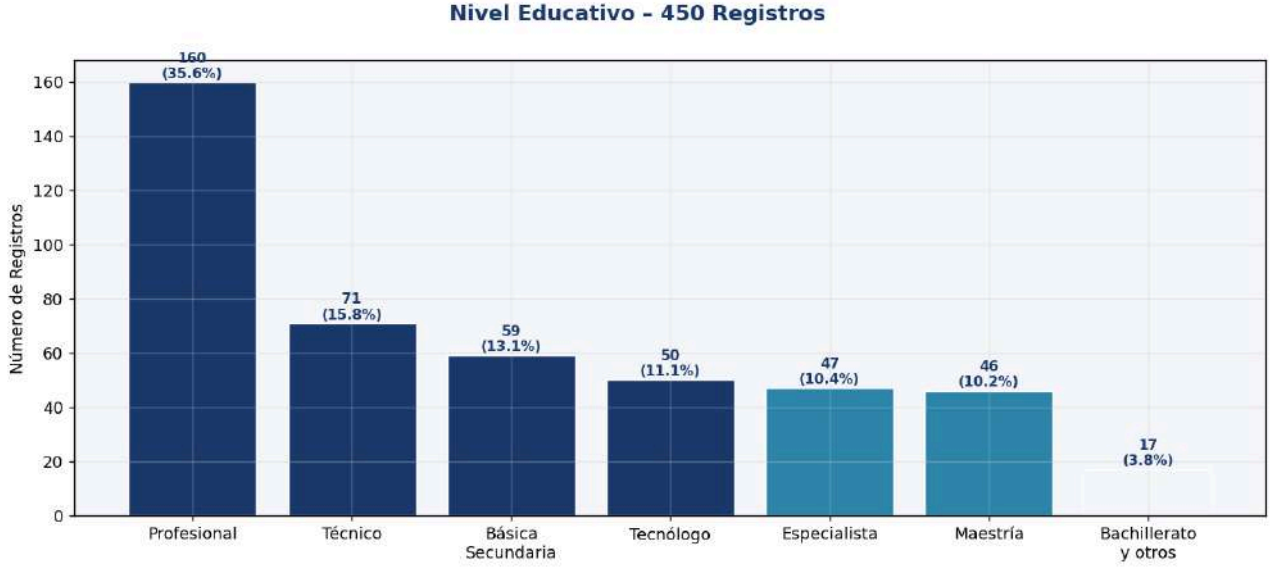
información (menor penetración en canales digitales) y percepción de riesgo.

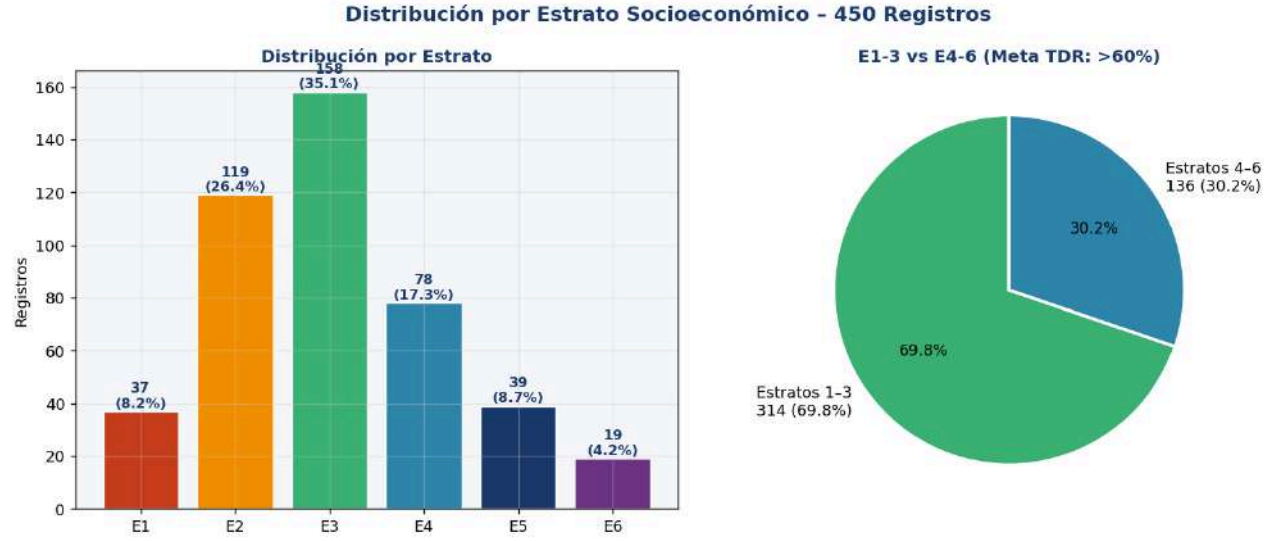
✔ **Distribución Generacional**



Generacion	N	%	Perfil y Necesidades
Millennials (1981-1996)	248	55.1%	Profesionales con experiencia. Alta receptividad a mentoría peer-to-peer y aprendizaje híbrido.
Generacion Z (1997-2012)	103	22.9%	Nativos digitales. Alta afinidad con plataformas, economía creativa e impacto social.
Generacion X (1965-1980)	84	18.7%	Mayor experiencia empresarial y redes. Perfil ideal para mentoría inversa.
Baby Boomers (1946-1964)	13	2.9%	Experiencia consolidada. Menor afinidad digital pero mayor estabilidad financiera.
Gen Alpha (2013+)	1	0.2%	Caso excepcional. Verificar condiciones de participación.

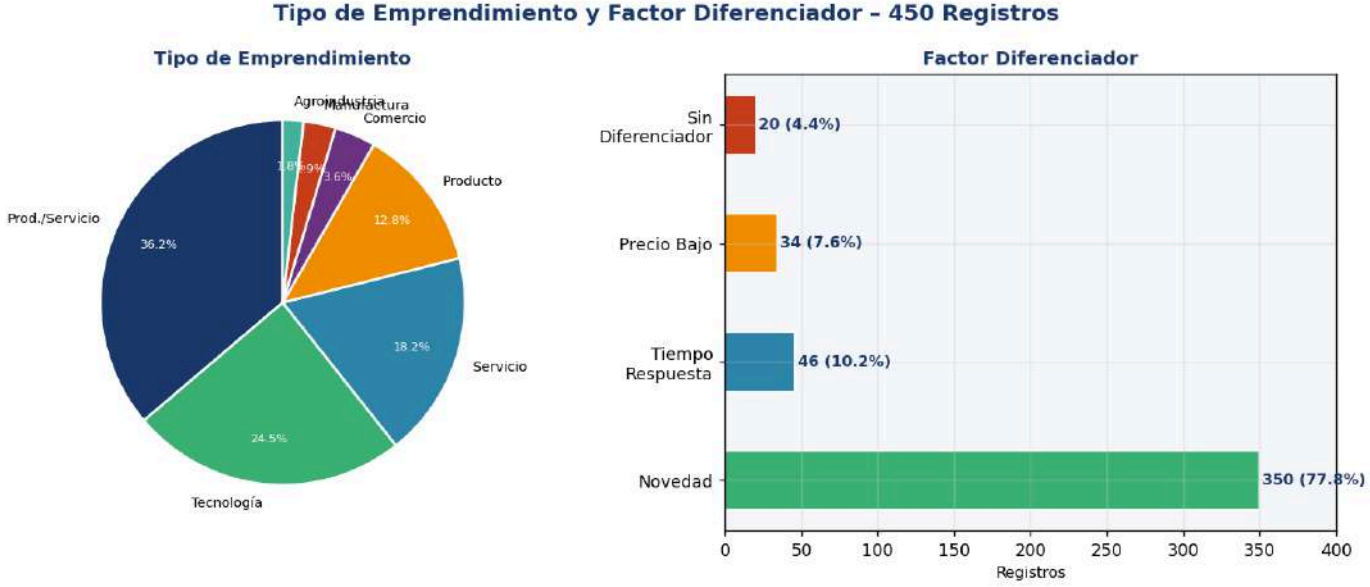
✔ **Nivel Educativo y Estrato Socioeconómico**

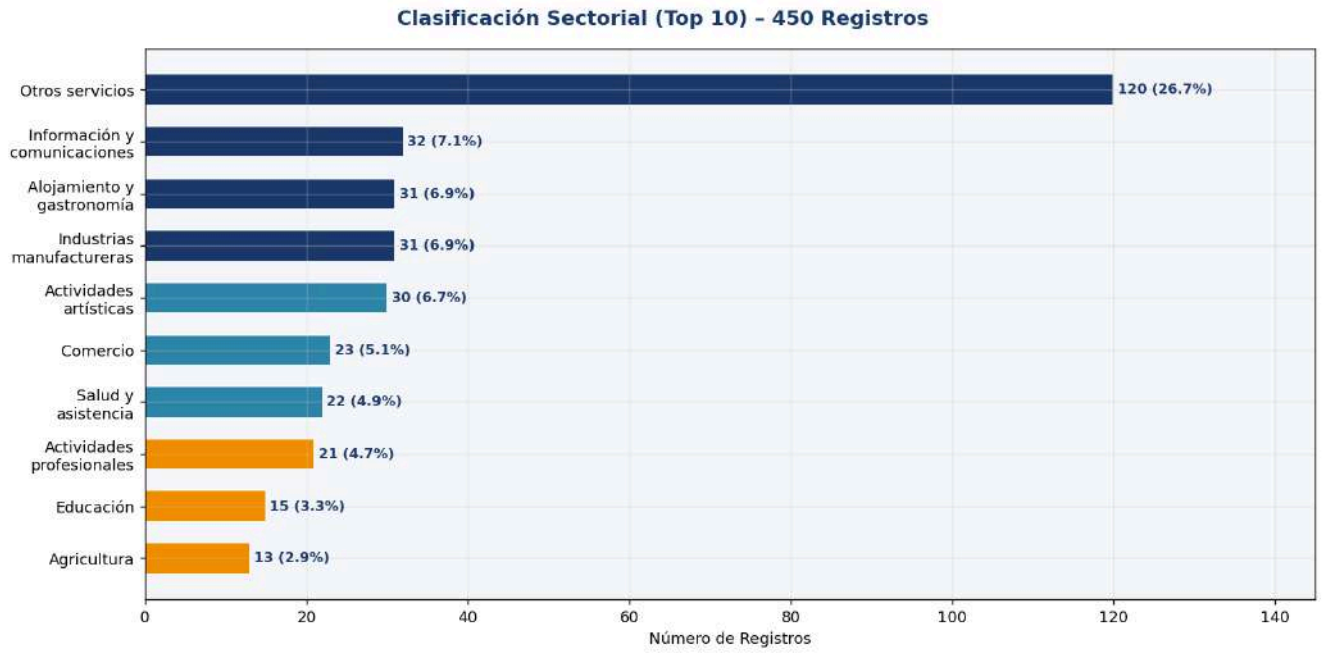

Nivel Educativo – 450 Registros
Número de Registros
160 (35.6%)
71 (15.8%)
59 (13.1%)
50 (11.1%)
47 (10.4%)
46 (10.2%)
17 (3.8%)
Profesional
Técnico
Básica Secundaria
Tecnólogo
Especialista
Maestría
Bachillerato y otros


Distribución por Estrato Socioeconómico – 450 Registros
Distribución por Estrato
Registros
37 (8.2%)
119 (26.4%)
158 (35.1%)
78 (17.3%)
39 (8.7%)
19 (4.2%)
E1
E2
E3
E4
E5
E6
E1-3 vs E4-6 (Meta TDR: >60%)
Estratos 4–6
136 (30.2%)
30.2%
69.8%
Estratos 1–3
314 (69.8%)

El 56.6% de los inscritos tiene formación de nivel profesional o posgrado, superando la media nacional de profesionalización en emprendedores. En términos socioeconómicos, el 69.8% en estratos 1-3 confirma el alineamiento del programa con la política pública de fomento al emprendimiento popular. El 13.1% con solo básica secundaria requiere rutas de formación diferenciadas basadas en aprendizaje experiencial.

- **PERFIL DEL EMPRENDIMIENTO E INNOVACION CTI**

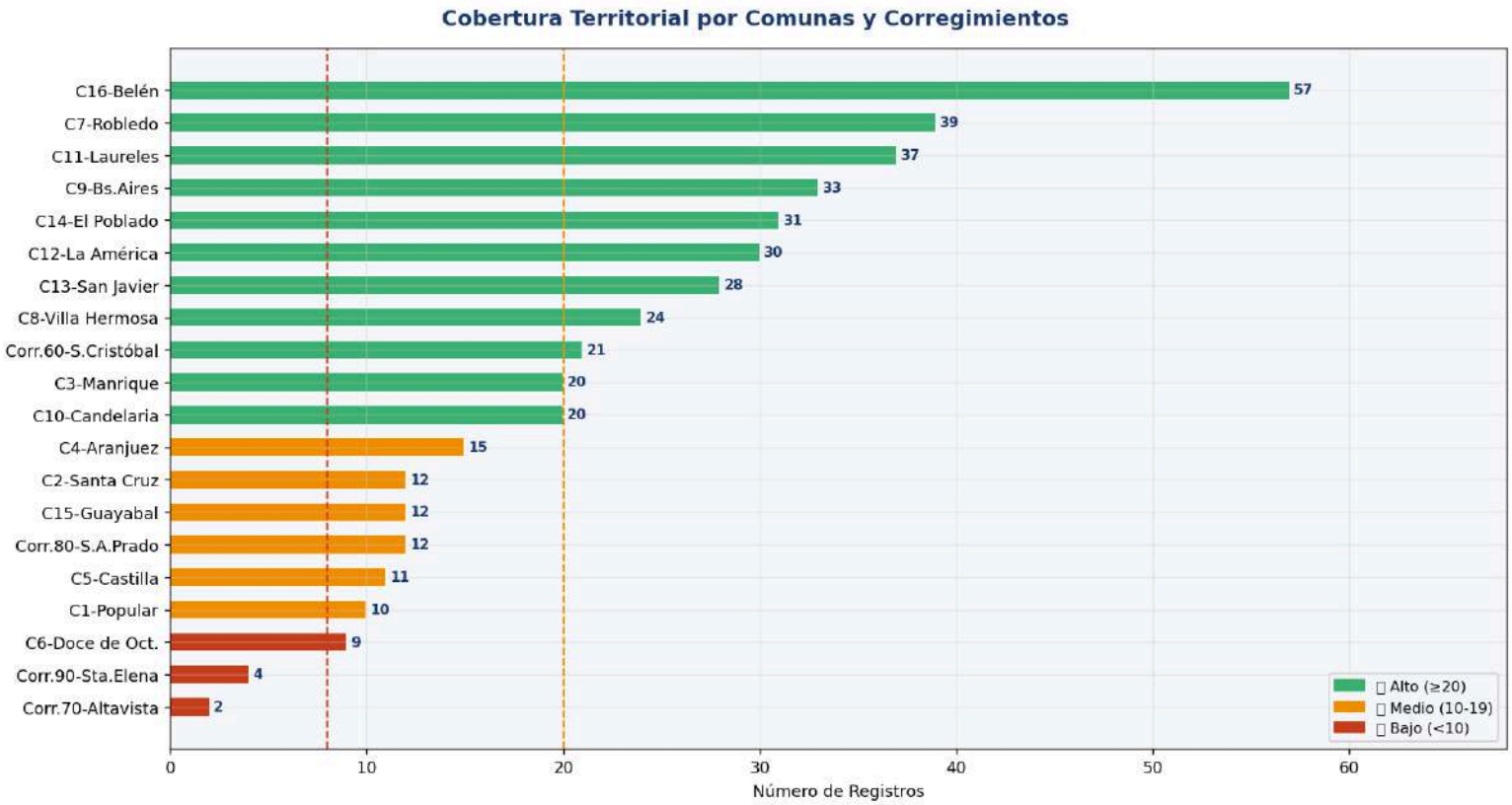




El 20.9% con base tecnológica pura (94 registros) es el indicador más directo del alineamiento con el enfoque CTI del programa. El 77.8% con factor de novedad es prometedor, pero requiere validación: la novedad puede significar desde una innovación disruptiva hasta una leve adaptación de un modelo existente. Se recomienda incorporar una matriz de innovación para clasificar los emprendimientos en: (a) innovación de producto, (b) innovación de proceso, (c) innovación de modelo de negocio, (d) innovación social.

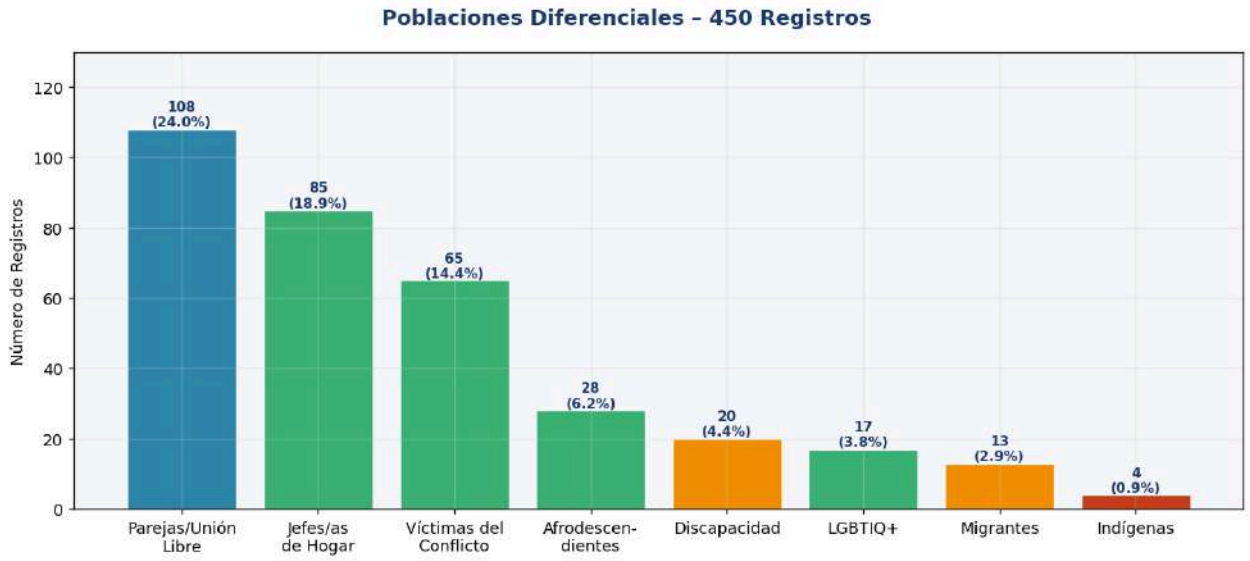
Los sectores con mayor potencial CTI (TICs, manufactura, salud, educación, actividades profesionales) suman el 31.9% del total (143 registros). Añadiendo la economía creativa (6.7%), el ecosistema con orientación innovadora alcanza el 38.6%, muy cercano al objetivo estratégico del 40% de base tecnológica/innovadora.

- **COBERTURA TERRITORIAL**



El programa ha logrado registros en 16 de las 16 comunas urbanas y en 4 de los 5 corregimientos de Medellín (ausente: Corregimiento 50 – Palmitas). La distribución geográfica evidencia un patrón de centralidad occidental: las comunas con mayor representación (C16-Belén, C7-Robledo, C11-Laureles) pertenecen a la franja centro-occidental de la ciudad. En contraste, la franja nororiental (C1, C2, C3, C6) muestra registros por debajo del promedio esperado.

- **POBLACIONES DIFERENCIALES E INCLUSIÓN**



El programa evidencia en esta convocatoria un sólido enfoque de inclusión con 7 de 8 grupos diferenciales monitoreados representados. La participación de víctimas del conflicto armado (14.4%) es especialmente significativa en el contexto del Acuerdo de Paz: Medellín concentra una de las mayores poblaciones de víctimas desplazadas del país. Los jefes/as de hogar (18.9%) representan el grupo diferencial más numeroso.

- **ACOMPAÑAMIENTO Y SITUACIÓN LABORAL**

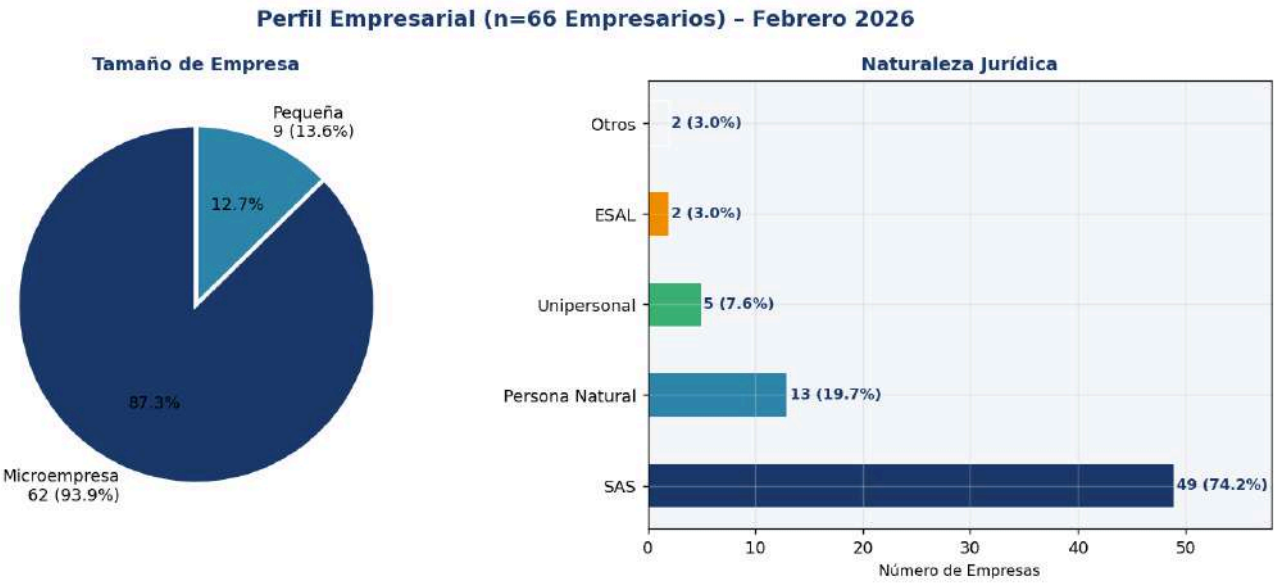


Historial de Acompañamiento

Indicador	N	%
Sin acompañamiento previo	310	68.9%
Con acompañamiento previo	140	31.1%
Sin acompañamiento actual	415	92.2%
Con acompañamiento actual	35	7.8%

El 49.1% de trabajadores independientes (221 personas) es el grupo más representativo. El 21.8% empleados (98 personas) representa emprendedores con idea de negocio que aún mantienen su trabajo formal. El 14.7% desempleados (66 personas) es el segmento de mayor urgencia: el emprendimiento puede ser tanto una opción vocacional como una respuesta de subsistencia.

- **PERFIL EMPRESARIAL**



El 74.2% de empresas constituidas como SAS refleja el éxito de la Ley 1258 de 2008, que simplificó la creación de empresas en Colombia. La SAS es la figura jurídica predilecta de los emprendedores tecnológicos y creativos por su flexibilidad estatutaria y bajo capital inicial requerido.

La predominancia de microempresas (93.9%) indica que la mayoría de los empresarios inscritos se encuentran en etapas tempranas. Solo el 6.1% supera los 10 empleados, lo que abre una oportunidad de alto impacto para el programa: acompañar el salto de microempresa a pequeña empresa

- Se consolida y se anexa la base de datos de registrados al corte de febrero con los 450 registros.

Marzo

Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

Durante el periodo comprendido entre el 01 de marzo y el 31 de marzo de 2026, el proceso de registro ha operado de manera continua, permitiendo la recepción de postulaciones bajo la modalidad de convocatoria abierta hasta agotar cupos.

- RESULTADOS PROCESO DE REGISTRO: Indicadores Clave (KPIs)

794	44	18/día	67
Registros Válidos	Días con registro	Promedio diario total	Pico Máximo (26/02)
94.0%	44.3%	67.6%	78.6%
Residentes Medellín	Mujeres	Estratos 1–3	Millennials + Gen Z

Al cierre del 31 de marzo de 2026, la Ruta del Emprendimiento registra 794 inscripciones válidas (791 personas únicas), lo que representa un avance del 79,4% frente a la meta de 1.000 registros. El período analizado comprende del 13 de febrero al 31 de marzo de 2026, con actividad en 44 días y un ritmo promedio de 18,0 registros por día. El pico histórico se mantiene en 67 inscritos el 26 de febrero de 2026, mientras que en marzo el máximo diario fue de 33 registros el 24 de marzo de 2026. La población registrada reside mayoritariamente en Medellín (94,0%), presenta predominio de perfil emprendedor (81,5%) y mantiene un peso elevado de estratos 1 a 3 (67,6%).

Adicionalmente, mediante el análisis realizado, se ha identificado:

- Avance acumulado robusto: 794 registros válidos equivalen al 79,4% de la meta contractual, quedando 206 registros para su cumplimiento.
- Cobertura territorial amplia: presencia en todas las comunas y corregimientos de Medellín.
- Enfoque inclusivo verificable: 18,9% son jefes/as de hogar y 12,5% son víctimas del conflicto.
- Propuesta de valor diferenciada: la novedad es el principal factor diferenciador en 76,3% de los registros.

- **DINÁMICA TEMPORAL DE REGISTROS**



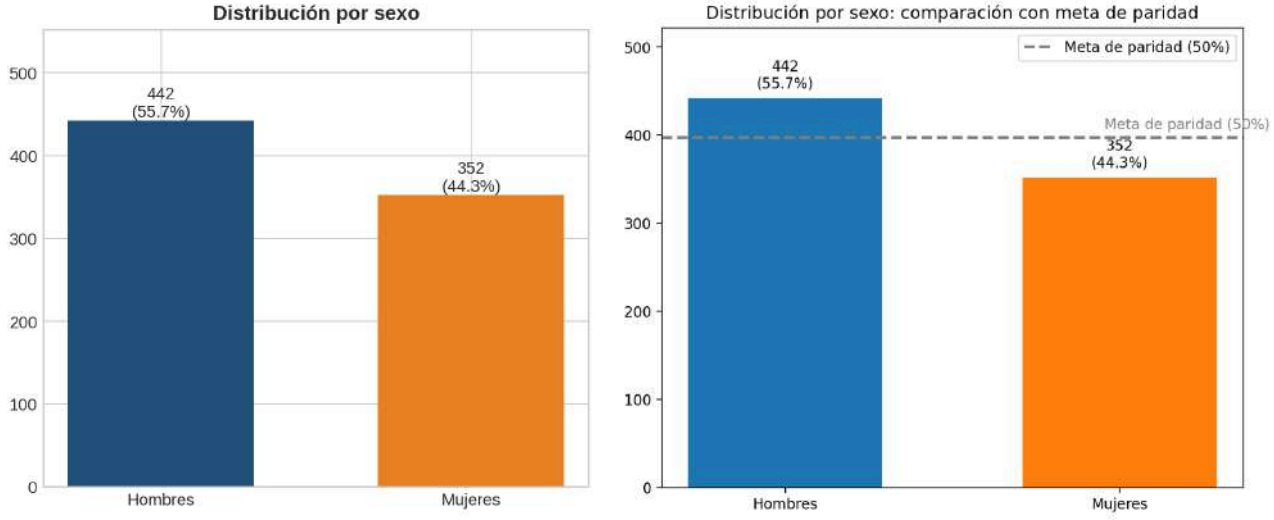


La serie diaria de inscripciones evidencia una concentración significativa de captación en febrero. Ese mes registró 450 inscripciones en 15 días activos, con un promedio de 30,0 registros por día activo y un pico de 67 el 26 de febrero. Marzo, en contraste, aportó 344 registros en 29 días activos, con un promedio de 11,9 registros por día activo y un máximo de 33 el 24 de marzo.

La lectura operativa sugiere dos momentos distintos de la convocatoria: una fase inicial de fuerte activación y respuesta acelerada en febrero, seguida por una fase de sostenimiento en marzo, caracterizada por continuidad, pero con menor intensidad diaria. Esto es consistente con campañas de lanzamiento intensivas que luego transitan hacia una captación más orgánica.

Mes	Registros	% del total	Promedio diario	Pico del período
Febrero 2026	450	56.7%	30,0	67 (26/02)
Marzo 2026	344	43.3%	11,9	33 (24/03)

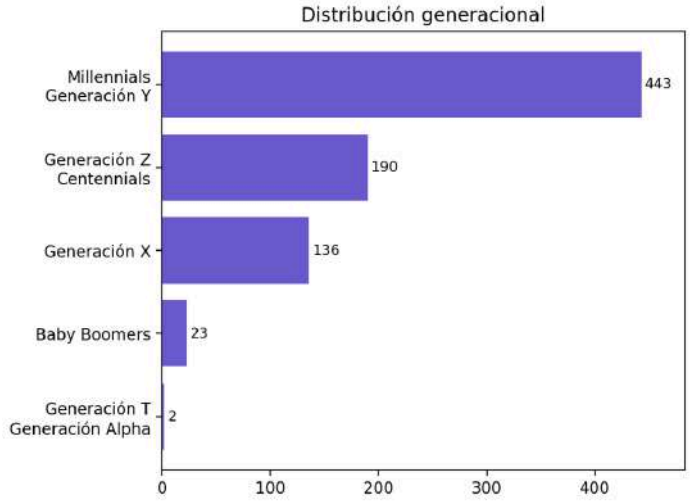
- **PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO**
  - **Distribución por género**



La gráfica de distribución por sexo evidencia una participación relativamente equilibrada en el proceso de inscripción, aunque todavía con una leve sobrerrepresentación masculina frente a la meta de paridad. Del total de 794 registros, 442 corresponden a hombres (55,7%) y 352 a mujeres (44,3%). Al contrastar estos resultados con la meta de paridad del 50%, se observa una brecha de 5,7 puntos porcentuales por encima de la meta en el caso de los hombres y de 5,7 puntos porcentuales por debajo en el caso de las mujeres.

Desde una perspectiva general, el resultado es positivo en la medida en que muestra una participación femenina significativa, cercana a la mitad del total de personas inscritas. No obstante, también revela una oportunidad clara de fortalecimiento en las estrategias de divulgación, focalización y activación de demanda dirigidas a mujeres emprendedoras, especialmente si la Ruta del Emprendimiento busca consolidar un enfoque de inclusión y cierre de brechas.

- **Distribución generacional**

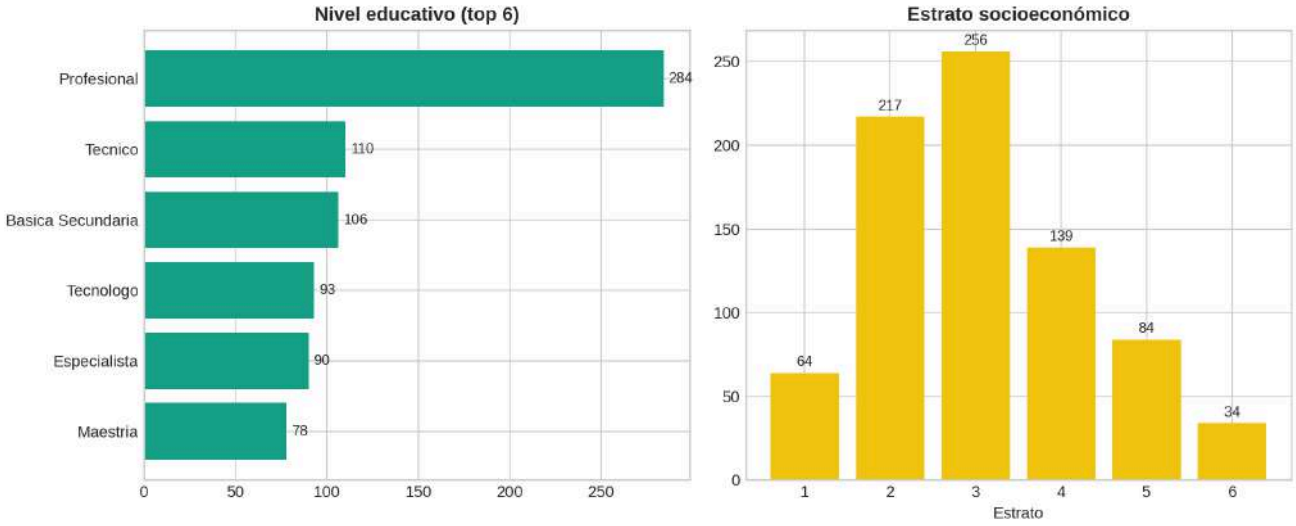


Generación	N	%	Perfil y necesidades
Millennials (1981-1996)	443	55.8%	Grupo mayoritario de la convocatoria. Corresponde a personas en etapa de consolidación productiva, con alta disposición a procesos de fortalecimiento, mentoría, conexiones comerciales y escalamiento.
Generación Z (1997-2012)	190	23.9%	Perfil joven con alta afinidad digital, interés por modelos innovadores, economías creativas y canales virtuales. Requiere metodologías ágiles, contenidos prácticos y acompañamiento cercano.
Generación X (1965-1980)	136	17.1%	Participantes con mayor trayectoria laboral y posible experiencia sectorial. Pueden beneficiarse de rutas enfocadas en formalización, sostenibilidad, actualización comercial y transformación digital.
Baby Boomers (1946-1964)	23	2.9%	Participación reducida, asociada a perfiles con experiencia acumulada y mayor estabilidad. Requieren estrategias de acompañamiento más personalizadas y canales de comunicación menos dependientes de lo digital.
Generación T / Generación Alpha	2	0.3%	Casos excepcionales dentro de la base. Se recomienda verificación puntual de condiciones de participación y caracterización específica para definir su tratamiento metodológico.

La población inscrita se concentra principalmente en las generaciones más jóvenes. Predominan los Millennials o Generación Y (443 registros), seguidos por la Generación Z o Centennials (190) y la Generación X (136). En contraste, la participación de Baby Boomers (23) y de Generación T / Generación Alpha (2) es marginal.

Este comportamiento muestra que la convocatoria tiene mayor alcance entre personas en edades productivas y con mayor cercanía a entornos digitales, innovación y nuevas dinámicas de emprendimiento.

- **Nivel Educativo y Estrato Socioeconómico**



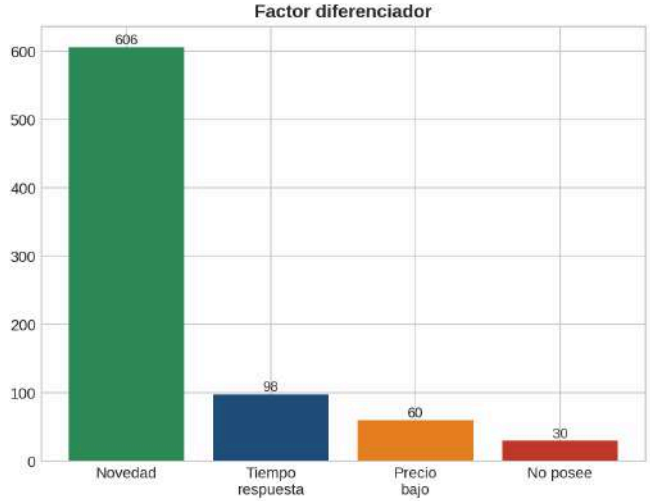
La población inscrita presenta, en general, un perfil con niveles educativos medios y altos, así como una mayor concentración en estratos socioeconómicos intermedios. En materia educativa, se observa un claro predominio de personas con formación profesional (284 registros), seguido por niveles técnico (110), básica secundaria (106), tecnólogo (93), especialista (90) y maestría (78). Esto sugiere que la convocatoria está atrayendo principalmente a personas con capacidades formativas relevantes para estructurar, gestionar y fortalecer iniciativas empresariales, aunque también incluye perfiles con trayectorias educativas diversas.

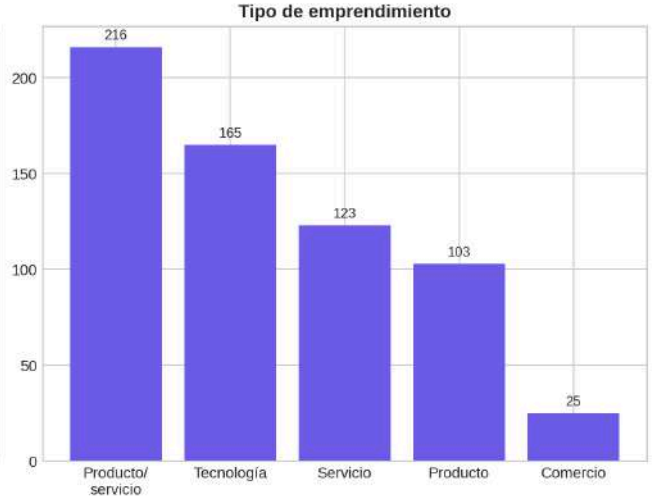
Desde la perspectiva del programa, esta composición es favorable, ya que refleja una base de participantes con potencial para aprovechar procesos de acompañamiento técnico, formación especializada y fortalecimiento empresarial. Al mismo tiempo, la presencia de personas con menor nivel educativo indica la necesidad de mantener metodologías accesibles, prácticas y diferenciadas, que permitan una participación efectiva sin generar barreras por nivel de formación.

En cuanto al estrato socioeconómico, la mayor concentración se ubica en los estratos 2 (217 registros) y 3 (256 registros), seguidos por el estrato 4 (139). Los estratos 1 (64), 5 (84) y 6 (34) tienen una participación menor. Este patrón evidencia que la convocatoria está llegando principalmente a población de sectores medios y medios-bajos, lo cual es consistente con una estrategia de promoción amplia y con potencial de impacto en segmentos que suelen enfrentar mayores restricciones de acceso a oportunidades de fortalecimiento empresarial.

En conjunto, los resultados muestran una convocatoria con buena capacidad de llegada a población con formación diversa y con fuerte presencia de estratos intermedios, lo que constituye una fortaleza en términos de inclusión y pertinencia.

- **PERFIL DEL EMPRENDIMIENTO E INNOVACION CTI**

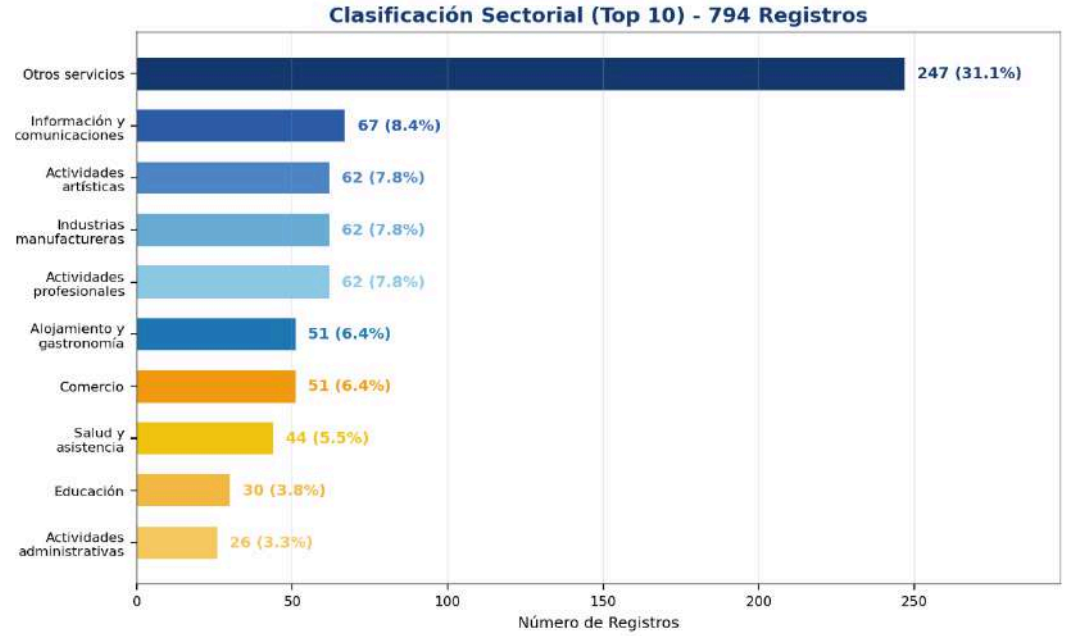




En relación con el factor diferenciador, predomina ampliamente la novedad, reportada por 606 emprendimientos (76,3%) del total de inscritos. Le siguen tiempo de respuesta, con 98 registros (12,3%), y precio bajo, con 60 registros (7,6%). Solo 30 emprendimientos (3,8%) señalaron que no poseen un factor diferenciador. Este resultado muestra que la mayoría de las iniciativas se reconoce a sí misma a partir de atributos asociados a diferenciación y valor agregado, lo cual es favorable para los objetivos del programa.

Respecto al tipo de emprendimiento, la mayor participación corresponde a iniciativas de producto/servicio, con 216 registros (34,2%), seguida de tecnología, con 165 (26,1%); servicio, con 123 (19,5%); y producto, con 103 (16,3%). Por su parte, comercio registra 25 casos (4,0%). En conjunto, esta distribución evidencia una mayor concentración en modelos orientados a la oferta de soluciones, servicios y componentes de innovación, por encima de actividades estrictamente comerciales.

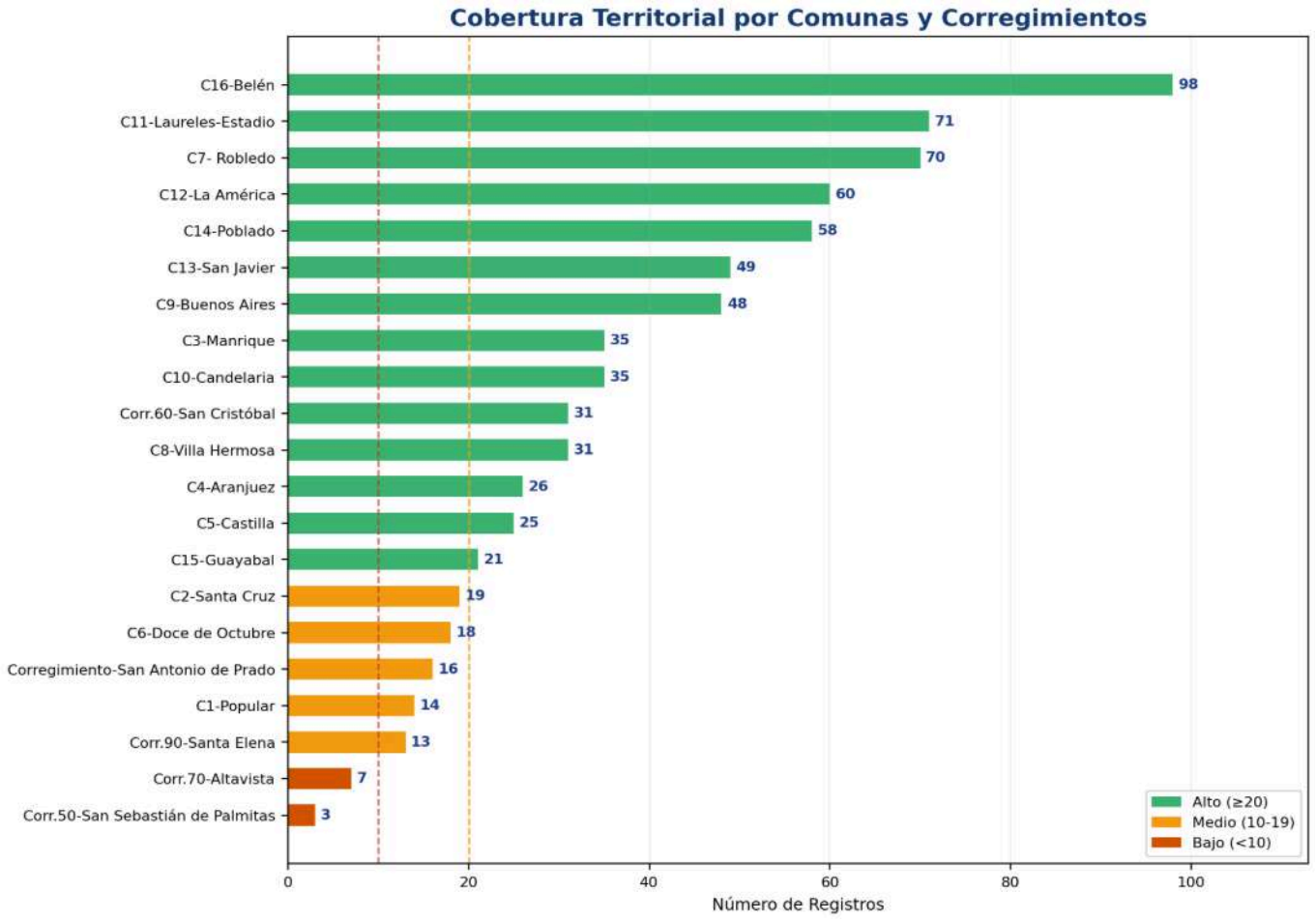
En términos de gestión, los resultados reflejan una base emprendedora con vocación de diferenciación y una composición alineada con apuestas de innovación y desarrollo empresarial.



La clasificación sectorial de los registrados muestra una mayor concentración en Otros servicios, con 247 emprendimientos (31,1%) del total. Le siguen Información y comunicaciones, con 67 registros (8,4%), y un grupo conformado por Actividades artísticas, Industrias manufactureras y Actividades profesionales, cada una con 62 registros (7,8%). También se destacan Alojamiento y gastronomía y Comercio, con 51 casos cada uno (6,4%), seguidos por Salud y asistencia, con 44 registros (5,5%), Educación, con 30 (3,8%), y Actividades administrativas, con 26 (3,3%).

En conjunto, esta distribución evidencia que la convocatoria tiene un alcance multisectorial, aunque con un claro predominio de actividades asociadas a servicios. Esto sugiere una base emprendedora diversa, con presencia importante de iniciativas vinculadas a economía creativa, manufactura, actividades profesionales y sectores intensivos en información.

- **COBERTURA TERRITORIAL**

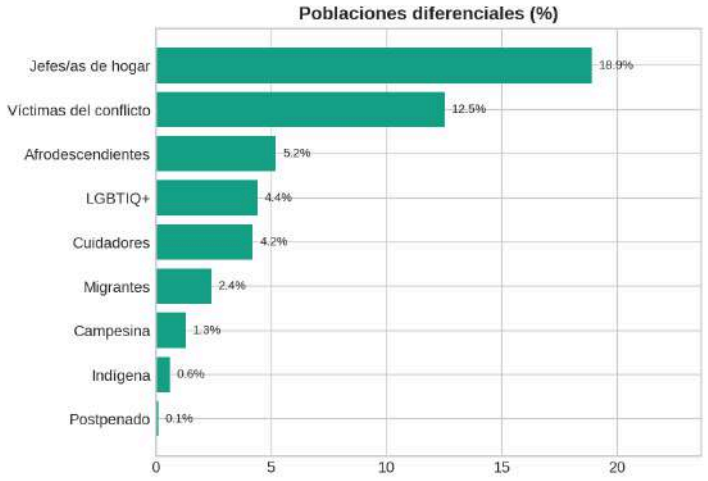


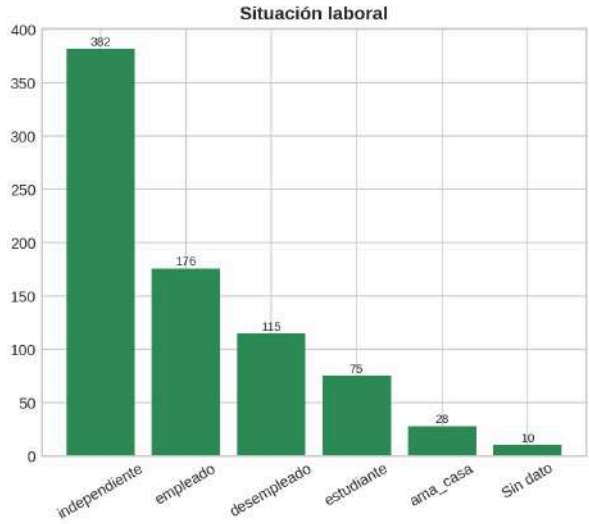
La cobertura territorial evidencia una mayor concentración de registros en algunas comunas urbanas. Sobre el total de 794 inscritos, Belén concentra 98 registros (12,3%), seguida por Laureles-Estadio con 71 (8,9%), Robledo con 70 (8,8%), La América con 60 (7,6%) y El Poblado con 58 (7,3%). También se destacan San Javier con 49 registros (6,2%), Buenos Aires con 48 (6,0%), Manrique con 35 (4,4%), Candelaria con 35 (4,4%) y San Cristóbal con 31 (3,9%).

En el rango de cobertura media, se ubican Santa Cruz con 19 registros (2,4%), Doce de Octubre con 18 (2,3%), San Antonio de Prado con 16 (2,0%), Popular con 14 (1,8%) y Santa Elena con 13 (1,6%). En cobertura baja aparecen Altavista con 7 registros (0,9%) y Palmitas con 3 (0,4%).

En conjunto, los registros muestran que la convocatoria tiene presencia en todas las comunas y corregimientos de Medellín. La mayor participación se concentra en territorios urbanos de alta densidad y mayor acceso a redes de información, mientras que varios corregimientos y comunas presentan menor representación.

- **POBLACIONES DIFERENCIALES E INCLUSIÓN**





Al corte del mes de marzo de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)
Durante el periodo comprendido entre el 28 de febrero y el 31 de marzo de 2026, el proceso de registro ha operado de manera continua, permitiendo la recepción de postulaciones bajo la modalidad de convocatoria abierta hasta agotar cupos.

- RESULTADOS PROCESO DE REGISTRO: Indicadores Clave (KPIs)

794	**44**	**18/día**	**67**
Registros Válidos	Días con registro	Promedio diario total	Pico Máximo (26/02)
94.0%	**44.3%**	**67.6%**	**78.6%**
Residentes Medellín	Mujeres	Estratos 1–3	Millennials + Gen Z

Al cierre del 31 de marzo de 2026, la Ruta del Emprendimiento registra 794 inscripciones válidas (791 personas únicas), lo que representa un avance del 79,4% frente a la meta de 1.000 registros. El período analizado comprende del 13 de febrero al 31 de marzo de 2026, con actividad en 44 días y un ritmo promedio de 18,0 registros por día. El pico histórico se mantiene en 67 inscritos el 26 de febrero de 2026, mientras que en marzo el máximo diario fue de 33 registros el 24 de marzo de 2026. La población registrada reside mayoritariamente en Medellín (94,0%), presenta predominio de perfil emprendedor (81,5%) y mantiene un peso elevado de estratos 1 a 3 (67,6%).

Adicionalmente, mediante el análisis realizado, se ha identificado:

- Avance acumulado robusto: 794 registros válidos equivalen al 79,4% de la meta contractual, quedando 206 registros para su cumplimiento.
- Cobertura territorial amplia: presencia en todas las comunas y corregimientos de Medellín.
- Enfoque inclusivo verificable: 18,9% son jefes/as de hogar y 12,5% son víctimas del conflicto.
- Propuesta de valor diferenciada: la novedad es el principal factor diferenciador en 76,3% de los registros.

- **DINÁMICA TEMPORAL DE REGISTROS**



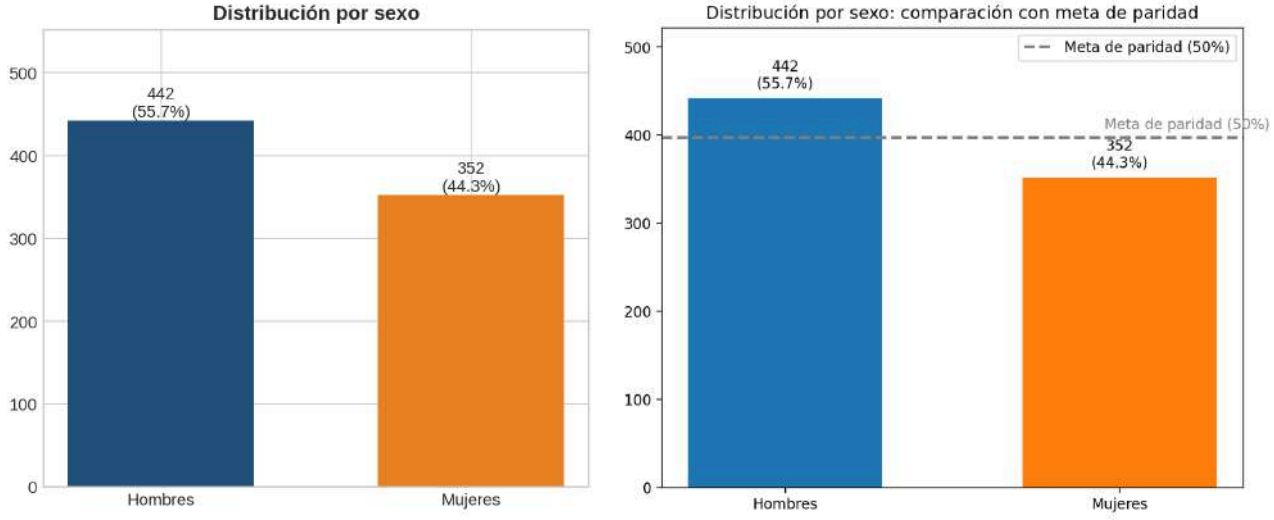


La serie diaria de inscripciones evidencia una concentración significativa de captación en febrero. Ese mes registró 450 inscripciones en 15 días activos, con un promedio de 30,0 registros por día activo y un pico de 67 el 26 de febrero. Marzo, en contraste, aportó 344 registros en 29 días activos, con un promedio de 11,9 registros por día activo y un máximo de 33 el 24 de marzo.

La lectura operativa sugiere dos momentos distintos de la convocatoria: una fase inicial de fuerte activación y respuesta acelerada en febrero, seguida por una fase de sostenimiento en marzo, caracterizada por continuidad, pero con menor intensidad diaria. Esto es consistente con campañas de lanzamiento intensivas que luego transitan hacia una captación más orgánica.

Mes	Registros	% del total	Promedio diario	Pico del período
Febrero 2026	450	56.7%	30,0	67 (26/02)
Marzo 2026	344	43.3%	11,9	33 (24/03)

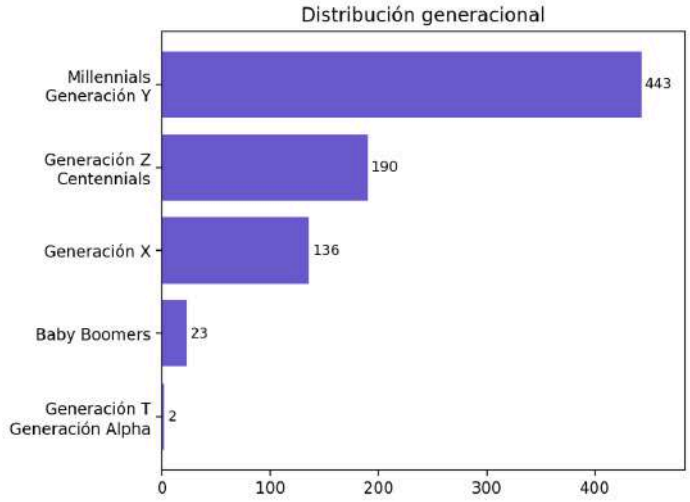
- **PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO**
  - **Distribución por género**



La gráfica de distribución por sexo evidencia una participación relativamente equilibrada en el proceso de inscripción, aunque todavía con una leve sobrerrepresentación masculina frente a la meta de paridad. Del total de 794 registros, 442 corresponden a hombres (55,7%) y 352 a mujeres (44,3%). Al contrastar estos resultados con la meta de paridad del 50%, se observa una brecha de 5,7 puntos porcentuales por encima de la meta en el caso de los hombres y de 5,7 puntos porcentuales por debajo en el caso de las mujeres.

Desde una perspectiva general, el resultado es positivo en la medida en que muestra una participación femenina significativa, cercana a la mitad del total de personas inscritas. No obstante, también revela una oportunidad clara de fortalecimiento en las estrategias de divulgación, focalización y activación de demanda dirigidas a mujeres emprendedoras, especialmente si la Ruta del Emprendimiento busca consolidar un enfoque de inclusión y cierre de brechas.

- **Distribución generacional**

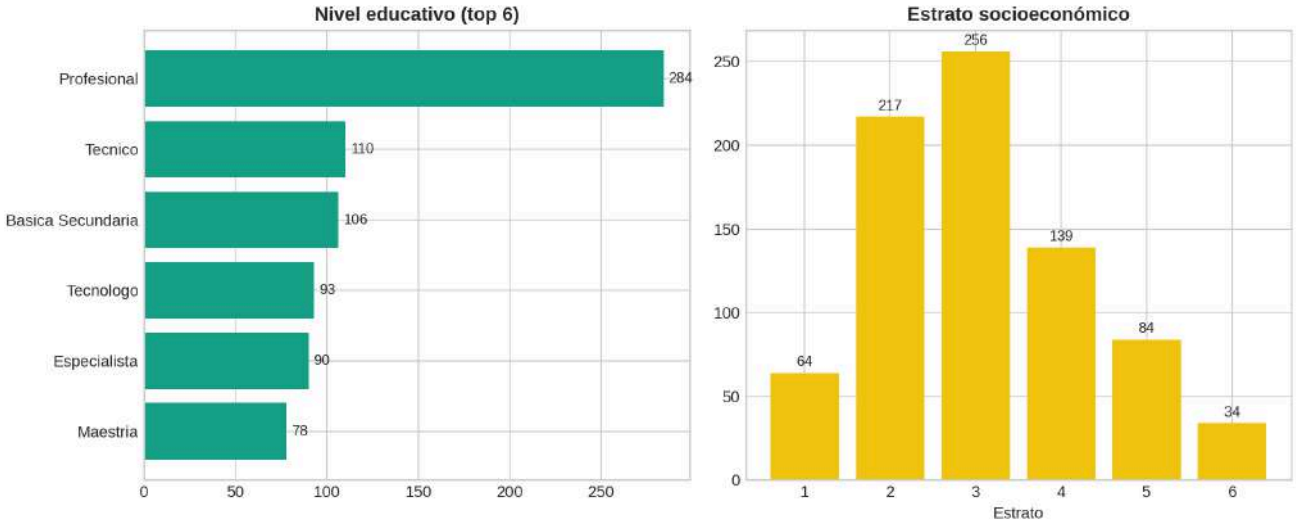


Generación	N	%	Perfil y necesidades
Millennials (1981-1996)	443	55.8%	Grupo mayoritario de la convocatoria. Corresponde a personas en etapa de consolidación productiva, con alta disposición a procesos de fortalecimiento, mentoría, conexiones comerciales y escalamiento.
Generación Z (1997-2012)	190	23.9%	Perfil joven con alta afinidad digital, interés por modelos innovadores, economías creativas y canales virtuales. Requiere metodologías ágiles, contenidos prácticos y acompañamiento cercano.
Generación X (1965-1980)	136	17.1%	Participantes con mayor trayectoria laboral y posible experiencia sectorial. Pueden beneficiarse de rutas enfocadas en formalización, sostenibilidad, actualización comercial y transformación digital.
Baby Boomers (1946-1964)	23	2.9%	Participación reducida, asociada a perfiles con experiencia acumulada y mayor estabilidad. Requieren estrategias de acompañamiento más personalizadas y canales de comunicación menos dependientes de lo digital.
Generación T / Generación Alpha	2	0.3%	Casos excepcionales dentro de la base. Se recomienda verificación puntual de condiciones de participación y caracterización específica para definir su tratamiento metodológico.

La población inscrita se concentra principalmente en las generaciones más jóvenes. Predominan los Millennials o Generación Y (443 registros), seguidos por la Generación Z o Centennials (190) y la Generación X (136). En contraste, la participación de Baby Boomers (23) y de Generación T / Generación Alpha (2) es marginal.

Este comportamiento muestra que la convocatoria tiene mayor alcance entre personas en edades productivas y con mayor cercanía a entornos digitales, innovación y nuevas dinámicas de emprendimiento.

- **Nivel Educativo y Estrato Socioeconómico**



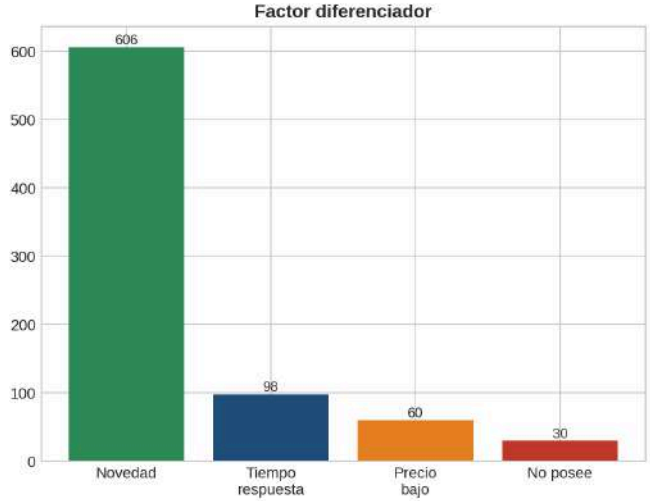
La población inscrita presenta, en general, un perfil con niveles educativos medios y altos, así como una mayor concentración en estratos socioeconómicos intermedios. En materia educativa, se observa un claro predominio de personas con formación profesional (284 registros), seguido por niveles técnico (110), básica secundaria (106), tecnólogo (93), especialista (90) y maestría (78). Esto sugiere que la convocatoria está atrayendo principalmente a personas con capacidades formativas relevantes para estructurar, gestionar y fortalecer iniciativas empresariales, aunque también incluye perfiles con trayectorias educativas diversas.

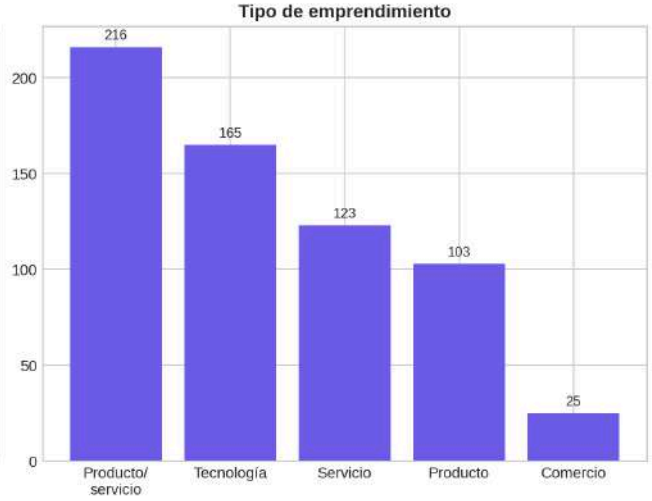
Desde la perspectiva del programa, esta composición es favorable, ya que refleja una base de participantes con potencial para aprovechar procesos de acompañamiento técnico, formación especializada y fortalecimiento empresarial. Al mismo tiempo, la presencia de personas con menor nivel educativo indica la necesidad de mantener metodologías accesibles, prácticas y diferenciadas, que permitan una participación efectiva sin generar barreras por nivel de formación.

En cuanto al estrato socioeconómico, la mayor concentración se ubica en los estratos 2 (217 registros) y 3 (256 registros), seguidos por el estrato 4 (139). Los estratos 1 (64), 5 (84) y 6 (34) tienen una participación menor. Este patrón evidencia que la convocatoria está llegando principalmente a población de sectores medios y medios-bajos, lo cual es consistente con una estrategia de promoción amplia y con potencial de impacto en segmentos que suelen enfrentar mayores restricciones de acceso a oportunidades de fortalecimiento empresarial.

En conjunto, los resultados muestran una convocatoria con buena capacidad de llegada a población con formación diversa y con fuerte presencia de estratos intermedios, lo que constituye una fortaleza en términos de inclusión y pertinencia.

- **PERFIL DEL EMPRENDIMIENTO E INNOVACION CTI**

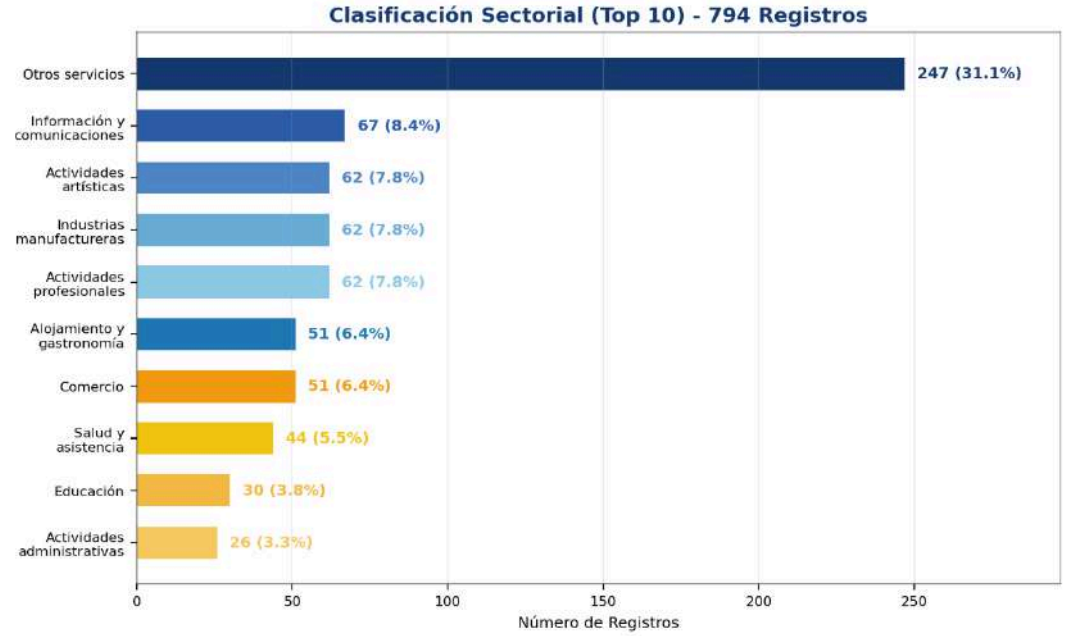




En relación con el factor diferenciador, predomina ampliamente la novedad, reportada por 606 emprendimientos (76,3%) del total de inscritos. Le siguen tiempo de respuesta, con 98 registros (12,3%), y precio bajo, con 60 registros (7,6%). Solo 30 emprendimientos (3,8%) señalaron que no poseen un factor diferenciador. Este resultado muestra que la mayoría de las iniciativas se reconoce a sí misma a partir de atributos asociados a diferenciación y valor agregado, lo cual es favorable para los objetivos del programa.

Respecto al tipo de emprendimiento, la mayor participación corresponde a iniciativas de producto/servicio, con 216 registros (34,2%), seguida de tecnología, con 165 (26,1%); servicio, con 123 (19,5%); y producto, con 103 (16,3%). Por su parte, comercio registra 25 casos (4,0%). En conjunto, esta distribución evidencia una mayor concentración en modelos orientados a la oferta de soluciones, servicios y componentes de innovación, por encima de actividades estrictamente comerciales.

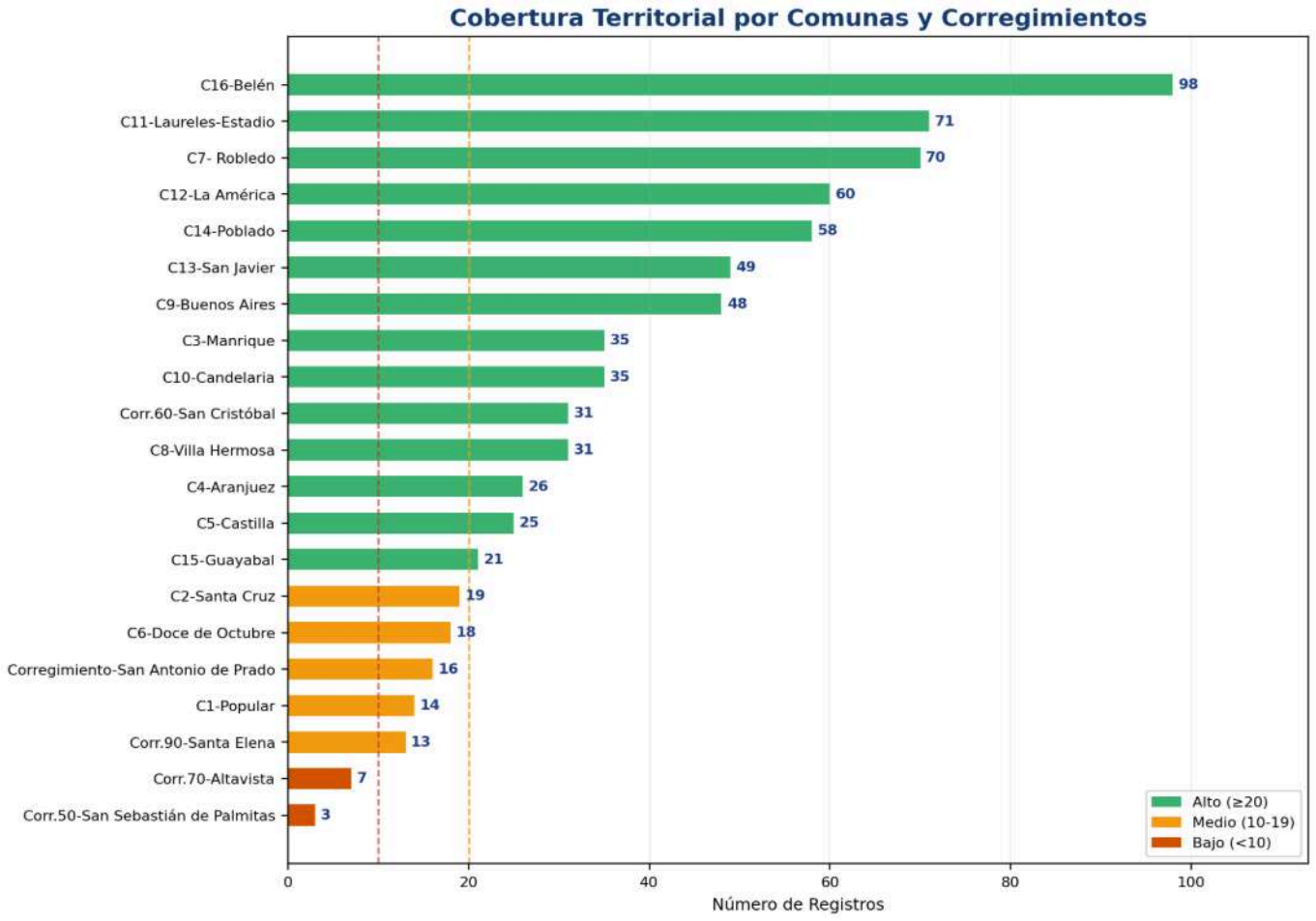
En términos de gestión, los resultados reflejan una base emprendedora con vocación de diferenciación y una composición alineada con apuestas de innovación y desarrollo empresarial.



La clasificación sectorial de los registrados muestra una mayor concentración en Otros servicios, con 247 emprendimientos (31,1%) del total. Le siguen Información y comunicaciones, con 67 registros (8,4%), y un grupo conformado por Actividades artísticas, Industrias manufactureras y Actividades profesionales, cada una con 62 registros (7,8%). También se destacan Alojamiento y gastronomía y Comercio, con 51 casos cada uno (6,4%), seguidos por Salud y asistencia, con 44 registros (5,5%), Educación, con 30 (3,8%), y Actividades administrativas, con 26 (3,3%).

En conjunto, esta distribución evidencia que la convocatoria tiene un alcance multisectorial, aunque con un claro predominio de actividades asociadas a servicios. Esto sugiere una base emprendedora diversa, con presencia importante de iniciativas vinculadas a economía creativa, manufactura, actividades profesionales y sectores intensivos en información.

- **COBERTURA TERRITORIAL**

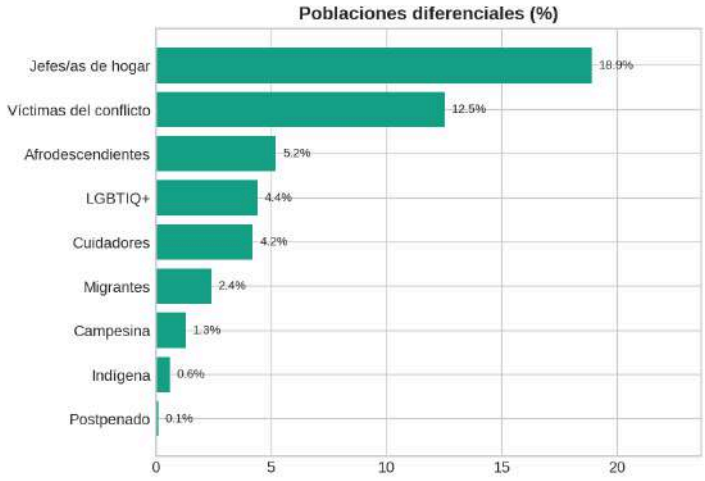


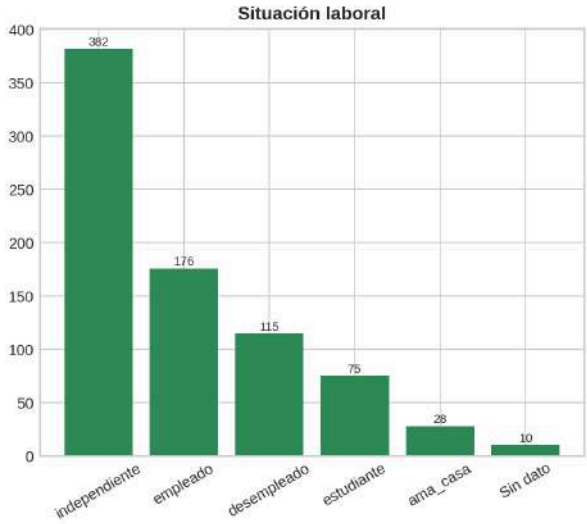
La cobertura territorial evidencia una mayor concentración de registros en algunas comunas urbanas. Sobre el total de 794 inscritos, Belén concentra 98 registros (12,3%), seguida por Laureles-Estadio con 71 (8,9%), Robledo con 70 (8,8%), La América con 60 (7,6%) y El Poblado con 58 (7,3%). También se destacan San Javier con 49 registros (6,2%), Buenos Aires con 48 (6,0%), Manrique con 35 (4,4%), Candelaria con 35 (4,4%) y San Cristóbal con 31 (3,9%).

En el rango de cobertura media, se ubican Santa Cruz con 19 registros (2,4%), Doce de Octubre con 18 (2,3%), San Antonio de Prado con 16 (2,0%), Popular con 14 (1,8%) y Santa Elena con 13 (1,6%). En cobertura baja aparecen Altavista con 7 registros (0,9%) y Palmitas con 3 (0,4%).

En conjunto, los registros muestran que la convocatoria tiene presencia en todas las comunas y corregimientos de Medellín. La mayor participación se concentra en territorios urbanos de alta densidad y mayor acceso a redes de información, mientras que varios corregimientos y comunas presentan menor representación.

- **POBLACIONES DIFERENCIALES E INCLUSIÓN**

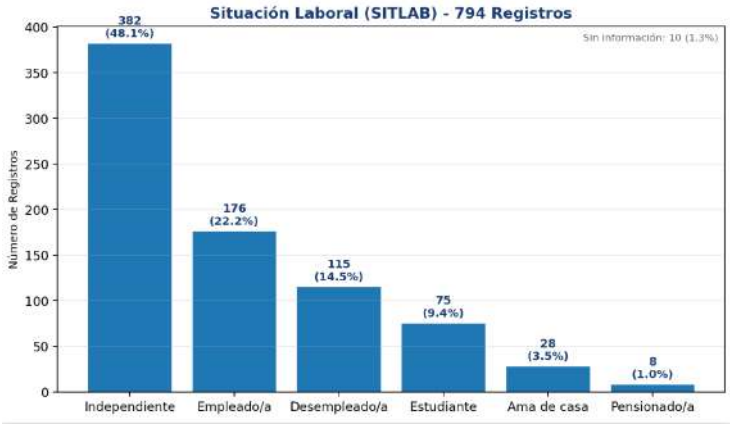




La población diferencial con mayor participación corresponde a jefes/as de hogar (18,9%), seguida por víctimas del conflicto (12,5%) y población afrodescendiente (5,2%). Estos resultados evidencian capacidad de llegada a grupos priorizados, aunque persisten niveles bajos en población indígena y postpenada, segmentos que podrían fortalecerse mediante alianzas específicas y convocatorias focalizadas.

Grupo diferencial	%	Nivel de inclusión	Lectura
Jefes/as de hogar	18.9%	**Verde**	Presencia sólida
Víctimas del conflicto	12.5%	**Verde**	Presencia sólida
Afrodescendientes	5.2%	**Verde**	Presencia sólida
LGBTIQ+	4.4%	**Amarillo**	Presencia intermedia
Cuidadores	4.2%	**Amarillo**	Presencia intermedia
Migrantes	2.4%	**Amarillo**	Presencia intermedia
Campesina	1.3%	**Rojo**	Subrepresentado

- **ACOMPAÑAMIENTO Y SITUACIÓN LABORAL**



La situación laboral de la población inscrita muestra una mayor concentración en personas independientes, con 382 registros (48,1%) del total. Les siguen las personas empleadas, con 176 (22,2%), y las desempleadas, con 115 (14,5%). En menor proporción aparecen estudiantes, con 75 registros (9,4%); amas de casa, con 28 (3,5%); y pensionados, con 8 (1,0%). Adicionalmente, se identifican 10 registros sin información (1,3%).

Este comportamiento evidencia que la convocatoria está llegando principalmente a personas que ya desarrollan actividades económicas por cuenta propia o que buscan consolidar una iniciativa productiva desde una lógica de autoempleo. La alta participación de población independiente confirma una buena alineación entre el perfil de ingreso y el propósito del programa, mientras que la presencia de personas desempleadas y estudiantes refleja el potencial de la Ruta como mecanismo de inclusión económica y generación de oportunidades.

Historial de Acompañamiento

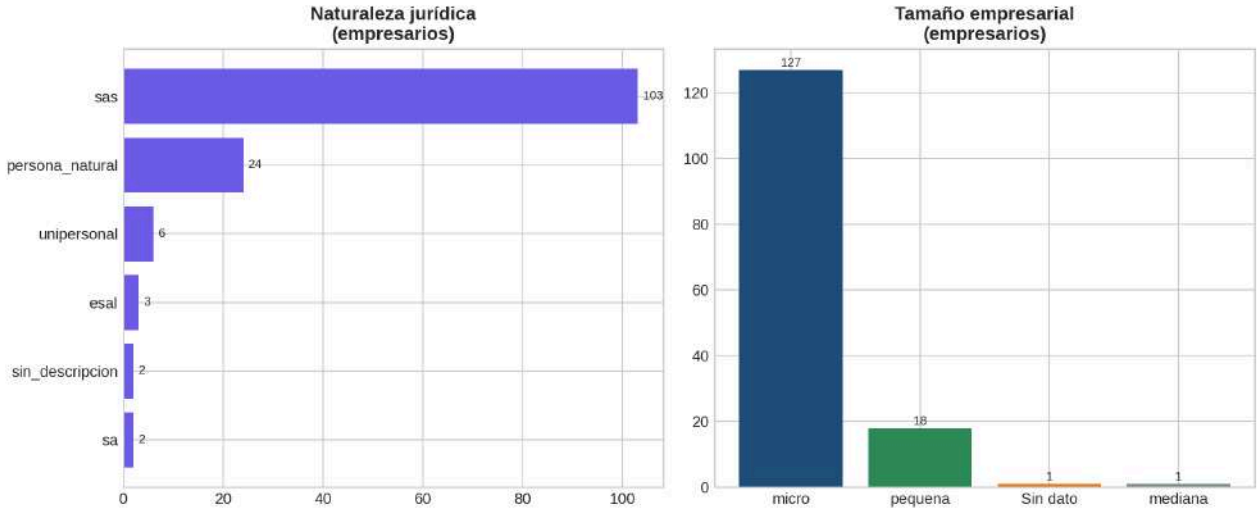
Indicador	N	%
Sin acompañamiento previo	581	73,2%
Con acompañamiento previo	213	26,8%
Sin acompañamiento actual	707	89,0%
Con acompañamiento actual	87	11,0%

En relación con el acompañamiento, 581 personas (73,2%) reportan no haber recibido acompañamiento previo, frente a 213 (26,8%) que sí han tenido algún proceso anterior. Esto indica que la mayoría de los inscritos llega al programa sin una trayectoria previa de fortalecimiento empresarial, lo cual refuerza la pertinencia de una oferta de acompañamiento estructurada desde etapas iniciales.

Por otra parte, 707 registros (89,0%) señalan que no cuentan con acompañamiento actual, mientras que solo 87 (11,0%) reportan estar vinculados a algún proceso en curso. En términos de gestión, este resultado es relevante porque muestra una baja concurrencia con otras ofertas activas de fortalecimiento, lo que

posiciona a la Ruta del Emprendimiento como una oportunidad especialmente valiosa para población que todavía no está siendo atendida por otros programas. Al mismo tiempo, sugiere la conveniencia de identificar y articular mejor los casos que sí cuentan con acompañamiento vigente, para evitar duplicidades y potenciar complementariedades institucionales.

- **PERFIL EMPRESARIAL**



Dentro del universo analizado se registran 147 empresarios, donde se evidencia un claro predominio de empresas constituidas como SAS, con 103 registros, lo que representa aproximadamente el 75,7% del total de empresas analizadas. En una proporción mucho menor aparecen las personas naturales, con 24 registros (17,6%), y las unipersonales, con 6 (4,4%). Las demás figuras jurídicas tienen una participación marginal: ESAL con 3 registros (2,2%), sin descripción con 2 (1,5%) y SA con 1 (0,7%).

En cuanto al tamaño empresarial, la base evidencia una concentración casi total en microempresas, con 127 registros (86,4%). Muy por debajo se ubican las pequeñas empresas, con 18 registros (12,2%), mientras que las categorías medianas y sin dato registran 1 caso cada una (0,7%).

En conjunto, estos resultados muestran que el tejido empresarial vinculado al programa está conformado principalmente por unidades productivas de pequeña escala y con estructuras jurídicas simples, especialmente SAS. Esto es consistente con un ecosistema emprendedor en etapas tempranas o de consolidación inicial, donde predominan organizaciones flexibles y de menor tamaño.

- Se anexa la base de datos de registrados al corte de marzo con los 354 nuevos registros.

- Se consolida y se anexa la base de datos consolidada de registrados al corte de marzo con un total de 794 registros.

	• Se construye y se anexa el informe de métricas de registrados al corte del mes de marzo para el pago 1.

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/1_Conv-Reg-Perf-DiagEBT/1.2.1EmprendRegistr

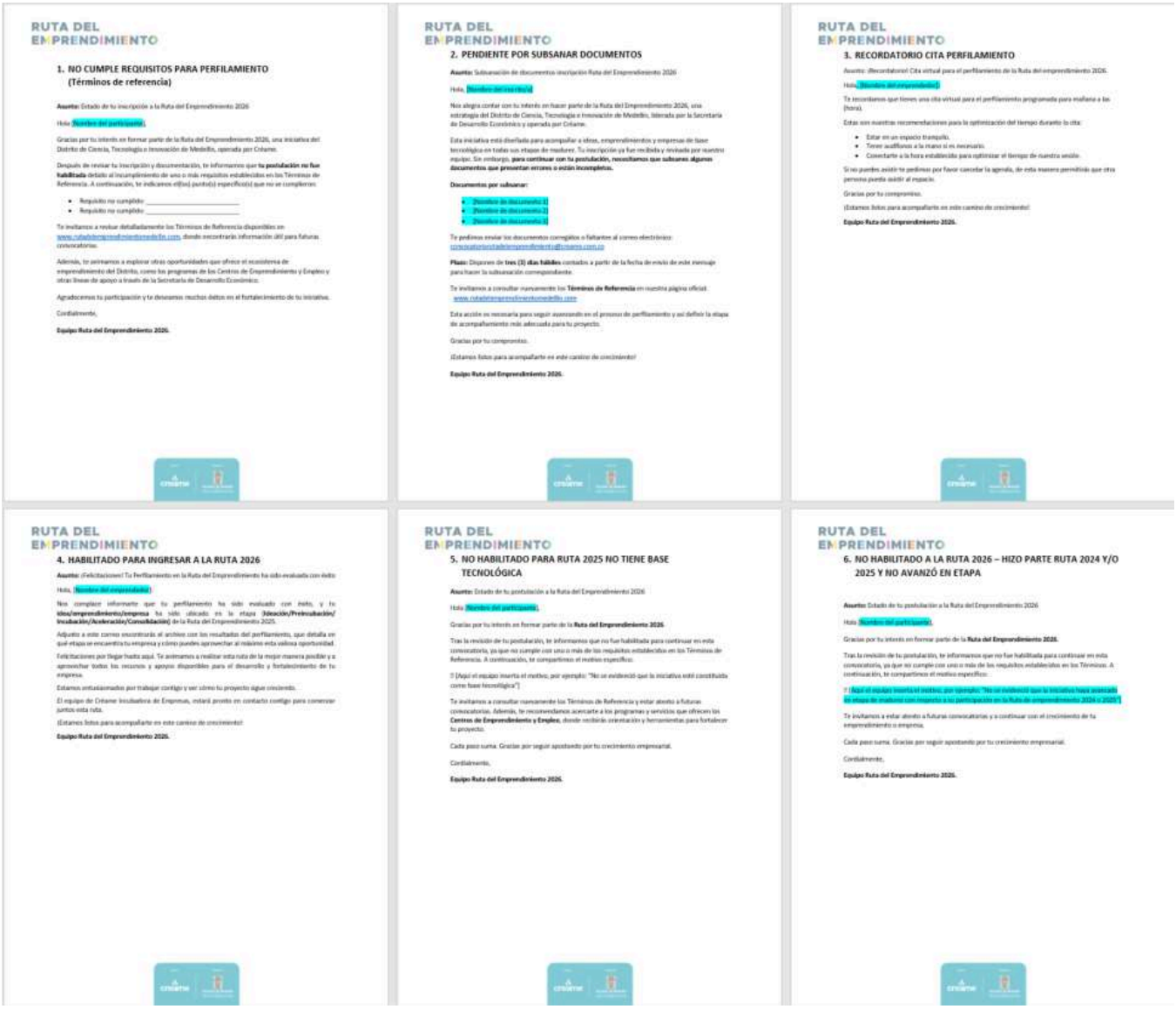
https://drive.google.com/drive/folders/1i54SEclKvhrN5ct0X8e7Joa99-vh6BiQ?usp=drive_link

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
1.2.2	emprendedores o empresarios perfilados	1000	570	Base de datos con la información de los emprendedores y empresas perfilados.	1. B.D perfilados consolidada. P1	Excel
				Reporte del proceso de perfilamiento; clasificación de los emprendedores y empresarios en cada etapa.	2. Reporte del proceso de perfilamiento consolidado al P1 3. Reporte del proceso de perfilamiento consolidado al P2 4. Reporte del proceso de perfilamiento consolidado al P3. (Final) 5. Reporte del proceso de perfilamiento consolidado al P4 6. Reporte del proceso de perfilamiento consolidado al P5	PDF

Descripción de Avance

Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) De acuerdo con los términos de referencia de la convocatoria, el perfilamiento corresponde a una fase posterior al filtro de revisión documental y consiste en validar la información suministrada por el emprendedor o empresario mediante herramientas de caracterización y una entrevista técnica, con el fin de identificar necesidades,

	oportunidades de crecimiento, nivel de madurez y etapa de la Ruta del Emprendimiento a la que puede acceder. ● Se definieron las piezas gráficas y los mailing de comunicación a los emprendedores perfilados y las piezas comunicacionales a los emprendedores tradicionales redireccionados así: **Perfilamiento**



RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

1. NO CUMPLE REQUISITOS PARA PERFILAMIENTO (Términos de referencia)

Asunto: Estado de tu inscripción a la Ruta del Emprendimiento 2026

Hola [Nombre del participante],

Gracias por tu interés en formar parte de la Ruta del Emprendimiento 2026, una iniciativa del Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, operada por Créame.

Después de revisar tu inscripción y documentación, te informamos que **tu postulación no fue habilitada** debido al incumplimiento de uno o más requisitos establecidos en los Términos de Referencia. A continuación, te indicamos el(los) punto(s) específico(s) que no se cumplieron:

- Requisito no cumplido: _____
- Requisito no cumplido: _____

Te invitamos a revisar detalladamente los Términos de Referencia disponibles en www.rutadelemprendimientomedellin.com, donde encontrarás información útil para futuras convocatorias.

Además, te animamos a explorar otras oportunidades que ofrece el ecosistema de emprendimiento del Distrito, como los programas de los Centros de Emprendimiento y Empleo y otras líneas de apoyo a través de la Secretaría de Desarrollo Económico.

Agradecemos tu participación y te deseamos muchos éxitos en el fortalecimiento de tu iniciativa.

Cordialmente,

Equipo Ruta del Emprendimiento 2026.

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

2. PENDIENTE POR SUBSANAR DOCUMENTOS

Asunto: Subsanación de documentos inscripción Ruta del Emprendimiento 2026

Hola, [Nombre del emprendedor]

Nos alegra contar con tu interés en hacer parte de la Ruta del Emprendimiento 2026, una estrategia del Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, liderada por la Secretaría de Desarrollo Económico y operada por Créame.

Esta iniciativa está diseñada para acompañar a ideas, emprendimientos y empresas de base tecnológica en todas sus etapas de madurez. Tu inscripción ya fue recibida y revisada por nuestro equipo. Sin embargo, **para continuar con tu postulación, necesitamos que subsanes algunos documentos que presentan errores o están incompletos.**

Documentos por subsanar:

- [Nombre de documento 1]
- [Nombre de documento 2]
- [Nombre de documento 3]

Te pedimos enviar los documentos corregidos o faltantes al correo electrónico: convocatoriarutadelemprendimiento@creame.com.co

Plazo: Dispones de **tres (3) días hábiles** contados a partir de la fecha de envío de este mensaje para hacer la subsanación correspondiente.

Te invitamos a consultar nuevamente los **Términos de Referencia** en nuestra página oficial: www.rutadelemprendimientomedellin.com

Esta acción es necesaria para seguir avanzando en el proceso de perfilamiento y así definir la etapa de acompañamiento más adecuada para tu proyecto.

Gracias por tu compromiso.

¡Estamos listos para acompañarte en este camino de crecimiento!

Equipo Ruta del Emprendimiento 2026.

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

3. RECORDATORIO CITA PERFILAMIENTO

Asunto: ¡Recordatorio! Cita virtual para el perfilamiento de la Ruta del emprendimiento 2026.

Hola, [Nombre del emprendedor]

Te recordamos que tienes una cita virtual para el perfilamiento programada para mañana a las [hora].

Estas son nuestras recomendaciones para la optimización del tiempo durante la cita:

- Estar en un espacio tranquilo.
- Tener audífonos a la mano si es necesario.
- Conectarte a la hora establecida para optimizar el tiempo de nuestra sesión.

Si no puedes asistir te pedimos por favor cancelar la agenda, de esta manera permitirás que otra persona pueda asistir al espacio.

Gracias por tu compromiso.

¡Estamos listos para acompañarte en este camino de crecimiento!

Equipo Ruta del Emprendimiento 2026.

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

4. HABILITADO PARA INGRESAR A LA RUTA 2026

Asunto: ¡Felicitaciones! Tu Perfilamiento en la Ruta del Emprendimiento ha sido evaluado con éxito

Hola, [Nombre del emprendedor]

Nos complace informarte que tu perfilamiento ha sido evaluado con éxito, y tu **idea/emprendimiento/empresa** ha sido ubicado en la etapa **(Ideación/Preincubación/Incubación/Aceleración/Consolidación)** de la Ruta del Emprendimiento 2026.

Adjunto a este correo encontrarás el archivo con los resultados del perfilamiento, que detalla en qué etapa se encuentra tu empresa y cómo puedes aprovechar al máximo esta valiosa oportunidad.

Felicitaciones por llegar hasta aquí. Te animamos a realizar esta ruta de la mejor manera posible y a aprovechar todos los recursos y apoyos disponibles para el desarrollo y fortalecimiento de tu empresa.

Estamos entusiasmados por trabajar contigo y ver cómo tu proyecto sigue creciendo.

El equipo de Créame Incubadora de Empresas, estará pronto en contacto contigo para comenzar juntos esta ruta.

¡Estamos listos para acompañarte en este camino de crecimiento!

Equipo Ruta del Emprendimiento 2026.

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

5. NO HABILITADO PARA RUTA 2025 NO TIENE BASE TECNOLÓGICA

Asunto: Estado de tu postulación a la Ruta del Emprendimiento 2026

Hola [Nombre del participante],

Gracias por tu interés en formar parte de la **Ruta del Emprendimiento 2026.**

Tras la revisión de tu postulación, te informamos que no fue habilitada para continuar en esta convocatoria, ya que no cumple con uno o más de los requisitos establecidos en los Términos de Referencia. A continuación, te compartimos el motivo específico:

[Aquí el equipo inserta el motivo, por ejemplo: "No se evidenció que la iniciativa esté constituida como base tecnológica"]

Te invitamos a consultar nuevamente los Términos de Referencia y estar atento a futuras convocatorias. Además, te recomendamos acercarte a los programas y servicios que ofrecen los **Centros de Emprendimiento y Empleo**, donde recibirás orientación y herramientas para fortalecer tu proyecto.

Cada paso suma. Gracias por seguir apostando por tu crecimiento empresarial.

Cordialmente,

Equipo Ruta del Emprendimiento 2026.

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

6. NO HABILITADO A LA RUTA 2026 – HIZO PARTE RUTA 2024 Y/O 2025 Y NO AVANZÓ EN ETAPA

Asunto: Estado de tu postulación a la Ruta del Emprendimiento 2026

Hola [Nombre del participante],

Gracias por tu interés en formar parte de la **Ruta del Emprendimiento 2026.**

Tras la revisión de tu postulación, te informamos que no fue habilitada para continuar en esta convocatoria, ya que no cumple con uno o más de los requisitos establecidos en los Términos. A continuación, te compartimos el motivo específico:

[Aquí el equipo inserta el motivo, por ejemplo: "No se evidenció que la iniciativa haya avanzado de etapa de madurez con respecto a su participación en la Ruta de emprendimiento 2024 o 2025"]

Te invitamos a estar atento a futuras convocatorias y a continuar con el crecimiento de tu emprendimiento o empresa.

Cada paso suma. Gracias por seguir apostando por tu crecimiento empresarial.

Cordialmente,

Equipo Ruta del Emprendimiento 2026.

Base Tecnológica o tradicionales y redireccionados


Los Emprendimientos de Base Tecnológica son iniciativas generadoras de valor que, mediante la aplicación sistemática de conocimientos tecnológicos y científicos, están comprometidos con el diseño, desarrollo y elaboración de productos, servicios, procesos de fabricación y/o comercialización.

Esto quiere decir que cuentan con un componente tecnológico específico en su propuesta de valor, su infraestructura o los medios que utiliza para llegar a sus usuarios.

¡La Ruta del Emprendimiento te espera en su versión 2025! Mantente atento a nuestras notificaciones para continuar tu ruta.

Si tienes preguntas, contáctanos a través del correo convocatoriarutadelemprendimiento@creame.com.co


¡Gracias por tu interés en la Ruta del Emprendimiento 2025!

Luego de revisar tu información, hemos identificado que tu iniciativa no se clasifica como un emprendimiento de base tecnológica, por lo que no puede continuar en esta convocatoria.

Un emprendimiento de base tecnológica se trata de iniciativas que desarrollan productos o servicios innovadores mediante el uso principal de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), estos modelos buscan resolver problemas reales, escalar rápidamente y generar un impacto económico y social significativo.

Tu iniciativa se considera un emprendimiento tradicional, ya que no necesita de manera central herramientas o soluciones tecnológicas como parte de su modelo de negocio. Sin embargo, esto no significa que tu camino emprendedor se detenga!

Puedes recibir acompañamiento a través de los **Centros de Emprendimientos y Empleo,** espacios gratuitos del Distrito de Medellín diseñados para fortalecer negocios tradicionales desde sus diferentes etapas de crecimiento. A continuación encontrarás información de contacto para que puedas acceder a la oferta de formación, asesoría y fortalecimiento empresarial:

¡Gracias por tu interés y sigue apostándole a tu crecimiento!



- Con corte al 28 de febrero de 2026, el proceso de perfilamiento registra **219 emprendedores y empresarios perfilados**, lo que equivale al **21,9 %** de la meta total de **1.000 perfilamientos** definida para la vigencia. En consecuencia, al cierre del periodo quedan **781 perfilamientos pendientes**, equivalentes al **78,1 %** de la meta. Esto permite concluir que, durante el primer mes efectivo de ejecución del perfilamiento, se logró completar poco más de una quinta parte de la meta total.

META TOTAL	PERFILADOS	PENDIENTES	AVANCE
1.000	219	781	21.9%

Distribución por clasificación del emprendimiento
Del total de 219 perfilados:

159 corresponden a emprendimientos de **Base Tecnológica**.
60 corresponden a emprendimientos **Tradicionales**.

Este resultado es consistente con el enfoque del programa, cuyo objeto es acompañar emprendimientos y empresas que generan valor desde el uso de la ciencia, tecnología e innovación o que contemplan tecnologías asociadas a la cuarta revolución industrial.

La proporción alcanzada en este corte muestra que el proceso de convocatoria y perfilamiento está atrayendo mayoritariamente iniciativas alineadas con el propósito técnico del programa, lo cual constituye un indicador favorable de pertinencia.

Distribución por etapa de madurez
Se destaca una concentración del **77,2 %** de los perfilados en etapas iniciales, distribuidos entre **Preincubación (39,3 %)** e **Ideación (37,9 %)**.

En la lectura por clasificación se identifican los siguientes comportamientos:

Base Tecnológica — Distribución por Etapa (N = 159)

Etapa	N	% dentro BT	% Perfilados
Preincubación	74	46.5 %	33.8 %
Ideación	55	34.6 %	25.1 %
Incubación	29	18.2 %	13.2 %
Aceleración	1	0.6 %	0.5 %
Total	**159**	**100 %**	**72.6 %**

El 46.5 % de los perfilados BT se encuentra en Preincubación (74 de 159), lo que indica que la mayoría de los emprendimientos tecnológicos están aún en proceso de estructuración de su propuesta de valor. El 34.6 % está en Ideación (55) y el 18.2 % en Incubación (29), configurando una pirámide con base amplia en etapas tempranas y una franja de maduración en progreso.

Tradicional — Distribución por Etapa (N = 60)

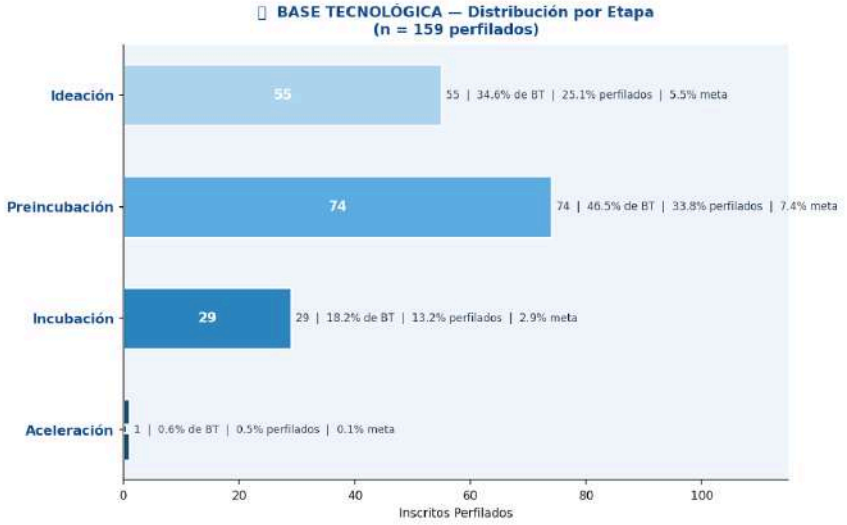
Etapa	N	% dentro Trad	% Perfilados
Ideación	28	46.7 %	12.8 %
Incubación	19	31.7 %	8.7 %
Preincubación	12	20.0 %	5.5 %
Consolidación	1	1.7 %	0.5 %
Total	**60**	**100 %**	**27.4 %**

A diferencia del perfil BT, los emprendimientos Tradicionales presentan una distribución más equilibrada: Ideación 46.7 % (28), Incubación 31.7 % (19) y Preincubación 20.0 % (12). Esta distribución sugiere que los emprendimientos tradicionales, aunque menos numerosos, muestran en promedio un mayor nivel de avance en el ciclo de vida emprendedor al momento del perfilamiento.

Esta distribución confirma que el grueso de la demanda acompañada se encuentra en momentos tempranos del ciclo emprendedor, especialmente en el segmento de base tecnológica.

A nivel general, se destaca **alta concentración en etapas tempranas**, especialmente en Ideación y Preincubación.





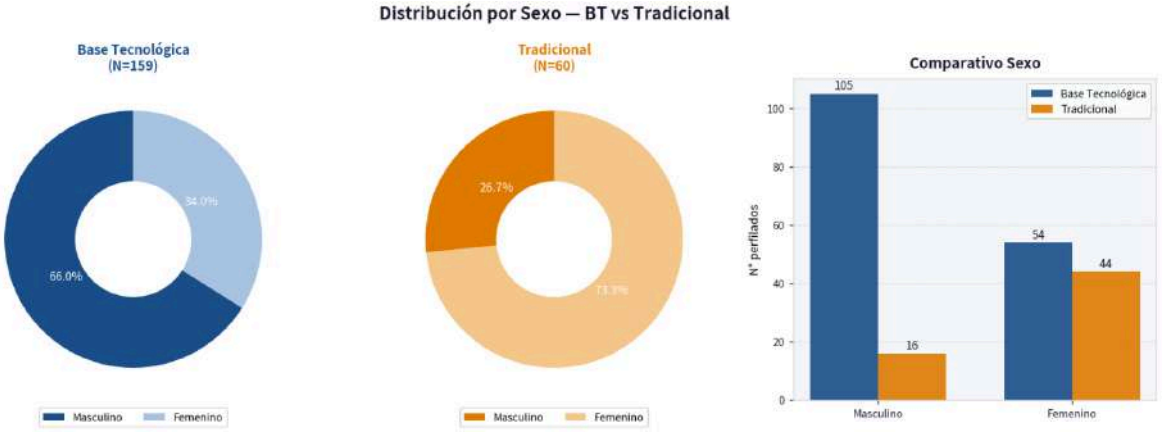
✔ Etapa por Clasificación de Perfilamiento

Etapa	BT (n)	% dentro BT	Trad. (n)	% dentro Trad.	Total Etapa	% perfilados	% Meta (1.000)
Ideación	**55**	34.6 %	**28**	46.7 %	**83**	37.9 %	8.3 %
Preincubación	**74**	46.5 %	**12**	20.0 %	**86**	39.3 %	8.6 %
Incubación	**29**	18.2 %	**19**	31.7 %	**48**	21.9 %	4.8 %
Consolidación	**0**	—	**1**	1.7 %	**1**	0.5 %	0.1 %
Aceleración	**1**	0.6 %	**0**	—	**1**	0.5 %	0.1 %
Total	**159**	**100.0 %**	**60**	**100.0 %**	**219**	**100.0 %**	**21.9 %**

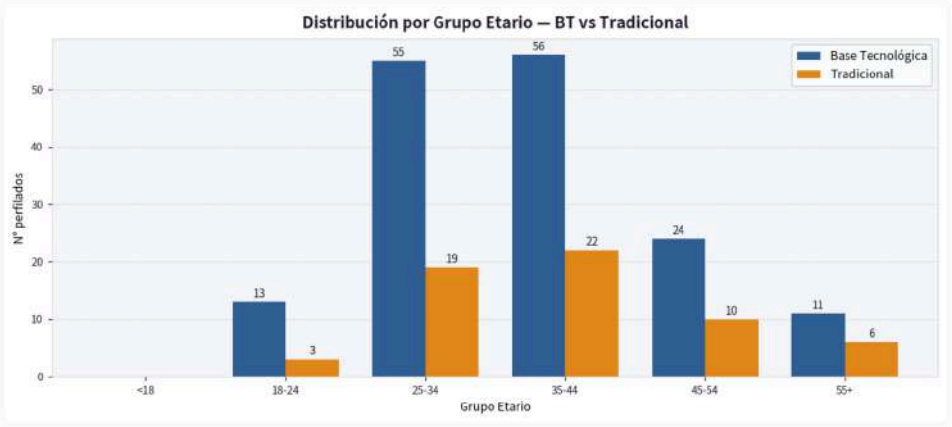
En **Base Tecnológica**, la etapa de mayor concentración es **Preincubación** con 74 perfilados (46.5 % del total BT), seguida de **Ideación** con 55 (34.6 %). La etapa de Incubación agrupa 29 emprendimientos BT (18.2 %), lo que señala que una fracción relevante ya ha superado las etapas conceptuales.

En **Emprendimiento Tradicional**, la distribución es más equilibrada entre etapas: **Ideación** concentra 28 perfilados (46.7 % del total Tradicional), **Incubación** 19 (31.7 %) y **Preincubación** 12 (20.0 %). Destaca que la etapa de Incubación tiene un peso proporcionalmente mayor en los tradicionales (31.7 %) que en los de BT (18.2 %), lo que indica un grado de madurez operativa relativamente más alto en este segmento.

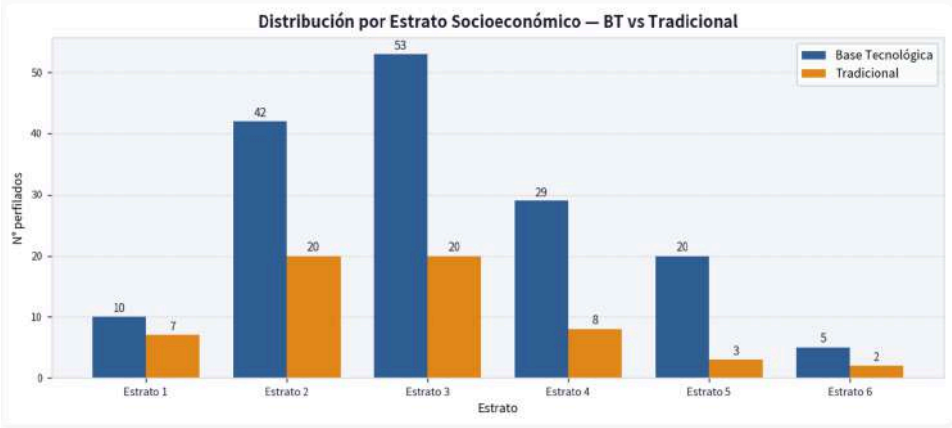
✔ **Perfil sociodemográfico**



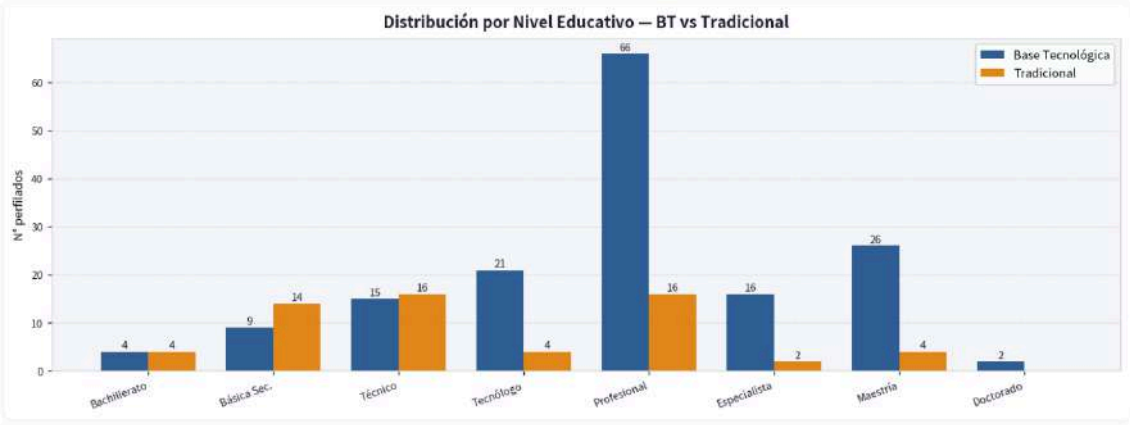
Existe una marcada diferencia de género entre clasificaciones. Los emprendimientos de **Base Tecnológica** tienen una composición mayoritariamente masculina (66%), consistente con la brecha de género histórica en sectores TIC y tecnológicos. Los emprendimientos **Tradicionales** presentan una proporción femenina significativamente mayor (73.3 %), evidenciando que las mujeres lideran en mayor proporción sectores como servicios, manufacturas artesanales y comercio. Este hallazgo orienta la necesidad de estrategias diferenciales de fomento tecnológico con enfoque de género.



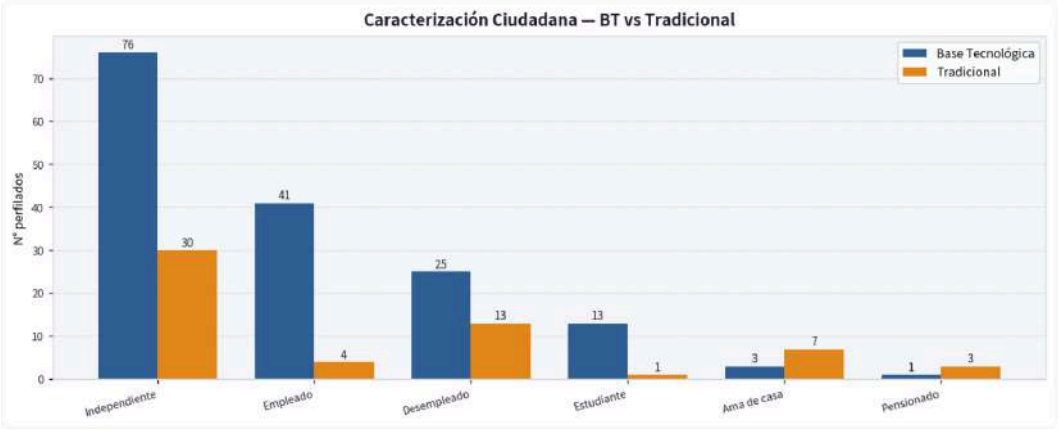
Ambas clasificaciones concentran el grueso de sus emprendedores en los rangos **25–34** y **35–44** años, que juntos representan cerca del 70 % en BT y 68 % en Tradicional. Los emprendedores de BT son en promedio **2.6 años más jóvenes** que los Tradicionales (37.2 vs. 39.8 años), lo que es consistente con la mayor adopción tecnológica de generaciones más jóvenes. El rango 55+ tiene mayor presencia relativa en Tradicional (10 % vs. 6.9 %), reflejando trayectorias laborales más largas en sectores convencionales.



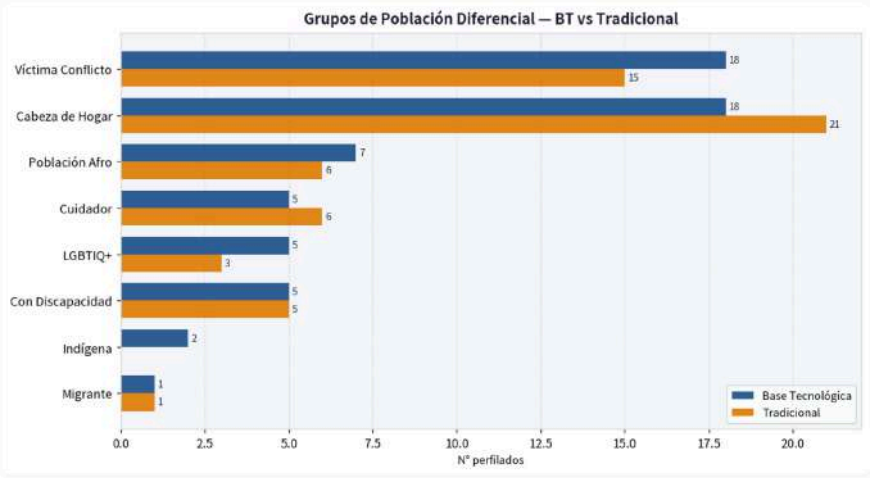
Los emprendimientos de **Base Tecnológica** presentan un estrato promedio ligeramente superior (3.14 vs. 2.77), con mayor representación en estratos 4 y 5, lo que puede asociarse al acceso a infraestructura tecnológica (conectividad, dispositivos) que facilita desarrollar negocios de base tecnológica. Los emprendimientos **Tradicionales** tienen mayor presencia en estratos 1 y 2 (45 %), lo que implica necesidades de acompañamiento diferencial para reducir brechas de acceso a mercados y capitalización.



El perfil educativo es marcadamente diferente entre clasificaciones. Los emprendedores **Base Tecnológica** concentran el 69.3 % en niveles universitarios o superiores (profesional, especialista, maestría, doctorado), lo cual refleja el carácter intensivo en conocimiento de este tipo de emprendimientos.
Los **Tradicionales**, en contraste, tienen el 56.7 % en niveles técnico o inferior, lo que indica perfiles más orientados a la experiencia práctica. Esta brecha justifica diseñar rutas de acompañamiento diferenciadas según nivel educativo.

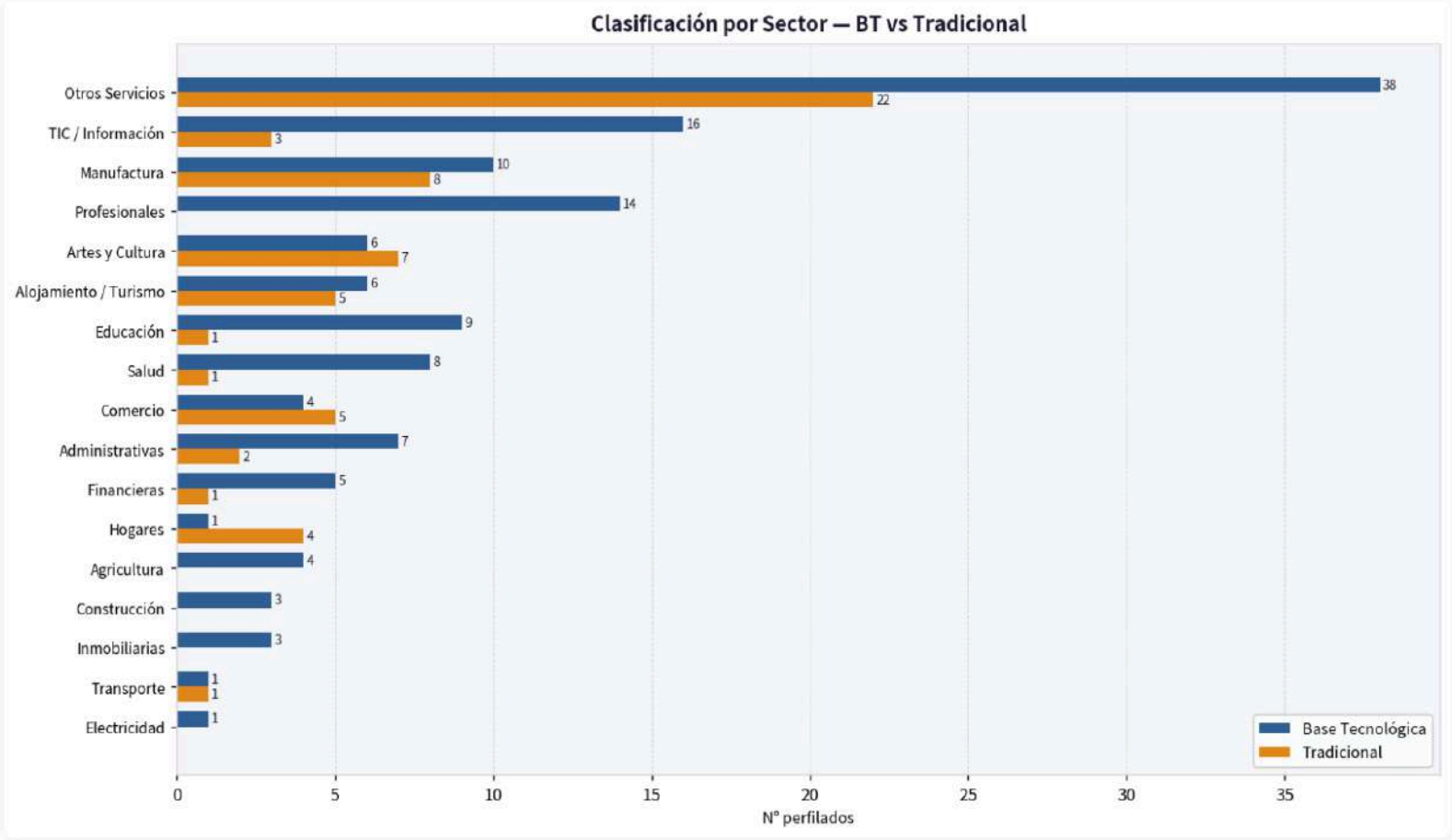


Los emprendedores **independientes** lideran en ambas clasificaciones (≈ 48–50 %), confirmando que el emprendimiento es una opción activa de autogeneración de ingresos. Sin embargo, en BT destaca la proporción de **empleados** (25.8 %) — muchos con proyectos tecnológicos paralelos a su trabajo formal — y de **estudiantes** (8.2 %), evidenciando emprendimiento académico. En Tradicional, las **amas de casa** (11.7 %) y desempleados (21.7 %) representan grupos prioritarios que buscan en el emprendimiento una fuente principal de ingresos.

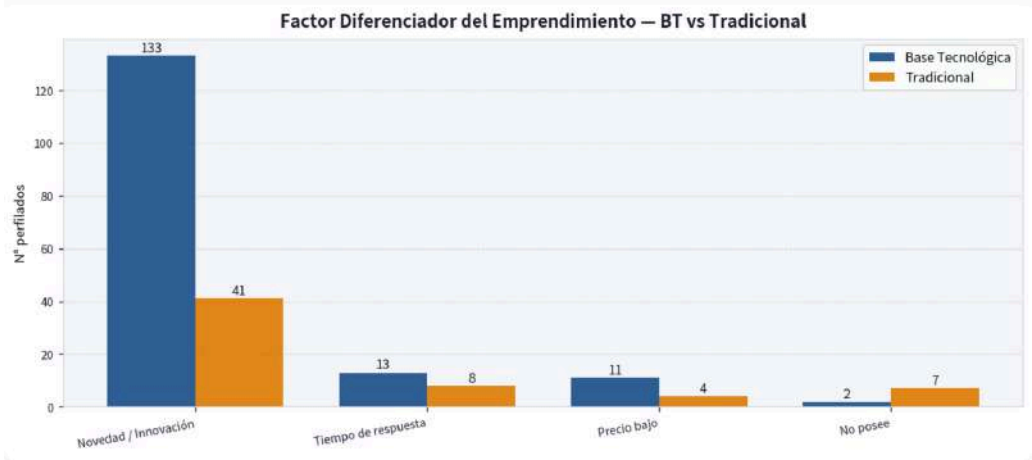


El 17.8 % de los perfilados son cabeza de hogar y el 15.1 % son víctimas del conflicto armado, lo que refuerza el impacto social del programa en poblaciones vulnerables. Estos porcentajes son similares entre BT y Tradicional, lo que indica que la vulnerabilidad no se concentra en una sola clasificación. Las personas con discapacidad (4.6 %) y la población afrodescendiente (5.9 %) merecen atención diferencial en el diseño de rutas de acompañamiento.

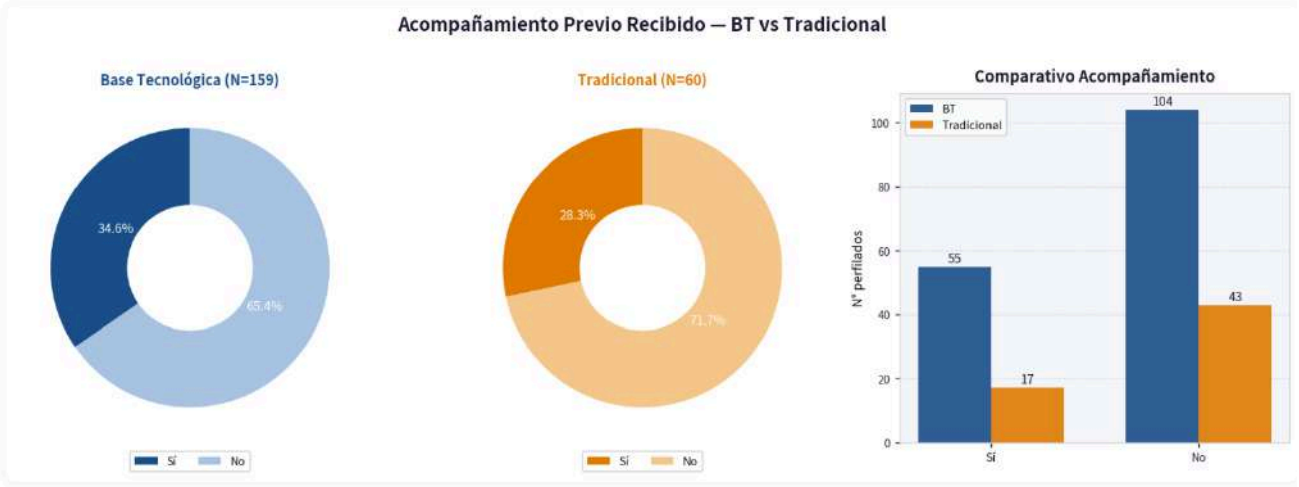
✔ **Análisis del emprendimiento**



En ambas clasificaciones, *Otros Servicios* es el sector dominante, aunque con mayor peso en Tradicional (36.7 % vs. 23.9 %). Los BT presentan mayor diversificación sectorial, con fortaleza en TIC/Información (10.1 %), Profesionales (8.8 %), Educación (5.7 %) y Salud (5.0 %), sectores intensivos en conocimiento. Los Tradicionales concentran más en Manufactura (13.3 %), Artes y Cultura (11.7 %) y Comercio (8.3 %).



La **Novedad e Innovación** es el factor diferenciador predominante en ambas clasificaciones, pero mucho más marcado en BT (83.6 % vs. 68.3 %). Esto valida la orientación innovadora de los emprendimientos tecnológicos. Preocupa que el 11.7 % de los Tradicionales declaren *no poseer* factor diferenciador, lo que representa una señal de alerta para el acompañamiento y fortalecimiento competitivo de este grupo.

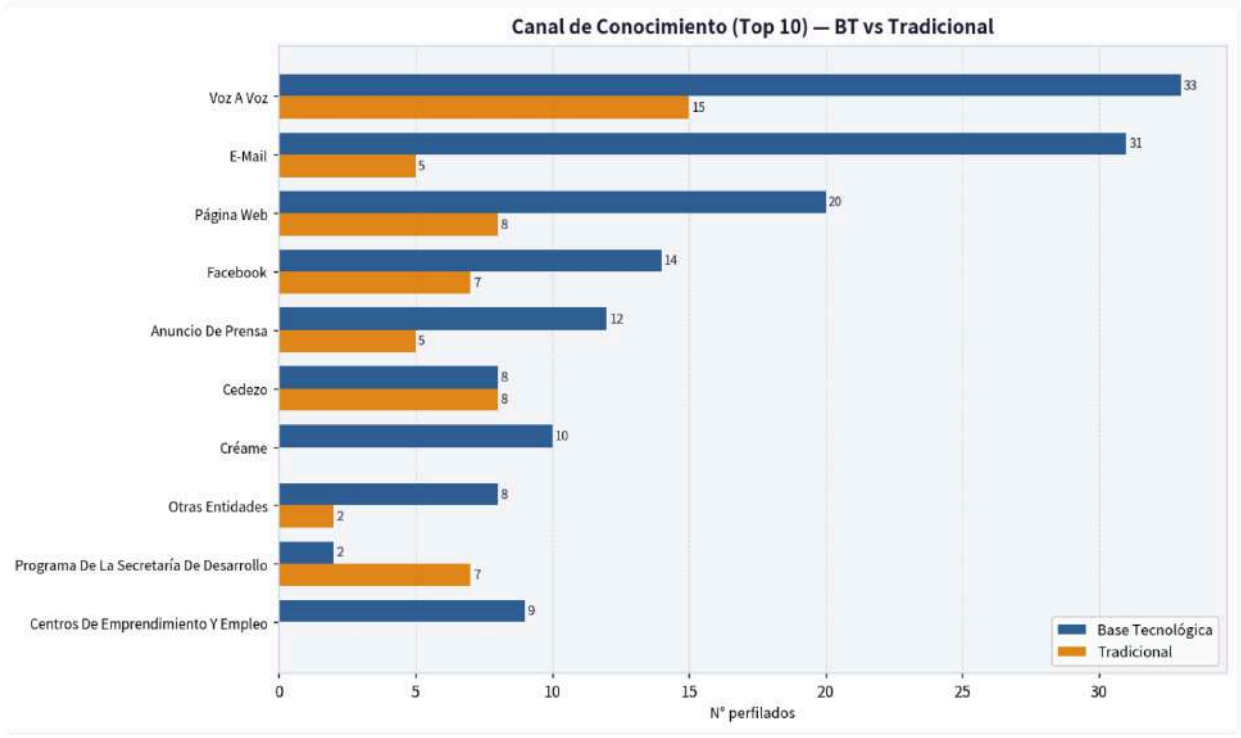


La mayoría de perfilados no ha recibido acompañamiento previo (65.4 % en BT y 71.7 % en Tradicional), lo que confirma que el programa atiende principalmente emprendedores en primera instancia institucional. Los que sí tienen historial de acompañamiento previo representan una oportunidad para rutas avanzadas. El mayor porcentaje con acompañamiento en BT (34.6 % vs. 28.3 %) puede explicarse por su acceso previo a incubadoras, aceleradoras

universitarias o programas de innovación.

La mayoría de perfilados no ha recibido acompañamiento previo (65.4 % en BT y 71.7 % en Tradicional), lo que confirma que el programa atiende principalmente emprendedores en primera instancia institucional. Los que sí tienen historial de acompañamiento previo representan una oportunidad para rutas avanzadas. El mayor porcentaje con acompañamiento en BT (34.6 % vs. 28.3 %) puede explicarse por su acceso previo a incubadoras, aceleradoras universitarias o programas de innovación.

✔ **Canal de conocimiento de la convocatoria**



El **voz a voz** (21.9 %) es el canal más efectivo en ambas clasificaciones, lo que confirma la importancia de redes de referidos y la reputación del programa. El **e-mail** (19.5 % en BT vs. 8.3 % en Tradicional) es mucho más efectivo para BT, coherente con mayor uso de medios digitales. Los **Centros de Emprendimiento y Empleo** y los programas de la Secretaría de Desarrollo tienen mayor efectividad para Tradicional (13.3 % cada uno), indicando que los canales institucionales son el principal punto de acceso para ese segmento. **Créame** es exclusivo de BT (0 % en Tradicional), lo que sugiere especificidad de canal por tipo de emprendimiento.

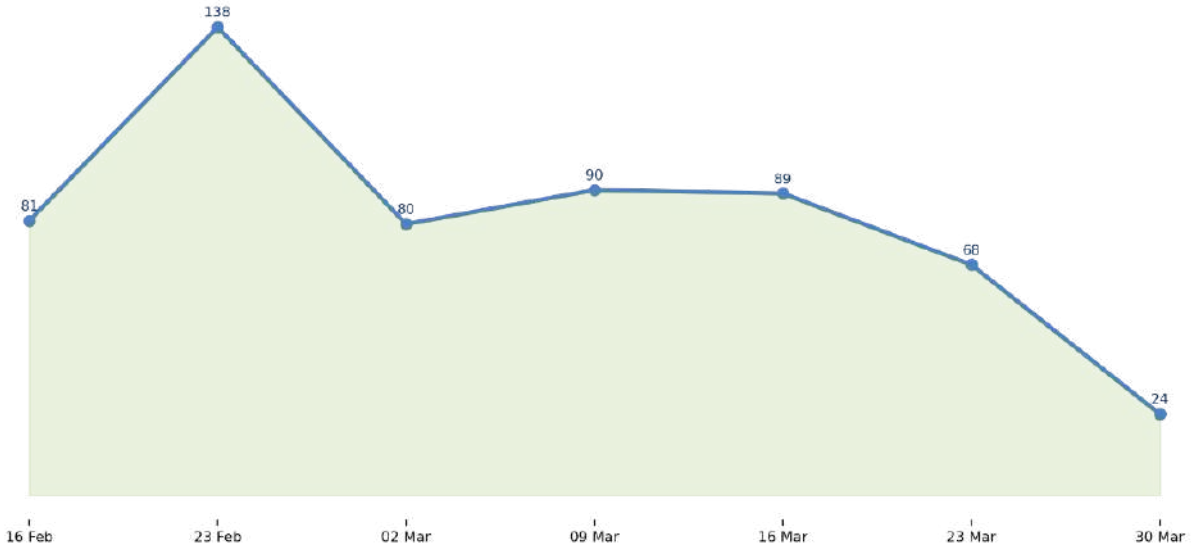
- Se anexa la base de datos de perfilados al corte de febrero con los 219 perfilados.

Marzo

Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

- El proceso de perfilamiento registra 570 emprendedores y empresarios perfilados, lo que equivale al 57,0 % de la meta total de 1.000 perfilamientos definida para la vigencia. En consecuencia, al cierre del periodo quedan 430 perfilamientos pendientes, equivalentes al 43,0 % de la meta. Este comportamiento permite concluir que, al finalizar marzo, el proceso presenta un avance acumulado sólido y cuenta con una base suficiente para analizar la composición de la población perfilada y orientar la lectura técnica de su clasificación y nivel de madurez.

META TOTAL	PERFILADOS	PENDIENTES	AVANCE
1.000	570	430	57,0%



En términos operativos, el proceso de perfilamiento reportado se desarrolló entre el 16 de febrero y el 31 de marzo de 2026, con un promedio semanal de 81,4 perfilamientos y un pico de ejecución en la semana del 23 de febrero (138 perfilamientos). La dinámica evidencia una mayor concentración de actividad a finales

de febrero y un desempeño favorable hasta mediados de marzo, con semanas que superaron la meta operativa diaria; posteriormente, se observa una disminución hacia el cierre del mes, asociada a una menor cantidad de días laborados, sin que esto afecte la estabilidad general del proceso.

✔ Clasificación por etapa de madurez

Etapa	BT (n)	% dentro BT	Trad. (n)	% dentro Trad.	Total Etapa	% perfilados	% Meta (1.000)
Ideación	157	39,2 %	66	39,1 %	223	39,1 %	22,3 %
Preincubación	160	39,9 %	31	18,3 %	191	33,5 %	19,1 %
Incubación	67	16,7 %	70	41,4 %	137	24,0 %	13,7 %
Consolidación	4	1,0 %	1	0,6 %	5	0,9 %	0,5 %
Aceleración	13	3,2 %	1	0,6 %	14	2,5 %	1,4 %
Total	**401**	**100,0 %**	**169**	**100,0 %**	**570**	**100,0 %**	**57,0 %**

La distribución por etapa de madurez evidencia una concentración de las iniciativas en etapas tempranas, especialmente en Ideación (39,1 %) y Preincubación (33,5 %), que en conjunto reúnen el 72,6 % del total perfilado. Les sigue Incubación, con 24,0 %, mientras que Aceleración (2,5 %) y Consolidación (0,9 %) mantienen una participación marginal.

En la lectura por clasificación, las iniciativas de Base Tecnológica se concentran principalmente en Preincubación (39,9 %) e Ideación (39,2 %), lo que confirma que este segmento se encuentra mayoritariamente en fases de estructuración y validación. Por su parte, en el segmento Tradicional se observa una mayor participación en Incubación (41,4 %) e Ideación (39,1 %), lo que sugiere un nivel relativo de avance más alto frente al segmento BT.

En términos generales, estos resultados confirman que el grueso de la demanda acompañada se ubica en etapas tempranas del ciclo emprendedor, especialmente en el segmento de base tecnológica.

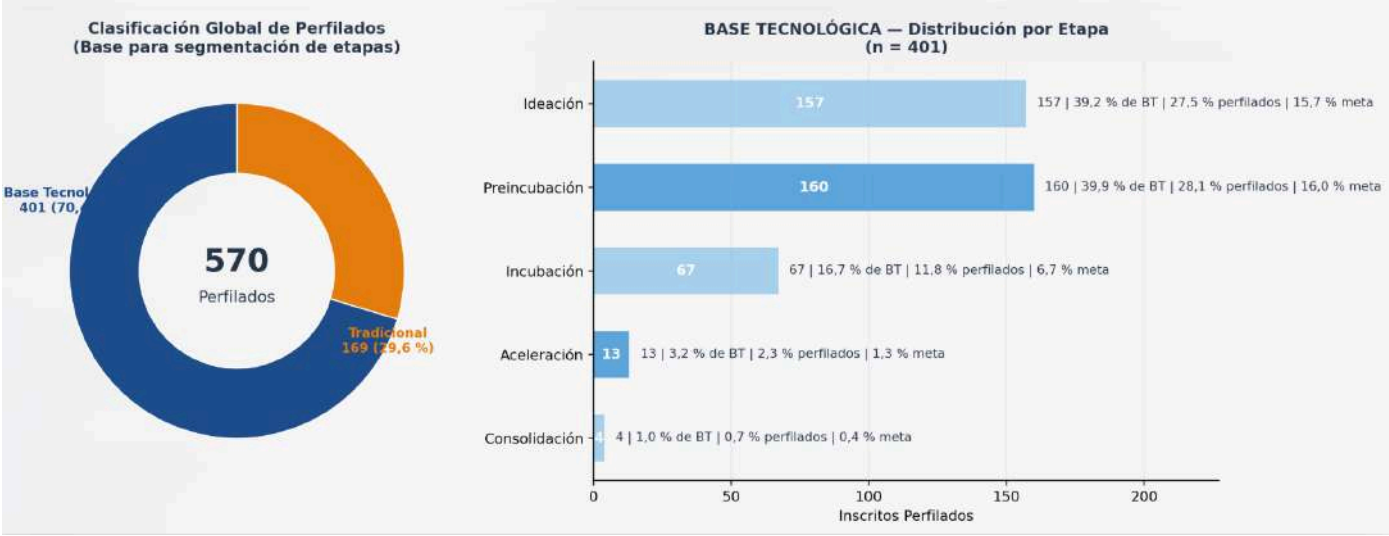
✔ Clasificación del perfilamiento base tecnológica

La clasificación global muestra que Base Tecnológica concentra 401 iniciativas (70,4 %) del total de 570 perfilados, mientras que el segmento Tradicional agrupa 169 (29,6 %). Esto confirma que la mayor parte de la demanda atendida corresponde a iniciativas con orientación tecnológica, en coherencia con el enfoque del programa.

Dentro del segmento de Base Tecnológica, la distribución por etapa evidencia una concentración en Preincubación (160; 39,9 %) e Ideación (157; 39,2 %), que en conjunto reúnen el 79,1 % de este grupo. Les sigue Incubación, con 67 iniciativas (16,7 %), mientras que Aceleración (13; 3,2 %) y Consolidación (4; 1,0 %)

presentan una participación menor.

En términos generales, estos resultados reafirman que el perfilamiento de Base Tecnológica se concentra principalmente en etapas tempranas, lo que orienta el acompañamiento hacia procesos de estructuración, validación y fortalecimiento de las iniciativas.

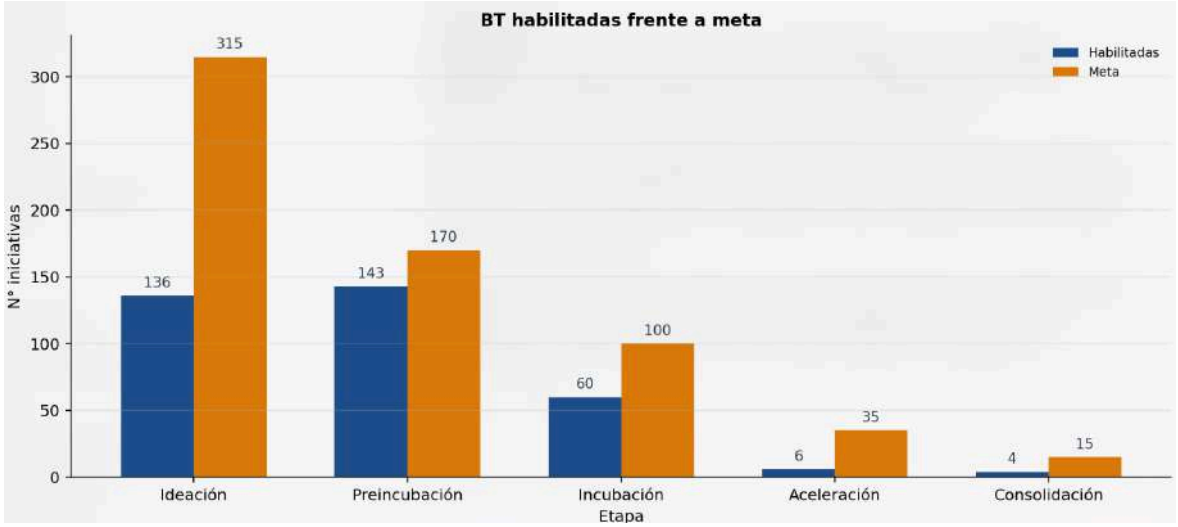


Base tecnológica y habilitación para la ruta

Indicador	Meta	N
Base tecnológica clasificadas	—	401
BT - No habilitado ruta	—	52
BT - Habilitado ruta	635	347
Cumplen para Ideación	315	136
Cumplen para Preincubación	170	143
Cumplen para Incubación	100	60
Cumplen para Aceleración	35	6
Cumplen para Consolidación	**15**	**4**

Dentro del total de iniciativas perfiladas, 401 fueron clasificadas como base tecnológica. Sin embargo, esta clasificación inicial no implica por sí sola el ingreso al proceso de acompañamiento, ya que posteriormente se realiza una validación adicional de requisitos para definir cuáles quedan efectivamente habilitadas para la ruta. Como resultado de este filtro, 347 iniciativas quedaron habilitadas, mientras que 52 fueron clasificadas como base tecnológica pero no habilitadas para continuar en el proceso. Este matiz es fundamental para la lectura operativa del programa, pues el universo realmente elegible para contrastar con la meta de acompañamiento corresponde a las iniciativas habilitadas y no al total inicialmente clasificado como base tecnológica.

✔ **Iniciativas habilitadas por etapa frente a la meta**



Al comparar con la meta por etapa, se identifican niveles diferenciados de influencia operativa:

- Preincubación presenta el mayor apremio (84,1% de ocupación).
- Incubación muestra una presión intermedia (60%).
- Ideación mantiene holgura (43,2%).
- Aceleración y Consolidación registran baja demanda frente a la oferta.

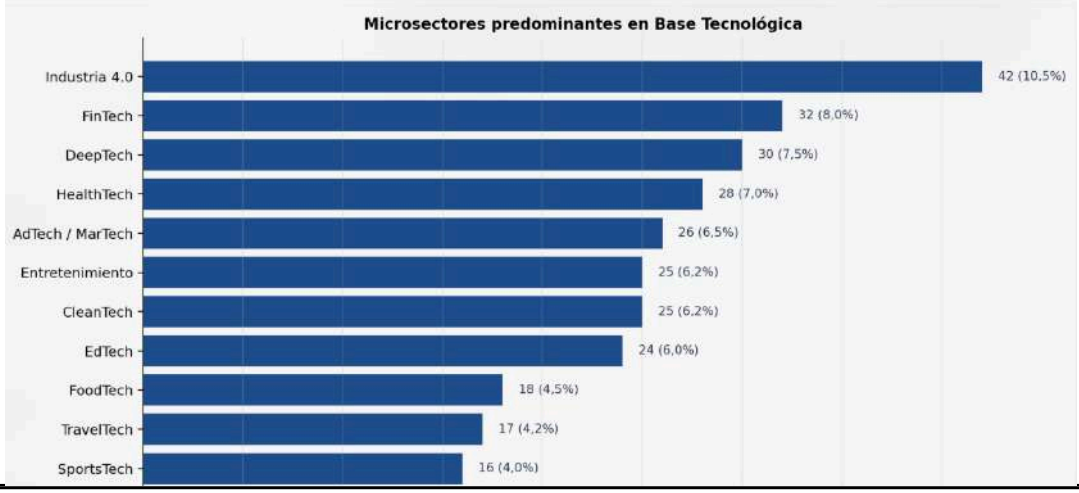
Las iniciativas no habilitadas (13%) responden principalmente a criterios de elegibilidad y avance respecto a la etapa de acompañamiento en versiones anteriores del programa, más que a debilidades técnicas, lo que refuerza la consistencia del proceso de clasificación.

Desde una perspectiva operativa, el análisis sugiere una gestión diferenciada por etapa: priorizar capacidad y seguimiento en Preincubación, asegurar cobertura en Incubación, mantener capacidad de absorción en Ideación y fortalecer estrategias de atracción en etapas maduras. Asimismo, la demanda identificada debe entenderse como potencial, sujeta a validaciones finales.

Etapa	Meta	N habilitadas	% frente a meta
Ideación	315	136	43,2%
Preincubación	170	143	84,1%
Incubación	100	60	60,0%
Aceleración	35	6	17,1%
Consolidación	15	4	26,7%
Total habilitadas	**635**	**347**	**54,6%**

En conjunto, el comportamiento evidencia que los principales retos del programa se concentran en la atención de etapas tempranas y en el fortalecimiento del flujo de iniciativas con mayor nivel de madurez.

✔ **Clasificación por microsector (Colombia Tech Report)**



La distribución de microsectores de base tecnológica evidencia un ecosistema diverso, con mayor concentración en segmentos asociados a transformación digital y tecnologías avanzadas. Lideran Industria 4.0 (10,5%), FinTech (8,0%) y DeepTech (7,5%), seguidos por HealthTech y AdTech/MarTech, lo que refleja una fuerte orientación hacia soluciones basadas en software, automatización y uso intensivo de datos.
Otros sectores como Entretenimiento, CleanTech y EdTech mantienen una participación relevante, mientras que microsectores como FoodTech, TravelTech, SportsTech y RetailTech, aunque con menor peso, confirman la presencia de aplicaciones tecnológicas en distintos mercados.

En conjunto, la distribución muestra un ecosistema amplio y

heterogéneo, con predominio de verticales intensivas en innovación, lo que permite identificar tendencias tecnológicas clave y comprender mejor la composición de las iniciativas dentro de la Ruta del Emprendimiento 2026.

Lectura cualitativa de las justificaciones de base tecnológica

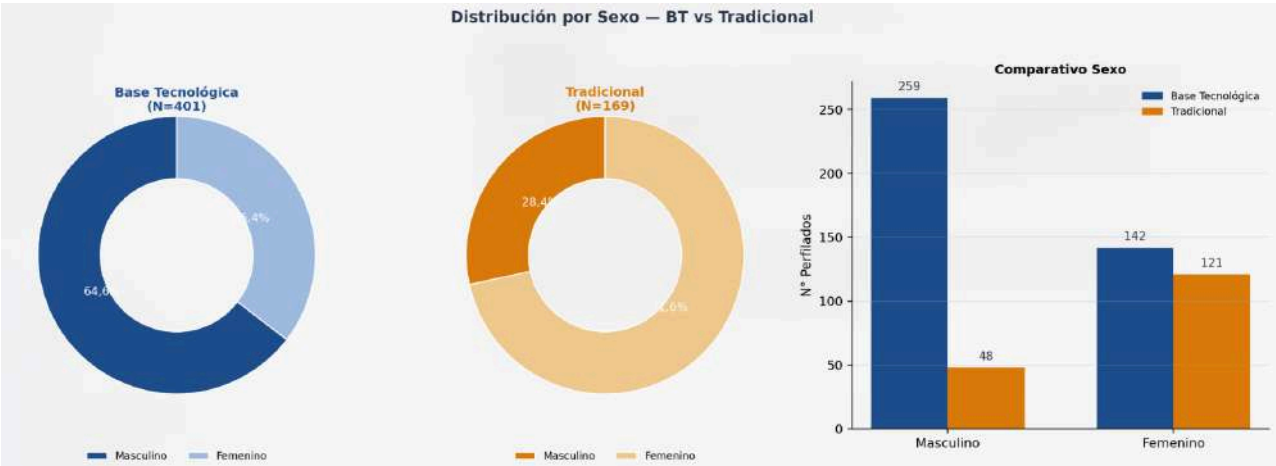
Los temas recurrentes identificados en las justificaciones de base tecnológica muestran un claro predominio de desarrollos asociados a software y plataformas digitales, con 274 menciones, equivalentes al 68,3% de las iniciativas clasificadas como base tecnológica. Esto indica que más de dos terceras partes de este grupo sustentan su componente tecnológico en soluciones digitales, plataformas, aplicaciones o desarrollos de software.

En un segundo nivel aparecen la inteligencia artificial, con 103 menciones (25,7%), y los componentes relacionados con datos, analítica y automatización, con 94 (23,4%). Estos resultados muestran una presencia importante de iniciativas que incorporan capacidades de procesamiento de información, uso de algoritmos, automatización de procesos o análisis de datos como parte de su propuesta de valor tecnológica. Con una participación menor, pero igualmente relevante, se encuentran las menciones asociadas a salud, biotecnología y ciencia aplicada, con 37 casos (9,2%), así como las relacionadas con IoT, hardware y dispositivos, con 17 (4,2%). Aunque estos temas tienen menor frecuencia, amplían la lectura del componente tecnológico hacia desarrollos más especializados o de mayor complejidad técnica.

Tema recurrente	Menciones	% sobre BT
Software / plataformas digitales	274	68,3%
Inteligencia artificial	103	25,7%
Datos / analítica / automatización	94	23,4%
Salud / biotecnología / ciencia aplicada	37	9,2%
IoT / hardware / dispositivos	17	4,2%

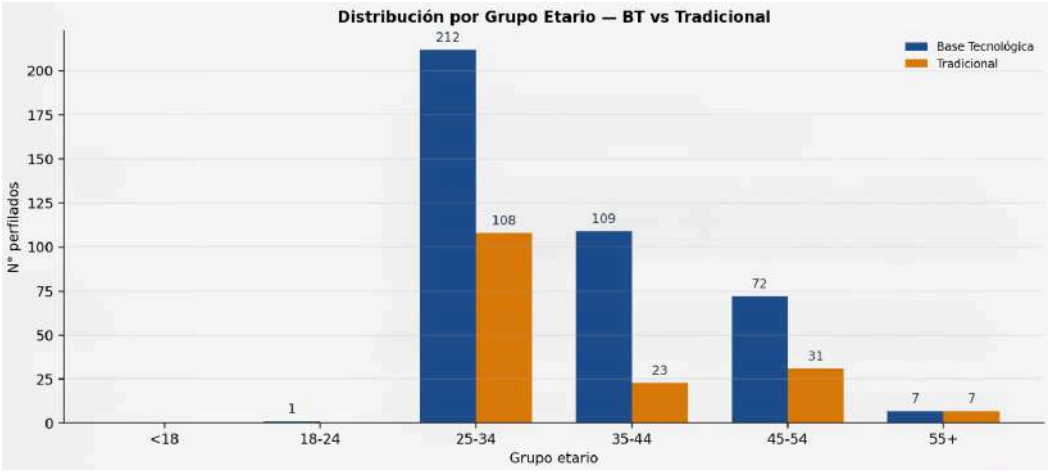
En conjunto, la distribución confirma que la base tecnológica perfilada se sustenta principalmente en soluciones digitales y desarrollos basados en software, complementados por un grupo relevante de iniciativas que integran inteligencia artificial, datos y automatización. Esto refuerza la consistencia entre la clasificación realizada y el tipo de justificaciones reportadas por las iniciativas.

✔ **Perfil sociodemográfico**



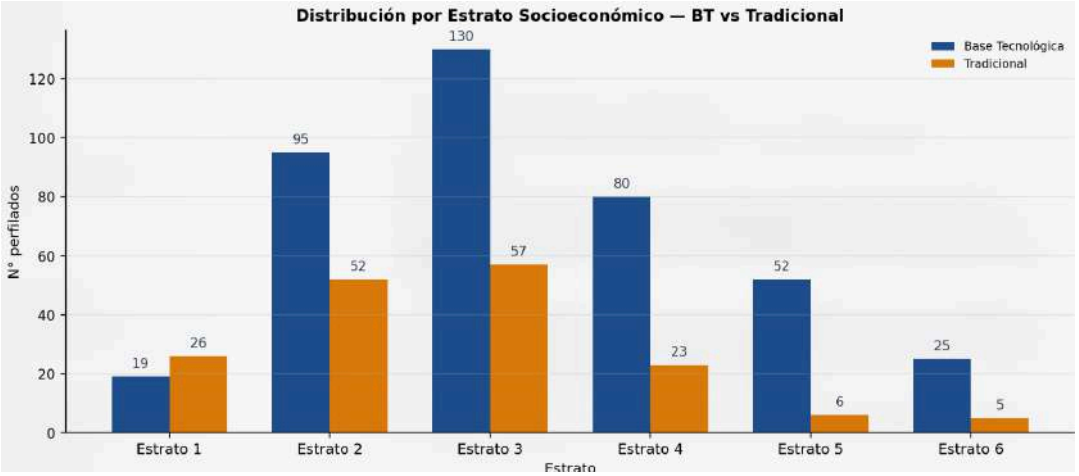
La distribución por sexo muestra comportamientos diferenciados entre ambos segmentos. En Base Tecnológica, predomina la participación masculina, con 259 perfiles (64,6 %), frente a 142 femeninos (35,4 %). En contraste, en el segmento Tradicional la mayor participación corresponde al sexo femenino, con 121 perfiles (71,6 %), mientras que los masculinos suman 48 (28,4 %).

En términos comparativos, estos resultados evidencian que la base tecnológica mantiene una mayor concentración de hombres, mientras que en las iniciativas tradicionales se observa una participación mayoritaria de mujeres.



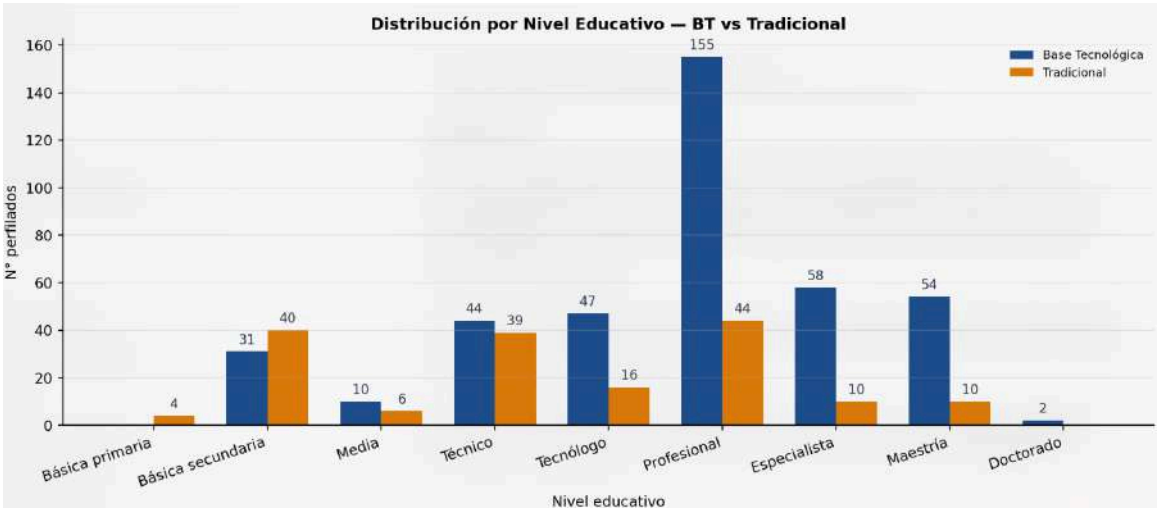
La distribución por grupo etario muestra una clara concentración en población adulta joven en ambos segmentos. En Base Tecnológica, el mayor peso se ubica en el rango de 25 a 34 años, con 212 perfiles (52,9 %), seguido de 35 a 44 años con 109 (27,2 %) y de 45 a 54 años con 72 (18,0 %). En el segmento Tradicional, también predomina el grupo de 25 a 34 años, con 108 perfiles (63,9 %), seguido por 45 a 54 años con 31 (18,3 %) y 35 a 44 años con 23 (13,6 %).

En términos generales, los resultados confirman que la población perfilada se concentra principalmente en edades productivas, con mayor presencia del rango de 25 a 34 años tanto en iniciativas de Base Tecnológica como en las Tradicionales.



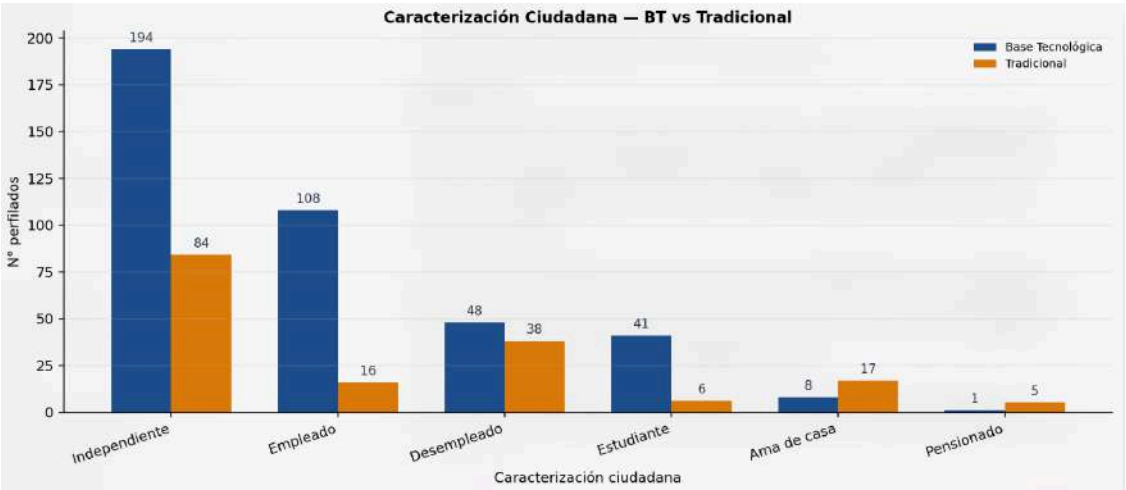
La distribución por estrato socioeconómico muestra una mayor concentración en los niveles 2 y 3 en ambos segmentos. En Base Tecnológica, el mayor peso se ubica en el estrato 3, con 130 perfiles (32,4 %), seguido del estrato 2 con 95 (23,7 %) y del estrato 4 con 80 (20,0 %). En el segmento Tradicional, también predominan los estratos 3 y 2, con 57 perfiles (33,7 %) y 52 (30,8 %), respectivamente. Les sigue el estrato 1, con 26 casos (15,4 %), mientras que los estratos 5 y 6 presentan una participación menor.

En términos generales, estos resultados indican que la población perfilada se concentra principalmente en estratos medios y medios-bajos, tanto en iniciativas de Base Tecnológica como en las Tradicionales.



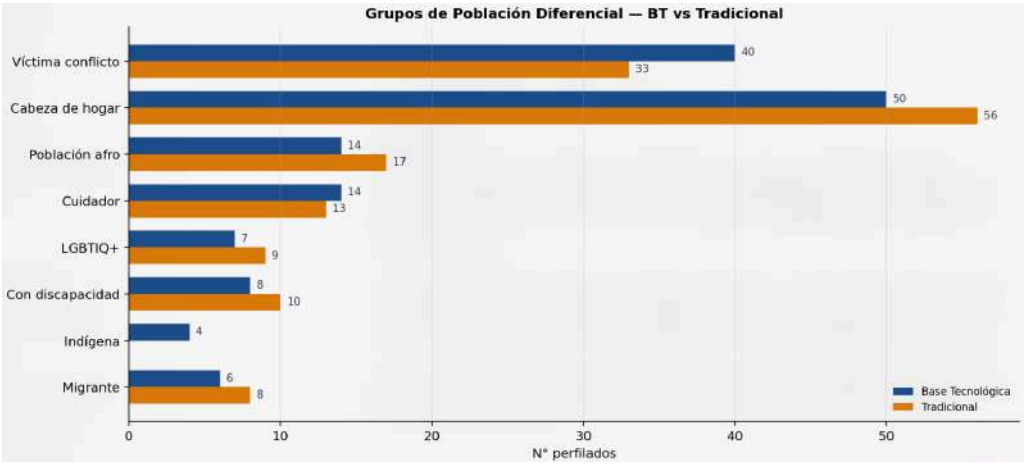
En este componente se observa una mayor presencia de perfiles con formación profesional en ambos segmentos. En Base Tecnológica, esta categoría reúne 155 perfiles (38,7 %), seguida de especialización con 58 (14,5 %), maestría con 54 (13,5 %) y tecnólogo con 47 (11,7 %), lo que evidencia una base con mayor peso de formación universitaria y posgradual. En el segmento Tradicional, aunque también predomina el nivel profesional con 44 perfiles (26,0 %), se identifica una participación importante de básica secundaria y técnico, con 40 (23,7 %) y 39 (23,1 %), respectivamente.

En términos comparativos, este comportamiento sugiere que las iniciativas de Base Tecnológica cuentan con un perfil educativo más alto, mientras que en las Tradicionales se observa una composición más equilibrada entre niveles técnicos, secundarios y profesionales.



En este componente se mantiene una mayor presencia de personas independientes en ambos segmentos. En Base Tecnológica, esta categoría concentra 194 perfiles (48,4 %), seguida por empleado con 108 (26,9 %) y desempleado con 48 (12,0 %). También se registran 41 estudiantes (10,2 %), mientras que ama de casa y pensionado tienen una participación menor. En el segmento Tradicional, también predominan los independientes, con 84 perfiles (49,7 %), pero se observa una mayor participación relativa de personas desempleadas (38; 22,5 %) y amas de casa (17; 10,1 %) frente al segmento BT. Por su parte, los empleados representan 16 casos (9,5 %) y los estudiantes 6 (3,6 %).

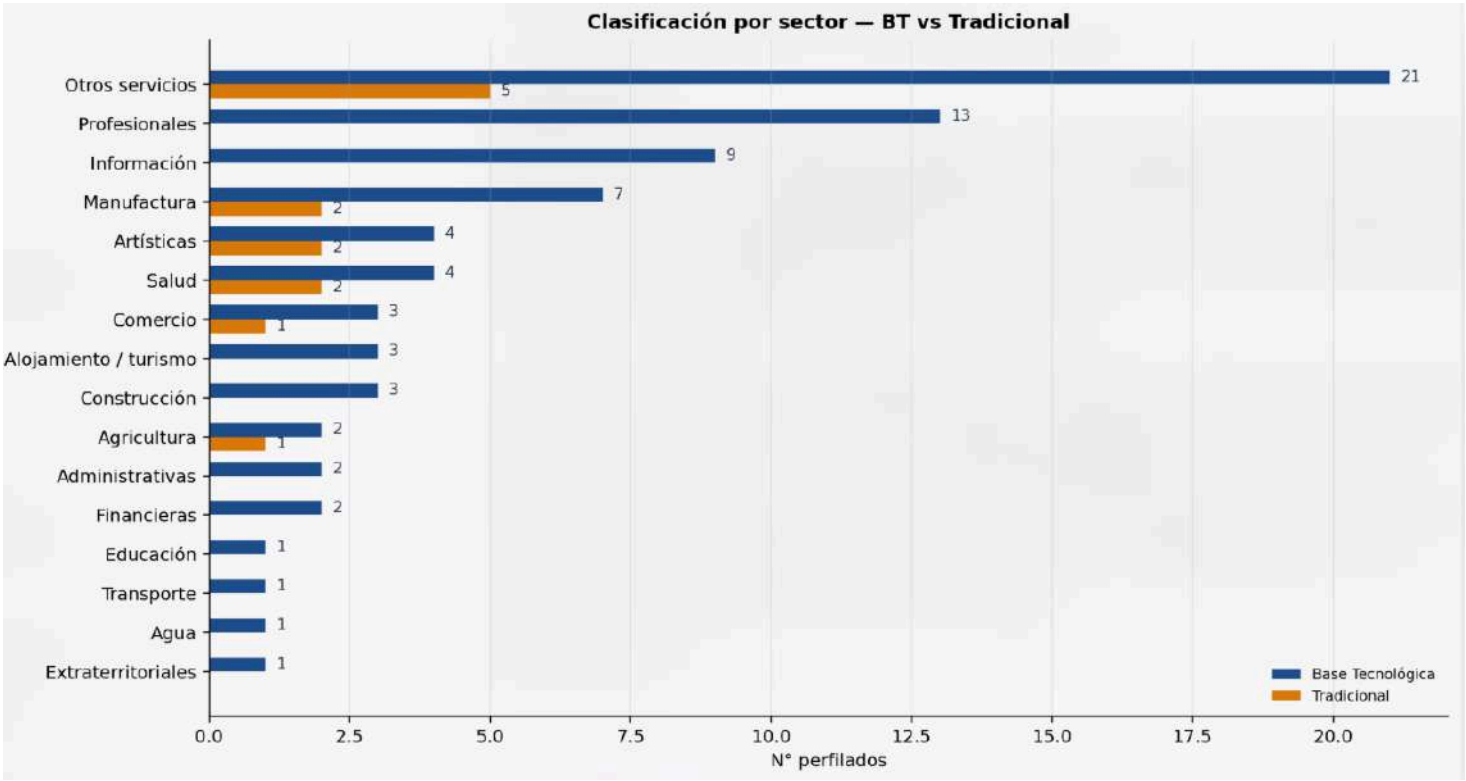
En términos comparativos, este comportamiento muestra que en ambos segmentos prevalece una población vinculada al autoempleo, aunque en Base Tecnológica hay mayor peso de personas empleadas y estudiantes, mientras que en Tradicional se evidencia una mayor presencia relativa de población desempleada y dedicada al hogar.



Sobresalen principalmente las categorías de cabeza de hogar y víctima del conflicto en ambos segmentos. En Base Tecnológica, se registran 50 personas cabeza de hogar y 40 víctimas del conflicto, seguidas por población afro y cuidador, con 14 casos cada una. En el segmento Tradicional, la mayor presencia también se concentra en cabeza de hogar, con 56 casos, seguida de víctima del conflicto con 33 y población afro con 17. Además, se observan participaciones en cuidador, LGBTIQ+, con discapacidad y migrante.

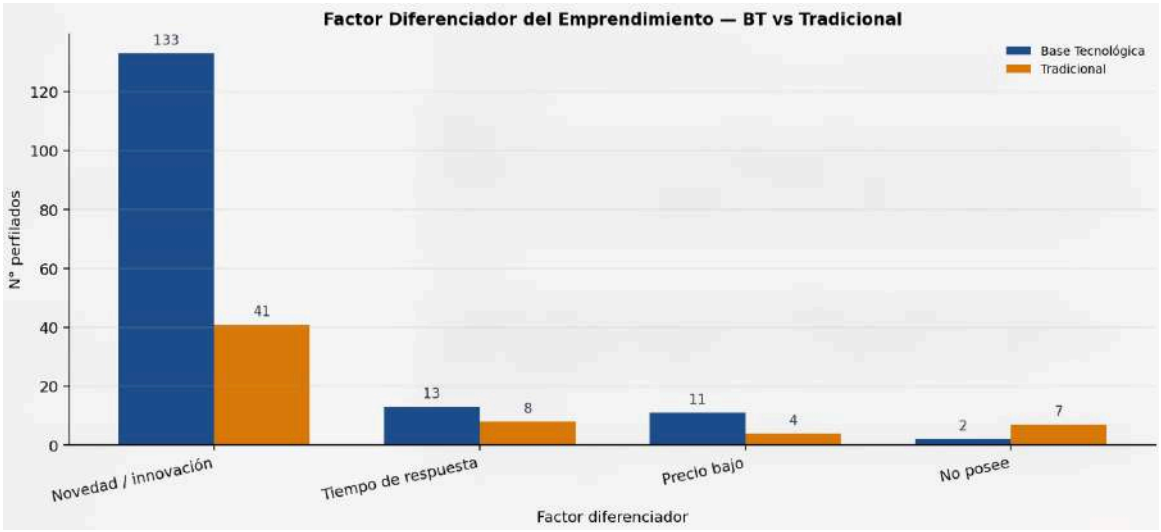
En conjunto, estos resultados muestran que ambos segmentos concentran una parte importante de la población diferencial en las categorías de cabeza de hogar y víctima del conflicto, aunque en el segmento Tradicional se registra una mayor presencia relativa en varias de estas condiciones.

✔ **Análisis del emprendimiento**

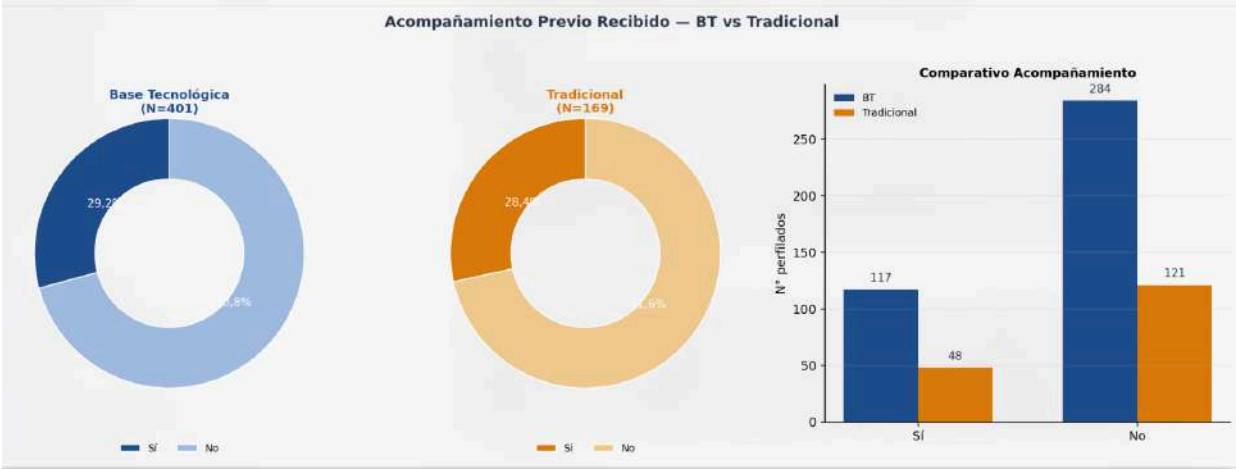


En este componente se observa una mayor concentración del segmento empresarial en otros servicios, tanto en Base Tecnológica como en Tradicional, con 21 y 5 perfiles, respectivamente. En Base Tecnológica también destacan los sectores profesionales (13), información (9) y manufactura (7), lo que refleja una presencia importante de actividades intensivas en conocimiento y servicios especializados.

Por su parte, en el segmento Tradicional la participación sectorial es más reducida y se distribuye principalmente entre otros servicios, manufactura, artísticas y salud. En términos comparativos, el segmento de Base Tecnológica presenta una mayor diversificación sectorial y mayor peso en actividades asociadas a servicios profesionales, información y manufactura, mientras que el segmento Tradicional muestra una concentración más limitada en pocos sectores.

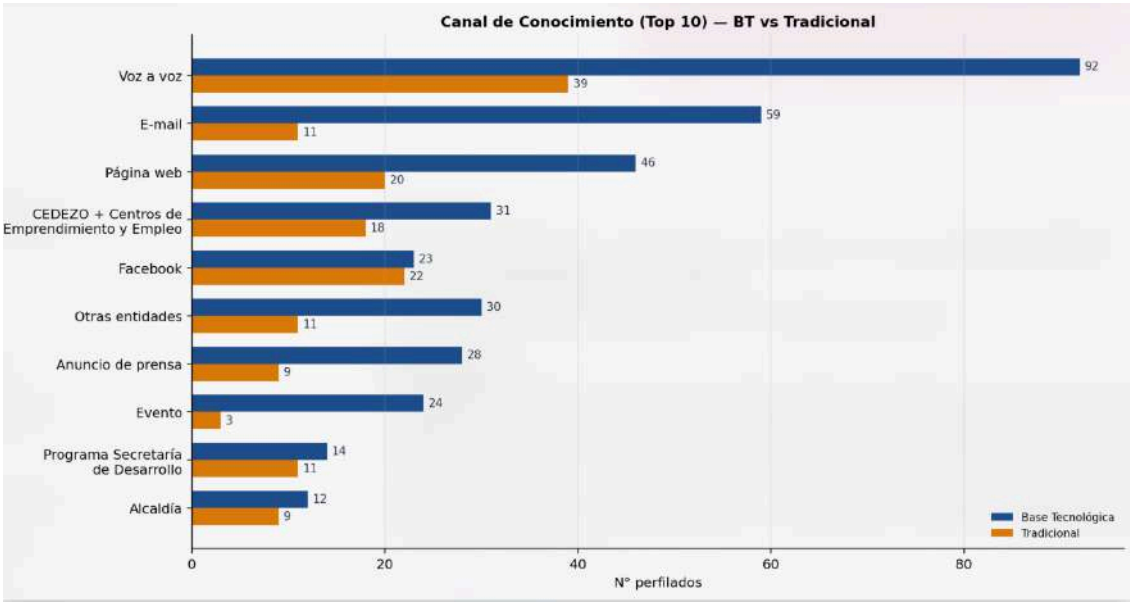


Predomina claramente el factor de novedad e innovación en ambos segmentos. En Base Tecnológica, este atributo concentra 133 iniciativas, equivalentes al 83,6 % del total del segmento, mientras que en Tradicional reúne 41 casos (68,3 %). Esto indica que, en ambos grupos, la principal propuesta de valor se sustenta en elementos de diferenciación e innovación. En un segundo nivel se ubican el tiempo de respuesta y el precio bajo. En Base Tecnológica, el tiempo de respuesta representa 13 iniciativas (8,2 %) y el precio bajo 11 (6,9 %). En Tradicional, estas categorías alcanzan 8 casos (13,3 %) y 4 (6,7 %), respectivamente. Por otra parte, la categoría “no posee” tiene una presencia marginal en Base Tecnológica, con 2 iniciativas (1,3 %), mientras que en Tradicional asciende a 7 casos (11,7 %). En conjunto, estos resultados muestran que las iniciativas de Base Tecnológica presentan una mayor concentración en atributos de innovación, mientras que en el segmento Tradicional se observa una diversificación ligeramente mayor en los factores de diferenciación.



Se observa que en ambos segmentos predomina la población que no ha recibido acompañamiento previo. En Base Tecnológica, 284 perfiles reportan no haber recibido acompañamiento, equivalentes al 70,8 %, mientras que 117 (29,2 %) sí lo han recibido. En el segmento Tradicional se mantiene el mismo comportamiento, con 121 perfiles sin acompañamiento previo (71,6 %) y 48 con acompañamiento (28,4 %). Esto indica que, tanto en BT como en Tradicional, cerca de siete de cada diez iniciativas llegan al proceso sin antecedentes de apoyo formal.

En conjunto, estos resultados confirman que la mayor parte de la población perfilada ingresa al programa sin acompañamiento previo, lo que refuerza el papel de la Ruta como puerta de entrada para iniciativas que requieren orientación y fortalecimiento.



Se mantiene el voz a voz como el principal canal de conocimiento en ambos segmentos. En Base Tecnológica registra 92 casos (22,9 %) y en Tradicional 39 (23,1 %), lo que confirma su importancia como mecanismo de circulación relacional de la convocatoria. También sobresalen los canales digitales e institucionales. En Base Tecnológica, después del voz a voz, destacan e-mail con 59 casos (14,7 %), página web con 46 (11,5 %) y la categoría unificada CEDEZO + Centros de Emprendimiento y Empleo con 31 (7,7 %). En el segmento Tradicional, además del voz a voz, tienen mayor peso Facebook con 22 casos (13,0 %), página web con 20 (11,8 %) y CEDEZO + Centros de Emprendimiento y Empleo con 18 (10,7 %).

En términos comparativos, el segmento de Base Tecnológica muestra una mayor incidencia de e-mail, otras entidades, anuncio de prensa y evento, mientras que en Tradicional se observa una participación relativamente más alta de Facebook y de los canales territoriales e institucionales agrupados. Esto sugiere patrones de acceso diferenciados según el tipo de iniciativa.

- Se anexa la base de datos de perfilados al corte de marzo con los 351 nuevos registros.
- Se consolida y se anexa la base de datos consolidada de perfilados al corte de marzo con un total de 570 perfilados.
- Se construye y se anexa el informe de métricas de perfilados al corte del mes de marzo para el pago 1.

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar) **Google_Drive/5_Productos/1_Conv-Reg-Perf-DiagEBT/1.2.2EmprendPerfilad** **https://drive.google.com/drive/folders/1ultu1eyljAkSmmdz_gSlw8Dm95_RGWnO?usp=drive_link**

1.3 Diagnóstico Inicial

Diagnóstico inicial: Tienen como objetivo realizar una evaluación inicial del estado de cada iniciativa para identificar su nivel de madurez, priorizar necesidades técnicas y estratégicas, y formalizar el compromiso del emprendedor o empresario con el proceso de acompañamiento dentro de la Ruta del Emprendimiento.

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
1.3.1	Diagnósticos de entrada realizados	320	**91**	Acta de compromiso firmada por los emprendedores.	**1.** Acta de compromiso firmadas Preincubación. **2.** Actas de compromiso firmadas incubación. **3.** Actas de compromiso firmadas Aceleración. **4.** Actas de compromiso firmadas Consolidación. Nota: reportar desde P2 avances	PDF
				Diagnósticos de identificación de necesidades del emprendimiento y planes de intervención con la definición de los productos y/o servicios especializados según las necesidades específicas de cada emprendedor/empresario.[2]	**5.** Diagnósticos de identificación de necesidades Preincubación. **6.** Diagnósticos de identificación de necesidades Incubación. **7.** Diagnósticos de identificación de necesidades Aceleración. **8.** Diagnósticos de identificación de necesidades Consolidación. I. Informe Final de la realización de diagnósticos de entrada a las diferentes etapas del componente y las actas de compromiso firmadas por los emprendedores acorde con las especificaciones técnicas. P5	Hoja de resultado de diagnóstico (Excel)
Descripción de Avance						

[2] Para Los emprendedores que sean perfilados para las etapas de Aceleración y Consolidación el plan de intervención se definirá a partir de las necesidades del emprendedor/empresario

Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

- Al corte del mes de **febrero** de 2026, se realizó una actualización al formato de diagnóstico del Distrito con el fin de incorporar un apartado que permita registrar las ventas generadas por el emprendimiento o empresa de manera mensual, desde el año 2024 hasta 2025. Esta modificación permite contar con información más confiable para la generación y el análisis del indicador de ventas del programa.

Cód. FO-GDEC-017	Formato FO-GDEC Diagnóstico e Intervención
Versión. 3	

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

Fecha de Elaboración	
Comuna del ciudadano	
Nombre de la Iniciativa, proyecto y/o empresa	
Cédula de ciudadanía	
Fecha de constitución (si aplica)	
Etapa del Emprendimiento	
Etapa de Intervención	
Mentor / Gestor	

Nombre de Emprendedor/ Empresario	
Lugar de intervención	
Teléfono	
Email	
Sitio Web	
Programa	
Sector	
Descripción de la actividad del negocio	

Ventas	Valor en pesos colombianos	Ventas	Valor en pesos colombianos	Ventas	Valor en pesos colombianos
ene-24		ene-25		ene-26	
feb-24		feb-25		feb-26	
mar-24		mar-25		mar-26	
abr-24		abr-25		abr-26	
may-24		may-25		may-26	
jun-24		jun-25		jun-26	
jul-24		jul-25		jul-26	
ago-24		ago-25		ago-26	
sep-24		sep-25		sep-26	
oct-24		oct-25		oct-26	
nov-24		nov-25		nov-26	
dic-24		dic-25		dic-26	
	$ -		$ -		$ -

Fuente: Creado por la Secretaría de Desarrollo Económico del Distrito de Medellín. Ajustado y Adaptado por Créame Incubadora y Aceleradora de Empresas, 2026.

- Se definió el Plan de trabajo para el acompañamiento en la etapa de Preincubación, el cual constituye un elemento del diagnóstico de entrada y se incorporó como una hoja específica dentro de la herramienta de diagnóstico e intervención. Este plan permite orientar de manera estructurada las acciones de acompañamiento y seguimiento a los emprendimientos durante esta etapa.

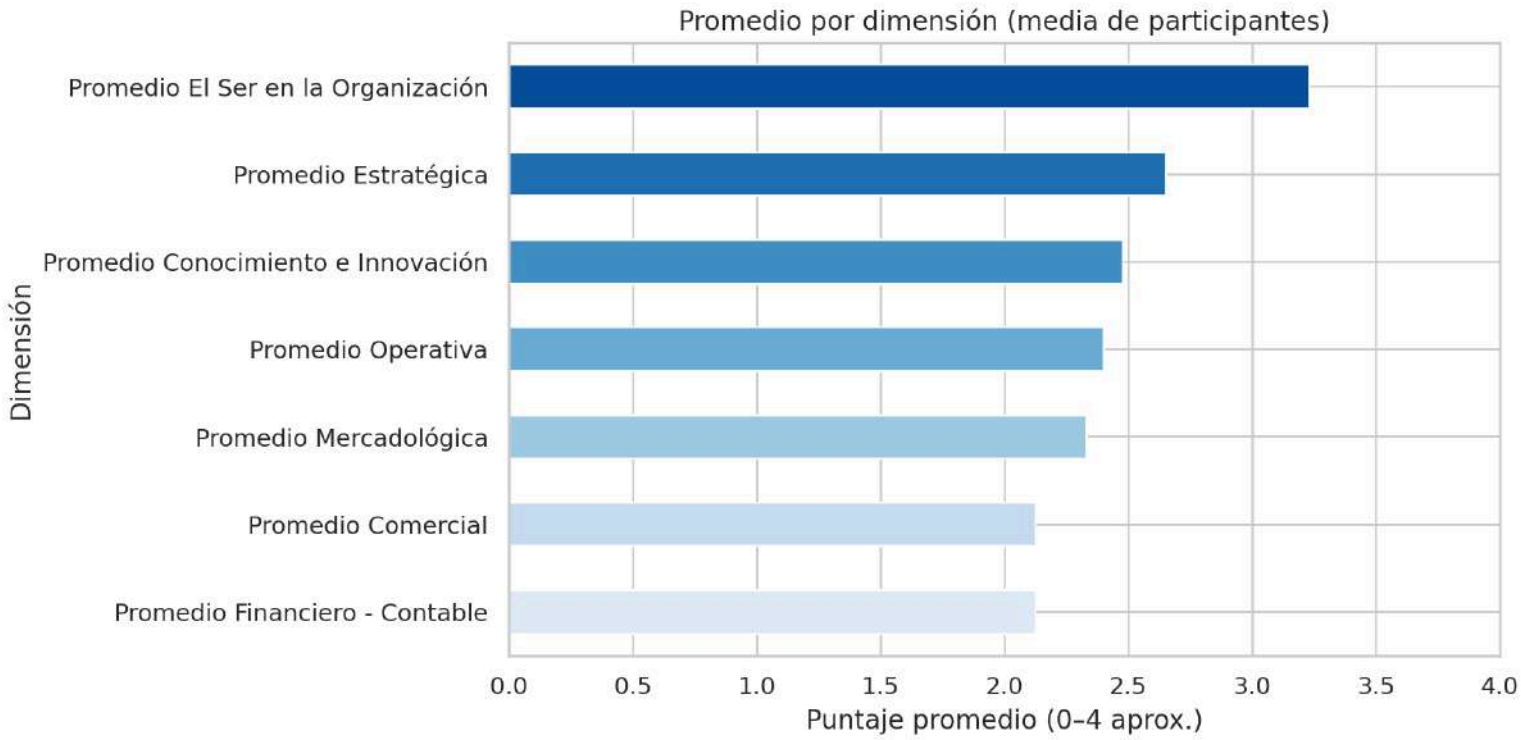
No de Actividades	Actividades	Responsable	Mes 1				Mes 2			
			S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
1	Dx de Entrada	Equipo Créame	X							
2	Kickoff	Equipo Créame		X						
3	Construcción de Buyer Persona	Equipo Créame		X						
4	Analisis del del mercado usando TAM, SAM y SOM	Equipo Créame		X						
5	Identificacion de capacidades internas y mapa de recursos.	Equipo Créame			X					
6	Construcción del mapa de recursos.	Equipo Créame			X					
7	Definicion de los Requerimientos técnicos y tecnológicos	Equipo Créame				X				
8	Definicion de los Requerimientos tecnológicos	Equipo Créame				X				
9	Identificación de activos suceptibles a hecer protegidos.	Equipo Créame					X			
10	Caracteristicas de validaión ante el mercado.	Equipo Créame					X			
11	Cronograma del desarrollo del PMV	Equipo Créame					X			
12	Resolucion de dudas y asesorias	Equipo Créame	X	X	X	X	X	X		
13	Dx de Salida	Equipo Créame							X	
14	Cierre, entrega de documentación y evaluación.	Equipo Créame								X

- Se realizaron un total de 17 diagnósticos de entrada para la etapa de preincubación, con el propósito de identificar el nivel de madurez empresarial de los emprendimientos participantes y establecer una línea base de intervención. Los resultados reflejan un promedio general de 2,48 sobre una escala de 5, lo cual es coherente con emprendimientos en fase temprana que requieren estructuración. El análisis evidencia fortalezas marcadas en las capacidades humanas y de liderazgo (Mindset), mientras que los principales retos se concentran en la formalización de procesos comerciales y financieros.

El promedio global de 2,48 indica que los emprendimientos se encuentran en una etapa de validación y construcción de cimientos. Si bien existen nociones estratégicas, la ejecución operativa y comercial es aún incipiente. Al desagregar el desempeño por niveles de madurez, se observa una polarización importante: un grupo significativo (41,2%) se encuentra en un nivel de riesgo o madurez baja, lo que demanda una intervención preventiva e intensiva para asegurar su nivelación.

La dimensión **Mindset / El Ser en la Organización** destaca como la mayor fortaleza del grupo, con un promedio de 3,23. Esto indica que los equipos poseen resiliencia, manejo de la presión y liderazgo, cualidades esenciales para afrontar el proceso de incubación. En un nivel intermedio se encuentran las dimensiones **Estratégica (2,65)** e **Innovación (2,48)**, lo que sugiere que existe visión y cierta claridad conceptual sobre el negocio, aunque esto no siempre se traduce en ejecución efectiva.

Por otro lado, las dimensiones **Operativa (2,40)** y **Mercadológica (2,33)** revelan procesos aún informales y falta de herramientas de estandarización. Sin embargo, las alertas críticas se encuentran en las áreas **Comercial (2,12)** y **Financiera–Contable (2,12)**. Estas brechas reflejan la carencia de portafolios definidos, debilidad en la construcción de marca, ausencia de estructura de costos clara y falta de controles financieros básicos.



En más del 64% de los casos, el principal cuello de botella para el crecimiento es financiero o comercial. Esto confirma la urgencia de priorizar módulos prácticos de costos, precios y ventas en el plan de trabajo.

Dimensión más débil	Porcentaje
Financiera – Contable	35,30%
Comercial	29,40%
Conocimiento e Innovación	11,80%
Operativa	11,80%
Mercadológica	5,90%
El Ser en la Organización	5,90%

Marzo

Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

- Se han realizado 91 diagnósticos de entrada en las etapas de preincubación e incubación. De este total, 40 diagnósticos fueron ejecutados durante marzo en la etapa de preincubación y 34 en la etapa de incubación. En términos acumulados, se registran 57 diagnósticos en preincubación y 34 en incubación. Este comportamiento evidencia que la mayor carga operativa del periodo se concentra en la etapa de preincubación, mientras que incubación presenta una dinámica más focalizada, asociada a emprendimientos con un mayor nivel de madurez inicial.

Etapa	Diagnósticos marzo	Acumulado feb-mar	Promedio acumulado
Preincubación	40	57	2,50
Incubación	34	34	2,96

ETAPA DE PREINCUBACIÓN

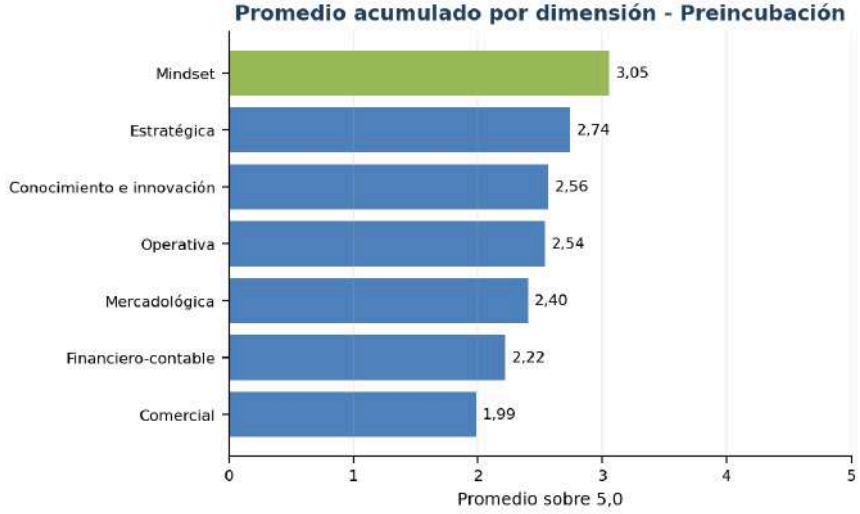
En la etapa de preincubación se gestionaron y consolidaron **57 actas de compromiso firmadas con corte a marzo de 2026**, las cuales constituyen el primer paso formal dentro del proceso de diagnóstico de entrada de los beneficiarios de esta etapa.

De manera paralela, se dio continuidad al proceso de aplicación de diagnósticos de entrada en preincubación, etapa que concentra un volumen importante dentro de la ruta. Durante el mes de marzo se realizaron **40 diagnósticos**, para un **acumulado de 57 diagnósticos**. Este comportamiento refleja continuidad en la ejecución y permite consolidar una línea base más robusta para la identificación de necesidades, la segmentación de beneficiarios y el diseño de intervenciones diferenciales.

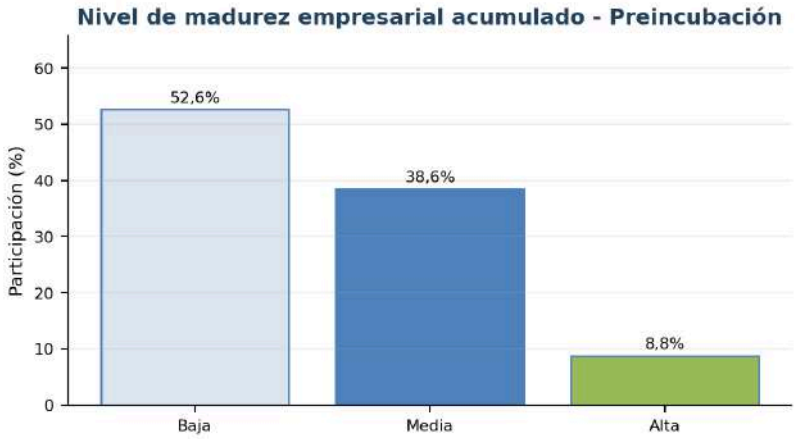


Los resultados acumulados muestran que la mayoría de los emprendimientos de preincubación se encuentra en una fase temprana de desarrollo, con un promedio general de 2,50 sobre 5. Las dimensiones con mejor comportamiento corresponden a Mindset (3,05), Estratégica (2,74) y Conocimiento e innovación (2,56), lo que sugiere una disposición favorable en aspectos relacionados con la mentalidad emprendedora, la orientación estratégica y la apropiación de capacidades iniciales para el crecimiento.

De manera complementaria, el diagnóstico permitió identificar áreas que requieren atención prioritaria para fortalecer la sostenibilidad futura de los emprendimientos. Las dimensiones con menor resultado son Comercial (1,99), Financiero-contable (2,22) y Mercadológica (2,40), evidenciando brechas en capacidades asociadas a la comercialización, la gestión financiera y la estructuración de procesos orientados al mercado. Esta situación reafirma la necesidad de enfocar el acompañamiento en el fortalecimiento de capacidades empresariales básicas y en la consolidación de modelos de negocio más sostenibles.



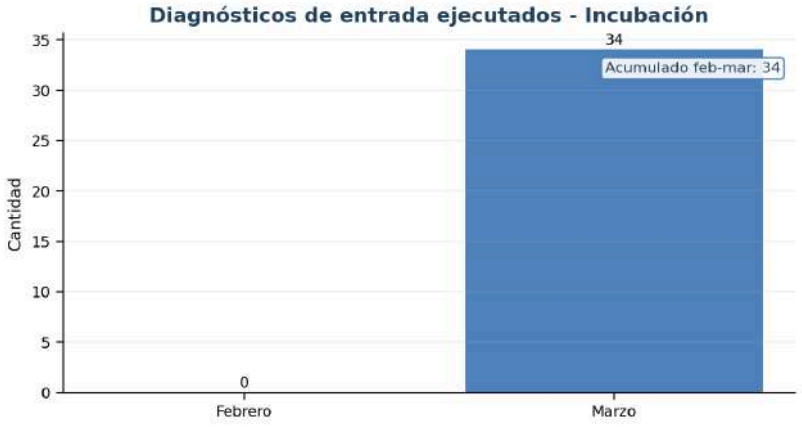
En términos de madurez empresarial, el 52,6% de los emprendimientos se ubica en nivel bajo, el 38,6% en nivel medio y el 8,8% en nivel alto. Esta distribución reafirma el carácter formativo y de fortalecimiento de la etapa, en la medida en que la mayor parte de los beneficiarios requiere acompañamiento cercano para avanzar hacia niveles superiores de estructuración y consolidación.



ETAPA DE INCUBACIÓN

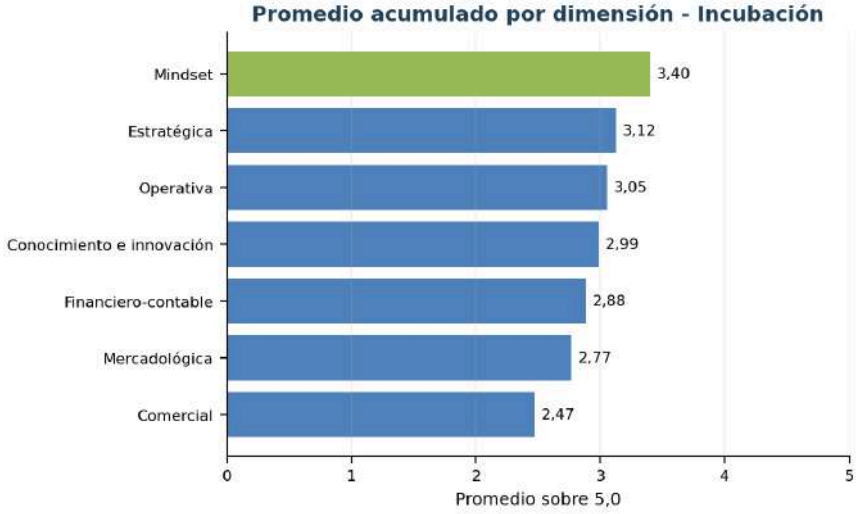
En la etapa de incubación se gestionaron y consolidaron **34 actas de compromiso firmadas con corte a marzo de 2026**, como primer paso formal dentro del proceso de diagnóstico de entrada de los beneficiarios de esta etapa.

Asimismo, se avanzó en la ejecución del diagnóstico de entrada para los emprendimientos de incubación. Durante marzo se realizaron **34 diagnósticos**, para un **acumulado total de 34 diagnósticos**. Dado que en febrero no se registró ejecución diagnóstica en esta etapa, el acumulado coincide con lo ejecutado en marzo.

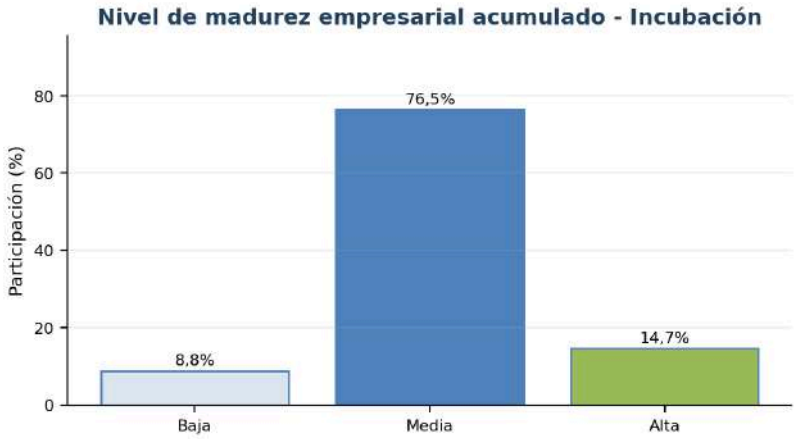


Los resultados evidencian un nivel de madurez superior al observado en preincubación, alcanzando un promedio general acumulado de 2,96 sobre 5. Las dimensiones con mejor desempeño son Mindset (3,40), Estratégica (3,12) y Operativa (3,05), lo que indica que los emprendimientos que ingresan a esta etapa cuentan, en general, con una mayor claridad estratégica, mejores capacidades organizativas y una base operativa más sólida para avanzar en su consolidación.

No obstante, persisten oportunidades de fortalecimiento en las dimensiones Comercial (2,47), Mercadológica (2,77) y Financiero-contable (2,88). Aunque estos resultados son superiores a los observados en etapas previas, continúan representando frentes estratégicos para el acompañamiento técnico, especialmente en lo relacionado con la sostenibilidad comercial, la gestión financiera y la profundización de capacidades de mercado.



En cuanto a la madurez empresarial, el 8,8% de los emprendimientos se ubica en nivel bajo, el 76,5% en nivel medio y el 14,7% en nivel alto. Esta distribución confirma que la etapa de incubación agrupa emprendimientos con una base más consolidada, pero que aún requieren acompañamiento especializado para fortalecer su escalamiento, sostenibilidad y proyección empresarial.



CONCLUSIONES GENERALES

El análisis de resultados confirma diferencias claras entre las dos etapas. Preincubación presenta un promedio general menor y una mayor concentración de emprendimientos en nivel bajo de madurez, lo que evidencia la necesidad de priorizar acciones de fortalecimiento en capacidades comerciales, financieras y mercadológicas. Por su parte, incubación muestra un mejor desempeño general y una mayor proporción de emprendimientos en nivel medio y alto, lo que sugiere una base más estructurada sobre la cual desarrollar procesos de consolidación y escalamiento.

De manera transversal, los resultados muestran que las dimensiones vinculadas con mindset y direccionamiento estratégico presentan comportamientos relativamente más favorables en ambas etapas, mientras que los principales retos siguen concentrándose en los componentes comercial, financiero-contable y mercadológico. Esto indica que, aunque existe una base importante de disposición emprendedora y orientación del negocio, persisten brechas en aspectos críticos para la sostenibilidad y el crecimiento.

En este sentido, el diagnóstico de entrada no solo aporta una lectura del avance operativo del proyecto, sino que también constituye un insumo técnico clave para orientar el acompañamiento diferencial por etapa. Los hallazgos obtenidos permiten focalizar esfuerzos y priorizar acciones de fortalecimiento de acuerdo con el nivel de madurez y las necesidades específicas de los beneficiarios.

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/1_Conv-Reg-Perf-DiagEBT/1.3.1DiagnEntr&PTDefin

https://drive.google.com/drive/folders/1axlp1dEgdK3_XJSCiB0gxEELYb6UvdFz?usp=drive_link

RUTA DEL
EMPRENDIMIENTO

creame
POTENCIAMOS EMPRESAS

Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

1.4 Diagnóstico de Salida y evaluación

Diagnóstico de salida: Tienen como objetivo evaluar los resultados alcanzados por las iniciativas tras recibir el acompañamiento, medir los avances respecto a la línea base inicial, identificar nuevos retos de crecimiento y valorar la experiencia de los participantes con la prestación del servicio.

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
1.4.1	Diagnósticos de Salida y/o actas de deserción.	320	**28**	Encuestas de satisfacción y tabulación de encuestas de satisfacción.	Nota: reportar desde P2 avances **1.** Encuestas de satisfacción Preincubación **2.** Encuestas de satisfacción Incubación **3.** Encuestas de satisfacción Aceleración. **4.** Encuestas de satisfacción Consolidación I. Informe final de las encuestas de satisfacción y su respectiva tabulación en los formatos establecidos por el Sistema de Gestión Integral de Calidad del Distrito de Medellín.P5	FO-GDEC-007 y FO-GDEC-008.
				Formato de informe de diagnóstico de salida y criterios de evaluación. Informes de diagnósticos de salida del proceso de intervención especializada.	Nota: reportar desde P2 avances **5.** Diagnósticos de salida de la intervención o acta de deserción Preincubación **6.** Diagnósticos de salida de la intervención o actas de deserción Incubación **7.** Diagnósticos de salida de la intervención o acta de deserción Aceleración **8.** Diagnósticos de salida de la intervención o acta de deserción Consolidación. II. Informe final de la realización de diagnósticos de Salida a las diferentes etapas del componente y	Hoja de resultado de diagnóstico (Excel) y/o Acta de deserción

					las actas de compromiso firmadas por los emprendedores acorde con las especificaciones técnicas. P5	

Descripción de Avance

Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) ● Al corte del mes de **febrero** de 2026, se realizó una actualización al formato de diagnóstico del Distrito con el fin de incorporar un apartado que permita registrar las ventas generadas por el emprendimiento o empresa de manera mensual, desde el año 2024 hasta 2025. Esta modificación permite contar con información más confiable para la generación y el análisis del indicador de ventas del programa. Este cambio es transversal tanto para el producto diagnóstico de entrada y salida.

Cód. FO-GDEC-017	Formato FO-GDEC Diagnóstico e Intervención	Alcaldía de Medellín Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación
Versión. 3		

Fecha de Elaboración	
Comuna del ciudadano	
Nombre de la Iniciativa, proyecto y/o empresa	
Cédula de ciudadanía	
Fecha de constitución (si aplica)	
Etapa del Emprendimiento	
Etapa de Intervención	
Mentor / Gestor	

Nombre de Emprendedor/ Empresario	
Lugar de intervención	
Teléfono	
Email	
Sitio Web	
Programa	
Sector	
Descripción de la actividad del negocio	

Ventas	Valor en pesos colombianos	Ventas	Valor en pesos colombianos	Ventas	Valor en pesos colombianos
ene-24		ene-25		ene-26	
feb-24		feb-25		feb-26	
mar-24		mar-25		mar-26	
abr-24		abr-25		abr-26	
may-24		may-25		may-26	
jun-24		jun-25		jun-26	
jul-24		jul-25		jul-26	
ago-24		ago-25		ago-26	
sep-24		sep-25		sep-26	
oct-24		oct-25		oct-26	
nov-24		nov-25		nov-26	
dic-24		dic-25		dic-26	
	$ -		$ -		$ -

Fuente: Creado por la Secretaría de Desarrollo Económico del Distrito de Medellín. Ajustado y Adaptado por Créame Incubadora y Aceleradora de Empresas, 2026.

Marzo

Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

- Se registran 28 diagnósticos de salida en la ruta. La totalidad de esta ejecución corresponde a la etapa de preincubación, en la cual finaliza la cohorte 1 y se aplican 28 diagnósticos de salida. Para este grupo fue posible realizar el contraste individual entre el diagnóstico de entrada y el diagnóstico de salida en los 28 beneficiarios, identificando una mejora en el promedio general de 2,31 a 3,07, equivalente a una variación positiva de +0,76 puntos.

Etapa	Diagnósticos de salida	Cohortes que finalizan	Promedio de salida	Variación vs entrada
Preincubación	28	1	3.07	+0.76

En la etapa de preincubación se identifican 28 diagnósticos de salida aplicados con corte a marzo de 2026. Estos diagnósticos corresponden a beneficiarios que culminan su proceso de acompañamiento en la cohorte 1, razón por la cual esta cohorte constituye el universo de cierre observado en el periodo. La disponibilidad del diagnóstico de salida para este grupo permite no solo caracterizar el estado final de los emprendimientos, sino también contrastar los resultados alcanzados frente a la línea base definida al inicio del acompañamiento.

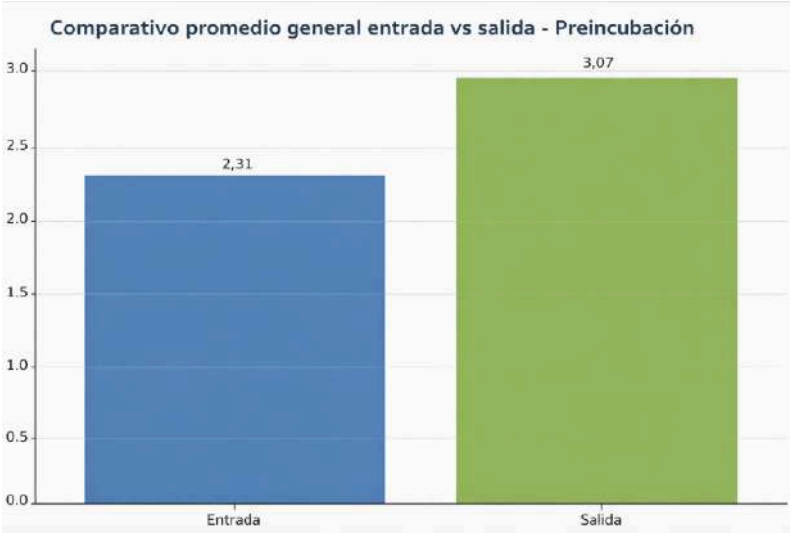
Cohortes que finalizan y cobertura del diagnóstico de salida

Etapa	Cohorte que finaliza	Diagnósticos de salida
Preincubación	1	28

Resultados del diagnóstico de salida

Dimensión	Promedio entrada	Promedio salida	Variación
Comercial	1,82	2,57	+0,74
Conocimiento e innovación	2,41	3,09	+0,68
Estratégica	2,58	3,33	+0,75
Financiero-contable	1,95	2,68	+0,73
Mercadológica	2,13	2,92	+0,79
Operativa	2,28	3,06	+0,78
Mindset	3,00	3,84	+0,84

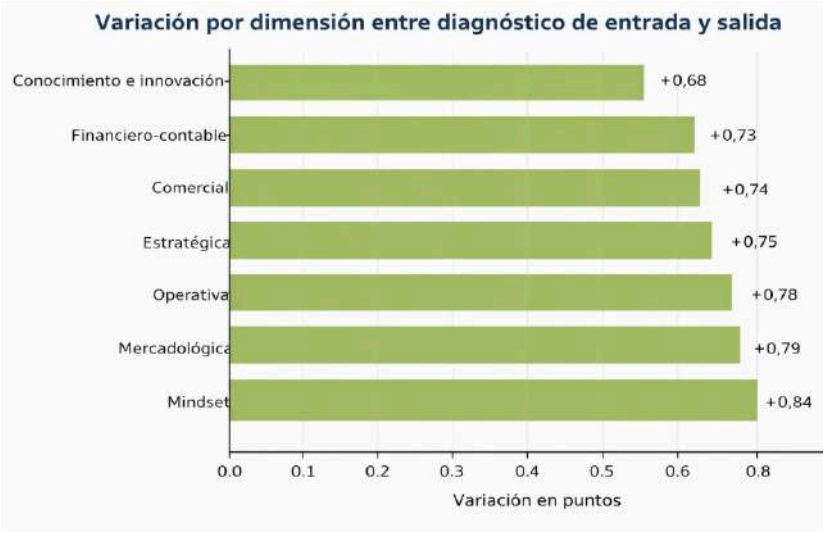
El análisis comparativo entre el diagnóstico de entrada y el diagnóstico de salida de los beneficiarios que culminan su proceso en preincubación evidencia una mejora general en el desempeño del grupo. El promedio acumulado pasó de 2,31 en la entrada a 3,07 en la salida, lo que representa una variación positiva de +0,76 puntos. Este resultado refleja un avance favorable en el nivel de desarrollo de los emprendimientos acompañados y sugiere un efecto positivo del proceso de fortalecimiento implementado durante la ruta.



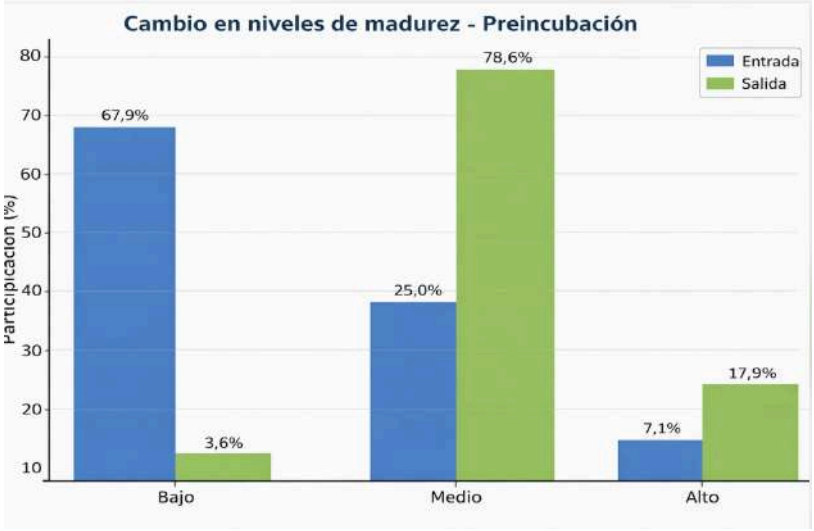
A nivel dimensional, se observa una variación positiva en la totalidad de las dimensiones evaluadas, lo que permite concluir que el proceso de acompañamiento aportó al fortalecimiento integral de los emprendimientos intervenidos. Las mayores variaciones se registran en las dimensiones de Mindset (+0,84), Mercadológica (+0,79) y Operativa (+0,78), evidenciando avances relevantes en capacidades asociadas a la mentalidad emprendedora, la orientación al mercado y la organización operativa del negocio. De igual forma, la dimensión Estratégica presenta una mejora significativa (+0,75), lo que refleja mayores niveles de claridad en la proyección y direccionamiento de los emprendimientos al cierre del proceso.

Por su parte, las dimensiones de Conocimiento e innovación (+0,68) y Financiero-contable (+0,73), si bien presentan una variación relativamente menor frente a

las demás, mantienen un comportamiento positivo y ratifican que el proceso de acompañamiento generó mejoras transversales en todas las áreas analizadas. En conjunto, estos resultados permiten establecer que la intervención incidió no solo en factores actitudinales y de orientación empresarial, sino también en componentes técnicos esenciales para la sostenibilidad y consolidación de los negocios.



La lectura de los niveles de madurez empresarial también evidencia una evolución positiva entre la medición de entrada y la de salida. En el diagnóstico de entrada, el 67,9% de los emprendimientos se ubicaba en nivel bajo, el 25,0% en nivel medio y el 7,1% en nivel alto. En contraste, en el diagnóstico de salida esta distribución cambia a 3,6% en nivel bajo, 78,6% en nivel medio y 17,9% en nivel alto. Este comportamiento confirma un desplazamiento progresivo de los emprendimientos hacia niveles superiores de madurez, constituyéndose en una señal favorable sobre la efectividad del acompañamiento brindado a la cohorte que culmina su proceso.



CONCLUSIONES GENERALES

Con corte a marzo de 2026, los resultados permiten evidenciar un avance favorable en los emprendimientos que culminaron su proceso de acompañamiento, reflejando una evolución positiva en su nivel de desarrollo y una mejor preparación para continuar su fortalecimiento empresarial.

En términos generales, el diagnóstico de salida confirma la utilidad del proceso de acompañamiento y del instrumento de medición como mecanismo para identificar resultados, sustentar técnicamente los avances alcanzados y orientar la toma de decisiones frente a las siguientes fases de intervención y seguimiento.

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/1_Conv-Reg-Perf-DiagEBT/1.4.1DiagnSalid&Evl

https://drive.google.com/drive/folders/1FW_8oRn0Ropzh85VFv8qCpivWChqlDnq?usp=drive_link

2 FORTALECIMIENTO DEL BANCO DE ALIADOS DEL ECOSISTEMA CTI+E

2.1 **Directorio de Aliados:** Tiene como objetivo fortalecer y consolidar el Banco de Aliados del ecosistema CTI+E del Distrito, integrado por actores con capacidades técnicas, empresariales y de innovación que puedan prestar servicios especializados a los emprendimientos y empresas que se encuentren en las etapas de aceleración y consolidación dentro de la Ruta del Emprendimiento, mediante el uso del modelo de váuchers.

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
2.1.1	Fortalecimiento y consolidación de un Banco de aliados del ecosistema CTI+E conformado.	1	**0,6**	Documento Términos Convocatoria Banco de Aliados y anexos	A. Documento Términos Convocatoria Banco de Aliados y anexos. P1	PDF
				Directorio consolidado del Banco de Aliados: Nombre, Nit, servicios ofertados, capacidad instalada	**1.** Directorio consolidado del Banco de Aliados. P2 I. Directorio II. Evidencias III. Informe de avance del directorio de aliados. P2	Excel
				Informe Final de la ejecución del banco de Aliados que evidencie servicios por etapa, demanda por proveedor, ejecución de servicios entregados y promedio de servicios por emprendedor/empresario con su respectivo análisis cuantitativo y cualitativo para todos los servicios entregados a partir del directorio de aliados consolidado	**2.** Informe de ejecución del banco de Aliados de servicios por etapa demanda por proveedor con análisis cuantitativo y cualitativo. P5	PDF

Descripción de Avance

Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) ● A partir de la aprobación y socialización del plan de trabajo se inició el diseño, la construcción y actualización de los términos de referencia para fortalecimiento y consolidación de un Banco de aliados del ecosistema CTI+E. Se espera para el mes de marzo su finalización y aprobación.
Marzo	Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) ● Se diseñó, construyó y actualizó los términos de referencia para fortalecimiento y consolidación de un Banco de aliados del ecosistema CTI+E en el marco de la Ruta del emprendimiento 2026. Los términos de referencia presentan las condiciones generales, presentación, objeto de la invitación, quienes pueden participar, requisitos participantes, procedimientos de la convocatoria, proceso de inscripción, cronograma, obligaciones, comunicaciones,

Confidencialidad de la información, propiedad intelectual, tratamiento de datos:

- ✔ Condiciones generales: En los términos de referencia se presentan las condiciones generales de la convocatoria asociadas con, 1-Impuestos y deducciones, 2-Exclusión y limitación de responsabilidad precontractual, 3-Contratación de servicios especializados no incluidos en el banco de aliados, 4-Veracidad de la información suministrada, 5-Idioma de la propuesta, 6-Propuestas conjuntas, 7-Reserva en documentos, 8-Correcciones, aclaraciones, modificaciones y retiro de la propuesta, 9- Interpretación y aceptación de la invitación, 10-Modificaciones y adendas a los términos de la invitación, 11-Transparencia y participación ciudadana compromiso anticorrupción, 12-Lugar de ejecución, 13-Plazo de ejecución, 14-Presupuesto oficial estimado

- ✔ Presentación: Presentación de los términos de referencia para la conformación de un banco de aliados que harán parte de la ruta del emprendimiento del distrito especial de ciencia, tecnología e innovación de Medellín

- ✔ Objeto de la invitación: Fortalecimiento y consolidación de un Banco de Aliados para la prestación de servicios especializados a través del sistema de Váuchers, diseñado para fortalecer las capacidades de empresarios en las etapas de aceleración y consolidación dentro de la Ruta del Emprendimiento 2026

- ✔ Quienes pueden participar: Podrán participar las personas jurídicas, con al menos 2 años de constitución de conformidad con las disposiciones legales colombianas, y que acrediten experiencia en la asesoría y acompañamiento de empresas en etapas maduras y emprendimientos de base tecnológica.

- ✔ Requisitos de participación: El propósito de los requisitos es establecer las condiciones mínimas para los proponentes, de modo que CRÉAME Incubadora de Empresas conforme el Banco de Aliados solo con quienes cumplan los requisitos mínimos establecidos en temas, 1-Legales, 2-Financieros, 3-Técnicos.

- ✔ Procedimiento de la convocatoria para la conformación del banco de aliados: En los términos de referencia se presentan procedimientos de la convocatoria para la conformación del banco de aliados asociados con, 1-Publicación de los términos de referencia, 2-Aclaraciones o modificaciones a los términos de referencia, 3-Recibo de las propuestas, 4-Verificación de requisitos, 5-Reglas de subsanación, 6-Prórroga del plazo de la invitación, 7-Publicación de elegibles, 8-Causales de rechazo para ser elegible para el Banco de Aliado

- ✔ Proceso de inscripción: Ingresar https://www.rutadelemprendimientomedellin.com/ y descargar los términos de referencia de la convocatoria y los anexos correspondientes. Revisa cuidadosamente que tu propuesta cumpla con todos los requisitos especificados. Reúne todos los documentos solicitados. Envía el archivo PDF al correo electrónico: rutaemprendimiento@creame.com.co, Revisar topes de fecha para apertura y cierre de la convocatoria.

- ✔ Cronograma:

ACTIVIDAD	FECHA INICIO	FECHA FIN
Publicación de la invitación	11 de marzo de 2026	17 de marzo de 2026
Socialización de TDR	13 de marzo de 2026	-
Aclaración a los Términos y Condiciones	11 de marzo de 2026	17 de marzo de 2026
Recepción de propuestas	11 de marzo de 2026	17 de marzo de 2026
Verificación de requisitos habilitantes	2 días hábiles a partir de la recepción de la propuesta	24 de marzo de 2026
Subsanación	3 días hábiles a partir de la notificación	27 de marzo de 2026
Publicación lista de elegibles	31 de marzo de 2026	-

- ✔ Obligaciones de las partes: En los términos de referencia se presentan las obligaciones asociadas con, 1-Obligaciones del contratista, 2-Obligaciones de CRÉAME Incubadora de Empresas

- ✔ Comunicación: Toda la correspondencia que se presente durante el proceso deberá dirigirse a CRÉAME Incubadora de Empresas y presentarse electrónicamente, según se indica a continuación: Correo electrónico: rutaemprendimiento@creame.com.co. Asunto del correo: PROPUESTA BANCO DE ALIADOS – "Nombre del proponente". Datos de contacto: Nombre del enlace, teléfono celular y correo electrónico.

- ✔ Confidencialidad de la información: La información que conozcan los proponentes en virtud del presente proceso se destinará única y exclusivamente para los efectos de la presente invitación y según el caso, para la selección, suscripción y ejecución del respectivo contrato.

- ✔ Propiedad Intelectual: En los términos de referencia se presenta la aceptación de la propiedad intelectual.

- ✔ Tratamiento de datos: Para todos los efectos legales, la presentación, inscripción o registro de la propuesta, a la presente convocatoria implica obligatoriamente la autorización expresa del titular de información, para el tratamiento de sus datos personales por parte del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín y Créame.

- ✔ Autorización uso de datos: En los términos de referencia se presentan los efectos legales de la presentación, inscripción o registro de la propuesta en la Ruta del emprendimiento 2026 para la autorización de uso de datos.

✔ También se diseñaron y construyeron los anexos de los términos para la conformación del Banco de Aliados:

Anexo 1 Carta de presentación de la propuesta
Anexo 2 Certificado de Inhabilidades e Incompatibilidades
Anexo 3 Tabla de experiencia
Anexo 4 Oferta y especificaciones de los servicios
Anexo 5 Información para portafolio
Anexo 6 Certificado equipo de experto
Descripción de proceso
Documento vinculación

- El **11 de marzo,** se dio apertura a la convocatoria del banco de aliados, con el objetivo de informar a potenciales aliados sobre el inicio del proceso de selección, compartiendo los Términos de Referencia (TDR) y detallando los requisitos, plazos y el procedimiento de postulación. La información, fue publicada en los canales oficiales de CREAME y en redes sociales para garantizar su alcance a empresas con el perfil adecuado, además fue compartido con los aliados **2024-2025**, donde se les invita a hacer parte de la nueva versión, socializando las indicaciones para participar.







- Para dar continuidad al proceso de convocatoria del Banco de Aliados, se realizó una invitación para el 13 de marzo a un webinar, con el objetivo principal de orientar a las empresas que deseaban participar en la convocatoria y resolver dudas e inquietudes, aclarar los requisitos, criterios y lineamientos para la certificación de la experiencia de los consultores, como parte de los procesos de validación y acreditación en el marco del programa de la Ruta del Emprendimiento 2026. La invitación fue convocada con carácter informativo y participativo, permitiendo la resolución de inquietudes y donde se contó con la participación de 38 asistentes. Las adicionales se encuentran detalladas en el acta.



- El cierre del proceso de inscripción de la convocatoria se llevó a cabo el 17 de marzo, con el objetivo de fortalecer y consolidar la red del banco de aliados para la prestación de servicios especializados a través del sistema de váuchers. Esta estrategia tiene como propósito acompañar a los emprendedores en etapa de aceleración y consolidación dentro de la ruta de emprendimiento 2026.

  Como resultado, durante el proceso se recibieron 28 registros de empresas interesadas en participar en la ruta como aliados, las cuales presentaron la documentación requerida para su validación, conforme a lo establecido en los términos de referencia. De este total, 20 empresas ya se encontraban habilitadas en la vigencia 2025, mientras se identificaron 8 nuevos registros correspondientes a empresas interesadas en vincularse para esta nueva vigencia.

Lista de postulados para la conformación del Banco de Aliados

ID	NOMBRE DE EMPRESA	SOLICITUD DE SUBSANACIÓN	SUBSANO	CUMPLE	NO CUMPLE
1	MS CONSULTORÍA SAS	X	X	X	
2	A.E.I. ASESORIA EMPRESARIAL INTEGRAL GROUP SAS. BIC	X	X	X	
3	LINKU VENTURES S.A.S.	X	X	X	
4	HAMKKE SAS	X	X	X	

5	LEAN CASE SAS	X	X	X	
6	PANTERA MAKERS S.A.S	X	X	X	
7	ISTMO	X	X		X
8	CATALIZADORA KAMAY SAS BIC	X	X		X
9	ASEND SAS BIC	X	X	X	
10	ENFOQUE ESTRATEGICO CONSULTORIA	X	X	X	
11	BOOST BUSINESS CONSULTING	X	X	X	
12	CTA - CORPORACION CENTRO DE CIENCIA Y TECNOLOGIA DE ANTIOQUIA	X	NO		X
13	FOCCUSS ENTRENADORES EN FINANZAS SAS	X	X	X	
14	CORPORACION COLEGIATURA COLOMBIANA	X	X	X	
15	ARU INNOVA S.A.S	X	X	X	
16	LIFT GROWTH AND INNOVATION SAS	X	X	X	
17	DISTILLED INNOVATION SAS	X	X	X	
18	LEGAL NOVA	X	X	X	
19	SUS ASESORES EXPERTOS SAS	X	X	X	
20	MOVING S.A.S	X	X		X
21	VALO ESTRATÉGICO S.A.S	X	X		X
22	SINERGIA Y ASESORÍA INTEGRAL S.A.S	X	X	X	
23	ESCALA	X	X	X	
24	ACIERTO CONTABLE	X	X		X
25	TRANSFORMENTE S.A.S.	X	X	X	
26	AUMENTA2 SAS	X	X	X	
27	IETEAM	X	X	X	
28	IG INTEGRAL GROUP S.A.S.			X	

Resultado de convocatoria



- Como parte del proceso de evaluación, a 27 empresas se les solicitó la presentación de documentación de subsanación, especialmente relacionada con certificados, contratos y órdenes de servicio que permitieran validar el cumplimiento de los requisitos técnicos exigidos para la vigencia. Por su parte, una empresa no requirió subsanación y fue habilitada directamente en este primer filtro. Asimismo, una empresa no atendió la solicitud de subsanación. Posterior a la revisión de la información allegada, se evidenció que 5 empresas no cumplían con los requisitos establecidos, mientras que 21 empresas cumplieron en su totalidad. En consecuencia, se consolidó un total de 22 empresas habilitadas para conformar el Banco de Aliados 2026.

Resultado de Verificación de requisitos



- Se definieron los aliados que estarán habilitados para la prestación de los servicios especializados en el marco del Sistema de Váuchers. Estos aliados fueron seleccionados con base en su experiencia, capacidad técnica y cumplimiento de los requisitos establecidos en los TDR del Banco de Aliados para la Ruta de Emprendimiento 2026. En total, se habilitaron 22 aliados para ofrecer los 25 servicios priorizados, los cuales abarcan diversas áreas clave para el fortalecimiento empresarial. A continuación, se detallan los aliados seleccionados, los servicios que prestarán y el número de consultores habilitados para cada uno de ellos. La Publicación Aliados 2026 se realizó el 31 de mayo.

Aliados seleccionados – servicios – n° consultores

NOMBRE DE EMPRESA HABILITADA	SERVICIOS HABILITADOS	NUMERO DE CONSULTORES HABILITADOS
MS CONSULTORIA	Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	1
	Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	1
ARUINNOVA	Transformación digital	2
	Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	2
	Marketing Digital	2

		ASEND	Alistamiento para rondas de inversión	3
			Gestión financiera integral: Alistamiento financiero y tributario (Estado de resultados integral, Flujo de caja)	3
			Estructuración Financiera: Proyecciones financieras	3
			Planeación Tributaria Estratégica.	1
			Vigilancia estratégica: competitiva, comercial y entorno	3
			Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	3
			Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	3
			Desarrollo Habilidades gerenciales	2
			Direccionamiento estratégico y operativo de las empresas	3
			Conexión Estratégica Corporativa y Pitch de alto impacto	2
			Desarrollo de experiencia de cliente	2
			Vigilancia estratégica: tecnológica	2
			Gestión de la Innovación: incorporación de mejoras en el producto y/o servicio	2
			Transformación digital	2
			Pricing	2
			Marketing Digital	1
			Implementación Estratégica de Inteligencia Artificial.	1
			Consultoría técnica de productos de software.	1
			Comerio internacional: Exploración para acceso a mercados internacionales	1
			Comerio internacional: Acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización)	1
			Aspectos legales para la internacionalización	1
			Arquitectura Organizacional y Gestión Estratégica del Talento.	1

		IETEAM	Comerio internacional: Acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización)	4	
			Comerio internacional: Exploración para acceso a mercados internacionales	4	
			Conexión Estratégica Corporativa y Pitch de alto impacto	2	
			Desarrollo de experiencia de cliente	3	
			Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	1	
			Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	4	
			Gestión de la Innovación: incorporación de mejoras en el producto y/o servicio	1	
			Marketing Digital	1	
			Vigilancia estratégica: competitiva, comercial y entorno	4	
		LEAN CASE	Aspectos legales para la internacionalización	1	
			Fortalecimiento legal para el crecimiento y escalamiento empresarial.	2	
		LEGALNOVA	Alistamiento para rondas de inversión	3	
			Aspectos legales para la internacionalización	4	
			Comerio internacional: Acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización)	3	
			Desarrollo de experiencia de cliente	2	
			Estrategia Integral de Protección y Gestión de Propiedad Intelectual	4	
			Fortalecimiento legal para el crecimiento y escalamiento empresarial	3	
			Gestión de la Innovación: incorporación de mejoras en el producto y/o servicio	2	
			Planeación Tributaria Estratégica.	4	
			Transformación digital	2	

LIFT	Alistamiento para rondas de inversión	1
	Gestión financiera integral: Alistamiento financiero y tributario (Estado de resultados integral, Flujo de caja)	1
	Estructuración Financiera: Proyecciones financieras	1
LINKU	Alistamiento para rondas de inversión	3
	Comerio internacional: Acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización)	2
	Comerio internacional: Exploración para acceso a mercados internacionales	2
	Estructuración Financiera: Proyecciones financieras	3
	Gestión financiera integral: Alistamiento financiero y tributario (Estado de resultados integral, Flujo de caja)	3
SINERGIA Y ASESORÍA INTEGRAL S.A.S	Desarrollo de experiencia de cliente	3
	Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	1
	Estructuración Financiera: Proyecciones financieras	1
	Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	2
	Gestión de la Innovación: incorporación de mejoras en el producto y/o servicio	2
	Marketing Digital	2
TRANSFORMENTE	Arquitectura Organizacional y Gestión Estratégica del Talento.	1
	Desarrollo Habilidades gerenciales	2
	Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	2

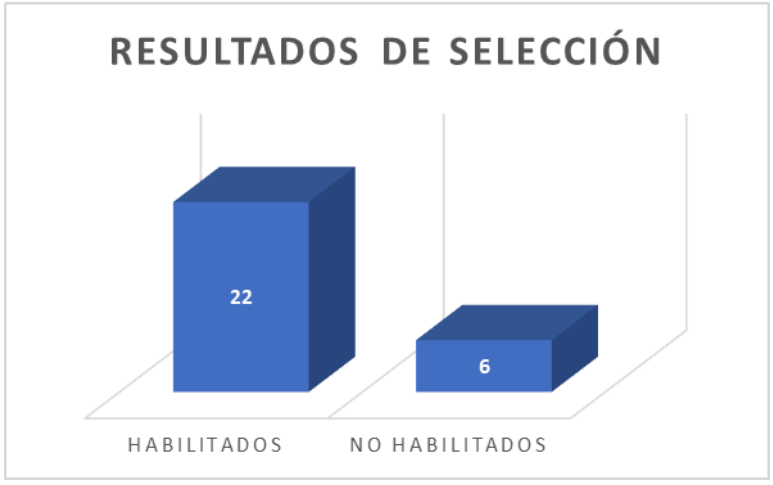
			Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	3	
			Marketing Digital	1	
			Transformación digital	2	
		AUMENTA2	Vigilancia estratégica: tecnológica	1	
			Implementación Estratégica de Inteligencia Artificial.	1	
			Marketing Digital	1	
			Transformación digital	1	
		A.E.I. ASESORIA EMPRESARIAL INTEGRAL GROUP SAS. BIC	Desarrollo de experiencia de cliente	1	
			Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	1	
			Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	1	
		BOOST BUSINESS CONSULTING SAS	Gestión de la Innovación: incorporación de mejoras en el producto y/o servicio	1	
			Transformación digital	1	
			Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	1	
			Alistamiento para rondas de inversión	1	
			Desarrollo de habilidades gerenciales	1	
			Comercio internacional: Acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización)	1	
		ENFOQUE ESTRATEGICO CONSULTORIA S.A.S	Direccionamiento estratégico y operativo de las empresas	3	
			Transformación digital	1	
		PANTERA MAKERS S.A.S	Vigilancia estratégica: competitiva, comercial y entorno	2	
			Vigilancia estratégica: tecnológica	2	

			Gestión de la Innovación: incorporación de mejoras en el producto y/o servicio	2
			Transformación digital	3
			Alistamiento para rondas de inversión	2
			Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	3
			Marketing Digital	3
			Gestión financiera integral: Alistamiento financiero y tributario (Estado de resultados integral, Flujo de caja)	2
			Estructuración Financiera: Proyecciones financieras	2
			Pricing	2
			Conexión Estratégica Corporativa y Pitch de alto impacto.	2
			Implementación Estratégica de Inteligencia Artificial.	1
			Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	3
		FOCCUSS ENTRENADORES EN FINANZAS SAS	Gestión financiera integral: Alistamiento financiero y tributario (Estado de resultados integral, Flujo de caja)	2
			Pricing	1
			Estructuración Financiera: Proyecciones financieras	2
		CORPORACION COLEGIATURA COLOMBIANA	Desarrollo de experiencia de cliente	1
		HAMKKE SAS	Comercio internacional: Acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización)	2
			Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	2

		SUS ASESORES EXPERTOS SAS	Desarrollo de experiencia de cliente	2
			Gestión de la Innovación: incorporación de mejoras en el producto y/o servicio	3
			Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	4
			Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	2
			Marketing Digital	1
			Vigilancia estratégica: competitiva, comercial y entorno	1
			Vigilancia estratégica: tecnológica	2
			Desarrollo de habilidades gerenciales	2
			Arquitectura Organizacional y Gestión Estratégica del Talento.	1
			Conexión Estratégica Corporativa y Pitch de alto impacto.	1
		ESCALA	Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	1
			Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	1
			Desarrollo de habilidades gerenciales	2
			Direccionamiento estratégico y operativo de las empresas	2
			Gestión financiera integral: Alistamiento financiero y tributario (Estado de resultados integral, Flujo de caja)	1
		DISTILLED INNOVATION SAS	Desarrollo de experiencia de cliente	2
			Desarrollo de habilidades gerenciales	4
			Direccionamiento estratégico y operativo de las empresas	2
			Estrategia de Marketing: Desarrollo de estrategias de marketing	4

	Gestión Comercial: Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	3
	Gestión de la Innovación: incorporación de mejoras en el producto y/o servicio	6
	Identidad de marca	5
	Marketing Digital	4
	Transformación digital	1
	Vigilancia estratégica: competitiva, comercial y entorno	4
IG INTEGRAL GROUP S.A.S.	Gestión financiera integral: Alistamiento financiero y tributario (Estado de resultados integral, Flujo de caja)	1
	Estructuración Financiera: Proyecciones financieras	1

Resultado de selección del Banco de Aliados



- Se construyó y entregó la Base de datos con el Directorio de Aliados, donde se relacionan 14 campos claves como el ID de identificación del aliado, abreviatura

asignada a cada aliado, servicio a prestar, su descripción y alcance. Para mayor detalle consultar el Directorio de Aliados 2026.

ID_ORDEN DE REGISTRO	NIT	ALIADO - RAZON SOCIAL	ABREVIATURA ALIADO	CÉDULA - REPRESENTANTE LEGAL	NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	NOMBRE RESPONSABLE DEL SERVICIO	TELEFONO - CONTACTO	CORREO - CONTACTO	SERVICIO	DESCRIPCIÓN	ALCANCE	HORAS FRONT
41	900409971	5T INGENIEROS	5T	91531002	HERNÁN DARÍO TORRES RINCÓN	HERNÁN DARÍO TORRES RINCÓN	3185162786	info@cincot.com;juan.sanchez@cincot.com	Gestión Comercial: Diseño y	Con este servicio se busca	El servicio de consultoría	20
41	900409971	5T INGENIEROS	5T	91531002	HERNÁN DARÍO TORRES RINCÓN	HERNÁN DARÍO TORRES RINCÓN	3185162786	info@cincot.com;juan.sanchez@cincot.com	Gestión financiera integral:	Este acompañamiento está	El servicio de consultoría	25
31	901175844	A.E.I. ASESORÍA EMPRESARIAL	AEI	2775808	VÍCTOR HUGO LÓPEZ ARIAS	VÍCTOR HUGO LÓPEZ ARIAS	3116220809	gerencia@asesorias-aei.com	Desarrollo de experiencia	Asesoría especializada para	Transforma la Experiencia de tu	15
31	901175844	A.E.I. ASESORÍA EMPRESARIAL	AEI	2775808	VÍCTOR HUGO LÓPEZ ARIAS	VÍCTOR HUGO LÓPEZ ARIAS	3116220809	gerencia@asesorias-aei.com	Gestión Comercial: Diseño y	Con este servicio se busca	Activa tu Fuerza Comercial:	15
31	901175844	A.E.I. ASESORÍA EMPRESARIAL	AEI	2775808	VÍCTOR HUGO LÓPEZ ARIAS	VÍCTOR HUGO LÓPEZ ARIAS	3116220809	gerencia@asesorias-aei.com	Estrategia de Marketing:	Este servicio está orientado	Una estrategia bien pensada no	15
25	901595605	ARU INNOVA SAS	ARU	1037602659	ANDREA RESTREPO URIBE	ANDREA RESTREPO URIBE	3105153669	contacto@arulnnova.com;direccion@generacion.com	Marketing Digital	Este servicio está enfocado	Este acompañamiento tiene	12
25	901595605	ARU INNOVA SAS	ARU	1037602660	ANDREA RESTREPO URIBE	ANDREA RESTREPO URIBE	3105153670	contacto@arulnnova.com;direccion@generacion.com	Transformación digital	Este servicio consiste en	Este acompañamiento busca	12
25	901595605	ARU INNOVA SAS	ARU	1037602661	ANDREA RESTREPO URIBE	ANDREA RESTREPO URIBE	3105153671	contacto@arulnnova.com;direccion@generacion.com	Gestión Comercial: Diseño y	Con este servicio se busca	Nos enfocaremos en el	12
25	901595605	ARU INNOVA SAS	ARU	1037602662	ANDREA RESTREPO URIBE	ANDREA RESTREPO URIBE	3105153672	contacto@arulnnova.com;direccion@generacion.com	Estrategia de Marketing:	Este servicio está orientado	Este servicio está orientado al	12
11	901295681	ASEND SAS BIC	ASE	43872567	MARÍA JOSÉ TASCÓN MARTÍNEZ	MARÍA JOSÉ TASCÓN	3043176775	mtascon@asend.com.co;Asendconsultoria@gmail	Vigilancia estratégica:	Este servicio se enfoca en	Anticipate a los movimientos de	15
11	901295681	ASEND SAS BIC	ASE	43872568	MARÍA JOSÉ TASCÓN MARTÍNEZ	MARÍA JOSÉ TASCÓN	3043176776	mtascon@asend.com.co;Asendconsultoria@gmail	Vigilancia estratégica:	Este servicio consiste en	Mantente siempre un paso	15
11	901295681	ASEND SAS BIC	ASE	43872569	MARÍA JOSÉ TASCÓN MARTÍNEZ	MARÍA JOSÉ TASCÓN	3043176777	mtascon@asend.com.co;Asendconsultoria@gmail	Gestión de la Innovación:	Este servicio consiste en	Imagina detectar con precisión	14
11	901295681	ASEND SAS BIC	ASE	43872570	MARÍA JOSÉ TASCÓN MARTÍNEZ	MARÍA JOSÉ TASCÓN	3043176778	mtascon@asend.com.co;Asendconsultoria@gmail	Transformación digital	Este servicio consiste en	Da el salto de startup a empresa	12
11	901295681	ASEND SAS BIC	ASE	43872571	MARÍA JOSÉ TASCÓN MARTÍNEZ	MARÍA JOSÉ TASCÓN	3043176779	mtascon@asend.com.co;Asendconsultoria@gmail	Gestión Comercial: Diseño y	Con este servicio se busca	Convierte tus prospectos en	15
11	901295681	ASEND SAS BIC	ASE	43872572	MARÍA JOSÉ TASCÓN MARTÍNEZ	MARÍA JOSÉ TASCÓN	3043176780	mtascon@asend.com.co;Asendconsultoria@gmail	Estrategia de Marketing:	Este servicio está orientado	Haz que tu marca deje de pasar	16

- Se construyo y entrego el Informe de avance de la conformación del Directorio del Banco de Aliados.

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/2_BancoAliadosCTI+E

https://drive.google.com/drive/folders/1qDYrPSSHr7CqnRaCDXMb5h5d95GritaY?usp=drive_link

3 ACOMPAÑAMIENTO EN ETAPAS TEMPRANAS

3.1 Etapa de Ideación

La etapa de ideación tiene como objetivo acompañar a emprendedores con ideas de base tecnológica que se encuentren en etapas iniciales de desarrollo, para que puedan estructurar su modelo de negocio, reconocer su base tecnológica y avanzar en la conceptualización del prototipo de su producto o servicio, generando las capacidades necesarias para continuar hacia etapas posteriores de la Ruta del Emprendimiento.

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
3.1.1	Emprendimientos de base tecnológica intervenidos en etapa de Ideación	315	**23**	Actas de compromiso firmadas por los emprendedores. 1 por cada iniciativa acompañada mínimo al 50% o más	**1.** Actas de compromiso firmadas al inicio del acompañamiento. Por emprendedor.	PDF, JPG
				Modelo de Negocio inicial de cada una de las iniciativas acompañadas.	**2.** Modelos de Negocio inicial por iniciativa acompañada. Por acompañamiento	PDF
				Ficha de negocio fortalecido de emprendedores que finalizan el 100% de las actividades de Ideación y/o actas de deserción cuando el emprendedor/empresario haya sido acompañado con más del 50% y se evidencie la gestión para su permanencia y continuidad.	**3.** Fichas de negocio fortalecido y/o Acta de deserción cuando aplique. (cumplimiento ≥50%). Por acompañamiento	PDF
				Base de datos con la información de los emprendedores acompañados de la etapa de ideación. (Emprendedores que finalizaron el acompañamiento mensualmente)	**4.** Base de datos de emprendimientos acompañados – Ideación. I. Informe avance en la intervención en modelos de negocio y base de datos de emprendimientos de base tecnológica en etapa IDEACIÓN con sus respectivas evidencias. P3 II. Informe avance en la intervención en modelos de negocio y base de datos de emprendimientos de base tecnológica en etapa IDEACIÓN con sus respectivas evidencias. P4	FO-GDEC-009 Excel

					III. Informe final de la intervención en modelos de negocio y base de datos de emprendimientos de base tecnológica en etapa IDEACIÓN con sus respectivas evidencias. P5	
				Encuestas de satisfacción y tabulación de encuestas de satisfacción en formato, para de cada uno de los acompañamientos por cohorte. Al finalizar el acompañamiento de cada cohorte.	**5.** Encuestas etapa de Ideación por cohorte	FO-GDEC-008 FO-GDEC-007 Excel
				Registro fotográfico de los acompañamientos de cada uno de los acompañamientos grupales o cohortes.	**6.** Registros fotográficos por cohorte y sesión	JPG
				Listado de asistencia a los acompañamientos de cada uno de los acompañamientos grupales o cohortes	**7.** Listados de asistencias por cohorte y sesión	PDF FO-GINF-012

Descripción de Avance

Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) ● Durante el mes de febrero se adelantó la estructuración técnica, metodológica y operativa de la Etapa de Ideación, en coherencia con los lineamientos definidos en la Ruta del Emprendimiento 2026 y conforme a la definición de esta etapa como proceso orientado a la estructuración inicial de la idea de negocio y construcción de propuesta de valor. **Ajuste metodológico y alineación técnica** Se realizó la revisión y actualización del diseño metodológico de la etapa, garantizando: ❖ Alineación con la cadena de valor del emprendimiento (Ideación → Preincubación → Incubación). ❖ Coherencia con la definición de emprendimiento de base tecnológica establecida por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación. ❖ Integración de enfoques internacionales aplicables a etapas tempranas (Lean Startup, validación temprana y diseño centrado en el usuario).

Como resultado, se consolidó una estructura de intervención grupal tipo bootcamp, compuesta por cuatro sesiones secuenciales, con enfoque práctico y orientadas a la construcción progresiva del modelo de negocio.

Incorporación del componente transversal: Mindset Emprendedor

En el periodo reportado se formalizó la integración del módulo de Mindset Emprendedor como componente transversal obligatorio dentro de la primera sesión de Ideación.

Este componente tiene como finalidad:

- Fortalecer la disposición actitudinal del emprendedor frente al proceso.
- Promover pensamiento estratégico y orientación a oportunidad.
- Desarrollar capacidades asociadas a resiliencia, toma de decisiones y gestión del riesgo.
- Conectar el propósito personal con la estructuración del modelo de negocio.

La inclusión de este módulo responde a la necesidad de intervenir no solo variables técnicas del modelo de negocio, sino también factores comportamentales que inciden en la permanencia y evolución del emprendimiento dentro de la Ruta.

Estructura metodológica definida

La etapa quedó estructurada en cuatro sesiones grupales:

- Sesión 1: Mindset emprendedor, exploración del problema, cliente y propósito emprendedor.
- Sesión 2: Diseño de solución y revisión preliminar de entorno normativo.
- Sesión 3: Canales, fuentes de ingreso y estructura básica de costos.
- Sesión 4: Propuesta de valor, métricas iniciales y ventaja competitiva.



Cada sesión contempla:

- ❖ Transferencia conceptual.
- ❖ Aplicación de herramientas prácticas.
- ❖ Trabajo colaborativo guiado.
- ❖ Construcción y actualización progresiva del Lean Canvas.
- ❖ Formulación de hipótesis de validación con potenciales usuarios.

Al cierre de febrero se cuenta con:

- ❖ Metodología estandarizada para la ejecución de la etapa.
- ❖ Contenidos estructurados y secuenciados.
- ❖ Herramientas pedagógicas definidas.
- ❖ Lineamientos claros para la articulación con la etapa de Preincubación.
- ❖ Integración del enfoque de base tecnológica desde la estructuración inicial de la idea.

	Lo anterior permite dar inicio a la ejecución operativa de los grupos de Ideación en el siguiente periodo, garantizando homogeneidad en la intervención y trazabilidad técnica para efectos de seguimiento e interventoría.
Marzo	Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

- Se dio inicio al acompañamiento en la etapa de Ideación. Esta fase tiene como propósito apoyar a los emprendedores en la identificación clara del problema u oportunidad que desean abordar, la definición de su segmento de cliente y la estructuración inicial de un modelo de negocio coherente y validado conceptualmente.

Desarrollo de la primera cohorte_1

- ✔ **Fecha de inicio:** 5 de marzo de 2026
- ✔ **Participantes:** 23 emprendedores iniciaron el proceso.
- ✔ **Finalización:** 23 emprendedores finalizaron al 100% el acompañamiento
- ✔ **Sesión 1 realizada:**
  - **Temática:** Segmento de cliente, problema y solución
  - **Listado de asistencia:** Cohorte 1 -Sesión 1
  - **Registro fotográfico –** Cohorte 1 - Sesión 1





✔ **Sesión 2 realizada:**

- **Temática:** Prototipo Conceptual
- **Listado de asistencia:** Cohorte 1 -Sesión 2
- **Registro fotográfico –** Cohorte 1 - Sesión 2





✔ **Sesión 3 realizada:**

- **Temática:** Propuesta de valor, canales y estructura de costos
- **Listado de asistencia:** Cohorte 1 -Sesión 3
- **Registro fotográfico –** Cohorte 1 - Sesión 3




✔ **Sesión 4 realizada:**

- **Temática:** Fuentes de Ingresos, Ventaja competitiva y métricas claves; consolidación del modelo de negocio
- **Listado de asistencia:** Cohorte 1 -Sesión 4
- **Registro fotográfico –** Cohorte 1 - Sesión 4




Se anexa a continuación los entregables técnicos desarrollados durante el acompañamiento:

- ✔ 23 actas de compromiso cohorte 1
- ✔ 23 modelos de negocio cohorte 1
- ✔ 23 fichas de Negocio cohorte 1
- ✔ Encuesta cohorte 1
- ✔ BD 009 cohorte 1

La cohorte 1, al finalizar realizó y respondió la encuesta para calificar el acompañamiento donde se respondieron las siguientes 6 preguntas, con la posibilidad de evaluarlas de 1 a 5, siendo 5 la mejor calificación:

- ❖ ¿El servicio brindado cumple con sus necesidades y expectativas?
- ❖ ¿La persona que brindó el servicio cuenta con los conocimientos requeridos para la
- ❖ prestación del servicio?
- ❖ ¿El servicio se suministró de manera oportuna?
- ❖ ¿La persona que le brindó el servicio estuvo dispuesta a resolver sus dudas?
- ❖ ¿Considera que el espacio donde se le prestó el servicio reúne las condiciones
- ❖ adecuadas para desarrollar la actividad?
- ❖ ¿Si tuviera que dar una calificación general a la prestación del servicio, que valor le
- ❖ asignaría?

La cohorte 1, al finalizar realizó y respondió la encuesta para calificar el acompañamiento donde se respondieron las siguientes 6 preguntas, con la posibilidad de evaluarlas de 1 a 5, siendo 5 la mejor calificación:

- ❖ ¿El servicio brindado cumple con sus necesidades y expectativas?
- ❖ ¿La persona que brindó el servicio cuenta con los conocimientos requeridos para la
- ❖ prestación del servicio?
- ❖ ¿El servicio se suministró de manera oportuna?
- ❖ ¿La persona que le brindó el servicio estuvo dispuesta a resolver sus dudas?
- ❖ ¿Considera que el espacio donde se le prestó el servicio reúne las condiciones
- ❖ adecuadas para desarrollar la actividad?
- ❖ ¿Si tuviera que dar una calificación general a la prestación del servicio, que valor le
- ❖ asignaría?

La calificación promedio del acompañamiento a través de estas 6 preguntas fue de **4,7 lo que se considera una buena calificación.**

Así mismo los comentarios de los participantes de esta cohorte fueron de manera general los siguientes:

Dentro de las apreciaciones positivas, los emprendedores manifiestan su gratitud por el acompañamiento recibido, afirmando que: Es excelente la información brindada, gracias la asesoría y acompañamiento, que es un acompañamiento objetivo y practico y que les gusto mucho el acompañamiento.

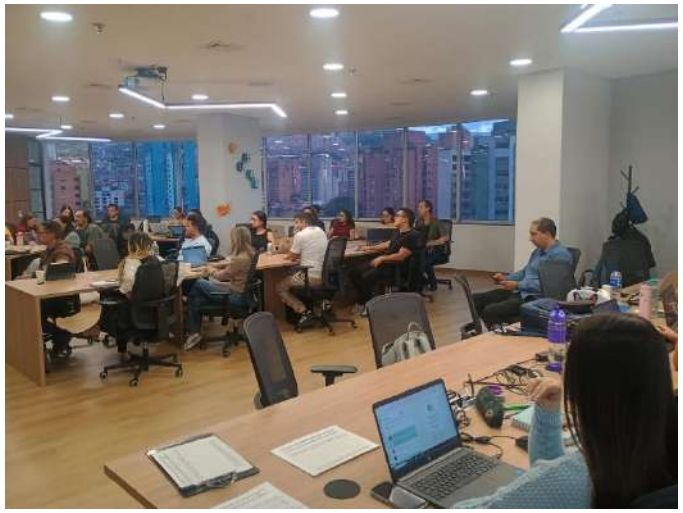
De esta forma los resultados de la encuesta de satisfacción socializada reflejan, en términos generales, un buen nivel de satisfacción por parte de los participantes.

Asimismo, la encuesta permitió identificar sugerencias relevantes, entre las que se encuentran: Poco tiempo para toda la cantidad de información entregada. Que requiere más detalle. El tiempo de espera que hay entre etapa y etapa es sumamente largo, sería brutal tener tiempos más cortos para que el acompañamiento pueda ser total y ágil, ya que hay proyectos donde la oportunidad/tiempo se puede perder con momentos tan prolongados. Estas sugerencias, se trasladan al equipo de la Alcaldía para considerarlas a futuro, debido a que, implican cambios en la metodología y definición de tiempos que ya se encuentran definidas en los términos de referencia del programa.

Desarrollo de la segunda cohorte _2

- ✔ **Fecha de Inicio:** jueves 18 de marzo
- ✔ **Participantes**: 26 emprendedores iniciaron el proceso.
- ✔ **Sesión 1 Realizada:**
  - **Temática:** Segmento de cliente, problema y solución
  - **Listado de asistencia:** Cohorte 2 -Sesión 1
  - **Registro fotográfico –** Cohorte 2 – Sesión 1



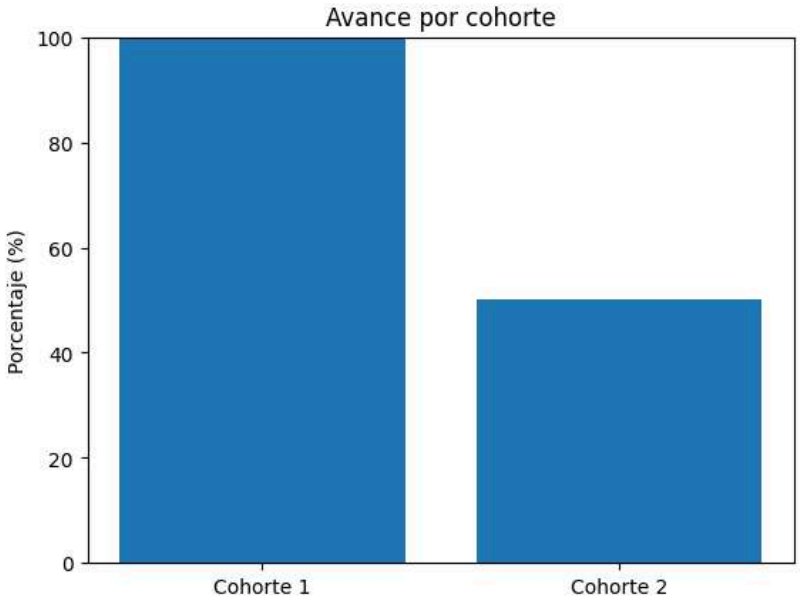


✔ **Sesión 2 Realizada:**

- **Temática:** Prototipo Conceptual
- **Listado de asistencia:** Cohorte 2 -Sesión 2
- **Registro fotográfico:** Cohorte 2 - Sesión 2







Gráfica: Avance cohortes Ideación.

La gráfica presenta el porcentaje de avance según las sesiones realizadas por cada cohorte en el marco del acompañamiento en etapa de Ideación durante el mes de marzo. La Cohorte 1, que inició el 6 de marzo, ha completado 4 de las 4 sesiones previstas (100% de avance). Por su parte, la Cohorte 2, que dio inicio el 19 de marzo, ha desarrollado su segunda sesión (50% de avance).

- **Proyecciones de abril**

✔ **Cohorte 2**

- Sesión 3: jueves 09 de abril – Propuesta de valor, canales y estructura de costos
- Sesión 4 jueves 16 de abril – Fuentes de Ingresos, Ventaja competitiva y métricas claves; consolidación del modelo de negoción

✔ **Cohorte 3**

- Sesión 1: jueves 9 de abril – Segmento de cliente, problema y solución
- Sesión 2: jueves 16 de abril – Prototipo Conceptual

	o Sesión 3: jueves 23 de abril – Propuesta de valor, canales y estructura de costos o Sesión 4: jueves 31 de abril - Fuentes de Ingresos, Ventaja competitiva y métricas claves; consolidación del modelo de negoción Durante el mes de marzo de 2026 se dio inicio a la ejecución operativa de la etapa de Ideación, desarrollando el acompañamiento a dos cohortes de emprendedores de base tecnológica mediante la implementación de la metodología previamente estructurada. Se ejecutaron sesiones orientadas a la identificación del problema, definición del segmento de cliente, diseño de la solución, construcción de la propuesta de valor y estructuración inicial del modelo de negocio a través del Lean Canvas. Como resultado, la cohorte 1 alcanzó el 100% de avance en las cuatro sesiones programadas, mientras que la cohorte 2 logró un 50% de ejecución, evidenciando el desarrollo progresivo de capacidades para la validación conceptual del prototipo y la consolidación de hipótesis de negocio alineadas con los requerimientos de la Ruta del Emprendimiento.

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/3_AcompEtapTempr /3.1.1EBTIdeacion

https://drive.google.com/drive/folders/1XJHQkjlLQDo2_4ZV9nOqglsY3y4p7kXs?usp=drive_link

3.2 Etapa de Preincubación

La etapa de Preincubación tiene como objetivo acompañar a los emprendimientos de base tecnológica que cuentan con un modelo de negocio inicial y un prototipo conceptual en desarrollo, con el fin de estructurar el plan de desarrollo del prototipo funcional o del Producto Mínimo Viable (PMV), avanzando en su validación técnica y comercial, para la disminución de riesgos y su aproximación a mercado

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
3.2.1	Emprendimientos de base tecnológica intervenidos en etapa de Preincubación	170	**28**	Acta de compromiso firmada por los emprendedores. Esta evidencia se duplica y se presenta también en el producto 1.3.1 Diagnósticos de entrada	**1.** Actas de compromiso firmados al inicio del acompañamiento.	PDF, JPG
				Plan de desarrollo del prototipo funcional o del PMV. 1 por cada iniciativa acompañada en preincubación	**2.** Plan de desarrollo del prototipo funcional o del PMV. Por acompañamiento	PDF
				Ficha de negocio fortalecido de emprendedores que finalizan el 100% de las actividades de preincubación y/o actas de deserción cuando el emprendedor/empresario haya sido acompañado con más del 50% y se evidencie la gestión para su permanencia y continuidad.	**3.** Fichas de negocio fortalecido y/o Acta de deserción cuando aplique. (cumplimiento ≥50%). Por acompañamiento	FO-GDEC-008 FO-GDEC-007 Excel
				Registro fotográfico de los acompañamientos de cada uno de los acompañamientos grupales o cohortes.	**4.** Registros fotográficos por cohorte y sesión	JGP
				Listado de asistencia a los acompañamientos de cada uno de los acompañamientos grupales o cohortes	**5.** Listados de asistencias por cohorte y sesión	PDF FO-GINF-012
				Encuestas de satisfacción y tabulación de encuestas de satisfacción en formato, para cada uno de los acompañamientos por cohorte. Al finalizar el acompañamiento de cada cohorte.	**8.** Encuestas etapa de Preincubación por cohorte	
				Base de datos con la información de los emprendedores acompañados de la etapa de preincubación. (Emprendedores que finalizaron el acompañamiento mensualmente)	**5.** Base de datos de emprendimientos acompañados – Preincubación.	FO-GDEC-009 Excel

					I. Informe final en la intervención en el Plan de desarrollo del prototipo funcional o del PMV y base de datos de emprendimientos de base tecnológica en etapa de PREINCUBACIÓN, con sus respectivas evidencias. P3	

Descripción de Avance

Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) ● Durante el mes de febrero se adelantó la actualización de la estructuración técnica, metodológica y operativa de la Etapa de Preincubación, en coherencia con los lineamientos definidos en la Ruta del Emprendimiento 2026 y conforme a la definición de esta etapa **Ajuste metodológico y alineación técnica** Para la vigencia 2026 se incorporó de manera transversal el módulo **Mindset Emprendedor**, el cual fortalece las capacidades personales, interpersonales y estratégicas necesarias para la evolución del emprendimiento en entornos de incertidumbre. Este componente se fundamenta en: ❖ Desarrollo de competencias emprendedoras ❖ Liderazgo adaptativo ❖ Inteligencia emocional aplicada al emprendimiento ❖ Mentalidad orientada al crecimiento ❖ Toma de decisiones estratégicas bajo riesgo El componente integra tres niveles de desarrollo: **Transversal** ❖ Creatividad e innovación

- Ética y coherencia
- Gestión del tiempo

Personal

- Disciplina
- Inteligencia emocional
- Comunicación asertiva
- Confianza y delegación
- Apertura y gestión del cambio
- Adaptabilidad y resiliencia

Interpersonal / Estratégico

- Pensamiento estratégico
- Orientación a resultados
- Negociación
- Toma de decisiones
- Trabajo en equipo
- Resolución de conflictos

Asimismo, se incorpora un ejercicio de alineación vocacional basado en:

- Pasión (lo que amas)
- Vocación (lo que sabes hacer)
- Misión (lo que el mundo necesita)
- Profesión (lo que puede generar ingresos)

La etapa mantiene la estructura de 25 horas de acompañamiento por emprendimiento, bajo un modelo mixto:

- ❖ Talleres grupales
- ❖ Asesoría personalizada
- ❖ Diagnóstico de entrada y salida
- ❖ Ficha de negocio
- ❖ Matriz comparativa de avance

Sesión	Temática principal	Herramientas
Sesión 1	Kick Off + Mindset Emprendedor + Análisis de mercado	Buyer persona + TAM-SAM-SOM
Sesión 2	Capacidades internas + Recursos + Mentalidad estratégica	Mapa de capacidades
Sesión 3	Requerimientos técnicos y tecnológicos	Ficha técnica prototipo
Sesión 4	Propiedad intelectual + Validación + Cierre	Estrategia PI + Cronograma
Asesoría personalizada	Acompañamiento técnico especializado	Entregables según brecha
Diagnóstico	Entrada y salida	Matriz comparativa

Marzo

Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

- Se dio inicio formal al acompañamiento de emprendedores en la etapa de Preincubación. Este proceso se ha orientado a la estructuración de modelos de negocio validados y planes de desarrollo de producto mínimo viable (PMV). A continuación, se presentan los avances y proyecciones de dicho componente:

Desarrollo de la primera cohorte_1

- ✔ **Fecha de inicio:** viernes 6 de marzo de 2026
- ✔ **Participantes:** 28 emprendedores iniciaron el proceso
- ✔ **Finalizaron:** 28 emprendedores finalizaron el acompañamiento al 100%

✔ **Sesión 1 Realizada:**

- **Temática:** Análisis de mercado y Buyer Persona
- **Listado de asistencia:** Cohorte 1 -Sesión 1
- **Registro fotográfico** – Cohorte 1 - Sesión 1





✔ **Sesión 2 Realizada:**

- **Temática:** Capacidades internas y externas
- **Listado de asistencia:** Cohorte 1 -Sesión 2
- **Registro fotográfico:** Cohorte 1 - Sesión 2





✔ **Sesión 3 Realizada:**

- **Temática:** Requerimientos técnicos y tecnológicos
- **Listado de asistencia:** Cohorte 1 -Sesión 3
  Registro fotográfico: Cohorte 1 - Sesión 3





✔ **Sesión 4 Realizada:**

- **Temática:** Propiedad intelectual, validación y cronograma
- **Listado de asistencia:** Cohorte 1 -Sesión 4
- **Registro fotográfico:** Cohorte 1 – Sesión 4





Se anexa a continuación los entregables técnicos desarrollados por los 24 emprendedores que finalizaron al 100% el acompañamiento de la Cohorte 1:

- **28 actas de compromiso cohorte 1**
- **28 planes de desarrollo del prototipo funcional o del PMV cohorte 1**
- **28 fichas de Negocio cohorte 1**
- **Encuesta cohorte 1**
- **BD 009 cohorte 1**

La cohorte 1, al finalizar realizó y respondió la encuesta para calificar el acompañamiento donde se respondieron las siguientes 6 preguntas, con la posibilidad de evaluarlas de 1 a 5, siendo 5 la mejor calificación:

- ¿El servicio brindado cumple con sus necesidades y expectativas?
- ¿La persona que brindó el servicio cuenta con los conocimientos requeridos para la
- prestación del servicio?
- ¿El servicio se suministró de manera oportuna?
- ¿La persona que le brindó el servicio estuvo dispuesta a resolver sus dudas?
- ¿Considera que el espacio donde se le prestó el servicio reúne las condiciones
- adecuadas para desarrollar la actividad?
- ¿Si tuviera que dar una calificación general a la prestación del servicio, que valor le
- asignaría?

La calificación promedio del acompañamiento a través de estas 6 preguntas fue de **4,81 lo que se considera una buena calificación**.

Así mismos los comentarios de los participantes de esta cohorte fueron de manera general los siguientes:

Dentro de las apreciaciones positivas, los emprendedores manifiestan su gratitud por el acompañamiento recibido, con afirmaciones como las siguientes: excelente, la ruta es demasiado buena, felicitar a todo el equipo, sus aportes son muy fundamentales para mi emprendimiento, solamente agradecer por todo lo aprendido, el proceso fue muy útil e interesante, muy agradecidos con el programa, más sesiones para aprender más, super bueno el espacio y la oportunidad de aprender y enrutarnos más para llegar al objetivo, todo perfecto, excelente servicio.

Con respecto a las valoraciones neutras, se recibieron recomendaciones como: ampliar el tiempo de acompañamiento, ampliando la duración de las clases o el número de días para profundizar más. Mejorar la retroalimentación y que no sea solo al final, que el acompañamiento sea 1:1.
En cuanto a la ampliación del tiempo de acompañamiento y el acompañamiento 1:1 es importante señalar que, la metodología grupal y los plazos para los procesos en etapas tempranas están establecidos en los términos de referencia de la Ruta del Emprendimiento; por lo que no es posible modificarlos desde Créame. No obstante, esta observación ha sido trasladada al equipo de la Alcaldía para su evaluación. En relación la retroalimentación se capacita y retroalimenta continuamente al equipo de gestores para que mejoren sus practicas y aumente entreguen la retroalimentación de la forma más oportuna.

De esta forma los resultados de la encuesta de satisfacción socializada reflejan, en términos generales, un buen nivel de satisfacción por parte de los participantes.

Desarrollo de la segunda cohorte _2

- ✔ **Fecha de Inicio:** viernes 19 de marzo
- ✔ **Participantes**: 28 emprendedores iniciaron el proceso.
- ✔ **Sesión 1 Realizada:**
  - **Temática:** Análisis de mercado y Buyer Persona
  - **Listado de asistencia:** Cohorte 2 -Sesión 1
  - **Registro fotográfico –** Cohorte 2 – Sesión 1



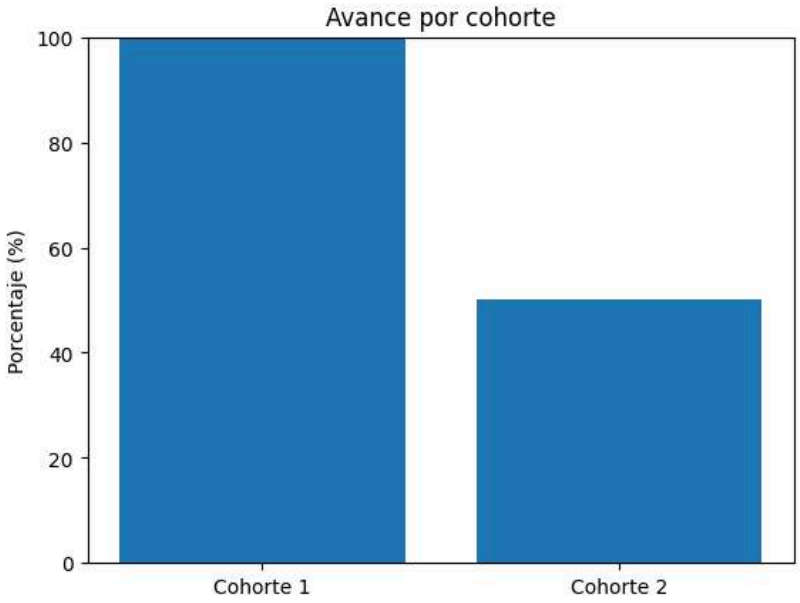


✔ **Sesión 2 Realizada:**

- **Temática:** Capacidades internas y externas
- **Listado de asistencia:** Cohorte 2 -Sesión 2
- **Registro fotográfico:** Cohorte 2 - Sesión 2







Gráfica: Avance cohortes Preincubación.

La gráfica presenta el porcentaje de avance según las sesiones realizadas por cada cohorte en el marco del acompañamiento en etapa de Preincubación durante el mes de marzo. La Cohorte 1, que inició el 6 de marzo, ha completado 4 de las 4 sesiones previstas (100% de avance). Por su parte, la Cohorte 2, que dio inicio el 19 de marzo, ha desarrollado su segunda sesión (50% de avance).

Este progreso refleja el cumplimiento del cronograma establecido y la ejecución metodológica según lo planificado, permitiendo que los emprendedores avancen de manera progresiva en la estructuración de su modelo de negocio y plan de desarrollo del PMV.

- **Proyecciones de abril**

✔ Cohorte 2

- Sesión 3: viernes 10 de abril – Requerimientos técnicos y tecnológicos
- Sesión 4 viernes 17 de abril – Propiedad intelectual, validación y cronograma: Introducción a estrategias de protección (PI), definición de hipótesis a validar, planificación de experimentos y cronograma de ejecución.

	✔ Cohorte 3 ○ Sesión 1: viernes 10 de abril – Segmentación de clientes y estimación de mercado ○ Sesión 2 viernes 17 de abril – Capacidades internas y externas ○ Sesión 3: viernes 24 de abril – Requerimientos técnicos y tecnológicos, propiedad intelectual y cronograma ○ Sesión 4: por definir Estas proyecciones permitirán avanzar con el desarrollo completo del ciclo de preincubación dentro de las fechas establecidas:

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/3_AcompEtapTempr /3.2.1EBTPreincub

https://drive.google.com/drive/folders/1McAq8rHSclPzbdKGVCrUs-hBe9dXc0Gy?usp=drive_link

3.3 Etapa de Incubación

La etapa de Incubación tiene como objetivo acompañar a los emprendimientos que cuentan con un Producto Mínimo Viable (PMV) y están preparados para ingresar al mercado, mediante asesorías y fortalecimiento especializado en modelo de negocio, estrategia comercial y estructura financiera, para lograr su puesta en marcha efectiva y consolidar ventas sostenibles

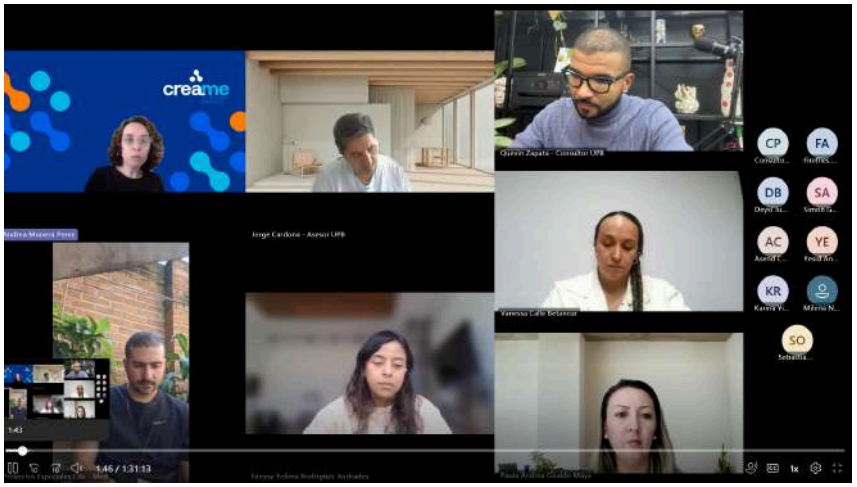
#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
3.3.1	Emprendimientos de base tecnológica intervenidos en etapa de incubación	100	0	Acta de compromiso firmada por los emprendedores. Esta evidencia se duplica y se presenta también en el producto 1.3.1 Diagnósticos de entrada	**1.** Actas de compromiso firmados al inicio del acompañamiento. Por Emprendedor	PDF
				Documento soporte que contiene el desarrollo y optimización del modelo de negocio.	**2.** Sofisticación y modelo de negocio. Por acompañamiento	PDF
				Documento soporte que contiene la estrategia comercial	**3.** Estrategias de Comercio. Por acompañamiento	PDF
				Documento soporte que contiene el modelo financiero	**4.** Modelos Financieros. Por acompañamiento	PDF, Excel
				Acta consolidada de intervención del acompañamiento para incubación y/o actas de deserción cuando el emprendedor/empresario haya sido acompañado con más del 50% y se evidencie la gestión para su permanencia y continuidad	**5.** Actas consolidadas de intervención y/o deserción – Incubación. Por acompañamiento I. Crecimiento II. Comercial III. Financiera	
				Registro fotográfico de los acompañamientos. Estos registros se encuentran inmersos en las actas de concertación de cada acompañamiento.	**6.** Registro fotográfico de los acompañamientos inmerso en las actas de concertación – Incubación. I. Registro fotográfico por master class	JGP
				Listado de asistencia a los acompañamientos. Esta asistencia se verifica y se encuentran inmersas en las actas de concertación de cada acompañamiento.	**7.** Listado de asistencia inmerso en las actas de concertación inmerso en las actas de concertación – Incubación. I. Listado de asistencia por master class	PDF FO-GINF-012Av8_1.xlsx
				Base de datos con la información de los emprendedores acompañados de la etapa de incubación. (Emprendedores que finalizaron el acompañamiento mensualmente)	**8.** Base de datos de emprendimientos acompañados – Incubación. I. Informe de avance en la intervención en modelos de negocio (Crecimiento, Comercial, Financiero) de base tecnológica en etapa de INCUBACIÓN. P2 II. Informe de avance en la intervención en	FO-GDEC-009 Excel

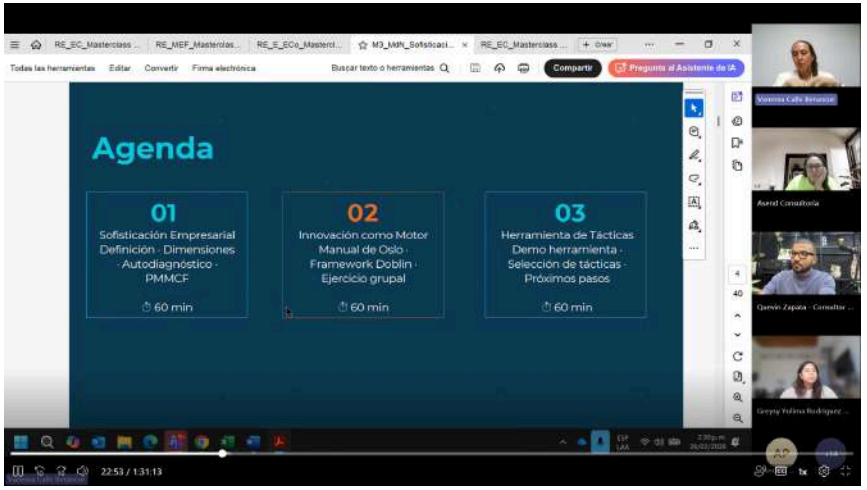
						modelos de negocio (Crecimiento, Comercial, Financiero) de base tecnológica en etapa de INCUBACIÓN. P3 III. Informe de avance en la intervención en modelos de negocio (Crecimiento, Comercial, Financiero) de base tecnológica en etapa de INCUBACIÓN. P3 IV. Informe final en la intervención en modelos de negocio (Crecimiento, Comercial, Financiero) de base tecnológica en etapa de INCUBACIÓN. P4	

Descripción de Avance

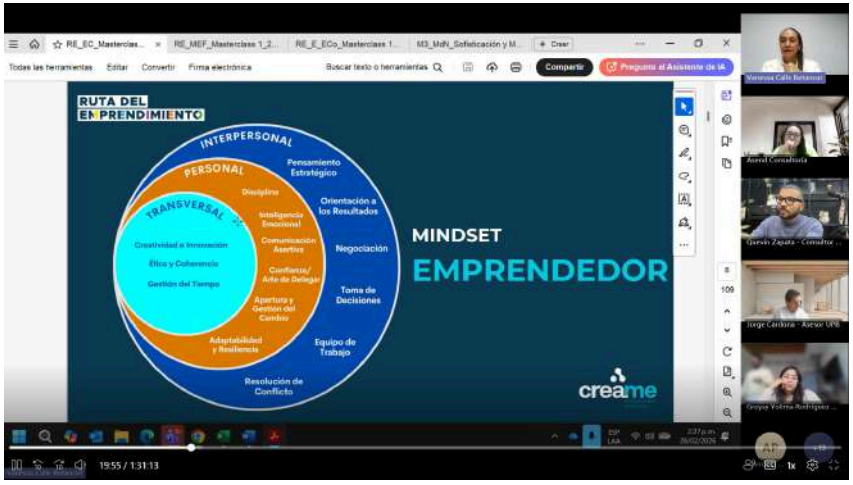
Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) ● Por parte de la Líder de Conocimiento de Créame, se realizaron los ajustes pertinentes frente a las temáticas proyectadas para el proceso de acompañamiento, partiendo de una revisión detallada de los contenidos desarrollados en el año 2025. A partir de este análisis, se realizaron modificaciones especialmente en la primera temática relacionada con Estrategia de Crecimiento, la cual fue reorientada hacia un enfoque más profundo en la Sofisticación del Modelo de Negocio, buscando fortalecer la propuesta de valor, la diferenciación y la sostenibilidad de los emprendedores participantes. Asimismo, durante este periodo se efectuaron ajustes tanto en la estructura de las presentaciones como en las herramientas metodológicas que respaldan cada sesión, procurando que estas sean más prácticas, aplicables y alineadas con las necesidades actuales de los emprendedores. Todo este proceso de actualización y mejora fue posteriormente socializado y entregado formalmente en el espacio de transferencia metodológica que se detalla más adelante. También se realizó la articulación con el Centro de Desarrollo Empresarial de la Universidad Pontificia Bolivariana (UPB) y On.going de la Universidad EAFIT quien en la vigencia del 2025 fueron los aliados encargados de acompañar esta etapa. Con ambos el año anterior, se había adelantado el contrato marco para el desarrollo de esta vigencia que contempla: Servicios de acompañamiento, mediante el desarrollo de masterclass y mentoría, dicho acompañamiento se brindará a los emprendimientos seleccionados en etapa de incubación, con una intensidad total de 54 horas por empresa (27 horas de masterclass presenciales y 27 horas de mentoría y consultoría presencial y/o virtual), en las temáticas de Estrategia de Crecimiento - Sofisticación Modelo de Negocio, Estrategia Comercial y Modelo y Estructuración Financiera. El pasado 26 de febrero se llevó a cabo la transferencia metodológica de las temáticas previamente descritas, con la participación de ambos aliados y sus respectivos equipos de consultores, quienes estarán a cargo del proceso de acompañamiento. Durante la jornada también se realizó la entrega de formatos requeridos para el seguimiento y desarrollo de actividades, garantizando así la apropiación de los cambios por parte de los aliados y sus equipos de consultores,

para dar inicio en el mes de marzo a la etapa de incubación conforme a lo proyectado en esta vigencia.









Registro Fotográfico de la sesión de la transferencia metodológica el 26 de febrero de 2026

Marzo	Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

- Se realizaron tres encuentros de kick-off con la participación del equipo de Créame, la supervisión del Distrito de Medellín y las incubadoras universitarias que acompañaban el proceso UPB y Eafit/OnGoing. A continuación, se detalla las fechas de realización de cada encuentro:

✔ **Espacio de Kickoff con Eafit / On Going – Cohorte 1: Se presentaron formalmente los 12 emprendedores asignados. 5 de marzo**





✔ **Espacio de Kickoff con UPB – Cohorte 1: Se presentaron formalmente los 12 emprendedores asignados. 5 de marzo**





✔ **Espacio de Kickoff con Créame – Cohorte 1: Se presentaron formalmente los 10 emprendedores asignados. 12 de marzo**





Durante los encuentros de Kickoff, se realizó una explicación clara y detallada a cada uno de los asistentes sobre el esquema de acompañamiento, el cual está estructurado en tres temáticas principales. Este espacio permite contextualizar a los participantes frente a la metodología de trabajo, los objetivos del proceso y el alcance de cada componente, garantizando así una comprensión integral que facilite su adecuada participación y aprovechamiento a lo largo del programa.

Temáticas abordadas en la etapa de incubación:

- Estrategia Crecimiento empresarial – Sofisticación Empresarial
- Estrategia comercial
- Estructuración y modelación financiera.

Cada temática contará con tres masterclass, seguidas de tres encuentros de acompañamiento personalizado que permitirán profundizar en los contenidos y adaptarlos a las necesidades de cada emprendedor. Este proceso se desarrollará en un periodo de dos meses y dos semanas, garantizando un total de 54 horas de acompañamiento por empresario, con el objetivo de fortalecer sus capacidades y brindarles herramientas prácticas para el desarrollo de sus proyectos.



- Para dar inicio formal al proceso de acompañamiento por parte de cada uno de los aliados, se estableció un cronograma de trabajo correspondiente a la primera cohorte (1,2y3) de cada uno de ellos, el cual da cumplimiento al periodo definido de dos meses y medio de acompañamiento. A continuación, se presenta el cronograma unificado que orienta las actividades a desarrollar por cada uno de los aliados responsables de este proceso.

COHORTE	RESPONSABLE	ACTIVIDAD	MARZO			ABRIL				MAYO			
Cohorte 1	Eafit / On Going	Master Class	20-mar	25-mar		8-abr	14-abr	22-abr	29-abr	6-may	13-may	20-may	
Cohorte 1	Eafit / On Going	Asesoria Individual	ACOMPAÑAMIENTO PERSONALIZADO										
Cohorte 1	Creame	Dx Salida											
Cohorte 2	UPB	Master Class	19-mar	26-mar		9-abr	16-abr	23-abr	30-abr	7-may	14-may	21-may	
Cohorte 2	UPB	Asesoria Individual	ACOMPAÑAMIENTO PERSONALIZADO										
Cohorte 2	Creame	Dx Salida											
Cohorte 3	Creame	Master Class	17-mar	24-mar		7-abr	14-abr	21-abr	28-abr	5-may	12-may	19-may	
Cohorte 3	Creame	Asesoria Individual	ACOMPAÑAMIENTO PERSONALIZADO										
Cohorte 3	Creame	Dx Salida											

- También se llevaron a cabo las dos primeras sesiones formativas grupales y presenciales, enfocadas en Crecimiento Empresarial /Sofisticación Empresarial

para las 3 primeras cohortes, posterior a estas sesiones grupales, se dio inicio al acompañamiento personalizado, donde cada empresario recibe asesoría individualizada enfocada en sus necesidades específicas, alineadas con los contenidos abordados.

- ✔ **Masterclass 1 - Estrategia de Crecimiento y consolidación – Créame - 17 de marzo - Cohorte 1**



- ✔ **Masterclass 1 - Estrategia de Crecimiento y consolidación – UPB -19 de marzo- Cohorte 1**



✔ **Masterclass 1- Estrategia de Crecimiento Empresarial – Eafit / OnGoing - 20 de marzo - Cohorte 1**



✔ **Masterclass 2- Estrategia de Crecimiento Empresarial - Créame – 24 de marzo - Cohorte 1**



✔ **Masterclass 2- Estrategia de Crecimiento Empresarial – Eafit / OnGoing – 25 de marzo – Cohorte 1**



✔ **Masterclass 2- Estrategia de Crecimiento Empresarial – UPB – 26 de marzo – Cohorte 1**



Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/3_AcompEtapTempr /3.3.1EBTIncubac

https://drive.google.com/drive/folders/1cDtUhM3N4WANf4bqXiYq4q4mGjBVHyNH?usp=drive_link

4 ACOMPAÑAMIENTO EN ETAPAS MADURAS

4.1 Etapa de Aceleración

La etapa de aceleración tiene como finalidad desarrollar acciones que contribuyan al crecimiento y la transformación de los modelos de negocio de forma rentable y sostenible en el mercado.

En esta etapa se propende por el crecimiento y la transformación de las empresas de forma rápida, rentable y sostenible en el mercado.

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
4.1.1	Empresarios con váucher recibidos en Aceleración	35	**0**	Recibo a satisfacción servicio/ váucher. Nota: Incluye actas de concertación, evidencia de entrega del servicio a satisfacción, acta de cierre del servicio prestado y certificación de acompañamientos. 1 por cada empresa acompañada. Se considera empresa acompañada cuando cumple **mínimo el 50%** del plan de váucher seleccionado en esta etapa. En caso de deserción, deberá existir comunicación formal y evidencia de la gestión de permanencia realizada por Créame. El cierre del servicio se validará con certificación del aliado y conformidad del empresario. El saldo no ejecutado podrá reasignarse si hay renuncia por escrito del empresario.	1. Acta de selección del servicio 2. Actas de concertación por servicio (váucher) Por Servicio 3. Actas de cierre (Intervención). Por Servicio 4. Certificado de acompañamiento. 5. Recibo a satisfacción por servicio (váucher) I. FMC	PDF FO-GDEC-043 PDF
				Base de datos con la información de los emprendedores acompañados de la etapa de aceleración. (Emprendedores que finalizaron el acompañamiento) Informe de avance y final de la identificación de servicios a entregar e intervenciones para los emprendedores en la etapa de ACELERACIÓN	6. Base de datos de las empresas acompañados – Aceleración. I. Informe de avance de la identificación de servicios a entregar e intervenciones para los emprendedores en la etapa de ACELERACIÓN con sus respectivas evidencias. P3 II. Informe de final de la identificación de servicios a entregar e intervenciones para	FO-GDEC-009 Excel

					los emprendedores en la etapa de ACELERACIÓN con sus respectivas evidencias. P5	

Descripción de Avance

Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) ● Partiendo del plan de trabajo y de comunicaciones vigentes al corte de 28 de febrero tenemos que las actividades asociadas a **Empresarios con váucher recibidos en Aceleración** deben iniciar el 01 de abril del 2026. Por lo cual durante el mes de febrero no se han desarrollado actividades asociadas.

Tipo	No.	Líneas de trabajo / Productos / Actividades / Hitos	INICIO	FIN	DÍAS
Componente	**4**	**Acompañamiento en Etapas Maduras.**		**1/04/2026**	**30/11/2026**
Línea de trabajo	**4.1**	**Etapa de Aceleración.**	**1/04/2026**	**30/11/2026**	**244**
Producto	**4.1.1**	**Empresarios con váucher recibidos en Aceleración (meta 35)**	**1/04/2026**	**30/11/2026**	**244**
Actividad	4.1.1.1	Llevar a cabo el acompañamiento y seguimiento a emprendedores y proveedores de prestación de servicios en la etapa de aceleración.	1/04/2026	20/11/2026	234
Hito	4.1.1.2	Elaborar los recibos a satisfacción (actas de concertación y cierre; Certificación de acompañamiento)			
Hito	4.1.1.3	Elaboración y entrega de Informes de avance y final de la intervención en la etapa de aceleración y consolidación de evidencias y entregables (y anexos) de acuerdo con la propuesta técnica.	20/04/2026	30/11/2026	225

Marzo

Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

- Partiendo del plan de trabajo y de comunicaciones vigentes al corte del 31 de marzo tenemos que las actividades asociadas a **Empresarios con váucher recibidos en Aceleración** deben iniciar el 01 de abril del 2026. Por lo cual durante el mes de marzo no se han desarrollado actividades asociadas.

Tipo	No.	Líneas de trabajo / Productos / Actividades / Hitos	INICIO	FIN	DÍAS
Componente	**4**	**Acompañamiento en Etapas Maduras.**		**1/04/2026**	**30/11/2026**
Línea de trabajo	**4.1**	**Etapa de Aceleración.**	**1/04/2026**	**30/11/2026**	**244**
Producto	**4.1.1**	**Empresarios con váucher recibidos en Aceleración (meta 35)**	**1/04/2026**	**30/11/2026**	**244**
Actividad	4.1.1.1	Llevar a cabo el acompañamiento y seguimiento a emprendedores y proveedores de prestación de servicios en la etapa de aceleración.	1/04/2026	20/11/2026	234
Hito	4.1.1.2	Elaborar los recibos a satisfacción (actas de concertación y cierre; Certificación de acompañamiento)			
Hito	4.1.1.3	Elaboración y entrega de Informes de avance y final de la intervención en la etapa de aceleración y consolidación de evidencias y entregables (y anexos) de acuerdo con la propuesta técnica.	20/04/2026	30/11/2026	225

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/4_AcompEtapMaduras/4.1EtapaAceleracion

https://drive.google.com/drive/folders/14yhGvee3gNeIc32IT_Ul0z-xc9y9tbi1?usp=drive_link

4.2 Etapa de Consolidación

La etapa de consolidación tiene como finalidad brindar servicios especializados de acuerdo con las necesidades específicas de los modelos de negocio, buscando abrir nuevos mercados, que conlleven a la sostenibilidad, rentabilidad y competitividad de estas. En esta etapa se propende por brindar servicios especializados de acuerdo con las necesidades específicas de las empresas y necesidades del mercado; buscando sostenibilidad, rentabilidad y competitividad de las mismas.

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
4.2.1	Empresarios con váucher recibidos en Consolidación	15	**0**	Recibo a satisfacción servicio/ váucher. Nota: Incluye actas de concertación, evidencia de entrega del servicio a satisfacción, acta de cierre del servicio prestado y, certificación de acompañamientos .1 por cada empresa acompañada. Se considera empresa acompañado cuando cumple **mínimo el 50%** del plan de váucher seleccionado en esta etapa. En caso de deserción, deberá existir comunicación formal y evidencia de la gestión de permanencia realizada por Créame. El cierre del servicio se validará con certificación del aliado y conformidad del empresario. El saldo no ejecutado podrá reasignarse si hay renuncia por escrito del empresario.	1. Acta de selección del servicio 2. Actas de concertación por servicio (váucher) Por Servicio 3. Actas de cierre (Intervención). Por Servicio 4. Certificado de acompañamiento. 5. Recibo a satisfacción por servicio (váucher) I. FMC	PDF FO-GDEC-043 PDF
				Base de datos con la información de los emprendedores acompañados de la etapa de consolidación. (Emprendedores que finalizaron el acompañamiento) Informe de avance y final de la identificación de servicios a entregar e intervenciones para los emprendedores en la etapa de CONSOLIDACIÓN	6. Base de datos de las empresas acompañadas – Consolidación. I. Informe de avance de la identificación de servicios a entregar e intervenciones para los emprendedores en la etapa de CONSOLIDACIÓN con sus respectivas evidencias de. P3 II. Informe final de la identificación de servicios a entregar e intervenciones para los emprendedores en la etapa de CONSOLIDACIÓN con sus	FO-GDEC-009 Excel

					respectivas evidencias. P4	

Descripción de Avance

Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) ● Partiendo del plan de trabajo y de comunicaciones vigentes al corte de 28 de febrero tenemos que las actividades asociadas a **Empresarios con váucher recibidos en Consolidación** deben iniciar el 01 de abril del 2026. Por lo cual durante el mes de febrero no se han desarrollado actividades asociadas.
Marzo	Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) ● Partiendo del plan de trabajo y de comunicaciones vigentes al corte del 31 de marzo tenemos que las actividades asociadas a **Empresarios con váucher recibidos en Consolidación** deben iniciar el 01 de abril del 2026. Por lo cual durante el mes de marzo no se han desarrollado actividades asociadas.

Tipo	No.	Líneas de trabajo / Productos / Actividades / Hitos	INICIO	FIN	DÍAS
Componente	**4**	**Acompañamiento en Etapas Maduras.**		**1/04/2026**	**30/11/2026**
Línea de trabajo	**4.2**	**Etapa de Consolidación.**	**1/04/2026**	**30/11/2026**	**244**
Producto	**4.2.1**	**Empresarios con váucher recibidos en Consolidación (meta 15)**	**1/04/2026**	**30/11/2026**	**244**
Actividad	4.2.1.1	Llevar a cabo el acompañamiento y seguimiento a emprendedores y proveedores de prestación de servicios en la etapa de consolidación.	1/04/2026	20/11/2026	234
Hito	4.2.1.2	Elaborar los recibos a satisfacción (actas de concertación y cierre; Certificación de acompañamiento)			
Hito	4.2.1.3	Elaboración y entrega de Informes de avance y final de la intervención en la etapa de aceleración y consolidación de evidencias y entregables (y anexos) de acuerdo con la propuesta técnica.	20/04/2026	30/11/2026	225

Tipo	No.	Líneas de trabajo / Productos / Actividades / Hitos	INICIO	FIN	DÍAS
Componente	**4**	**Acompañamiento en Etapas Maduras.**		**1/04/2026**	**30/11/2026**

Línea de trabajo	**4.2**	**Etapa de Consolidación.**	**1/04/2026**	**30/11/2026**	**244**
Producto	**4.2.1**	**Empresarios con váucher recibidos en Consolidación (meta 15)**	**1/04/2026**	**30/11/2026**	**244**
Actividad	4.2.1.1	Llevar a cabo el acompañamiento y seguimiento a emprendedores y proveedores de prestación de servicios en la etapa de consolidación.	1/04/2026	20/11/2026	234
Hito	4.2.1.2	Elaborar los recibos a satisfacción (actas de concertación y cierre; Certificación de acompañamiento)			
Hito	4.2.1.3	Elaboración y entrega de Informes de avance y final de la intervención en la etapa de aceleración y consolidación de evidencias y entregables (y anexos) de acuerdo con la propuesta técnica.	20/04/2026	30/11/2026	225

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/4_AcompEtapMaduras/4.2EtapaConsolidac

https://drive.google.com/drive/folders/104SGcIF5U6OB1EoPd8JU7hckgrUlhrEA?usp=drive_link

4.3 Inmersión Internacional Etapas Maduras

Se tiene como finalidad realizar una inmersión internacional con 5 de las mejores empresas en etapas maduras. Entre las empresas que se encuentren en la etapa de aceleración y consolidación se entregará un beneficio para realizar una inmersión internacional con el objetivo de identificar buenas prácticas de procesos de aceleración y gestionar espacios con posibles aliados que les permita obtener información y acceso a nuevos mercados.

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
4.3.1	Inmersión Internacional	5	0	Documento con los términos de referencia de la convocatoria de las empresas participantes en la inmersión internacional.	1. Documento Términos Inmersión internacional etapas maduras. P3	PDF
				Informe del proceso de selección de las empresas participantes en la inmersión.	Informe del proceso de selección de las empresas beneficiarias de inmersión internacional. I. Evaluación II. Puntaje III. Base de datos de los seleccionados IV. Carta de notificación V. Acta de aceptación	PDF EXCEL PDF
				Informe consolidado que permita conocer de cerca la experiencia, identificar compromisos adquiridos, oportunidades identificadas y resultados durante su inmersión internacional (hoja de ruta para la internacionalización por emprendedor)	3. Informe que permita conocer de cerca la experiencia, identificar compromisos adquiridos, oportunidades identificadas y resultados durante su inmersión internacional. P5 I. Acta de intervención	PDF FO-GDEC-043
				Base de datos con información de empresarios acompañados.	**4.** Base de datos de las empresas acompañados	FO-GDEC-009 Excel

				Planes de acompañamiento para la inmersión internacional con su hoja de ruta para la internacionalización	Planes de acompañamiento para la inmersión internacional Hojas de Ruta para la internacionalización de las empresas que realizaron la inmersión. P5	PDF PDF

Descripción de Avance

Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) Partiendo del plan de trabajo y de comunicaciones vigentes al corte de 28 de febrero tenemos que las actividades asociadas a **Inmersión Internacional** deben iniciar el 01 de julio del 2026. Por lo cual durante el mes de febrero no se han desarrollado actividades asociadas.
Marzo	Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) Partiendo del plan de trabajo y de comunicaciones vigentes al corte del 31 de marzo tenemos que las actividades asociadas a **Inmersión Internacional** deben iniciar el 01 de julio del 2026. Por lo cual durante el mes de marzo no se han desarrollado actividades asociadas.

Línea de trabajo	**4.3**	**Inmersión Internacional**	**1/07/2026**	**31/10/2026**
Producto	**4.3.1**	**Empresarios beneficiarios de una misión internacional**	**1/07/2026**	**31/10/2026**
Actividad	4.3.1.1	Diseñar los términos de referencia de la convocatoria inmersión internacional.	1/07/2026	15/07/2026
Hito	4.3.1.1.1	Publicar Términos de referencia de la convocatoria inmersión internacional.	15/07/2026	20/07/2026
Hito	4.3.1.2	Selección de las empresas a participar en la inmersión internacional.	1/08/2026	15/09/2026
Actividad	4.3.1.3	Inmersión Internacional de las empresas de la etapa de Consolidación seleccionadas.	16/09/2026	14/10/2026
Hito	4.3.1.4	Elaboración y entrega del documento de la experiencia, compromisos adquiridos y oportunidades identificadas durante la inmersión internacional.	15/10/2026	31/10/2026

Línea de trabajo	**4.3**	**Inmersión Internacional**	**1/07/2026**	**31/10/2026**
Producto	**4.3.1**	**Empresarios beneficiarios de una misión internacional**	**1/07/2026**	**31/10/2026**
Actividad	4.3.1.1	Diseñar los términos de referencia de la convocatoria inmersión internacional.	1/07/2026	15/07/2026
Hito	4.3.1.1.1	Publicar Términos de referencia de la convocatoria inmersión internacional.	15/07/2026	20/07/2026
Hito	4.3.1.2	Selección de las empresas a participar en la inmersión internacional.	1/08/2026	15/09/2026
Actividad	4.3.1.3	Inmersión Internacional de las empresas de la etapa de Consolidación seleccionadas.	16/09/2026	14/10/2026
Hito	4.3.1.4	Elaboración y entrega del documento de la experiencia, compromisos adquiridos y oportunidades identificadas durante la inmersión internacional.	15/10/2026	31/10/2026

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/4_AcompEtapMaduras/4.3Inm.Internacional

https://drive.google.com/drive/folders/1zVm71vhNyA4dFC4jih-2R5m3VvB_Gv4v?usp=drive_link

5 GESTIÓN COMPRAS PROGRAMA CAPITAL SEMILLA

El objetivo es definir, estructurar y gestionar el proceso de compras para la correcta disposición de los recursos del Programa Capital Semilla, garantizando la trazabilidad, transparencia y cumplimiento de los lineamientos establecidos por el Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, en la entrega de incentivos en especie para emprendimientos en las etapas de Preincubación e Incubación.

5.1 Compras para emprendedores y empresarios

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
5.1.1	Emprendimientos en etapas de preincubación e incubación beneficiados en el programa Capital Semilla	60	0	Documento ajustado de Términos y condiciones para el acceso a incentivos de Capital Semilla	1. Términos y condiciones para el acceso a incentivos de Capital Semilla documento de soporte. P1	PDF
				Concepto de convocatoria de emprendimiento y empresas programa Capital Semilla	2. Documento concepto de convocatoria de emprendimiento y empresas programa Capital Semilla. P1	PDF
				Definición del proceso de compras de Capital Semilla	3. Documento proceso de compras de Capital Semilla. P1	PDF
				Postulación del emprendimiento proveniente de la etapa de Preincubación e Incubación de la Ruta del Emprendimiento versión 2026. Presentación de los preseleccionados del concurso ante el comité de selección y trazabilidad de las evaluaciones realizadas	4. Base Datos con los postulados de Capital Semilla. Preincubación e Incubación. P3 I. Informe de avance del programa de Capital semilla; revisión de requisitos habilitantes de los postulados, preparación de los empresarios postulados en el pitch, base de datos postulados. P3 II. Taller Preparación de Pitch	Excel
				Acta de compromiso firmada por los emprendedores seleccionados al programa Capital Semilla	6. Actas de compromiso seleccionados al programa Capital Semilla. Por emprendedor	PDF
				Plan de inversión por empresa	7. Planes de inversión emprendedores beneficiarios Capital Semilla.	Excel -PDF
				Plan de compras por cada emprendedor.	8. Planes de compras emprendedores beneficiarios Capital Semilla. Por emprendedor	Excel -PDF

Registro fotográfico de proceso de gestión de compras	9. Registro fotográfico de gestión de compras Capital Semilla. Por emprendedor	JGP
Listado de asistencia	10. Listado de asistencia. Según actividades	PDF
Base de datos con la información de los emprendedores beneficiarios de capital Semilla. (Emprendedores que finalizaron el proceso de compras)	11. Base de datos de beneficiarios de Capital Semilla – Finalizan proceso de compras.	FO-GDEC-009 Excel
Acta de entrega (bienes y/o servicios) y compromiso de buen manejo firmada por el emprendedor. Informe final de la ejecución de compras de los planes de inversión entregados.	12. Actas entrega de bienes y/o servicios. Por emprendedor I. compromiso de buen manejo. Por emprendedor 13. Informe final de la ejecución de compras de los planes de inversión entregados por los emprendedores beneficiarios seleccionados para acceder al incentivo de capital semilla. P5	PDF

Descripción de Avance

Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) Partiendo del plan de trabajo y de comunicaciones vigentes al corte de 28 de febrero tenemos que las actividades asociadas a **Emprendimientos en etapas de preincubación e incubación beneficiados en el programa Capital Semilla** deben iniciar el 15 de marzo del 2026. Por lo cual durante el mes de febrero no se han desarrollado actividades asociadas.

Tipo	No.	Líneas de trabajo / Productos / Actividades / Hitos	INICIO	FIN
Componente	5	Gestión de compras	15/03/2026	30/11/2026

		Producto	**5.1.1.**	**Emprendimientos de Preincubación e Incubación acompañados en el proceso de compras de Capital Semilla (meta 60)**	**15/03/2026**	**25/07/2026**
		Actividad	5.1.1.1	Diseñar el concepto de convocatoria y los términos de referencia de la convocatoria Capital Semilla	15/03/2026	25/03/2026
		Actividad	5.1.1.2	Definición del proceso de compras de Capital Semilla.	15/03/2026	25/03/2026
		Actividad	5.1.1.3	Postulación de los emprendedores / empresarios que cumplen con los requisitos para participar en la convocatoria Capital Semilla.	20/07/2026	25/07/2026
		Actividad	5.1.1.4	Ejecutar talleres de preparación para la presentación de pitch.	20/07/2026	25/07/2026
		Actividad	5.1.1.5	Llevar a cabo el comité de selección de emprendedores beneficiarios	25/07/2026	31/07/2026
		Actividad	5.1.1.7	Gestión de la firma de manifestación de interés por parte de los beneficiarios seleccionados.	3/08/2026	3/08/2026
		Actividad	5.1.1.8	Realizar el acompañamiento en la elaboración de la inversión/compras de los beneficiarios	4/08/2026	10/08/2026
		Actividad	5.1.1.9	Aprobación de plan de inversión/compras	11/08/2026	13/08/2026
		Actividad	5.1.1.10	Ejecutar el plan de inversión/compras	14/08/2026	15/11/2026

Marzo

Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

- Se diseñó, construyó y actualizó el Concepto de convocatoria de emprendimiento y empresas programa Capital Semilla versión 23 en la Ruta del emprendimiento 2026.

- A partir del diseño y construcción del concepto de la convocatoria de emprendimiento y empresas programa Capital Semilla, se diseñó, construyó y actualizó los Términos y condiciones para el acceso a incentivos de Capital Semilla de la Ruta del emprendimiento 2026. Los términos de referencia relacionan, presentación, objetivo general, alcance, etapas capital semilla versión 23, requisitos para participar, rubros financiables y no financiables, convocatoria y preparación del pitch, comité de evaluación, plan de inversión, comité de aprobación de planes y compras, obligaciones de las partes, causales de pérdida del incentivo, definiciones, autorización de uso de datos personales, propiedad intelectual, tratamiento de datos:

  - **Presentación**: Presentación de los términos y condiciones para el acceso a incentivos de Capital Semilla de la ruta del emprendimiento del distrito especial de ciencia, tecnología e innovación de Medellín y relacionando a quien va dirigido.

- **Objetivo general**: Definir los procedimientos y requisitos de Capital Semilla versión No. 23 para la adquisición de bienes y/o servicios para la entrega de incentivos a los emprendedores de las 16 comunas y los 5 corregimientos de Medellín, en el Marco del Programa Ruta del Emprendimiento, en las etapas de preincubación e incubación.

- **Alcance:** Se asignan incentivos a 60 iniciativas, de las 16 comunas y los 5 corregimientos de Medellín que se encuentren recibiendo acompañamiento en el Programa Ruta del Emprendimiento en las etapas específicas de preincubación e incubación, con un monto asignado de máximo QUINCE MILLONES DE PESOS M/CTE ($15.000.000) para cada uno de los emprendimientos seleccionados, los cuales se entregarán en especie.

- **Etapas Capital Semilla versión No. 23:** El programa de capital semilla versión No. 23 tendrá 13 momentos de la siguiente manera: 1) Convocatoria. 2)Inscripción y recepción documental. 3)Verificación de los requisitos habilitantes. 4)Preparación de Pitch. 5)Comité evaluador. 6)Publicación de resultados. 7)Firma de acta de compromiso. 8)Elaboración del plan de inversión. 9)Comité de aprobación de planes de inversión. 10)Elaboración y validación del plan de compras. 11)Ejecución del proceso de compras. 12) Entrega de bienes y/o servicios en especie. 13) Verificación, actas de entrega y cierre

- **Requisitos de participación:** En el marco del desarrollo de habilidades que permitan el crecimiento y fortalecimiento mediante la entrega de incentivos económicos en especie, se apoyarán las iniciativas de negocio de emprendedores de Medellín que estén participando en La Ruta del Emprendimiento. Aquí se aclaran, requisitos habilitantes y el proceso de selección.

- **Rubros financiables y no financiables:** En los términos de referencia se definen los 8 rubros financiables y cuáles no son financiables.

- **Convocatoria y preparación del pitch:** En los términos de referencia, se describe el paso a paso de la convocatoria a Capital Semilla, también se describe los documentos requeridos para presentarse a la convocatoria, se presenta el procedimiento para la preparación del pitch y el cronograma de la convocatoria.

Cronograma		
No.	**Actividad**	**Fecha**
1	Apertura de la convocatoria	6 de julio de 2026
2	Encuentros de sensibilización de la convocatoria	Del 7 al 9 de julio de 2026
3	Cierre de la convocatoria	13 de julio de 2026
4	Revisión de cumplimiento de requisitos	14 de julio de 2026
5	Preparación del Pitch[1]	16 de julio de 2026
6	Comité de evaluación	Del 21 al 23 de julio de 2026
7	Publicación de resultados	31 de julio de 2026

- **Comité de evaluación:** El proceso de selección se realizará con base en la información registrada en el formulario de inscripción y los documentos enviados, y se llevará a cabo a través de dos filtros que se especifican en los términos y la publicación de resultados.

Aspecto	Valoración
Pertenecer a la Ruta del Emprendimiento 2026 en etapa de preincubación o incubación	Cumple / No cumple
Contar con mínimo el 50% de avance en el proceso de acompañamiento dentro de la Ruta del Emprendimiento 2026	Cumple / No cumple
Diligenciar correctamente el formulario de inscripción	Cumple / No cumple
Adjuntar los dos anexos obligatorios (PPT Pitch y Formato Plan de Inversión)	Cumple / No cumple
No haber sido beneficiario del incentivo en versiones anteriores	Cumple / No cumple
No participar simultáneamente en más de una iniciativa	Cumple / No cumple
Presentar información veraz, completa y verificable	Cumple / No cumple

Filtro 1

Criterios de evaluación del Pitch	Porcentaje
Conocimiento técnico del equipo emprendedor.	20%
Conocimiento del mercado, su potencial de generación de ingresos y fijación de precios.	20%
Identificación de la necesidad y propuesta de valor diferencial.	20%
Claridad en lo que busca potenciar con el incentivo.	20%
Avance del producto mínimo viable.	15%
Impacto en la presentación, manejo del tiempo y ayudas audiovisuales.	5%
Total	**100%**

Filtro 2

- **Plan de inversión, comité de aprobación de planes y compras:** La entrega de los recursos en especie será gestionada por el equipo de trabajo, integrado por el emprendedor y el gestor de compras; partiendo de las necesidades que derivan la elaboración del plan de inversión. El procedimiento general para acceder a la entrega de incentivos se describe al detalle en los términos y presenta a continuación el esquema:

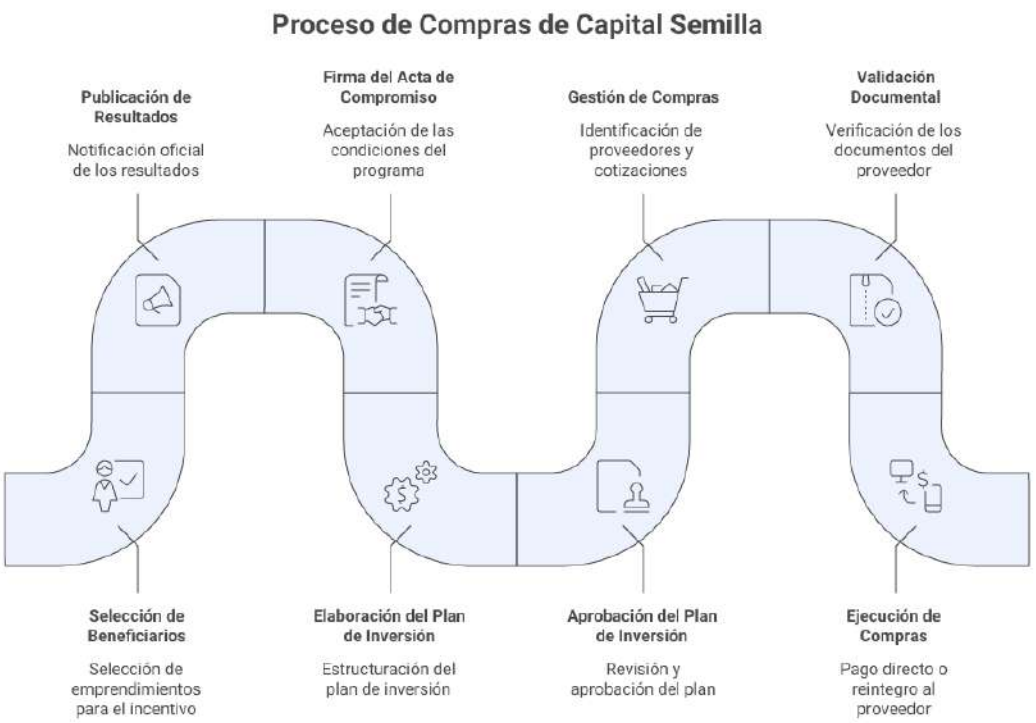


- **Obligaciones de las partes:** En los términos de referencia se describen los detalles de las obligaciones del programa, obligaciones del emprendedor/

empresario beneficiario.

- **Causales de pérdida del incentivo:** En los términos de referencia se presentan al detalle cuales serán causales de pérdida de los recursos.
- **Tratamiento de datos:** Para todos los efectos legales, la presentación, inscripción o registro de la propuesta, a la presente convocatoria implica obligatoriamente la autorización expresa del titular de información, para el tratamiento de sus datos personales por parte del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín y Créame.
- **Autorización uso de datos:** En los términos de referencia se presentan los efectos legales de la presentación, inscripción o registro de la propuesta para el acceso a incentivos de Capital Semilla versión 23 en la Ruta del emprendimiento 2026, correspondiente a la autorización de uso de datos.
- **Definiciones:** Para el entendimiento de todo lo relacionado con la Ruta del Emprendimiento y Capital Semilla por todos los actores y no actores del ecosistema de CTI+E se presentaron 21 definiciones de relevantes.
- **Autorización uso de datos:** En los términos de referencia se presentan los efectos legales de la presentación, inscripción o registro de la propuesta para el acceso a incentivos de Capital Semilla versión 23 en la Ruta del emprendimiento 2026 para la autorización de uso de datos.
- **Propiedad Intelectual:** En los términos de referencia se presenta la aceptación de la propiedad intelectual.
- **Tratamiento de datos:** Para todos los efectos legales, la presentación, inscripción o registro de la propuesta, a la presente convocatoria implica obligatoriamente la autorización expresa del titular de información, para el tratamiento de sus datos personales por parte del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín y Créame.

- En Marzo Paralelamente a la construcción de los términos de capital semilla se diseñó, construyó y actualizó el Proceso de compras de Capital Semilla versión 23 en la Ruta del emprendimiento 2026, en este proceso se describen los procedimientos que se deben llevar a cabo para ejecutar las diferentes etapas del proceso de compras en la ejecución incentivos de Capital Semilla versión 23 en la Ruta del emprendimiento 2026.



Proceso de compras

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/5_GestionCompras

https://drive.google.com/drive/folders/1lKrmWe6LRlolSK9Vk71TgMKlalohKNj0?usp=drive_link

6 ENTREGA INCENTIVOS CAPITAL SEMILLA

El objetivo es promover e incentivar las ideas de negocio de base tecnológica (en etapas de Preincubación e Incubación) mediante la entrega de incentivos económicos en especie, que contribuyan al desarrollo de capacidades, al fortalecimiento del modelo de negocio y al primer avance hacia su consolidación como empresa.

6.1 Incentivos para emprendedores y empresarios

#	Producto	Meta	Ejecutado	Evidencia	Entregable	Formato
6.1.1	Emprendimientos seleccionados de preincubación e incubación beneficiarios de la entrega incentivos de Capital Semilla	60	**0**	Tabla con los puntajes obtenidos, comentarios de los expertos evaluadores y, fecha de comité en que fue seleccionada la iniciativa.	1. Tabla de puntajes. P3 2. Presentación comité de selección ante el comité de selección y trazabilidad de las evaluaciones realizadas. P3	Excel
				Base de datos con las iniciativas de negocio seleccionadas para recibir el beneficio.	Base de datos de la selección beneficiarios Capital Semilla.P3	FO-GDEC-009 Excel
				Carta de notificación de selección del emprendimiento seleccionado debidamente firmada por los profesionales encargados del proceso.	Cartas de notificación de selección del emprendimiento seleccionado debidamente. 1 por cada emprendedor. P3	PDF
				Publicación de los beneficiarios seleccionados.	Publicación Beneficiarios Capital Semilla. P3	PDF

Descripción de Avance

Mes	Descripción de los principales avances
Febrero	Al corte del mes de **febrero** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere) ● Partiendo del plan de trabajo y de comunicaciones vigentes al corte de 28 de febrero tenemos que las actividades asociadas **a Emprendimientos seleccionados de preincubación e incubación beneficiarios de la entrega incentivos de Capital Semilla** deben iniciar el 27 de julio del 2026. Por lo cual durante el mes de febrero no se han desarrollado actividades asociadas.

		Componente	**6**	**Entrega incentivos Capital Semilla**	**25/07/2026**	**31/07/2026**
		Línea de trabajo	**6.1**	**Entrega incentivos Capital Semilla**	**25/07/2026**	**31/07/2026**
		Producto	**6.1.1.**	**60 emprendimientos seleccionados de preincubación e incubación beneficiarios de la entrega incentivos de Capital Semilla**	**25/07/2026**	**31/07/2026**
		Actividad	6.1.1.1	Elaboración y entrega de tabla con los puntajes obtenidos beneficiarios Capital Semilla	25/07/2026	31/07/2026

Marzo

Al corte del mes de **marzo** de 2026, se ha desarrollado: (Describa los diferentes avances asociados al producto y sopórtelos si es posible con imágenes, cuadros consolidados o la información pertinente que considere)

- Partiendo del plan de trabajo y de comunicaciones vigentes al corte de 31 de marzo tenemos que las actividades asociadas **a Emprendimientos seleccionados de preincubación e incubación beneficiarios de la entrega incentivos de Capital Semilla** deben iniciar el 27 de julio del 2026. Por lo cual durante el mes de febrero no se han desarrollado actividades asociadas.

Componente	**6**	**Entrega incentivos Capital Semilla**	**25/07/2026**	**31/07/2026**
Línea de trabajo	**6.1**	**Entrega incentivos Capital Semilla**	**25/07/2026**	**31/07/2026**
Producto	**6.1.1.**	**60 emprendimientos seleccionados de preincubación e incubación beneficiarios de la entrega incentivos de Capital Semilla**	**25/07/2026**	**31/07/2026**
Actividad	6.1.1.1	Elaboración y entrega de tabla con los puntajes obtenidos beneficiarios Capital Semilla	25/07/2026	31/07/2026

Ruta de evidencias: (Ruta de evidencias para la alcaldía, no alterar o modificar)

Google_Drive/5_Productos/6_IncentCapitSemilla

https://drive.google.com/drive/folders/1LtbgG1zKTcgiLUrGwgYp_U9MSzVjehU1?usp=drive_link

NOTA ACLARATORIA 1: Se tomará como emprendimiento acompañado una vez haya cumplido al menos el 50% de las actividades de las etapas de acompañamiento. En el caso de que se presente una eventualidad que obligue a los(as) empresarios(as) o emprendedores(as) a desistir del proceso de acompañamiento, es requisito informar por escrito las causales de la deserción al equipo técnico de la Supervisión para dar cierre al proceso y se deberá evidenciar la gestión realizada por Créame para evitar la deserción.

NOTA ACLARATORIA 2: Las empresas ubicadas fuera del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, es decir, ubicadas en el Valle de Aburrá, podrán participar siempre y cuando certifiquen que el 30% o más de su planta de personal permanente reside en la ciudad de Medellín. Para tal efecto deben de presentar una certificación firmada por el representante legal y respaldada con la información de los empleados que incluya nombres completos, dirección de residencia y teléfono de contacto.

NOTAS ACLARATORIAS

Desde el programa de incentivos no es necesario hacer una convocatoria paralela y en los términos de referencia estará especificado cuáles son los requisitos habilitantes que deba cumplir el emprendedor para acceder al mismo.

El incentivo económico en especie se entrega para llevar a cabo la iniciativa empresarial, enfocándose en el desarrollo del producto o servicio, así como aquellos aspectos que permitan su validación técnica y comercial, teniendo en cuenta los criterios que se indican en el documento de términos de referencia.

La convocatoria será la misma de la Ruta del Emprendimiento. Desde el programa de incentivos no es necesario hacer una convocatoria paralela y en los términos de referencia estará especificado cuales son los requisitos habilitantes que deba cumplir el emprendedor para acceder al mismo.

- Podrán ser beneficiarios del programa Capital Semilla, los emprendimientos que cumplan con los términos de referencia de Capital Semilla la versión del 2026 de la Ruta del Emprendimiento.
- Los emprendedores que hayan sido participantes de la Ruta del emprendimiento 2024 y 2025, podrán ser acompañados en la Ruta del emprendimiento versión 2026, con la misma idea de negocio o empresa, si y sólo si al momento de ser perfilado quedaron en una etapa diferente y superior en la cual fue acompañado en la Ruta del emprendimiento versión 2024 y 2025.

6 ALERTAS

Componente 1: Convocatoria, registro, perfilamiento y diagnósticos a empresa de base tecnológico		
#	**PRODUCTO**	**Alerta**
1.1.1	Plan de Trabajo	**1.** Sin alertas **2.** Sin alertas **3.** Sin alertas
1.1.2	Plan de Comunicaciones	**1.** Sin alertas **2.** Sin alertas **3.** Sin alertas
1.1.3	Convocatoria	**1.** Sin alertas **2.** Sin alertas **3.** Sin alertas
1.1.4	Espacios de networking	**1.** Sin alertas **2.** Sin alertas **3.** Sin alertas
1.1.5	Evento de cierre y reconocimientos	**4.** Sin alertas **5.** Sin alertas **6.** Sin alertas
1.2.1	Emprendedores o empresarios registrados	**1.** Sin alertas **2.** Sin alertas **3.** Sin alertas
1.2.2	Emprendedores o empresarios perfilados	**1.** Sin alertas **2.** Sin alertas **3.** Sin alertas
1.3.1	Diagnósticos de entrada realizados y Planes de trabajo definidos.	**1.** Sin alertas **2.** Sin alertas **3.** Sin alertas
1.4.1	Diagnósticos de Salida y evaluación	**1.** Sin alertas **2.** Sin alertas

		3. Sin alertas

Componente 2: Fortalecimiento del banco de aliados del ecosistema CTI+E		
#	**PRODUCTO**	**Alerta**
2.1.1	Fortalecimiento y consolidación de un (1) Banco de aliados del ecosistema CTI+E conformado.	**1.** Sin alertas **2.** Sin alertas **3.** Sin alertas

Componente 3: Acompañamiento en etapas tempranas		
#	**PRODUCTO**	**Alerta**
3.1.1	Emprendimientos de base tecnológica intervenidos en etapa de Ideación	**1.** Sin alertas **2.** Sin alertas **3.** Sin alertas
3.2.1	Emprendimientos de base tecnológica intervenidos en etapa de Preincubación para la construcción del plan de desarrollo del prototipo funcional o del PMV.	**1.** Sin alertas **2.** Sin alertas **3.** Sin alertas
3.3.1	Emprendimientos de base tecnológica intervenidos en etapa de incubación	**1.** Sin alertas **2.** Sin alertas **3.** Sin alertas

Componente 4: Acompañamiento en etapas maduras		
#	**PRODUCTO**	**Alerta**
4.1.1	Empresarios con váucher recibidos en Aceleración	**1.** Sin alertas **2.** Sin alertas **3.** Sin alertas
4.2.1	Empresarios con váucher recibidos en Consolidación	**1.** Sin alertas **2.** Sin alertas **3.** Sin alertas

4.3.1	Inmersión Internacional Etapas Maduras	1. Sin alertas 2. Sin alertas 3. Sin alertas

Componente 5: Gestión compras programa capital semilla		
#	**PRODUCTO**	**Alerta**
5.1	Emprendimientos en etapas de preincubación e incubación beneficiados en el programa Capital Semilla	1. Sin alertas 2. Sin alertas 3. Sin alertas

Componente 6: Entrega incentivos capital semilla		
#	**PRODUCTO**	**Alerta**
6.1	Emprendimientos seleccionados de preincubación e incubación beneficiarios de la entrega incentivos de Capital Semilla	1. Sin alertas 2. Sin alertas 3. Sin alertas

7 AVANCE PRESUPUESTAL Y FINANCIERO

El proyecto al corte de 31 de marzo del 2026 a ejecutado por cada componente lo siguiente:

COMPONENTE 1: CONVOCATORIA, REGISTRO, PERFILAMIENTO Y DIAGNÓSTICOS A EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA				
#	PRODUCTO	VALOR ANTES DE IVA	EJECUTADO ACUMULADO	EJECUTADO
1.1.1	Plan de Trabajo	$ 31.197.629,56	$ 31.197.629,56	100%
1.1.2	Plan de Comunicaciones emprendedores y empresarios)	$ 38.514.313,00	$ 38.514.313,00	100%
1.1.3	Espacios de networking	$ 24.876.150,45	$ 0,00	0%
1.1.4	Evento de cierre y reconocimiento	$ 60.000.000,00	$ 0,00	0%
1.2.1	Emprendedores o empresarios registrados	$ 109.828.800,00	$ 78.216.410,40	71%
1.2.2	Emprendedores o empresarios perfilados	$ 109.828.800,00	$ 54.475.084,80	50%
1.3.1	Diagnósticos de entrada realizados y Planes de trabajo definidos.	$ 52.717.760,00	$ 14.991.613,00	28%
1.4.1	Diagnósticos de Salida y evaluación	$ 52.717.760,00	$ 4.612.804,00	9%
TOTAL		**$ 479.681.213,01**	**$ 222.007.854,96**	**46%**

COMPONENTE 2: FORTALECIMIENTO DEL BANCO DE ALIADOS DEL ECOSISTEMA CTI+E				
#	PRODUCTO	VALOR ANTES DE IVA	EJECUTADO ACUMULADO	EJECUTADO
2.1.1	Fortalecimiento y consolidación de un (1) Banco de aliados del ecosistema CTI+E conformado.	$ 22.293.509,00	$ 13.376.105,40	60%
TOTAL		**$ 22.293.509,00**	**$ 13.376.105,40**	**60%**

RUTA DEL EMPRENDIMIENTO

COMPONENTE 3: ACOMPAÑAMIENTO EN ETAPAS TEMPRANAS				
#	PRODUCTO	VALOR ANTES DE IVA	EJECUTADO ACUMULADO	EJECUTADO
3.1.1	Emprendimientos de base tecnológica intervenidos en etapa de Ideación	$ 1´902.783.960,00	$ 138.933.432,00	7%
3.2.1	Emprendimientos de base tecnológica intervenidos en etapa de Preincubación para la construcción del plan de desarrollo del prototipo funcional o del PMV.	$ 1´400.317.200,00	$ 230.640.480,00	16%
3.3.1	Emprendimientos de base tecnológica intervenidos en etapa de incubación	$ 1´562.204.851,00	$ 0,00	0%
TOTAL		**$ 4´865.306.011,00**	**$ 369.573.912,00**	**7,60%**

COMPONENTE 4: ACOMPAÑAMIENTO EN ETAPAS MADURAS				
#	PRODUCTO	VALOR ANTES DE IVA	EJECUTADO ACUMULADO	EJECUTADO
4.1.1	Empresarios con váucher recibidos en Aceleración	$ 768.801.600,00	$ 0,00	0%
4.2.1	Empresarios con váucher recibidos en Consolidación	$ 411.858.000,00	$ 0,00	0%
4.3.1	Inmersión Internacional Etapas Maduras	$ 112.230.000,00	$ 0,00	0%
TOTAL		**1´292.889.600,00$**	**$ 0,00**	**0%**

COMPONENTE 5: GESTIÓN COMPRAS PROGRAMA CAPITAL SEMILLA				
#	PRODUCTO	VALOR ANTES DE IVA	EJECUTADO ACUMULADO	EJECUTADO
5.1.1	Emprendimientos en etapas de Preincubación e incubación beneficiados en el programa Capital Semilla	$ 138.384.288,00	$ 27.676.857,60	0%
TOTAL		**$ 138.384.288,00**	**$ 27.676.857,60**	**0%**

COMPONENTE 6: ENTREGA INCENTIVOS CAPITAL SEMILLA				
#	PRODUCTO	VALOR ANTES DE IVA	EJECUTADO ACUMULADO	EJECUTADO
6.1.1	Emprendimientos en etapas de Preincubación e incubación beneficiados en el programa Capital Semilla	$ 900.000.000,00	$ 0,00	0%
TOTAL		**$ 900.000.000,00**	**$ 0,00**	**0%**

8 CUMPLIMIENTO OBLIGACIONES CONTRACTUALES

1. Adelantar oportunamente los trámites y cumplir los requisitos para la ejecución y legalización del contrato.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Se han adelantado oportunamente los trámites y los requisitos para la ejecución y legalización del contrato.
2. Realizar dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la suscripción del contrato las gestiones necesarias para el cumplimiento de los requisitos de ejecución, así como de sus modificaciones, adiciones o prórrogas y asumir los costos de éstas.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Se realizaron dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la suscripción del contrato las gestiones necesarias para el cumplimiento de los requisitos de ejecución y no se realizaron modificaciones, adiciones o prórrogas.
3. Contar con el personal idóneo, los recursos técnicos, tecnológicos, administrativos, logísticos, financieros, para cumplir con las actividades objeto del contrato.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Se realizó la contratación del personal idóneo para cumplir con las actividades objeto del contrato en cada uno de sus 6 componentes, cumpliendo con cada una de los requisitos y formalidades del proceso de contratación de la Corporación. Los profesionales han sido seleccionados con la formación, experiencia y competencias adecuadas para desempeñar las tareas específicas requeridas en el marco del contrato. Además, la Corporación ha consolidado los soportes de cada uno de los contratistas para verificar que el personal esté debidamente capacitado para cumplir con las actividades de manera efectiva.
4. Contar con la metodología, infraestructura física, personal idóneo y experiencia para cumplir con las actividades objeto del contrato.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Realizó la contratación del personal idóneo, cuenta con la infraestructura física requerida. El equipo de trabajo revisó y definió las metodologías definitivas para dar cumplimientos con las actividades del contrato en cada uno de sus 6 componentes, cumpliendo con las especificaciones técnicas definidas.
5. Socializar el cronograma y plan de trabajo a ejecutar durante la duración del contrato, con el equipo de trabajo y el equipo de apoyo a la supervisión y posteriormente con los beneficiarios del proceso.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** El plan de trabajo con el cronograma detallado fue presentado y socializado.
6. Realizar el reporte de indicadores de gestión relacionados con la ejecución de los programas el cuarto día hábil de cada mes.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Para el cuarto día hábil, se han reportado todos los indicadores asociados.
7. Informar con tiempo prudencial el cambio en el plan de trabajo para revisión y visto bueno por parte de la supervisión.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha del corte de este informe, no se han realizado ni planeado modificación de actividades que afecten el cronograma en detrimento de las metas establecidas.

8. Asumir la dirección, coordinación y ejecución de las diferentes actividades que se desarrollen en el marco del contrato, ejerciendo el debido control a los recursos financieros que para el efecto aportará el Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Créame ha ejecutado correctamente la dirección, coordinación y ejecución de las diferentes actividades que se desarrollen en el marco del contrato, ejerciendo el debido control a los recursos financieros que para el efecto aportará el Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín.
9. Recopilar la información relacionada con la ejecución o que tenga incidencia en ella de acuerdo con los compromisos establecidos y las normas que lo regulan, cuando sea requerida por la Secretaría de Desarrollo Económico o por el supervisor (a), adicionalmente a los informes de avances mensuales y para cada pago que debe presentar.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha del informe la Secretaría de Desarrollo Económico o el supervisor (a), no han solicitado recopilar información adicional relacionada con la ejecución o que tenga incidencia en ella de acuerdo con los compromisos establecidos y las normas que lo regulan
10. Dar respuesta a las PQRS que sobre el presente contrato se puedan presentar, así mismo resolver las inquietudes de la supervisión y proveer la información que le sea solicitada por esta. Esta obligación deberá extenderse hasta que se cumpla la garantía de cumplimiento y calidad
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Créame ha resuelto las inquietudes de la supervisión y ha proveído la información que se ha sido solicitada por esta.
11. Consolidar el registro escrito y fotográfico y otros soportes que puedan dar cuenta de la ejecución de las actividades propias del contrato.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Se reportó el registro escrito y fotográfico y otros soportes que dan cuenta de la ejecución de las actividades propias del contrato.
12. Reportar la información que corresponda de acuerdo con los formatos y documentos del Sistema de Gestión Integral de Calidad de la Distrito Distrital de Medellín.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Se reportó para el informe al corte de **marzo**, la información que corresponde de acuerdo con los formatos y documentos del Sistema de Gestión Integral de Calidad de la Alcaldía Distrital de Medellín para el reporte de evidencias asociados en este informe.
13. Entregar en el tiempo pactado la ejecución de los componentes del contrato
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Se reportó para el informe al corte de **marzo**, el registro escrito y fotográfico y los soportes quedan cuenta de la ejecución de las actividades propias del contrato al corte.
14. En caso de que aplique, deberá reintegrar los rendimientos financieros generados por los recursos entregados por el Distrito de Medellín para la ejecución del contrato.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** No aplica para el avance del contrato al corte de **marzo**.
15. Incorporar en las piezas publicitarias, los elementos audiovisuales e impresos, los criterios que contempla el manual de imagen corporativa del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín y seguir los lineamientos de éste en materia de Comunicaciones. El contratista deberá entregar una muestra de cada pieza publicitaria al supervisor del contrato para que estas reposen en las evidencias del proceso.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Se reportó para el informe al corte de **marzo**, las piezas publicitarias, los elementos audiovisuales e impresos, los criterios que contempla el manual de imagen corporativa del Distrito

Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín. Créame deberá entregar una muestra de cada pieza publicitaria al supervisor del contrato para que estas reposen en las evidencias del proceso.
16. La ejecución física y financiera se entregará por el contratista y esta deberá ser concordante a los porcentajes de ejecución y verificación de la supervisión del contrato
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Se presentó la ejecución física y financiera del contrato.
17. Informar oportunamente al Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, cuando exista o sobrevenga alguna de las inhabilidades e incompatibilidades previstas en la constitución y la ley
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha del presente informe no ha existido o sobrevenido alguna de las inhabilidades e incompatibilidades previstas en la Constitución y la Ley.
18. Aportar los certificados de paz y salvos de los aportes a la seguridad social y riesgos profesionales y parafiscales (cuando estos apliquen). El certificado debe ser suscrito y firmado por el revisor fiscal o si no lo hay, por el representante legal, estos certificados deberán de entregarse cada mes
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Se aportaron para el corte de **marzo** los certificados de paz y salvos de los aportes a la seguridad social y riesgos profesionales y parafiscales (cuando aplicaron).
19. Anexar con su propuesta el certificado de apertura de una cuenta bancaria, para realizar los respectivos pagos del contrato, con el fin de darle un manejo transparente a los recursos.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Créame ya anexo con su propuesta el certificado de apertura de una cuenta bancaria, para realizar los respectivos pagos del contrato, con el fin de darle un manejo transparente a los recursos.
20. Construir informe mensual de ejecución administrativa, financiera, presupuestal y técnica, de tal forma que se evidencie la ejecución del objeto contractual y sea medible y cuantificable en cuanto al avance, oportunidad, calidad y cantidad. Sin embargo, de manera periódica se debe entregar información relevante y oportuna de acuerdo con las solicitudes de la supervisión que faciliten su gestión.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Se construyó y entregó el informe mensual del corte de **marzo**, de ejecución administrativa, financiera, presupuestal y técnica, evidenciando la ejecución del objeto contractual de forma medible y cuantificable en cuanto al avance al corte de **marzo**, para la oportunidad, calidad y cantidad. Y de manera periódica a través de comité técnico se ha entregado información relevante y oportuna de acuerdo con las solicitudes de la supervisión.
21. Tramitar el pago de los recursos, presentando oportunamente la factura, acompañada de los documentos que para el efecto se requieren como soporte. A su vez diligenciar en SECOP II lo pertinente al contratista. Para tramitar cada pago, el supervisor deberá haber recibido a satisfacción y oportunamente los productos y sus anexos pactados para estos El contratista deberá construir informe mensual de ejecución administrativa, financiera, presupuestal y técnica, de tal forma que se evidencie la ejecución del objeto contractual y sea medible y cuantificable en cuanto al avance, oportunidad, calidad y cantidad. Sin embargo, de manera periódica se debe entregar información relevante y oportuna de acuerdo con las solicitudes de la supervisión que faciliten su gestión.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** **A la fecha de corte** del presente informe no se han presentado las **facturas** correspondientes al momento del contrato, acompañadas de los documentos de soporte correspondientes.
22. Defender en todas sus actuaciones los intereses de la Secretaría de Desarrollo Económico y obrar con lealtad y buena fe en todas las etapas del contrato.

Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Créame a la fecha del presente informe ha defendido en todas sus actuaciones los intereses de la Secretaría de Desarrollo Económico y ha obrado con lealtad y buena fe en todas las etapas del contrato.
23. Informar oportunamente de cualquier petición, amenaza de quien actuando por fuera de la ley pretenda obligarlo a hacer u omitir algún acto u ocultar hechos que afecten los intereses de la Secretaría de Desarrollo Económico.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha de corte del presente informe no se han presentado peticiones o amenazas que actuando por fuera de la ley pretendan obligar a Créame a hacer u omitir algún acto u ocultar hechos que afecten los intereses de la Secretaría de Desarrollo Económico.
24. Informar con tiempo prudencial la modificación de actividades que afecten el cronograma, previa aprobación por parte de la supervisión, sin detrimento de las metas establecidas
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha del corte del presente informe no se han realizado ni planeado modificación de actividades que afecten el cronograma en detrimento de las metas establecidas.
25. Mantener actualizado su domicilio durante la vigencia del contrato y dos (2) años más y presentarse a la Secretaría de Desarrollo en el momento en que sea requerido por el mismo para la suscripción de la correspondiente acta de terminación y liquidación.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha del corte del presente informe se ha mantenido actualizado el domicilio de Créame y se mantendrá actualizado dos (2) años más posterior a la terminación del contrato.
26. La entidad ejecutora del proceso, será responsable de mantener la reserva y confidencialidad de la información que obtenga como consecuencia de las actividades que desarrolle para el cumplimiento del objeto del mismo.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha de corte del presente informe se ha mantenido y se mantendrán la reserva y confidencialidad de la información que obtenga como consecuencia de las actividades que desarrolle para el cumplimiento del objeto del mismo.
27. En caso de que la información recolectada por el contratista no se haga a través de la página web destinada para este proyecto, deberá informa a la población objeto del presente programa que el Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, será el responsable de las bases de datos, y decidirá sobre la finalidad, contenido y uso del tratamiento, y que el contratista tratará las bases de datos por cuenta del responsable en virtud de la ejecución del contrato, de acuerdo con el fin para el cual se solicitaron y para el cual fueron autorizados, de conformidad con la Ley 1266 de 2008, Ley 1581 de 2012, Decreto 1377 de 2013, Decreto 1081 de 2015 y nuestra política de Tratamiento de Datos Personales
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha de corte del presente informe la información recolectada por Créame se ha realizado a través de la página web destinada para este proyecto y la que no, se ha informado a toda la población objeto del presente programa que el Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, será el responsable de las bases de datos, y decidirá sobre la finalidad, contenido y uso del tratamiento, y que el contratista tratará las bases de datos por cuenta del responsable en virtud de la ejecución del contrato, de acuerdo con el fin para el cual se solicitaron y para el cual fueron autorizados, de conformidad con la Ley 1266 de 2008, Ley 1581 de 2012, Decreto 1377 de 2013, Decreto 1081 de 2015 y nuestra política de Tratamiento de Datos Personales
28. Salvaguardar la seguridad de las bases de datos en los que se contengan datos personales.

Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Créame a salvaguardado la seguridad de las bases de datos en los que se contengan datos personales.
29. Guardar confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Se ha guardado confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales en cumplimiento de la obligación constitucional, legal y jurisprudencial que tiene Créame de proteger los datos personales a los que accedan con ocasión a este contrato, por lo tanto, se obligan a adoptar las medidas que le permitan dar cumplimiento a lo dispuesto por las leyes 1266 de 2008, 1581 de 2012 y el decreto 1377 de 2013, y cualquier otra norma que las modifique o sustituya
30. Dar tratamiento a nombre del responsable, a los datos personales conforme a los principios que los tutelan.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Se dio tratamiento a nombre del responsable, a los datos personales conforme a los principios que los tutelan y de acuerdo a las especificaciones y los formatos de calidad definidos en el contrato, esto en cumplimiento de la obligación constitucional, legal y jurisprudencial que tiene la Corporación de proteger los datos personales a los que se acceda con ocasión a este contrato, por lo tanto, se obliga a adoptar las medidas que le permitan dar cumplimiento a lo dispuesto por las leyes 1266 de 2008, 1581 de 2012 y el decreto 1377 de 2013, y cualquier otra norma que las modifique o sustituya.
31. Devolver al Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, como responsable del tratamiento de las bases de datos, los datos de carácter personal al igual que cualquier soporte o documentos en que conste alguno de ellos y que sea objeto del tratamiento y no hayan sido recolectados por el contratista y no se haga a través de la página web destinada para este proyecto.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** Se entregó al Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín las bases de datos del reporte de registrados a la ruta del emprendimiento para el mes de **febrero** que contiene los datos de carácter personal y que son objeto del tratamiento, de acuerdo a las especificaciones y los formatos de calidad definidos en el contrato.
32. Entregar en medio digital y físico, la información que sea requerida por parte de la supervisión del contrato. Lo anterior, debe llevar los respectivos soportes digitales debidamente identificados y codificados, de conformidad con las orientaciones del supervisor del contrato
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha de corte del presente informe, Créame entregó la información requerida por parte de la supervisión del contrato con los respectivos soportes digitales debidamente identificados y codificados, de conformidad con las orientaciones del supervisor del contrato
33. Los trabajos de investigación e información recopilada durante la ejecución del contrato son de propiedad del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, la cual deberá ser consolidada y entregada al supervisor del contrato en medios magnéticos y no podrá el contratista disponer de ella para ningún otro fin. Así mismo se deberá garantizar la confidencialidad de la información, esta no podrá ser utilizada por los contratistas para su propio beneficio o de terceros no integrantes o beneficiarios del contrato.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha de corte del presente informe, no se ha recopilado información asociada a trabajos de investigación.
34. Garantizar la confidencialidad de la información, esta no podrá ser utilizada por los contratistas para su propio beneficio o de terceros no integrantes o beneficiarios del contrato
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha de corte del presente informe, se ha garantizado confidencialidad de la información por parte de Créame o de terceros no integrantes o beneficiarios del contrato.

35. Cumplir con el protocolo de bioseguridad registrado y aprobado por la ARL del contratista. Así mismo, el contratista deberá garantizar durante toda la ejecución del contrato la aplicación de las medidas necesarias de protección y bioseguridad de todos los trabajadores y de toda y cada una de las actividades a ejecutar en el desarrollo del contrato.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha de corte del presente informe, Créame a cumplido con el protocolo de bioseguridad registrado y aprobado por su ARL y ha garantizado en lo que va de la ejecución del contrato la aplicación de las medidas necesarias de protección y bioseguridad de todos los trabajadores y de toda y cada una de las actividades en el desarrollo del contrato.
36. Acreditar la afiliación obligatoria y pago actualizado al Sistema General de Seguridad Social Integral del personal que requiera en desarrollo del Contrato, conforme al artículo 182 de la Ley 100 de 1993, Ley 789 de 2002, Decreto 1703 de 2002, ley 1150 de 2007 y demás normas complementarias, so pena de hacerse acreedor a las sanciones establecidas en las normas citadas.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha de corte del presente informe, Créame a acreditado la afiliación obligatoria y pago actualizado al Sistema General de Seguridad Social Integral del personal que requiera en desarrollo del Contrato, conforme al artículo 182 de la Ley 100 de 1993, Ley 789 de 2002, Decreto 1703 de 2002, ley 1150 de 2007 y demás normas complementarias, so pena de hacerse acreedor a las sanciones establecidas en las normas citadas.
37. El contratista se obliga a atender todas las observaciones y requerimientos solicitados por la supervisión, aportando la información necesaria para llevar a cabo las acciones de supervisión y el control, cuando fuera requerido por el Distrito o el supervisor.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha de corte del presente informe, Créame ha atendido las observaciones y requerimientos solicitados por la supervisión, aportando la información necesaria para llevar a cabo las acciones de supervisión y el control, en los casos requeridos por el Distrito o el supervisor.
38. 39. El contratista se obliga a atender todas las observaciones y requerimientos solicitados por la supervisión.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha de corte del presente informe, Créame ha atendido las observaciones y requerimientos solicitados por la supervisión.
39. Cumplir con el cronograma presentado en la propuesta para la ejecución del contrato.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha de corte del presente informe, se ha cumplido con el cronograma presentado en la propuesta para la ejecución del contrato.
40. Entregar los productos establecidos en los documentos precontractuales de conformidad con el cronograma de actividades y cumplir con el contenido establecido en el alcance técnico, propendiendo por el óptimo uso de los recursos.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha de corte de **febrero** del presente informe, se ha cumplido con la entrega de los productos establecidos en los documentos precontractuales de conformidad con el cronograma de actividades y se ha cumplido con el contenido establecido en el alcance técnico y propendiendo por el óptimo uso de los recursos.
41. Todas aquellas obligaciones que sean necesarias para la ejecución adecuada, eficiente y segura del objeto contractual.
Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación)**:** A la fecha de corte de **febrero** del presente informe, se ha cumplido con todas aquellas obligaciones necesarias para la ejecución adecuada, eficiente y segura del objeto contractual.
42. Cumplimiento del Acuerdo 016 de 2020

Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación):

A la fecha de corte de **febrero** del presente informe, se ha dado cumplido al acuerdo 016 de 2020 "Por medio del cual se establecen los lineamientos de Compra Pública Innovadora, Sostenible y Socialmente Responsable del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín y su conglomerado"

43. Confidencialidad: El Contratista se obliga a no divulgar la información confidencial a la cual tendrá acceso con ocasión de este contrato, incluida su etapa precontractual, salvo cuando sea necesario suministrar a los organismos oficiales a efecto de cumplir el objeto contractual. La obligación de reserva se extiende hasta después de terminado el contrato.

Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación):

Créame se obliga a no divulgar la información confidencial a la cual tendrá acceso con ocasión de este contrato, incluida su etapa precontractual, salvo cuando sea necesario suministrar a los organismos oficiales a efecto de cumplir el objeto contractual. La obligación de reserva se extiende hasta después de terminado el contrato.

44. Propiedad Intelectual: La propiedad intelectual y los derechos patrimoniales sobre los estudios, documentos y en general los productos resultantes de la ejecución del presente contrato quedarán en cabeza del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, de conformidad con la normatividad vigente.

La propiedad industrial comprende la protección de marcas y diseños que pueden aplicarse en cualquier producto o servicio (industriales) y permite distinguir los bienes o servicios de una empresa de los de otras; es decir, la idea cuando es aplicada en el ámbito industrial. También entran en este grupo las invenciones (protegidas por patentes), dibujos, diseños industriales, entre otros.
En ambos casos, después que finaliza el periodo de protección que establece la norma as creaciones pasan a ser de dominio público o, lo que es lo mismo, que cualquier persona o negocio puede usarlas sin autorización y sin tener que pagar por ellos, aunque siempre deberán reconocer la autoría

Algunos de los principales bienes intangibles protegidos por la propiedad intelectual son:

- Obras literarias. Creaciones artísticas que reflejan una idea, situación o sentimiento por escrito como poemas, novelas, obras científicas, autobiografías, etc.
- Obras artísticas. Tienen finalidad estética o comunicativa y permiten representar la inspiración o idea del creador como pueden ser: pinturas, esculturas, entre otros.
- Obra audiovisual. Proyectos que se plasman por medio de imágenes (con o sin sonido) y pueden ser proyectadas como series, películas, documentales.
  Obras musicales. Se refiere a los elementos donde lo que se plasman son sonidos, como las canciones.
  Eslóganes comerciales. Son aquellos lemas (palabras o frases usadas en publicidad) que complementan a una marca y permiten al consumidor identificar rápidamente un producto.

Descripción (Se debe describir cómo se le ha dado cumplimiento a esta obligación):

La propiedad intelectual y los derechos patrimoniales sobre los estudios, documentos y en general los productos resultantes de la ejecución del presente contrato quedarán en cabeza del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, de conformidad con la normatividad vigente.

45. Auditoría Interna. Entidades Públicas: En ejercicio de la función de auditoría interna, la Secretaría de Evaluación y Control mediante comunicación suscrita por el Secretario de Despacho o los Subsecretarios, podrá requerir al contratista o subcontratistas toda la información relacionada con los aspectos técnicos, administrativos, financieros y legales del contrato, pudiendo ser necesario inspeccionar los documentos, lugares o sedes donde se ejecute la prestación, según las técnicas de auditorías aplicadas. Los informes de auditoría interna son de uso reservado de la Secretaría de Evaluación y Control, el ordenador del gasto y el señor alcalde, lo anterior con fundamento en el Decreto 784 de 2021, por medio del cual se modificó el Estatuto de la Actividad de Auditoría Interna del DISTRITO ESPECIAL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN DE MEDELLÍN.

A la fecha se ha dado cumplimiento a la obligación contractual 45 del contrato de la Ruta del Emprendimiento 2026, asociada Auditoría Interna. Entidades Públicas
46. Obligaciones del Contratista Referente al Cumplimiento del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (Sg-Sst)
A la fecha se ha dado cumplimiento a la obligación contractual 46 del contrato de la Ruta del Emprendimiento 2026, asociada al Cumplimiento del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (Sg-Sst)

Atentamente,



Andrea Munera Prez
andrea.munera@creame.com.co
Líder Institucional
Créame Incubadora y Aceleradora de Empresas