



incubar

En función del ecosistema

**Somos el aliado que
te ayuda a crecer**

www.incubar.org

**JUNTA
DIRECTIVA
136**

incubar

**INFORME DE
GESTIÓN**

INCUBAR 2023

www.incubar.org



incubar

En función del ecosistema

QUIÉNES SOMOS?

www.incubar.org

PROPÓSITO



**Ser generadores de valor
acompañando
emprendedores y
conectando ecosistemas.**

**Equipo: Ser
emprendedores del
ecosistema de Incubar**

MISIÓN

Acompañar a emprendedores de impacto conectándonos con ecosistemas innovadores y de base tecnológica, aportando al desarrollo y la competitividad de regiones o ciudades intermedias.

VISIÓN

Incidir en el desarrollo de regiones sostenibles de tamaño intermedio, creando, fortaleciendo y escalando empresas de impacto con proyección global.

VALORES



1. **Conciencia**
2. **Comunicación**
3. **Colaboración**
4. **Creación**

PERSPECTIVAS DEL ÁRBOL ESTRATÉGICO



CLIENTES Y MERCADO

Esta perspectiva está orientada a incrementar la percepción de valor de los emprendedores o Pymes y organizaciones, a través de la oferta de servicios, transferencia de herramientas, prestación de servicios tecnológicos.

CREACIÓN Y ACELERACION DE EMPRESAS

Esta perspectiva está relacionada con el propósito fundamental de aplicar el conocimiento y las tecnologías generadas en bienes y servicios para maximizar el valor de las empresas acompañadas.

PORTAFOLIO DE ALTO VALOR

Esta perspectiva abarca los esfuerzos de la entidad frente al desarrollo de los productos y servicios, que permita cumplir no solo con el objeto social de la organización sino con la perspectiva de crecimiento y proyección.

FINANCIERA

Es la perspectiva de resultado de la gestión de la Incubadora orientada a la consecución de recursos propios y/o de terceros para apalancar la operación la misma

RECURSOS HUMANOS

Esta perspectiva está orientada al fortalecimiento de las capacidades y competencias intelectuales, técnicas y de gestión del talento humano que adelanta los procesos incubación, aceleración y gestión de proyectos de la incubadora.

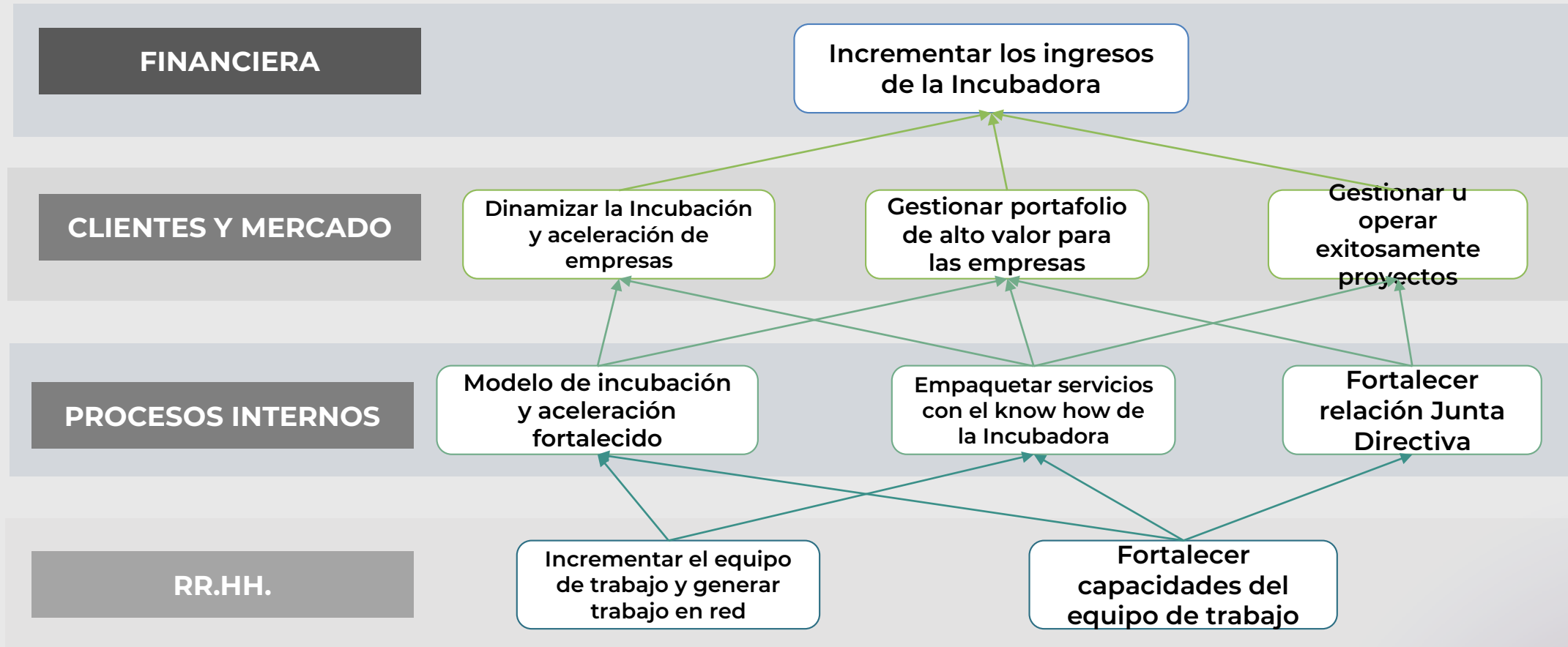
TRABAJO EN RED

Esta perspectiva abarca los esfuerzos estratégicos orientados a consolidar un red de aliados y colaboradores para acercar la promesa de valor a los clientes.

RESULTADOS

GESTIÓN

ÁRBOL ESTRATÉGICO

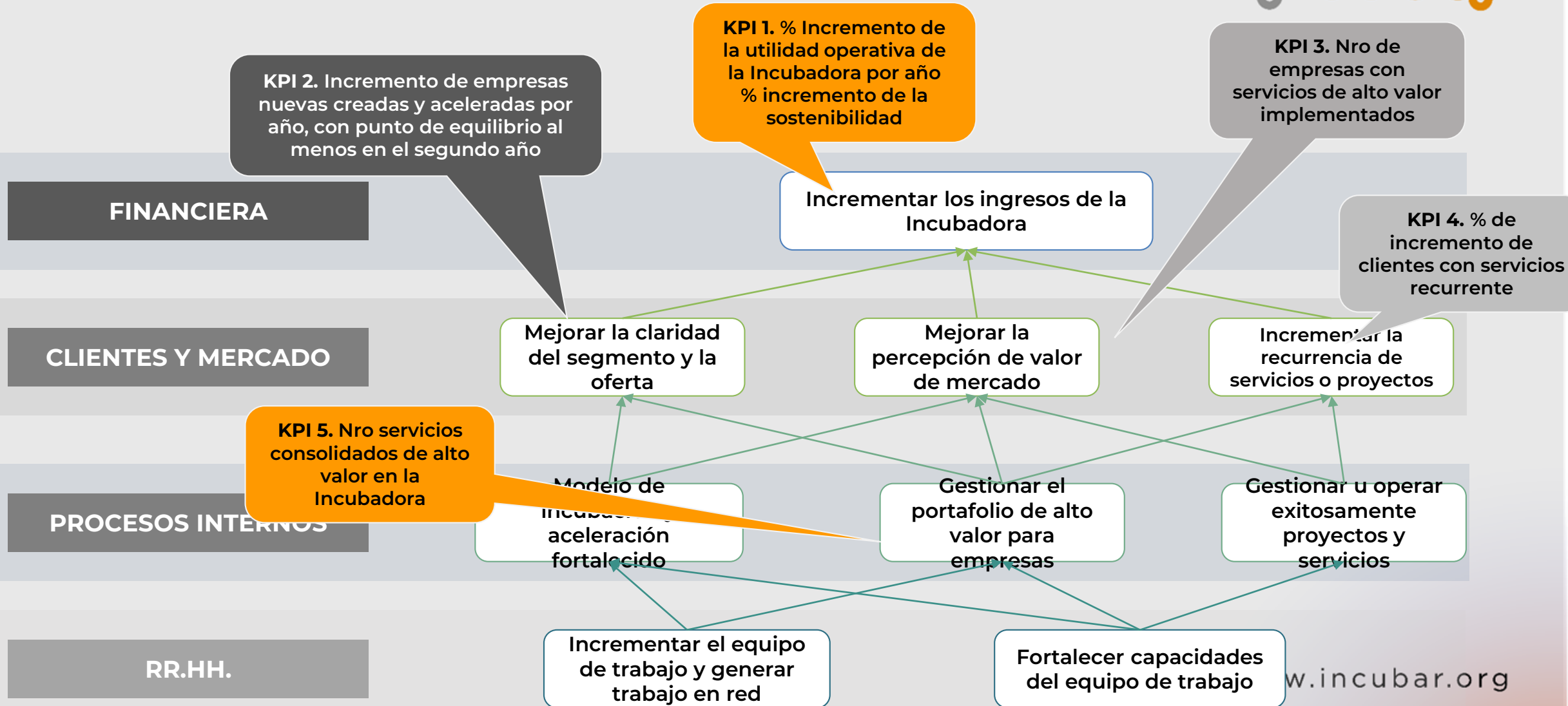


OBJETIVOS ESTRATÉGICOS



1. Garantizar la sostenibilidad, posicionamiento y el crecimiento de la Incubadora a través de la articulación a la política pública y la actualización del modelo de negocios de la misma.
2. Dinamizar la creación y aceleración de empresas sostenibles e innovadoras en los sectores tecnológico y de base tecnológica, soportado en la operación de programas de emprendimiento y la prestación de servicios de alto valor.
3. Asistir a empresas con interés en la innovación, en su proceso de crecimiento empresarial a través de un portafolio de servicios de alto valor agregado.

ÁRBOL ESTRATÉGICO





incubar

En función del ecosistema

METAS ASOCIADAS A LOS KPI'S

www.incubar.org



METAS ASOCIADAS A LOS KPI'S



OBJETIVO ESTRATÉGICO	KPI	METAS 2018-2023	META 2023
Garantizar la sostenibilidad, posicionamiento y el crecimiento de la Incubadora a través de la articulación a la política pública y la actualización del modelo de negocios de la misma.	% Incremento de la utilidad operativa de la Incubadora por año	Margen Operativo 2018: 2,68% Margen Operativo 2019: 16,92% Pérdida Operativa 2020: - Margen Operativo 2021: 4,93% Margen Operativo 2022: 12% Margen Operativo 2023: 2,08%	Margen Operativo: 12%
	Incremento del % de sostenibilidad de la incubadora con relación al año anterior	2019: 71,31% de sostenibilidad 2020: 76% de sostenibilidad 2021: 100% de sostenibilidad 2022: 100% de sostenibilidad Ingresos 2023: \$\$1.428.231.521 100% de sostenibilidad	Meta de ingresos 2023: \$1.500.000.000 Sostenibilidad: 100%



METAS ASOCIADAS A LOS KPI'S



OBJETIVO ESTRATÉGICO	KPI	METAS 2018-2023	META 2023
Dinamizar la creación y aceleración de empresas sostenibles e innovadoras en los sectores tecnológico y de base tecnológica, soportado en la operación de programas de emprendimiento y la prestación de servicios de alto valor.	Incremento de empresas nuevas creadas y aceleradas por año con punto de equilibrio al menos en el segundo año	2022: 20 empresas nuevas aceleradas con Elévate 15 empresas superando punto de equilibrio: 100% 10 empresas con estrategias de financiación: 100%	42 emprendimientos de base tecnológica acompañados: 168% 5 empresas con inmersión internacional
		2023: 25 emprendimientos de base tecnológica acompañados: 100%	
Asistir a empresas con interés en la innovación, en su proceso de crecimiento empresarial a través de un portafolio de servicios de alto valor agregado.	Nro servicios consolidados de alto valor en la Incubadora	No se desarrollaron nuevos servicios en el 202	Emprendimiento corporativo Innovación abierta Economía circular Red de Ángeles Inversionistas
	Incremento de clientes con servicios recurrentes	10% de clientes de un total de 45 atendidos el año 2022	4 con contratos recurrentes



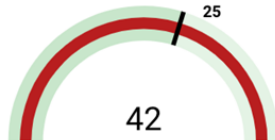
METAS ASOCIADAS A LOS KPI'S

EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA (EBT'S) ACOMPAÑADAS

EBT'S ACOMPAÑADAS
42

PERSONAS IMPACTADAS
132

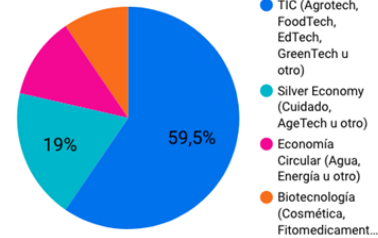
AVANCE EN EL CUMPLIMIENTO DE LA META



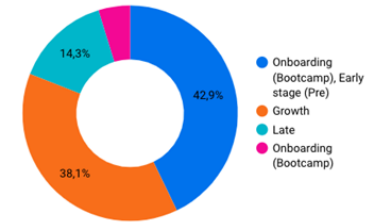
% Cumplimiento

168%

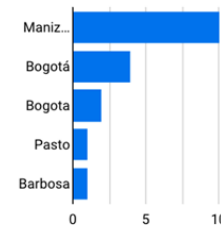
Sector



Etapa / Fase



Localización de la EBT



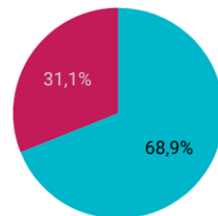
Género Personas Impactadas en el acompañamiento a EBT's

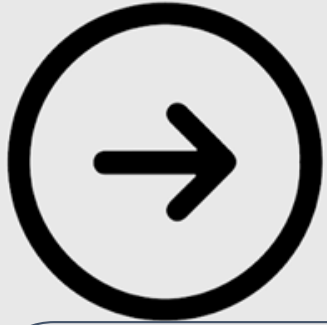


Masculino



Femenino





METAS ASOCIADAS A LOS KPI'S

incubar

EBT'S ACOMPAÑADAS

42 EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA FORTALECIDAS

16 EBT ACOMPAÑADAS EN ETAPA GROWTH, **6 EBT** EN LATE Y **20 EBT** EN ONBOARDING

100 MENTORES Y ASESORES ACTIVOS EN LA RED Y **+200** HORAS DE MENTORÍA PROPORCIONADAS

2 RETOS DE INNOVACIÓN ABIERTA CON 12 SOLUCIONES INNOVADORAS PARA REPORTAR ACTI Y PARA MANTIX

20 INVERSIONISTAS ACTIVOS, **28** STARTUPS PRESENTADAS A INVERSIONISTAS, Y **9** ESPACIOS DE NETWORKING Y FORMACIÓN **1** EVENTO I4S CON **28** STARTUPS PRESENTADAS

420 MICRONEGOCIOS / EMPRENDIMIENTOS IMPACTADOS, **13%** POBLACIÓN SILVER, **59%** CABEZA DE FAMILIA

1.483 PERSONAS IMPACTADAS CON LOS PROCESOS DE ACOMPAÑAMIENTO, CRECIMIENTO DE **15X** EN VENTAS

10 STARTUPS INTERNACIONALES ACOMPAÑADAS EN PRE ACELERACIÓN Y **2** STARTUPS INTERNACIONALES EN PRO ACELERACIÓN



METAS ASOCIADAS A LOS KPI'S



EBT'S ACOMPAÑADAS

42 EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA FORTALECIDAS

16 EBT ACOMPAÑADAS EN ETAPA GROWTH

eCosystemBT

20 EBT EN LATE Y ONBOARDING

100 MENTORES Y ASESORES ACTIVOS EN LA RED Y +200 HORAS DE MENTORÍA PROPORCIONADAS

2 RETOS DE INCUBACIÓN

Alcaldía ACTI

CON 12 SOLUCIONES INNOVADORAS PARA REPORTAR ACTI PARA MANTIX

eCosystemBT

28 STARTUPS LINKU VENTURES

Alcaldía Growth and Late

9 ESPACIOS DE NETWORKING Y FORMACIÓN DE EVENTOS CON 28 STARTUPS PRISTINAS

420 MICROEMPRESAS / EMPRENDIMIENTOS

Alcaldía Micronegocios

eCosystemBT

50% POBLACIÓN SILVER, CABEZA DE FAMILIA

1.483 PERSONAS IMPACTADAS CON LOS PROCESOS DE ACOMPAÑAMIENTO,

Alcaldía 2 convenios

eCosystemBT

15% CRECIMIENTO DE VENTAS

10 STARTUPS INTERNACIONALES ACERCA DE PRE ACELERACIÓN Y 2 STARTUPS INTERNACIONALES EN PRO ACELERACIÓN

Endeavor Uruguay

En función del
ecosistema

Unidad de negocio

**UNIDAD DE
PROYECTOS**

UNIDAD DE PROYECTOS



Encargada de realizar **vigilancia y scouting** de posibles iniciativas a las cuales pueda aplicar la incubadora, analizando los procedimientos de **recopilación, creación y sistematización** de la información que permita identificar estas ideas de negocios.

Ofrecerá servicios de **formulación, seguimiento y control** a proyectos, en cada una de las fases del ciclo de vida, aplicando **metodologías, técnicas y herramientas** que garanticen que todos los proyectos se ejecuten de manera satisfactoria.

Equipo base



CLAUDIA P. BENAVIDES
Directora Ejecutiva
PhD en Competitividad
Empresarial y Territorial



JONNY A. MUÑOZ
Líder Unidad de Proyectos
Ingeniero Industrial
Msc (c) en administración
económica y financiera



JUAN C. GALVIS
Gestor de Proyectos
Ingeniero mecánico
Ingeniero Industrial



ANDRE VALLEJO
Gestora de Proyectos
Estudiante de derecho
Universidad de Manizales

En función del
ecosistema

INDICADORES 2023

incubar



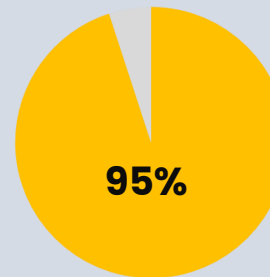
META DE INGRESOS 2023

\$1.500 M



INGRESOS APROBADOS AL 2023

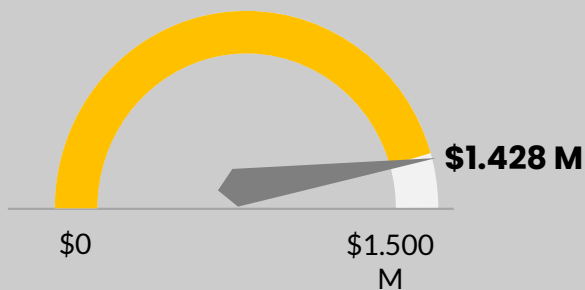
\$1.428 M



95%

AVANCE EN EL CUMPLIMIENTO DE LA META

AVANCE EN LA META



PROYECTOS APROBADOS

30%

8/29



VALOR PROYECTOS APROBADOS

\$1.428.231.521



INGRESOS 2023

\$1.052.014.316

INGRESOS POR PROYECTOS

Nro	INGRESO POR PROYECTOS O PROGRAMA CONTRATADOS Y EN EJECUCIÓN EN 2023						
	ENTIDAD	PROYECTO O PROGRAMA	INGRESO TOTAL POR PROYECTO	MES DE INGRESO	INGRESOS 2023	COSTOS	CONTRIBUCIÓN PARA DESARROLLO
1	SGR Ciencia, Tecnología e Innovación	Fortalecimiento de la cadena de valor de creación de empresas de base tecnológica	665.547.647	Enero a Diciembre	665.547.647	507.214.283	158.333.364
2	Municipio de Manizales Secretaría TIC	Ejecución del programa de desarrollo empresarial para Micronegocios	136.640.000	Marzo a Noviembre	136.640.000	139.263.232	(2.623.232)
3	Municipio de Manizales Secretaría TIC	Fortalecimiento de emprendimientos en crecimiento con énfasis en innovación, preparación para el acceso a fuentes de financiación y aceleración empresarial	70.000.000	Marzo a Noviembre	70.000.000	49.739.292	20.260.708
4	Municipio de Manizales	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para el desarrollo de actividades que fortalezcan la ciencia, tecnología e innovación de la ciudad de Manizales	98.450.000	Marzo a Noviembre	98.450.000	60.693.617	37.756.383
5	Universidad Autónoma de Occidente	Puesta en marcha de la Capa de Base Tecnológica	13.380.000	Diciembre	6.690.000	1.335.500	5.354.500
6	Niñas y Adolescentes	Taller	1.890.756		1.890.756	17.395.000	(15.504.244)
7	Cámara de Comercio del Huila		7.563.025		7.563.025	6.806.723	756.302
8	Bootcamp Ceo	Experiencia de reflexión	3.950.000		3.950.000	13.112.115	(9.162.115)
9	Evento I4S	Inscripciones	3.494.128	Noviembre	3.494.128		3.494.128
10	Endeavor -Uruguay	Pensar en Grande	103.235.294	Octubre a Diciembre	32.578.676	40.339.859	(7.761.183)
11	iNNPULsa EBT	Fortalecimiento de actores y estrategias asociadas con el emprendimiento de base tecnológica en Colombia	298.870.587		-	1.168.400	(1.168.400)
12	Corporación Connect Bogotá	Comercial de emprende con ciencia	25.210.084		25.210.084	0	25.210.084
13	iNNpulsa	Aldea Global - Unión Temporal Aldea Sostenible y de Impacto			-		
TOTAL INGRESOS CONTRATADOS Y EN EJECUCIÓN A 31 DE DICIEMBRE DE 2023			1.428.231.521		1.052.014.316	842.508.116	209.506.200

En función del
ecosistema

Proyectos en gestión de ingresos 2024

incubar

GESTIÓN DE INGRESOS 2024



Nro	INGRESO POR PROYECTOS O PROGRAMA CONTRATADOS Y EN EJECUCIÓN						
	ENTIDAD	PROYECTO O PROGRAMA	INGRESO TOTAL POR PROYECTO	MES DE INGRESO	INGRESOS 2024	COSTOS	CONTRIBUCIÓN PARA DESARROLLO
1	SGR Ciencia, Tecnología e Innovación	Fortalecimiento de la cadena de valor de creación de empresas de base tecnológica	565.700.000	Enero a abril	565.700.000	530.913.887	34.786.113
2	iNNPULsa EBT	Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros entre las Partes para el fortalecimiento de actores y estrategias asociadas con el emprendimiento de base tecnológica en Colombia.	298.870.587	Enero 30% (89.661.176) Mayo 20% (59.774.117) Agosto 30% (89.661.176) Diciembre 20% (59.774.117)	298.870.587	251.624.400	47.246.187
3	Endeavor Uruguay	Contrato en dólares (valor sujeto a ajuste por cambio de dólares a pesos)	110.998.852	Mayo de 2024	36.855.000	25.798.500	11.056.500
4	iNNPULsa EBT	Aldea Global - Unión Temporal Aldea Sostenible y de Impacto	-				
TOTAL CONTRATADO Y EN EJECUCIÓN			975.569.439		901.425.587	808.336.787	93.088.800

Meta	2.392.327.353
Diferencia	- 1.490.901.766
% de incremento	-62,32%

En función del
ecosistema

**FORTALECIMIENTO DE ACTORES Y ESTRATEGIAS
ASOCIADAS CON EL EMPRENDIMIENTO DE
BASE TECNOLÓGICA**

incubar

FORTALECIMIENTO DE ACTORES Y ESTRATEGIAS ASOCIADAS CON EL EMPRENDIMIENTO DE BASE TECNOLÓGICA



<u>Contratante</u>	iNNpulsa Colombia		
<u>Convenio No</u>	072-2023		
<u>Fecha de inicio</u>	18 de diciembre 2023	<u>Fecha de terminación</u>	18 de diciembre 2024
<u>Valor</u>	TOTAL \$513.770.587 Aporte efectivo: \$298.870.587 Aporta CP iNNpulsa: \$32.500.000 Aporte Incubar: \$182.400.000		

Componentes del Programa



COMPONENTE 01 GENERACIÓN DE CAPACIDADES REGIONALES

Generar y fortalecer las capacidades de **5 ecosistemas** para el Emprendimiento de Base Tecnológica

UNIVERSIDADES
UBICADAS EN IDIC
BAJO Y MEDIO

Actores del Ecosistema
de Emprendimiento
Regional (10)



UNIVERSIDADES
DESTACADAS

Universidades
reconocidas con modelos
de acompañamiento y
resultados en Spin offs o
EBTS

COMPONENTE 02 INTERCAMBIO, SISTEMATIZACIÓN Y SOCIALIZACIÓN DE BUENAS PRÁCTICAS Y CONOCIMIENTO

Colaboración y el intercambio de conocimientos de **tres (3) buenas prácticas** en el campo del emprendimiento de base tecnológica.

COMPONENTE 03 FORTALECIMIENTO DE LA EXPANSIÓN COMERCIAL DE EMPREENDEDORES

Fortalecimiento de habilidades y capacidades para la expansión comercial de **20 EBT's**.

EMPRESAS DE
BASE
TECNOLÓGICA

20 EBTs en etapas de
crecimiento o aceleración
de regiones intermedias
de Colombia



Detalles de la convocatoria



Aspectos a tener en cuenta:



Ser una institución de educación superior.



Contar con programa de emprendimiento propio.



Compromiso a largo plazo y otros requisitos...

Conectando ecosistemas regionales con IDIC bajo o medio

- **Bajo:** Amazonas, Caquetá, Arauca, Putumayo, La Guajira, Guainía, Vaupés, Chocó, Vichada.
- **Medio bajo:** Cesar, Córdoba, Guaviare, Sucre, Nariño, Casanare, Meta, Magdalena, Huila, Norte de Santander, San Andrés, Cauca.
 - **Medio:** Tolima, Boyacá, Bolívar.
- **Medio alto:** Quindío, Caldas, Santander, Atlántico, Risaralda y Valle del Cauca.

Cronograma establecido

Apertura de la invitación:

Cierre de la invitación:

Publicación resultados:

29
enero

04 de
marzo

13 de
marzo

DE 33 INSCRITOS A LAS 5 SELECCIONADAS



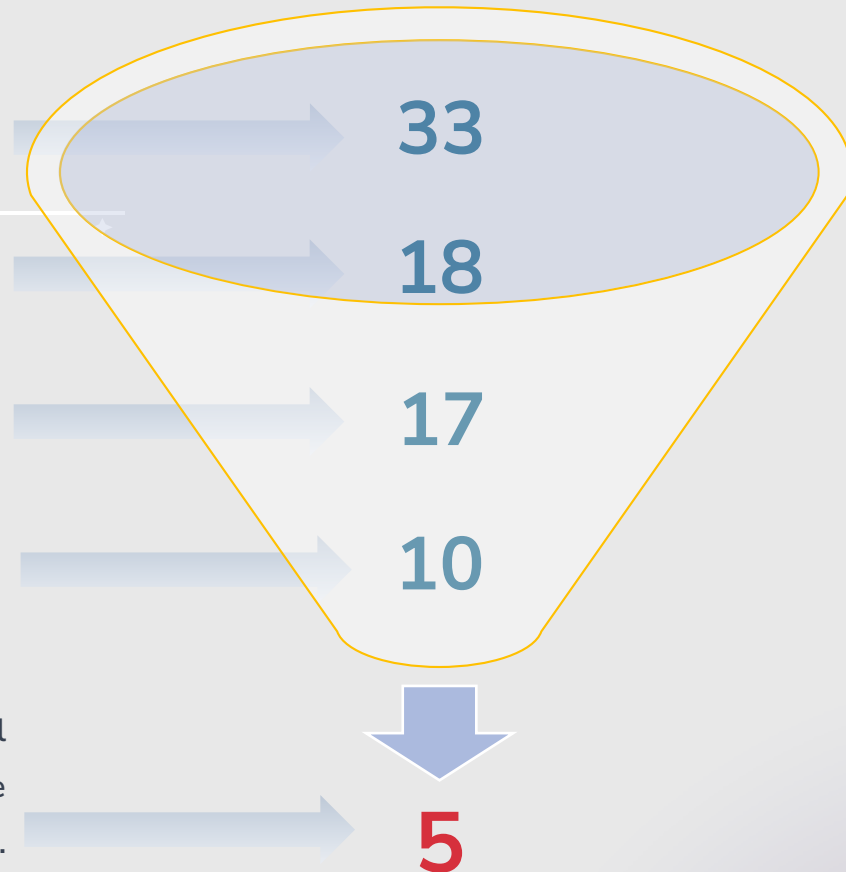
Desde el 29 de enero al 04 de marzo de 2024, un total de **33 universidades** de **17 departamentos** se inscribieron para el proceso de fortalecimiento.

18 Universidades postuladas

17 Universidades habitadas para evaluación

10 actores aliados del ecosistema, 92 Emprendimientos de Base Tecnológico postulados, **26** de ellos postulados por parte de las Universidades seleccionados

Entre todas las inscritas, solo **cinco (5) Universidades** fueron seleccionadas para el fortalecimiento de capacidades en programas de incubación y aceleración de Empresas de Base Tecnológica.



5 SELECCIONADAS

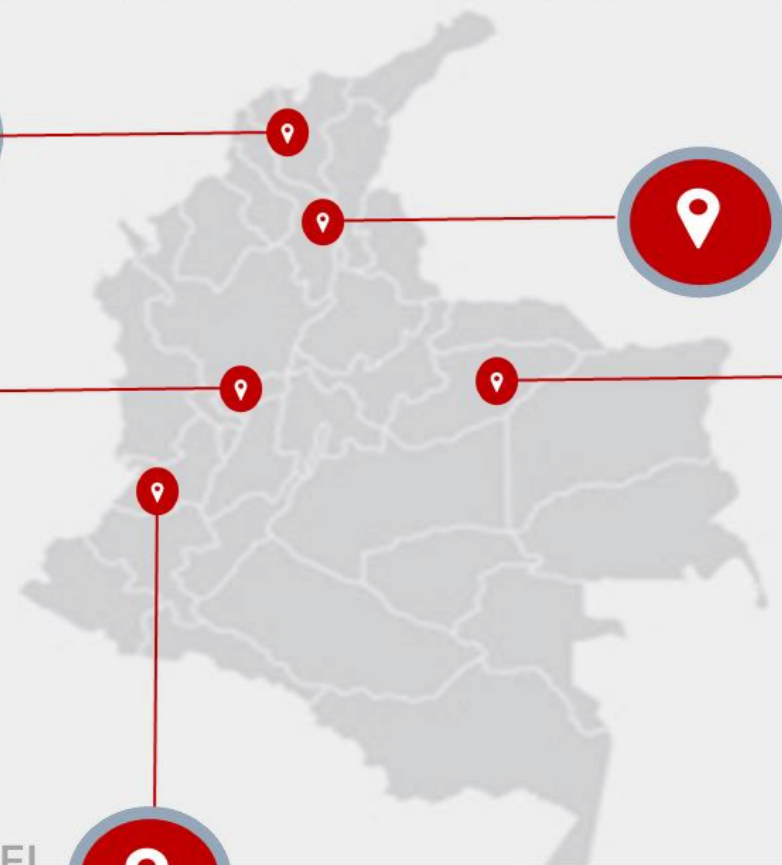
PARA FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES



5 UNIVERSIDADES Y 10 ACTORES DEL ECOSISTEMA DE EBT DE 5 DEPARTAMENTOS



MAGDALENA



BOLÍVAR

Universidad de Cartagena
Fundada en 1827



CALDAS



CASANARE



VALLE DEL CAUCA



www.incubar.org

ETAPAS DEL PROCESO



Se iniciará la etapa de **EJECUCIÓN** de hasta (39) semanas, siguiendo las siguientes 5 acciones:



En función del
ecosistema

SGR Ciencia, Tecnología e Innovación

incubar

RESULTADOS E IMPACTOS ACOMPANAMIENTO EBT'S



NUEVAS VENTAS GENERADAS

\$ 935.215.995

% Incremento

1464%



NUEVOS CLIENTES POTENCIALES

501.349

% Incremento

443%



NUEVA INVERSIÓN DESARROLLO

\$ 336.500.000

% Incremento

32%



NUEVAS VALIDACIONES

965

% Incremento

427%



PRODUCTOS NUEVOS

36

% Incremento

75%

**CRECIMIENTO DE
15X**

EN VENTAS PROMEDIO
DURANTE EL
ACOMPANAMIENTO

**PASARON DE 226
VALIDACIONES A
1191 PROMEDIO**

**CRECIMIENTO
DEL 186%**

VALIDACIONES PMF

**CRECIMIENTO DEL
93%**

CLIENTES
POTENCIALES

**CRECIMIENTO
DEL 50%**

INCREMENTO /
CONSOLIDACIÓN DE
EQUIPO

152

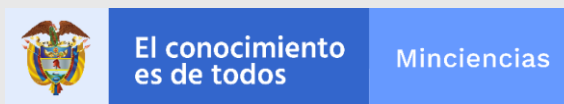
PERSONAS
IMPACTADAS EN LOS
EQUIPOS DE
TRABAJO DE LAS
EMPRESAS




PROCESO DE RECONOCIMIENTO



- Se realizó el proceso de autodiagnóstico y la respectiva radicación del reconocimiento de la Incubadora como actor de CTEI ante el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación



 MINISTERIO DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN	INFORME DE AUTOEVALUACIÓN PARA EL RECONOCIMIENTO DE INCUBADORAS DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA - IEBT	Código: M601PR05G03F01 Versión: 00 Fecha: 2020-11-12 Página: 1 de 54	
A. DATOS DE LA INCUBADORAS DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA - IEBT			
Nombre de la entidad	Corporación Incubadora y Aceleradora de Empresas de base Tecnológica de Manizales – Incubar	NIT	810.004.699-4
Representante Legal	Blanca Nidia Sánchez Cortés	Ciudad en la que se encuentra ubicada la IEBT	Manizales
Director de la IEBT (en caso de ser diferente al RL)	Claudia Patricia Benavides Salazar	E-mail de contacto	claudiabenavides@incubar.org
E Teléfono fijo o celular de contacto	3104223458	Dirección IEBT	
Período desde la creación de la IEBT hasta la fecha de realización de la autoevaluación	<input type="checkbox"/> Tres años <input type="checkbox"/> Entre 3 y 5 años <input type="checkbox"/> 6 años <input checked="" type="checkbox"/> Más de 6 años. ¿Cuántos se evaluaron? <u>3</u> años		
1. DATOS DE LA IEBT			
El objeto de Incubar es facilitar la aplicación y creación del conocimiento científico y tecnológico a la creación de productos y servicios comercializables y competitivos, principalmente a través de la incubación y aceleración de empresas de tecnología y empresas de base tecnológica, diversificación de negocios y la incorporación de la innovación, para aportar mayor valor agregado al producto-proceso, modelo comercial, modelos de negocio en empresas existentes.			

En función del
ecosistema

ALDEA GLOBAL - UT SOSTENIBLE Y DE IMACTO

incubar

Aldea Global



ALDEA
SOSTENIBLE Y DE IMPACTO
Unión Temporal

Aliados



Prestación de servicios para ejecutar a nivel técnico, administrativo, financiero y legal el PROGRAMA ALDEA de INNPULSA COLOMBIA.



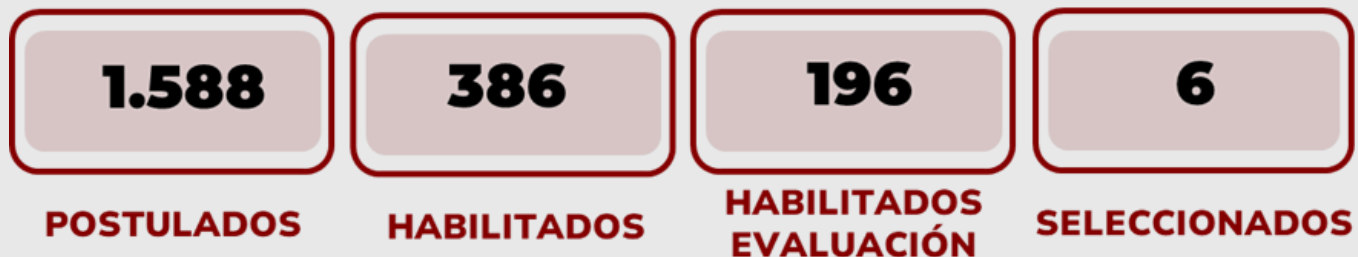
\$5.000.000.000



Diciembre 2025

www.incubar.org

BALANCE RETO 1 - ATRÉVETE



AVANCE FEBRERO:

- En el mes de febrero se realizó la apertura de la convocatoria **ALDEA B - 24**.
- Se realizó el despliegue de la estrategia de activación de regiones con la cual se ejecutaron:
 - **46 socializaciones** en +17 departamentos
 - **5 eventos** presenciales y
 - **4 Webinars** con emprendedores.

ESTRATEGIA MARZO:

- Continuidad al desarrollo de activaciones a nivel nacional y/o regional.
- Realizar el proceso de evaluación y selección de los emprendedores beneficiarios (meta marzo: 17 llaves por valor de \$265.625.000).

AVANCE **GENERAL**

4%

BALANCE RETO 2 - ACTÍVATE



**DIAGNÓSTICOS
MES**



**HOJA DE RUTA
MES**



**DIAGNÓSTICOS
ACUMULADO**



**HOJA DE RUTA
ACUMULADO**



AVANCE FEBRERO:

- Desarrollo técnico de las herramientas de diagnóstico y hoja de ruta en articulación con el área de TI.
- Entrenamiento interno para desarrollar las acciones de diagnóstico y diseño de hoja de ruta

ESTRATEGIA MARZO:

- Validación de la herramienta técnica, de acuerdo con la información de la Gerente Técnica de Analítica.
- Vinculación de los emprendedores seleccionados en el Reto 1 – Cohorte 1
- Citación a los emprendedores vinculados para programar la ejecución de los diagnósticos y hojas de ruta para la cohorte No. 1

En función del
ecosistema

**Proyectos ejecutados por la
unidad de proyectos**

incubar

En función del
ecosistema

ACTIVIDADES EN ACTI

incubar

**ACTIVIDADES QUE
FORTALEZCAN LA
CIENCIA,
TECNOLOGÍA E
INNOVACIÓN DE LA
CIUDAD DE
MANIZALES**



<u>Contratante</u>	Alcaldía de Manizales Secretaría TIC y Competitividad		
<u>Contrato No</u>	2306261022		
<u>Fecha de inicio</u>	30 Junio 2023	<u>Fecha de terminación</u>	15 Diciembre 2023
<u>Supervisor y/o interventor</u>	Magreth Johana Mejía Ramírez		
<u>Valor</u>	TOTAL \$169.214.286 Aporte Municipio: \$118.450.000 Aporte Incubar: \$50.764.286		
<u>Numero Secop II</u>	CO1.WRT.11977584		

Equipo de Trabajo

Ejecución de Coordinación de Programa



JONNY A. MUÑOZ
Líder Unidad de Proyectos
Ingeniero Industrial
Msc (c) en administración
económica y financiera



JUAN C. GALVIS
Gestor de Proyectos
Ingeniero mecánico
Ingeniero Industrial



LUCÍA MÉNDEZ
Líder Levantamiento de Capital
Administradora Financiera
Estudiante de Maestría en Emprendimiento e
Innovación



Yesica Carvajal Aguirre
Líder de Comunicaciones
Diseñadora Gráfica

www.incubar.org



MANIZALES AVANZA
¡No te quedes atrás!

Aliados Estratégicos



incubar



OBJETO:

“AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EL DESARROLLO DE ACTIVIDADES QUE FORTALEZCAN LA CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN DE LA CIUDAD DE MANIZALES”

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Cierre de brechas del índice de competitividad de la ciudad mediante el impulso a la inversión del sector productivo en actividades de ciencia, tecnología e innovación.

Formulación de estrategias que favorezcan la articulación de la oferta científica y el sector productivo.

Vinculación del sector TIC al desarrollo de soluciones en torno al avance de la ciudad como territorio inteligente.

Desarrollo de espacios de articulación y fortalecimiento de las startups de la ciudad.

- Vinculación a los eventos de apertura y cierre de la semana de ciencia, tecnología e innovación
- Realización de una feria que articule el sector productivo y la oferta científica de las universidades
- Articulación al concurso de apropiación social organizado por el SUMA en el marco de la semana de ciencia, tecnología e innovación



- Creación de espacios físicos donde las startups puedan conectarse, colaborar y compartir conocimientos

- Jornada de sensibilización en ACTI.
- Definición de un (1) reto de innovación abierta en ACTI

- Definición de un reto de innovación abierta que tenga como resultado una solución tecnológica que le permita a la ciudad avanzar en el camino hacia una ciudad inteligente

JORNADA DE SENSIBILIZACIÓN EN ACTIVIDADES DE CIENCIA TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

RESULTADOS



www.incubar.org

Mayor Conciencia y Comprensión: comprensión más sólida sobre la importancia de la ciencia, tecnología e innovación en sus operaciones comerciales, así como en el desarrollo de la ciudad y la región.

Identificación de Oportunidades: Oportunidades concretas para incorporar prácticas de ACTI en sus modelos de negocio.

Incremento en la Inversión en ACTI: Las empresas comprenden la importancia de aumentar su inversión en actividades de ciencia, tecnología e innovación en función de la comprensión mejorada de los beneficios tangibles que puede aportar a sus operaciones.

Integración en Ecosistema Innovador: Los participantes se integran de manera más activa en el ecosistema de innovación de Manizales, participando en eventos, foros y grupos de trabajo relacionados con la ACTI.

incubar

RETO DE INNOVACIÓN ABIERTA

RESULTADOS

RETO DE INNOVACIÓN ABIERTA

¿Qué solución permitiría que entidades públicas y privadas apropien conceptos y gestionen datos, para identificar el nivel de avance en “Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación” ACTI de la ciudad de Manizales?

¿Tienes alguna solución?

eCosystemBT
START UPS - CONOCIMIENTO - INNOVACIÓN

MANIZALES AVANZA
IVAMOS!

incubar

UNIVERSIDAD DE MANIZALES

Universidad Católica de Manizales

COMISIÓN REGIONAL DE COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN DE CALDAS

Se plantea el RETO ACTI, con el fin de que se genere un impacto en las actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación de la ciudad de Manizales, así como promover el índice de competitividad de ciudades en su variable de inversión en ACTI como proporción del PIB.

A la fecha se encuentra en proceso de convocatoria para la postulación de los solucionadores.

Adicionalmente, se encuentra en proceso de resignificación del Reto de Innovación abierta Manizales Territorio TIC, que busca despertar el interés de individuos con soluciones e ideas pioneras, así como enfoques interdisciplinarios para abordar los desafíos que actualmente enfrenta la ciudad de Manizales.

CONTEXTO DEL EVENTO

1

**FOMENTAR LA
INVERSIÓN**

2

**FORTALECER EL
ECOSISTEMA
EMPRENDEDOR**

3

**FACILITAR EL ACCESO A
RECURSOS**

4

**POTENCIAR LA
COLABORACIÓN Y
COMPARTIR EXPERIENCIAS
EXITOSAS**

“Impulsar el crecimiento y la dinámica del ecosistema emprendedor local, proporcionando un espacio único de convergencia entre emprendedores visionarios, inversionistas de capital de riesgo e instituciones clave del ecosistema.”

CONTEXTO DEL EVENTO

INVIERTE

ESCENARIO PRINCIPAL

1

RUEDA DE INVERSIÓN

7 de las 30 startups más destacadas y mejor votadas tendrán la oportunidad de presentar sus proyectos ante un panel de jurados inversionistas.

CRECE

HALL PRINCIPAL

2

MUESTRA EMPRESARIAL

Las 30 startups seleccionadas exhibirán sus proyectos y productos. Esto permite a los asistentes, conocer de cerca las innovaciones y propuestas de valor de cada startup.

CONECTA

SALÓN COMERCIAL

3

RUEDA DE NEGOCIACIÓN

Podrás establecer conexiones valiosas con otros emprendedores, clientes, aliados, proveedores o expertos del ecosistema empresarial.

APRENDE

ESCENARIO PRINCIPAL
SALÓN MAGISTRAL

4

SESIONES MAGISTRALES + CHARLAS

Las masterclass te ofrecerán la oportunidad de aprender de expertos en diversos campos empresariales.

BAR

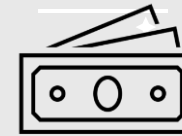
AFTER
(NETWORKING)

CONVOCATORIA

De las 30 startups preparadas, se seleccionarán las 7 más destacadas para presentar sus pitch ante un panel de inversionistas, brindándoles la oportunidad de atraer inversión y avanzar en su camino hacia el éxito.

Entre todas las inscritas, solo las 30 startups más prometedoras fueron seleccionadas para recibir formación y preparación especial en las semanas previas al evento, con el objetivo de aumentar sus posibilidades de éxito.

Desde el 6 de octubre al 23 de octubre, un total de 85 startups se inscribieron para participar en el evento.



7 SELECCIONADAS PARA
PITCH

30 SELECCIONADAS PARA
PREPARACIÓN Y FORMACIÓN
PARA EL ÉXITO

85 STARTUPS INSCRITAS A LA
CONVOCATORIA

SELECCIÓN STARTUPS (30 SELECCIONADAS)

PARA PREPARACIÓN Y FORMACIÓN PARA EL ÉXITO

7 CIUDADES UNIDAS
en 14S:
Startups conectadas

BARRANQUILLA



MEDELLÍN



MANIZALES



PEREIRA -
DOSQUEBRADAS



MÁLAGA



BOGOTÁ



PASTO



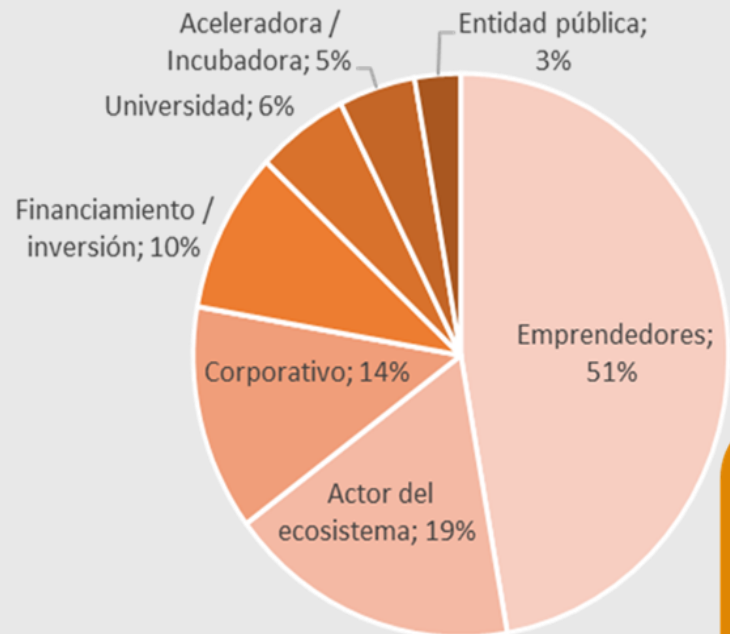
Inscritos: 279 / No inscritos: 62
Asistentes: 215*
Conversión: 67%

UBICACIÓN

Manizales, Pereira, Armenia, Bogotá,
Medellín, Barranquilla.

INTERESES

44% Networking
34% Espacios de aprendizaje
22% Inspiración y conocer el ecosistema



Ejecución del **84%** del presupuesto

STARTUPS SELECCIONADAS

Nivel satisfacción con asesorías: 4,8 / 5,0

Tiempo de asesoría: 1,5h.

Temáticas:

Estructura de pitch e investor deck (38%), Estrategia levantamiento de capital (15%), definir y comunicar efectivamente la propuesta de valor (19%), Estrategia exit (5%), estrategia de crecimiento (9%), Alistamiento financiero (9%), KPI's y OKR's (5%).

POST I4S

Conexiones promedio por startup: 5

Conexiones promedio por startup: 3

Recomendación del evento: 100%

10 speakers de talla nacional e internacional

11 aliados estratégicos

4 espacios diferentes

PRESENTACIÓN DEMODAY **7 startups seleccionadas**

23 intenciones de contacto

#Interés inversión: 3

Interés comercial: 13

Interés Alianza: 7



W W

En función del
ecosistema

MICRONEGOCIOS POTENCIA

incubar

FICHA TÉCNICA

OBJETO:	Corporación Incubadora Y Aceleradora De Empresas De Base Tecnológica De Manizales. – Incubar Manizales.
ÁREA DE CONTRATACIÓN:	Secretaria De Tic Y Competitividad De La Alcaldía De Manizales.
FECHA DE INICIO	30 de Junio del 2023
FECHA DE FIN	15 de diciembre del 2023
PRESUPUESTO	\$294.140.000

Equipo de Trabajo

Equipo Unidad de Proyectos / Ejecución de Coordinación de Programa



LAURA LÓPEZ
Gestora de Proyectos y
Coordinadora de
Programa
Economista
Especialista en
mercadeo



MANUELA GARCÍA CASTAÑO
Gestora de Proyectos y
Operación Programa
Profesional en Desarrollo Familia
Especialista (c) en Gerencia de
Proyectos

8

Asesores Especializados (Talleres Grupales)

- Asesores en temáticas clave por sector para cada grupo. (5 talleres por grupo, 20 en total)
- 40% del equipo asesor son mujeres.



18

*Banco de Asesores Especializados. (Fase de acompañamiento Individual)

*Seleccionaremos 30% de micronegocios en cada grupo, (90 en total) que recibirán 7 horas de asesoría individual cada uno en temas clave según situación específica de cada uno.



Micro negocios potencia

- Programa de fortalecimiento para potenciar pequeñas unidades de negocio o micronegocios en la ciudad de Manizales.
- Se desarrollaron 4 grupos, que impactaron en total 300 micronegocios.

GRUPOS	FECHA INICIO Y FIN
1. Alimentos Transformados	23 de agosto al 20 de octubre
2. Artesanías, Confección y Moda	24 de agosto al 20 de octubre
3. Salud y Belleza	4 de octubre al 13 de diciembre
4. Comercio, Servicios y Turismo	

En ejecución:

50

Micronegocios Alimentos

100

Micronegocios Artesanías, Confección y Moda

100

Micronegocios Salud y Belleza

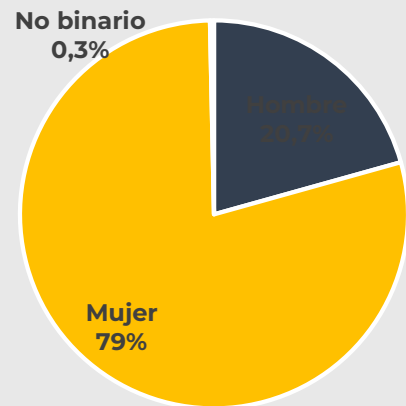
100

Micronegocios Comercio, Servicios y Turismo

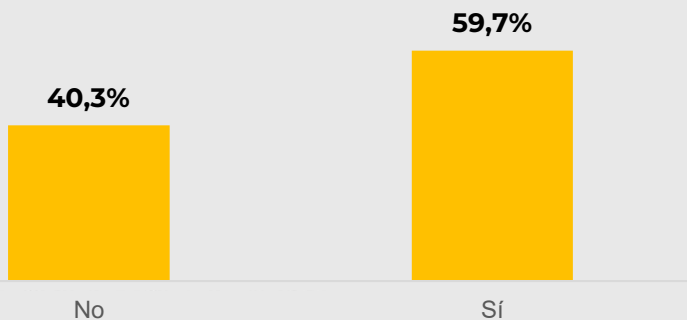
Micronegocios Potencia

Resumen Caracterización Micronegocios Habilitados Grupo 1, 2, 3 y 4

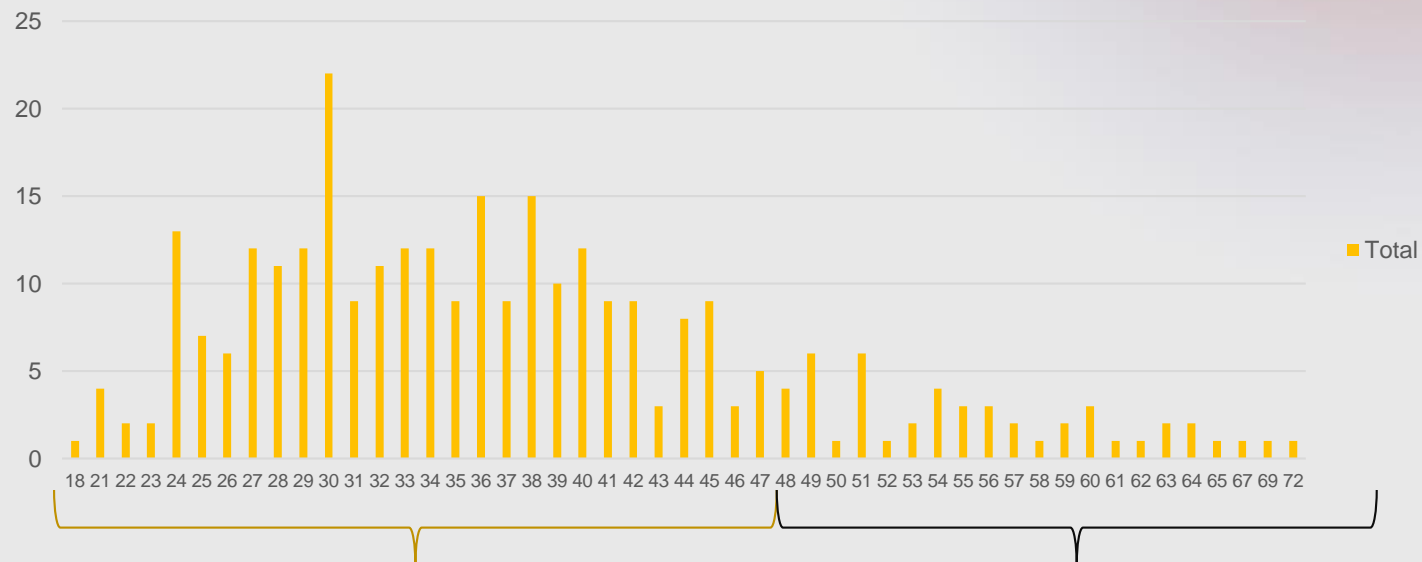
Género Participantes



Cabeza de Familia



Edad de Participantes



87% de participantes se encuentran por debajo de los 49 años de edad.

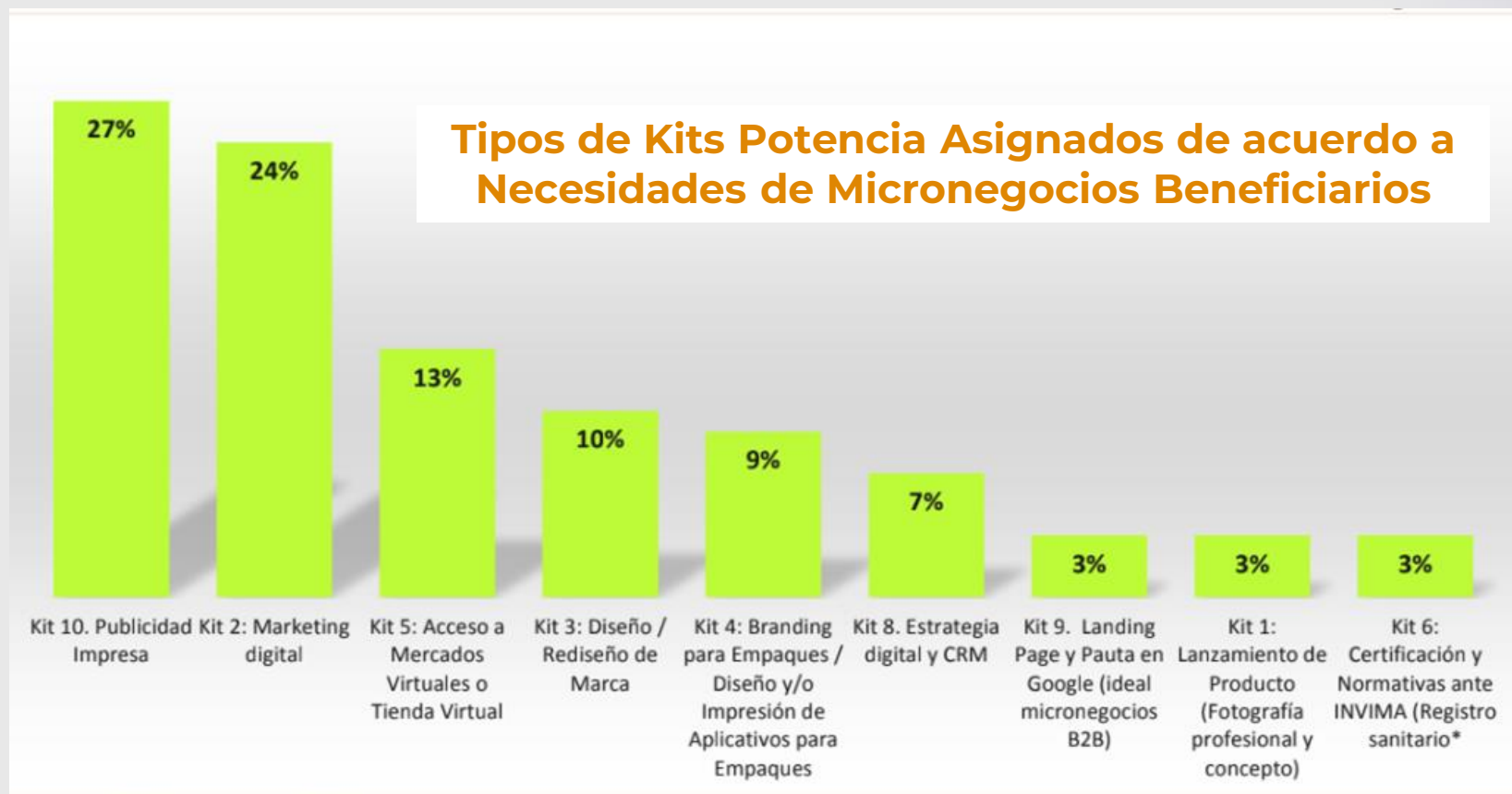
13% de participantes Silver (38 microempresarios mayores de 50 años).

- Tenemos microempresarios desde los 18 hasta los 72 años.

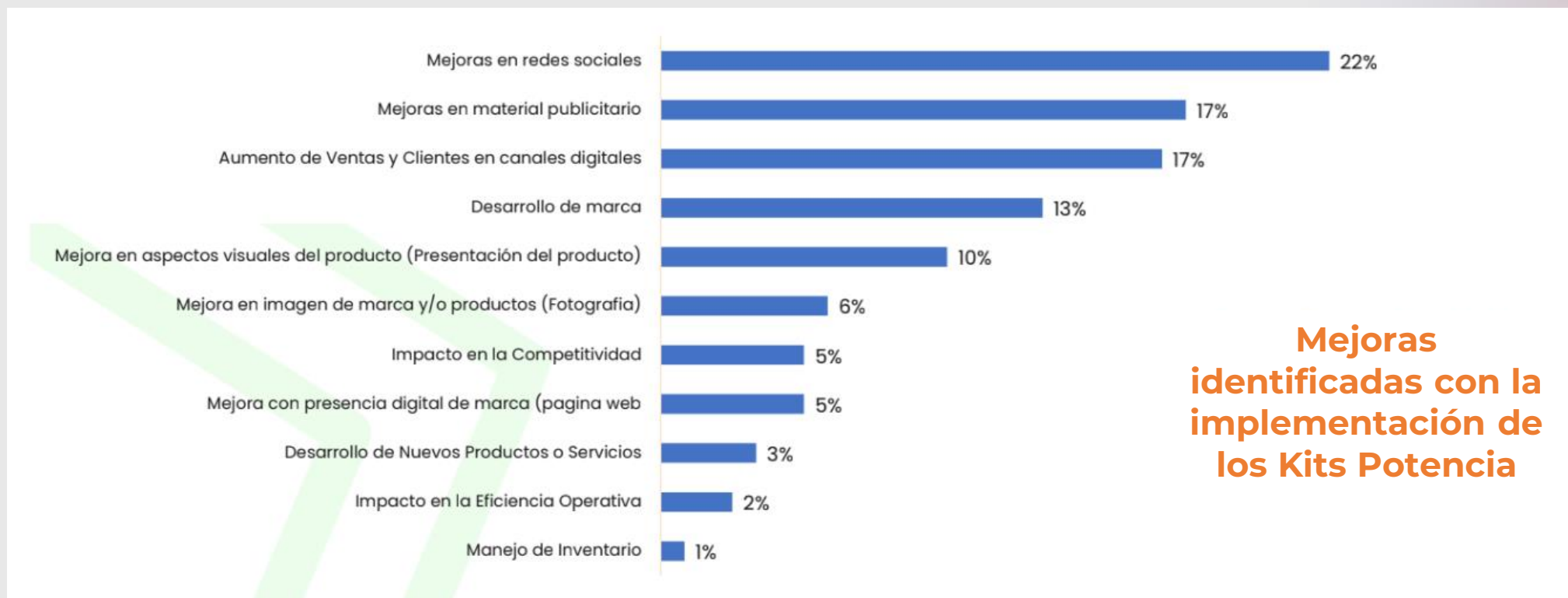
Micronegocios Potencia Resultados

	50	100	50	100	300
	G1: ALIMENTOS	G2: ARTESANÍAS, CONFECCIÓN Y MODA	G3: SALUD, BIENESTAR Y BELLEZA	G4: COMERCIO, SERVICIOS Y TURISMO	GRUPO (300 Micronegocios)
Indicador de Formalización General	19%	29%	34%	38%	30%
% Variación de Ventas	25%	16%	21%	20%	20%
Conservación de empleos	95	156	83	178	512

Micronegocios Potencia Resultados



Micronegocios Potencia Resultados



**Mejoras
identificadas con la
implementación de
los Kits Potencia**

En función del
ecosistema

**PUESTA EN MARCHA DE LA
“CAPA” DE BASE
TECNOLÓGICA**

incubar

**PUESTA EN MARCHA
DE LA “CAPA” DE
BASE TECNOLÓGICA
EN EL PROGRAMA DE
INCUBACIÓN DE LA
UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE
OCCIDENTE**



<u>Contratante</u>	Universidad Autónoma de Occidente		
<u>Fecha de inicio</u>	17 octubre 2023	<u>Fecha de terminación</u>	31 enero 2024
<u>Valor</u>	TOTAL \$139.480.000 Aporte UAO: \$13.380.000 Aporte Incubar: \$6.100.000		

Metodología (Híbrida)

El desarrollo del proyecto se abordó desde cuatro grandes componentes

1

Línea de base: Ecosistema de EBT y Team building (ETAPA 1)

3

Despliegue y acompañamiento

2

Transferencia

4

Cierre y roadmap

STARTUP
EBO

Productos

Según la metodología planteada, se realizó la entrega de los siguientes productos.

1

Informe con la línea de base del ecosistema de EBT de la UAO

3

Informe sobre el ajuste al modelo del acompañamiento a EBT's de la UAO según la línea de base.

2

Taller o charla virtual sobre EBT en IES a la comunidad de la UAO

4

Plan de acompañamiento 2024

En función del
ecosistema

AVANCE INDICADORES 2024

incubar



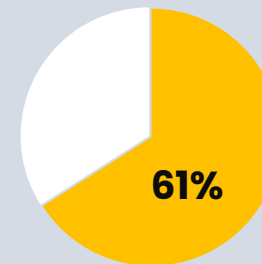
META DE INGRESOS 2024

\$2.300 M



VALOR OPERACIÓN INCUBAR

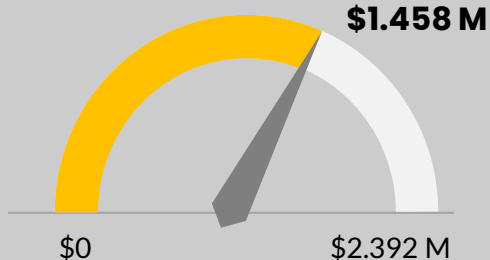
\$717,7 M



AVANCE EN EL CUMPLIMIENTO DE LA META

61%

AVANCE EN LA META



\$1.458 M



PROYECTOS APROBADOS

50%

4/8



PROYECTOS EN EVALUACIÓN

50%

4/8



VALOR PROYECTOS APROBADOS

\$1.458.570.587



VALOR PROYECTOS EN EVALUACIÓN

\$890.960.000

En función del
ecosistema

PROYECTOS GESTIONADOS

incubar

AVANCES PROYECTOS APROBADOS



Nro	INGRESOS DE PROPUESTAS Y PROYECTOS PRESENTADOS - APROBADOS						
	ENTIDAD	PROYECTO O PROGRAMA	INGRESOS POR PROYECTO	MES DE INGRESO	INGRESOS 2024	COSTOS	CONTRIBUCIÓN PARA DESARROLLO
1	Fondo Mujer Emprende	Adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables para ejecutar el programa Mujer Autónoma del Fondo Mujer Emprende	3.600.000.000	Primer pago 25% (247.500.000)_ Abril, Segundo pago 35% (346.500.000)_ octubre, Tercer pago (52.000.000) plan de inversión_ noviembre; Cuarto 30% (297.000.000) junio 2025, Quinto 10% (99.000.000) septiembre 2025)	594.000.000	504.027.200	89.972.800
TOTAL PRESENTADOS			3.600.000.000		594.000.000	504.027.200	89.972.800
TOTAL GESTIONADOS			4.575.569.439		1.495.425.587	1.312.363.987	183.061.600

Meta de Ingresos	2.392.327.353
Diferencia	1.495.425.587
% de la meta	62,51%

Fondo Mujer Emprende

Ejecución del programa Mujer Autónoma del Fondo Mujer Emprende



Fondo Mujer Emprende



Departamentos



Proyectos



Organizaciones
lideradas por
mujeres



Zona 4: Departamentos de Vichada, Vaupés y Guainía
Zona 5: Departamentos de Cesar y/ municipios de Catatumbo
Zona 6: Departamentos de Caldas, Risaralda y Quindío



Proyectos en Evaluación

OBJETO	VALOR APORTADO POR LA ENTIDAD	RECURSO CONTRAPARTIDA	INGRESO 2024	FECHA DE INICIO ESTIMADA	DURACIÓN	ENTIDAD A LA QUE SE PRESENTA
Hoja de ruta para Silver Economy Manizales	\$ 199.860.000	\$ 90.900.000	\$ 199.860.000	Abril 2024	9 meses	Alcaldía de Manizales
Evento Investment For Startup I4S 2024	\$ 186.100.000	\$ 79.500.000	\$ 186.100.000	Abril 2024	9 meses	Alcaldía de Manizales
Fondo Mayor Caldas (Sesana)	\$ 291.200.000	\$ 0	\$ 218.400.000	Abril 2024	12 meses	Sesana
Seleccionar y contratar los servicios de hasta quince (15) operadores que implementarán las rutas de intervención de la estrategia Mujer Emprende	\$ 213.800.000*	\$ 0	\$ 199.860.000	Mayo 2024	36 meses	Fondo Mujer Emprende
VALOR TOTAL	\$890.960.000	\$170.400.000	\$804.220.000			

Meta	2.392.327.353
Diferencia	804.220.000
% de incremento	33,62%

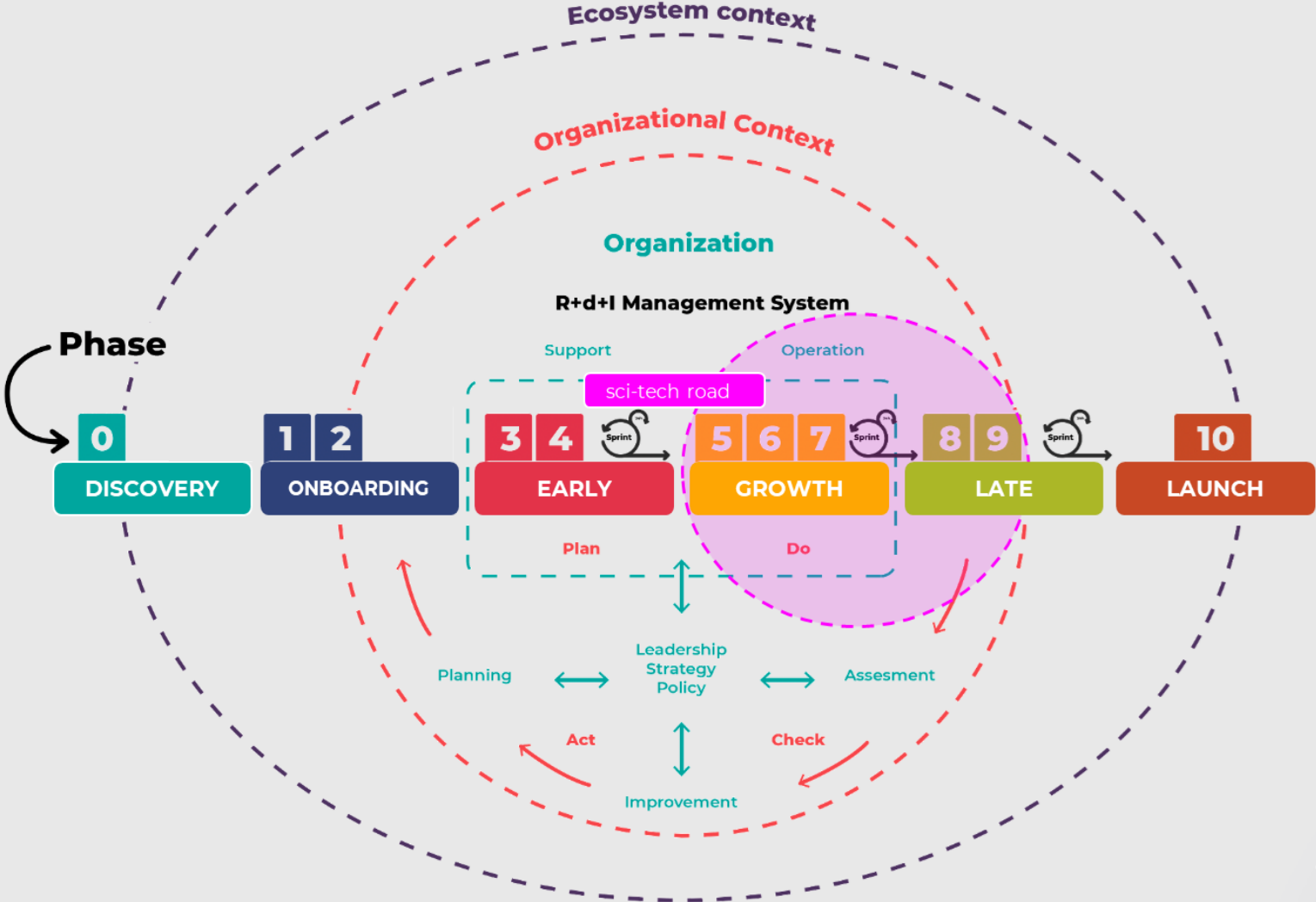
* El presente proyecto no cuenta a la fecha con un rubro establecido, dado que la ruta de acompañamiento se activará a medida de la necesidad, por lo cual, este es un estimado

En función del
ecosistema

UNIDAD DE PREACELERACIÓN Y PROACELERACIÓN

incubar

UNIDAD PRE Y PRO



SUBPROCESOS

UNIDAD PRE Y PRO



1

GROWTH

Startups con MVP validado, ventas y métricas positivas. Listas para empezar a crecer.
Programa de Acompañamiento a empresas en etapa de crecimiento Growth

2

LATE

Startups con un producto consolidado en el mercado y necesidad de nuevos mercados, nichos y/o geografías.
Programa de Acompañamiento a empresas en etapa de crecimiento Late

3

LAUNCH

Startups con cartas de intención, Terms Sheets, con apertura de inversión, Análisis de vehículo de financiación / inversión, Investor deck, Valoración empresarial, Due Diligence.
Etapa de levantamiento de capital

LÍNEAS DE OPERACIÓN

UNIDAD PRE Y PRO



1

TRANSFERENCIA MODELO ACCELERACIÓN

- Transferencia Modelo de Aceleración

PROGRAMA DE ACCELERACIÓN

- Programa PreAceleración (Growth)
- Programa ProAceleración (Late)

2

3

PRESTACIÓN DE SERVICIOS

- Operación programas en foco Silver, Agrofootech , Cambio climático y enfoque de género.
- Innovación abierta
- Antenas de Conocimiento

LÍNEAS ESTRATÉGICAS DE APOYO

- Red de Mentores y Red de Ángeles Inversionistas

4



En función del
ecosistema

**PROGRAMA DE ACELERACIÓN
GROWTH & LATE
(Resultados 2023)**

incubar

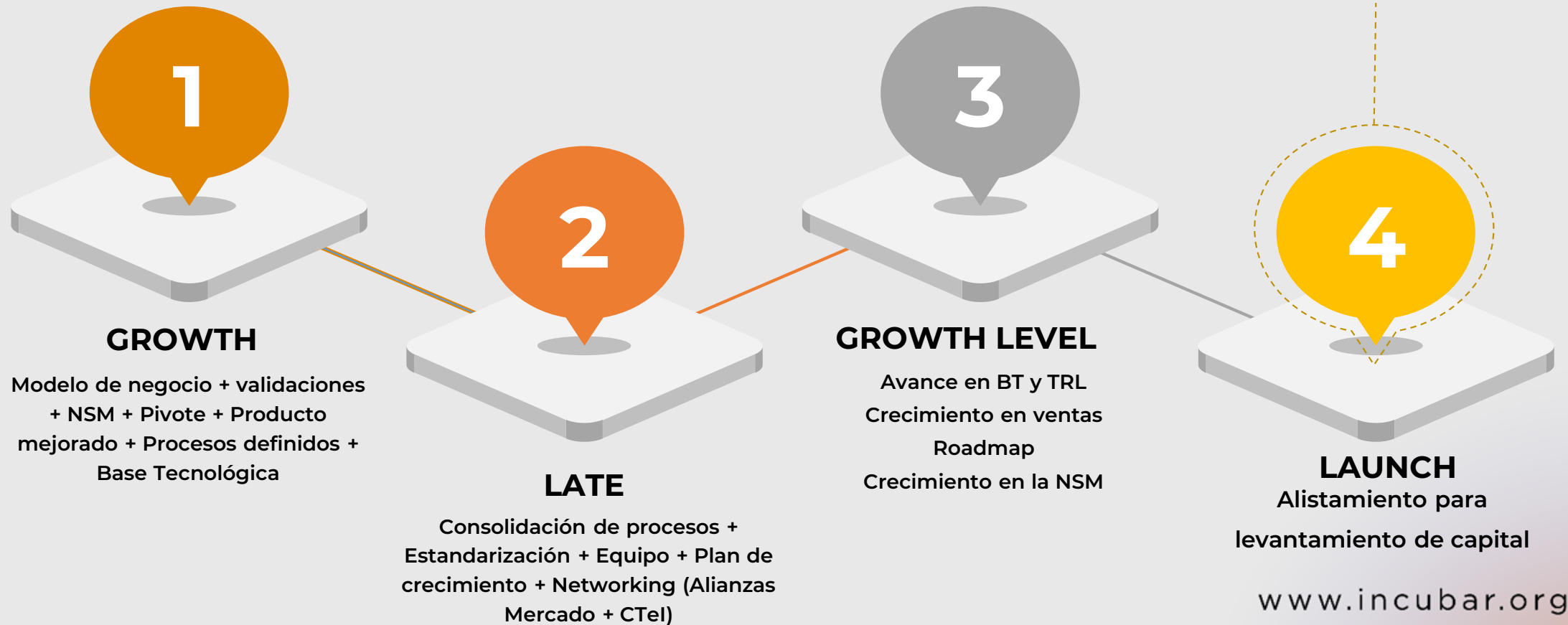
RUTA Y CONEXIÓN

Growth & Late

Programa de Aceleración Empresarial



CONEXIÓN



DATOS DE IMPACTO 21 EMPRESAS



CRECIMIENTO DE 15X

EN VENTAS PROMEDIO
DURANTE EL
ACOMPañAMIENTO

PASARON DE 226
VALIDACIONES A 1191
PROMEDIO

CRECIMIENTO DEL
186%

VALIDACIONES PMF

CRECIMIENTO DEL
93%

CLIENTES POTENCIALES

CRECIMIENTO DEL
50%

INCREMENTO /
CONSOLIDACIÓN DE
EQUIPO

152

PERSONAS IMPACTADAS
EN LOS EQUIPOS DE
TRABAJO DE LAS
EMPRESAS

www.incubar.org

FASE FINAL Y DATOS DE IMPACTO



**AUMENTARON EN
UN 180%**

SUS ALIANZAS
ESTRATÉGICAS

**CRECIMIENTO DEL
17%**

AVANCE EN EL NIVEL DE
TRL

**CRECIMIENTO DE
186%**

MEJORA DE PROCESOS

**AUMENTARON EN
660%**

LOS ACERCAMIENTOS
CON ACTORES DE
INVERSIÓN /
FINANCIACIÓN

LAS EMPRESAS
PARTICIPANTES INVIRTIERON
EN INVESTIGACIÓN Y
DESARROLLO UN PROMEDIO
DE

\$1.444.000.000

www.incubar.org

En función del
ecosistema

UNIDAD PRE Y PRO
(Direccionamiento estratégico 2024)

incubar

ACCIONES PLANTEADAS 2024



Silver Economy

- **Identificar** oportunidades de negocio para el mercado silver (personas mayores de 60 años).
- **Apoyar** a startups que desarrollen soluciones para este mercado.
- **Establecer alianzas** con instituciones que atienden a la población silver.
- **Contratar mentores** especializados en este mercado.
- **Conseguir financiación** para las startups.
- **Gestionar** el conocimiento y las relaciones en este ámbito.
- **Medir** el impacto del proyecto.

Agrifotech y Cambio climático

- **Identificar, evaluar y seleccionar** startups que trabajan en tecnologías agrícolas, alimentarias sostenibles y de clima.
- **Desarrollar programas** para apoyar a estas startups en su crecimiento y desarrollo.
- **Crear espacios de laboratorio** para que las startups puedan experimentar y crear prototipos.
- **Conseguir financiación** para las startups.
- **Gestionar** el conocimiento y las relaciones en este ámbito.
- **Medir** el impacto del proyecto.

Enfoque Diferencial de Género

- **Sensibilizar y promover** el emprendimiento entre las mujeres.
- **Implementar programas** de formación en tecnología para mujeres emprendedoras.
- **Formar** a mujeres como potenciales inversoras.
- **Crear eventos inclusivos** para fomentar la participación de las mujeres en el ecosistema emprendedor.
- **Gestionar** el capital relacional, el conocimiento y los datos.
- **Medir** el impacto del proyecto.

INDICADORES ACCIONES PLANTEADAS



Silver Economy

- Número de oportunidades de negocio identificadas para el mercado silver.
- Número de empleos creados por las startups.
- Número de alianzas estratégicas establecidas con instituciones que atienden a la población silver.
- Número de mentores especializados en el mercado silver que han sido contratados.
- Monto total de financiación conseguido para las startups.
- Número de personas mayores que se han beneficiado del proyecto.
- Impacto económico del proyecto en la comunidad.

Agrifootech y Cambio climático

- Porcentaje de startups que cumplen con los criterios de selección.
- Porcentaje de startups que aumentaron sus ventas después de participar en un programa de apoyo
- Impacto de los programas de apoyo en el crecimiento y desarrollo de las startups.
- Número de startups que utilizan los espacios de laboratorio.
- Porcentaje de startups que han conseguido financiación.
- Número de relaciones estratégicas establecidas con actores clave del ecosistema.
- Mejora en la sostenibilidad de la agricultura y la alimentación.

Enfoque Diferencial de Género

- Número de mujeres que han participado en actividades de sensibilización y promoción del emprendimiento.
- Número de mujeres que han participado en programas de formación en tecnología.
- Porcentaje de mujeres que han creado un prototipo funcional de su producto o servicio.
- Número de mujeres que han realizado su primera inversión en una startup.
- Porcentaje de mujeres que han establecido relaciones de colaboración con otras mujeres emprendedoras en los eventos.

En función del
ecosistema

RED DE ÁNGELES INVERSIONISTAS

incubar

RED DE ÁNGELES INVERSIONISTAS



+160 participantes entre inversionistas, emprendedores e instituciones del ecosistema

www.incubar.org

En función del
ecosistema

RED DE MENTORES Y ASESORES

incubar

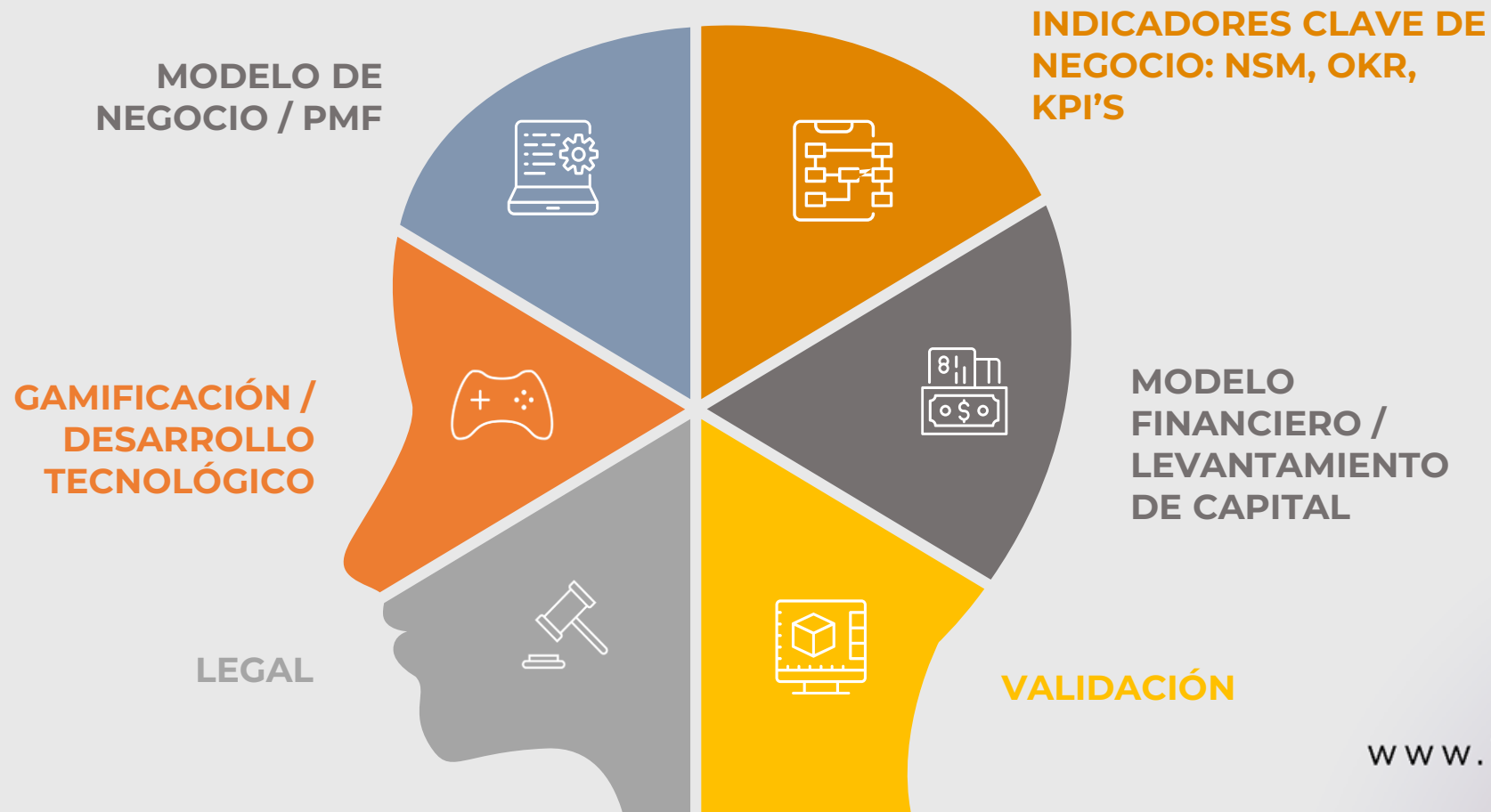
RED CORE DE MENTORES Y ASESORES



RED CORE DE MENTORES Y ASESORES



TEMÁTICAS ORIENTADAS EN LOS DIFERENTES PROGRAMAS DE ACOMPAÑAMIENTO.



EQUIPO DE TRABAJO

UNIDAD DE PREACELERACIÓN Y PROACELERACIÓN



ANA M° ARCILA
Líder Aceleración

Administradora de Empresas
Especialista en Gerencia de
Proyectos
Magister en Mercadeo.



RICARDO HOYOS
Gestor Aceleración

Administrador de Empresas
Especialista en Finanzas
Corporativas
Magister en Administración
Financiera.



LUCÍA MÉNDEZ
**Líder Levantamiento de
Capital**

Administradora Financiera
Estudiante de Maestría en
Emprendimiento e Innovación.



MANUELA VÉLEZ
Consultora Junior

Profesional en Mercadeo
Nacional e Internacional.

En función del
ecosistema

**PRE ACCELERATOR PENSAR EN GRANDE
ENDEAVOR URUGUAY**

(Hasta mayo 2024)

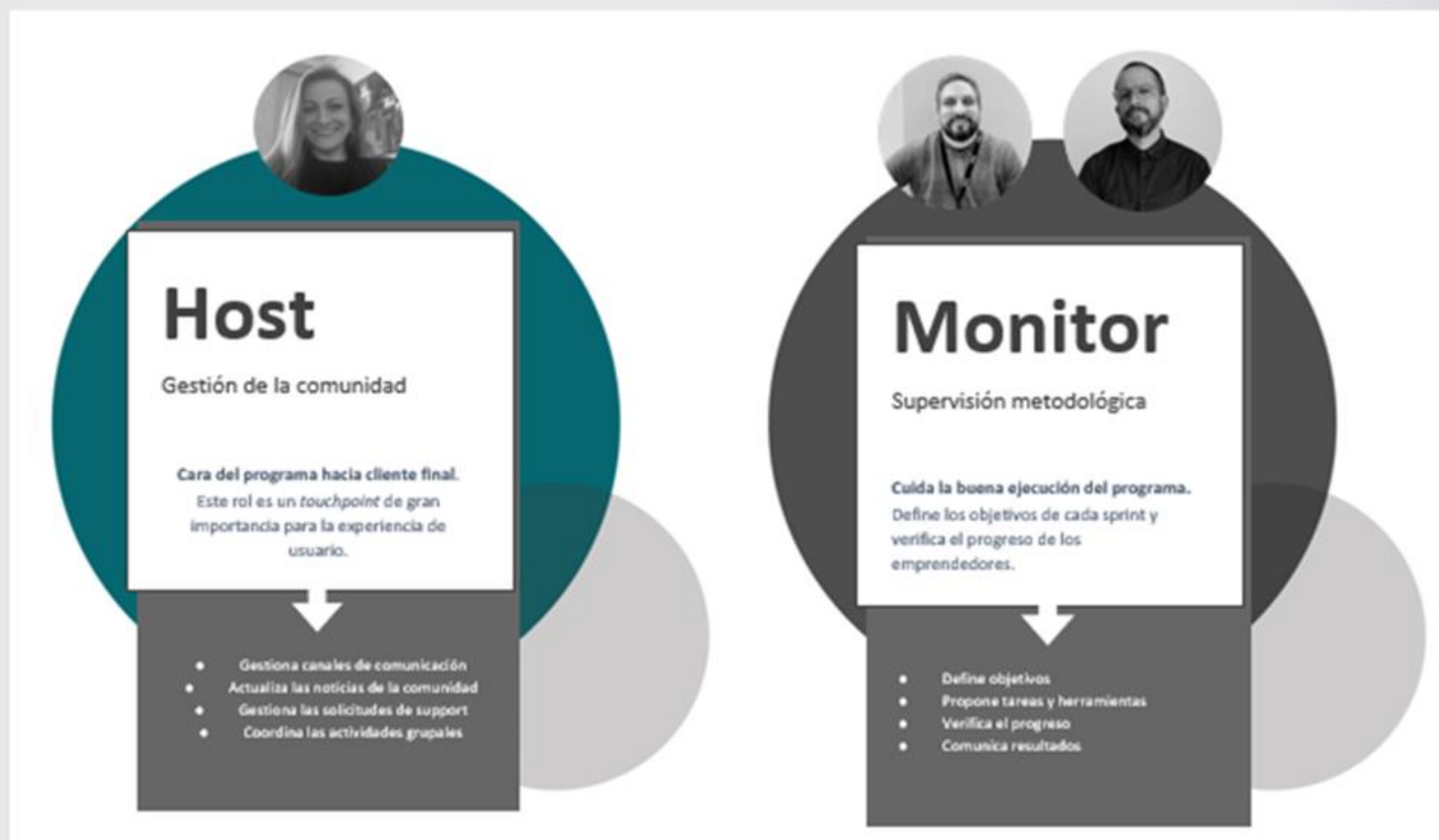
incubar

PRE ACCELERATOR PENSAR EN GRANDE



FICHA TÉCNICA	
OBJETO:	Aunar esfuerzos para la formación y acompañamiento en el desarrollo de un producto digital y en el diseño de un modelo de negocio validado para la Silver Economy con potencial de expansión a otros mercados
ÁREA DE CONTRATACIÓN:	Endeavor Uruguay
FECHA DE INICIO	24 de Octubre del 2023 (7 meses)
FECHA DE FIN	24 de Mayo del 2024
PRESUPUESTO	31,500 USD - (\$126,000,000 a tasa de cambio de Octubre 2023 - \$4.053)

Roles operativos



PRE-Accelerator

NIVEL DE MADUREZ PARA OTROS MERCADOS



PRE-Accelerator

PROGRESO ACUMULADO

Sprint 1 al 5

30 Oct al 21 Dic



4



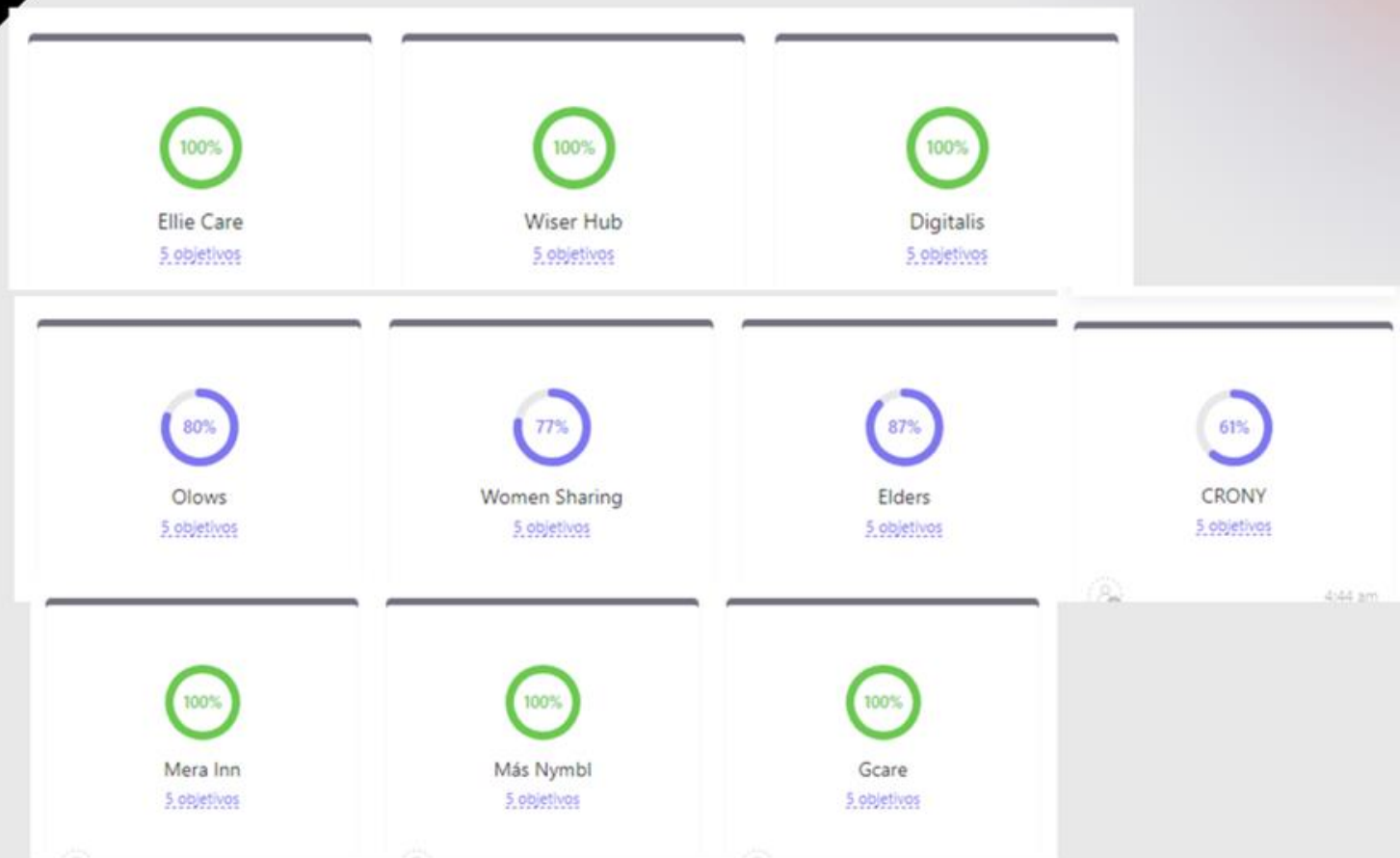
3



2



1



www.incubar.org

Nota: Se subieron todas las evidencias quedando al 100% y cerrada la etapa de PRO Accelerator y dando apertura al PRO Accelerator

incubar

MERA



Solución a problemas de seguridad de información en salud.

Sprint 5

Mercado al que aspiran en PRO Accelerator: México o Colombia

incubar



Valentina Hernández
Team Coach

LOGROS : PRE-ACELERACIÓN

I. ALCANCE LATINOAMERICANO

1. Presencia en catálogo economía plateada (PeG).
2. (6) Validaciones entre México y Colombia.
3. Cambio de perspectiva de crecimiento (Inflexión).
4. Red de contactos LATAM.
5. Conexión con Angels VC de LATAM.

II. ESTUDIO DE MERCADO

1. Cultura de venta, marketing y emailmarketing.
2. Procesos de onboarding en frío, tibio y caliente.
3. Validación de disposición a pagar por el servicio.
4. Mapeo general de residencias de LATAM.

III. PRODUCTO

1. Validación de nuevas funcionalidades (portal de vínculos).
2. Validaciones de las siguientes funcionalidades de MERA.
3. Lanzamiento de 2 módulos nuevos en MERA (2-4 meses).

IV. VISIÓN POTENCIADA.

1. Gestión de la data exclusiva de las residencias de PM.
2. Creación de políticas públicas.
3. Mejor calidad de vida, atención, prevención y promoción.

#MásTiempo
ParaCuidar






www.incubar.org



Adriana Tabares
Team Coach

Plataforma tecnológica que permite a las comunidades cuidar, monitorear y asistir a sus adultos mayores.

Mercado al que aspiran en PRO Accelerator: Colombia

PRODUCT PIPELINE			
ACTUAL	2024	2025	VISION
 Botón SOS, Detector de Caídas Personalizable, FC, GPS, Outbound	Temp, Presión, Inbound, Cards, Modulo socio afectivo , alertas personalizadas, Apple, Triage, KNOX	Beacons, anillo, nuevas alertas, STARLINK	TELEHEALTH ECOSYSTEM NON-INVASIVE NON-STIGMATIZING SW BASED SENIOR FRIENDLY INTEGRAL AI POWERED CONTINUUM OF CARE
 Red de Ayuda, contratación	Geofencing	Modulo Cognitivo , mobility	
 Info, Contacto, Contratación	Nueva Web, nuevo check out	Modulo cognitivo, Ellie Store, Ellie Concierge	
 Sistema propio, asistencia ante ER, soporte al cliente	Triage, Amazon Connect, Experience Team, B2B Dashboard, ER tercerizado,		
 Base de Datos, QView	R&D, Primeros Algoritmos, inicio de AI, Ciberseguridad	R&D, modulo AI (Fisiológico + social)	

www.incubar.org



En función del
ecosistema

COMUNICACIONES

septiembre a diciembre

www.incubar.org

CAMPAÑAS Y CONTENIDOS PARA CADA PROGRAMA.



De la mano de la directora ejecutiva, coordinadores de los programas y los respectivos aliados hemos trabajado en fortalecer los procesos de comunicación, generando el acompañamiento en cada uno de los programas y proyectos que se desarrollan en la organización, tanto en la parte interna como externa..



POSICIONAMIENTO



Seguimos fortaleciendo nuestras canales digitales, avanzando con las estrategias acordes que nos lleven a tener una frecuencia en los contenidos y los canales.



www.incubar.org

Avances y Resultados en comunicaciones

INDICADORES:

Generar contenido de calidad para atraer y mantener una audiencia comprometida.

Campañas estratégicas y segmentadas.

Aumento en la interacción en nuestros canales digitales.

Consistencia en la generación de contenidos.

Visibilidad y reputación de la marca en el entorno digital.

Dinamizar los contenidos de acuerdo a programas y segmentos y conexión aliados estratégicos.

CONTENIDOS ESTRATÉGICOS



Hemos identificado oportunidades para fomentar la colaboración, estableciendo alianzas estratégicas con universidades, centros de investigación, empresarios y otros actores relevantes en el ámbito científico y tecnológico. La colaboración nos ayuda a generar transferencia de conocimiento y recursos importantes para impulsar proyectos de emprendimiento y de esta manera impulsar temas estratégicos en los que nos queremos posicionar como:

- **Emprendimiento de Base científica y tecnológica**
- **Economía Plateada**
- **Conexión y financiamiento**
- **Equidad de género**
- **Retos de innovación**
- **Marca INCUBAR**
- **eCosystemBT**

Programas y procesos acompañados



CORPORATIVO INCUBAR

**GROWTH
& LATE**

**RETO
AGRO TECH**

ESPÍRITU EMPRENDEDOR

**MICRONEGOCIOS
POTENCIA**

**RETO
ACTI**

**SEMANA DE
LA CTeI**

**SILVER
ECONOMY**

**INVESTEMENT FOR
STARTUPS**

**PENSAR EN GRANDE
ALDEA GLOBAL****

**RETO
MANTIX**

EMPRENDE CON CIENCIA

DATOS RELEVANTES

69%
participación
de la audiencia

57% en las
cuentas alcanzadas de
manera orgánica.
15% alcance pauta*

1117
contactos de
valor en LinkedIn

3
eventos de
alto impacto

- Semana de la CTel
- Era Plateada
- I4S

+130
contenidos
generados

DATOS RELEVANTES

2

Ferias de
micronegocios

4

Espacios híbridos
de Networking de
micronegocios

5

Lives
en redes
sociales

2630

contactos de
valor en Instagram

10

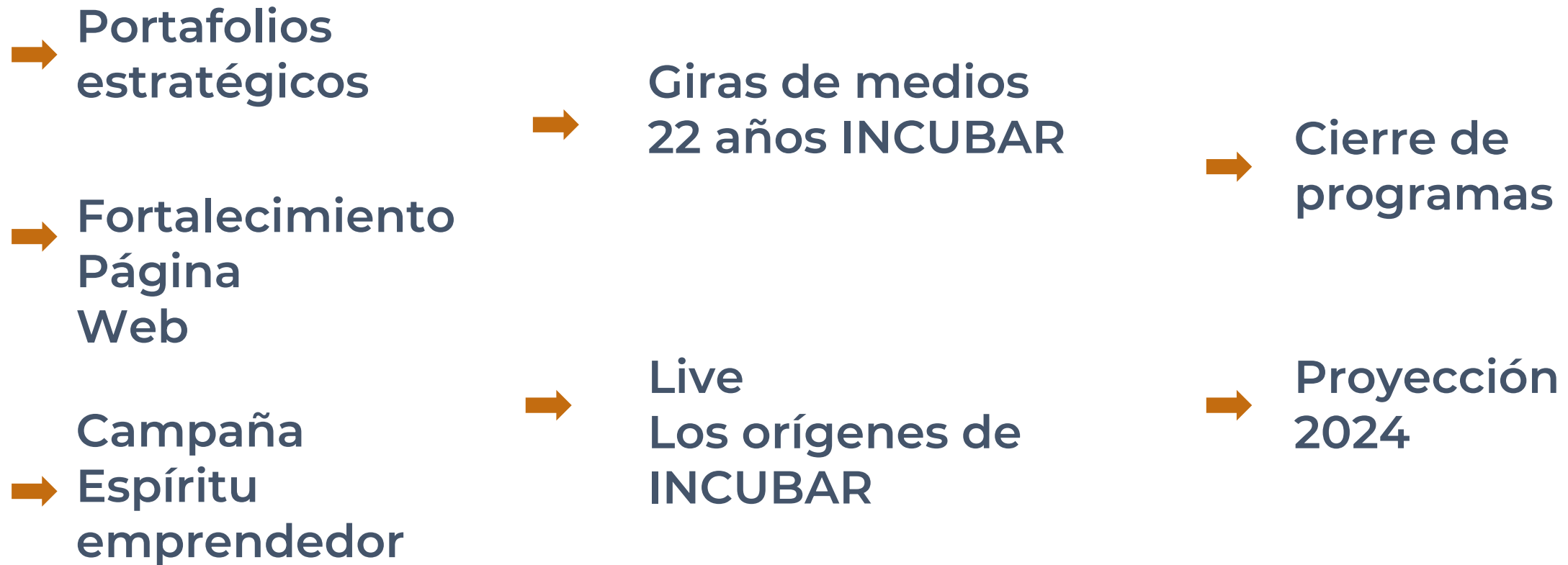
programas
acompañados

INDICADOR REDES SOCIALES	DESCRIPCIÓN Julio a Diciembre	MÉTRICA	META A diciembre
<p>Aumento en la interacción de nuestras redes sociales.</p>	<p>Alcance, me gusta, comentarios y compartidos.</p>	<p>63% en las cuentas alcanzadas de manera orgánica. 123 alcance pauta*</p>	<p>Lograr un alcance superior al 60% para seguir fortaleciendo la comunidad</p>
	<p>Compromiso activo con nuestras redes sociales: LinkedIn / Instagram</p>	<p>790 cuentas interactúan con nuestro contenido de manera orgánica.</p>	<p>Generar conexión e interacción real con nuestros seguidores a través de contenidos de valor. + 500 cuentas</p>
	<p>Crecimiento en número de seguidores en nuestros canales digitales.</p>	<p>Logramos crecer en seguidores de manera orgánica y efectiva: 321 en linkedin y 506 en Instagram</p>	<p>Crece en la comunidad de linkedin a 1000 seguidores Y nuestra comunidad de Instagram a 3000</p>
	<p>Incremento en el reconocimiento de la marca de manera orgánica</p>	<p>Hemos alcanzado un 92% de cuentas de no seguidores a través de nuestro contenido. <i>(Es decir nuevo mercado)</i></p>	<p>Fortalecer la frecuencia y estrategia de contenidos para sostener y crecer el alcance e interacción</p>

INDICADOR CONTENIDOS	DESCRIPCIÓN Julio a Diciembre	MÉTRICA	META A diciembre
Generar contenido de calidad para atraer y mantener una audiencia comprometida.	Aumento en el compromiso y frecuencia de generación de contenidos.	Un incremento de publicaciones del +110% con relación al trimestre anterior	Generar una frecuencia de contenidos estratégicos por día, lograr estandarizar las líneas de contenidos. <ul style="list-style-type: none"> - 3 líneas estratégicas
	Aumento en la creación y generación de diferentes formatos de de contenidos	+135 publicaciones en redes sociales	Dinamizar la estrategia de contenidos hacia programas y temas específicos en los que nos queremos posicionar. <ul style="list-style-type: none"> • Generar 30 contenidos
	Diversificar los formatos de contenidos	33 videos 60 Reel 5 lives 65 post (Carrusel, imágenes, piezas) 4 Entrevistas 45 envíos de mailing	Incrementar la participación de emprendedores y aliados en nuestros contenidos a través de lives y cápsulas informativas. <ul style="list-style-type: none"> - 3 lives - 3 Boletines informativos
	Creación de programa Lives Incubar. En función del ecosistema emprendedor	<i>Se desarrolló Evento Virtual la Era Plateada.</i> <i>2 Lives emprendemente 2 webinars retos</i>	Crear y generar el espacio para Live de Incubar: 2 programas estratégicos Incubar

INDICADOR MEDIOS DIGITALES	DESCRIPCIÓN Julio a Diciembre	MÉTRICA Trimestre	META A diciembre
Visibilidad y reputación de la marca en el entorno digital.	Gestión y participación en medios digitales	Visibilidad en 12 Noticias de medios regionales. <ul style="list-style-type: none"> - <i>La Patria</i> - <i>BC noticias</i> - <i>UMfm</i> - <i>Lea pues</i> - <i>Caracol radio</i> - <i>RCN Radio</i> 	Aumentar la participación y visibilidad en medios regionales, buscando espacios de interacción activa en nuestros temas estratégicos. <ul style="list-style-type: none"> - 6 notas estratégicas
	Visibilidad y reputación de la marca en el entorno digital con aliados. <ul style="list-style-type: none"> - Participación en programas de Emprendiéndola 	825 Visitantes 4.7110 Apariciones en búsquedas de Google 147 visitantes desde resultados de búsquedas en Google	Dinamizar nuestros programas y participación con aliados en la generación de contenidos y/o actividades. <ul style="list-style-type: none"> - 3 actividades estratégicas
	Articulación con aliados estratégicos en la difusión de campañas.	5 campañas estratégicas <ul style="list-style-type: none"> - Micronegocios - Reto Agrotech - Growth & Late - Era Plateada - Investment for Startups (I4S) - INCUBAR 22 años 	Fortalecer las estrategias de comunicación con aliados y generar campañas con segmentos específicos <ul style="list-style-type: none"> - 2 campañas. <i>* Pensar en grande</i>

POR EJECUTAR



En función del
ecosistema

CONOCE MÁS EN:

<https://www.instagram.com/Incubar/>

<https://www.linkedin.com/company/75455639/admin/feed/posts/>

<https://www.incubar.org/>

incubar

En función del
ecosistema

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Implementación de plataforma

eCcosystemBT

START UPS · CONOCIMIENTO · INNOVACIÓN

incubar

¿Que deseas buscar?

DARKY YAKELIN
CEO

Hola Darky Yakelin, bienvenido a tu panel

Fase 0 Early stage
Design Marzo 20242

Este es tu progreso en Design Marzo 20242 durante esta semana

Avance en contenidos

Día	Progreso
Domingo	1.0
Lunes	1.0
Martes	4.0
Miércoles	1.0
Jueves	1.0
Viernes	1.0
Sábado	1.0

1/10 Fases Completadas

3 Contenidos vistos

0 Tareas pendientes

Execution Retomar

La primera fábrica de Startups de América Latina

Somos eCcosystemBT, un programa financiado por el Sistema General de Regalías de Ciencia, Tecnología e Innovación creado por la Universidad de Manizales, la Incubadora y Aceleradora de Empresas de Base Tecnológica de Manizales - Incubar y la Universidad Católica de Manizales, que busca aportar al desarrollo económico principalmente de ciudades y regiones intermedias de Colombia y de LATAM, a través de la creación o transformación de empresas de base tecnológica, de base científico-tecnológica, la innovación, la generación de empleo y la conexión entre ecosistemas.

Dinamizamos e integramos toda la cadena de valor desde la ideación hasta la aceleración de empresas de

Se desarrolló la plataforma digital que facilite la interacción entre el equipo, las empresas incubadas y otros actores del ecosistema emprendedor.

Admin - Host - Team coaches
Expertos - Emprendedores

www.incubar.org

Implementación de plataforma eCosystemBT

START UPS · CONOCIMIENTO · INNOVACIÓN



The screenshot displays the user interface of the eCosystemBT platform. On the left is a dark sidebar with navigation options: 'Ruta startup' (Dashboard, Ruta, Contenidos, Toolkit, StartUp, Agenda) and 'Nodos Públicos' (Mesa de ayuda, Comunidades, Servicios). The main content area shows the user's progress: '1/10 Early stage Fase 0' with a 0% completion indicator. A search bar and user profile 'DARKY YAKELIN CEO' are at the top right. The central section, titled 'La ruta para', includes a progress gauge showing '10.0%' and 'Contenidos 0/3'. Below this is a horizontal flowchart of 10 steps: 1. Networking (MINDSET), 2. Soft Skills (POTENTIAL), 3. Design Sprint (SCALABILITY), 4. Iteration Sprint (SCALABILITY), 5. Business Design (SCALABILITY), 6. Business Iteration (SCALABILITY), 7. Business Traction Growth (SCALABILITY), 8. Business Traction Late (PERFORMANCE), 9. Venture Capitals (PERFORMANCE), and 10. Exit (SHARING). A 'Retomar' button is positioned above step 1.

Fomenta la colaboración, intercambio de conocimiento y permite realizar trazabilidad de los avances en las fases, contenidos y recursos compartidos.

Implementación de plataforma eCosystemBT

START UPS · CONOCIMIENTO · INNOVACIÓN



The screenshot displays the 'Información' page for a biotechnology event. The interface includes a dark sidebar with navigation options like 'Gestión', 'Convocatorias', and 'Nodos Públicos'. The main content area features a search bar, a notification bell, and a user profile for 'ADMIN Administrador'. The event title is 'Convocatoria biotecnología para emprendedores', with a start date of '15 feb 2024' and an end date of '25 mar 2025'. Below the title, there are sections for 'Formulario' (with a 'Convocatoria sencilla' option), 'Enlace para redirigir después de entregar formulario.' (set to 'Sin asignar'), 'Texto para después de entregar formulario.' (with a success message), 'Descripción' (with the text 'Convocatoria biotecnología emprendedores'), and 'Landing' (with a placeholder image and Lorem Ipsum text).

Promueve la participación en eventos a través de convocatorias, mentorías, kickoff, bootcamps, entre otros.

www.incubar.org

Implementación de plataforma

eCosystemBT

START UPS · CONOCIMIENTO · INNOVACIÓN

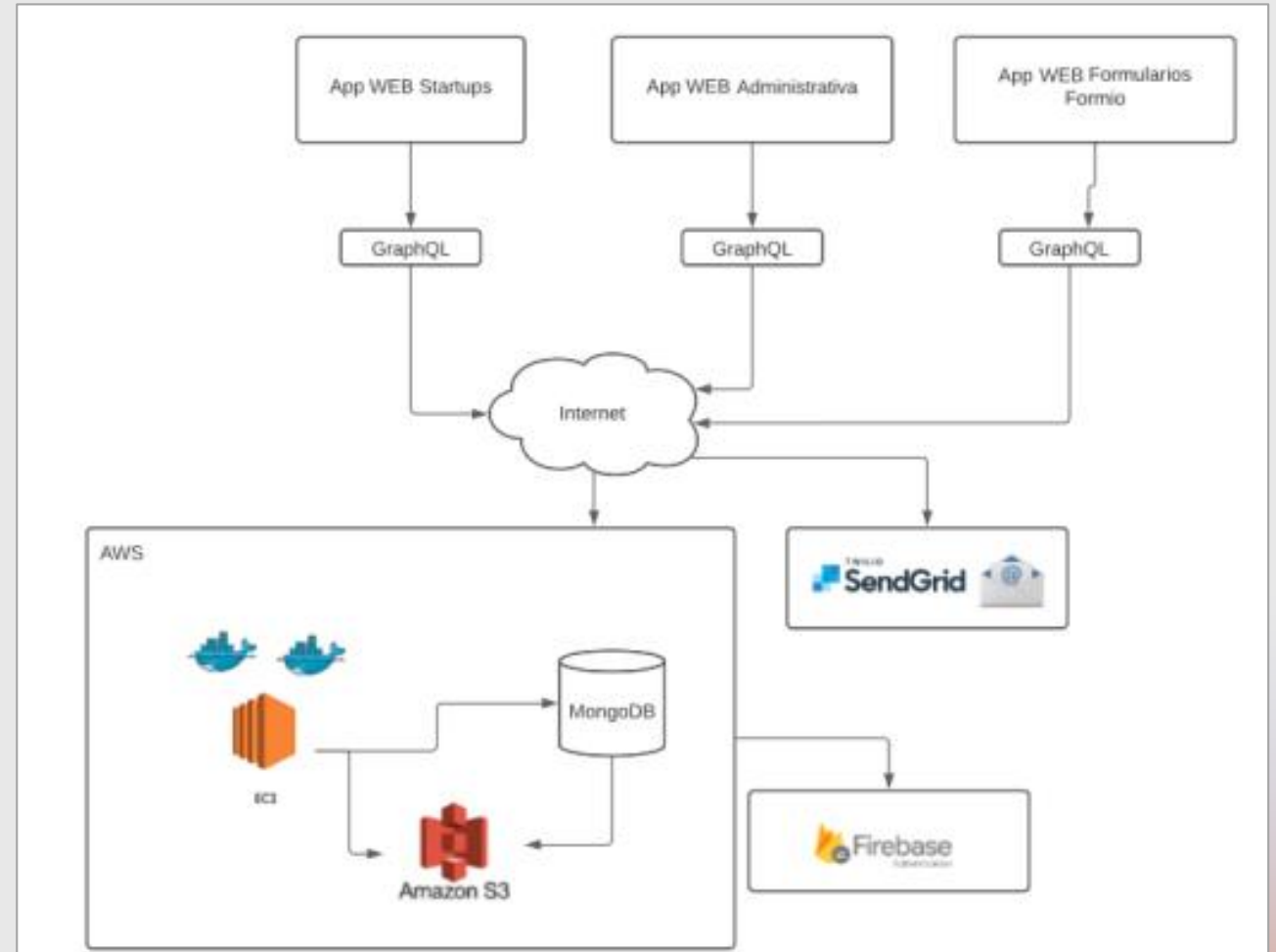


Beneficios:

- Fácil de usar: Las aplicaciones son intuitivas y fáciles de usar.
- Escalable: La plataforma puede crecer con las necesidades de su empresa.
- Segura: Los datos de su empresa están protegidos.
- En tiempo real: Reciba notificaciones cuando hay cambios en los datos.

Arquitectura

- Tecnología moderna: Angular 15, NestJS, MongoDB, GraphQL, Socket.IO y Firebase Authentication.
- Seguridad: Firebase Authentication.
- Comunicación en tiempo real: Socket.IO.



Fortalecimiento de las capacidades digitales del equipo



Se ha brindado apoyo y acompañamiento al equipo en la implementación de las herramientas

Se está fomentando una cultura de innovación y aprendizaje continuo en el equipo

Plan de mejora para el 2024



1 Procedimiento de adquisición TI

Implementar un procedimiento estandarizado para la adquisición de herramientas tecnológicas.

Documentar y socializar un proceso estandarizado para la adquisición de herramientas tecnológicas (software y hardware). Incluir criterios de selección objetivos y alineados con la estrategia de la entidad.

- Documentación del proceso estandarizado de adquisición.
- Socialización del proceso con el equipo.
- Desarrollo del plan de capacitación.

1 Plan anual de adquisición TI

Desarrollar un plan de adquisición tecnológica anual.

Documentar y socializar un proceso estandarizado para la adquisición de herramientas tecnológicas (software y hardware). Incluir criterios de selección objetivos y alineados con la estrategia de la entidad.

- Realización de un análisis de necesidades tecnológicas.
- Elaboración del plan anual de adquisición tecnológica.
- Seguimiento y evaluación del cumplimiento del proceso y del plan.

1 Plan de gestión tecnológica

Elaborar del plan de gestión tecnológica.

Detallar formatos, procesos, procedimientos e instructivos que estandarice las actividades asociadas a las herramientas tecnológicas. Incluir la definición de roles y responsabilidades.

- Análisis de las necesidades tecnológicas.
- Definición de la estrategia de gestión tecnológica.
- Elaboración de los procesos y procedimientos estandarizados.
- Seguimiento y evaluación del plan

Plan de mejora para el 2024



2 Socializaciones anuales

Realizar la socialización de la estructura documental

Definir una estructura clara y organizada para la clasificación de los documentos.

Establecer criterios para la denominación y ubicación de los documentos.

Determinar los roles y permisos de acceso a la información.

- Definición de la estructura documental.
- Capacitación del equipo.
- Implementación de la estructura documental.
- Realización de jornadas de socialización.

4 Auditorías anuales

Vigilancia a la implementación de la estructura documental y asignación de permisos.

Realizar auditorías internas de forma periódica (4 veces al año) para verificar el cumplimiento de la estructura documental.

Las auditorías deben ser aleatorias e incluir la revisión de una muestra de documentos.

- Planificación de las auditorías.
- Ejecución de las auditorías.
- Análisis de los resultados.
- Elaboración de informes.
- Implementación de las recomendaciones.

En función del
ecosistema

GESTIONES DE DIRECCIÓN EJECUTIVA



Gestiones realizadas desde la dirección ejecutiva



Mesa de ciudades amigables con la persona mayor

Inclusión del componente Silver Economy que ahora se está liderando junto con Fundación Luker.

Diseño del plan estratégico de Silver Economy

Desarrollo de la propuesta inicial de Manizales Ciudad Laboratorio

Presentación de la propuesta en BIDLAB Forum

Reuniones para la estructuración de la propuesta y entendimiento del modelo de “pago por resultados”

Gestión comercial, principalmente a nivel internacional

Innpulsa

UAO

Agrisal – El Salvador

Endeavor Uruguay

Liderazgo de Mujeres en Juntas Directivas – Encuentro Eje Cafetero

Bootcamp CEO's en donde participó un grupo importante de Incubar y EcosystemBT



Reconocimiento y visibilidad



Lanzamiento de Aldea

- Reconocimiento de Innpulsa a Incubar como uno de sus mejores aliados en el acompañamiento a emprendedores

Aldea Global

- Única aceleradora de región intermedia que estuvo entre las 6 que recibieron la transferencia
- Única aceleradora que estuvo en la Inmersión en Brasil.

Junta plateada en el marco del BIDLAB Forum

- Realización de 2 días de encuentro, el 15 y 16 de junio donde se habló sobre la silver economy, las necesidades de servicios de bienestar y salud en las personas mayores y se actualizó la agenda de trabajo conjunta.
- Incubar lideró una sesión de trabajo con más de 25 personas.



Reconocimiento y visibilidad



Participaciones nacionales e internacionales

- I Junta Plateada en Montevideo - Uruguay
- II Junta Plateada en Bogotá - Colombia
- III Junta Plateada en Lima - Perú

Panelista en el encuentro internacional de Silver Economy en Panamá

Inmersión al ecosistema de Sao Paulo