

## CONVOCATORIA ALIADOS FASE DESCUBRIMIENTO DE NEGOCIOS TIC INICIATIVA APPS.CO

### 1. PRESENTACIÓN

Se realiza la presente convocatoria con el fin de conformar un banco de elegibles para seleccionar hasta nueve (9) aliados con capacidad de desarrollar el acompañamiento para la ejecución de la fase de “Descubrimiento de negocios TIC” de la iniciativa Apps.co del Ministerio de las Tecnologías de la Información y la Comunicación, por medio de la suscripción de convenios especiales de cooperación de ciencia, tecnología e innovación regidos por los Decretos 393 y 591 de 1991.

La fase de “Descubrimiento de Negocios TIC” está dirigida a personas emprendedoras que hayan conformado un equipo para el desarrollo de una iniciativa de negocio digital.

Los aliados que resulten seleccionados en esta convocatoria serán los primeros elegibles al desarrollo de la fase de “Descubrimiento de negocios TIC” para el 2017, durante el cual se desarrollarán dos (2) iteraciones de acompañamiento en nueve (9) regiones del país.

Como parte del desarrollo de cada iteración los aliados seleccionados tendrán un rol activo en la convocatoria y selección de los equipos emprendedores y sus iniciativas de negocio digital, y prestarán el acompañamiento metodológico con la línea técnica dada con la metodología de Apps.co, para que desarrollen un proceso estratégico de validación en el mercado que viabilice el desarrollo de la iniciativa y su producto digital a través de un modelo de negocio digital sostenible.

### 2. OBJETIVOS

#### 2.1 General

Conformar un banco de elegibles para identificar aliados que puedan ser incorporados a la red de Apps.co. Estos aliados deben aunar esfuerzos para el desarrollo de la fase que comprende procesos de acompañamiento, entrenamiento, asesoría y mentoría para emprendimientos digitales en fase de “Descubrimiento de Negocios TIC”.

#### 2.2 Específicos

- 2.2.1 Desarrollar la fase de “Descubrimiento de Negocios TIC” de la Iniciativa Apps.co, que comprende procesos de selección, acompañamiento, entrenamiento, asesoría y mentoría para emprendimientos digitales en diferentes regiones del país.
- 2.2.2 Promover la creación de iniciativas de emprendimientos digitales que respondan a oportunidades en el mercado, con viabilidad para desarrollarse como empresas digitales, a partir de los hitos planteados en la fase.
- 2.2.3 Fortalecer y posicionar una oferta de servicios de acompañamiento integral a emprendedores digitales en fase de descubrimiento de negocios para la industria TIC.

### 3. DIRIGIDO A

- 3.1 Personas naturales o jurídicas domiciliadas en el país, con experiencia demostrable en procesos de acompañamiento, asesoría y mentoría en los últimos dos (2) años.
- 3.2 Alianzas, consorcios o uniones temporales constituidos por personas naturales o jurídicas nacionales o extranjeras en donde al menos uno (1) de sus integrantes cumpla con el numeral 3.1 de la presente convocatoria.

#### 4. COBERTURA GEOGRÁFICA

Se seleccionarán las mejores propuestas para contar con instituciones aliadas en las siguientes nueve (9) regiones y sus respectivas ciudades principales, conexas y nuevas:

Tipo	#	Región	Ciudad principal (Base del acompañamiento donde debe estar disponible la infraestructura física)	Ciudades conexas (Ciudad donde ya sea ha ejecutado procesos de acompañamiento por parte de una entidad de Apps.co)	Ciudades nuevas (Ciudad donde no se ha ejecutado acompañamiento por parte de alguna entidad de Apps.co)	Mínimo equipos a acompañar por iteración	Total mínimo de equipos a acompañar
1	1	Antioquia y Eje Cafetero	Medellín	Manizales, Pereira y Armenia	Ninguna	Treinta 30	Sesenta 60
			(mínimo catorce 14 equipos por iteración)	(mínimo dieciséis 16 equipos, entre las tres 3 ciudades, por iteración)			
	2	Caribe I	Barranquilla	Cartagena, San Andrés, Sincelejo y Montería	Ninguna	Veintiocho 28	Cincuenta y seis 56
			(mínimo doce 12 equipos por iteración)	(mínimo dieciséis 16 equipos, entre las cuatro 4 ciudades, por iteración)			
	3	Caribe II	Barranquilla	Riohacha, Santa Marta y Valledupar	Ninguna	Veintiocho 28	Cincuenta y seis 56
			(mínimo doce 12 equipos por iteración)	(mínimo dieciséis 16 equipos, entre las tres 3 ciudades, por iteración)			
	4	Central I	Bogotá	Tunja	Una (1) ciudad adicional en Cundinamarca con población superior a los 100.000 habitantes.	Veintiocho 28	Cincuenta y seis 56
			(mínimo veinte 20 equipos por iteración)	(mínimo cuatro 4 equipos por iteración)	(mínimo cuatro 4 equipos en esa ciudad por iteración)		
	5	Central II	Bogotá	Ibagué y Neiva	Ninguna	Veintiocho 28	Cincuenta y seis 56
			(mínimo veinte 20 equipos por iteración)	(mínimo ocho 8 equipos, entre las dos 2 ciudades, por iteración)			

Tipo	#	Región	Ciudad principal (Base del acompañamiento donde debe estar disponible la infraestructura física)	Ciudades conexas (Ciudad donde ya sea ha ejecutado procesos de acompañamiento por parte de una entidad de Apps.co)	Ciudades nuevas (Ciudad donde no se ha ejecutado acompañamiento por parte de alguna entidad de Apps.co)	Mínimo equipos a acompañar por iteración	Total mínimo de equipos a acompañar
2	6	Santander	Bucaramanga	Ninguna	Una (1) ciudad adicional en Santander con una población superior a los 100.000 habitantes que no haga parte del área metropolitana	Veinte 20	Cuarenta 40
			(mínimo dieciséis 16 equipos por iteración)		(mínimo cuatro 4 equipos por iteración)		
7	7	Sur Occidente	Cali	Popayán y Pasto	Ninguna	Veintidós 22	Cuarenta y cuatro 44
			(mínimo catorce 14 equipos por iteración)	(mínimo ocho 8 equipos entre las dos 2 ciudades por iteración)			
3	8	Norte de Santander	Cúcuta	Ninguna	Hasta Dos (2) ciudades adicionales en Norte de Santander que no sean parte del área metropolitana de Cúcuta. Una población superior a 50.000 habitantes	Doce 12	Veinticuatro 24
			(mínimo seis 6 equipos por iteración)		(mínimo cuatro 4 equipos, entre las dos 2 ciudades, por iteración)		
9	9	Llanos Orientales	Villavicencio	Ninguna	Una (1) ciudad adicional en Meta, Caquetá o Casanare. Con una población superior a 50.000 habitantes	Doce 12	Veinticuatro 24
			(mínimo seis 6 equipos por iteración)		(mínimo cuatro 4 equipos en esa ciudad por iteración)		

## 5. FORMA DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

El interesado debe presentar su propuesta para desarrollar, en conjunto con la Iniciativa Apps.co, la fase de “Descubrimiento de negocios TIC” a través de la prestación de servicios especializados en procesos de acompañamiento, entrenamiento, asesoría y mentoría para emprendimientos TIC.

La propuesta y sus anexos deberán ser remitidos al correo electrónico [descubrimientodenegocios@apps.co](mailto:descubrimientodenegocios@apps.co) en la fecha y hora estipulada en los términos de esta convocatoria, ver numeral 7 Cronograma.

Las propuestas de esta convocatoria, así como todos sus anexos y documentos de soporte deben presentarse escritas en idioma español. En el caso de documentos escritos originalmente en idiomas diferentes, estos deben estar traducidos oficialmente al idioma español.

Así también la propuesta económica debe presentarse en la moneda legal colombiana.

La propuesta debe ser presentada en archivos PDF bien sea como elemento adjunto (archivo comprimido .zip) con un tamaño máximo de veinte (20) MB o, como un enlace a una carpeta virtual para descargar un archivo comprimido con un tamaño máximo de quinientas (500) MB.

**Nota:** Se deben habilitar los permisos de la carpeta virtual a la cuenta de correo electrónico [descubrimientodenegocios@apps.co](mailto:descubrimientodenegocios@apps.co).

Para la presentación de las propuestas se solicita diligenciar la ficha que se detalla en el Anexo N° 1.

## 6. PRESUPUESTO

El valor total del presupuesto aportado por MinTIC es de hasta siete mil ocho millones seis cientos cuarenta y dos mil pesos m/c (\$7.008.642.000) distribuido en las nueve (9) regiones definidas en el numeral 4.

El presupuesto en la siguiente tabla se detalla con los siguientes conceptos:

- 6.1 Valor total de convenio por región, depende del número de equipos a acompañar
- 6.2 Valor a aportar por MinTIC, corresponde al valor máximo a aportar dependiendo de la variación en el valor de aportes en contrapartida del interesado.
- 6.3 Valor total contrapartida aportado por el interesado, estimada en el mínimo requerido correspondiente al 20%.
- 6.4 Valor contrapartida en dinero, estimada en el mínimo requerido correspondiente al 50% del valor total de la contrapartida.
- 6.5 Valor contrapartida en especie, estimada en el mínimo requerido correspondiente al 50% del valor total de la contrapartida.

### Tabla de Presupuesto.

Tipo	Región	Mínimo equipos a acompañar por iteración	Total mínimo de equipos a acompañar	Total Propuesta	Total MinTIC	Total Contrapartida Mínima	Contrapartida en Dinero	Contrapartida en Especie
1	Central I	28	56	\$1,072,727,000	\$893,939,000	\$178,788,000	\$89,394,000	\$89,394,000
	Central II	28	56	\$1,072,727,000	\$893,939,000	\$178,788,000	\$89,394,000	\$89,394,000
	Caribe I	28	56	\$1,116,726,000	\$930,605,000	\$186,121,000	\$93,061,000	\$93,061,000
	Caribe II	28	56	\$1,116,726,000	\$930,605,000	\$186,121,000	\$93,061,000	\$93,061,000
	Antioquia y Eje Cafetero	30	60	\$1,156,734,000	\$963,945,000	\$192,789,000	\$96,395,000	\$96,395,000
2	Sur Occidente	22	44	\$877,704,000	\$731,420,000	\$146,284,000	\$73,142,000	\$73,142,000
	Santander	20	40	\$815,696,000	\$679,747,000	\$135,949,000	\$67,975,000	\$67,975,000
3	Norte de Santander	12	24	\$590,665,000	\$492,221,000	\$98,444,000	\$49,222,000	\$49,222,000
	Llanos Orientales	12	24	\$590,665,000	\$492,221,000	\$98,444,000	\$49,222,000	\$49,222,000

**NOTA:** El porcentaje mínimo de contrapartida requerido para la presentación de propuestas es del 20% del valor total asignado al convenio por región, del cual el 50% debe ser en dinero y el 50% en especie, esta debe ser detallada y justificada de acuerdo a lo descrito en el numeral 13.6.

## 7. CRONOGRAMA

ACTIVIDAD	FECHA
Apertura de Convocatoria	06 de febrero de 2017
Plazo para realizar observaciones	Hasta el 08 de febrero a las 17:00 horas
Respuesta a las aclaraciones y publicación de adenda (si hay lugar a ello)	Hasta el 10 de febrero de 2017
Cierre de la Convocatoria	Hasta el 20 de febrero a las 08:00 horas
Revisión de requisitos mínimos	Hasta el 21 de febrero a las 17:00 horas
Saneamiento de requisitos mínimos	22 de febrero de 2017 hasta las 17:00 horas
Evaluación de las propuestas	Del 23 al 24 de febrero de 2017
Publicación banco preliminar instituciones aliadas	27 de febrero de 2017
Solicitud aclaraciones banco preliminar instituciones aliadas	28 de febrero de 2017 hasta las 17:00 horas
Publicación banco definitivo instituciones aliadas	01 de marzo de 2017

## 8. CONSULTAS

La convocatoria se podrá consultar en la página [www.codaltec.com](http://www.codaltec.com) y [www.apps.co](http://www.apps.co), así mismo la Iniciativa de Apps.co y Contenidos Digitales por su parte enviará la correspondencia al correo electrónico indicado por los interesados, en el caso que necesite aclarar dudas sobre la propuesta presentada.

En cuanto a las aclaraciones y el envío de documentos requeridos con ocasión de la verificación y evaluación de las propuestas, sólo serán tenidas en cuenta aquellas que sean enviadas al correo electrónico [descubrimientodenegocios@apps.co](mailto:descubrimientodenegocios@apps.co).

## 9. TRÁMITE DE OBSERVACIONES

Desde la fecha de apertura de la Convocatoria, cualquier interesado podrá solicitar aclaraciones a los términos aquí descritos hasta la fecha indicada en el cronograma (Plazo para realizar observaciones).

## 10. REQUISITOS MÍNIMOS HABILITANTES

### 10.1 REQUISITOS JURÍDICOS

**10.1.1 El objeto social:** Este debe estar directamente relacionado con el objeto a desarrollar producto de la presente convocatoria.

**Nota:** En caso de presentarse uniones temporales o consorcios por lo menos uno (1) de los Miembros del Proponente Plural debe cumplir con el requisito anterior.

**10.1.2 Existencia y Representación Legal:** Las personas jurídicas que pretendan participar a cualquier título, deben demostrar su existencia, representación, capacidad legal y objeto, mediante el certificado de existencia y representación legal expedidos por la Cámara de Comercio de la ciudad donde se encuentre su domicilio, que deberá haber sido emitido con una antelación menor o igual a un (1) mes a la fecha de presentación de la Propuesta.

Para personas naturales que pretendan participar a cualquier título, deben demostrar su capacidad legal a través de la cédula de ciudadanía.

La duración de las sociedades que se presenten como Proponente Individual o como Miembro de un Proponente Plural deberá ser igual o superior a la vigencia del Contrato en el que participe y un (1) año más.

Independientemente de la modalidad de participación escogida, el Proponente y los Miembros de los Proponentes Plurales deberán presentar toda la documentación que les permita demostrar la capacidad legal de su representante y su objeto social.

**Conorcios o Uniones Temporales:** Los Proponentes Plurales deben presentar un documento suscrito por todos y cada uno de sus miembros en virtud del cual hayan constituido el respectivo Consorcio o Unión Temporal con el objeto de presentar la Propuesta en forma conjunta en la presente selección y ejecutar el Contrato, en la cual se especifique como mínimo lo siguiente:

- Identificación de cada uno de los Miembros del Proponente Plural, indicando, cuando menos, el nombre o razón social, domicilio y representante legal de cada uno de los Miembros del Consorcio o de la Unión Temporal, según el caso.
- Designación del representante: Deberán constar su identificación y las facultades de representación, entre ellas, para participar en la presente selección, la de presentar la Propuesta correspondiente a la presente selección y suscribir a nombre de cada uno de los Miembros del Proponente Plural la propuesta y las de celebrar, modificar y liquidar el Contrato que se suscribirá en caso de resultar adjudicatario, así como la de suscribir la totalidad de los documentos contractuales que resulten necesarios. Las facultades del Representante Legal deberán constar en los documentos antes mencionados y ser suficientes para presentar la Propuesta y celebrar y

ejecutar el Contrato por su valor total (y no sólo por el monto de su participación), teniendo en cuenta que la responsabilidad de todos sus integrantes es solidaria por el cumplimiento de todas y cada una de las obligaciones derivadas de la Propuesta y del Contrato.

- Indicación de los términos y extensión de la participación en la Propuesta y en la ejecución del Contrato de cada uno de los Miembros del Proponente Plural de la forma asociativa, así como las reglas básicas que regularán sus relaciones, en el evento de Uniones Temporales.
- Indicación de los términos de participación de cada uno de los integrantes del Proponente Plural en la forma asociativa correspondiente.
- Duración de la forma de asociación escogida, la cual no podrá ser inferior al lapso comprendido entre la fecha de entrega de la Propuesta y un (1) año después de finalizado el Contrato de objeto de la presente Selección. La acreditación de que los Miembros del Proponente Plural, en Consorcio o Unión Temporal, quedan obligados bajo el respectivo acuerdo asociativo, a abstenerse de ceder su participación, salvo previa y escrita autorización de Corporación de Alta Tecnología para la Defensa CODALTEC - Fondo de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones FONTIC, siempre y cuando, además, el cesionario satisfaga las condiciones jurídicas, de organización, financiera, y de experiencia del cedente tomadas en consideración para la selección.
- Manifestación expresa de cada uno de los Integrantes en el sentido que conoce y acepta los términos del Pliego de Condiciones y responde solidariamente tanto por la veracidad de la información y demás manifestaciones incluidas en los documentos y en la Propuesta, como por las obligaciones que el Consorcio o la Unión Temporal asumirían en el Contrato, en caso de suscribirse, la vigencia del Contrato y un (1) año más.
- Manifestación expresa acerca de que el(los) Miembro(s) que concurran a la acreditación de los requisitos habilitantes del numeral no podrá ser excluido o ceder su participación en el respectivo Proponente Plural en ningún momento durante la ejecución del Contrato sin la previa autorización de CODALTEC - FONTIC, la cual solamente será otorgada si quien lo haya de remplazar asume las mismas responsabilidades y ostenta al menos la misma Capacidad Jurídica, Experiencia, Capacidad Financiera y Capacidad de Organización según el requisito habilitante que se acredite.
- Cada Miembro del Proponente en cabeza del cual se radicará la ejecución de las obligaciones que se deriven del Contrato, lo cual no podrá ser modificado sin el consentimiento previo de CODALTEC - FONTIC, en el caso de Uniones Temporales.
- El documento deberá ir acompañado de aquellos otros que acrediten que quienes lo suscriben tienen la representación y capacidad necesarias para dicha constitución y para adquirir las obligaciones solidarias derivadas de la presentación de la Propuesta y del Contrato resultante.
- El documento en el que se exprese la voluntad de presentar la Propuesta en Consorcio o Unión Temporal deberá ir acompañado de los documentos que demuestren la existencia y representación legal de cada uno de sus Miembros.

**10.1.3 Certificación de pagos al sistema de seguridad social y de aportes parafiscales:** El interesado debe adjuntar con su propuesta, una certificación en la cual acredite el pago de los aportes realizados durante los seis (6) meses anteriores a la fecha de cierre del presente proceso, a los Sistemas de Salud, Pensiones, Riesgos Laborales, Cajas de Compensación Familiar, ICBF y SENA, de acuerdo con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y la Ley 1607 de 2012.

Dicha certificación debe venir suscrita por el Revisor Fiscal de la sociedad, si el interesado de acuerdo con la Ley lo requiere, o en caso contrario la certificación debe venir suscrita por el Representante Legal de la sociedad interesada.

En el caso de Consorcios o Uniones Temporales, cada uno de sus integrantes cuando los mismos sean personas jurídicas constituidas en Colombia, deberán presentar en forma individual dicha certificación expedida por el Revisor Fiscal o por el respectivo Representante Legal, según



corresponda.

**10.1.4 Identificación Tributaria:** El interesado deberá indicar su identificación tributaria e información sobre el régimen de impuestos al que pertenece, adjuntando para tal efecto, copia del Registro Único Tributario – RUT, cuya fecha de actualización no sea inferior al 1° de diciembre de 2013.

Las personas jurídicas directamente, o como integrantes de un consorcio o unión temporal, deberán acreditar este requisito.

**10.1.5 Antecedentes Disciplinarios del interesado y su representante legal:** El Fondo de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones verificará si el proponente individual y cada uno de los integrantes del Consorcio o Unión Temporal, y sus representantes legales, registran sanciones o inhabilidades vigentes en el Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación y si no se hallan reportados en el Boletín de Responsables Fiscales de la Contraloría General de la República.

**10.1.6 Verificación del Boletín de responsables fiscales de la Contraloría General de la República** Se verificará que los interesados, persona natural y/o jurídica y cada uno de los miembros del consorcio o unión temporal, según el caso, no aparezcan reportados en el boletín de responsables fiscales CGR, ingresando para el efecto a la página [www.contraloriagen.gov.co](http://www.contraloriagen.gov.co), módulo de responsabilidad fiscal/temas relacionados/boletín de responsables fiscales.

De encontrarse reportado la propuesta no será tenida en cuenta en este proceso.

## 10.2 REQUISITOS FINANCIEROS

El interesado debe presentar de manera comparativa el Balance General y Estado de Resultados, con la respectiva fotocopia de la Declaración de Renta de los dos (2) últimos años. Cada uno de los balances y estados de resultados deben estar debidamente certificados y firmados por el representante legal, por el contador público que los hubiere preparado y por el Revisor Fiscal, si fuere el caso.

Para el caso de las alianzas, uniones temporales o consorcios, los documentos descritos en este numeral se deben presentar por cada entidad integrante. De igual manera se requiere el dictamen de contador público independiente o revisor fiscal sobre los estados financieros de acuerdo con las normas de auditoría. En ambos casos, se deberá adjuntar la fotocopia de la tarjeta profesional del contador y del revisor fiscal y la certificación de la junta central de contadores con vigencia menor a tres (3) meses que estén suscribiendo los estados financieros.

## ÍNDICES

El interesado debe demostrar un índice de liquidez mayor o igual a uno (1.0), un capital de trabajo igual o mayor al veinte por ciento (20%) del presupuesto de la presente convocatoria y un índice de endeudamiento inferior o igual al setenta por ciento (70%).

El índice de liquidez se obtiene al dividir el activo corriente por el pasivo corriente.

El capital de trabajo se obtiene restando del total del activo corriente, el total del pasivo corriente.

El índice de endeudamiento se obtiene al dividir el pasivo total por el activo total, de acuerdo con las siguientes fórmulas:



### a) Índice de liquidez

Se determina la liquidez, medida como activo corriente sobre pasivo corriente reflejado en el balance general con corte al último periodo fiscal, así:

$$IL = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

Para el caso de consorcios o uniones temporales, la liquidez se determina así:

$$IL = (AC1+AC2+AC3....) / (PC1+PC2+PC3.....)$$

Dónde:

AC: es igual a activo corriente de cada participante

PC: es igual a pasivo corriente de cada participante

Una vez aplicada la fórmula anterior, la cifra resultante deberá ser igual o superior a 1.0 veces.

### b) Nivel de Endeudamiento

Se obtiene el porcentaje de endeudamiento, resultante de dividir el pasivo total (deudas) por el activo total (patrimonio bruto) que se reflejen en el balance general con corte al último periodo fiscal y el resultado se multiplica por 100.

$$(\text{Total Deudas o Pasivo Total} / \text{Activo Total o Patrimonio Bruto}) \times 100$$

Para el caso de consorcios o uniones temporales, el endeudamiento se determina así:

$$NE = ((PT1+PT2+PT3....) / (AT1+AT2+AT3.....)) \times 100$$

Dónde:

PT: es igual a pasivo total de cada participante

AT: es igual a activo total de cada participante.

Una vez aplicada la fórmula anterior, el porcentaje resultante deberá ser igual o inferior al setenta por ciento (70%).

### c) Capital de Trabajo

Se determina restando al activo corriente el pasivo corriente y el valor obtenido deberá ser igual o superior al veinte por ciento (20%) del valor de la presente convocatoria.

Para el caso de consorcios o uniones temporales, el capital de trabajo se determina así:

$$KT = (AC1+AC2+AC3....) - (PC1+PC2+PC3....)$$

Dónde:

AC: es igual a activo corriente de cada participante

PC: es igual a pasivo corriente de cada participante.

**Nota:** Los interesados deben cumplir con los tres factores descritos con anterioridad. El incumplimiento de uno o más de ellos, será causal de RECHAZO DE LA PROPUESTA.

## 10.3 REQUISITOS TÉCNICOS

### 10.3.1 Infraestructura Física

Se requiere que el interesado acredite a través de imágenes (fotografías y/o planos) que cuenta con disposición de espacios de trabajo que puedan emplearse para procesos de acompañamiento, entrenamiento, asesoría y mentoría para emprendimientos TIC al inicio de ejecución, de acuerdo al tipo de región, (ver numeral 4 Cobertura Geográfica), como mínimo:

**Instituciones aliadas en regiones tipo 1 y Tipo 2** Un (1) auditorio o salón con capacidad mínima para ciento veinte (120) personas, donde se puedan desarrollar conferencias, charlas y talleres; dotado con acceso a internet, altavoces y proyector.

- Cuatro (4) auditorios o salones con capacidad mínima en formato aula para treinta (30) personas donde se puedan desarrollarse conferencias, charlas, talleres o sesiones de trabajo, dotados con acceso a internet, altavoces y proyector
- Dos (2) salas de reuniones o salones con capacidad mínima para ocho (8) personas para el desarrollo de reuniones y sesiones de trabajo, dotadas con acceso a internet, altavoces y proyector.

### **Instituciones aliadas en regiones tipo 3**

- Un (1) auditorio o salón con capacidad mínima para cincuenta (50) personas, donde se puedan desarrollar conferencias, charlas y talleres; dotado con acceso a internet, altavoces y proyector.
- Cuatro (2) auditorios o salones con capacidad mínima en formato aula para veinticinco (25) personas donde se puedan desarrollarse conferencias, charlas, talleres o sesiones de trabajo, dotados con acceso a internet, altavoces y proyector
- Dos (2) salas de reuniones o salones con capacidad mínima para ocho (8) personas para el desarrollo de reuniones y sesiones de trabajo, dotadas con acceso a internet, altavoces y proyector.

Para todas las regiones se debe acreditar que el horario de acceso a estas instalaciones es mínimo entre las 6:00 y las 21:00 horas de lunes a viernes y posibilidad de trabajo los sábados entre las 8:00 y las 16:00 horas.

#### **10.3.2 Infraestructura Técnica**

Cada interesado debe relacionar y acreditar mediante certificación firmada por el representante legal que cuenta con los servicios de recursos de comunicaciones, Internet, disposición de equipos de apoyo audiovisuales, hardware y software que sea de utilidad para el desarrollo tecnológico o el uso corriente de los emprendimientos a acompañar.

CODALTEC y la Iniciativa Apps.co se reservan el derecho a verificar la información suministrada por el interesado.

Se debe acreditar y poner a disposición al inicio de ejecución:

- Conexión a Internet inalámbrica.
- Un proyector, micrófonos, computador, amplificación de sonido correspondiente a los auditorios descritos en la infraestructura física.

En general deben garantizar los servicios técnicos requeridos para el desarrollo de actividades en la infraestructura física del numeral 10.3.1

#### **10.3.3 Infraestructura para difusión:**

Capacidad para poner a disposición de la iniciativa canales digitales para la comunicación y difusión de las actividades del desarrollo de la fase adelantadas por la institución aliada.

- Página web: Sitio web que cumpla con los parámetros técnicos y de usabilidad acordes a los lineamientos del departamento técnico de Apps.co
- Redes sociales: Facebook, Twitter y YouTube que cumplan con los lineamientos de comunicación definidos por la oficina de comunicaciones de Apps.co
- Generación de comunidad para la difusión de contenidos tipo “newsletter”

**10.3.4** Cumplimiento de las especificaciones técnicas descritas en el numeral 13 Estructura técnica de la propuesta, de la presente convocatoria.

## 11. NO PUEDEN PARTICIPAR

Los pares evaluadores o panel de expertos que se designen para la presente convocatoria, ni como miembros de las personas jurídicas participantes, ni como integrantes de los equipos técnicos o administrativos de los proyectos presentados.

## 12. CAUSALES DE RECHAZO

Será motivo para rechazar una propuesta, la ocurrencia de cualquiera de los siguientes eventos:

- 12.1 Cuando un mismo oferente o uno (1) de sus integrantes presenten dos (2) o más propuestas para una misma región de la cobertura geográfica de la presente convocatoria, ver numeral 4.
- 12.2 La no presentación de la propuesta en los medios exigidos, fechas y lugares establecidos en la presente convocatoria ver numeral 5.
- 12.3 Cuando la propuesta no cumpla alguno de los requisitos mínimos habilitantes descritos en la presente convocatoria ver numeral 10.
- 12.4 Cuando el interesado o uno (1) de sus integrantes se encuentre incurso en alguna de las prohibiciones, inhabilidades e incompatibilidades o conflicto de intereses señaladas por la Constitución y la ley.
- 12.5 Cuando la inhabilidad o incompatibilidad sobrevenga en un interesado, se entenderá que renuncia a la participación en el proceso de selección y a los derechos surgidos del mismo.
- 12.6 Cuando el oferente, no subsane dentro de la oportunidad establecida los requisitos mínimos de esta convocatoria o no se aclaren las inconsistencias presentadas.
- 12.7 Cuando el interesado o uno (1) de sus integrantes se encuentre reportado en el Boletín de Responsables Fiscales de la Contraloría General de la República.
- 12.8 Cuando, una vez estudiadas las observaciones y aclaraciones presentadas por los oferentes, la propuesta sea evaluada con NO CUMPLE con los requisitos mínimos habilitantes.
- 12.9 Cuando la propuesta sea presentada por personas jurídicamente incapaces para obligarse o cuando no cumplan las calidades o condiciones indicadas en los términos de condiciones.
- 12.10 Cuando la propuesta se presente en forma parcial o con condicionamientos.
- 12.11 La no presentación de la propuesta económica.
- 12.12 Cuando la propuesta económica supere el presupuesto establecido en uno o más de los rubros y/o el presupuesto total del presente proceso de selección ver numeral 13.8.
- 12.13 Las demás contempladas en la Constitución Nacional, en las leyes y en este proceso.

## 13. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DE LA PROPUESTA

La propuesta debe contener los siguientes elementos:

### 13.1 Impacto

#### 13.1.1 Área de cobertura

La propuesta debe indicar a cuál de las regiones de cobertura geográfica de la presente convocatoria se postula el interesado, ver numeral 4.

Así también debe describirse claramente la estrategia (administrativa, logística y técnica) para que el acompañamiento tenga las mismas condiciones en todas las ciudades de cobertura para todos los emprendimientos.

#### 13.1.2 Cantidad de equipos a acompañar

La propuesta debe indicar la cantidad de equipos a acompañar en cada iteración, diferenciándolos por ciudades de acuerdo con su región.

Esta cantidad de equipos a acompañar en ningún caso puede ser menor a la cantidad mínima indicada para la región y sus ciudades principales, conexas y nuevas.

#### 13.2 Descripción del acompañamiento

El esquema planteado para vincular equipos emprendedores al acompañamiento es a través de dos (2) convocatorias, una (1) por cada iteración, la primera se realizará en el primer semestre de 2017 y la siguiente en el segundo semestre de 2017, según cronograma que se defina por la Iniciativa Apps.co.

Cada convocatoria se publica y difunde desde CODALTEC y la iniciativa Apps.co, y cada aliado define y desarrolla la estrategia de convocatoria para la(s) ciudad(es) de su cobertura en correspondencia con las dinámicas particulares de cada ecosistema de emprendimiento e innovación locales, apuntando como mínimo a: instituciones de educación superior, agremiaciones y asociaciones empresariales, instituciones públicas y empresarios de diferentes sectores económicos.

De manera que se genere un impacto significativo en el número de postulaciones y en que las mismas correspondan a equipos emprendedores con el “perfil de emprendimiento a acompañar”.

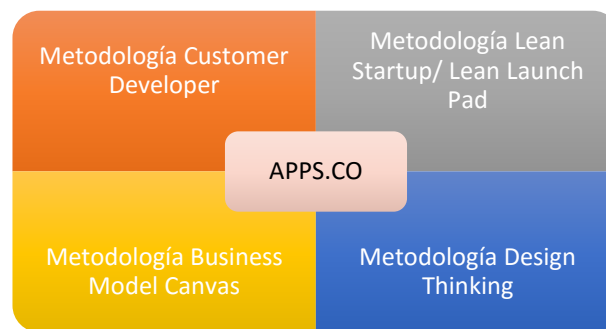
### Objetivo del acompañamiento

El acompañamiento tiene como objetivo lograr que los equipos emprendedores desarrollen, a partir de procesos metodológicos definidos por Apps.co de validación temprana, modelos de negocios digitales viables que generen soluciones diferenciadoras a necesidades o problemas del mercado.

### Metodología de acompañamiento

La iniciativa Apps.co inició a finales del 2012 su programa de acompañamiento a los emprendedores a través de una fase llamada ideación y con un alcance en Colombia a cinco ciudades. Desde ese año se han ejecutado acompañamientos llamados iteraciones dirigidas a equipos de emprendedores por todo el país. Desde la etapa de piloto de 2012 hasta el final de la iteración IX en 2016 se ha adoptado y apropiado una metodología de acompañamiento a emprendedores basada en marcos de trabajo y metodologías de clase mundial a saber:

- Metodología Customer Developer<sup>1</sup>
- Metodología Lean Startup<sup>2</sup>/ Lean Launch Pad<sup>3</sup>
- Metodología Business Model Canvas<sup>4</sup>
- Metodología Design Thinkings<sup>5</sup>



<sup>1</sup> Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*.

<sup>2</sup> Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Crown Books.

<sup>3</sup> Vesga, R. (2012). *Guía para los mentores del programa Lean Launchpad Colombia*.

<sup>4</sup> Osterwalder, A., Pigneur, Y., Smith, A., & BERNADA, G. (2015). *Diseñando la propuesta de Valor*. Barcelona: DEUSTO.

<sup>5</sup> Brown, T. (2008). Design thinking. *Harvard business review*, 86(6), 84.

Se ha evolucionado permanentemente en estos años para consolidar nuestra metodología ágil con una serie de prácticas innovadoras que se han posicionado en Colombia como una de las mejores opciones para llevar adelante los procesos de diseño y desarrollo de productos y servicios a través de procesos de validación, experimentación, prototipado y ventas.

Esta plataforma metodológica permite mejorar la eficiencia en la producción de empresas al brindar una capacidad de respuesta superior para realizar cualquier ajuste durante el proceso. De esta manera, se logra mayor precisión en satisfacer las necesidades de los clientes, a través de la entrega temprana y la retroalimentación continua durante la creación y desarrollo del producto. Esta metodología, primero adoptada por la industria del software, y luego por la mayoría de los sectores productivos, trae consigo diversos beneficios, pues permite mayor flexibilidad que las metodologías tradicionales para ajustarse a las necesidades cambiantes del mercado.

Los objetivos de la Etapa de Descubrimientos de Negocios

- Convocar a equipos de emprendimientos digitales para el desarrollo de sus habilidades y capacidades que les permita desarrollar y validar su idea de negocio.
- Realizar un acompañamiento de veinte semanas dividido en dos sub fases en las que los emprendedores puedan identificar y validar la necesidad y solución de su idea de negocio.
- Realizar una validación comercial inicial, en la que puedan identificar clientes y usuarios potenciales para la venta de su producto o servicio.
- Desarrollar habilidades de emprendimiento, mercadeo, desarrollo y en general su idea ante un público específico.
- Estimular en las diferentes regiones de Colombia el Ecosistema de Emprendimiento Digital y la consolidación de modelos de negocio que den una solución a una necesidad a través del desarrollo de soluciones de base tecnológica.

Esta metodología propia para el desarrollo de emprendimientos digitales, se actualiza e innova con el desarrollo y retroalimentación de las iteraciones de cada una de las fases. Es una iniciativa intensiva en conocimiento, caracterizada por contar con expertos temáticos capaces de transferir la metodología que se ha diseñado y mejorado.

La fase de Descubrimiento de Negocios está basada en procesos y métodos de intervención y asesoramiento a emprendedores que combinan: el aprendizaje a partir de experimentación, con “Modelos de Negocio”, “Descubrimiento de Clientes”, “Pensamiento de Diseño” y métodos de “Desarrollo ágil” de productos y servicios digitales.

El proceso de acompañamiento a los equipos seleccionados se divide en dos sub-fases:

Sub fase	Descripción	Dirigido a	Resultado	Duración
<b>Validación</b>	Acompañamiento y entrenamiento metodológico para que equipos de emprendedores desarrollen un proceso de validación en el mercado que viabilice el desarrollo de su iniciativa y su producto digital a través de un modelo de negocio sostenible.	Equipos de emprendedores seleccionados a partir de la convocatoria de cada iteración.	Ideas de negocio validadas, con productos digitales viables y vendibles y en proceso de adquisición de clientes/usuarios.	<b>8 semanas</b>

<p>Apropiación y afinación</p>	<p>Preparación del emprendimiento para escalar, por medio de la implementación del producto en el ambiente real del cliente y evaluando en detalle cómo se apropia de él, se recibe la retroalimentación y se afina el modelo de negocio y el producto. Con estos clientes llamados innovadores (tecnológicos) y adoptadores tempranos(visionarios) se hacen las validaciones y experimentos reales que alistan el emprendimiento para escalar.</p>	<p>Equipos de emprendedores que han logrado avances en los hitos de manera destacada y han superado el puntaje mínimo indicado por parte del equipo de Apps.co.</p>	<p>Emprendimientos con productos digitales validados, en procesos de adquisición y/o retención clientes/usuarios y con proyección a escalar sosteniblemente.</p>	<p>12 semanas</p>
--------------------------------	---	---	--	-------------------

Los equipos emprendedores participantes en la fase de “Descubrimiento de Negocios TIC” deben alcanzar hitos e indicadores, directamente relacionados con el avance en los resultados de las sub fases y del proceso que viene adelantando el aliado con cada equipo de emprendimiento, los cuales serán evaluados por el equipo de Apps.co a través de seguimientos presenciales y/o virtuales con los emprendedores en diferentes momentos del acompañamiento, de acuerdo con el adjunto I – Hitos e indicadores sub fases Descubrimiento de Negocios.

La entidad acompañará en cada iteración como mínimo a la cantidad de emprendimientos en simultáneo para la región a la que sea seleccionado, de acuerdo con lo indicado en el numeral 4, a partir de los resultados del proceso de selección y/o de la propuesta de impacto presentada por el aliado.

El acompañamiento se describe de manera general por todas las actividades que realiza el aliado, a través de su equipo de trabajo, que estén encaminadas a cumplir con el "Objetivo del acompañamiento".

Las principales actividades son:

- Diagnóstico inicial y línea base de la iniciativa y el equipo frente a los indicadores de cada sub fase y asignación de mentores/ asesores, en función de los aspectos particulares de los equipos, de manera que se genere el mayor valor al equipo frente a la orientación metodológica para el logro de los hitos.
- Sesiones de entrenamiento en los conceptos y herramientas metodológicos asociados a los hitos de cada sub fase del acompañamiento a los emprendedores, de manera general y/o diferenciada por roles de los integrantes.
- Sesiones de asesoría técnica y/o temática en aspectos transversales al desarrollo de los hitos del proceso de acompañamiento.
- Sesiones de mentoría semanal a cada emprendimiento para:
  - ✓ Orientar el trabajo del equipo

- ✓ Definir el plan de trabajo semanal
  - ✓ Identificar y retroalimentar avances
  - ✓ Despejar inquietudes que tenga el equipo
  - ✓ Identificar barreras del equipo y definir acciones para superarlas
  - ✓ Medir el desempeño del equipo y tomar correctivos en los casos que se requieran
  - ✓ Fomentar la cohesión y motivación del equipo
  - ✓ Identificar fortalezas del equipo para potencializarlas
  - ✓ Activar la red de contactos de los mentores y la institución aliada para facilitar el logro de los hitos de los equipos.
- Sesiones de verificación interna del avance de los emprendimientos frente a los indicadores de cada sub fase, para identificar oportunidades de mejora y fortalecimiento de cara al cumplimiento del objetivo del acompañamiento.
  - Eventos y espacios para la generación de conexiones efectivas para los emprendimientos que les permitan el desarrollo de validación, pilotos, alianzas, ventas, inversión y otros objetivos de relacionamiento que puedan requerir los emprendimientos, por ejemplo y sin limitarse a Business Day o Demo Day.

NOTA: El apoyo de la iniciativa Apps.co en las distintas actividades descritas anteriormente estará brindado por parte de los asesores designados a cada aliado.

### 13.3 Equipo de trabajo

El aliado deberá vincular el siguiente equipo administrativo y técnico que será reconocido con recursos de la fase.

En caso que se evidencie incumplimiento en las funciones principales de cualquiera de los roles, la Iniciativa Apps.co y CODALTEC podrán solicitar al aliado la toma de las debidas medidas correctivas.

#### 13.3.1 Equipo administrativo

La siguiente estructura es la requerida para los tres (3) tipos de entidad.

- Un (1) gerente o coordinador general del proyecto

Dedicación requerida: Tiempo completo durante la ejecución.

Perfil: Profesional con alta capacidad de liderazgo, trabajo en equipo y orientación a resultados. Experiencia mínima de dos (2) años como coordinador o gerente de proyectos para el fomento de emprendimiento y/o innovación.

Funciones principales:

- ✓ Ser el enlace principal con el equipo de seguimiento que designe la Iniciativa Apps.co y CODALTEC
- ✓ Planificar, organizar, coordinar y controlar el desarrollo de las actividades de la institución aliada en el desarrollo de la fase, velando por el cumplimiento de los compromisos de la institución aliada con la Iniciativa Apps.co y CODALTEC
- ✓ Integrar los esfuerzos internos de la institución aliada para dirigirlos hacia el desarrollo exitoso del acompañamiento a los emprendimientos en cada iteración
- ✓ Coordinar el equipo de trabajo (técnico y administrativo) de la institución aliada
- ✓ Motivar y propender por las buenas relaciones entre todos los actores involucrados en el acompañamiento
- ✓ Elaborar los informes para cada comité técnico del contrato



- ✓ Propender por la buena relación entre la institución aliada, los medios de comunicación y los grupos de interés (cámaras de comercio, universidades, empresas) para el beneficio de los emprendimientos acompañados por la institución aliada.

- **Un (1) asistente administrativo y financiero**

Dedicación requerida: Tiempo completo durante la ejecución.

Perfil: Técnico o profesional en formación con conocimientos en procesos contables y seguimiento financiero a proyectos, idealmente con profundización en gestión de proyectos. Con capacidad de trabajo en equipo, atención al detalle, orientación a resultados. Experiencia mínima de un (1) año en el apoyo y asistencia operativa en proyectos con recursos públicos.

Funciones principales:

- ✓ Apoyar a la gerencia o coordinación de la fase en la institución aliada en temas administrativos
- ✓ Velar por el cumplimiento de los compromisos administrativos de la institución aliada con la Iniciativa Apps.co y CODALTEC
- ✓ Ser el enlace entre los emprendedores y los procesos administrativos de la fase
- ✓ Apoyar en la planificación, organización, coordinación y control de los aspectos logísticos de las actividades de la institución aliada en el desarrollo de la fase
- ✓ Llevar seguimiento, control y registro detallado de los procesos de acompañamiento realizados por la institución aliada
- ✓ Realizar la programación, seguimiento, control y registro detallado de las solicitudes, aprobaciones y desarrollo de las asesorías de la “Bolsa de horas” de asesores técnicos y temáticos.
- ✓ Coordinar con el mentor líder y el mentor de cada equipo emprendedor la distribución de la “Bolsa de horas” de asesoría técnica y temática, a partir del diagnóstico, seguimientos periódicos.
- ✓ Apoyo en la generación y presentación de informes financieros del contrato, por ejemplo y sin limitarse a los debidos soportes de cuentas del contrato.

- **Un (1) líder de comunicaciones**

Dedicación requerida: Tiempo completo durante la ejecución.

Perfil: Profesional en comunicación social y periodismo. Con capacidad de trabajo en equipo y excelente manejo de relaciones públicas y con medios de comunicación. Experiencia de dos (2) años a cinco (5) años en diseño y ejecución de estrategias de comunicación, relacionamiento con medios masivos de comunicación y campañas a través de medios digitales.

Funciones principales:

- ✓ Ser el enlace principal con el equipo de comunicaciones de la Iniciativa Apps.co y CODALTEC y la institución aliada
- ✓ Velar por el cumplimiento de los compromisos de comunicación y difusión de la institución aliada de acuerdo con los lineamientos definidos por Apps.co y Ministerio TIC.
- ✓ Proponer y desarrollar la estrategia de comunicación (relaciones públicas y canales digitales) para difundir la información relevante de los emprendimientos acompañados por la institución aliada.
- ✓ Liderar la planificación, organización, coordinación y control de los aspectos de difusión y comunicaciones de las actividades de la institución aliada en el desarrollo de la fase (eventos y espacios de networking y similares).
- ✓ Administrar, generar y entregar contenidos para los canales digitales de la institución aliada y periódicamente para los canales de Apps.co y Ministerio TIC para el desarrollo de la fase de acuerdo con los lineamientos definidos por estos últimos.

- ✓ Elaboración de notas y comunicados de prensa relacionados con los emprendimientos acompañados por la institución aliada (previa validación de pertinencia con el mentor líder de la fase y el asesor de la iniciativa de Apps.co asignado) para la difusión en medios de comunicación.  
Dichos comunicados deben ser aprobados por la oficina de prensa del Ministerio TIC antes de ser enviados a los medios de comunicación.
- ✓ Generar y entregar informes periódicos de gestión de comunicaciones (free press, estadísticas de redes sociales y analíticas del sitio web de la iniciativa).
- ✓ Participar en las reuniones periódicas de comunicación definidas por la oficina de comunicaciones de Apps.co
- ✓ Asesoría a los equipos emprendedores en temas de prensa, manejo de relaciones públicas, redes sociales y cualquier otro canal de comunicación pertinente para cada equipo, de acuerdo con los lineamientos definidos por Apps.co y el Ministerio TIC.

Cada interesado debe relacionar en el Anexo N° 2 – “Equipo de Trabajo Administrativo”, las personas propuestas por la entidad, mínimo una (1) persona para cada rol.

### **13.3.2 Equipo técnico**

El interesado debe dar cuenta de su capacidad para brindar acompañamiento a los equipos emprendedores en las siguientes áreas: modelos de negocio, descubrimiento de clientes, desarrollo “ágil” de productos y servicios a través de tecnologías de la información y comunicación, mercadeo, gestión comercial, comunicaciones, aspectos legales para negocios TIC, y consolidación de equipo. Además de capacidad de adaptación a la implementación de metodología definida por Apps.co.

El equipo de trabajo se compone de dos (2) partes: el “Equipo Central de Trabajo” compuesto por los mentores y el “Equipo Extendido de Trabajo”, compuesto por los asesores técnicos transversales.

#### **13.3.2.1 Equipo Central de Trabajo**

El interesado debe garantizar que su Equipo de Trabajo pueda atender presencialmente todo el acompañamiento a la totalidad de los equipos de su región, la estructura del equipo central de trabajo varía de acuerdo con el tipo de entidad (ver numeral 4 Cobertura geográfica). Las especificaciones de cada rol se presentan a continuación:

##### **Mentor Líder – Instituciones aliadas en regiones tipo 1 y 2**

Perfil: Profesional con alta capacidad de liderazgo y trabajo en equipo, con mínimo tres (3) años de experiencia en asesoramiento y/o acompañamiento a la creación y/o fortalecimiento a emprendimientos y/o empresas de base digital, idealmente aplicando metodologías de aprendizaje a partir de experimentación, “Modelos de Negocio”, “Descubrimiento de Clientes”, “Pensamiento de Diseño” y/o métodos de “Desarrollo ágil” de productos y servicios digitales.

Debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Cuenta con la capacidad de transferir conocimientos, orientar y estimular el trabajo del equipo de mentores de la entidad.
- Dedicación: Tiempo completo.
- Experiencia acompañando la creación de emprendimientos digitales en al menos tres (3) emprendimientos digitales “de buen desempeño”<sup>6</sup> en los últimos tres (3) años, como mentor directo del equipo y/o como mentor líder/ coordinador de mentores/asesores

---

<sup>6</sup> Se considera de buen desempeño el emprendimiento o empresa que desarrolló un producto mínimo viable que está disponible para el mercado y alcanzó tracción e ingresos.

Funciones principales:

- ✓ Ser el enlace técnico con el equipo de seguimiento que designe la Iniciativa Apps.co y CODALTEC
- ✓ Interacción frecuente con el equipo de mentores para conocer sus avances, dificultades, situaciones particulares y plantear acciones cuando así se requiera.
- ✓ Soporte técnico a los mentores en aspectos metodológicos y tácticos de trabajo con los equipos emprendedores.
- ✓ Validación y aprobación de las necesidades de asesoría técnica especializada (técnica y/o temática, "bolsa de horas"), relacionamiento y planes de acción en los equipos emprendedores planteadas por los mentores.
- ✓ Planear, liderar y desarrollar las sesiones de verificación del avance de los emprendimientos frente a los indicadores de cada sub fase, para identificar oportunidades de mejora y fortalecimiento de cara al cumplimiento del objetivo del acompañamiento.
- ✓ Motivar al equipo de mentores hacia el aprendizaje y el trabajo orientado a resultados.

### **Mentor Líder – Instituciones aliadas en regiones tipo 3**

Perfil: Profesional con alta capacidad de liderazgo y trabajo en equipo, con mínimo dos (2) años de experiencia en asesoramiento y/o acompañamiento a la creación y/o fortalecimiento a emprendimientos y/o empresas de base digital, idealmente aplicando metodologías de aprendizaje a partir de experimentación, "Modelos de Negocio", "Descubrimiento de Clientes", "Pensamiento de Diseño" y/o métodos de "Desarrollo ágil" de productos y servicios digitales.

Debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Cuenta con la capacidad de transferir conocimientos, orientar y estimular el trabajo del equipo de mentores de la entidad.
- Dedicación: Tiempo completo.
- Experiencia acompañando la creación de emprendimientos digitales en al menos un (1) emprendimiento digital de "buen desempeño" en los últimos tres (3) años, como mentor directo del equipo y/o como mentor líder/ coordinador de mentores/asesores

Funciones principales:

- ✓ Ser el enlace técnico con el equipo de seguimiento que designe la Iniciativa Apps.co y CODALTEC
- ✓ Interacción frecuente con el equipo de mentores para conocer sus avances, dificultades, situaciones particulares y plantear acciones cuando así se requiera.
- ✓ Soporte técnico a los mentores en aspectos metodológicos y tácticos de trabajo con los equipos emprendedores.
- ✓ Validación y aprobación de las necesidades de asesoría técnica especializada (técnica y/o temática, "bolsa de horas"), relacionamiento y planes de acción en los equipos emprendedores planteadas por los mentores.
- ✓ Planear, liderar y desarrollar las sesiones de verificación del avance de los emprendimientos frente a los indicadores de cada sub fase, para identificar oportunidades de mejora y fortalecimiento de cara al cumplimiento del objetivo del acompañamiento.
- ✓ Motivar al equipo de mentores hacia el aprendizaje y el trabajo orientado a resultados.

### **Co-Mentor Líder (Aplica únicamente para instituciones aliadas en regiones tipo 1)**

Perfil: Profesional con alta capacidad de liderazgo y trabajo en equipo, con mínimo tres (3) años de experiencia en asesoramiento y/o acompañamiento a la creación y/o fortalecimiento a

emprendimientos y/o empresas de base digital, idealmente aplicando metodologías de aprendizaje a partir de experimentación, “Modelos de Negocio”, “Descubrimiento de Clientes”, “Pensamiento de Diseño” y/o métodos de “Desarrollo ágil” de productos y servicios digitales.

Debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Cuenta con la capacidad de transferir conocimientos, orientar y estimular el trabajo del equipo de mentores de la entidad.
- Dedicación: Tiempo completo.
- Experiencia acompañando la creación de emprendimientos digitales en al menos tres (3) emprendimientos digitales de “buen desempeño” en los últimos tres (3) años, como mentor directo del equipo y/o como mentor líder/ coordinador de mentores/asesores

Funciones principales, que se desarrollan en total articulación y coordinación con el mentor líder:

- ✓ Ser enlace técnico (principalmente sobre el trabajo en ciudades conexas y/o nuevas de la región) con el equipo de seguimiento que designe la Iniciativa Apps.co y CODALTEC
- ✓ Apoyo al mentor líder en la interacción frecuente con el equipo de mentores (principalmente sobre el trabajo en ciudades conexas y/o nuevas de la región) para conocer sus avances, dificultades, situaciones particulares y plantear acciones cuando así se requiera.
- ✓ Apoyo al mentor líder en el soporte técnico a los mentores (principalmente sobre el trabajo en ciudades conexas y/o nuevas de la región) en aspectos metodológicos y tácticos de trabajo con los equipos emprendedores.
- ✓ Validación y aprobación de las necesidades de asesoría técnica especializada (técnica y/o temática, “bolsa de horas”), relacionamiento y planes de acción en los equipos emprendedores (principalmente sobre el trabajo en ciudades conexas y/o nuevas de la región) planteadas por los mentores.
- ✓ Apoyo al mentor líder en la planeación y desarrollo de las sesiones de verificación del avance de los emprendimientos (principalmente sobre el trabajo en ciudades conexas y/o nuevas de la región) frente a los indicadores de cada sub fase, para identificar oportunidades de mejora y fortalecimiento de cara al cumplimiento del objetivo del acompañamiento.
- ✓ Motivar al equipo de mentores hacia el aprendizaje y el trabajo orientado a resultados.

### **Mentor experto – Instituciones aliadas en regiones tipo 1 y 2**

Perfil: Profesional con mínimo dos (2) años de experiencia en asesoramiento y/o acompañamiento a la creación y/o fortalecimiento a emprendimientos y/o empresas de base digital, idealmente aplicando metodologías de aprendizaje a partir de experimentación, “Modelos de Negocio”, “Descubrimiento de Clientes”, “Pensamiento de Diseño” y/o métodos de “Desarrollo ágil” de productos y servicios digitales.

Debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Cuenta con la capacidad de transferir conocimientos, orientar y estimular el trabajo de su(s) equipo(s) de emprendedores asignado(s).
- Dedicación: Mínimo cuatro (4) horas semanales presenciales por equipo a acompañar. Un mentor podrá acompañar hasta cuatro (4) equipos simultáneamente.
- Experiencia acompañando la creación de emprendimientos digitales de “buen desempeño” en los últimos tres (3) años.

Funciones principales:

- ✓ Programación y orientación del trabajo semanal del equipo emprendedor en función del logro de los hitos definidos para cada sub fase
- ✓ Identificar y retroalimentar los avances del equipo emprendedor alcanzados en cada una de las

semanas

- ✓ Medir el desempeño del equipo y tomar correctivos en los casos que se requieran, informando oportunamente al mentor líder y/o gerencia de la entidad de ser necesario
- ✓ Soporte para despejar inquietudes técnicas y metodológicas que pueda tener el equipo emprendedor en sus procesos de cada sub fase
- ✓ Gestión de las asesorías (técnica y/o temática) “bolsa de horas”, de los equipos emprendedores acompañados, lo cual incluye la identificación de la necesidad de asesoría, solicitud de aprobación al mentor líder definiendo el alcance esperado de la asesoría y validación de su desarrollo.
- ✓ Identificación de la necesidad de relacionamiento y planes de acción en el equipo emprendedor
- ✓ Interacción frecuente con el equipo emprendedor para conocer sus avances, dificultades, situaciones particulares
- ✓ Identificar barreras del equipo y definir acciones para superarlas durante el proceso de acompañamiento
- ✓ Fomentar la cohesión y motivación del equipo hacia el aprendizaje y el trabajo orientado a resultados
- ✓ Identificar fortalezas del equipo para potencializarlas
- ✓ Generación de informes de avance semanal del equipo emprendedor frente a los hitos, con la respectiva estrategia de acompañamiento, resultados, sugerencias y observaciones del proceso

### **Mentor experto – Instituciones aliadas en regiones tipo 3**

Perfil: Profesional con mínimo un (1) año de experiencia en asesoramiento y/o acompañamiento a la creación y/o fortalecimiento a emprendimientos y/o empresas de base digital, idealmente aplicando metodologías de aprendizaje a partir de experimentación, “Modelos de Negocio”, “Descubrimiento de Clientes”, “Pensamiento de Diseño” y/o métodos de “Desarrollo ágil” de productos y servicios digitales.

Debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Cuenta con la capacidad de transferir conocimientos, orientar y estimular el trabajo de su(s) equipo(s) de emprendedores asignado(s).
- Dedicación: Mínimo cuatro (4) horas semanales presenciales por equipo a acompañar. Un mentor podrá acompañar hasta cuatro (4) equipos simultáneamente.
- Experiencia acompañando la creación de emprendimientos digitales de “buen desempeño” en los últimos tres (3) años.

Funciones principales:

- ✓ Programación y orientación del trabajo semanal del equipo emprendedor en función del logro de los hitos definidos para cada sub fase
- ✓ Identificar y retroalimentar los avances del equipo emprendedor alcanzados en cada una de las semanas
- ✓ Medir el desempeño del equipo y tomar correctivos en los casos que se requieran, informando oportunamente al mentor líder y/o gerencia de la entidad de ser necesario
- ✓ Soporte para despejar inquietudes técnicas y metodológicas que pueda tener el equipo emprendedor en sus procesos de cada sub fase
- ✓ Gestión de las asesorías (técnica y/o temática) “bolsa de horas”, de los equipos emprendedores acompañados, lo cual incluye la identificación de la necesidad de asesoría, solicitud de aprobación al mentor líder definiendo el alcance esperado de la asesoría y validación de su desarrollo.

- ✓ Identificación de la necesidad de relacionamiento y planes de acción en el equipo emprendedor
- ✓ Interacción frecuente con el equipo emprendedor para conocer sus avances, dificultades, situaciones particulares
- ✓ Identificar barreras del equipo y definir acciones para superarlas durante el proceso de acompañamiento
- ✓ Fomentar la cohesión y motivación del equipo hacia el aprendizaje y el trabajo orientado a resultados
- ✓ Identificar fortalezas del equipo para potencializarlas
- ✓ Generación de informes de avance semanal del equipo emprendedor frente a los hitos, con la respectiva estrategia de acompañamiento, resultados, sugerencias y observaciones del proceso

Cada interesado debe relacionar en el Anexo N° 3 – “Equipo Central de Trabajo”, el listado de mentores propuestos por la entidad, postulando siempre más mentores de los mínimos necesarios para cubrir el total de equipos a acompañar propuesto por la entidad, ver el numeral 13.1 Impacto.

### 13.3.2.2 Equipo Extendido de trabajo

La propuesta de acompañamiento del interesado debe incluir Asesores Técnicos que apoyen transversalmente el acompañamiento a los equipos emprendedores en el desarrollo de cada iteración para el logro de los hitos de cada sub fase.

Cada equipo emprendedor acompañado tendrá acceso a hasta cincuenta (50) horas de asesoría técnica, por demanda, a partir de sus necesidades de orientación identificadas en conjunto con su mentor, en una o varias de las siguientes áreas específicas para el desarrollo de negocios digitales:

- ✓ Desarrollo de aplicaciones móviles
- ✓ Desarrollo de aplicaciones web
- ✓ Desarrollo de soluciones de hardware
- ✓ Seguridad digital
- ✓ Mercadeo y estrategias de mercadeo (digital y mixto)
- ✓ Diseño de marca y producto digital
- ✓ Aspectos legales y tributarios para emprendedores
- ✓ Propiedad intelectual
- ✓ Finanzas para emprendedores a fuentes de inversión y financiación
- ✓ Gestión comercial y servicio al cliente

Para hacer efectivo el uso de las asesorías de esta “bolsa de horas”, el mentor de cada equipo y el líder del emprendimiento solicitarán al asesor técnico o temático respectivo, una propuesta de asesoría que dé solución a la necesidad del emprendimiento.

El asesor técnico deberá realizar una propuesta detallando como mínimo el alcance y número de horas para el desarrollo de la asesoría.

La propuesta de asesoría que sea aprobada por el mentor y el líder del emprendimiento será validada por el mentor líder para su desarrollo y gestionada por el equipo administrativo de la institución aliada.

Mínimo el ochenta por ciento (80%) del total de horas de asesorías desarrolladas a cada emprendimiento deben hacerse de manera presencial.

### Asesor Técnico - Instituciones aliadas

Perfil: Profesional de mínimo tres (3) años en el área técnica específica en que la entidad lo postula, cuenta con la capacidad de transferir conocimientos significativos, de forma práctica, de fácil y rápida



implementación, para los emprendimientos que requieran profundización y trabajo en esa área específica.

Debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Dedicación: Disponibilidad para la prestación de asesorías por demanda y de manera individual a los equipos emprendedores por horas.
- Experiencia mínima de tres (3) años en el área técnica específica en que la entidad lo postula.

Funciones principales:

- ✓ Definir y entregar el alcance (actividades a desarrollar, temáticas a abordar, resultados esperados) de la asesoría, una vez programada (con conocimiento de la necesidad del emprendimiento).
- ✓ Interacción con el equipo emprendedor para establecer y proponer nuevos caminos y soluciones ante las dificultades que el equipo ha encontrado en el área específica
- ✓ Brindar herramientas metodológicas y prácticas, a partir de las necesidades del emprendimiento, para que desarrolle actividades específicas encaminadas al logro de alguno de los hitos de la sub fase

Cada interesado debe relacionar en el Anexo N° 4 – “Equipo Extendido de Trabajo”, la lista de asesores y su rol (técnico o técnico temático) propuestos por la entidad, mínimo uno (1) por cada área específica y máximo dos (2). Un mismo asesor puede ser experto en una o varias áreas.

En el desarrollo del acompañamiento, algunos equipos emprendedores podrán requerir asesoría en aspectos específicos no descritos como “asesoría técnica”, para los cuales la institución aliada deberá poner a disposición de estos equipos, asesores temáticos que puedan cubrir las necesidades del equipo.

**Nota:**

- El interesado acreditará los requisitos solicitados para el Equipo de Trabajo (equipo central y equipo extendido) mediante las hojas de vida en PDF.
- El interesado deberá acreditar las certificaciones de los emprendimientos digitales para el rol del mentor líder, co-mentor líder y experto de “buen desempeño”, expedidas por el representante legal del emprendimiento, donde especifique fecha de acompañamiento, áreas de acompañamiento y resultados alcanzados durante el proceso.
- CODALTEC y la Iniciativa Apps.co se reservan el derecho de verificar la información suministrada de cada persona propuesta en el equipo de trabajo. La experiencia acreditada no es acumulable en el mismo periodo calendario.

### 13.4 Experiencia del interesado

El interesado debe relacionar la experiencia previa de la entidad en el acompañamiento a equipos de emprendedores en el desarrollo de negocios digitales en su ciudad/región, el cual debe acreditarse con la expedición de certificado.

Los interesados para regiones tipo 1 y 2 deben cumplir el siguiente requisito:

- Acreditar mediante certificación firmada por el representante legal o líder de cada emprendimiento, el acompañamiento a mínimo cinco (5) emprendimientos digitales de “buen desempeño” en programas o procesos previos realizados en los dos (2) últimos años.

Cada interesado para regiones tipo 1 y 2 debe relacionar en el Anexo N° 5 – “Experiencia del Interesado” mínimo cinco (5) emprendimientos digitales de “buen desempeño” acompañados por la entidad.

Los interesados para regiones tipo 3 deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Acreditar mediante certificación firmada por el representante legal o líder de cada emprendimiento,



el acompañamiento a mínimo cinco (5) emprendimientos de “buen desempeño” en programas o procesos previos realizados en los dos (2) últimos años.

Cada interesado para regiones tipo 3 debe relacionar:

- En el Anexo N° 5 – “Experiencia del Interesado” la lista de emprendimientos exitosos acompañados por la entidad, mínimo dos (2).

**Nota:** CODALTEC y la Iniciativa Apps.co se reservan el derecho de verificar la información suministrada.

- La experiencia acreditada no es acumulable en el mismo periodo calendario.

### 13.5 Red de Aliados

Los interesados deberán acreditar que cuentan con una red de aliados que permitan un mejor cumplimiento del objetivo del acompañamiento. Estos aliados están enmarcados en las siguientes categorías:

- 13.5.1 Validación:** Agremiaciones, asociaciones, redes empresariales, que como aliados apoyan el relacionamiento de los emprendimientos con potenciales clientes y/o aliados con el fin de validar el “product market fit” de los emprendimientos.
- 13.5.2 Técnicos:** Aliados con experiencia mínima de dos (2) años y capacidad de apoyo en el desarrollo y/o fortalecimiento técnico a los emprendimientos, con el propósito de generar capacidades para la creación y afinamiento de sus productos digitales (aplicaciones web, aplicaciones móviles, videojuegos, hardware).
- 13.5.3 Difusión:** Aliados con experiencia mínima de dos (2) años y capacidad de apoyo en la ejecución de estrategias de difusión estratégica (a través de medios masivos y/o redes de influenciadores) de los logros y resultados alcanzados por los emprendimientos.

La relación debe acreditarse por medio de documentos con validez jurídica que detallen objeto, duración y alcance de la alianza.

El interesado deberá describir qué pretende desarrollar con cada uno de los aliados en pro del objetivo del acompañamiento.

Cada interesado debe relacionar en el Anexo N° 6 – “Red de Aliados”, la lista de aliados propuestos por la entidad, mínimo uno (1) tipo de aliado.

### 13.6 Documento de presupuesto

El presupuesto proyectado comprende los valores máximos totales para el desarrollo de la fase de descubrimiento de negocios durante la ejecución del convenio con vigencia hasta diciembre de 2017, dependiendo del tipo de aliado (numeral 4).

### 13.6.1 Cuadro 1: presupuesto aliado tipo 1

RUBRO	DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL CONVENIO	VALOR MINTIC	VALOR CONTRAPARTIDA	
				CONTRAPARTIDA EN ESPECIE	CONTRAPARTIDA EN DINERO
Pre-convocatoria	Talleres de sensibilización y entrenamiento	\$20.000.000	\$20.000.000	0	0
Convocatoria	Difusión, Talleres de selección y paneles de evaluación	\$25.540.000	\$25.540.000	0	0
Gastos Fijos	Adecuaciones y espacios (Espacios de trabajo conjunto y Auditorios y salas de reuniones, Herramientas tecnológicas), Personal administrativo (Coordinador, Asistente Administrativo, Asistente financiero y equipo de comunicaciones) durante la vigencia del contrato.	\$345.000.000	Valor MinTIC= (\$345.000.000 menos valor contrapartida)	Para asignar por el interesado	Para asignar por el interesado
Acompañamiento	Mentorías, Asesorías Senior y Técnicos, Traslados emprendedores, Talleres, Eventos etc.	Central 1 (\$604.106.400)	Central 1 (\$604.106.400)	0	0
		Central 2 (\$604.106.400)	Central 2 (\$604.106.400)	0	0
		Caribe 1 (\$648,106,400)	Caribe 1 (\$648,106,400)	0	0
		Caribe 1 (\$648,106,400)	Caribe 1 (\$648,106,400)	0	0
		Antioquia y Eje Cafetero (\$688,114,000)	Antioquia y Eje Cafetero (\$688,114,000)	0	0
Apoyo Logístico	Traslados mentores	\$10.000.000	\$10.000.000	0	0
Talleres	Talleres de Acompañamiento (Taller de producto, Taller Comunicaciones y PR, Taller Marketing Digital, Taller Metodológicos de Descubrimiento de Negocios, Taller legal).  Talleres de Post Acompañamiento (Talleres de Afinación y Apropiación)	\$ 38.080.000	\$ 38.080.000	0	0
Eventos	Networking, Actividades de fomento ecosistema, Actividades de cierre, etc.	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000	0	0
TOTAL PROPUESTA (El valor total de cada propuesta no puede superar el valor proyectado en total para cada tipo de aliado (numeral 6).			\$	\$	

### 13.6.2 Cuadro 2: presupuesto aliado tipo 2

RUBRO	DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL CONVENIO	VALOR MINTIC	VALOR CONTRAPARTIDA	
				CONTRAPARTIDA EN ESPECIE	CONTRAPARTIDA EN DINERO
Pre-convocatoria	Talleres de sensibilización y entrenamiento	\$20.000.000	\$20.000.000	0	0
Convocatoria	Difusión, Talleres de selección y paneles de evaluación	\$25.540.000	\$25.540.000	0	0
Gastos Fijos	Adecuaciones y espacios (Espacios de trabajo conjunto y Auditorios y salas de reuniones, Herramientas tecnológicas), Personal administrativo (Coordinador, Asistente Administrativo, Asistente financiero y equipo de comunicaciones) durante la vigencia del contrato	\$280.000.000	Valor MinTIC= (\$280.000.000 menos valor contrapartida)	Para asignar por el interesado	Para asignar por el interesado
Acompañamiento	Mentorías, Asesorías Senior y Técnicos, Traslados emprendedores, Talleres, Eventos etc.	Santander (\$422.076.000)	Santander (\$422.076.000)	0	0
		Sur Occidente (\$484.083.600)	Sur Occidente (\$484.083.600)	0	0
Apoyo Logístico	Traslados mentores	\$10.000.000	\$10.000.000	0	0
Talleres	Talleres de Acompañamiento (Taller de producto, Taller Comunicaciones y PR, Taller Marketing Digital, Taller Metodológicos de Descubrimiento de Negocios, Taller legal). Talleres de Post Acompañamiento (Talleres de Afinación y Apropiación)	\$ 38.080.000	\$ 38.080.000	0	0
Eventos	Networking, Actividades de fomento ecosistema, Actividades de cierre, etc.	\$ 60.000.000	\$ 60.000.000	0	0
TOTAL PROPUESTA (El valor total de cada propuesta no puede superar el valor proyectado en total para cada tipo de aliado (numeral 6).)			\$	\$	\$

**Cuadro 3: presupuesto aliado tipo 3**

RUBRO	DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL CONVENIO	VALOR MINTIC	VALOR CONTRAPARTIDA	
				CONTRAPARTIDA EN ESPECIE	CONTRAPARTIDA EN DINERO
Pre-convocatoria	Talleres de sensibilización a empresas.	\$10.000.000	\$10.000.000	0	0
Convocatoria	Difusión, Talleres de selección y paneles de evaluación	\$25.540.000	\$25.540.000	0	0
Gastos Fijos	Adecuaciones y espacios (Espacios de trabajo conjunto y Auditorios y salas de reuniones, Herramientas tecnológicas), Personal administrativo (Coordinador, Asistente Administrativo, Asistente financiero y equipo de comunicaciones) durante la vigencia del contrato	\$245.000.000	Valor MinTIC= (\$245.000.000 menos valor contrapartida)	Para asignar por el interesado	Para asignar por el interesado
Acompañamiento	Mentorías, Asesorías Senior y Técnicos, Traslados emprendedores, Talleres, Eventos etc.	Norte de Santander (\$262.045.600)	Norte de Santander (\$262.045.600)	0	0
		Llanos Orientales (\$262.045.600)	Llanos Orientales (\$262.045.600)	0	0
Apoyo Logístico	Traslados mentores	\$10.000.000	\$10.000.000	0	0
Talleres	Talleres de Acompañamiento (Taller de producto, Taller Comunicaciones y PR, Taller Marketing Digital, Taller Metodológicos de Descubrimiento de Negocios, Taller legal).  Talleres de Post Acompañamiento (Talleres de Afinación y Apropiación)	\$ 38.080.000	\$ 38.080.000	0	0
Eventos	Networking, Actividades de fomento ecosistema, Actividades de cierre, etc.	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	0	0
TOTAL PROPUESTA (El valor total de cada propuesta no puede superar el valor proyectado en total para cada tipo de aliado (numeral 6)).			\$	\$	\$

**NOTA:** \*Cada interesado deberá seguir el lineamiento de máximos presupuestales.

- El valor total de cada propuesta no puede superar el valor proyectado en total para cada tipo de aliado (numeral 6).

- Los rubros correspondientes a: pre convocatoria, convocatoria, acompañamiento, apoyo logístico, talleres y eventos no pueden ser sujetos de aporte de recursos de contrapartida.

**13.6.3** Para los aportes de contrapartida del aliado, deberán ser destinados al rubro de Gastos fijos, comprendido por los sub rubros de adecuaciones y espacios y personal administrativo.

**13.6.4** Cada propuesta deberá presentar el siguiente cuadro describiendo los aportes de contrapartida teniendo en cuenta del numeral 13.6.4 y el tipo de región a la que se postula.

#### 14. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Las propuestas que cumplan con la totalidad de los requisitos mínimos habilitantes descritos en el numeral 10 de la presente convocatoria, serán evaluadas de acuerdo a los siguientes criterios:

No	Criterio	Puntaje máximo a obtener
1	Equipo de Trabajo	500
2	Red de trabajo	300
3	Aportes de contrapartida	200
Total		1000

##### Notas:

Harán parte del banco de elegibles: los interesados para las regiones tipo 1 y 2 que cuenten con un puntaje superior a quinientos cincuenta (550) puntos sobre los mil (1000) puntos posibles.

Para el caso de las regiones tipo 3 no hay un puntaje mínimo para hacer parte del banco de elegibles.

#### 14.1 Equipo de Trabajo

Este resultado se evaluará a partir de la información relacionada en el anexo No. 3 “Equipo central de trabajo” y las certificaciones enviadas, de acuerdo con la siguiente relación:

LINEAMIENTO DE EVALUACION DEL CRITERIO	PUNTAJE A ASIGNAR
Acredita la experiencia requerida y resultados exitosos en 4 emprendimientos digitales de “buen desempeño” como mentor principal.	200
Acredita la experiencia requerida y resultados exitosos en mínimo 5 emprendimientos digitales de “buen desempeño” como mentor principal.	300
Acredita la experiencia requerida y resultados exitosos en mínimo 6 emprendimientos digitales de “buen desempeño” como mentor principal.	400
Acredita la experiencia requerida y resultados exitosos en 10 o más emprendimientos digitales de “buen desempeño” como mentor principal.	500
Puntaje máximo	500

La sumatoria de los puntos obtenidos por cada integrante del equipo central de trabajo, será promediada entre el número de mentores propuestos para determinar el puntaje final en el criterio.

## 14.2 Red de Aliados

La evaluación del criterio se realizará a partir de la sumatoria de las tres (3) calificaciones de los sub criterios, de acuerdo con la siguiente relación:

SUB CRITERIO	PUNTAJE MÁXIMO A ASIGNAR
Aliados validación	150
Aliados técnicos	100
Aliados difusión	50
Puntaje máximo total	300

Para entidades postulantes a regiones tipo 3:

SUB CRITERIO	PUNTAJE MÁXIMO A ASIGNAR
Aliados validación	120
Aliados técnicos	80
Aliado metodológico	60
Aliados difusión	30
Puntaje máximo total	300

### 14.2.1 Red de trabajo – Aliados validación

LINEAMIENTO DE EVALUACION DEL CRITERIO	PUNTAJE A ASIGNAR	
	Postulantes tipo 1 y 2	Postulantes tipo 3
Acredita alianzas enfocadas a la generación de mínimo un (1) espacio de relacionamiento comercial y/o de validación con la agremiación, asociación o red empresarial con los emprendimientos acompañados en cada iteración	50	40
Acredita alianzas enfocadas a la generación de mínimo dos (2) espacios de relacionamiento comercial y/o de validación con la agremiación, asociación o red empresarial con los emprendimientos acompañados en cada iteración	100	80
Acredita alianzas enfocadas a la generación de espacios de relacionamiento comercial y/o de validación por demanda y/o mínimo tres (3) con la agremiación, asociación o red empresarial con los emprendimientos acompañados en cada iteración	150	120
Puntaje máximo	150	120

El puntaje máximo será el promedio del resultado obtenido por cada aliado relacionado y acreditado.

#### 14.2.2 Red de Trabajo – Aliados Técnicos

LINEAMIENTO DE EVALUACION DEL CRITERIO	PUNTAJE A ASIGNAR	
	Postulantes tipo 1 y 2	Postulantes tipo 3
Acredita alianzas con empresas con la experiencia requerida en creación de productos digitales (web, móviles, hardware o videojuegos), y el objetivo principal de la alianza es el fortalecimiento de las capacidades técnicas de los emprendimientos a acompañar.	25	20
Acredita alianzas con empresas con la experiencia requerida en creación de productos digitales (web, móviles, hardware o videojuegos) y el objetivo principal de la alianza es el fortalecimiento de las capacidades técnicas específicas de los emprendimientos a acompañar.	50	40
Acredita alianzas con empresas con la experiencia requerida en creación de productos digitales (web, móviles, hardware o videojuegos) y el objetivo principal de la alianza es el fortalecimiento de las capacidades técnicas específicas y el acceso a licencias de servicios de infraestructura y/o de desarrollo para los emprendimientos a acompañar.	100	80
Puntaje máximo	100	80

El puntaje máximo será el promedio del resultado obtenido por cada aliado relacionado y acreditado.

#### 14.2.3 Red de trabajo – Aliados metodológicos (solo aplica para entidades postulantes a regiones tipo 3)

LINEAMIENTO DE EVALUACION DEL CRITERIO	PUNTAJE A ASIGNAR
Acredita alianzas con empresas o entidades con la experiencia requerida para el acompañamiento a emprendedores.	60
Puntaje máximo	60

El puntaje máximo será el promedio del resultado obtenido por cada aliado relacionado y acreditado.



#### 14.2.4 Red de Trabajo – Aliados Difusión

LINEAMIENTO DE EVALUACION DEL CRITERIO	PUNTAJE A ASIGNAR	
	Postulantes tipo 1 y 2	Postulantes tipo 3
Acredita alianzas enfocadas en la difusión a través de medios masivos de alcance local de los logros alcanzados por los emprendimientos con contenidos generados por la institución aliada y/o la iniciativa Apps.co	10	5
Acredita alianzas enfocadas en la difusión a través de medios masivos de alcance local y nacional de los logros alcanzados por los emprendimientos con contenidos generados por la institución aliada y/o la iniciativa Apps.co	30	15
Acredita alianzas enfocadas en la generación de contenidos y difusión a través de medios masivos de alcance local y nacional de los logros alcanzados por los emprendimientos acompañados	50	30
Puntaje máximo	50	30

El puntaje máximo será el promedio del resultado obtenido por cada aliado relacionado y acreditado.

#### 14.3 Aportes de contrapartida

Este criterio se evaluará de la siguiente manera:

El puntaje máximo a asignar será de 200 puntos al interesado que presente el mayor porcentaje de contrapartida, los demás puntajes serán asignados por medio de la formula presentada a conitnuación.

$$Puntaje\ Contrapartida = \frac{200 * CI}{CM}$$

**Donde:**

**CI: Contrapartida presentada por interesado a evaluar por región.**

**CM: Contrapartida máxima presentada en la región**

\*El valor de contrapartida será evaluable únicamente con relación a las propuestas de la misma región.

#### 15. CRITERIOS DE DESEMPATE

En caso de presentarse un empate en el puntaje de dos o más propuestas, será seleccionada la propuesta que más puntaje tenga en el criterio de Equipo de Trabajo. Si el empate persiste, se seleccionará el equipo con más puntaje en el criterio de Red de Aliados. Si el empate persiste, se seleccionará el equipo con más puntaje en el criterio de Aportes de contrapartida. Si el empate persiste, se seleccionará el interesado por medio de sorteo.

## 16. BANCO PRELIMINAR DE ELEGIBLES

Harán parte del banco de elegibles los aliados cuyas propuestas superen el puntaje mínimo de 550 puntos, para cada una de las regiones. Ver numeral 4 Cobertura geográfica.

## 17. BANCO DEFINITIVO DE ELEGIBLES

El Banco estará conformado por los aliados con más alto puntaje para cada una de las regiones en las cuales la fase de Descubrimiento de Negocios TIC estipuladas en el numeral 4. Cobertura Geográfica.

En caso de que la entidad con más alto puntaje de una ciudad se retire o desista, continuará la entidad con más alto puntaje en el orden de más alto puntaje correspondiente a esa misma ciudad.

Los resultados de la convocatoria se publicarán en la página web de la iniciativa Apps.co <http://www.apps.co>, en la fecha establecida en el numeral 7 Cronograma.

## 18. EXCUSIÓN LABORAL

No habrá vínculo laboral entre la alianza MINTIC y el Administrador de Proyectos CODALTEC con las personas naturales o jurídicas que contraten o que dispongan las entidades para el desarrollo del objeto del contrato. Tampoco existirá vínculo laboral alguno entre cada socio, y las personas naturales o jurídicas que contrate MINTIC- FONTIC para el desarrollo del objeto de la convocatoria.

## 19. ACEPTACIÓN DE TÉRMINOS

Con la presentación de la propuesta, los interesados aceptan las características, requisitos y condiciones de la presente convocatoria.

De igual forma declaran que la información suministrada es veraz y corresponde a la realidad. En caso de encontrarse alguna incoherencia y/o inconsistencia en la información o documentación suministrada, CODALTEC podrá en cualquier momento rechazar la postulación, sin perjuicio de las acciones legales correspondientes.

**Nota:** La elección del banco de aliados de la presente convocatoria no obliga a FONTIC, ni a CODALTEC a realizar contratos con las empresas seleccionadas, éste se reserva el derecho a continuar o no con el proceso luego de finalizar la convocatoria.

### Anexo N°1 Datos del interesado

DATOS DEL INTERESADO			
Nombre de la empresa/ entidad			
NIT			
Número de matrícula mercantil		Fecha última renovación dd/mm/aaaa	
Fecha de constitución empresa			
Carácter del interesado (publico/privado/mixto)			
Nombre del representante legal			
Número cédula del representante legal			
Dirección de la empresa			
Departamento		Ciudad	
Teléfono		Fax	
Celular		Ciudad	
Correo electrónico 1		Correo electrónico 2	
Página web			
Perfil de la empresa		Descripción breve de la empresa.	
Nombre del responsable del proyecto			
Cargo del responsable del proyecto			
Teléfono		Fax	
Celular		Ciudad	
Correo electrónico 1		Correo electrónico 2	

## Anexo N° 2 Equipo de Trabajo Administrativo

Nombres y Apellidos	Rol propuesto (ver numeral 13.5.1)	Correo electrónico / Teléfono	Documento de identidad	Perfil	Experiencia en roles similares (Fecha inicial – Fecha Final)	Resultados relevantes

**Anexo N° 3 Equipo Central de Trabajo - Mentores**

Nombres y Apellidos	Correo electrónico / Teléfono	Ciudad(es) en la que acompañará	Documento de identidad	Emprendimientos que ha acompañado	Periodo de acompañamiento (Fecha inicial – Fecha Final)	Resultados relevantes
				1.		
				2.		
				3.		
				...		
				n.		
				1.		
				2.		
				3.		
				...		
				n.		

**Anexo N° 4 Equipo Extendido de trabajo – Asesores Técnicos / Temáticos**

Nombres y apellidos	Rol al que postula	Correo electrónico/ Teléfono/ Documento de identidad	Empresa/ Emprendimiento que ha acompañado – (Experiencia profesional Asesor Senior)	Fecha de acompañamiento (Fecha inicial - Fecha Final)	Área de acompañamiento	Resultados relevantes
			1.			
			2.			
			3.			
			4.			
			5.			
			1.			
			2.			
			3.			
			4.			
			5.			

## Anexo N° 5 Experiencia del interesado

No.	Empresa o emprendimiento acompañado	Datos de contacto de integrante (cédula, dato de contacto, correo electrónico vigente)	Fecha de acompañamiento (Fecha inicial - Fecha Final)	Áreas de Acompañamiento	Resultados producto del Acompañamiento (150 palabras máx.)	Estado actual (ventas, usuarios, inversión)	Región / Ciudad

## Anexo Nº 6 Red de Aliados

Nombre del Aliado	Datos de contacto de Aliado (Teléfono/ correo electrónico/ Dirección)	Tipo de Aliado. Ver numeral 13.7	Propósito	Alcance	Duración



## Adjunto I – Hitos e indicadores sub fases Descubrimiento de Negocios

Tabla 1. Hitos- Sub fase Descubrimiento de clientes y producto.

Componente	Hito	Indicador	Fuente de verificación	Valor
Negocio	La iniciativa de negocio digital responde a un problema, necesidad o dolor identificado y validado	El equipo emprendedor ha caracterizado el problema, necesidad o dolor que su emprendimiento atenderá, a partir de la interacción estratégica con actores de su mercado potencial, diferenciando sus causas, consecuencias, actores involucrados, las soluciones actuales existentes y sus deficiencias.	Soportes del proceso de definición y validación de las hipótesis relacionadas al problema, necesidad o dolor. Por ejemplo y sin limitarse a: Jobs to be done, Árbol de problema, Efecto Ishikawa, 5 ¿por qué?, registro de instrumentos y resultados de validación como entrevistas y experimentos.	10
Negocio	La iniciativa de negocio digital apunta a un arquetipo de clientes que ha definido y validado	El equipo emprendedor ha caracterizado el arquetipo de cliente que su emprendimiento atenderá, a partir de la interacción estratégica con actores de su mercado potencial, diferenciando sus aspectos comunes, motivadores y expectativas.	Soportes del proceso de definición y validación de las hipótesis relacionadas con el arquetipo de clientes. Por ejemplo y sin limitarse a: Lienzo del perfil del Cliente, Mapa de empatía, Tarjeta Persona, registro de instrumentos y resultados de validación como entrevistas y experimentos.	10
Negocio	La iniciativa de negocio digital plantea una propuesta de valor diferencial que ha definido y validado	El equipo emprendedor conceptualiza su propuesta de valor con elementos diferenciadores en función de la solución efectiva del problema, necesidad o dolor para su arquetipo de cliente, a partir de la interacción estratégica con actores de su mercado potencial, diferenciando los atributos principales del producto y servicio digital.	Soportes del proceso de definición y validación de las hipótesis relacionadas con la propuesta de valor. Por ejemplo y sin limitarse a: Lienzo con la propuesta de Valor (o similar), con los respectivos soportes.) del proceso de validación de hipótesis, registro de instrumentos y resultados de validación como entrevistas y experimentos.	15

Producto	La iniciativa de negocio digital construye y valida su prototipo funcional de alta fidelidad	El equipo emprendedor materializa su propuesta de valor con elementos diferenciadores a través de un prototipo funcional que permite la simulación de la solución efectiva del problema, necesidad o dolor para su arquetipo de cliente.	Enlace y/o archivos con el mockup digital con navegabilidad, Storyboard del videojuego o diseños técnicos del hardware y plan de pruebas. Por ejemplo y sin limitarse a enlaces de navegabilidad en plataformas como Prototyper, Invision, Balsamiq, Flair Builder y/o similares o archivos en autocad, max free y/o similares, cada uno con su plan de pruebas y resultados obtenidos.	10
Producto	La iniciativa de negocio digital construye y valida su Producto Mínimo Viable	El equipo emprendedor materializa su propuesta de valor con elementos diferenciadores a través de un producto digital funcional en la versión mínima viable, vendible y validable permitiendo a primeros usuarios y clientes la solución efectiva del problema, necesidad o dolor.	Enlace al Prototipo Software o Hardware Viable, Vendible, Validable, plan de pruebas y registro de interacción y retroalimentación de usuarios. Por ejemplo y sin limitarse a enlace a plataforma web, enlace a aplicación móvil para descarga en tienda de aplicaciones, enlace a videojuego para descargar en tienda de aplicaciones, enlace a demo del videojuego y similares, cada uno con su plan de pruebas y resultados obtenidos.	30
Tracción	La iniciativa de negocio digital adquiere clientes/usuarios para el desarrollo de Pilotos o ventas	El equipo emprendedor adquiere los primeros adoptadores tempranos del arquetipo de clientes y/o usuarios de su producto digital que están dispuestos a probar y pagar por la solución a su problema, necesidad o dolor.	Soportes del proceso de definición y validación de las hipótesis relacionadas con la adquisición de clientes, modelo de ingresos y condiciones de venta/uso. Por ejemplo y sin limitarse al mapa de experiencia del cliente/usuario, testimonios de pioneros, documentos soportes de Empresas o Adoptadores tempranos donde se definen los acuerdos para la adquisición del producto de acuerdo con el modelo de monetización.	20

Tabla 2. Hitos del acompañamiento sub fase Apropriación y Afinación

Componente	Hito	Indicador	Fuente de verificación	Valor
Negocio	La iniciativa de negocio digital establece y valida sus estrategias de relacionamiento con clientes	El equipo emprendedor diseña e implementa estrategias de relacionamiento para adquirir, mantener y fidelizar clientes, y define cuál(es) es/son más eficiente para su modelo de negocio.	Soportes del proceso de definición y validación de las hipótesis relacionadas a la(s) estrategia(s) de relacionamiento con clientes. Por ejemplo y sin limitarse a la descripción del plan de marketing online y offline, y su implementación a través de Google Adwords, Facebook Ads, Instagram Ads, Twitter Ads, desarrollo de eventos, visitas a clientes, y similares.	10
Negocio	La iniciativa de negocio digital establece y valida su canal de distribución del producto y/o servicio	El equipo emprendedor dispone su solución en su(s) canal(es) digital(es) y valida que su arquetipo de clientes adquiriera y reciba la propuesta de valor ofrecida.	Soportes del proceso de definición y validación de las hipótesis relacionadas con el canal para publicitar, distribuir y vender el producto o servicio. Por ejemplo y sin limitarse a los reportes de métricas del canal digital definido como Google Analytics, iTunes Connect - App Analytics, IBM Analytics y similares.	10
Negocio	La iniciativa de negocio digital identifica y define estratégicamente sus actividades clave	El equipo emprendedor define las actividades clave para la creación, entrega y captura de valor y se organiza (con el equipo emprendedor y colaboradores) para desarrollarlas eficientemente.	Soportes del proceso de definición y validación de las hipótesis relacionadas con las actividades clave para el desarrollo del modelo de negocio. Por ejemplo y sin limitarse al diagrama o modelo de procesos, el esquema Objectives and Key Results (OKRs) y similares.	10
Negocio	La iniciativa de negocio identifica y define sus recursos clave	El equipo emprendedor define los recursos (físicos, intelectuales, humanos, financieros) clave para la creación, entrega y captura de valor, y define una estrategia para cubrirlos en el	Soportes del proceso de definición estructurada de las hipótesis relacionadas con los recursos clave para el desarrollo del modelo de negocio. Por ejemplo y sin limitarse a la relación de recursos clave, y la estrategia de inversión/financiación para vincularlos para los próximos seis (6) meses.	10

		corto, mediano y largo plazo		
Financiero	La iniciativa de negocio digital define y valida sus costos clave	El equipo emprendedor identifica y estima los principales costos para la creación, entrega y captura de valor, y define una estrategia para gestionarlos de manera sostenible en los próximos seis (6) meses del emprendimiento.	Soportes del proceso de definición estructurada de las hipótesis relacionadas con los costos clave para el desarrollo del modelo de negocio. Por ejemplo y sin limitarse a matriz de cotizaciones para la estimación de costos, costeo de los productos/servicios para la proyección financiera para los próximos seis (6) meses.	10
Financiero	La iniciativa de negocio digital define y valida su modelo de generación de ingresos	El equipo emprendedor define su portafolio de productos/servicios con precio (consecuente con la estructura y estrategia de gestión de costos), descripción clara de la oferta comercial y la periodicidad de pago y lo valida a través de la generación de ventas y/o negociación de pilotos a partir de la cual realiza la proyección a seis meses.	Soportes del proceso de definición estructurada y validación de las hipótesis relacionadas con el modelo de generación de ingresos para el desarrollo sostenible del modelo de negocio. Por ejemplo y sin limitarse al portafolio de productos/servicios/planes del emprendimiento, documentos de acuerdo para el desarrollo de pilotos, reporte de analytics de descargas, ventas de la(s) tienda(s) en las que está público el producto digital, contratos y similares.	25
Producto	La iniciativa de negocio digital ha adaptado su producto digital para permitir la escalabilidad de la	El equipo emprendedor define y desarrolla la estrategia en desarrollo de producto para viabilizar el aumento el número de adoptadores tempranos (clientes/usuarios) sin reducir		25

	solución	la efectividad de la propuesta de valor con lo cual el emprendimiento puede desarrollar sus estrategias de mercadeo y gestión comercial sin limitación por la capacidad de respuesta del producto y/o la satisfacción al cliente/usuario		
--	----------	--	--	--

## Adjunto II – Glosario de términos de la Fase Descubrimiento de Clientes

**Descubrimiento de negocios TIC:** El proceso de acompañamiento que ofrece Apps.co a los ciudadanos interesados en ser empresarios digitales en Colombia, cuenta actualmente con tres (3) fases, Exploración, Descubrimiento de negocios, Crecimiento y Consolidación, cada una de ellas dirigida a una etapa específica en el desarrollo de negocios digitales. La fase “Descubrimiento de negocios TIC” está dirigida a equipos de personas con emprendedoras que hayan conformado un equipo para el desarrollo de una iniciativa de negocio digital a partir de un problema o necesidad en el mercado.

**Institución aliada:** Instituciones que tienen presencia y experiencia demostrable en la operación de programas, iniciativas o proyectos de incentivo, apoyo y acompañamiento (entrenamiento, asesoría, mentoría) a equipos con iniciativas de emprendimiento digital en las diferentes regiones del país, por ejemplo: Instituciones de Educación Superior, Cámaras de Comercio, Incubadoras, Pre-aceleradoras y similares.

**Iniciativa de negocio digital/Emprendimiento digital:** Propuesta de un equipo de trabajo para el desarrollo de un modelo de negocio basada en el desarrollo de un producto o servicio apalancado en las tecnologías de la información y comunicación para generar valor (solucionar un problema, satisfacer una necesidad, aprovechar una oportunidad) en un segmento de mercado objetivo.

**Acompañamiento:** Modelo de intervención a los emprendimientos digitales basado en que los emprendedores interactúe sistemáticamente con mentores y asesores para orientar su proceso de desarrollo de negocio con el objetivo de aumentar sus probabilidades de sostenibilidad.

**Asesoría:** Orientación al equipo emprendedor por demanda, en aspectos específicos para el desarrollo de negocios digitales, por parte de profesionales con experiencia y conocimiento significativo en dichos aspectos, a través de sesiones de trabajo en las que se resuelven inquietudes y/o se plantean indicaciones y recomendaciones de trabajo para el avance de la validación y desarrollo del modelo de negocio.

**Mentoría:** Guía al equipo emprendedor de manera permanente durante la sub-fase de Validación, a través de la asignación de una persona con experiencia y conocimiento (mentor), para transferir conocimientos y experiencias en el desarrollo de negocios digitales, y orientar estratégica y frecuentemente las actividades y progresos del emprendimiento digital. Ver funciones principales Mentor Experto.

**Descubrimiento de clientes - Customer Discovery:** Guía de desarrollo de negocios de Steve Blank, basada en el aprendizaje y comprensión del cliente, el lanzamiento rápido y de bajo costo de soluciones iterativas que mejoran a partir de la interacción del cliente y/o usuarios objetivo, como estrategia de reducción de la incertidumbre de negocio.

**Modelo de negocio - Business Model Canvas:** Enfoque metodológico apoyado en el lienzo diseñado por Alexander Osterwalder que a través de nueve bloques (clientes, propuesta de valor, canales, relacionamiento con clientes, forma de ingresos, actividades clave, recursos clave, aliados clave y costos clave) presenta la estructura sistémica de creación, entrega y captura valor de una empresa.

**PMV o MVP:** Siglas de Producto Mínimo Viable o Minimum Viable Product, es la versión de un nuevo producto digital que permite a un equipo emprendedor recolectar, con la menor inversión de tiempo y dinero posible, la máxima cantidad de conocimiento validado sobre sus potenciales clientes y/o usuarios.

**Pensamiento de Diseño - Design Thinking:** "El pensamiento de diseño es un enfoque de innovación centrado en el ser humano para el desarrollo de productos que se basa en integrar las necesidades de las personas, las posibilidades de la tecnología a través de cinco pasos: empatizar, definir, idear, prototipar y evaluar.

**Encaje de producto en el mercado - Product Market Fit:** Enfoque metodológico basado en el lienzo de propuesta de valor y el “encaje del producto en el mercado” de Alexander Osterwalder, el cual guía la definición de aspectos clave para establecer una relación validada y consistente, entre el segmento de cliente y el producto/servicio de la iniciativa digital.

**Iteración:** Ciclo de acompañamiento simultáneo a los emprendedores a través de las instituciones aliadas, con una duración total de 20 semanas divididas en dos sub-fases “Validación” de 8 semanas y “Apropiación y Afinación” de 12 semanas.

**Validación:** Enfoque metodológico tomado de “Customer Validation” de Steve Blank, a partir del cual, los emprendedores desarrollan actividades de interacción estratégica con los potenciales clientes y/o usuarios para reducir la incertidumbre acerca de la viabilidad de mercado en el modelo de negocio.

Además, es el nombre de la primera sub-fase de Descubrimiento de Negocios TIC, ya que en estas primeras 8 semanas se desarrollan procesos intensivos de validación que le den claridad al equipo emprendedor sobre el problema a resolver o necesidad a satisfacer, el segmento de clientes objetivo, la propuesta de valor diferencial, el modelo de ingresos y el Producto Mínimo Viable de la iniciativa digital.

**Apropiación y afinación:** Nombre de la segunda sub-fase de Descubrimiento de Negocios TIC, dedicada al fortalecimiento a los emprendimientos en el cual se busca prepararlos para escalar, por medio del aprendizaje propio de la implementación del producto en ambiente real con clientes y/o adoptadores tempranos, la proyección financiera para la sostenibilidad del modelo y la validación de las hipótesis asociados al relacionamiento con cliente, canal, actividades y recursos clave.

**Tracción:** Métricas que muestran la respuesta del mercado a la iniciativa de negocio digital, a través de la interacción de los usuarios y/o clientes con el PMV, generalmente permiten concluir la validación (o invalidación) del product market fit.

**Kickoff:** Jornada de inicio de cada iteración en el que las instituciones aliadas, sus mentores y asesores empiezan oficialmente el acompañamiento a los equipos de emprendedores y/o empresas digitales seleccionados, valiosa además para identificar el estado inicial de los emprendimientos a acompañar.

**BusinessDay:** Evento desarrollado una vez finalizado el acompañamiento de la iteración, en el cual los emprendedores y/o empresas digitales con resultados destacados tienen citas con objetivos comerciales. Tomará nombres según el tipo de actividad, por ejemplo: Desayuno de Negocios o Almuerzo de Negocios.

**Demoday:** Evento desarrollado una vez finalizado el acompañamiento de la iteración, en el cual los emprendedores y/o empresas digitales con resultados destacados a nivel nacional hacen una presentación tipo “pitch” de sus iniciativas a una audiencia de posibles usuarios, clientes, inversionistas, aliados y público en general.