



#### ADENDA 01

A través de la presente adenda se modifican los Términos de Referencia del programa Curso Concurso Manizales 100% Emprendedora – Categoría de Potenciación Empresarial publicados el pasado 03 de abril de 2017.

Los textos de los numerales ajustados con la presente adenda son los que se indican a continuación:

#### 12. CRONOGRAMA



Abril de 2017

## Contenido

1. INTRODUCCIÓN .....	2
2. OBJETIVO .....	2
3. ¿QUIENES PUEDEN PARTICIPAR? .....	2
4. REQUISITOS .....	3
5. CONDICIONES INHABILITANTES .....	3
6. PROCESO DE INSCRIPCIÓN .....	4
7. CAUSALES DE TERMINACIÓN DE PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA .....	4
8. FASES DEL PROGRAMA.....	4
ESQUEMA DE PUNTOS .....	6
9. CRITERIOS DE SELECCIÓN .....	7
PREMIACIÓN Y SELECCIÓN DE GANADORES .....	12
PROCESO DE PREMIACIÓN:.....	12
10. CONFIDENCIALIDAD .....	12
11. PUBLICACIÓN DE RESULTADOS.....	13
12. CRONOGRAMA .....	13
13. AUTORIZACIÓN PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES .....	14
14. MAYOR INFORMACIÓN .....	14

## 1. INTRODUCCIÓN

La Alcaldía de Manizales a través de su Plan de Desarrollo 2016-2019 plantea en la dimensión ECONÓMICA-PRODUCTIVA, el eje estratégico de “impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible”, del cual se despliega el programa de “Fomento a la cultura del emprendimiento y el fortalecimiento empresarial” por medio del cual busca generar acciones para apoyar la creación de empresas y la cultura emprendedora en la ciudad, mediante procesos de formación que agregan valor a las potencialidades y capacidades de la comunidad, para generar ideas de negocio e iniciar el camino del emprendimiento. Así nace el programa Curso Concurso Manizales 100% Emprendedora, liderado por la Secretaria de TIC y Competitividad en el cual se promueve y apoya 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, entre otros.

El objetivo del programa consiste en encaminar a los emprendedores a ser futuros empresarios exitosos quienes aportarán a la generación de oportunidades de empleo, inclusión social y desarrollo económico para la ciudad y el departamento. Para este año, el programa abre una nueva categoría denominada POTENCIACIÓN EMPRESARIAL, para empresas que requieran apoyo en la sofisticación de un producto o servicio que permita mejorar su competitividad en el mercado.

Durante el programa, los beneficiarios reciben talleres, Mentorías y sesiones de pitch que les permiten identificar posibilidades de mejoras en producto, servicio o mercado para traducirlas en procesos de innovación que permitan acortar brechas entre la posición competitiva de la empresa y su situación actual, superando barreras de crecimiento y explotando activos ocultos al interior de la organización.

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

## 2. OBJETIVO

Brindar acompañamiento a empresas beneficiarias que permita su fortalecimiento empresarial, generación de valor y encadenamiento mediante la alineación estratégica de un producto/servicio con el pensamiento de la organización, sofisticándolo e impactando positivamente en la respuesta del mercado, en el marco del programa Curso Concurso Manizales 100% Emprendedora en la categoría de Potenciación Empresarial.

## 3. ¿QUIENES PUEDEN PARTICIPAR?

Podrán participar de la presente convocatoria en la Categoría de Potenciación Empresarial, las personas naturales y/o jurídicas que hagan parte de estos dos públicos objetivos:

- 1. Empresarios Clúster de Turismo:** las empresas debidamente constituidas ante Cámara de Comercio, pertenecientes al *Clúster de Turismo de la Alcaldía de Manizales*<sup>1</sup> y que se encuentren al día en sus obligaciones tributarias.

---

<sup>1</sup> Se entienden por empresarios que hacen parte del clúster de turismo, todos aquellos que diligenciaron el formulario de caracterización requerido por el proyecto denominado “Clúster de Turismo” ejecutado por la Alcaldía de Manizales y La Corporación para el Desarrollo de Caldas.

- 2. Empresarios Curso Concurso Manizales 100% Emprendedora 2016:** las personas naturales o jurídicas que llegaron a la fase final del programa Curso Concurso Manizales 100% Emprendedora 2016 y no obtuvieron el estímulo económico del programa.

#### 4. REQUISITOS

Para participar de la presente convocatoria en la categoría de Potenciación Empresarial, es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

1. Conformar un equipo de mínimo dos (2) personas y hasta máximo cuatro (4) personas de nacionalidad colombiana o extranjera, residentes en Manizales, para el caso de empresas del Curso Concurso versión 2016.
2. Ser una empresa con un producto turístico operando en la zona rural o urbana de Manizales y que hace parte del Clúster de Turismo de Manizales.
3. Haber validado el producto o servicio a postular en la convocatoria, con el cual se espera generar el fortalecimiento empresarial.
4. Para el caso de empresarios del Clúster de Turismo, deben presentar la siguiente documentación al momento de postulación:
  - Certificado de existencia y representación legal
  - Documento de inscripción al Registro Nacional de turismo
  - Cédula del Representante Legal
  - Certificado o documento equivalente que demuestra hacer parte del Clúster de Turismo de Manizales
5. Cada interesado deberá realizar la inscripción de acuerdo al numeral 6 “proceso de inscripción” de los presentes Términos de Referencia.

#### 5. CONDICIONES INHABILITANTES

1. No podrán participar los emprendedores que hayan sido ganadores del programa Curso Concurso Manizales 100% emprendedora en su versión 2016.
2. No podrán participar emprendedores que se encuentren recibiendo apoyo de programas formales de emprendimiento de otras instituciones sobre la misma idea postulada; o que hayan recibido recursos de capital semilla hasta 2 años antes de la inscripción en la presente convocatoria.
3. No podrán participar empresas del sector turismo que no se encuentren vinculadas formalmente al Clúster de Turismo de Manizales.
4. No podrán participar empresas que no hayan realizado el proceso de caracterización del Clúster de Turismo de Manizales.
5. No podrán postularse emprendedores y/o empresas que posean contenido sexual explícito en sus modelos de negocio, explotación infantil, que fomenten la violencia o promuevan el uso de sustancias psicoactivas.
6. Ningún emprendedor podrá participar en más de una iniciativa de negocio de manera simultánea.

7. Los interesados deberán cumplir con la totalidad de los requisitos para que su propuesta sea evaluada, en caso contrario no continuarán en el proceso de selección.
8. No podrán participar funcionarios de la Administración municipal o de Incubar Manizales.

## 6. PROCESO DE INSCRIPCIÓN

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

1. Ingresar a:

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

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

2. Diligenciar el formulario de registro

<https://goo.gl/forms/57Bz9Q9NlcHKutV73>

3. Asistir a la entrevista programada con expertos en la cual se evaluará el nivel de madurez empresarial, su trayectoria en el mercado y el potencial de producto o servicio a sofisticar en el marco del programa en la categoría de Potenciación Empresarial.

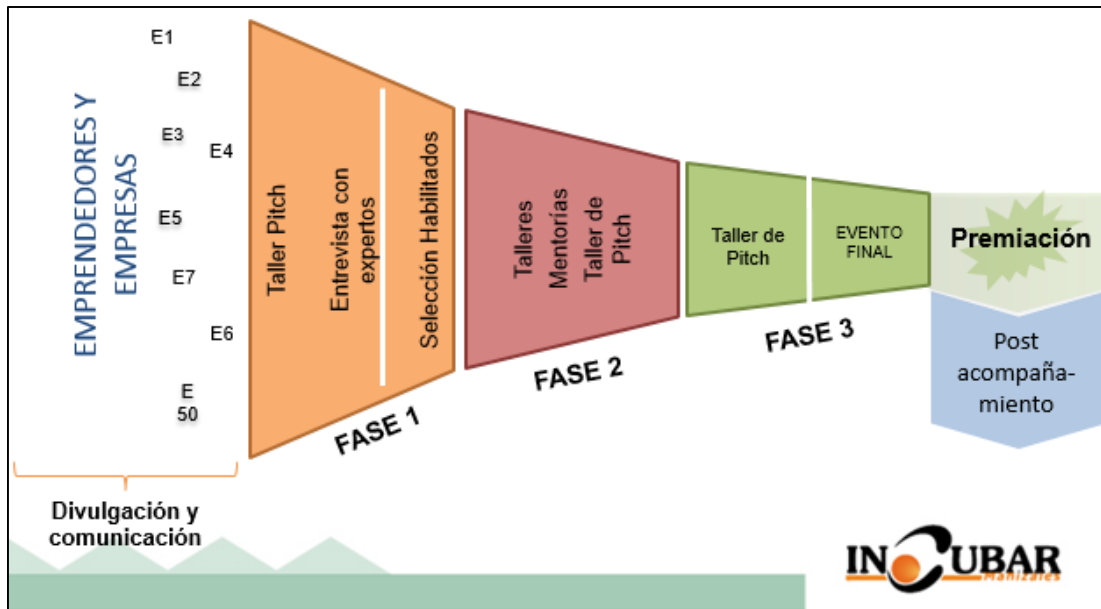
## 7. CAUSALES DE TERMINACIÓN DE PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA

Las empresas que ingresan al programa en la Categoría de Potenciación, deben asegurar un mínimo de asistencia a todas las actividades, debido a que esto será un requisito obligatorio de permanencia en el mismo. Las empresas deben asegurar como mínimo un participante en cada taller, mentoría y sesión de pitch. La inasistencia al 20% de las actividades de alguna empresa participante, implicara caer en un estado de EMPRESA CONDICIONADA, 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.

## 8. FASES DEL PROGRAMA

### **METODOLOGÍA**

El desarrollo metodológico del Curso Concurso en la categoría de 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 en el siguiente gráfico:



### FASE 1: ALINEACIÓN ESTRATÉGICA

En esta fase los participantes identifican la alineación que tiene el producto o servicio postulado con el pensamiento estratégico de la organización, determinando su oportunidad de mercado y la capacidad de la empresa para reaccionar a ésta. Además se realiza un mapeo del sector el cual les permite conocer la posición competitiva del producto o servicio y su factor diferenciador frente a posibles competidores directos e indirectos.

#### BENEFICIOS PRIMER FILTRO: 30 HABILITADOS

Los empresarios que llegan a esta fase reciben:

1. Retroalimentación por parte de los expertos del panel evaluador para mejorar el modelo de negocio y fortalecer el pitch.
2. Levantamiento de la línea de base de la empresa y el plan de potenciación
3. Participación en el **Taller 1: Alineación estratégica**
4. Mentoría en fortalecimiento estratégico del producto o servicio.
5. Participación en el **Taller 2: Mapeo del Sector**
6. Participación en el **Taller 3: Identificación y arquitectura del Job**
7. Mentoría en validación del Job
8. Participación en el **Taller 4: Pitch.**

\*Esta fase tendrá una duración de dos (2) meses a partir de la publicación de las 30 empresas habilitadas.

### FASE 2: POTENCIACIÓN DE PRODUCTO

En esta fase los participantes definen el arquetipo de cliente para el producto o servicio postulado, determinando claramente el nicho de mercado a impactar. Además, definen estrategias diferenciadoras de servicio al cliente y mecanismos de seguimiento y medición, lo cual les abre

nuevas oportunidades de penetración de mercado sumado a la relación con redes de negocios (clústeres o cadenas productivas) y el potencial que esto genera en su desarrollo empresarial.

### **BENEFICIOS SEGUNDO FILTRO: 6 FINALISTAS**

Los empresarios que llegan a esta fase final reciben:

1. Retroalimentación por parte de los expertos del panel evaluador para mejorar el modelo de negocio y fortalecer el pitch.
2. Participación en el **Taller 1: Innovación disruptiva**
3. Un mes de acompañamiento con un mentor experto asignado para realizar estrategias de tracción.
4. Participación en el **Taller 2: Pruebas de concepto de Producto/Servicio**
5. Participación en el **Taller 3: Servicio al Cliente**
6. Participación en el **Taller 4: Estrategias de mercado**
7. Participación en el **Taller 5: Pitch con enfoque hacia inversionistas, clientes y usuarios**

\*Esta fase semifinal tendrá una duración de dos (2) meses a partir de la publicación de los 6 finalistas.

### **FASE 3: PREMIACIÓN Y POST ACOMPAÑAMIENTO**

Las empresas que llegan a la fase final del programa, reciben el estímulo económico para fortalecer y potenciar el producto o servicio postulado y adicional, los ganadores en categoría ORO y PLATA reciben un postacompañamiento por parte de Incubar Manizales para continuar el proceso de crecimiento y consolidación. Este proceso tiene una duración de 3 meses.

### **ESQUEMA DE PUNTOS**

Estrategia para generación de incentivos entre los participantes, reconociendo a aquellos con buen desempeño durante el desarrollo del programa. Por esta razón desde el periodo de convocatoria, los participantes podrán ganar puntos que podrán ser redimidos, aportando beneficios a la empresa. El esquema es el siguiente:

#### **DURANTE EL PROGRAMA:**

##### **- Retos**

En cada fase del programa, los participantes recibirán talleres, Mentorías y sesiones de pitch. Durante el desarrollo de estas actividades se organizarán retos en los cuales los equipos podrán recibir puntos para obtener beneficios adicionales. En cada actividad se explicará la dinámica, la cantidad de puntos que se pueden obtener y los beneficios que recibirán.

##### **- Redes sociales**

Cada semana a partir del inicio de la fase de entrenamiento a los 30 habilitados, 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](mailto: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.

## 9. CRITERIOS DE SELECCIÓN

### PRIMER FILTRO:

Con el total de inscritos a la convocatoria en la categoría de Potenciación Empresarial, se realiza un primer filtro de evaluación para seleccionar las 30 empresas que ingresan al programa. El proceso de selección lo realizará un panel de expertos mediante un proceso de “Entrevista con Expertos”, quienes serán los encargados de revisar y calificar cada interesado, siguiendo los criterios de evaluación, así:

Criterios de evaluación		Ponderación
<b>Alineación Producto – pensamiento empresarial</b>	El producto o servicio se encuentra claramente alineado con el plan a mediano y largo plazo de la empresa (articulación entre el pensamiento empresarial y el plan estratégico).	35%
	Potencial de escalabilidad (Capacidad de crecer y multiplicar el modelo de negocio)	
	Muestra coherencia entre el plan de crecimiento y la oportunidad que le brinda el programa. Define claramente su necesidad de potenciación.	
	Valor agregado del producto o servicio a sofisticar	
<b>Segmento de clientes</b>	Se evidencia que el producto o servicio postulado cuenta con potencial de mercado (que sea susceptible de crecimiento), al menos en el corto y mediano plazo.	25%
	Es sencillo identificar los motivos por los cuales los clientes estarían dispuestos a pagar por el producto o servicio	
<b>Avances y estado de desarrollo del producto o servicio</b>	Grado de desarrollo actual del producto o servicio postulado en el programa	20%
	Resultados tangibles de tracción (ventas y posición en el mercado)	
	Número de clientes y de aliados estratégicos con los que cuenta actualmente la empresa	
<b>Capacidad para respaldar la estrategia de potenciación</b>	La empresa cuenta con los recursos necesarios para apalancar las posibles mejoras del producto o servicio a sofisticar	20%

Al finalizar el presente filtro, se seleccionarán en total treinta (30) habilitados.

### SEGUNDO FILTRO:



El proceso de selección lo realizará un panel de expertos, quienes serán los encargados de revisar y calificar cada empresa según su evolución durante el programa y siguiendo los criterios de evaluación, así:

Criterios de evaluación		Ponderación
<b>Estrategias diferenciadoras de servicio al cliente</b>	La empresa ha definido claramente estrategias diferenciadoras de servicio al cliente y mecanismos de seguimiento y medición.	30%
<b>Descubrimiento de clientes</b>	Perfil de cliente validado en el mercado con una descripción clara del arquetipo de cliente.	25%
	Claridad del problema u oportunidad (Se entiende claramente el problema y su impacto)	
	Claridad de la Propuesta de Valor (Es sencillo identificar los motivos por los cuales los clientes deberían comprar el producto o servicio)	
<b>Posición competitiva</b>	La empresa identifica su posición competitiva en el mercado	20%
	Es claro la cantidad y tipo de competencia que tiene la empresa respecto a su producto o servicio y su factor diferenciador frente a ellos	
	La empresa evidencia su relación con redes de negocios (clústeres o cadenas productivas, etc.) y el potencial que esto le genera en su desarrollo empresarial	
<b>Desempeño de la empresa</b>	La empresa ha asistido al 100% de los talleres y reporta cumplimiento total en los entregables de cada fase y evolución frente a la línea de base; principalmente en servicio al cliente.	15%
<b>Pitch</b>	Claridad en la presentación (presentan en el tiempo adecuado todos los componentes de una manera entendible)	10%

Al finalizar el segundo filtro, se seleccionarán en total seis (6) finalistas.

**TERCER FILTRO:**

El proceso de selección se realizará en acto público en donde se tendrá participación del público y un panel de evaluación, quienes calificarán los pitch finales siguiendo los criterios de evaluación, así:

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><b>5</b> El producto está claramente definido y es diferenciable de acuerdo al perfil de cliente</p> <p><b>3</b> El producto es interesante pero poco diferenciable faltando precisar el arquetipo de cliente</p> <p><b>1</b> 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><b>5</b> La solución está alineada con la propuesta de valor y se encuentra en un estado alto de desarrollo</p> <p><b>3</b> Se evidencian avances importantes pero hace falta madurar otros elementos</p> <p><b>1</b> Existe un bajo grado de avance y desarrollo del producto o servicio</p>	25%
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><b>5</b> Es sencillo identificar los motivos por los cuales los clientes deberían comprar el producto y el impacto positivo que obtienen con éste</p> <p><b>3</b> 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><b>1</b> No hay impactos positivos del producto a su población objetivo</p>	25%
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><b>5</b> Existe un plan claro y alcanzable de crecimiento de la empresa en un periodo de 6 meses con los recursos obtenidos</p> <p><b>3</b> La empresa cuenta con un plan de crecimiento aunque éste no refleja el cambio en la posición competitiva de ésta</p> <p><b>1</b> 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><b>5</b> Engancha, muestra claramente el potencial del producto o servicio</p> <p><b>3</b> Genera interés, aunque omite algunos aspectos importantes</p> <p><b>1</b> Confunde, no da herramientas suficientes para entender y evaluar el potencial del producto o servicio</p>	10%

Al finalizar el tercer filtro se realizará la premiación de los seis (6) finalistas de acuerdo con el siguiente esquema de premiación:

### PREMIACIÓN Y SELECCIÓN DE GANADORES

Los empresarios que llegan a esta fase de premiación serán los ganadores del programa “Curso Concurso - Manizales 100% emprendedora 2017” en la categoría de POTENCIACIÓN EMPRESARIAL y recibirán el estímulo económico en especie para potenciar el producto o servicio, además de recibir el máximo reconocimiento público del programa a través del evento de premiación.

La clasificación de los premios es así:

**Premio Oro:** Ocho millones de pesos (\$8.000.000) como estímulo económico en especie para fortalecer la empresa. En esta categoría se seleccionan 2 ganadores.

**Premio Plata:** Seis millones de pesos (\$6.000.000) como estímulo económico en especie para fortalecer la empresa. En esta categoría se seleccionan 2 ganadores.

**Premio Bronce:** Tres millones de pesos (\$3.000.000) como estímulo económico en especie para fortalecer la empresa. En esta categoría se seleccionan 2 ganadores.

### PROCESO DE PREMIACIÓN:

Para la selección de los 6 ganadores en la categoría de POTENCIACIÓN EMPRESARIAL, el proceso se realizará en dos etapas:

1. Un panel evaluador calificará los 6 finalistas a través de un pitch de máximo dos (2) minutos para presentar los resultados obtenidos durante el desarrollo del programa. Esta calificación tendrá un valor del 55% en la evaluación total de cada empresa y se realizará con base en los criterios definidos en el tercer filtro.
2. El otro 45% de la evaluación será definida por la votación del público que asista al evento de premiación. En dicho espacio, los asistentes podrán votar por los que consideren sus mejores proyectos, a través de un esquema de votación vía web que se habilitará el día del evento.
3. Sumando los dos porcentajes de evaluación, se organizarán descendientemente las mayores puntuaciones dando como resultado los proyectos que reciben el premio por categoría ORO, PLATA y BRONCE.
4. Los finalistas del concurso recibirán el máximo reconocimiento en el evento de premiación por haber llegado a esta fase del programa
5. Incubar Manizales, como entidad operadora oficial del programa brindará a los equipos de las categorías ORO y PLATA, un postacompañamiento de 3 meses el cual les permitirá dar continuidad al proceso de acompañamiento para fortalecer la el modelo de negocio de la empresa.

## 10. 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.

## 11. 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/>

## 12. CRONOGRAMA

Actividad	Fecha límite
Apertura de la convocatoria	03 de abril de 2017
Cierre de la convocatoria	28 de abril de 2017 a las 11:59 p.m.
Evaluación y selección de empresas preseleccionadas (30 habilitados)	04 y 05 de mayo de 2017
Publicación de resultados de las 30 empresas habilitadas	08 de mayo de 2017
Periodo de solicitud de aclaraciones y respuesta a las empresas que no fueron seleccionadas	08 al 09 de mayo de 2017
Publicación definitiva de las empresas preseleccionadas (30 habilitados)	10 de mayo de 2017
Periodo de acompañamiento y entrenamiento a los 30 habilitados	Del 11 de mayo al 30 de junio de 2017
Evaluación y selección de las empresas que pasan a la final (6 semifinalistas)	29 y 30 de junio de 2017

Publicación de resultados de las 6 empresas que pasan a la final	<b>04 de julio de 2017</b>
Periodo de solicitud de aclaraciones y respuesta a las empresas que no pasaron a la final	<b>04 al 06 de julio de 2017</b>
Publicación definitiva de empresas que pasan a la final	<b>07 de julio de 2017</b>
Periodo de acompañamiento y entrenamiento a los 6 finalistas	<b>07 de julio al 24 de agosto de 2017</b>
Evento público de evaluación y premiación de los 6 ganadores del concurso	<b>Entre el 28 y 30 de agosto de 2017</b>
Periodo de postacompañamiento de las empresas ganadoras en categoría ORO y PLATA	<b>04 de septiembre al 27 de noviembre de 2017</b>

### 13. 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.

### 14. 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](mailto:cursoconcurso@incubar.org) y [ticycompetitividad@manizales.gov.co](mailto:ticycompetitividad@manizales.gov.co).