



Secretaría de
TIC y
Competitividad



TÉRMINOS DE REFERENCIA

CURSO CONCURSO MANIZALES 100%
EMPREDEDORA 2019

CATEGORÍA DE CRECIMIENTO Y POTENCIACIÓN
EMPRESARIAL

Marzo de 2019

CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	2
2. OBJETIVO	2
3. ¿QUIENES PUEDEN PARTICIPAR?	2
4. BENEFICIOS DE CRECIMIENTO Y POTENCIACIÓN	3
5. FASES DEL PROGRAMA.....	3
ESQUEMA DE PUNTOS	4
6. REQUISITOS	5
7. CONDICIONES INHABILITANTES	5
8. CAUSALES DE RETIRO DEL PROGRAMA.....	5
9. PROCESO DE INSCRIPCIÓN	5
Para postularse a la presente convocatoria los interesados deben seguir los siguientes pasos:.....	5
10. CRITERIOS DE SELECCIÓN	6
11. PREMIACIÓN Y SELECCIÓN DE GANADORES	10
Condiciones de la entrega de incentivos	10
12. CONFIDENCIALIDAD	10
13. PUBLICACIÓN DE RESULTADOS	11
14. CRONOGRAMA	11
15. CAMBIOS EN LA CONVOCATORIA	12
16. AUTORIZACIÓN PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES	12
17. MAYOR INFORMACIÓN	12

1. INTRODUCCIÓN

La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría de TIC y Competitividad e Incubar Manizales se han propuesto unir esfuerzos para fomentar la cultura del emprendimiento a través de dinámicas activas que potencien las actividades productivas del municipio y contribuyan al cumplimiento de programas y metas del Plan Municipal de Desarrollo. En este contexto se busca el desarrollo del Programa **Curso- Concurso Manizales 100% Emprendedora**, cuyo propósito es el fortalecimiento de emprendedores a través de procesos de capacitación, asesoría, mentoría y acompañamiento que les permitan adquirir destrezas y herramientas para su desarrollo, crecimiento y potenciación.

A su vez, dando cumplimiento al objetivo al Plan de Desarrollo, la Alcaldía de Manizales busca generar acciones para promover la creación de empresas y la cultura emprendedora, por medio de procesos de formación que permitan a los emprendedores validar sus ideas de negocio con el mercado y perfilarse hacia futuras empresas exitosas.

Lo anterior se soporta mediante el programa denominado **Curso Concurso Manizales 100% Emprendedora**, liderado por la Secretaria de TIC y Competitividad para promover las iniciativas de negocio generadas entre la comunidad por medio de un acompañamiento metodológico para fortalecer las competencias de los emprendedores en aspectos como modelos de negocios, pitch, esquemas de monetización, comercialización y venta de productos y servicios. Finalmente, se encaminan a los emprendedores a ser futuros empresarios exitosos que generen oportunidades de empleo e inclusión social para la región.

El presente documento hace alusión a los Términos de Referencia para la categoría de **Crecimiento y Potenciación Empresarial**.

2. OBJETIVO

Potenciar la creación de negocios a través de servicios de acompañamiento y entrenamiento metodológico para que equipos de emprendedores desarrollen un proceso de validación en el mercado que viabilice la creación y el desarrollo de su iniciativa y su producto a través de un modelo de negocio sostenible.

3. ¿QUIENES PUEDEN PARTICIPAR?

Podrán participar de la presente convocatoria en la Categoría de **Crecimiento y Potenciación Empresarial** los equipos que ya fueron beneficiarios del programa en 2018 que lograron llegar hasta la final del mismo, teniendo presente que aún continúen con la misma iniciativa de negocio en la ciudad de Manizales.

- Se enfoca en apalancar el desarrollo de las empresas que participaron en Descubrimiento de Negocios versión 2018 que hayan o no sido formalizadas y que requieren de una etapa acelerada de crecimiento para potenciar su dinámica de negocios. **Nota:** Se dará apertura a la convocatoria

con los finalistas y semifinalistas de Descubrimiento de Negocios -2018, hasta llegar a 10 equipos vinculados al programa de Crecimiento y Potenciación. En caso que no se logre el cupo de las 10 Empresas, se pasará al segundo momento y es convocatoria abierta a través de los programas de emprendimiento existentes en la ciudad, como por ejemplo: Apps.co, Manizales Mas, Empréndelo, entre otros. En esta fase se siguen la misma dinámica, es decir, inscripción con formulario y panel de selección hasta llegar a las 10 empresas de esa fase.

1. Los interesados deberán continuar en la actualidad con el desarrollo del emprendimiento con el cual se clasificaron en la final de la correspondiente versión de Curso Concurso, así mismo la sede principal de su emprendimiento/empresa debe ser el Municipio de Manizales.
2. Cada interesado deberá realizar la inscripción de acuerdo con el numeral 9 “proceso de inscripción” de los presentes Términos de Referencia.
3. Los interesados, de manera individual o en equipo, deben tener una disponibilidad de tiempo mínimo de 24 horas semanales para atender los compromisos del programa en función de asistencia a talleres, mentorías y las diferentes sesiones de trabajo programadas.

4. BENEFICIOS DE CRECIMIENTO Y POTENCIACIÓN

Todas las empresas seleccionadas para participar en la fase de Crecimiento y Potenciación Empresarial tendrán los siguientes beneficios:

- Horas de mentoría totales para todos los equipos (110).
- Horas de asesoría en temas de mercadeo, finanzas, aspectos legales y jurídicos, producto e imagen y procesos y kpi's (170 horas totales).
- Cinco (5) comités directivos.
- Diez (10) horas de seguimiento en las áreas clave de negocio (mercadeo, aspectos legales y jurídicos, tecnología, finanzas, ventas).
- Kit Digital (Mercado Digital, herramientas web, entre otras).
- Eventos de relacionamiento y networking, giras comerciales y actividades definidas promovidas desde Incubar Manizales entre otros.

5. FASES DEL PROGRAMA

METODOLOGÍA

El desarrollo metodológico del Curso Concurso en la categoría de **Crecimiento y Potenciación Empresarial**, consiste en generar una dinámica de concurso entre los participantes del programa, al mismo tiempo en que éstos son formados y capacitados durante el acompañamiento, de esta manera se asegura que todos reciban el conocimiento pero solo avanzan de una fase a otra aquellos que demuestran mayores avances en la puesta en acción de dicho conocimiento y herramientas para la consolidación del modelo de negocio. Las fases del programa se muestran a continuación:

Figura 1. Fases del programa



Se tendrán cuatro etapas en las que se logran los indicadores clave del negocio. Para este propósito desde la fase de diagnóstico hasta el cierre, se cuenta con mentorías, asesorías, talleres y seguimiento a las empresas; así mismo se incluye kit de marketing digital (B2C y B2B¹) y citas de negocio para empresarios B2B con una entidad especializada en el área.

La metodología de los seguimientos es la siguiente:

- Entrevista con el equipo de trabajo y el mentor en el que se presenta por parte de cada uno el avance, el cumplimiento de hito y las dificultades enfrentadas. También se presentan las evidencias de las actividades de validación.
- Finalizando la entrevista se proponen actividades o acciones que permite al equipo incrementar o mantener su desempeño en el programa.
- El mentor puede tener una participación activa en el seguimiento, sin interferir en el normal desarrollo de lo que le corresponde al emprendedor.

ESQUEMA DE PUNTOS

- Puntos por desempeño en Redes sociales

En la reunión de bienvenida se detallará el instructivo para visibilizar el programa a través de las redes sociales, los participantes podrán enviar contenidos digitales respecto a la empresa y su evolución, que serán publicados en las redes sociales y otros medios de comunicación del programa. El contenido digital debe ser necesariamente relacionado con la empresa y su proceso dentro del programa, es decir, no se tendrán en cuenta contenidos como noticias, enlaces hacia otras páginas o cualquier otro contenido digital que no tenga que ver con la empresa participante y sus logros obtenidos durante el programa.

El contenido digital debe ser enviado al correo oficial cursoconcurso@incubar.org, los cuales serán validados por el personal del programa y posteriormente publicados. Aquellos contenidos que generen mayor tracción en redes sociales, es decir, números de likes obtendrán puntos para ser redimidos durante cada fase.

¹ **B2B**: se refiere a “Business to Business” (empresa a empresa), es decir el mercado corporativo o industrial que son aquellas empresas que comercializan sus productos o servicios a otras empresas.

B2C: se refiere a “Business to Consumer”, (de la empresa al consumidor) esto es el mercado de consumo masivo o de consumidores finales, que son aquellas empresas que ofrecen productos o servicios a personas.

6. REQUISITOS

- Empresas que cuenten con un producto o servicio definido.
- Empresa que demuestre ingresos del último año.
- Equipo de trabajo conformado por mínimo dos (2) personas y máximo cuatro (4) personas de nacionalidad colombiana o extranjera, residentes en Manizales.
- Demostrar que el producto o servicio es propio.
- Diligenciar por los miembros del equipo de trabajo postulado la carta de compromiso del Anexo N° 1, en la que se manifieste que cuentan con la disponibilidad de tiempo.

7. CONDICIONES INHABILITANTES

No podrán participar:

1. Empresas postulantes que incumplan con uno de los requisitos mínimos habilitantes establecidos en el numeral 7.
2. No podrán postularse empresas con productos que posean contenido sexual explícito, explotación infantil o que fomenten la violencia o promuevan el uso de sustancias psicoactivas.
3. Ninguna persona miembro de equipo de trabajo podrá postularse con más de una empresa de la presente convocatoria.
4. Funcionarios de la Administración municipal o de Incubar Manizales.
5. Emprendedores que se encuentren simultáneamente en otro programa con condiciones similares a Crecimiento y Potenciación Empresarial.
6. Empresas que estén en condición de liquidación y empresas que haya alcanzado el punto de equilibrio

8. CAUSALES DE RETIRO DEL PROGRAMA

Los empresarios que ingresan al programa en la categoría de Crecimiento y Potenciación Empresarial deben asegurar como mínimo un participante en cada taller, mentoría y asesoría. La inasistencia al 20% de las actividades por parte de un equipo participante y el incumplimiento de hitos implicará caer en un estado de CONDICIONAMIENTO, en el cual los integrantes deben comprometerse a ponerse al día en las obligaciones del programa por lo cual, en caso de incumplir estas obligaciones, serán retirados del programa.

9. PROCESO DE INSCRIPCIÓN

Para postularse a la presente convocatoria los interesados deben seguir los siguientes pasos:

- Ingresar a www.incubar.org

- Diligenciar el formulario de registro: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdPAJgqLSKCKu3TNCyHJJziZT_PBeVAnG5qi1DeyWe9-QjTjA/viewform?usp=sf_link
- Asistir a la reunión de socialización del programa de manera presencial, a la cual serán invitados de forma individual por Incubar Manizales por medio de llamada telefónica, mensaje de texto y/o correo electrónico.
- De no poder asistir a la reunión de socialización, se hará una sesión individual presencial o virtual donde se presente las condiciones del programa y se exprese el interés de participar.
- Diligenciar la carta de compromiso de participación en el programa, la cual será suministrada por Incubar Manizales el 12 de abril, por medio de correo electrónico a los asistentes a la reunión de socialización y/o a quien no haya podido asistir, pero evidenció su intención de participación.
- Devolver vía correo electrónico la carta de motivación diligenciada con fecha máxima del 12 de abril al siguiente correo electrónico, con asunto CURSO CONCURSO 2019 – CRECIMIENTO Y POTENCIACIÓN – NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO/EMPRESA:

10. CRITERIOS DE SELECCIÓN

El proceso de selección de los 3 ganadores se realizará por medio de un pitch en acto público en donde se tendrá una votación del público con una participación del 45% del peso en la calificación total y un panel de evaluación con una participación del 55% del peso en la calificación total. La evaluación de los pitch finales se hará siguiendo los siguientes criterios de evaluación de la siguiente tabla. Los demás reconocimientos, adicionales a los de premiación serán definidos y se informaran, así como sus criterios de medición, en el momento de socialización del plan de empresa.

VARIABLES A EVALUAR	DESCRIPCIÓN	CRITERIOS	PONDERACION
1. Grado de innovación	La empresa reporta evidencias de cambios significativos asociados a la implementación del producto o servicio o a estrategias de servicio al cliente diferenciadoras, evaluados en términos de clientes, ventas, margen, entre otros.	<p>5 El producto está claramente definido y es diferenciable de acuerdo al perfil de cliente</p> <p>3 El producto es interesante pero poco diferenciable faltando precisar el arquetipo de cliente</p> <p>1 No se reportan cambios sustanciales del producto frente a su línea base</p>	30%
2. Estado de avance del proyecto	La empresa refleja una evolución significativa en su proceso de validación y desarrollo del producto o servicio respecto a la línea base, principalmente en temas asociados a servicio al cliente.	<p>5 La solución está alineada con la propuesta de valor y se encuentra en un estado alto de desarrollo</p> <p>3 Se evidencian avances importantes pero hace falta madurar otros elementos</p> <p>1 Existe un bajo grado de avance y desarrollo del producto o servicio</p>	20%
3. Oportunidad de mercado	La empresa tiene claramente identificado su nicho de mercado y la estrategia de penetración del mismo, reconociendo las ventajas competitivas con las que cuenta. Además presenta acuerdos o conversaciones con posibles clientes y aliados	<p>5 Es sencillo identificar los motivos por los cuales los clientes deberían comprar el producto y el impacto positivo que obtienen con éste</p> <p>3 Se logra entender los beneficios que ofrece el producto a los clientes pero genera bajo impacto en la realidad de la población objetivo</p> <p>1 No hay impactos positivos del producto a su población objetivo</p>	20%
4. Plan de crecimiento y consolidación	Es clara la capacidad de la empresa para implementar las mejoras y demostrar la sostenibilidad de la empresa de acuerdo a las mejoras obtenidas en el programa y los recursos del mismo; mostrando su estrategia de fortalecimiento en asociatividad.	<p>5 Existe un plan claro y alcanzable de crecimiento de la empresa en un periodo de 6 meses con los recursos obtenidos</p> <p>3 La empresa cuenta con un plan de crecimiento aunque éste no refleja el cambio en la posición competitiva de ésta</p> <p>1 No se refleja un cambio significativo en ventas y posición competitiva de la empresa con los recursos del programa</p>	20%
5. Claridad en la presentación	Se identifica claramente el resultado y el potencial de la empresa en términos del producto o servicio sofisticado, con respecto a la línea de base.	<p>5 Engancha, muestra claramente el potencial del producto o servicio</p> <p>3 Genera interés, aunque omite algunos aspectos importantes</p> <p>1 Confunde, no da herramientas suficientes para entender y evaluar el potencial del producto o servicio</p>	10%

11. PREMIACIÓN Y SELECCIÓN DE GANADORES

Para la categoría de Potenciación, se entregarán 5 reconocimientos a los emprendedores que más se hayan destacado dentro del programa e igualmente por medio de un pitch final – presencial, donde el jurado calificador evaluará y entregará su veredicto, al igual que el público por medio de voto electrónico, se entregará a los 3 grupos de empresarios más destacados dentro de esos 5 reconocidos, un recurso económico para financiar una actividad clave de su plan de crecimiento.

Condiciones de la entrega de incentivos

Los emprendimientos ganadores seguirán un procedimiento para el otorgamiento de los incentivos durante la fase posterior al evento final, es decir durante los siguientes 3 meses así:

1. Realizar plan de inversión, con VoBo del correspondiente mentor.
2. Los planes de inversión serán analizados y aprobados al Comité evaluador.
3. En el momento de tener el visto bueno de aprobación de la lista de compras.
4. Pago de facturas de los bienes o servicios a comprar.

Los incentivos se pagarán de la siguiente manera:

Nivel desarrollo	Valor Ganado	Primer desembolso	Segundo desembolso	Tercer desembolso
		25%	25%	50%
1	\$ 9.000.000	\$ 2.250.000	\$ 2.250.000	\$ 4.500.000
2	\$ 6.000.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000
3	\$ 4.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000

Nota:

- a) El incentivo será utilizado única y exclusivamente en los rubros aprobados en su plan de crecimiento y se pagará directamente a los proveedores de los bienes y servicios requeridos, previa presentación y análisis de cotizaciones (mínimo 3).
- b) En ningún caso se hace entrega de dinero en efectivo a los emprendedores.
- c) Para la entrega de incentivos se dará un plazo máximo hasta el 22 de noviembre para la entrega de cotizaciones y demás documentos requeridos por parte de la administración del programa, si se incumple este plazo pierden el derecho del incentivo.

12. CONFIDENCIALIDAD

La Secretaría de TIC y Competitividad e Incubar Manizales como entidades operadoras de la convocatoria, consciente de la importancia que posee para los participantes del programa la confidencialidad de la información de sus empresas, se comprometen a mantener en estricta reserva, toda la información, conocimientos y documentación que sea suministrada en el desarrollo del presente programa.

La obligación de reserva frente a la confidencialidad de la información recibida, se extiende a todos los documentos, métodos, conocimientos, sistemas y en general a toda la información recibida por parte de los participantes del presente programa.

Los participantes autorizarán de forma escrita y expresa, el levantamiento de la reserva sobre su información, siempre que ésta sea indispensable para la ejecución y/o realización de una o varias de las actividades del programa.

Las entidades organizadoras no serán responsables frente a la información revelada por terceros no vinculados al programa o respecto de la que hubiese sido revelada por sus propietarios o los participantes de forma pública.

13. PUBLICACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados de la convocatoria se publicarán en los siguientes portales de acuerdo al cronograma de los presentes Términos de Referencia:

<http://www.manizales.gov.co/>

<https://www.facebook.com/Curso-concurso-1090116844361071/>

14. CRONOGRAMA

A continuación, se describe el cronograma general de la categoría de **Crecimiento y Potenciación Empresarial**.

Actividad	Fecha límite
Fecha de apertura y cierre de la convocatoria	26 de marzo al 04 de abril de 2019
Panel de selección de beneficiarios	08 de abril de 2019
Encuentro de socialización del programa con los grupos de empresarios en la categoría de Crecimiento y Potenciación	12 de abril de 2019
Entrega de carta de interés en continuar con el programa	Hasta el 12 de abril de 2019 a las 11:59 pm
Publicación de empresas interesadas	16 de abril de 2019
Evento público de evaluación y premiación de los 3 ganadores del concurso	29 de agosto de 2019
Entrega de documentación requerida para Asignación de Beneficios a Ganadores.	02 de septiembre al 22 de noviembre de 2019

15. CAMBIOS EN LA CONVOCATORIA

La Secretaría de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales y la Fundación Incubar Manizales podrán en cualquier momento, realizar cambios en los términos de la presente convocatoria, para lo cual se publicarán las diferentes adendas que se requieran. Es obligación de los equipos emprendedores postulantes y postulados, consultar de manera constante las páginas web donde se publicarán los cambios pertinentes.

16. AUTORIZACIÓN PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES

Para todos los efectos legales, la presentación, inscripción o registro del proyecto/empresa, de forma inequívoca y exclusivamente para los fines de la presente convocatoria implica obligatoriamente la autorización expresa del titular de información, para el tratamiento de sus datos personales por parte de la Secretaría de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales y de Incubar Manizales como entidades organizadoras de la presente convocatoria.

Quien presente, inscriba o registre el proyecto/empresa como persona natural o la persona jurídica en cuyo nombre declara que ha recibido autorización expresa de todas las personas naturales y jurídicas vinculadas a esta propuesta y a este proyecto, para suministrar la información a que hace referencia la ley de manejo de datos, comprometiéndose a responder ante la Secretaría de TIC y Competitividad e Incubar Manizales, por cualquier demanda, litigio presente o eventual, reclamación judicial o extrajudicial, formulada por cualquiera de las personas naturales o jurídicas vinculadas a las propuestas y al programa.

17. MAYOR INFORMACIÓN

En caso de inquietudes o comentarios sobre la presente convocatoria, favor enviar un correo electrónico con el asunto “Curso concurso - Manizales 100% Emprendedora 2017” a los correos: cursoconcurso@incubar.org y ticycompetitividad@manizales.gov.co.