

**CONVOCATORIA BANCO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS DE ACOMPAÑAMIENTO
FASE CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DE NEGOCIOS TIC
INICIATIVA APPS.CO - MINISTERIO TIC
ADENDA No. 1**

De conformidad con los términos de referencia de la presente convocatoria y antes del plazo de cierre de la misma, se realiza la siguiente adenda para aclarar o modificar los puntos que en este documento se detallan:

- I. Objetivo del acompañamiento (Numeral 2).
- II. Requisitos técnicos (Numeral 4.3).
- III. Producto digital (Numeral 4.3.2).
- IV. Proceso de inscripción (Numeral 6).
- V. Banco de elegibles – Nota (Numeral 9, Nota c).
- VI. Glosario (Anexo N° 6).

I. Se hace aclaración del numeral 2 – Objetivos, de acuerdo con la siguiente descripción:

2. OBJETIVO DEL ACOMPAÑAMIENTO

El objetivo del acompañamiento es maximizar y materializar el potencial de crecimiento sostenible de las empresas, por lo cual se busca que alcancen de acuerdo con el tipo de modelo de negocio un hito clave en este sentido:

Tipo de negocio	Hito principal sugerido	Hito secundario sugerido
B2B	Alcanzar el punto de equilibrio como punto de inicio para mantener capacidad financiera en el tiempo (después de establecer su estrategia de gestión de costos, gastos e ingresos). Esta estrategia debe poder verificarse a través de la documentación contable y tributaria de la empresa.	Diseñar y documentar la estrategia para la consecución de capital externo (one page, deck, pitch y proyección financiera) para garantizar el cumplimiento de un objetivo clave de negocio en el tiempo (por ejemplo, la operación por un periodo igual o mayor a un año, el crecimiento de una masa crítica y similares); Esta estrategia debe soportarse en las métricas clave de negocio y validarse a través de interacciones con inversionistas para gestionar oportunidades reales de inversión.
B2C	Diseñar y documentar la estrategia para la consecución de capital externo (one page, deck, pitch y proyección financiera) para garantizar el cumplimiento de un objetivo clave de negocio en el tiempo (por ejemplo, la operación por un periodo igual o mayor a un año, el crecimiento de una masa crítica y similares); Esta estrategia debe soportarse en las métricas clave de negocio y validarse a través de interacciones con inversionistas para gestionar oportunidades reales de inversión.	Alcanzar el punto de equilibrio como punto de inicio para mantener capacidad financiera en el tiempo (después de establecer su estrategia de gestión de costos, gastos e ingresos). Esta estrategia debe poder verificarse a través de la documentación contable y tributaria de la empresa.

- 2.1 Cada empresa acompañada debe alcanzar el hito que corresponda a la dinámica y prioridad de modelo de negocio, y proyectar los hitos conexos directamente relacionados con su hito en sostenibilidad principal.
 - 2.2 Estos hitos serán evaluados por el equipo de Apps.co a través de seguimientos presenciales y/o virtuales con las empresas en diferentes momentos del acompañamiento.
- II. Se hace modificación del numeral 4.3 – Requisitos técnicos. Cualquier tipo de empresas constituidas legalmente en Colombia, debe presentar un equipo de trabajo conformado por mínimo dos (2) y máximo cuatro (4) personas que cumplan con los roles definidos en el numeral 4.3.1, de los cuales el líder deberá tener nacionalidad colombiana y si hay integrantes extranjeros, éstos deberán acreditar residencia en Colombia.

Relacionado con la nacionalidad del integrante que desempeña el rol de líder, quedando así:

4.3 – Requisitos técnicos. Cualquier tipo de empresas constituidas legalmente en Colombia, debe presentar un equipo de trabajo conformado por mínimo dos (2) y máximo cuatro (4) personas que cumplan con los roles definidos en el numeral 4.3.1, el rol de líder puede ser desempeñado por cualquier integrante de la empresa, sin condicionamiento por nacionalidad y si hay integrantes extranjeros, éstos deberán acreditar residencia en Colombia.

III. Se hace aclaración del numeral 4.3.2 - Producto Digital, de acuerdo con la información y alcance descrito en la siguiente tabla:

4.3.2 Producto Digital

Tabla 1. Requisitos de criterios de producto

Aspecto	Definición	Aspirante con modelo de negocio "B2B"		Aspirante con modelo de negocio "B2C"	
		Requisito(s)	Soporte(s)	Requisito(s)	Soporte(s)
Producto Software, App móvil o Web Funcional, Validado y Vendible	<p>Funcional</p> <p>Producto con un componente lógico o de negocio (Controlador), componente de presentación (Vista) y un componente de datos que permite realizar operaciones/tareas/transacciones requeridas por clientes y/o usuarios.</p> <p>Validado</p> <p>El producto ha estado expuesto a procesos de prueba/pilotaje/uso en condiciones reales por un (1) segmento de cliente específico.</p> <p>Vendible</p> <p>Se han realizado ventas del producto en el segmento de cliente definido.</p>	<p>Disponibilidad</p> <p>El producto se encuentra disponible con las características necesarias para su uso por parte del cliente final y con acceso a través de una URL, una Tienda de Aplicaciones, o se encuentra instalado y funcionando en una Máquina Local.</p>	<p>Disponibilidad</p> <p>Aplicación web: URL de acceso a la aplicación, con usuario y contraseña de prueba para verificar su funcionalidad.</p> <p>Aplicación móvil: URL de descarga en tiendas oficiales de aplicaciones.</p> <p>Estadísticas de Google Analytics de los últimos tres (3) meses. <u>(Pueden emplear el/los gestor(es) de analíticas que la empresa haya definido, el requerimiento es que sea verificable a través de reportes, se plantea GA para que la forma de medición y las métricas provengan de la misma fuente y sean comparables.</u></p> <p><u>Todas las métricas se analizarán en contexto y se evaluarán en conjunto conforme a los criterios establecidos en la convocatoria).</u></p> <p>Estadísticas provistas por la tienda oficial de publicación de los últimos tres (3) meses.</p> <p>Software de estación (Máquina local): URL con paquete y requerimientos de</p>	<p>Disponibilidad</p> <p>El producto se encuentra disponible con las características necesarias para su uso por parte del cliente final y con acceso a través de una URL, una Tienda de Aplicaciones.</p>	<p>Disponibilidad</p> <p>Aplicación web: URL de acceso a la aplicación, con usuario y contraseña de prueba para verificar su funcionalidad.</p> <p>Aplicación móvil: URL de descarga en tiendas oficiales de aplicaciones.</p> <p>Estadísticas de Google Analytics de los últimos tres (3) meses.<u>(Pueden emplear el/los gestor(es) de analíticas que la empresa haya definido, el requerimiento es que sea verificable a través de reportes, se plantea GA para que la forma de medición y las métricas provengan de la misma fuente y sean comparables.</u></p> <p><u>Todas las métricas se analizarán en contexto y se evaluarán en conjunto conforme a los criterios establecidos en la convocatoria).</u></p> <p>Estadísticas provistas por la tienda oficial de publicación de los últimos tres (3) meses.</p> <p>Software de estación (Máquina local): URL con paquete y requerimientos de instalación, con usuario y contraseña de</p>

Aspecto	Definición	Aspirante con modelo de negocio "B2B"		Aspirante con modelo de negocio "B2C"	
		Requisito(s)	Soporte(s)	Requisito(s)	Soporte(s)
			instalación, con usuario y contraseña de prueba para verificar su funcionalidad.		prueba para verificar su funcionalidad.
		Uso El producto está en uso activo en mínimo tres (3) empresas correspondientes a su segmento de mercado.	Uso Certificado(s) de "logs" o registros similares en donde se evidencie el historial de uso del producto de al menos los últimos tres (3) meses.	Uso Crecimiento sostenido en uso del producto en los últimos tres (3) meses. App móvil Total de descargas superior a mil 1.000	Uso Estadísticas de Google Analytics de los últimos tres (3) meses. Estadísticas provistas por la tienda oficial de publicación de los últimos tres (3) meses. Certificación de la(s) tienda(s) de aplicaciones con el total de descargas y usuarios activos a la fecha de postulación a la convocatoria.

Aspecto	Definición	Aspirante con modelo de negocio "B2B"		Aspirante con modelo de negocio "B2C"	
		Requisito(s)	Soporte(s)	Requisito(s)	Soporte(s)
		<p>Ventas</p> <p>El producto ha generado ventas y estas son:</p> <p>Superiores a cinco (5) SMMLV (Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes) en cada uno de los últimos tres (3) meses</p> <p>o</p> <p><u>Corresponden a un porcentaje mayor o igual al treinta (30%) de los costos mensuales de operación (de producto, venta, post-venta y talento humano) de la empresa.</u></p> <p>Crecimiento sostenido en ventas del producto en los últimos tres (3) meses</p>	<p>Ventas</p> <p>Contrato(s) o carta(s) de cliente(s) (que haya(n) pagado o esté pagando) en el segmento de cliente definido, certificando el uso del producto en los últimos tres (3) meses, relacionando como mínimo: fecha de inicio, utilización actual, propósito, # de usuarios, análisis/datos técnicos que evidencien el "log".</p> <p>Relación de ventas de los últimos tres (3) meses y soportes contratos y/o facturas de los últimos tres (3) meses referenciando claramente que la venta y/o negociación del producto software.</p> <p>Balance general con corte al mes anterior a la postulación firmado por un contador público o revisor fiscal según sea el caso.</p>	<p>Potencial de Sostenibilidad</p> <p>El costo de adquisición de clientes (Costos totales campañas de mercadeo en el último mes/ clientes adquiridos en el último mes) es menor a la utilidad generada por cada cliente (utilidad bruta del último mes/cantidad de clientes totales del mes anterior).</p>	<p>Potencial de Sostenibilidad</p> <p>Balance general con corte al mes anterior a la postulación firmado por un contador público o revisor fiscal según sea el caso.</p> <p>Estado de resultados con corte al mes anterior a la postulación firmado por un contador público o revisor fiscal según sea el caso.</p>

Nota. CODALTEC Y MINTIC podrán verificar en cualquier momento la información suministrada Así mismo podrán solicitar en cualquier momento, información y documentación adicional o aclaraciones de las mismas.

- IV. Se hace aclaración del numeral 6 – Procedimiento de inscripción, de acuerdo con el alcance descrito a continuación:

6. PROCEDIMIENTO DE INSCRIPCIÓN

Ingresar al enlace habilitado para la inscripción a la Convocatoria publicada en la página web <http://www.apps.co>. Diligenciar en su totalidad el formulario disponible en el siguiente enlace <https://apps.co/inscripciones/convocatoria/crecimiento-y-consolidacion-iteracion-vi/>

Dentro del proceso de registro y a partir de los requisitos mínimos solicitados en el numeral 5, los interesados deben diligenciar los formatos, organizarlos en carpetas tal como se describe en el numeral 7.1 y compartir el link donde están alojados los archivos (Drive, Dropbox, entre otros) al final del registro en archivos adjuntos, con permisos a crecimentoyconsolidacion@apps.co.

a) Carpetas

- Carpeta 1: Requisitos establecidos en la tabla 1 - criterios de producto - (Página 5).
- Carpeta 2: Requisitos establecidos en la tabla 2 - criterios de negocios - (Página 6).
- Carpeta 3: Anexo 1 - datos del proponente - (Página 17).
- Carpeta 4: Anexo 2 - Carta de declaración de inhabilidades - (Página 18 de los TDR).
- Carpeta 5: Anexo 3 - Carta de compromiso - (Página 19).
- Carpeta 6: Anexo 4 - Carta de protección intelectual - (Página 22).
- Carpeta 7: Requisitos mínimos habilitantes jurídicos - (Página 3).
- Carpeta 8: Requisitos mínimos habilitantes financieros - (Página 3)

Nota:

- a. El acompañamiento se realiza a través de instituciones aliadas que cuentan con la capacidad para la implementación de la fase de “Crecimiento y Consolidación de Negocios TIC” en las ciudades listadas en la página de la convocatoria de Apps.co y cada empresa proponente debe seleccionar en el momento de inscripción.
- b. Todos los gastos de desplazamiento desde la ciudad de origen de los integrantes del equipo de trabajo hasta la ciudad de la institución aliada en donde se realicen las actividades de acompañamiento, correrán por cuenta de cada empresa, es decir, con recursos propios de los mismos.

- V. Se suprime la nota c, numeral 9 Banco de elegibles. En caso que la empresa sea seleccionada, debe suscribir una póliza de cumplimiento por una tercera parte del valor del acompañamiento que se estima en veinticinco millones de pesos (\$25.000.000).

Quedando sin efecto este requerimiento.

- VI. Teniendo en cuenta que los términos de referencia de la convocatoria no incluían glosario técnico para mejor entendimiento de esta, se adiciona el siguiente anexo:

Anexo N° 6. Glosario Técnico

B2B

Es un acrónimo relacionado a la expresión *business to business* que se refiere a modelos de negocio dirigidos a empresas, por lo cual sus transacciones / ventas de bienes o la prestación de servicios se producen entre dos empresas. Hace relación en gran parte de los casos al mercado mayorista

B2C

Es un acrónimo relacionado a la expresión *business to consumer* que se refiere a modelos de negocio en los que las transacciones / ventas de bienes o la prestación de servicios se producen entre una empresa y consumidores finales. Hace relación en gran parte de los casos al mercado al detal o mercados masivos.

PRODUCTO FUNCIONAL

Producto con un componente lógico o de negocio (Controlador), componente de presentación (Vista) y un componente de datos que permite realizar operaciones/tareas/ transacciones requeridas por clientes y/o usuarios.

PRODUCTO VALIDADO

El producto ha estado expuesto a procesos de prueba/pilotaje/uso en condiciones reales en un (1) segmento de cliente específico, por un periodo de tiempo limitado y bajo unas condiciones acordadas.

PRODUCTO VENDIBLE

El producto ha sido comercializado en un segmento de clientes específico, a través de licenciamiento, software como servicio, distribución por volumen o cualquier método de comercialización.

FUNCIONALIDAD

Un conjunto de atributos que dependen de la existencia de un conjunto de funciones y sus propiedades especificadas. Las funciones son aquellas que satisfacen un conjunto declarado o implícito de usuarios.

CONFIABILIDAD

Un conjunto de atributos que tiene que ver con la capacidad del software de mantener su nivel de desempeño durante unas condiciones y un periodo de tiempo pactado.

USABILIDAD

Un conjunto de atributos que tiene que ver con el esfuerzo necesario para el uso, y en la apreciación individual de ese uso, en un conjunto declarado o implícito de usuarios.

EFICIENCIA

Un conjunto de atributos que tiene que ver con la capacidad del software de mantener su nivel de desempeño durante unas condiciones y un período de tiempo pactado.

MANTENIBILIDAD

Un conjunto de atributos que tiene que ver con el esfuerzo necesario para hacer modificaciones específicas.

PORTATILIDAD

Un conjunto de atributos que tiene que ver con la habilidad del software de ser transferido de un ambiente a otro.

SEGMENTACION DE CLIENTES

Enfoque de la empresa a un segmento de mercado único y concreto con características diferenciables. Definición clara sobre las características, comportamientos y motivadores de su segmento de clientes objetivo y enfoque de sus esfuerzos comerciales y de mercadeo para atraerlos.

PROPUESTA DE VALOR

Oferta diferencial de la empresa para generar valor a su segmento de clientes directamente en la solución a un problema o la satisfacción de una necesidad. Definición clara sobre la necesidad o problema que soluciona la empresa y descripción de la solución ofrecida y las características del producto y/o servicio ofrecido.

ESTRUCTURA FINANCIERA

Estructuración de los recursos financieros que la empresa ha conseguido y/o generado, con su respectiva proyección para generarlos en un período futuro de tiempo limitado, y desarrollado con referentes relacionados al segmento de clientes específico

PUNTO DE EQUILIBRIO

Es el estado en el que las ventas / ingresos logran cubrir los costos, tanto fijos como variables. De manera simple la utilidad es igual a cero debido a que en ese momento la empresa no gana ni pierde, a través de esta medida se puede determinar la viabilidad financiera de una empresa, pues permite para conocer el nivel mínimo de ventas a fin de obtener beneficios y recuperar la inversión.

ALISTAMIENTO PARA INVERSIÓN

Es el proceso por el cual se brinda acompañamiento a empresas para lograr el nivel de madurez adecuado que le permitan recibir un capital para adelantar procesos de escalamiento, gestionando y mitigando el riesgo tanto para la empresa como para el inversionista, a través de una estructuración financiera acorde a las realidades del segmento de clientes definido.