



Secretaría de  
**TIC y  
Competitividad**



# TÉRMINOS DE REFERENCIA

CURSO CONCURSO MANIZALES 100%  
EMPREDEDORA 2019

CATEGORÍA DE DESCUBRIMIENTO DE NEGOCIOS

Marzo de 2019

## 1. CONTENIDO

<b>1. CONTENIDO</b>	<b>2</b>
<b>2. INTRODUCCIÓN</b>	<b>4</b>
<b>3. OBJETIVO</b>	<b>4</b>
<b>4. REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN</b>	<b>4</b>
<b>5. ¿QUIENES PUEDEN PARTICIPAR?</b>	<b>5</b>
<b>ROLES EN LOS EQUIPOS</b>	<b>5</b>
<b>6. BENEFICIOS PARA EL PARTICIPANTE</b>	<b>6</b>
<b>7. COMPROMISOS DE LOS EMPRENDEDORES SELECCIONADOS EN EL PROGRAMA</b>	<b>6</b>
<b>8. ACOMPAÑAMIENTO A EQUIPOS SELECCIONADOS</b>	<b>6</b>
<b>HITOS.</b>	<b>6</b>
<b>9. FASES DEL PROGRAMA</b>	<b>7</b>
<b>METODOLOGÍA.</b>	<b>7</b>
<b>FASE 1: INICIACIÓN EMPRESARIAL</b>	<b>8</b>
<b>BENEFICIOS PRIMER FILTRO: 70 INICIATIVAS</b>	<b>8</b>
<b>FASE 2: DESCUBRIMIENTO DE CLIENTES</b>	<b>8</b>
<b>BENEFICIOS SEGUNDO FILTRO: 30 SEMIFINALISTAS</b>	<b>8</b>
<b>FASE 3: ESTRATEGIAS DE TRACCIÓN</b>	<b>9</b>
<b>BENEFICIOS TERCER FILTRO: 15 FINALISTAS</b>	<b>9</b>
<b>FASE 4: PREMIACIÓN</b>	<b>10</b>
<b>ESQUEMA DE PUNTOS</b>	<b>10</b>
<b>10. PREMIACIÓN Y SELECCIÓN DE GANADORES</b>	<b>10</b>
<b>11. CONDICIONES INHABILITANTES</b>	<b>11</b>
<b>12. CAUSALES DE RETIRO DEL PROGRAMA</b>	<b>12</b>
<b>13. PROCESO DE INSCRIPCIÓN</b>	<b>12</b>
<b>14. CRITERIOS DE SELECCIÓN</b>	<b>12</b>
<b>15. CONFIDENCIALIDAD</b>	<b>16</b>
<b>16. PROPIEDAD INTELECTUAL</b>	<b>17</b>
<b>17. PUBLICACIÓN DE RESULTADOS</b>	<b>17</b>
<b>18. CRONOGRAMA</b>	<b>17</b>
<b>19. CAMBIOS EN LA CONVOCATORIA</b>	<b>19</b>
<b>20. AUTORIZACIÓN PARA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES</b>	<b>19</b>

<b>21. MAYOR INFORMACIÓN</b>	<b>19</b>
<b>22. GLOSARIO.</b>	<b>19</b>

## 2. 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.

La totalidad del programa **Curso-Concurso Manizales 100% Emprendedora** es financiado por la Alcaldía de Manizales e Incubar Manizales, por lo que no tiene ningún costo para los emprendedores participantes. Desde la Alcaldía de Manizales se realiza el correspondiente seguimiento al proceso para garantizar la transparencia y la calidad del programa.

El presente documento hace alusión a los Términos de Referencia para la categoría **Descubrimiento de Negocios**.

## 3. OBJETIVO

Validar las iniciativas de negocio para orientarlas hacia las necesidades reales de los clientes, descubriendo el potencial del negocio y adaptando tempranamente el modelo antes de iniciar su puesta en marcha.

## 4. REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN

1. Se podrán postular a la convocatoria en la categoría de Descubrimiento de Negocios, desde una (1) persona a equipos conformados por máximo cuatro (4) emprendedores. Deben ser personas naturales de nacionalidad colombiana o extranjera residentes en Manizales. (Los emprendedores extranjeros que se postulen, deberán aportar el documento expedido por las autoridades correspondientes que pruebe su residencia legal en Manizales).
2. Será requisito obligatorio conformar un equipo de al menos dos (2) personas por iniciativa en el caso de que ésta haga parte de las 70 iniciativas preseleccionadas.
3. Para la postulación de emprendimientos tipo Spin Off, se deberá enviar el certificado de propiedad intelectual firmado por el representante legal de la Institución de

Educación Superior de donde provenga la potencial Spin Off en el cual se autoriza la participación en el programa.

4. Cada interesado deberá realizar la inscripción de acuerdo al *numeral 13 “proceso de inscripción”* de los presentes Términos de Referencia.
5. Los interesados deben tener una disponibilidad de tiempo mínimo de 6 horas semanales para atender los compromisos del programa en función de asistencia a talleres, mentorías y sesiones de pitch.

## 5. ¿QUIENES PUEDEN PARTICIPAR?

Podrán participar de la presente convocatoria en la categoría de Descubrimiento de Negocios, las personas naturales que cuenten con una iniciativa de negocio en etapa temprana<sup>1</sup> en la zona urbana o rural de Manizales que cumplan. Se han definido las siguientes áreas de interés para la postulación:

1. **Social:** Persona natural con una iniciativa de negocio orientada a dar respuesta a necesidades sociales. Según Muhammad Yunus (2012), el fin de un emprendimiento social es *superar la pobreza, o resolver uno o más problemas que amenacen a la población y a la sociedad (como educación, salud, acceso a la tecnología, medio ambiente)*.
2. **Rural:** Persona natural con una iniciativa de negocio gestada en la zona rural del municipio de Manizales.
3. **Spin Off:** Persona natural, persona jurídica, investigador, grupo de investigación o institución con una iniciativa de negocio susceptible de ser potencial Spin Off, siendo esto, aquella iniciativa basada en conocimientos y resultados de investigación que pueden ser llevados al mercado a través de productos o servicios desde la academia (Spin Off universitaria) o desde el sector productivo (Spin Off empresarial).
4. **General:** Persona natural con una iniciativa de negocio que no se enmarca en ninguna de las áreas anteriormente mencionadas. En esta área, se encuentran las iniciativas tradicionales, de tecnología, ambientales, entre otras.

## ROLES EN LOS EQUIPOS

Los roles requeridos para el equipo emprendedor son:

1. Un (1) integrante con capacidad para desarrollar el negocio a partir de su experiencia en el sector económico y/o en la temática base de la iniciativa de negocio, (demostrable a través del enlace a su hoja de vida) o de su experiencia de vivir/sufrir el problema a resolver (demostrable con la descripción de la situación problema que vive el integrante del equipo).

Los roles complementarios sugeridos son:

2. Un (1) integrante con habilidades en la gestión comercial, de mercadeo y relaciones públicas (demostrable a través del enlace a su hoja de vida).
3. Un (1) integrante con habilidades para el diseño gráfico, diseño visual del producto mínimo viable y en general del emprendimiento

---

<sup>1</sup> Idea en etapa temprana: idea de negocio que se encuentre en fase de descubrimiento y validación de clientes y que no se encuentre formalizada.

**ACLARACIÓN:** Cada interesado o equipo, podrá presentar una (1) sola iniciativa y postularla a una (1) sola área de interés.

## 6. BENEFICIOS PARA EL PARTICIPANTE

La participación en esta convocatoria entrega al equipo emprendedor los siguientes beneficios:

Acompañamiento Experto para tu validación.	Más 100 horas de acompañamiento en Talleres, Mentorías, Asesoría Especializada.	Formación en el Desarrollo y Validación de Negocio.	Desarrollo y validación de la oportunidad de negocio de una idea de negocio.
Generar un modelo de negocio ajustado y validado en el mercado	Desarrollo de un PMV funcional desarrollado por los emprendedores.	Espacios de Networking en el relacionamiento del negocio.	Articulación con el ecosistema de emprendimiento a nivel regional y nacional.

## 7. COMPROMISOS DE LOS EMPRENDEDORES SELECCIONADOS EN EL PROGRAMA

Los emprendedores que sean seleccionados en el programa se comprometen a:

- Suministrar información veraz de sus emprendimientos y datos personales para la construcción de la línea de base y en las mediciones posteriores para el establecimiento de los indicadores de impacto del programa.
- Participar puntualmente en las actividades programadas e informadas con antelación en la fase en la que se encuentren.
- Aportar en la difusión y promoción del programa y su evolución, a través de las redes sociales personales o de sus negocios.
- Informar oportunamente de acuerdo al conducto regular definido por el programa (se presenta en el taller de bienvenida), cualquier duda, inquietud o inconformidad con el proceso para dar el trámite correspondiente.

## 8. ACOMPAÑAMIENTO A EQUIPOS SELECCIONADOS

### HITOS.

Durante el proceso de acompañamiento en las diferentes etapas, los participantes deberán trabajar en alcanzar hitos que les permitirá ir identificando la oportunidad del negocio de su idea de negocio, estos hitos son:

HITOS	DESCRIPCIÓN
<b>PROBLEMA</b>	Identificación de un problema desde la validación en campo con los involucrados del negocio.
<b>ARQUETIPO</b>	Definición del arquetipo de cliente ideal según el problema identificado y las condiciones del mercado e industria a impactar.
<b>PROPUESTA DE VALOR</b>	Identificación y formulación de una propuesta de valor que pueda garantizar el equipo de trabajo según la demanda del mercado y las situaciones favorables del sector.

HITOS	DESCRIPCIÓN
<b>PROTOTIPO FUNCONAL</b>	Diseño de un prototipo funcional que permita validar la solución de negocio propuesta por equipo de trabajo.
<b>PRODUCTO MINIMO VIABLE</b>	Construcción de un producto mínimo viable desplegable y de oferta al arquetipo de cliente definido.
<b>TRACCIÓN</b>	Desarrollar actividades de marketing y comercial que permitan capturar el interés del mercado objetivo identificado para la solución.

**ACLARACIÓN:** La tracción se define como toda acción que permita capturar el interés de nuestro arquetipo de cliente por nuestro producto, esto involucra indicadores como:

- Cantidad de registros en la plataforma tecnológica.
- Tiempo de uso del producto.
- Ventas del producto.
- Entre otros.

Durante todo el proceso de acompañamiento se desarrollarán diferentes tipos de actividades que llevarán al equipo a que descubra la oportunidad de su negocio, estas actividades serán de manera grupal y particular.

ACTIVIDAD DE ACOMPAÑAMIENTO	DESCRIPCION
<b>TALLERES.</b>	Actividad grupal para la transferencia de habilidades y capacidades en el cumplimiento de cada uno de los hitos del proceso de acompañamiento y otras áreas transversales fundamentales en el desarrollo de negocios.
<b>MENTORIAS</b>	Sesiones de trabajo con mentores que poseen la experiencia y habilidad para validar la idea de negocio.  Esta figura de acompañamiento permite que el emprendedor desarrolle las competencias de análisis de la información capturada en campo para definir la ruta adecuada del negocio.
<b>ASERORIA</b>	Es un espacio de asesoría técnica específica para áreas del negocio como marketing, comercial, finanzas, diseño de producto, aspectos legales.

## SEGUIMIENTOS DE AVANCE.

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.

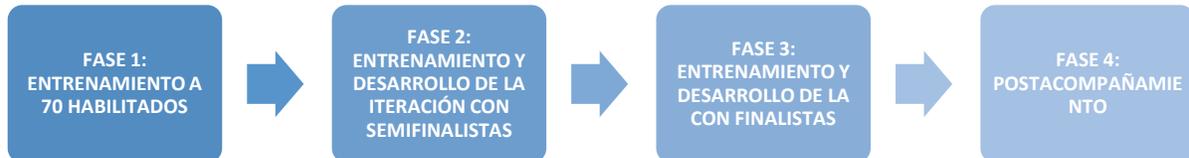
## 9. FASES DEL PROGRAMA

### METODOLOGÍA.

El desarrollo metodológico de **Curso-Concurso** en la categoría de Descubrimiento de Negocios 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:

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 entrenamiento a 70 habilitados hasta el Pos-Acompañamiento, se cuenta con mentorías, asesorías, talleres y seguimiento a las empresas.

### **FASE 1: INICIACIÓN EMPRESARIAL**

En esta fase los participantes reciben acompañamiento para diseñar el modelo de negocio mediante la metodología CANVAS, definiendo los nueve componentes: propuesta de valor, segmento de clientes, canales, relacionamiento, ingresos, actividades claves, recursos claves, aliados y costos. Esto permite entender como la iniciativa de negocio crea, entrega y captura valor para sus clientes al mismo tiempo en que reciben formación en pitch para comunicar efectivamente la idea de negocio ante un público objetivo.

### **BENEFICIOS PRIMER FILTRO: 70 INICIATIVAS**

Los emprendedores 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 base de la iniciativa de negocio
3. Participación en el **Taller 1: Taller de Bienvenida**
4. Participación en el **Taller 2: Modelos de negocio bajo la metodología Lean Startup.**
5. Mentoría en Modelo de Negocio y Pitch
6. Participación en el **Taller 3: Pitch.**

**TIEMPO DE OPERACIÓN:** Esta fase tendrá una duración de cinco (5) semanas a partir de la publicación de las 70 iniciativas habilitadas.

### **FASE 2: DESCUBRIMIENTO DE CLIENTES**

En esta fase los participantes realizan la validación del modelo de negocio, principalmente de la propuesta de valor y el segmento de clientes, en donde se identifica la alineación del producto o servicio con las necesidades reales del mercado. En esta fase se pueden presentar los denominados PIVOTES, que consiste en una modificación significativa de uno o varios componentes del modelo de negocio. Además, los participantes identifican fuentes de ingresos viables para el negocio que determinen su sostenibilidad en el tiempo.

### **BENEFICIOS SEGUNDO FILTRO: 30 SEMIFINALISTAS**

Los emprendedores que llegan a esta fase semifinal reciben:

1. Retroalimentación por parte de los expertos del panel evaluador para mejorar el modelo de negocio y fortalecer el pitch.

2. Actualización de la línea base inicial
3. Visitas domiciliarias para los casos que sean necesarios
4. Participación en el **Taller 1: Validación de Perfil de Cliente**
5. Participación en el **Taller 2: Validación de la Propuesta de Valor**
6. Acompañamiento con un mentor experto asignado para fortalecer el modelo de negocio y guiar el proceso de validación de la iniciativa.
7. Participación en el **Taller 3: Monetización del Modelo de Negocios**
8. Participación en el **Taller 4: Pitch**

**TIEMPO DE OPERACIÓN:** Esta fase semifinal tendrá una duración de seis (6) semanas a partir de la publicación de los 30 equipos semifinalistas.

### **FASE 3: ESTRATEGIAS DE TRACCIÓN**

Durante esta fase los participantes apropian conocimientos para identificar oportunidades de innovación en el modelo de negocio validado, además reciben apoyo en la definición de la imagen corporativa desde la personalidad de la marca y las estrategias de comunicación hacia el mercado.

Se organiza el producto mínimo viable que permitirá realizar estrategias de tracción en términos de primeras ventas, obtención de aliados y acercamiento al mercado. Finalmente, los participantes reciben preparación en pitch con énfasis en clientes, usuarios e inversionistas de cara al filtro final del programa en donde se seleccionan los ganadores.

### **BENEFICIOS TERCER FILTRO: 15 FINALISTAS**

Los emprendedores que llegan a esta fase final reciben:

1. Reconocimiento económico en especie por haber llegado a la fase final por valor de un millón de pesos. (\$1'000.000). Este reconocimiento tendrá como destinación el desarrollo del prototipo o para avanzar en la implementación de los modelos de negocio, plan acordado y aprobado con el respectivo mentor.  
**Nota:** en ningún caso se entregarán recursos en efectivo.
2. Retroalimentación por parte de los expertos del panel evaluador para mejorar el modelo de negocio y fortalecer el pitch.
3. Actualización de la línea base inicial
4. Bolsa de horas en asesoría técnica en los siguientes temas:
  - Diseño de Marca y Logo.
  - Aspectos Jurídicos, Legales y de Propiedad Intelectual.
  - Contabilidad y Finanzas.
  - Comercialización y ventas
5. Participación en el **Taller 1: Innovación Disruptiva**
6. Tres (3) semanas de mentoría con asesor experto en modelo de negocio óptimo.
7. Participación en el **Taller 2: Construcción de Marca**
8. Participación en el **Taller 3: Comunicación Digital**
9. Participación en el **Taller 4: Revisión Final del Modelo de Negocio**
10. Participación en el **Taller 5: Contable, financiero y presupuesto**
11. Participación en el **Taller 5: Pitch: con enfoque hacia inversionistas, clientes y usuarios**

**TIEMPO DE OPERACIÓN:** Esta fase semifinal tendrá una duración de seis (6) semanas a partir de la publicación de los 15 equipos finalistas.

#### **FASE 4: PREMIACIÓN**

Los emprendedores que llegan a la fase final del programa (15), aparte de recibir el estímulo económico para fortalecer y potenciar el prototipo y el modelo de negocio, tienen la posibilidad de participar en el evento final de premiación, donde se tendrá además de jurados expertos en procesos de emprendimiento, al público visitante, los cuales tendrán la posibilidad de votar por la mejor idea y ser premiados como lo describe el *Numeral 9*.

#### **FASE 5: POST ACOMPAÑAMIENTO**

Después de la premiación, los 15 equipos finalistas ingresaran a un proceso de postacompañamiento durante 3 meses, donde inicialmente se hará un plan que guiará las necesidades específicas del equipo emprendedor y se busca que al término del periodo se cumplan los indicadores y metas planteadas.

Para la ejecución de los reconocimientos otorgados en la premiación se requiere:

1. Tener un plan de inversión detallado de acuerdo a las necesidades del modelo de negocio, debidamente aprobado por el mentor asignado.
2. Cumplir con el manual y fechas de solicitud y aprobación de rubros que Incubar Manizales le entregará posterior a la premiación.
3. Solicitar o comprometer la totalidad del reconocimiento antes del 20 de noviembre del año en curso, de acuerdo a lo estipulado en el manual.
4. La participación en la Feria de grupos de interés.

Así mismo se hará seguimiento al cumplimiento de la inversión del valor de los premios contra el plan de inversión y el informe expedido por el mentor, con el fin de dar cumplimiento a las necesidades primarias del emprendimiento.

#### **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](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.

#### **10. PREMIACIÓN Y SELECCIÓN DE GANADORES**

Los emprendimientos ganadores en las categorías de Descubrimiento de Negocios seguirán un procedimiento para el otorgamiento de los incentivos durante la fase posterior al evento final, es decir durante los siguientes 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:

Valor Ganado	Primer desembolso	Segundo desembolso	Tercer desembolso
	25%	25%	50%
\$ 7.000.000	\$ 1.750.000	\$ 1.750.000	\$ 3.500.000
\$ 6.000.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000
\$ 5.000.000	\$ 1.250.000	\$ 1.250.000	\$ 2.500.000
\$ 4.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 2.000.000
\$ 3.000.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 1.500.000

Para la entrega de incentivos a los ganadores de Curso-Concurso, es importante que el beneficiario seleccionado haga entrega oportuna de la documentación necesaria solicitada por los ejecutores Secretaría de TIC y Competitividad e Incubar Manizales. Las fechas referentes a entrega de documentación están en el capítulo 17. *Cronograma*.

**ACLARACIÓN 1:** Los incentivos serán utilizados única exclusivamente en los rubros aprobados en el modelo y se pagará directamente a los proveedores de los bienes y servicios requeridos, previa presentación y análisis de cotizaciones (mínimo 3). Así mismo, se hará seguimiento al cumplimiento de la inversión del valor de los incentivos contra el plan de inversión y el informe expedido por el mentor, con el fin de dar cumplimiento a las necesidades primarias del emprendimiento.

**ACLARACIÓN 2:** La entrega no oportuna de la información en las fechas establecidas, no garantiza la asignación de recursos para inversión durante el tiempo de Pos-Acompañamiento de los equipos.

**ACLARACIÓN 3:** En ningún caso se entregarán recursos en efectivo a los emprendedores.

## 11. CONDICIONES INHABILITANTES

No podrán participar:

1. Empresas postulantes que incumplan con uno de los requisitos mínimos habilitantes establecidos en el numeral 5.
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. No podrán participar emprendedores que se encuentren recibiendo apoyo de programas formales de emprendimiento de otras instituciones sobre la misma idea postulada; o que haya recibido recursos de capital semilla hasta 2 años antes de la inscripción en la presente convocatoria.
4. Ninguna persona miembro de equipo de trabajo podrá postularse con más de una empresa de la presente convocatoria.
5. No podrán participar funcionarios de la Administración municipal o de Incubar Manizales.
6. Personas que no residan en el municipio de Manizales en su área urbana o rural. La Alcaldía de Manizales e Incubar verificarán el cumplimiento de esta condición.

## 12. CAUSALES DE RETIRO DEL PROGRAMA

Los emprendedores que ingresan al programa en la categoría de Descubrimiento de Negocios deben asegurar como mínimo un participante en cada taller, mentoría y sesión de pitch. La inasistencia al 20% de las actividades por parte de un equipo participante, implicará caer en un estado de INICIATIVA 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.

## 13. PROCESO DE INSCRIPCIÓN

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

Protocolo de Participación.	
1.	Ingresar a: <a href="http://www.manizales.gov.co/">http://www.manizales.gov.co/</a> ó, <a href="https://www.facebook.com/Curso-concurso-1090116844361071/">https://www.facebook.com/Curso-concurso-1090116844361071/</a>
2.	Grabar un video, puede ser en formato casero (desde el celular), de máximo 120 segundos en el cual se describa lo siguiente: a) Nombre de la idea, categoría y área de interés a la que se postula. b) Descripción del problema, necesidad u oportunidad detectada. c) Solución que brinda la iniciativa a este problema y su factor diferenciador. d) A quiénes va dirigida la solución (segmento de clientes). e) Cómo generarás recursos con tu idea de negocio. f) Cuáles son los avances o trabajos previos realizados con la idea de negocio.
3.	Diligenciar el formulario de registro, <a href="https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdpOd5X56dfIRrdMu-sb8PMqJ1yP8NroyaJ85yOhJoGBBwSIA/viewform?pli=1">https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdpOd5X56dfIRrdMu-sb8PMqJ1yP8NroyaJ85yOhJoGBBwSIA/viewform?pli=1</a>

## 14. CRITERIOS DE SELECCIÓN

### PRIMER FILTRO:

Con el total de inscritos a la convocatoria, se realiza un primer filtro de evaluación para seleccionar las 70 iniciativas de negocio habilitadas. El proceso de selección lo realizará un panel de evaluación por cada área de interés, quienes serán los encargados de revisar y calificar cada video, siguiendo los criterios de evaluación, así:

Criterios de evaluación		Ponderación
<b>Alineación Necesidad – Solución</b>	Claridad del problema u oportunidad detectada y solución ofrecida por la iniciativa	50%
	Potencial de escalabilidad (Capacidad de crecer y multiplicar el concepto de negocio)	
	Diferenciación de la solución planteada	
<b>Segmento de clientes</b>	Se evidencia que la iniciativa de negocio cuenta con un 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 deberían dispuestos a pagar por el producto o servicio	
<b>Avances y estado de desarrollo de la iniciativa</b>	Grado de desarrollo actual de la iniciativa de negocio postulada	15%
	Trayectoria y experiencia del emprendedor líder y su equipo de trabajo	
	Logros obtenidos hasta el momento (primeros prototipos, acercamientos al mercado, posibles alianzas)	
<b>Perseverancia</b>	La iniciativa fue postulada en el programa Curso Concurso del año anterior y no avanzó hasta la fase semifinal y en adelante	10%

Al finalizar el presente filtro, se seleccionarán en total setenta (70) habilitados distribuidos en las áreas de interés.

#### SEGUNDO FILTRO:

El proceso de selección lo realizará un panel de evaluación por cada área de interés, quienes serán los encargados de revisar y calificar cada iniciativa, siguiendo los criterios de evaluación, así:

Criterios de evaluación		Ponderación
<b>Descubrimiento de clientes</b>	Perfil de cliente validado en el mercado con una descripción clara del arquetipo de cliente.	30%
	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>Esquema inicial de monetización</b>	Identifica fuentes de ingresos viables para el negocio	25%
	Se encuentra definido el Pre modelado CANVAS	
<b>Perfil del equipo de trabajo</b>	Factores motivacionales del emprendedor líder	20%
	Compromiso en tiempo y dedicación al proyecto	
	Complementariedad del equipo de trabajo	
	Existencia de conocimiento temático en el área específica de la iniciativa	
	Claridad del rol de cada miembro del equipo	

Criterios de evaluación		Ponderación
<b>Desempeño de la iniciativa</b>	El equipo emprendedor 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.	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 treinta (30) semifinalistas distribuidos en las áreas de interés.

### TERCER FILTRO:

El proceso de selección lo realizará un panel de evaluación por cada área de interés, quienes serán los encargados de revisar y calificar cada iniciativa, siguiendo los criterios de evaluación, así:

Criterios de evaluación		Ponderación
<b>Evolución de la iniciativa</b>	La iniciativa ha presentado un proceso interesante de evolución frente al estado del filtro anterior, en términos de: equipo de trabajo, articulación a grupos de interés, validaciones, producto mínimo viable.	30%
<b>Modelo de negocio</b>	Claridad del Concepto de Negocio (Es sencillo identificar a qué se dedica la iniciativa de negocio)	20%
	Claridad en las actividades y recursos claves del modelo de negocio	
	Potencial de escalabilidad (Capacidad de crecer y multiplicar el concepto de negocio)	
<b>Monetización</b>	Describe claramente la estrategia de generación de ingresos para la empresa	20%
<b>Desempeño de la iniciativa</b>	El equipo emprendedor 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.	15%
<b>Pitch</b>	Claridad en la presentación (presentan en el tiempo adecuado todos los componentes de una manera entendible)	15%

Al finalizar el tercer filtro, se seleccionarán en total quince (15) finalistas distribuidos en las áreas de interés.

### CUARTO 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:

<b>Variables A Evaluar</b>	<b>Descripción</b>	<b>Criterios</b>	<b>Ponderación</b>
1. Oportunidad de mercado	El proyecto 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 o servicio y el impacto positivo que obtienen con éste</p> <p><b>3.</b> Se logra entender los beneficios que ofrece el producto o servicio 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 o servicio a su población objetivo</p>	30%
2. Estado de avance del proyecto	<p>El proyecto refleja una evolución significativa en su proceso de validación y desarrollo del modelo de negocio respecto a la línea base, principalmente en el producto mínimo viable.</p> <p>En esta etapa el equipo de emprendimiento deberá desarrollar un plan, denominado, “<i>plan del millón</i>” que muestre como invertirá el recurso en caso que llegar a quedar seleccionado.</p>	<p><b>5.</b> La solución está claramente definida y es diferenciable de acuerdo al perfil de cliente</p> <p><b>3.</b> La solución es clara y poco diferenciable faltando precisar el arquetipo de cliente</p> <p><b>1.</b> No es claro cuál es la solución, ni el segmento de clientes, ni cómo se diferencia.</p>	25%
3. Plan de crecimiento	Es clara la capacidad de la iniciativa para generar recursos y demostrar la sostenibilidad de acuerdo al modelo de negocio validado.	<p><b>5.</b> Existe un plan claro y alcanzable de crecimiento de la iniciativa en un periodo de 6 meses con los recursos obtenidos</p> <p><b>3.</b> La iniciativa cuenta con un plan de crecimiento, aunque éste no refleja la sostenibilidad de la misma en el tiempo</p> <p><b>1.</b> No se identifica claramente el potencial de crecimiento de la iniciativa de negocio según su oportunidad de mercado</p>	20%

Variables A Evaluar	Descripción	Criterios	Ponderación
4. Monetización y sostenibilidad	La iniciativa define claramente su capacidad de generar recursos en una línea de tiempo y sustenta la importancia de los recursos del programa para apalancar la estrategia de crecimiento	<p><b>5.</b> La iniciativa está en capacidad de generar recursos económicos para dar sostenibilidad al modelo de negocio y es claro el impacto positivo que tendrían los recursos del Curso Concurso</p> <p><b>3.</b> El modelo de negocio genera recursos, pero se evidencia dificultades para dar sostenibilidad en el tiempo, es medianamente claro el impacto positivo que tendrían los recursos del Curso Concurso</p> <p><b>1.</b> No hay capacidad de dar sostenibilidad a la iniciativa con el modelo de negocio presentado y no hay claridad en qué se invertirán los recursos del Curso Concurso</p>	15%
5. Claridad en la presentación	Se identifica claramente el resultado y el potencial de la iniciativa en términos del modelo de negocio y con respecto a la línea de base.	<p><b>5.</b> Engancha, muestra claramente el potencial del proyecto</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 proyecto</p>	10%

Al finalizar el cuarto filtro se realizará la premiación de los diecinueve (19) finalistas de acuerdo con el siguiente esquema de premiación:

## 15. CONFIDENCIALIDAD

La Secretaría de TIC y Competitividad e Incubar Manizales como entidades operadoras de la convocatoria, conscientes de la importancia que posee para los participantes del programa la confidencialidad de sus iniciativas de negocio, 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.

## **16. PROPIEDAD INTELECTUAL**

Las iniciativas de negocio son propiedad de los participantes. La Secretaría de TIC y Competitividad e Incubar Manizales como entidades operadoras del Programa no reivindicarán derecho alguno sobre ellas o sus productos derivados.

Los participantes que presenten sus iniciativas de negocios son responsables de haber tomado todas las medidas necesarias para proteger:

1. Sus inventos a través de patentes de invención o de modelos de utilidad.
2. Las ideas de negocio a través de secretos empresariales y/o acuerdos de confidencialidad.
3. Un signo a través de su solicitud de registro ante la Oficina nacional correspondiente.
4. Una obra a través del derecho de autor.

El programa no se hace responsable por la violación que hagan terceros a la propiedad intelectual de los participantes. De igual manera los participantes declaran que:

1. Las iniciativas de negocio que presentan son de su propia autoría y no hacen uso de derechos de terceros, en violación de los límites autorizados por Ley o en contravención a derechos de terceros. En el caso de Spin Off, estos derechos serán validados con la carta expedida por la Institución de Educación Superior en el proceso de convocatoria.
2. No están violando derechos de propiedad intelectual y/o industrial de terceros y que si contienen algún derecho de propiedad intelectual de un tercero tienen la autorización correspondiente exigida por la ley Colombiana.
3. En el evento en el cual La Alcaldía de Manizales e Incubar Manizales se vean involucradas en algún proceso judicial o extrajudicial por violación a los derechos de propiedad intelectual, los participantes se comprometen a salir a la defensa de dichas entidades y del programa, así como garantizar su indemnidad.
4. Responderán por cualquier reclamo que se presente en cuanto a secretos empresariales, propiedad industrial o derecho de autor y en general cualquier forma o figura de propiedad intelectual exonerando a La Alcaldía de Manizales, a Incubar Manizales y al programa de cualquier responsabilidad por tal hecho.

## **17. 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/>

## **18. CRONOGRAMA**

A continuación, se describe el cronograma general de la categoría de **Descubrimiento de Negocios**.

<b>Actividad</b>	<b>Fecha límite</b>
Apertura de la convocatoria	<b>20 de marzo de 2019</b>
Cierre de la convocatoria	<b>29 de abril de 2019 a las 11:59 p.m.</b>
Evaluación y selección de iniciativas preseleccionadas (70 habilitados)	<b>03 y 08 de mayo de 2019</b>
Publicación de resultados de las 70 iniciativas habilitadas	<b>09 de mayo de 2019</b>
Periodo de solicitud de aclaraciones y respuesta a las iniciativas que no fueron seleccionadas	<b>09 al 13 de mayo de 2019</b>
Publicación definitiva de las iniciativas preseleccionadas (70 habilitados)	<b>14 de mayo de 2019</b>
Periodo de acompañamiento y entrenamiento a los 70 habilitados	<b>Del 16 de mayo al 12 de junio de 2019</b>
Evaluación y selección de las iniciativas que pasan a las semifinales (30 semifinalistas)	<b>11 y 12 de junio de 2019</b>
Publicación de resultados de las 30 iniciativas que pasan a las semifinales	<b>14 de junio de 2019</b>
Periodo de solicitud de aclaraciones y respuesta a las iniciativas que no pasaron a las semifinales	<b>14 al 18 de junio de 2019</b>
Publicación definitiva de iniciativas que pasan a las semifinales	<b>19 de junio de 2019</b>
Periodo de acompañamiento y entrenamiento a los 30 semifinalistas	<b>21 de junio al 23 de julio de 2019</b>
Evaluación y selección de iniciativas que pasan a la final (15 finalistas)	<b>26 de julio de 2019</b>
Publicación de resultados de las 15 iniciativas que pasan a la final	<b>29 de julio de 2019</b>
Periodo de solicitud de aclaraciones y respuesta a las iniciativas que no pasaron a la final	<b>29 al 30 de junio de 2019 hasta las 4:00 p.m.</b>
Publicación definitiva de iniciativas que pasan a la final	<b>31 de julio de 2019</b>
Periodo de acompañamiento y entrenamiento a los 15 finalistas	<b>05 agosto al 23 de agosto de 2019</b>
Evento público de evaluación y premiación de los 15 ganadores del concurso	<b>26 de agosto de 2019</b>
Entrega de documentación requerida para Asignación de Beneficios a Ganadores.	<b>02 de septiembre al 22 de noviembre de 2019</b>
Periodo de Pos-Acompañamiento de los equipos ganadores en categoría ORO y PLATA.	<b>02 de septiembre al 27 de noviembre de 2019.</b>

## 19. CAMBIOS EN LA CONVOCATORIA

La secretaria 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.

## 20. 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.

## 21. 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 2019” a los correos: [cursoconcurso@incubar.org](mailto:cursoconcurso@incubar.org) y [ticycompetitividad@manizales.gov.co](mailto:ticycompetitividad@manizales.gov.co).

## 22. GLOSARIO.

A continuación, se describe el glosario de conceptos importantes para la claridad del actual documento:

- Bootcamp** Un bootcamp en un acelerador es un entorno temporal dónde los startups desarrollan nuevas ideas y preparan su discurso y presentaciones para los inversores en un corto espacio de tiempo.<sup>2</sup>
- Hitos:** Los hitos son una serie de etapas dentro de un mismo proyecto. Se determinan desde la planificación previa del mismo, se van revisando a medida que avanza nuestro trabajo y se pueden ir modificando según las necesidades del proyecto o cliente.<sup>3</sup>
- Iterar:** Cuando algo no funciona, lo mejor es cambiar de táctica. En el ecosistema emprendedor, iterar se refiere a la estrategia de modificar la idea y esquema de negocio a medida que surgen nuevos fallos. Se toman como referencia los resultados previos para, una vez testado el

<sup>2</sup> Tomado de: <https://innotechorg.wordpress.com/2015/07/21/que-es-un-bootcamp/>

<sup>3</sup> Tomado de: <https://www.sinnaps.com/blog-gestion-proyectos/hito-la-gestion-proyectos>

proyecto, redefinir las hipótesis de partida. Es una de las bases de la metodología [lean startup](#).<sup>4</sup>

**Networking:** Este nombre convertido en verbo (viene del inglés network, red) sirve para expresar la búsqueda de contactos útiles para un negocio aprovechando un evento que reúne a interesados y trabajadores del sector. Se pueden encontrar nuevas oportunidades e ideas hablando con las personas adecuadas.<sup>5</sup>

**Pitch:** El pitch es una presentación corta y concisa que se realiza para comunicar a la audiencia sobre el propósito de una idea de negocio o negocio en ejecución.<sup>6</sup>

**Pivote:** El verbo, del inglés pivoting, alude a los cambios drásticos aplicados al modelo de negocio para impulsar su evolución. Si un proyecto está estancado o la idea no funciona, la única salida pasa por replantearse el esquema de principio a fin y modificarlo. Si el producto o servicio que ofrece ya no interesa al público objetivo, es necesario buscar nuevas oportunidades en otras direcciones.<sup>7</sup>

**PMV:** Sigla de Producto Mínimo Viable, Definido por Eric Ries como “Es la versión de un nuevo producto que permite a un equipo **recolectar la máxima cantidad de aprendizaje validado** sobre clientes al menor costo.”

**Tracción** Métrica que muestra cómo de bien (o mal) estás llevando al mercado tu modelo de negocio y cómo está siendo aceptado éste por tus clientes.<sup>8</sup>

---

<sup>4</sup> Tomado de: <https://startupxplore.com/es/blog/diccionario-startup-las-palabras-que-utilizan-los-emprendedores-a-diario-de-la-a-a-la-z/>

<sup>5</sup> Tomado de: <https://startupxplore.com/es/blog/diccionario-startup-las-palabras-que-utilizan-los-emprendedores-a-diario-de-la-a-a-la-z/>

<sup>6</sup> Tomado de: La Metodología Mirus para el desarrollo de negocios, M.J. Rentería.

<sup>7</sup> Tomado de: <https://startupxplore.com/es/blog/diccionario-startup-las-palabras-que-utilizan-los-emprendedores-a-diario-de-la-a-a-la-z/>

<sup>8</sup> Definición tomada de: <https://javiermegias.com/blog/2013/05/que-es-traccion-startup-inversor/>