

**TÉRMINOS DE REFERENCIA CONVOCATORIA**

**PROGRAMA ACELERACIÓN EMPRESARIAL 2021**



**Alcaldía de Medellín**

**ALCALDÍA DE MEDELLÍN**

**CREAME INCUBADORA DE EMPRESAS**

## Tabla de contenido

1. INTRODUCCIÓN .....	3
2. OBJETO Y ALCANCE DEL PROGRAMA .....	3
3. OBJETIVO DE LA CONVOCATORIA .....	3
4. REQUISITOS DE LA CONVOCATORIA .....	4
5. PROCESO DE CONVOCATORIA Y SELECCIÓN .....	5
5.1. CONVOCATORIA.....	5
5.2. INSCRIPCIÓN.....	5
5.3. SELECCIÓN Y VERIFICACIÓN DE REQUISITOS MÍNIMOS .....	6
5.3.1. Verificación de requisitos .....	7
5.3.2. Comité evaluador .....	7
5.3.3. Criterios de desempate .....	8
5.3.4. Causales de exclusión del proceso de selección .....	9
6. METODOLOGÍA DE ACOMPAÑAMIENTO .....	10
6.1. RUTA PARA LA ACELERACIÓN EMPRESARIAL - COMPONENTES.....	10
6.2. CARACTERIZACIÓN, DIAGNÓSTICO E IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS .....	11
6.3. ENRUTAMIENTO DE LA INTERVENCIÓN .....	12
6.4. ACELERACIÓN DE CIERRE DE BRECHAS – ACOMPAÑAMIENTO .....	13
6.4.1. Ruta 1: Aceleración estratégica .....	15
6.4.2. Ruta 2: Aceleración a la Innovación.....	16
6.4.3. Ruta 3: Aceleración Digital .....	17
6.4.4. Ruta 4: Aceleración Sostenible .....	18
6.4.5. Ruta 5: Aceleración de Mercados .....	19
6.4.6. Ruta 6: Aceleración Financiera .....	21
6.5. INCENTIVOS ECONÓMICOS.....	22
6.5.1. Causales de pérdida del incentivo .....	24
6.6. CONEXIONES INTELIGENTES.....	25
6.6.1. Fuentes de financiación .....	25
6.6.2. Clientes potenciales .....	26
6.6.3. Aliados estratégicos .....	26
6.6.4. Pasantía Internacional.....	26
7. ANEXOS.....	27

## 1. INTRODUCCIÓN

De acuerdo con el Plan de desarrollo Medellín Futuro *“La reactivación económica y el Valle del Software conforman una estrategia de desarrollo económico... con el objetivo de generar a partir de la educación, la ciencia, la tecnología, la innovación y el emprendimiento nuevas oportunidades para la diversificación y modernización de la economía de la ciudad, incrementando su competitividad a través de una mayor sofisticación y especialización de la dinámica empresarial hasta lograr un lugar en el mercado regional y mundial”*. Las empresas de base tecnológica juegan un papel crucial en el proceso de reactivación económica, logrando transformaciones rápidas a las nuevas dinámicas de mercado, en donde se ha identificado que empresas con modelos de negocio de bajo valor agregado, se han venido transformando e implementando tecnologías que les permite reinventarse de acuerdo a las nuevas dinámicas y realidades del mercado.

Buscando cerrar brechas en el proceso de transformación de las empresas de bajo valor agregado y generar capacidades para crear una economía basada en el conocimiento y tecnología, el programa de Aceleración busca impactar las empresas de base tecnológica en etapas tempranas de desarrollo de la ciudad, cerrando brechas que les limitan la escalabilidad, promoviendo que las empresas sean rentables, incrementen su productividad, se impulsen hacia la sofisticación y diversificación de productos o servicios, con el fin de que logren su máximo potencial para acceder a nuevos mercados nacionales e internacionales y lograr la exportación de productos de mayor complejidad y valor agregado.

## 2. OBJETO Y ALCANCE DEL PROGRAMA

Impulsar el cierre de brechas de las empresas permitiéndoles tener un escalamiento acelerado, a través de:

- **Consultoría:** Proveer conocimiento y guía para la construcción de mejores decisiones de futuro.
- **Incentivos:** Suministrarles a los emprendedores, activos estratégicos tangibles e intangibles que aceleren su crecimiento.
- **Conexiones:** Establecer relaciones de valor (técnicas, comerciales o financieras) que fortalecen las capacidades estratégicas de las empresas.

## 3. OBJETIVO DE LA CONVOCATORIA

Seleccionar cincuenta (50) empresas y/o emprendimientos de base tecnológica, ubicadas dentro de la ciudad de Medellín y sus corregimientos, constituidas ante Cámara de

Comercio de Medellín.

***“Se consideran empresas de base tecnológica las organizaciones 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; nuevos o mejorados.” Minciencias.***

#### **4. REQUISITOS DE LA CONVOCATORIA**

Para participar en la convocatoria del programa de Aceleración Empresarial 2021, se deben tener en cuenta los siguientes criterios de entrada:

- Estar constituida formalmente ante Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia con domicilio en Medellín y/o corregimientos, por un periodo mínimo de un (1) año y máximo de diez (10) años.
- Evidenciar ventas mínimas por ciento veinte millones de pesos (\$120.000.000) en sus Estados Financieros en el último año.
- Contar con un portafolio de productos y/o servicios claramente definido y desarrollado.
- Demostrar ser una empresa de base tecnológica, además, contar con modelos de negocios diferenciales y con potencial de escalabilidad. Estos criterios serán evaluados en el comité de selección conformado por una mesa de expertos y/o consultores.
- Contar con un equipo de trabajo establecido, que tenga un líder comprometido con el proceso de acompañamiento, dispuesto a escuchar recomendaciones, con entrega y pasión para implementar las acciones clave que le permitan a las empresas cerrar las brechas para escalar y con disposición para recibir acompañamiento especializado según las necesidades identificadas en cada compañía.
- Disposición de asistencia a reuniones, asesorías y actividades virtuales o presenciales de acuerdo a las condiciones del entorno.
- Anexar la información completa solicitada en el formulario de inscripción y descrita en el ítem 4.2 de los presentes términos de referencia.

Nota: en caso de que la empresa se encuentre participando en otra convocatoria perteneciente a la Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía de Medellín, sólo podrá ser ganador de una convocatoria.

## 5. PROCESO DE CONVOCATORIA Y SELECCIÓN

La convocatoria se realiza a través de un proceso abierto para la ciudad de Medellín, difundida por los medios de comunicación municipal de la Alcaldía de Medellín, Créame Incubadora de Empresas y los sitios web, ([www.aceleratuempresa.com.co](http://www.aceleratuempresa.com.co), <https://empresarismo.medellindigital.gov.co> y [www.creamed.com.co](http://www.creamed.com.co)), aliados de ambas partes y el ecosistema del emprendimiento de la ciudad y medios masivos de comunicación.

El cronograma del proceso es el siguiente:

ETAPA	FECHA
Apertura de la convocatoria	28 de abril de 2021
Cierre de la convocatoria	30 de mayo de 2021
Verificación y evaluación	Del 31 de mayo al 18 de junio de 2021
Publicación de resultados finales	18 de junio de 2021
Reunión de bienvenida	23 de junio de 2021

A continuación, se describen las etapas que componen el proceso de convocatoria:

### 5.1. CONVOCATORIA

El proceso de convocatoria del programa será difundido en toda la ciudad y sus corregimientos, en las entidades aliadas de ambas partes y en el ecosistema de la ciudad, para identificar las empresas que tengan la necesidad y el potencial de participar en el proceso.

**La convocatoria estará vigente desde el 28 de abril hasta el 30 de mayo de 2021 (11:59 pm). Pasada la fecha y hora de cierre de la convocatoria, el sistema no permite la recepción de inscripciones.**

### 5.2. INSCRIPCIÓN

Las inscripciones se realizarán a través del formulario publicado en la página Web y Redes Sociales de Créame incubadora de Empresas y la Alcaldía de Medellín, se debe Ingresar a la página web: [www.aceleratuempresa.com.co](http://www.aceleratuempresa.com.co) y seguir los siguientes pasos.

1. Descarga los términos de referencia que contienen también los formatos anexos para la convocatoria
2. Diligencia el formulario general alojado en el siguiente link

<https://forms.office.com/r/3h9L7XtbJT>

3. Reúne y envía los documentos requeridos al correo electrónico: [programadeaceleracion@creame.com.co](mailto:programadeaceleracion@creame.com.co).

El formulario debe diligenciarse en su totalidad y además, deberá enviar en un periodo máximo de un día posterior a la finalización de la convocatoria, al correo descrito anteriormente, los siguientes documentos:

- Hoja de vida resumen de cada miembro del equipo clave con su rol dentro de la organización **(Anexo 1)**
- Descripción y empaquetamiento del producto: soportado en el portafolio de productos o servicios, material publicitario, etc.
- Estados financieros de los dos últimos años de actividad (2019 y 2020), y parciales del 2021 con sus respectivas Notas Financieras, certificados por el contador. Adjuntar tarjeta profesional de quien corresponda.
- Certificado de registro en Cámara de Comercio de Medellín con máximo 30 días de expedición en el cual se evidencia la antigüedad de mínimo 1 año y máximo 10 años de constitución.
- Carta de compromiso de participación en el programa firmada por la junta directiva (en caso de tenerla) o por los socios **(Anexo 2)**.
- Documento que describa la composición societaria y participación de los socios firmado por el representante legal, contador o revisor fiscal **(Anexo 3)**.

Nota: Por favor tener en cuenta que al final de los presentes términos de referencia podrá ver los anexos 1, 2 y 3 enunciados en el punto anterior, estos deben ser diligenciados y enviados con los demás documentos solicitados.

Nota 2: en el caso de que a la empresa le llegase a faltar algún documento de los requeridos en la inscripción, recibirá notificación oficial informándole el proceso para subsanar documentos. Es importante resaltar, que el plazo para subsanar será desde el 31 de mayo hasta el 4 de junio para cumplir con la documentación completa, de lo contrario, su solicitud de postulación, no podrá ser tenida en cuenta en el proceso de selección.

### **5.3. SELECCIÓN Y VERIFICACIÓN DE REQUISITOS MÍNIMOS**

Tras finalizar la convocatoria, se procede con la selección de las iniciativas empresariales entre el 31 de mayo y el 18 de junio de 2021, proceso que comprende la realización los siguientes filtros:

- a. Verificación de requisitos mínimos
- b. Evaluación de empresas por medio de un comité (entrevista), el cual verifica la base tecnológica y potencial de ser beneficiaria con el mecanismo propuesto.

Todas las actividades planteadas en el proceso de selección se contempla realizarlas de manera virtual, utilizando diferentes herramientas tecnológicas que permiten llevar trazabilidad y tener transparencia en el proceso.

### **5.3.1. Verificación de requisitos**

La verificación de cumplimiento de requisitos mínimos se da con el fin de filtrar e identificar que las empresas acompañadas por el programa cumplan con los requisitos de entrada y que requieren un acompañamiento para el escalamiento nacional e internacional, de acuerdo con las nuevas dinámicas de mercado.

La verificación de requisitos está compuesta por las siguientes actividades:

- **Verificación:** revisión de documentación para la veracidad de la información y el cumplimiento de requisitos. Realizar verificación por vía virtual o llamada telefónica.
- **Herramienta de evaluación:** Análisis por medio de una herramienta de evaluación los aspectos claves que permiten definir si la empresa es escalable y tiene potencial de ser acompañada con el mecanismo propuesto. Los aspectos evaluados en esta herramienta son: equipo de trabajo, planteamiento del problema u oportunidad, propuesta de valor, producto/servicio, modelo de negocio y estrategia de sostenibilidad y crecimiento.

Las empresas que cumplan con los requisitos pasarán al siguiente filtro del proceso de selección.

### **5.3.2. Comité evaluador**

Las empresas que llegan a esta fase del proceso serán citadas a un comité de selección virtual en una fecha y hora determinada; el comité se realizará de manera virtual, dicha fecha y hora serán informadas al empresario, y no podrán ser modificadas dado que es una única citación, en caso de que el empresario líder inscrito no pueda estar presente puede delegar a un miembro del equipo de trabajo; dicha delegación deberá ser comunicada a través de un medio oficial y en caso de que la empresa no cumpla con la cita, será descartada del proceso de manera inmediata.

Se realizará un comité virtual en el que se desarrollarán entrevistas personalizadas, con el fin de evaluar el modelo de negocio, el potencial de intervención y el equipo emprendedor.

El comité de selección estará compuesto por una mesa de expertos y/o consultores mínimos 3, el equipo de la Secretaría de Desarrollo Económico y Directivos del contratista. En este comité se determina cuáles son las empresas que tienen el potencial y las características para ser diagnosticadas e intervenidas con el mecanismo propuesto

La selección se realizará mediante una calificación cuantitativa de acuerdo con los criterios de evaluación definidos para una selección objetiva. Adicional cada jurado debe firmar previo a la evaluación un acuerdo de confidencialidad, de no conflicto de interés y de transparencia.

#### **Requisitos de selección objetiva:**

- **Problema u oportunidad en el mercado:** Problemática u oportunidad de mercado que está solucionando, oportunidad comercial que resuelve y relación con experiencia de socios.
- **Descripción del Producto y/o Servicio:** descripción del producto o servicio es sólida, viabilidad del producto o servicio para el mercado y la solución que ofrecen es mejor a la oferta actual.
- **Elementos Diferenciadores y base tecnológica:** Propuesta de Valor, Elementos de innovación y Ventaja competitiva.
- **Segmentación clientes:** Certeza en su segmentación de mercado. Identificación de clientes y canales de comercialización utilizados y potencial de mercado de nicho.
- **Mercado:** Potencial de crecimiento del mercado, Potencial de ventas del producto o servicio. Posibilidad de generar ingresos rápidamente y Tamaño de mercado grande
- **Nivel de ventas y logros:** Comportamiento en ventas. Proyecciones de ventas y Logros significativos a lo largo de la historia empresarial.
- **Escalabilidad del modelo de negocios:** Generación de ingresos, generación de valor y capacidad de crecimiento a corto, mediano y largo plazo. Posibilidad de replicar el modelo de negocio y Modelo de negocio exitoso y diferenciado.
- **Equipo de trabajo:** Estructura de su equipo de trabajo. La experiencia que tienen los miembros del equipo de trabajo en el sector y entusiasmo y confianza del empresario.

#### **5.3.3. Criterios de desempate**

En caso de presentarse un empate en la calificación obtenida entre las empresas participantes, el desempate para elegir el ganador se realiza en el orden en que se presentan los siguientes aspectos:

1. Se dará prioridad al emprendimiento y/o empresa que emplee personas discapacitadas o madres cabeza de familia.

2. Se dará prioridad al emprendimiento y/o empresa que dentro de su modelo de negocio mitigue impactos sociales o ambientales.
3. Quienes en el comité evaluador generen mayor puntaje en el criterio de elementos diferenciadores.

#### **5.3.4. Causales de exclusión del proceso de selección**

Un emprendimiento y/o empresa se excluye del proceso de la convocatoria, cuando:

- Presente documentación falsa.
- La propuesta que se encuentre por fuera del alcance de la actual convocatoria.
- La propuesta sea entregada por otro medio diferente al definido en los presentes términos o en una fecha u hora diferente a la establecida.
- No acepte, o no cumpla la cita asignada en el proceso de verificación o evaluación por parte del programa.
- Se evidencie que el emprendedor esté violando la propiedad intelectual de un tercero. En este caso, el programa podrá dar aviso a las autoridades respectivas.
- Las empresas no estén ubicadas dentro del municipio de Medellín.

Nota aclaratoria: en caso de que la empresa se encuentre participando en otra convocatoria perteneciente a la Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía de Medellín, sólo podrá ser ganador de una convocatoria.

#### **Notas aclaratorias:**

- Las entrevistas y las recomendaciones de los jurados, son un insumo clave para el proceso de diagnóstico e identificación de brechas de las empresas a impactar.
- Para el proceso de acompañamiento se dispone de una bolsa de recursos, en donde las empresas seleccionadas, después del diagnóstico y la identificación de brechas reciben un enrutamiento definiendo los componentes en los que se van a intervenir y los KPI (Key Performance Indicator) a lograr con el acompañamiento.
- Se realiza la selección de 50 empresas de acuerdo a los puntajes más altos. En caso de que al momento de asignar recursos de la bolsa de acompañamiento se tenga disponibilidad para acompañar más empresas, se toman de acuerdo al puntaje obtenido en la selección las empresas que ocupan los siguientes puestos.
- Las empresas seleccionadas contarán además con el acceso al Fondo de Incentivos económicos, el cual es una estrategia que busca proporcionar un incentivo en especie y apoyar las empresas a través del suministro de activos

estratégicos tangibles e intangibles que aceleren su crecimiento.

## 6. METODOLOGÍA DE ACOMPAÑAMIENTO

La metodología planteada para el acompañamiento en Aceleración Empresarial es guiada por un equipo de mentores y consultores expertos en diferentes temáticas de acuerdo a las necesidades y brechas identificadas en cada una de las empresas seleccionadas, partiendo de un diagnóstico que permite tener una caracterización y crear un plan de acción personalizado de acuerdo a las brechas puntuales que limitan la escalabilidad de las empresas de base tecnológica de la ciudad, definiendo unos KPI a lograr por parte de las empresas en el periodo de intervención del programa.

Por medio de la implementación metodológica planteada se pretende generar en los empresarios espíritu crítico, capacidad de autogestión para la toma de decisiones frente a su empresa, teniendo en cuenta las siguientes premisas:

- **Aprender haciendo (“Learning by Doing”):** la metodología trabajada y validada por CREAME se basa en generar experiencias en los empresarios, permitiendo ir de la práctica a la teoría. Esta metodología se implementará de manera virtual a través del uso de herramientas que permitirán la construcción conjunta de estrategias y acciones puntuales en las temáticas priorizadas de acompañamiento para el cierre de brechas.
- **Desarrollo de habilidades:** El foco del aprender haciendo permite al asesor desarrollar en el empresario una serie de destrezas y habilidades como pueden ser la toma de decisiones, pensamiento creativo y liderazgo.
- **Capacidad de autogestión:** es la capacidad del empresario de dirigir y orientar su emprendimiento, uniendo esfuerzos a partir de la planeación, dirección, ejecución y control de las acciones para lograr los fines y metas en cualquiera de las actividades que adelante de manera colectiva, en el grupo social, organización u empresa.
- **Conexiones de valor** que fortalecen las capacidades estratégicas de las empresas.

La metodología a implementar para el cumplimiento de los objetivos propuestos se describe a continuación en la ruta para la aceleración.

### 6.1. RUTA PARA LA ACELERACIÓN EMPRESARIAL - COMPONENTES

Con esta metodología se busca impactar a 50 empresas de la ciudad de Medellín, por medio de acompañamiento especializado con mentores y consultores expertos que son una guía y apoyo para cerrar brechas que limitan la escalabilidad de las empresas, fondo

de incentivos que permiten apalancar la implementación de estrategias para la escalabilidad y conexiones de valor de acuerdo a las necesidades, no solo a nivel nacional sino también a nivel internacional.

A continuación, se detalla la ruta para la aceleración:



## 6.2. CARACTERIZACIÓN, DIAGNÓSTICO E IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS

Es imperante determinar las características de cada una de las empresas a acelerar, como sector, madurez, debilidades, necesidades, organización interna, participación en el mercado.

En este orden de ideas, se considera apropiado diligenciar una herramienta de caracterización y diagnóstico, en la cual se evidencia el estado de la empresa en sus principales áreas organizacionales y variables claves de impacto que toman relevancia con las nuevas dinámicas de mercado, permitiendo estructurar el modelo ideal de intervención y los KPI a lograr en el proceso, de acuerdo con las brechas identificadas por parte de los mentores y consultores especializados.

Con la información recopilada, se busca intervenir a cada una de las empresas de manera personalizada en los aspectos claves que les permita cerrar las brechas que limitan la escalabilidad tanto en el mercado nacional como internacional, de acuerdo con las nuevas dinámicas de mercado y adicional llevar la trazabilidad y medición de los indicadores de impacto que demuestren los resultados del proceso.

Las áreas evaluadas en el diagnóstico son:

- **Área estratégica y organizacional:** En esta área se busca evaluar que la empresa tenga un direccionamiento estratégico claro y estructurado de acuerdo a las nuevas dinámicas del entorno, adicional se busca identificar si la empresa cuenta con una estructura orgánica definida y adecuada de acuerdo con su modelo de negocio y necesidades.

- **Área Mercadeo y Ventas:** Se evalúan las estrategias, acciones y actividades de mercadeo y ventas que la empresa establece para cumplir su objetivo comercial tanto a nivel nacional como internacional.
- **Área Gestión del Conocimiento y la Innovación:** Con este factor se identifica si la empresa concibe a la innovación como parte estratégica y transversal a ella. Se evalúan sus capacidades de innovación, sus tecnologías y proyectos en desarrollo que les permita mantener una ventaja competitiva futura.
- **Área digital:** Se evalúa la implementación de estrategias de marketing digital para llegar a el cliente, los procesos de transformación digital con los que cuenta la empresa y las habilidades del equipo en temas digitales.
- **Área de Operaciones:** Se evalúa la forma como la empresa establece las políticas, manuales, procedimientos e instrucciones de cómo se hacen las cosas al interior de la organización, en especial con su proceso de producción.
- **Área Financiera:** El objetivo de este diagnóstico es medir el desempeño financiero actual de la empresa, para determinar el nivel de estructuración y su importancia en la toma de decisiones corporativas.
- **Estrategia de sostenibilidad:** Se busca realizar un análisis de la necesidad e importancia de desarrollar modelos de negocio basados en sostenibilidad y estrategias de producción y consumo sostenible.

Al finalizar el ejercicio arroja un Gráfico de Radar que resume toda la información del diagnóstico y la presenta en una tabla de resultados que permite estructurar un plan de acción para cerrar las brechas identificadas.

### 6.3. ENRUTAMIENTO DE LA INTERVENCIÓN

A cada una de las empresas a intervenir se le asigna un mentor, quien es el guía, orienta al equipo de trabajo de la empresa de manera permanente, es el encargado de crear procesos de aprendizaje ágil y productivo y hacer constante seguimiento para asegurar que las decisiones tomadas para el cierre de brechas se materialicen en acciones concretas que maximicen el cumplimiento de los hitos por parte de la empresa. El mentor acompaña de manera transversal a las empresas durante todo el proceso de aceleración y brinda sesiones personalizadas de mentoría por empresa de hasta 30 horas.

El mentor sugerirá el plan de acompañamiento priorizando los temas o las rutas de intervención claves, con el objetivo de que el acompañamiento por parte de los consultores especializados, permita a la empresa cerrar brechas para la escalabilidad y cumplir con los hitos e indicadores propuestos.

La ruta elegida para cada empresa parte de las necesidades identificadas en la caracterización y el diagnóstico; las empresas, de acuerdo con el puntaje obtenido en el diagnóstico serán clasificadas por niveles de acuerdo a las necesidades y podrán recibir el acompañamiento según los techos presupuestales que se detallan a continuación; dicho

acompañamiento se realizará por consultores expertos en cada uno de las temáticas de las rutas de intervención definidas por el programa y serán consultores asignados directamente por Créame para el proceso de aceleración de las empresas.

	<b>Nivel 1</b>	<b>Nivel 2</b>	<b>Nivel 3</b>
<b>Monto de la consultoría</b>	\$25.000.000	\$20.000.000	\$15.000.000
<b>Nº Horas de Acompañamiento (aproximadas)</b>	45	36	27

**Nota aclaratoria:** el número de horas de acompañamiento especializado es aproximado, éste puede variar de acuerdo con las temáticas priorizadas.

#### **Nivel 1.**

Las empresas de nivel 1 serán aquellas que en su diagnóstico arrojen un resultado inferior a 2 en tres o más áreas del diagnóstico.

#### **Nivel 2.**

Las empresas de nivel 2 serán aquellas que en su diagnóstico arrojen un resultado inferior a 2 en una o dos áreas del diagnóstico.

#### **Nivel 3.**

Las empresas de nivel 3 serán aquellas que en su diagnóstico tengan puntajes en las áreas evaluadas de mínimo 3 puntos.

De acuerdo con el nivel asignado para cada una de las empresas se define con el mentor un plan personalizado de intervención con expertos en alguno de los siguientes temas de aceleración: estratégica, comercial, desarrollo de producto, digital, financiera o sostenible según sus necesidades.

### **6.4. ACELERACIÓN DE CIERRE DE BRECHAS – ACOMPAÑAMIENTO**

El acompañamiento con expertos busca que las empresas de base tecnológica que se encuentran en etapas tempranas, logren desarrollar estrategias claras que les permita accionar frente a los cambios constantes que se generan en el entorno, logrando mantener su valor en el tiempo.

En esta etapa, se espera sostener la filosofía de financiación, mercados, conexiones inteligentes e innovación y cerrar las brechas y necesidades puntuales que presenta cada empresa. Por esta razón se pretende facilitar el escalamiento acelerado y proveer el conocimiento y guía necesaria para la construcción de mejores decisiones de futuro.

Para lograr la aceleración de brechas, las rutas de aceleración se administrarán como bolsa de asesorías y teniendo en cuenta la clasificación de las empresas Nivel 1, Nivel 2 o Nivel 3, el mentor podrá navegar por la ruta y los subtemas que sean más apropiados para los empresarios.

Las empresas clasificadas en los niveles podrán navegar en seis rutas de aceleración, las cuales su vez, se dividen en subtemas establecidos para cada una, así:

<b>Ruta 1: Aceleración Estratégica</b>
Tema 1: Direccionamiento estratégico
Tema 2: Buen Gobierno
<b>Ruta 2: Aceleración Innovación</b>
Tema 1: Desarrollo de nuevos productos o modelos de comercialización
Tema 2: Viabilidad financiera de nuevos desarrollos
<b>Ruta 3: Aceleración Digital</b>
Tema 1: Marketing digital y Growth Hacking
Tema 2: Transformación digital: Automatización de procesos y habilidades digitales
<b>Ruta 4: Aceleración Sostenible</b>
Tema 1: Canvas sostenible
Tema 2: Producción y consumo sostenible
<b>Ruta 5: Aceleración de Mercados</b>
Tema 1: Inteligencia de mercados: Prospección de mercados nacionales e internacionales
Tema 2: Proceso comercial, omnicanalidad e indicadores comerciales para la apertura de mercados
Tema 3: Definición de estrategia de precios
Tema 4: Experiencia de cliente y branding
Tema 5: Generación de habilidades comerciales
<b>Ruta 6: Aceleración Financiera</b>
Tema 1: Estructuración de costos y operaciones
Tema 2: Planeación tributaria y su impacto en el flujo de caja futuro
Tema 3: Planeación financiera y preparación para inversión

En el proceso de acompañamiento se espera que el mentor realice el plan personalizado

de acompañamiento y administre efectivamente la ruta asignada y pueda gestionar y navegar en los diferentes temas garantizando a las empresas el cierre de las brechas identificadas y priorizadas.

La ruta de aceleración será aplicada de forma virtual, a continuación, se detallan los temas y subtemas:

#### **6.4.1. Ruta 1: Aceleración estratégica**

La estrategia planteada para las empresas, define y refleja las decisiones que se toman para competir en el mercado. Es en esta etapa donde las empresas aclaran su posición competitiva para generar diferenciación, rentabilidad y sostenibilidad.

Con este proceso de aceleración estratégica se brinda a las empresas las herramientas necesarias para replantear su modelo de negocio de acuerdo a las nuevas dinámicas del entorno tras la pandemia y generar planes de acción a corto, mediano y largo plazo.

Adicionalmente para que las empresas ejecuten adecuadamente la estrategia, se pretende también entregar conocimiento y buenas prácticas de buen gobierno.

La Ruta de Aceleración Estratégica se distribuye en los dos subtemas que se detallan a continuación:

- **Tema 1: Direccionamiento Estratégico: 10 horas**

En esta etapa las empresas podrán replantear su estrategia teniendo en cuenta: modelo de negocio, horizontes de crecimiento, propuesta de valor, filosofía empresarial y arquitectura empresarial, como se detalla a continuación:

- Identificación de aspectos claves del entorno que lleven a identificar oportunidades claras para la empresa, que les permita reinventarse de manera rápida, ajustar lo necesario en el menor tiempo posible e implementar estrategias de impacto que les permita dinamizar la demanda.
- Definición o fortalecimiento de la propuesta de valor, que sea capaz de satisfacer las necesidades de los clientes de cara a las necesidades actuales, que responda al verdadero dolor del usuario y que genere valor agregado a su producto y/ o servicio de manera sostenible en el tiempo. La definición de la nueva propuesta de valor puede llevar a la reestructuración del portafolio de productos y servicios de cara a la adaptación a las nuevas dinámicas de mercado.
- Definición clara de segmento de clientes, de tal forma que las estrategias y tácticas planteadas se basen en las verdaderas necesidades del cliente, las variables geográficas, socioeconómicas y las dificultades que evidencia la

necesidad de las empresas a resolver en los momentos de crisis.

- Identificar los canales adecuados para cada uno de los servicios y/o productos ofrecidos, de cara la reinversión y nuevos hábitos de compra de los clientes, de manera que se pueda llegar al mercado con una oferta integral en el lugar adecuado, buscando incentivar la demanda y estar más cerca de los clientes.

- **Tema 2: Buen Gobierno: 8 horas**

Las empresas que tienen buenas prácticas de gobierno corporativo, aportan a su sostenibilidad y crecimiento asegurándose jurídica y económicamente.

El gobierno corporativo reúne las normas, principios y procedimientos para el adecuado funcionamiento de los órganos de gobierno de una empresa. Los órganos de gobierno hacen referencia a la alta gerencia, la junta directiva, los accionistas mayoritarios o minoritarios y las partes interesadas.

En esta etapa se pretende entregar a las empresas las buenas prácticas de gobierno corporativo y las herramientas para establecer las relaciones para la toma de decisiones teniendo en cuenta que *“El marco para el gobierno corporativo deberá promover la transparencia y eficacia de los mercados, ser coherente con el régimen legal y articular de forma clara el reparto de responsabilidades entre las distintas autoridades supervisoras, reguladoras y ejecutoras.”* (OCDE, 2004, 17)

#### **6.4.2. Ruta 2: Aceleración a la Innovación**

La gestión de la innovación al interior de la organización se sustenta en la existencia de una necesidad de creación de valor a los clientes y en valorar todos aquellos activos intangibles de la empresa, los cuales le permitan generar una ventaja competitiva en el mercado para ser escalables, sostenibles en el tiempo e innovadoras, adicional en estos tiempos de crisis se convierte en un componente clave que les permite a las empresas identificar la opción de diversificar de acuerdo a las dinámicas del mercado y les deja herramientas para que puedan ir adaptando su portafolio a las necesidades futuras de sus clientes.

En este sentido, para las empresas acompañadas se visibiliza como el componente clave para iniciar un proceso de acceso a nuevos mercados y un escalamiento exponencial que le permitirá aumentar o incrementar sus ventas.

La Ruta de Aceleración a la Innovación se distribuye en los subtemas que se detallan a continuación:

- **Tema 1: Desarrollo de nuevos productos o modelos de comercialización: 12 horas**

En el proceso de acompañamiento se enfoca en el desarrollo de nuevos productos o, servicios o modelo de comercialización basado en metodologías de innovación que permiten sensibilizar a las empresas sobre la importancia de fomentar la innovación para responder a las dinámicas de mercado y ser competitivos en el tiempo, así como la definición de los horizontes de innovación de corto, mediano y largo plazo.

Las actividades principales que se realizan en la ruta de aceleración a la innovación, para el desarrollo de nuevos productos son:

- Diagnóstico y auditoría de la innovación.
- Cultura de la vigilancia e inteligencia estratégica.
- Protección del conocimiento innovador.
- Elaboración de las curvas (S).
- Esquemización del producto mínimo viable

- **Tema 2: Evaluación financiera de nuevos desarrollos: 8 horas**

En la ruta de innovación se espera que la empresa pueda analizar la viabilidad financiera del nuevo producto, servicio o modelo desarrollado, es por esto que durante 8 horas se analizarán las etapas del nuevo desarrollo para determinar la tasa interna de retorno, el valor presente neto y la relación costo beneficio.

### **6.4.3. Ruta 3: Aceleración Digital**

La pandemia trajo consigo la Aceleración Digital para las empresas, por lo anterior se plantea que esta ruta facilite la transformación digital, partiendo de la generación de habilidades digitales y la entrega de herramientas para la automatización de procesos, la alineación con la tecnología en las diferentes áreas de la empresa, la integración de la cadena de valor y el análisis de datos para la habilitación de soluciones claves y la generación de procesos prácticos.

Así como la generación de estrategias de marketing digital para facilitar el acceso a clientes potenciales, nuevos mercados y visibilidad de marca.

Las actividades principales que se realizan en la ruta de aceleración de mercados son:

- **Tema 1: Marketing digital y *Growth Hacking*: 12 horas**

En esta etapa se pretende conocer el estado inicial de las empresas en cuanto a su

estrategia de marketing digital y el uso de plataformas digitales y entregar a las empresas diferentes técnicas y estrategias de marketing digital y técnicas de *Growth Hacking* para el crecimiento acelerado y la identificación de acciones clave a implementar para fortalecer la presencia y posicionamiento de la empresa en medios digitales

Se tratarán puntos como:

- Introducción al Social Media: (LinkedIn, Instagram, Facebook, etc.)
- Identificación de motores de búsqueda (SEO y SEM)
- Diseño de la estrategia de marketing digital
- Definición de herramientas de marketing digital y su uso
- Técnica de *Growth Hacking*

- **Tema 2: Transformación digital y habilidades digitales:12 horas**

El uso y apropiación de las tecnologías de información en conjunto con la cultura organizacional permiten optimizar el desempeño de los procesos y los modelos de operación de las empresas, esta transformación involucra una serie de habilidades clave de las personas que se fortalecerán a través de la capacitación y la experimentación abriendo posibilidades de automatización y productividad.

En las 12 horas propuestas para este tema se realizará capacitación en habilidades digitales y asesoría así:

- Herramienta de diagnóstico inicial en el que se identifiquen los factores de integración digital.
- Conceptos clave de la transformación digital.
- Liderazgo y gestión del cambio.
- Competencias digitales de la organización y el equipo de trabajo.
- Elementos clave para la construcción de una estrategia digital.
- Relacionamiento con la analítica de data y los clientes.

#### **6.4.4. Ruta 4: Aceleración Sostenible**

En esta ruta de Aceleración Sostenible se espera que las empresas logren establecer una ventaja competitiva a partir de la implementación de una herramienta eficiente de modelo de negocio de la triple capa, donde además de describir las bases para crear, proporcionar y captar valor se analizan las tres capas; económica, social y ambiental así como la generación de un plan de acción estructurado y las operaciones eficientes con miras a una empresa ambientalmente responsable, socialmente amigable y económicamente rentable. En este acompañamiento también se brindarán referencias para la obtención de diferentes

certificaciones sostenibles.

Esta ruta se realizará teniendo en cuenta los siguientes subtemas:

- **Tema 1: Canvas de la triple capa: 8 horas**

La construcción del modelo de negocio es una herramienta que permite describir la lógica de cómo la organización creará, entregará y capturará valor analizando sus diversas aristas, tales como: segmento de clientes, propuesta de valor, canales, relaciones con los clientes, flujos de ingreso, recursos clave, actividades clave, asociaciones clave y estructura de costos. El modelo de negocio de la triple capa contemplará el enfoque de sostenibilidad (ambiental, social y empresarial) y se conectará con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

- Capa económica: donde se aplican los nueve puntos del modelo de negocio tradicional
- Capa ambiental: donde se analiza el ciclo de vida de los productos o servicios e impactos ambientales relevantes
- Capa social: donde se exploran los impactos sociales del negocio con todos los grupos de interés

- **Tema 2: Producción y consumo sostenible: 8 horas**

En esta etapa se pretende analizar la forma como las empresas usan los recursos y llevarlos a un uso y consumo eficiente y responsable. Se partirá de un diagnóstico del estado actual de las empresas y las estrategias para generar aumento de eficiencias productivas para beneficio interno y del entorno.

Para esto será necesario analizar procesos de producción o de servicio que abordan el ahorro de materias primas y energía, la eliminación de materias primas peligrosas, la reducción en cantidades y toxicidad de desechos y emisiones; así como consideración de buenas prácticas para impactar positivamente la comunidad.

#### **6.4.5. Ruta 5: Aceleración de Mercados**

Brinda a las empresas herramientas comerciales para dirigir estratégicamente el crecimiento de sus compañías, por medio de una estructura comercial apropiada, un plan de acción, indicadores comerciales, presupuestos de ventas, entrenamiento a equipos de ventas, estructuración de estrategias de entrada a nuevos canales de comercialización.

La ruta de Aceleración de Mercados será posible teniendo en cuenta los siguientes

subtemas:

- **Tema 1: Prospección de mercados nacionales e internacionales: Transversal al componente.**

Esta actividad soporta y dinamiza el desarrollo y ejecución de la estrategia macro por medio de la investigación, análisis de mercados o sectores en los cuales las empresas deben centrar sus estrategias y esfuerzos, identificación de clientes potenciales y apertura que expandan el potencial de mercado de las empresas acompañadas.

- **Tema 2: Proceso comercial y omnicanalidad para la apertura de mercados nacionales o internacionales y proyección de indicadores comerciales: 16 horas.**

Definición del mapa estratégico comercial, definición de estructura comercial, definir la política de precios y definir cuánto es la inversión requerida para el cumplimiento del mapa estratégico comercial, análisis y definición de diferentes canales de comercialización y estrategia de omnicanalidad, definición de proyecciones comerciales, con miras a la ejecución dentro del alcance del programa y de generación de impacto entre dos y tres años, de esta manera se busca tener fuentes para realizar el respectivo seguimiento de la ejecución comercial.

- **Tema 3: Definición de precios: 8 horas**

Se busca identificar la estrategia de precios adecuada para la empresa basada en el valor percibido por el cliente, en donde se realiza un análisis completo de la generación de valor del producto o servicio y los precios promedio del mercado, llegando a la generación de una estrategia de precios que sea viable desde el mercado y que genere un margen adecuado.

- **Tema 4: Experiencia de cliente y branding: 10 horas**

Brinda al empresario las herramientas necesarias para identificar el potencial de su marca y comunicar su propuesta de valor de manera coherente y efectiva a un target o público objetivo en un mercado competitivo, adicional se generan todas las estrategias y mapa de experiencia del cliente, identificando los puntos críticos en los que se deben tomar acciones que permitan mejorar la experiencia de usuario.

- **Tema 5: Generación de habilidades comerciales: 8 horas**

La gestión comercial es una de las principales actividades en el desarrollo de la operación empresarial y es una de las mayores oportunidades de desarrollo de un gran número de emprendedores. El fortalecimiento de los conocimientos y habilidades comerciales tienen

un impacto muy positivo en los resultados de negocio en el corto y mediano plazo.

#### **6.4.6. Ruta 6: Aceleración Financiera**

En la Ruta de Aceleración Financiera se acompañan las empresas por medio de asesorías personalizadas para minimizar los riesgos de iliquidez, proyectando los panoramas de crecimiento y definiendo rutas de financiación que sean rentables y seguras, de acuerdo con los indicadores de cada empresa y capacidad de endeudamiento.

Teniendo como objetivo principal que las empresas acompañadas estructuren el manejo de las finanzas, con miras a: mitigar el riesgo de iliquidez generado por la crisis; crear flujos de caja y medición de indicadores financieros; mejorar procesos de toma de decisiones; mejorar el manejo ágil de la información financiera; optimizar el uso de los recursos; la fijación de metas financieras específicas para monitorear el desempeño de sus negocios y acceder de manera más efectiva a diferentes fuentes de financiación.

Esta ruta contiene los siguientes temas:

- **Tema 1: La estructuración de costos y operaciones:10 horas**

Desarrollo de un mecanismo de costeo adecuado que permita identificar los costos ocultos que se presentan en las empresas y que tienen repercusiones fuertes en los indicadores financieros.

Se busca identificar bajo una metodología de análisis y evaluación el estado actual de la estructura de costos de las empresas acompañadas en relación directa con sus utilidades, además del desarrollo de un modelo de costeo para sus productos y/o servicios y un plan de mejoramiento que permita la buena gestión de sus procesos de costeo y negociación.

Se realizará la evaluación de los datos actuales de costos de materia prima, mano de obra, costos indirectos de fabricación y los costos de servicios externos para los casos que aplique a sus productos y/o servicios obteniendo como resultados un modelo de costeo a valor estándar.

- **Tema 2: Planeación tributaria y su impacto en el flujo de caja futuro: 4 horas**

De acuerdo con la necesidad de las empresas de organizar y estructurar su información tributaria, contable y financiera bajo el cumplimiento de las normas y la legislación aplicable a la empresa en su sector de la industria, se pretende brindar los fundamentos para tener una adecuada planeación tributaria y medir el impacto en el flujo de caja de las compañías, teniendo en cuenta los beneficios tributarios aplicables de acuerdo a la industria, y fortaleciendo los procesos contables y financieros que le permitan responder al cumplimiento del marco normativo de aplicación en Colombia. Se busca que las empresas

tengan una adecuada planeación fiscal y tributaria que les permitan mejorar la gestión de recursos y toma de decisiones.

- **Tema 3: Planeación financiera y preparación para el acceso a inversión: 14 horas**

Se realiza una planeación financiera con los presupuestos y proyecciones de crecimiento de la empresa, teniendo en cuenta la realidad actual y los cambios en los indicadores del mercado, con el fin de desarrollar criterios sólidos de inversión que permiten una toma de decisiones respecto a la inversión de capital con miras a preparar a la compañía para ser presentada ante diferentes mecanismos de financiación.

- Capacitación para la gerencia financiera: en donde se les brindarán las bases a los gerentes para una adecuada gestión y toma de decisiones teniendo en cuenta la información financiera.
- Modelación financiera: presupuestos, proyecciones, definición de indicadores financieros y flujo de caja.
- Preparación y acercamiento a mecanismos de financiación: mediante la recopilación de información sobre las distintas opciones de financiación a las cuales puede acceder la empresa, se consolida la descripción del perfil de inversión de las distintas fuentes con el fin de orientar a los empresarios sobre las opciones más adecuadas según sus necesidades, y cómo invertirlo de manera eficiente. Asimismo, se proporcionan las bases para acceder a estas fuentes de una forma más eficaz, preparando el pitch de inversión.

En el acompañamiento se realizará la conexión inicial entre las fuentes y los empresarios, y se les guiará sobre la forma en la que deben presentar la información de acuerdo a los requisitos de cada fuente.

## **6.5. INCENTIVOS ECONÓMICOS**

El Fondo de Incentivos económicos es una estrategia que busca proporcionar un incentivo en especie y apoyar a las empresas a través del suministro de activos estratégicos tangibles e intangibles que aceleren su crecimiento. Se dispone de una bolsa de recursos de hasta \$416.500.000 de incentivos para el total de las empresas acompañadas.

La asignación de recursos del Fondo de Incentivos se realizará de acuerdo al manual de compras del programa, destinando en promedio \$8.330.000, impuestos y tasas incluidas.

a cada una de las 50 empresas que están siendo intervenidas en las diferentes rutas de aceleración, los beneficiarios también entregan un plan de retribución para impactar el

territorio.

El fondo de incentivos se ejecutará teniendo en cuenta las siguientes etapas:

1. Socialización del Manual de Compras con los empresarios beneficiados del programa.
2. Presentación Plan de Inversión
3. Evaluación y aprobación del plan de inversión
4. Proceso de ejecución de compras y plan de retribución
5. Seguimiento al impacto
6. Verificación final y cierre

Es importante tener en cuenta lo siguiente:

- Se orientará a cada empresa acompañada en la presentación de su plan de inversión con los rubros permitidos por el programa.
- Se realizará un proceso de evaluación y verificación donde se analiza la pertinencia del recurso. Este proceso será realizado por un comité evaluador conformado por un grupo interdisciplinario de 3 profesionales, quienes aprobarán el plan de inversión de las empresas que recibirán los recursos, así como los montos asignados.
- Si el Empresario no cumple completamente con el proceso de acompañamiento, deberá hacer devolución al Fondo de Incentivos del 100% de los recursos recibidos en especie.

Como resultado del análisis en el comité evaluador del Fondo de Incentivos se pueden dar los siguientes escenarios:

- Aprobar la totalidad o la parcialidad de los recursos solicitados de acuerdo con el análisis y la calificación obtenida a partir de la sustentación del impacto del incentivo en la iniciativa, empresa, u organización.
- No aprobar el incentivo.
- Solicitar modificaciones al plan de inversión de aquellos proyectos que cumplieron con la calificación para ser aceptados, pero que no alcanzaron los recursos solicitados.

La bolsa de recursos que será ejecutada en 2021 pretende que los bienes a adquirir tengan una aplicación directa en la implementación de los modelos de negocio o planes de mejoramiento de las empresas acompañadas.

Durante el proceso de compras el empresario realiza la presentación de tres (3) cotizaciones sobre cada uno de los rubros solicitados o justificar con los respectivos

soportes contables y evidencias el gasto de los recursos de acuerdo con el plan aprobado en donde cada empresario tendrá la posibilidad de decir de acuerdo a las necesidades, cuál considera que sea el proveedor más adecuado para atender el requerimiento.

Los incentivos podrán ser orientados a fomentar el fortalecimiento de empresas, implementación de nuevos canales de comercialización, la promoción de la investigación y desarrollo de nuevos productos, bienes o servicios que proporcionen soluciones acertadas a las problemáticas sociales, empresariales y ambientales.

Desde el programa se realizará un proceso de medición del impacto de los recursos que sean otorgados a las empresas, realizando un proceso de seguimiento a la ejecución de los recursos durante la intervención en donde se evidencie los resultados obtenidos en las actividades planteadas en el plan de inversión, en el cual deben quedar claros los entregables y resultados que se esperan con la actividad a desarrollar. De igual forma se realizará un seguimiento o solicitud de evidencias de la realización del Plan de retribución presentado.

**Nota:** En caso de que una empresa en su plan de inversión tenga un valor inferior al incentivo otorgado, en comité técnico del programa, se definirá la distribución de saldos para otras empresas cuya necesidad debidamente aprobada y verificada sea superior al monto inicialmente otorgado.

### **6.5.1. Causales de pérdida del incentivo**

Serán causales de pérdida del incentivo del fondo las siguientes:

- Violación a la propiedad intelectual perteneciente a terceros por parte de los emprendedores.
- Falsedad en la documentación e información presentada.
- Si durante la ejecución del incentivo se identifica que la empresa desvíe la aplicación del incentivo que pueda generar un conflicto de intereses para el Municipio de Medellín
- Cuando no se cumplan con las normas o requisitos establecidos en el Manual de Incentivos del programa y la política de compras establecida por Créame Incubadora de Empresas.
- Cuando la empresa no cumpla con el cronograma, plazos de acompañamiento especializado, la ejecución de compras y/o el plan de retribución en los tiempos establecidos por el programa de Aceleración Empresarial.

### **6.6. PLAN DE RETRIBUCIÓN LIBRE**

El Empresario deberá presentar un plan de retribución o plan de contribución social, el cual busca que la empresa beneficiaria del Fondo de Incentivos realice un aporte a la

comunidad, buscando un impacto social.

En el Programa de Aceleración Empresarial 2021, se busca que, con el plan de retribución propuesto de manera libre por el Empresario, se planteen las actividades que generen un aporte al territorio nacional, sin embargo, que sea el equipo emprendedor, quién de acuerdo a sus capacidades, conocimiento, interés y experticia, pueda definir la actividad o actividades que harán parte de este plan y el público al cual desean impactar.

De este modo, el plan de Retribución será presentado al Fondo de Incentivos, en el mismo momento en que se presenta el Plan de Inversión. En el plan de retribución propuesto, las actividades descritas podrán estar enfocadas en dos frentes: ambiental, si así la empresa lo determina, o social, siendo coherentes con el objeto de la empresa, buscando transferir conocimiento o ayudar a otros mediante actividades como: Capacitaciones, charlas, seminarios, donaciones, entrega de productos y/o servicios, entre otras que considere la empresa.

Es importante resaltar que el plan de retribución debe especificar con claridad las actividades, indicadores, cronograma y las responsabilidades que asume la empresa para su desarrollo, teniendo en cuenta:

- Objetivo del plan de retribución.
- Describir los impactos sociales del plan de retribución.
- Detallar las actividades propuestas teniendo en cuenta la descripción de la actividad y duración de la misma.

## **6.7. CONEXIONES INTELIGENTES**

Este componente pretende establecer relaciones de valor (técnicas, comerciales o financieras) que fortalecen las capacidades estratégicas de las empresas. Para que esto sea posible se identificará de la mano del mentor asignado, la conexión inteligente apropiada para cada empresa beneficiaria, esta identificación será clave desde la Ruta de Aceleración.

Se tiene la posibilidad de conectar con fuentes de financiación, aliados estratégicos, clientes potenciales y la participación en una pasantía internacional para realizar una exploración comercial. En este proceso se realizará una preparación previa a los empresarios para conectar inteligentemente.

### **6.7.1. Fuentes de financiación**

Se realizará la identificación y gestión para la conexión y selección inteligente de recursos

como alternativas y fuentes de financiación, recursos de cooperación internacional, fondos ambientales, acceso a otros recursos de fomento, líneas de crédito especializado, beneficios tributarios, inversionistas y acceso a capital.

#### **6.7.2. Clientes potenciales**

Se realizará la identificación de clientes potenciales para las empresas beneficiadas y la búsqueda de espacios de relacionamiento, se gestionará una conexión inteligente con posibles clientes, canales de distribución o aliados clave para la comercialización nacional o internacional.

#### **6.7.3. Aliados estratégicos**

Se identificarán aliados estratégicos según el nivel y necesidad de las empresas para generar conexiones de interés con otros actores del ecosistema de emprendimiento nacional, empresas que permitan vivir experiencias para la validación técnica o comercial de los productos, conocimiento de otros procesos productivos, búsqueda de beneficios o herramientas para la continuidad y escalamiento del negocio, contactos o aliados clave para fortalecer la cadena de valor y la gestión de la conexión inteligente.

#### **6.7.4. Pasantía Internacional**

Con el fin de que las empresas intervenidas logren tener y visionar una expansión comercial hacia mercados internacionales, se busca generar en ellas el conocimiento de posibles modelos que puedan fortalecer su capacidad de relacionamiento internacional en los países objetivo de acuerdo a los productos o servicios que se están ofertando, generando conexiones de valor que les permitan conocer el mercado, aprender buenas prácticas globales y conseguir aliados clave para el acceso a nuevos mercados.

Para esto, el equipo del programa seleccionará tres (3) empresas con potencial de apertura de mercado internacional en alguno de los países de la Alianza del Pacífico o en el ecosistema de innovación de San Antonio - Texas (Estados Unidos), a las cuales se les otorgará una inmersión internacional con el objetivo de que puedan evidenciar las mejores prácticas de procesos de aceleración y gestionar espacios para conocer posibles aliados que les permitan obtener información de mercado.

Únicamente los empresarios que sean acompañados en la Ruta de Aceleración de Mercados, podrán participar para ser parte de una pasantía internacional con el propósito de realizar una exploración comercial en el mercado internacional.

Se dispone de tres (3) cupos para pasantía con aliados internacionales, en esta etapa, el equipo del programa, analizará la postulación de las empresas, la pertinencia para la exploración comercial y la capacidad para cumplir con posibles negociaciones.

## **7. ANEXOS**

Durante el diligenciamiento del formulario de inscripción y la preparación de la documentación tenga en cuenta los siguientes anexos establecidos.

## ANEXO 1

FORMATO HOJA DE VIDA						
<b>Notas aclaratorias:</b>						
*Absténgase de enviar otros formatos de hoja de vida que no sea este.						
* Diligencie este formato de hoja de vida por cada uno de los socios y miembros estratégicos del equipo. Puede insertar una hoja o pestaña por persona.						
<b>Nombre completo</b>						
<b>C.C. Cedula de ciudadanía</b>						
<b>Fecha de nacimiento</b>		<b>DIA</b>		<b>MES</b>		<b>AÑO</b>
<b>Sexo</b>						
<b>E-mail</b>						
<b>Teléfono fijo</b>						
<b>Teléfono celular</b>						
<b>Dirección de residencia</b>						
<b>Ciudad de residencia</b>						
*Marque con una x la respuesta						
<b>¿Es usted socio de la empresa?</b>		<b>Si</b>		<b>No</b>		<b>% de participación</b>
<b>¿Desempeña algún cargo en la empresa?</b>		<b>Si</b>		<b>No</b>		<b>Nombre del cargo</b>
<b>Si la respuesta es sí, especifique el área</b>		<b>Gerencial</b>		<b>Comercial</b>		<b>Técnica</b>
<b>DESCRIPCIÓN DEL ROL QUE DESEMPEÑA EN LA EMPRESA</b>						
<b>ESTUDIOS FORMALES</b>						
<b>ESTUDIOS REALIZADOS</b>		<b>TÍTULO OBTENIDO</b>		<b>INSTITUCIÓN DONDE OBTUVO EL TÍTULO</b>		
Tecnólogo						
Pregrado						
Especialización						
Maestría						
Doctorado						
Otros						

<b>NIVEL DE INGLÉS</b>			
*Marque con una x la respuesta	<b>Básico</b>	<b>Intermedio</b>	<b>Avanzado</b>
<b>Lee</b>			
<b>Escribe</b>			
<b>Escucha</b>			
<b>Habla</b>			
<b>DESCRIPCIÓN DEL PERFIL PROFESIONAL</b>			
<b>COMPETENCIAS</b>			
<b>EXPERIENCIA LABORAL</b>			
<b>Nombre de la empresa</b>			
<b>Cargo</b>			
<b>Funciones</b>			
<b>Principales logros</b>			
<b>Jefe Inmediato</b>			
<b>Teléfono</b>			
<b>Fecha Inicio</b>			
<b>Fecha Fin</b>			
*Copie el anterior cuadro de "Experiencia Laboral" la cantidad de veces que sea necesario para relacionar los anteriores empleos.			

## ANEXO 2

### CARTA DE COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA DE ACELERACIÓN EMPRESARIAL 2021

Por medio de la presente, actuando en representación de la empresa

\_\_\_\_\_,  
debidamente constituida e identificada con el NIT \_\_\_\_\_,  
con domicilio en Medellín y Cámara de Comercio de Medellín me comprometo a asistir y  
participar en las actividades de capacitación, entrenamiento y asesoría virtual que Créame-  
Incubadora de Empresas, considere convenientes y de las actividades de formación y  
divulgación llevadas a cabo, en los procesos de sensibilización, que serán informados vía  
e-mail y telefónicamente.

Adicionalmente, la empresa se compromete a entregar información de manera oportuna y  
en respuesta a la solicitud realizada por el Programa de Aceleración Empresarial, la Alcaldía  
de Medellín o Créame Incubadora de Empresas

NOMBRE DEL SOCIO Y/O JUNTA DIRECTIVA	FIRMA

La presente certificación se expide a los \_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de 2021.

**ANEXO 3  
CARTA ESTRUCTURA DE SOCIOS  
ACELERACIÓN EMPRESARIAL 2021**

Por medio de la presente, el empresario \_\_\_\_\_,  
actuando en representación de la empresa \_\_\_\_\_,  
debidamente constituida e identificada con el NIT \_\_\_\_\_,  
con domicilio en Medellín y Cámara de Comercio de Medellín me permito certificar que el  
siguiente cuadro relaciona la composición accionaria de esta empresa:

<b>NOMBRE DEL SOCIO</b>	<b>ACCIONES</b>	<b>% DE PARTICIPACIÓN</b>
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>

La presente certificación se expide a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de 2021.

Nombre de la empresa: \_\_\_\_\_

Nombre del empresario: \_\_\_\_\_

Firma del empresario: \_\_\_\_\_

C.C: \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_