

**CONVOCATORIA BANCO DE EMPRESAS BENEFICIARIAS DE ACOMPAÑAMIENTO
FASE CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DE NEGOCIOS TIC
INICIATIVA APPS.CO - MINISTERIO TIC
ADENDA No. 2**

En concordancia con el propósito de la convocatoria de referencia que tiene por objeto seleccionar empresas digitales para acompañarlas en un proceso en el que se tenga como resultado llegar al punto de equilibrio o que sean atractivas para la inversión; En el proceso de evaluación de la misma, se ha identificado la necesidad de ajuste a los términos de referencia, posterior a la valoración técnica correspondiente, que permitan **ajustar el proceso de selección y el modelo de análisis y simulación** con el cual se determinaron los criterios de entrada para las empresas.

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. Tabla 1. Requisitos de criterio de producto (Numeral 4.3.2).
- II. Criterios de evaluación (Numeral 8)

- I. **Se hace aclaración del numeral 4 – Requisitos Mínimos Habilitantes, en específico el 4.3.2 – Requisito técnico - Producto Digital, de acuerdo con la información descrita en la siguiente tabla, quedando así:**

4. REQUISITOS MÍNIMOS HABILITANTES

4.3. REQUISITOS TÉCNICOS

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	Funcional Producto con un componente lógico o de negocio (Controlador), componente de presentación (Vista) y un componente de datos que permite realizar operaciones/ta reas/ transacciones requeridas por	Disponibilidad 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.	Disponibilidad URL de acceso al producto/ instalador. Facilitar un usuario y contraseña (Si aplica) de prueba que permita verificar que el producto se encuentra disponible y en funcionamiento.	Disponibilidad 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.	Disponibilidad URL de acceso al producto/ instalador. Facilitar un usuario y contraseña (Si aplica) de prueba que permita verificar que el producto se encuentra disponible y en funcionamiento.
		Uso Crecimiento en uso del producto en tres (3) meses consecutivos de los últimos (6) meses	Uso Valor totalizado de indicador referente al	Uso Crecimiento en uso del producto en tres (3) meses consecutivos de los últimos (6) meses	Uso Valor totalizado de indicador referente al

<p>clientes y/o usuarios. Validado El producto ha estado expuesto a procesos de prueba/pilotaje/uso en condiciones reales por un (1) segmento de cliente específico. Vendible Se han realizado ventas del producto en el segmento de cliente definido.</p>		uso ¹ en cada uno de los tres (3) meses y su respectivo soporte, que demuestren el uso del producto.		uso ² en cada uno de los tres (3) meses y su respectivo soporte, que demuestren el uso del producto.
	<p>Ventas El producto ha generado ventas y estas son: Creciente en tres (3) meses consecutivos de los últimos (6) meses, superiores a (5) SMLV en cada uno de los (3) meses, con clientes empresas/clientes corporativos correspondientes a su segmento de clientes.</p> <p>O</p> <p>Sus ventas son: Crecientes en tres (3) meses consecutivos de los últimos (6) meses, correspondientes a más del treinta (30%) de los costos/gastos mensuales de operación de la empresa.</p>	<p>Ventas Valor de ventas del producto de cada uno de los tres (3) meses, soportado con las facturas o contratos o cuentas de cobro o documento³ firmado por contador o revisor fiscal que lo certifique.</p> <p>O</p> <p>Valor de costos y ventas del producto de cada uno de los tres (3) meses, soportado con las facturas, o contratos o cuentas de cobro o documento⁴ firmado por contador o revisor fiscal que lo certifique.</p>	<p>Usuarios Crecimiento de usuarios que han realizado por lo menos una acción relacionada al indicador referente al uso, en tres (3) meses consecutivos de los últimos (6) meses</p>	<p>Usuarios Valor totalizado de los usuarios activos en cada uno de los tres (3) meses y su respectivo soporte, que demuestren el uso del producto.</p>

¹ Indicador de uso que evidencie una generación de valor/beneficio para el cliente o usuario. Numero de sesiones o servicios realizados o transacciones desarrolladas. Por ejemplo: El indicador de uso de una empresa de despacho de mensajería sería número de paquetes entregados.

² Indicador de uso que evidencie una generación de valor/beneficio para el cliente o usuario. Numero de sesiones o servicios realizados o transacciones desarrolladas. Por ejemplo: El indicador de uso de una empresa de despacho de mensajería sería número de paquetes entregados.

³ Como por ejemplo el estado de resultados de cada uno de los 3 meses

⁴ Como por ejemplo el estado de resultados de cada uno de los 3 meses

II. Se hace modificación del numeral 8 - Criterios de Evaluación, inclusive sus numerales 8.1 y 8.2, quedando así:

8. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Las empresas inscritas dentro de los plazos establecidos para la presente convocatoria y que cumplan con los requisitos mínimos habilitantes, ingresaran al siguiente proceso de evaluación:

8.1 Primera etapa: Entrevista

La primera etapa de evaluación de empresas proponentes a ingresar a la fase de “Crecimiento y Consolidación de Negocios TIC” de Apps.co se llevará a cabo por medio de una entrevista presencial que se calificará de acuerdo a los siguientes criterios:

Tabla 4.. Puntuación primera etapa de evaluación – B2B

Criterio	Definición	25 puntos	50 puntos	75 puntos	100 puntos
NEGOCIO Ventas	Comportamientos históricos de ventas (Millones de Pesos/Mes) en los últimos tres (3) meses. Se revisará basado en la pendiente de la ecuación de la recta de ajuste por regresión lineal de los valores de venta de tres (3) meses. Ver Anexo N 5. Calculo de crecimiento individual – Regresión líneal	Pendiente positiva menor a 0,4	Pendiente positiva menor a 1 y mayor de 0,4	Pendiente positiva menor a 3 y mayor de 1	Pendiente positiva mayor a 3

Tabla 5. Puntuación primera etapa de evaluación - B2C

Criterio	Definición	25 puntos	50 puntos	75 puntos	100 puntos
NEGOCIO Usuarios Activos	Comportamientos históricos de cantidad de usuarios (Cientos de Usuarios activos totales/Mes) en los últimos tres (3) meses. Se revisará basado en la pendiente de la ecuación de la recta de ajuste por regresión lineal de los valores de venta de tres (3) meses. Ver Anexo N 5. Cálculo de crecimiento individual – Regresión líneal	Pendiente positiva menor a 0,4	Pendiente positiva menor a 1 y mayor de 0,4	Pendiente positiva menor a 3 y mayor de 1	Pendiente positiva mayor a 3

Tabla 6.. Puntuación primera etapa de evaluación B2B y B2C

criterio	Definición	25 puntos	50 puntos	75 puntos	100 puntos
PRODUCTO Evaluación Técnica	Producto versión final adoptado por clientes que cumple con características de calidad de según ISO 9126	El producto soporta completamente la propuesta de valor Se pueden evidenciar claramente las siguientes características del software: <ul style="list-style-type: none"> • Funcionalidad ¿Las funciones y propiedades satisfacen las necesidades explícitas e implícitas; esto es, el qué . . . ? • Confiabilidad ¿Puede mantener el nivel de rendimiento, bajo ciertas condiciones y por cierto tiempo? 	El producto soporta completamente la propuesta de valor Se pueden evidenciar claramente las siguientes características del software <ul style="list-style-type: none"> • Funcionalidad ¿Las funciones y propiedades satisfacen las necesidades explícitas e implícitas; esto es, el qué . . . ? • Confiabilidad ¿Puede mantener el nivel de rendimiento, bajo ciertas condiciones y por cierto tiempo? • Usabilidad ¿El software es fácil de usar y de aprender? 	El producto soporta completamente la propuesta de valor Se pueden evidenciar claramente las siguientes características del software <ul style="list-style-type: none"> • Funcionalidad ¿Las funciones y propiedades satisfacen las necesidades explícitas e implícitas; esto es, el qué . . . ? • Confiabilidad ¿Puede mantener el nivel de rendimiento, bajo ciertas condiciones y por cierto tiempo? • Usabilidad ¿El software es fácil de usar y de aprender? • Eficiencia ¿Es rápido y minimalista en cuanto al uso de recursos? 	El producto soporta completamente la propuesta de valor Se pueden evidenciar claramente las siguientes características del software <ul style="list-style-type: none"> • Funcionalidad ¿Las funciones y propiedades satisfacen las necesidades explícitas e implícitas; esto es, el qué . . . ? • Confiabilidad ¿Puede mantener el nivel de rendimiento, bajo ciertas condiciones y por cierto tiempo? • Usabilidad ¿El software es fácil de usar y de aprender? • Eficiencia ¿Es rápido y minimalista en cuanto al uso de recursos? • Portatibilidad ¿Es fácil de transferir de un ambiente a otro?

El puntaje de cada empresa proponente será asignado al promediar la suma de los puntajes totales obtenidos por cada propuesta en cada uno de los criterios descritos.

8.2 Segunda etapa: Evaluación presencial

Las sustentaciones presenciales se someterán a los siguientes criterios de evaluación:

Tabla 6.. Criterios de evaluación segunda etapa B2B

Criterio	Definición	25 puntos	50 puntos	75 puntos	100 puntos
PRODUCTO USO Indicador referente Uso⁵	Comportamientos históricos del Indicador referente al Uso ⁶ ((Indicador referente al uso/100) / Mes) en los (3) tres meses. Se revisará basado en la pendiente de la ecuación de la recta de ajuste por regresión lineal de los valores de uso en los (3) tres meses Ver Anexo N 5. Cálculo de crecimiento individual – Regresión lineal	Pendiente positiva menor a 0,4	Pendiente positiva menor a 1 y mayor de 0,4	Pendiente positiva menor a 3 y mayor de 1	Pendiente positiva mayor a 3

Tabla 7. Puntuación segunda etapa de evaluación B2B y B2C

Criterio	Definición	25 puntos	50 puntos	75 puntos	100 puntos
Segmentación de clientes	Enfoque de la empresa a un segmento de mercado único y concreto con características diferenciables	Segmento de clientes con la descripción demográfica de acuerdo con sus clientes actuales y potenciales.	El segmento de clientes incluye la descripción demográfica y geográfica de acuerdo con sus clientes actuales y potenciales.	El segmento de clientes incluye la descripción geográfica, demográfica, etnográfica y algunas son coherentes con la propuesta de valor de acuerdo con sus clientes actuales y potenciales.	El segmento de clientes incluye la descripción geográfica, demográfica y etnográfica coherentes con la propuesta de valor de acuerdo con sus clientes actuales y potenciales.

⁵ Indicador de uso que evidencie una generación de valor/beneficio para el cliente o usuario. Numero de sesiones o servicios realizados o transacciones desarrolladas. Por ejemplo: El indicador de uso de una empresa de despacho de mensajería sería número de paquetes entregados.

⁶ Indicador de uso que evidencie una generación de valor/beneficio para el cliente o usuario. Numero de sesiones o servicios realizados o transacciones desarrolladas. Por ejemplo: El indicador de uso de una empresa de despacho de mensajería sería número de paquetes entregados.

criterio	Definición	25 puntos	50 puntos	75 puntos	100 puntos
Modelo de ingresos	Modelo empresarial de generación de ingresos a partir de entregar la propuesta de valor al segmento de clientes	Alcance del producto Método de pago Valor fijo No incluye tres o más de los siguientes atributos: - Valor variable - Frecuencia - Descuentos - Valores del servicio posventa. - Los clientes aplican el método.	Alcance del producto Método de pago Valor fijo No incluyen dos de los siguientes atributos (si aplica): - Valor variable - Frecuencia - Descuentos - Valores del servicio posventa. Los clientes aplican el método.	Está definido el alcance del producto y está relacionado con el método de pago, el valor fijo y variable (si aplica), la frecuencia, los descuentos (si aplica). No incluyen al menos uno de estas dos características: - Están definidos los valores posventa. - El método no lo usan todos los clientes activos	Está definido el alcance del producto y está relacionado con el método de pago, el valor fijo y variable (si aplica), la frecuencia, los descuentos (si aplica). Están definidos los valores del servicio posventa Coherente con el método usado por los clientes actuales y potenciales. El método es el que usan todos los clientes activos.
Estructura financiera	Estructuración de los recursos financieros que la empresa ha conseguido y/o generado y proyección para generarlos	La empresa utiliza un sistema contable para registro de sus operaciones No cuenta con proyecciones financieras	La empresa utiliza un sistema contable, que genere indicadores financieros o estados de resultados mensuales No cuenta con proyecciones financieras	La empresa utiliza un sistema contable, que genere indicadores financieros y estados de resultados mensuales Cuenta con proyecciones financieras a por lo menos a un (1) año sin que se evidencie una justificación estratégica	La empresa utiliza un sistema contable, que genere indicadores financieros y estados de resultados mensuales Cuenta con una estrategia financiera que se evidencia en sus proyecciones financieras de lo menos a un (1) año

- El puntaje para cada criterio será el promedio de los puntajes dados por cada uno de los evaluadores.
- El puntaje final para cada empresa proponente será el resultado de la suma de los puntajes de cada criterio.
- Quienes obtengan **tres cientos cincuenta (350) puntos en total**, de la sumatoria de cada puntuación obtenida en las dos etapas de evaluación, ingresarán al banco de elegibles.



vive digital
para la gente

Apps.co



CODALTEC
CORPORACIÓN DE ALTA TECNOLOGÍA



Criterios de Desempate: En caso de empate en el puntaje entre una o más propuestas, entrará a conformar el banco de elegibles aquella propuesta que presente un mayor puntaje en el criterio promediado de Ventas/Usuarios. Si aún continúa el empate, se tendrá en cuenta aquella propuesta que presente un mayor puntaje en el criterio promediado de Negocio. De continuar con el empate, se procederá de la misma manera, en su orden, con los demás criterios descritos en la tabla del numeral 8.1., es decir, Producto, respectivamente. Si por alguna razón, luego de realizado todo el ejercicio descrito anteriormente, continuarán empresas empatados, se realizará un sorteo por balotas, del cual se levantará un acta firmada por los que intervienen en el sorteo.