

**Pliego de condiciones para la convocatoria a equipos  
de emprendedores para la fase de Descubrimiento de  
Negocios TIC de la Iniciativa Apps.co**

**Marzo de 2017**

**CONTENIDO**

1. PRESENTACIÓN .....	3
2. OBJETIVOS .....	3
3. DIRIGIDO A.....	3
4. DESCRIPCIÓN DEL ACOMPAÑAMIENTO.....	3
4.1 <b>Objetivo del acompañamiento</b> .....	3
4.2 Cobertura geográfica .....	3
4.3 Metodología de acompañamiento .....	4
5. REQUISITOS MÍNIMOS HABILITANTES.....	6
5.1 Equipo emprendedor .....	6
5.2 Disponibilidad de tiempo del equipo emprendedor .....	6
5.3 Iniciativa de Negocio Digital .....	7
6. CAUSALES DE RECHAZO.....	7
7. <b>POSTULACIÓN</b> .....	8
8. <b>PROCESO DE EVALUACIÓN</b> .....	8
8.1 Etapa 1: Entrevista .....	8
8.2 Etapa 2: Panel-Entrevista .....	9
9. CRITERIOS DE EVALUACIÓN.....	11
9.1 Criterios de evaluación Etapa 1: Entrevista.....	11
9.1.1 Criterios de desempate primera etapa .....	11
9.2 Criterios de evaluación Etapa 2: Panel-Entrevista .....	12
9.2.1 Criterios de desempate Etapa 2: Panel-Entrevista .....	12
10. <b>BANCO DE ELEGIBLES</b> .....	12
11. <b>OBSERVACIONES</b> .....	13
12. <b>CRONOGRAMA</b> .....	13
13. <b>PROPIEDAD INTELECTUAL</b> .....	14
14. <b>ACEPTACIÓN DE TÉRMINOS Y VERACIDAD</b> .....	14
16. <b>MAYOR INFORMACIÓN</b> .....	14
Anexo N°1 Carta de compromiso.....	15
Anexo N°2 Carta de protección a la propiedad intelectual.....	17
Anexo N°3 Reglamento de Propiedad Intelectual para Emprendedores Apps.co .....	18
Adjunto I – Hitos e indicadores sub fases Descubrimiento de Negocios .....	20
Adjunto II – Glosario de términos de la Fase Descubrimiento de Clientes .....	24

## CONVOCATORIA A EQUIPOS DE EMPRENDEDORES PARA LA FASE DE DESCUBRIMIENTO DE NEGOCIOS TIC DE LA INICIATIVA APPS.CO

### 1. PRESENTACIÓN

La Corporación de Alta Tecnología (Codaltec), en conjunto con el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones – MINTIC y su iniciativa Apps.co buscan, en su décima convocatoria, seleccionar equipos de emprendedores con iniciativas de negocio digital, para ofrecerles servicios de entrenamiento y acompañamiento.

La fase de “Descubrimiento de Negocios TIC” ofrece a los equipos de emprendedores seleccionados, a través de Aliados, guía y orientación de mentores y asesores, para desarrollar modelos de negocios digitales sostenibles que generen soluciones diferenciadoras a necesidades o problemas del mercado.

### 2. OBJETIVOS

#### 2.1 General

Potenciar la creación de negocios digitales a través de servicios de acompañamiento y entrenamiento metodológico para que equipos de emprendedores desarrollen un proceso de validación en el mercado que viabilice la creación y el desarrollo de su iniciativa y su producto digital a través de un modelo de negocio sostenible.

#### 2.2 Específicos

- Seleccionar equipos de emprendimiento digital para conformar un banco de elegibles para recibir acompañamiento y entrenamiento en la fase de “Descubrimiento de Negocios TIC”.
- Desarrollar competencias en los emprendedores TIC del país para la validación ágil de sus ideas de negocio digital en el mercado.
- Acompañar a los equipos de emprendedores seleccionados a través de procesos de mentoría y asesoría aplicando metodologías que facilitan el descubrimiento y validación de los problemas u oportunidades de potenciales usuarios y clientes en “el mundo real”, la creación de prototipos, la implementación de pilotos y negociación con sus primeros clientes.

### 3. DIRIGIDO A

Esta fase está dirigida a emprendedores que hayan conformado un equipo para la creación y el desarrollo de una iniciativa de negocio digital a partir de un problema o necesidad en el mercado.

### 4. DESCRIPCIÓN DEL ACOMPAÑAMIENTO

#### 4.1 Objetivo del acompañamiento

El acompañamiento tiene por objetivo lograr que los equipos emprendedores creen y desarrollen, a partir de procesos metodológicos de validación temprana, modelos de negocios digitales sostenibles que generen soluciones diferenciadoras a necesidades o problemas del mercado.

#### 4.2 Cobertura geográfica

El acompañamiento de la fase “Descubrimiento de Negocios TIC” se desarrollará en las siguientes nueve (9) regiones:

#	Región	Ciudad principal	Ciudades conexas	Ciudades nuevas
1	Antioquia y Eje Cafetero	Medellín	Manizales, Pereira y Armenia	Ninguna
2	Caribe I	Barranquilla	Cartagena, San Andrés, Sincelejo y Montería	Ninguna

#	Región	Ciudad principal	Ciudades conexas	Ciudades nuevas
3	Caribe II	Barranquilla	Riohacha, Santa Marta y Valledupar	Ninguna
4	Central I	Bogotá	Tunja	Chía
5	Central II	Bogotá	Ibagué y Neiva	Ninguna
6	Santander	Bucaramanga	Ninguna	Barrancabermeja
7	Sur Occidente	Cali	Popayán y Pasto	Ninguna
8	Norte de Santander	Cúcuta	Ninguna	Ocaña y Pamplona
9	Llanos Orientales	Villavicencio	Ninguna	Pendiente

Las actividades del acompañamiento y entrenamiento de la “Fase Descubrimiento de Negocios TIC” se desarrollarán en la “ciudad principal” de cada región.

En el formulario de inscripción cada equipo emprendedor interesado indica la región a la cual se postula.

Cuando los equipos seleccionados incluyen integrantes que residen en alguna de las ciudades “conexas” y/o “nuevas” de esa región, el Aliado de esa región asumirá durante el acompañamiento los gastos de desplazamiento de esos integrantes desde la ciudad “conexa” o “nueva” a la “ciudad principal”.

Cuando los equipos seleccionados incluyen integrantes que residan en cualquier ciudad diferente a las ciudades “conexas” o “nuevas” de la región a la cual el equipo se postuló, todos los gastos de desplazamiento desde la ciudad de origen del equipo emprendedor hasta la ciudad “conexa” o “nueva” de la región seleccionada correrán por cuenta de cada equipo, es decir con recursos propios de los emprendedores; y desde la ciudad “conexa” o “nueva” de esa región el Aliado asumirá durante el acompañamiento los gastos de desplazamiento de esos integrantes a la “ciudad principal”.

#### 4.3 Metodología de acompañamiento

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.

Los equipos emprendedores participantes en la fase de Descubrimiento de Negocios TIC deben alcanzar hitos e indicadores, durante el acompañamiento, los cuales están directamente relacionados con el avance en la creación y desarrollo de su iniciativa de negocio,

Los hitos e indicadores se definen en el Adjunto I Hitos Descubrimiento de Negocios del presente documento.

El acompañamiento cuenta con dos sub-fases: “Validación” y “Apropiación y afinación”, a la primera sub-fase se acompañarán a todos los equipos seleccionados y, en la segunda sub-fase únicamente serán acompañados aquellos que finalicen el acompañamiento de la sub-fase de “Validación” y que en su evaluación se determine que han logrado avances significativos en los hitos e indicadores logrando un desempeño superior.

El avance en estos hitos e indicadores es evaluado por el equipo asesor técnico de la iniciativa Apps.co en varios momentos del acompañamiento.

Sub-fase	Dirigido a	Resultado	Duración
<b>Validación</b>	Equipos de emprendedores seleccionados a partir de la presente convocatoria.	Ideas de negocio validadas, con productos digitales viables y vendibles y en proceso de adquisición de clientes/usuarios.	<b>8 semanas</b>
<b>Apropiación y afinación</b>	Equipos de emprendedores que finalicen el acompañamiento de la sub-fase de Validación y que en su evaluación se determine que han logrado avances significativos en los hitos e indicadores logrando un desempeño superior.	Emprendimientos con productos digitales validados, en procesos de adquisición y/o retención clientes/usuarios y con proyección a escalar sosteniblemente.	<b>12 semanas</b>

A partir de estas evaluaciones de avance, los equipos emprendedores que tengan un desempeño bajo en los hitos e indicadores o incumplimiento con los compromisos, podrán ser condicionados y retirados del acompañamiento en cualquier momento del proceso.

Este condicionamiento al equipo emprendedor siempre será informado por parte del Aliado (seleccionado por el emprendimiento en el formulario de inscripción al indicar la región a la cual se postula).

Una vez notificado el equipo emprendedor de su condicionamiento, contará con el apoyo del Aliado para: la elaboración, envío al asesor técnico de Apps.co e implementación de un plan de trabajo (que debe desarrollarse en la siguiente semana de acompañamiento) con el objetivo de alcanzar el o los hitos no logrados.

Una vez este plan de trabajo se desarrolle, puede evaluarse con el asesor técnico de Apps.co la continuidad o no del equipo en el acompañamiento, en caso de que no se cumpla el plan el equipo emprendedor se considera retirado desde la semana del condicionamiento.

Las principales actividades que brinda cada Aliado a los equipos emprendedores seleccionados como parte del acompañamiento son:

- Diagnóstico inicial y línea base de la iniciativa y el equipo frente a los indicadores de la sub fase de validación 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
  - ✓ Identificar y retroalimentar avances
  - ✓ Despejar inquietudes que tenga el equipo
  - ✓ Identificar barreras del equipo y definir acciones para superarlas
  - ✓ Identificar fortalezas del equipo para potencializarlas

- Sesiones de verificación y seguimiento al 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.
- Actividades para la generación de conexiones efectivas para los emprendimientos que les permitan el desarrollo de validación, pilotos, alianzas, ventas, y otros objetivos de relacionamiento que puedan requerir los emprendimientos.

## 5. REQUISITOS MÍNIMOS HABILITANTES

### 5.1 Equipo emprendedor

Contar con un (1) equipo de emprendedores integrado por mínimo dos (2) y máximo cuatro (4) personas naturales colombianas o extranjeras residentes en Colombia, mínimo un (1) integrante colombiano por equipo.

Los roles mínimos requeridos para el equipo emprendedor son:

- a. Un (1) integrante con capacidades técnicas para desarrollar el producto digital mínimo viable del emprendimiento (demostrable a través del enlace a su portafolio personal con producto(s) de desarrollo web, móvil y/o hardware)
- b. Un (1) integrante con capacidad para desarrollar el concepto del negocio a partir de su experiencia en el sector económico y/o en la temática base de la iniciativa de negocio, (demostrable a través del enlace a su hoja de vida) o de su experiencia de vivir/sufrir el problema a resolver (demostrable con la descripción de la situación problema que vive el integrante del equipo).

Como roles complementarios, que pueden ser asumidos por los integrantes base y/o por otras personas, sin que un integrante desempeñe más de dos (2) roles, son:

- c. Un (1) integrante con capacidad para la gestión comercial y de mercadeo del emprendimiento (demostrable a través del enlace a su hoja de vida)
- d. Un (1) integrante con capacidades para el diseño gráfico del producto mínimo viable y en general del emprendimiento (demostrable a través del enlace a su portafolio personal con producto(s) de diseño web, móvil y/o hardware)
- e. Un (1) segundo integrante con capacidades técnicas para desarrollar el producto digital mínimo viable del emprendimiento (demostrable a través del enlace a su portafolio personal con producto(s) de desarrollo web, móvil y/o hardware)

Cualquiera de los integrantes podrá actuar como líder de la iniciativa de negocio digital. Quien realice la inscripción de la postulación, será el líder y la persona de contacto responsable de la postulación presentada.

Los emprendedores extranjeros que se postulan, deben presentar su cédula de extranjería o documento equivalente.

### 5.2 Disponibilidad de tiempo del equipo emprendedor

Los integrantes del equipo emprendedor postulados deben tener disponibilidad y flexibilidad de tiempo, de mínimo veinte (20) horas a la semana en horario hábil, con lo cual, la disponibilidad del equipo emprendedor debe ser de mínimo cuatro horas hábiles diarias así:

- a. Mínimo dos (2) horas hábiles diarias, para participar en las actividades de acompañamiento lideradas por el Aliado, que incluyen (por ejemplo y sin limitarse a) talleres, capacitaciones, mentorías y asesorías.
- b. Mínimo dos (2) horas diarias para el desarrollo de la iniciativa de negocio digital que incluyen (por ejemplo y sin limitarse a) el trabajo de campo con potenciales clientes y usuarios, el desarrollo conjunto del producto mínimo viable, vendible y validable con sus usuarios y/o clientes potenciales, actividades de mercadeo para la consecución de primeros usuarios y/o clientes.

Con el diligenciamiento, firma e ingreso del enlace a la versión escaneada del Anexo N° 1 Carta de Compromiso el equipo emprendedor manifiesta el conocimiento y cumplimiento de este requisito.

No obstante, este requisito será verificado en las etapas de evaluación que correspondan a cada equipo emprendedor.

### 5.3 Iniciativa de Negocio Digital

Cada equipo emprendedor interesado debe estar trabajando y/o con interés de trabajar activamente en una iniciativa de negocio digital que esté en etapa de conceptualización, análisis de mercado y preparación para la puesta en marcha, sobre la cual deben presentar a través de un video:

- a. El problema que resolverá o la necesidad que el emprendimiento satisfará
- b. Los usuarios y/o clientes que tienen ese problema o necesidad y la forma en que el emprendimiento interactúa o interactuará con ellos.
- c. La propuesta de solución diferencial al problema identificado. Ese diferencial es frente a lo existente en el mercado y a la forma en que esas personas resuelven su problema o satisfacen su necesidad actualmente.

Este video debe cumplir con todas las siguientes características:

- a. Duración de máximo noventa (90) segundos.
- b. Participación de todos los integrantes del equipo emprendedor interesado, indicando el rol de cada uno (de acuerdo con el numeral 5.1 Equipo emprendedor del presente documento)
- c. Estar disponible a través de un enlace a una página web creada por el equipo emprendedor.

## 6. CAUSALES DE RECHAZO

La postulación será rechazada por alguna de estas causales:

1. La inclusión de un integrante del equipo emprendedor en más de una postulación finalizada con distintas iniciativas de negocio.
2. Equipos de trabajo que se postulen con más de una iniciativa de negocio.
3. Equipos con ideas de negocio que posean contenido sexual explícito (pornografía), explotación infantil, que fomenten la violencia, promuevan el uso de sustancias psicoactivas o atenten con la seguridad del estado (apología al delito).
4. Emprendedores que se encuentren activos en acompañamiento en la fase de “Crecimiento y Consolidación de negocios TIC” de la iniciativa Apps.co.
5. Emprendedores que hayan ingresado al acompañamiento en alguna de las nueve iteraciones pasadas de la fase de “Descubrimiento de negocios TIC” (anteriormente “Ideación, validación y prototipado”).
6. Equipos de emprendedores que cuenten con un producto software, aplicación móvil o web propio que está siendo usado o tenga clientes de su segmento de cliente objetivo. Esto se verificará en las dos etapas de evaluación.
7. Los mentores y/o equipo administrativo del Aliado a la que se postula el equipo no podrán hacer parte del emprendimiento.
8. En caso de encontrarse alguna incoherencia y/o inconsistencia en la información o documentación suministrada, MINTIC a través de CODALTEC podrán en cualquier momento solicitar aclaraciones para lo cual fijará el término del cual el emprendedor deberá responder. Vencido este término sin que se haya atendido este requerimiento, se procederá con el rechazo de la postulación o si es del caso se declarará la pérdida del beneficio, sin perjuicio de las acciones legales correspondientes.

Nota:

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

## 7. POSTULACIÓN

Los equipos emprendedores conformados por personas naturales interesados en esta convocatoria deberán registrarse en la plataforma web de Apps.co y diligenciar en su totalidad el formulario de inscripción habilitado para esta convocatoria hasta la fecha y hora de cierre señaladas en el numeral 12 Cronograma del presente pliego de condiciones.

Para que la inscripción sea válida, una vez finalizado el ingreso de la información en su versión final, se debe dar clic en el botón “ENVIAR” del formulario.

Notas:

- a. Se aceptarán únicamente las postulaciones que se presenten a través del formulario electrónico habilitado con toda la información solicitada en la presente convocatoria.
- b. En el caso de presentarse alguna incidencia al momento de dar clic al botón de enviar del formulario, tome una “captura de pantalla” del error presentado y envíelo al correo electrónico [descubrimientodenegocios@apps.co](mailto:descubrimientodenegocios@apps.co).
- c. El acompañamiento se realiza a través de Aliados que cuentan con la capacidad para la implementación de la fase de “Descubrimiento de Negocios TIC”

Cada equipo emprendedor debe seleccionar durante la inscripción a qué región se postula (de acuerdo con el numeral 4.2 Cobertura Geográfica del presente documento), en todos los casos, será la más cercana a la(s) ciudad(es) de residencia de los integrantes del equipo emprendedor.

## 8. PROCESO DE EVALUACIÓN

Las postulaciones completas, finalizadas y que cumplan con los requisitos mínimos habilitantes para la presente convocatoria, serán evaluadas en dos (2) etapas:

### 8.1 Etapa 1: Entrevista

La primera etapa de evaluación será a través de sesiones presenciales tipo entrevista a la que serán citados por parte del Aliado en la región seleccionada por el equipo.

Estas entrevistas serán estrictamente presenciales con una duración de ocho (8) minutos por equipo y moderadas por dos (2) mentores dispuestos por el Aliado (seleccionado por cada equipo emprendedor en el momento de inscripción a la convocatoria).

Es obligatoria la asistencia de todos los integrantes del equipo emprendedor (de acuerdo con lo indicado por el equipo emprendedor en el formulario de aplicación y en la carta de compromiso – Numeral 5.1 Equipo Emprendedor del presente documento) para la realización de la entrevista. Por lo cual aquellos equipos que no se presenten con la totalidad de integrantes no serán evaluados y no continuarán en el proceso de selección.

Estas entrevistas serán puntuables de acuerdo con los criterios descritos en el numeral 9.1 del presente documento, con el objetivo de conocer el estado actual de equipo de trabajo.

#### 8.1.1 Cupos para segunda Etapa de evaluación

De acuerdo con el puntaje de la primera etapa serán evaluados hasta cuarenta (40) equipos que hayan logrado el mayor puntaje en cada ciudad (principal, conexas o nuevas) de cobertura de la fase, de acuerdo con lo definido en el numeral 4.2 del presente documento.



**Notas:**

- a) Estas evaluaciones se desarrollarán en las ciudades principal, conexas y/o nuevas de cada región.
- b) Todos los gastos de desplazamiento desde la ciudad de origen del equipo emprendedor hasta la ciudad principal, conexas o nuevas de la región seleccionada (en donde se realizarán las actividades descritas en la segunda etapa del proceso de selección) correrán por cuenta de cada equipo, es decir con recursos propios de los emprendedores.
- c) Toda información proporcionada por los postulantes, es de carácter confidencial y no será utilizada para ningún fin diferente a la realización de la evaluación. Los expertos evaluadores estarán condicionados a cláusulas de confidencialidad y de no conflicto de interés.
- d) La sustentación presencial de los proyectos podrá ser grabada, razón por la cual, desde la postulación del proyecto se entiende aceptada esta condición.

**8.2 Etapa 2: Panel-Entrevista**

La segunda etapa será a través de sesiones presenciales tipo panel-entrevista a la que serán citados por parte del Aliado seleccionado por el equipo, solo los equipos emprendedores pre-seleccionados a partir de la primera etapa.

Esta sustentación se realizará con tres (3) evaluadores, a saber: un (1) representante del Aliado, (1) un asesor de la iniciativa Apps.co del Ministerio de las Tecnologías de Información y las Comunicaciones y un (1) empresario digital local que conozca las dinámicas propias de emprender con una iniciativa de negocio digital en la región.

Es obligatoria la asistencia de todos los integrantes del equipo emprendedor (de acuerdo con lo indicado por el equipo emprendedor en el formulario de aplicación y en la carta de compromiso – Numeral 5.1 Equipo Emprendedor del presente documento) para la realización del panel-entrevista. Por lo cual aquellos equipos que no se presenten con la totalidad de integrantes no serán evaluados y no continuarán en el proceso de selección.

Los equipos citados para la evaluación presencial ante el panel-entrevista, participarán de acuerdo con las siguientes pautas:

1. Cada equipo contará con hasta tres (3) minutos para la presentación de su iniciativa de negocio digital, la cual debe incluir:
  - a. El problema que buscan resolver
  - b. Sus usuarios o clientes potenciales
  - c. Los contactos en función de otros proyectos o del proyecto sobre el cual trabajan
  - d. La propuesta de solución
  - e. El factor diferenciador de su propuesta de solución
  - f. Lo que han experimentado con el proyecto que quieren trabajar (o con proyectos previos)
2. Cada equipo responderá durante un máximo de hasta seis (6) minutos preguntas del panel de evaluación.

Cada evaluador dará un puntaje a cada criterio de evaluación para cada equipo. Estas panel-entrevistas serán puntuables de acuerdo a los criterios expuestos en el numeral 9.2, al final se promedian los puntajes de los evaluadores.

La cantidad de equipos emprendedores a acompañar está determinada por el Aliado en el cual el equipo emprendedor se postuló (desde el formulario de inscripción) así:

#	Región	Ciudad principal	Ciudades conexas	Ciudades nuevas	Equipos a acompañar
1	Antioquia y Eje Cafetero	Medellín	Manizales, Pereira y Armenia	Ninguna	Treinta 30
		(catorce 14 equipos)	(dieciséis 16 equipos, entre las tres 3 ciudades)		
2	Caribe I	Barranquilla	Cartagena, San Andrés, Sincelejo y Montería	Ninguna	Veintiocho 28
		(doce 12 equipos)	(dieciséis 16 equipos, entre las cuatro 4 ciudades)		
3	Caribe II	Barranquilla	Riohacha, Santa Marta y Valledupar	Ninguna	Veintiocho 28
		(doce 12 equipos)	(dieciséis 16 equipos, entre las tres 3 ciudades)		
4	Central I	Bogotá	Tunja	Chía	Veintiocho 28
		(veinte 20 equipos)	(cuatro 4 equipos)	(cuatro 4 equipos)	
5	Central II	Bogotá	Ibagué y Neiva	Ninguna	Veintiocho 28
		(veinte 20 equipos)	(ocho 8 equipos, entre las dos 2 ciudades)		
6	Santander	Bucaramanga	Ninguna	Barrancabermeja	Veinte 20
		(dieciséis 16 equipos)		(cuatro 4 equipos)	
7	Sur Occidente	Cali	Popayán y Pasto	Ninguna	Veintidós 22
		(catorce 14 equipos)	(ocho 8 equipos entre las dos 2 ciudades)		
8	Norte de Santander	Cúcuta	Ninguna	Ocaña y Pamplona	Doce 12
		(ocho 8 equipos)		(cuatro 4 equipos, entre las dos 2 ciudades)	
9	Llanos Orientales	Villavicencio	Ninguna	Pendiente	Doce 12
		(ocho 8 equipos)		(cuatro 4 equipos)	

Notas:

- a. Estas evaluaciones se desarrollarán en las ciudades principal, conexas y/o nueva(s) de cada región.

- b. Todos los gastos de desplazamiento desde la ciudad de origen del equipo emprendedor hasta la ciudad principal, conexas o nueva de la región seleccionada (en donde se realizarán las actividades descritas en la segunda etapa del proceso de selección) correrán por cuenta de cada equipo, es decir con recursos propios de los emprendedores.
- c. Toda información proporcionada por los postulantes, es de carácter confidencial y no será utilizada para ningún fin diferente a la realización de la evaluación. Los expertos evaluadores actúan en concordancia con cláusulas de confidencialidad y de no conflicto de interés.
- d. La sustentación presencial de los proyectos podrá ser grabada, razón por la cual, desde la postulación del proyecto se entiende aceptada esta condición.

## 9. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Las postulaciones inscritas dentro de los plazos establecidos para la presente convocatoria y que cumplan con los requisitos mínimos y condiciones habilitantes, serán evaluados en las dos (2) etapas:

### 9.1 Criterios de evaluación Etapa 1: Entrevista

No.	Criterio	Descripción	Puntaje máximo a alcanzar
1	<b>Capacidad Emprendedora</b>	Cuenta con experiencia(s) previas en el desarrollo de proyectos de emprendimiento y/o innovación	100
		Cuenta con experiencia para la identificación y solución de problemas	200
		Cuenta con capacidades y talentos idóneos para desarrollar emprendimiento	100
2	<b>Capacidad de Trabajo</b>	Cuenta con habilidades para distribuir adecuadamente el tiempo	100
		Cuenta con la disponibilidad de tiempo para desarrollar el emprendimiento	200
3	<b>Capacidad Técnica</b>	Cuenta con experiencia desarrollando productos digitales	200
		Cuenta con competencias técnicas para el desarrollo de productos digitales	100
<b>TOTAL</b>			<b>1000</b>

#### 9.1.1 Criterios de desempate primera etapa

En caso de empate en el puntaje entre una o más postulaciones, se asignará la posición inicial de desempate a aquel equipo que presente un mayor puntaje en el criterio promediado de **Capacidad emprendedora**.

De continuar con el empate, se procederá de la misma manera, en su orden, con los demás criterios descritos en el presente numeral, es decir, **Capacidad de trabajo** y **Capacidad técnica**, respectivamente.

Si, luego de realizar el ejercicio descrito anteriormente, continuarán equipos empatados, se entrará a asignar la posición inicial de desempate a aquel equipo que haya enviado la postulación primero

teniendo en cuenta la fecha y hora de finalización de la postulación en el formulario destinado para tal fin en el sitio web de apps.co.

## 9.2 Criterios de evaluación Etapa 2: Panel-Entrevista

No.	Criterio	Puntaje máximo a obtener
1	Visión del equipo emprendedor sobre el problema (cuestionarse) y sus usuarios o clientes potenciales (observación)	250
2	Capacidad del equipo emprendedor de vincular opiniones de terceros a favor del emprendimiento. Creación de redes: Contactos en función de otros proyectos o del proyecto sobre el cual trabajan.	250
3	Factor diferenciador de su propuesta de solución	250
4	Experimentación. Lo que han experimentado con proyectos previos o con el proyecto que quieren trabajar	250
<b>Total</b>		1000

### 9.2.1 Criterios de desempate Etapa 2: Panel-Entrevista

En caso de empate en el puntaje entre una o más postulaciones, se asignará la primera posición de desempate a aquel equipo que presente un mayor puntaje en el criterio promediado de **El problema y sus usuarios**.

De continuar con el empate, se procederá de la misma manera, en su orden, con los demás criterios descritos en el presente numeral, es decir, **Opiniones de terceros, Factor diferenciador y Experiencia con productos digitales**, respectivamente.

Si, luego de realizar el ejercicio descrito anteriormente, continuarán equipos empatados, se asignará la primera posición de desempate a aquel equipo que haya enviado la postulación primero teniendo en cuenta la fecha y hora de finalización de la postulación en el formulario destinado para tal fin en apps.co.

Nota:

Aquellos equipos que incurran en alguna de las causales de rechazo descritas en el numeral 6 Causales de Rechazo del presente pliego de condiciones, podrán ser rechazados en cualquier etapa del proceso.

## 10. BANCO DE ELEGIBLES

Las postulaciones que en la evaluación presencial obtengan un puntaje igual o superior a los seiscientos (600) puntos ingresarán al banco definitivo de elegibles y se organizarán en estricto orden descendente conforme al puntaje obtenido.

Se publicarán puntajes de cada uno de los Aliados que se encuentran en las diferentes regiones en donde se llevará a cabo el acompañamiento de la Fase.

Los resultados de la convocatoria se publicarán en la página web de CODALTEC y APPS.CO (<http://www.codaltec.com> y <http://www.apps.co>) en las fechas establecidas en el numeral 12. Cronograma del presente documento.

Los equipos seleccionados serán notificados por el Aliado (que aplica a la región a la cual se postuló el equipo) y éstos deben firmar y enviar la carta de aceptación del acompañamiento (que le enviará con la notificación de selección) junto con los anexos 2 y 3 del presente documento en máximo los siguientes (3) tres días a la comunicación de su elección. De lo contrario se asume que el equipo no acepta iniciar

el acompañamiento y se procederá a seleccionar al siguiente equipo en el orden descendente de la lista según la calificación y puntaje obtenido.

La inclusión de una postulación en el Banco de Elegibles, no implica obligatoriedad ni compromiso alguno de CODALTEC o del MINTIC de asignar recursos, ni genera derecho a recibir apoyos económicos ni de ningún tipo para quienes hayan presentado las postulaciones.

Nota:

De la presente convocatoria no se derivará ningún tipo de contratación con los equipos de emprendedores, pero la escogencia de los Aliados requirió de un proceso previo de contratación desarrollado en el marco de la alianza CODALTEC- MINTIC.

## 11. OBSERVACIONES

Una vez publicados los resultados preliminares del banco de elegibles, los interesados podrán presentar observaciones por un período de dos (2) días hábiles. Por fuera de este término se considera que las mismas son extemporáneas y por tal razón no serán aceptadas.

Las observaciones durante todo el proceso se deben presentar exclusivamente a través del correo electrónicos [descubrimientodenegocios@apps.co](mailto:descubrimientodenegocios@apps.co), con el asunto "Convocatoria Apps.co X: Descubrimiento de Negocios TIC -

## 12. CRONOGRAMA

ACTIVIDAD	FECHA
Apertura de Convocatoria	21 de marzo de 2017
Cierre de la Convocatoria	5 de abril de 2017
Citación a primera etapa de evaluación	7 de abril de 2017
Primera etapa de evaluación	Entre el 17 de abril de 2017 y el 24 de abril de 2017
Publicación resultados primera etapa de evaluación	Entre el 20 de abril de 2017 y el 25 de abril de 2017
Plazo para solicitar aclaraciones y/o realizar observaciones sobre los resultados de la primera etapa de evaluación	Entre el 21 de abril de 2017 y el 26 de abril a las 17:00 horas (En cada región 1 día hábil después de publicados los resultados de esa región)
Respuesta a las aclaraciones y/u observaciones de la primera etapa de evaluación	Entre el 24 de abril y el 27 de abril de 2017 (En cada región 1 día hábil después de la recepción de solicitud de aclaraciones y/u observaciones)
Citación a segunda etapa de evaluación	Entre el 24 de abril de 2017 y el 3 de mayo de 2017 (En cada región 1 día hábil después de la respuesta a la solicitud de aclaraciones y/u observaciones de la primera etapa de evaluación)
Segunda etapa de evaluación	Entre el 27 de abril de 2017 y el 5 de mayo de 2017
Publicación resultados segunda etapa de evaluación	Entre el 28 de abril de 2017 y el 7 de mayo de 2017

ACTIVIDAD	FECHA
Plazo para solicitar aclaraciones y/o realizar observaciones sobre los resultados de la segunda etapa de evaluación	Entre el 2 de mayo 2017 y el 8 de mayo de 2017 a las 17:00 horas (En cada región 1 día hábil después de publicados los resultados de esa región)
Respuesta a las aclaraciones y/u observaciones de la segunda etapa de evaluación	Entre el 3 de mayo de 2017 y el 9 de mayo de 2017 (En cada región 1 día hábil después de la recepción de solicitud de aclaraciones y/u observaciones)
Publicación banco definitivo de elegibles	Entre el 28 de abril de 2017 y el 10 de mayo de 2017 (En cada región 1 día hábil después de la respuesta a la solicitud de aclaraciones y/u observaciones de la segunda etapa de evaluación)

### 13. PROPIEDAD INTELECTUAL

Los equipos emprendedores interesados o partícipes de la presente convocatoria serán los titulares de los resultados protegibles (tales como inventos, modelos de utilidad, diseños industriales, marcas y obras protegidas por el derecho de autor como el software) presentados en esta convocatoria. Por lo tanto, los participantes y/o solicitantes no estarán obligados a divulgar el código fuente en caso de aplicativos, ni a ceder o licenciar los derechos patrimoniales sobre bienes de PI que desarrolle en virtud de la presente convocatoria.

### 14. ACEPTACIÓN DE TÉRMINOS Y VERACIDAD

Con la inscripción, los interesados aceptan las características, requisitos y condiciones de la presente convocatoria, así como lo dispuesto en el presente pliego de condiciones para el desarrollo de la misma y para la entrega del beneficio.

El emprendedor con la presentación de la postulación declara bajo la gravedad de juramento que la información suministrada es veraz y corresponde a la realidad.

### 15. VEEDURÍAS CIUDADANAS

Las veedurías ciudadanas establecidas de conformidad con la ley 850 de 2003, podrán desarrollar su actividad durante la presente convocatoria, conforme a lo estipulado en dicha normativa.

### 16. MAYOR INFORMACIÓN

En caso de inquietudes o comentarios sobre la presente convocatoria, favor enviar un correo electrónico con el asunto "Convocatoria Apps.co X: Descubrimiento de negocios TIC - 2017" al correo: [descubrimientodenegocios@apps.co](mailto:descubrimientodenegocios@apps.co)

## Anexo N°1 Carta de compromiso

[Ciudad], [fecha]

Señores:

CODALTEC y Ministerio de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones

Los suscritos, [Nombre completo del integrante 1], [Nombre completo del integrante 2], [Nombre completo del integrante 3] (si aplica), [Nombre completo del integrante 4] (si aplica), identificados como aparecemos al pie de nuestras firmas, actuando en nombre propio y como aspirantes a ser seleccionados en la convocatoria No.10 de la fase “Descubrimiento de Negocios TIC” de la iniciativa Apps.co, certificamos nuestro compromiso con lo siguiente:

1. Hacer parte del equipo emprendedor que está integrado como se indicó en el formulario de postulación y como se discrimina a continuación:

N°	Nombre completo	Tipo y número de documento de identificación	Rol (de acuerdo con el numeral 5.1 del presente documento)	Correo electrónico de contacto principal	Teléfono de contacto principal
1					
2					
3					
4					

2. [nombre del integrante] además de su rol indicado, asumir el papel de líder y de persona de contacto responsable de la postulación presentada.
3. Asistir a todas las actividades de evaluación a las que seamos citados con el total de integrantes del equipo emprendedor que definimos en la presente carta y en el formulario de postulación.
4. Autorizar que, durante el proceso de evaluación, se graben las sesiones de evaluación en las que participemos.
5. Contar con disponibilidad de por lo menos cuatro (4) horas diarias en horario hábil como integrantes del equipo emprendedor para dedicar al emprendimiento con el que nos postulamos, por un periodo de hasta veinte (20) semanas en de la fase “Descubrimiento de Negocios TIC” así:
  - a. Mínimo dos (2) horas hábiles diarias, para participar en las actividades de acompañamiento lideradas por el Aliado, que incluyen (por ejemplo y sin limitarse a) talleres, capacitaciones, mentorías y asesorías.
  - b. Mínimo dos (2) horas diarias para el desarrollo de la iniciativa de negocio digital que incluyen (por ejemplo y sin limitarse a) el trabajo de campo con potenciales clientes y usuarios, el desarrollo conjunto del producto mínimo viable, vendible y validable con sus usuarios y/o clientes potenciales, actividades de mercadeo para la consecución de primeros usuarios y/o clientes.

En caso de ser seleccionados para el acompañamiento, certificamos nuestro compromiso con lo siguiente:

1. Trabajar con compromiso y la dedicación de tiempo mínima indicada para alcanzar los hitos e indicadores de avance definidos para cada sub-fase.

2. Asistir al menos al ochenta por ciento 80% las actividades de talleres, capacitaciones, mentorías y asesoría personalizadas para el emprendimiento, en las fechas, horas y lugares que establezca el Aliado, cumpliendo además con las fechas establecidas en el cronograma de la fase “Descubrimiento de Negocios TIC”, con los productos entregables, con la calidad y la suficiencia necesaria.
3. A asumir plena responsabilidad por mi incumplimiento o inasistencia a las sesiones que se programen en la fase de “Descubrimiento de Negocios TIC”, en caso de incumplir o abandonar injustificadamente el Programa, en 1 o más semanas sin presentarme a las actividades programadas, entendiéndolo por ello que el equipo desiste del beneficio que la fase de “Descubrimiento de Negocios TIC” con la declaración de incumplimiento y sus respectivos efectos en futuras convocatorias del Ministerio TIC.
4. En general, a cumplir con las obligaciones derivadas de la presente convocatoria aceptando las condiciones y compromisos derivadas de la misma y del proceso de acompañamiento, las cuales acepto en su integridad.

A través de la firma de la presente carta de compromiso, además certificamos, bajo la gravedad de juramento, la veracidad de la información registrada para la postulación con base en los requerimientos y condiciones contenidos en el pliego de condiciones de la Convocatoria No. 10 que CODALTEC y el MinTIC han proporcionado.

Además, mediante esta carta indicamos que:

Autorizamos el uso de los datos a la iniciativa Apps.co, del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, para: a) El desarrollo del objeto del programa y de la relación contractual que nos llegue a vincular, lo que supone el ejercicio de los derechos y deberes dentro de los que están, sin limitarse a ellos, la atención de mis solicitudes, entre otros; b) La administración de los productos o servicios comercializados a través de la Iniciativa Apps.co de los que soy titular a través de sus proveedores; c) La estructuración de ofertas educativas y/o empresariales y la remisión de información sobre productos y/o servicios a través de los canales o medios que la Iniciativa Apps.co establezca para tal fin; d) La adopción de medidas tendientes a la prevención de actividades ilícitas. Así mismo, la iniciativa Apps.co podrá transferir mis datos personales a otros países, con el fin de posibilitar la realización de las finalidades previstas en la presente autorización.

La autorización de uso de datos se hace extensiva a quien represente los derechos e intereses de la Iniciativa Apps.co, a quien ésta contrate para el ejercicio de los mismos o a quien ésta ceda sus derechos, sus obligaciones o su posición contractual a cualquier título, en relación con los productos o servicios de los que soy titular. Así mismo, a las Entidades e iniciativas que forman parte de la iniciativa y a los terceros con quien la Iniciativa Apps.co, tales como entidades o iniciativas establezcan alianzas académicas o empresariales, a partir de las cuales se ofrezcan productos o servicios que puedan ser de nuestro interés.

Cordialmente,

Firma C.C.

---

Firma C.C.

---

Firma C.C.

---

Firma C.C.

---

**NOTA:** Esta carta debe ser firmada y suscrita con información de cada uno de los miembros del equipo emprendedor, como parte del proceso de postulación a la convocatoria. Para el caso de emprendimientos postulados por empresas, esta carta deberá ser suscrita por el Representante Legal.



## Anexo N°2 Carta de protección a la propiedad intelectual

Ciudad y fecha

Señores:

CODALTEC y Ministerio de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones

Ref: Declaración de Propiedad Intelectual y Reglamento para el Emprendedor.

Iniciativa Apps.co,

Yo, \_\_\_\_\_, identificado como aparece al pie de mi firma, en calidad de participante de la convocatoria 10 para la fase de Descubrimiento de Negocios de la iniciativa Apps.co y como integrante del equipo de emprendimiento \_\_\_\_\_, declaro bajo gravedad de juramento que he respetado todos los derechos de propiedad intelectual de aquellas creaciones utilizadas en las actividades de mi emprendimiento.

Manifiesto tener soporte de titularidad o autorización de uso de los titulares de los derechos patrimoniales de propiedad intelectual de todas las creaciones y obras protegidas creadas en el marco de mi emprendimiento, o de mi vinculación con las actividades de la iniciativa Apps.co, así como autorización o soporte de titularidad sobre las creaciones generadas por nuestros integrantes de equipo o contratistas y el pago de las diferentes obligaciones tarifarias ante las respectivas sociedades de gestión colectiva. Esto sin perjuicio de las limitaciones y excepciones al derecho de autor contempladas en la Decisión Andina 351 de 1993.

Comprendo que cualquier sanción definitiva, administrativa o judicial, podrá generar las sanciones mencionadas en el Reglamento de Propiedad Intelectual para Emprendedores de Apps.co.

Comprendo que el MINTIC y CODALTEC, no se responsabiliza por las infracciones a la propiedad intelectual causadas por mi o los integrantes de mi grupo en el marco de las convocatorias de la iniciativa Apps.co, ni de las infracciones causadas a ellos por terceros.

Declaro contar con todos los documentos requeridos por el Reglamento de Propiedad Intelectual de Apps.co. Así mismo, me comprometo a cumplir con todas las obligaciones relativas al uso de contenidos y bienes protegidos por la propiedad intelectual y a seguir al pie de la letra el Reglamento de Propiedad Intelectual para Emprendedores de Apps.co y las normas que en este aspecto le sean aplicables de acuerdo con la normatividad vigente.

Declaro que mantendré indemne a MINTIC y a CODALTEC de las reclamaciones legales de cualquier tipo que llegaren a presentarse por violación de derechos de propiedad intelectual relacionados con la iniciativa acompañadas.

Cordialmente,

Firma C.C.

\_\_\_\_\_

Firma C.C.

\_\_\_\_\_

Firma C.C.

\_\_\_\_\_

Firma C.C.

\_\_\_\_\_

### Anexo N°3 Reglamento de Propiedad Intelectual para Emprendedores Apps.co

El presente reglamento tiene como finalidad evitar que los emprendedores de Apps.co cometan infracciones jurídicas relacionadas con la propiedad intelectual, las cuales pueden costarle su participación en Apps.co y/o causarle el fracaso a su negocio. Por otro lado, también se pretende proteger a los titulares de propiedad intelectual que puedan ser afectados por participantes de las convocatorias de la iniciativa Apps.co del Ministerio TIC –

#### 1. Presentación de Documentos

Los participantes de Apps.co deberán contar con los siguientes documentos como requisito para la certificación de emprendimiento por Apps.co, el uso del logo de Apps.co y del Ministerio TIC, para su presentación en cualquier evento público de Apps.co:

- a. Los participantes a convocatorias de la fase de Descubrimiento de negocios deben presentar la búsqueda preliminar de marca ante la SIC o la presentación de la respectiva solicitud de registro marcarlo.
- b. En caso de que exista dispositivos, presentar una de las siguientes: a) prueba de dominio público, b) solicitud de consulta de patentes ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), c) En caso de no requerir patente, deberá presentar la respuesta a su solicitud de consulta de patentes ante la SIC.
- c. En caso de que exista desarrollo de software, Certificado de Registro de Contrato de Titularidad sobre el Software.
- d. Los recibos de pago de las diferentes obligaciones tarifarias ante las respectivas sociedades de gestión colectiva, en caso que aplique.

#### 2. Recomendaciones

- Registrar el Código Fuente del Software, en caso de aplicaciones, ante la Dirección Nacional de Derecho de Autor.
- Soporte de titularidad de obras artísticas y literarias, incluyendo imágenes, video, textos u otras obras ante la Dirección Nacional de Derecho, o la licencia de uso correspondiente.

#### 3. Reclamaciones de Terceros.

Frente a reclamaciones de terceros relacionadas con propiedad intelectual realizadas ante la iniciativa Apps.co, usted deberá presentar soportes y responder a cada reclamación. Si la iniciativa Apps.co no considera satisfecha la reclamación el Ministerio TIC, procederá a:

- Retirar del emprendedor la autorización de uso sobre las imágenes y logotipos institucionales de Apps.co, el Ministerio TIC Y CODALTEC
- Expedir un acto administrativo que deje sin efectos su certificación de emprendedor, en caso de haberle expedido una.
- Expulsar al emprendedor del programa Apps.co y en consecuencia éste pierde sus beneficios.
- Publicación de la decisión en nuestra página web.

#### 4. Reclamaciones Administrativas y/o Judiciales.

En caso de decisiones o sanciones judiciales o administrativas relacionadas con propiedad intelectual y que establezcan la violación a derechos de propiedad intelectual en el uso de contenidos como parte de las actividades propias del emprendimiento, la iniciativa Apps.co podrá implementar las anteriores sanciones, según sea el caso.

## 5. Recomendaciones para el Emprendedor

### A. Publicaciones

- Siempre señalar el nombre del autor de las obras publicadas.
- En el caso de imágenes, se deben tener los derechos o autorizaciones de uso sobre la imagen y señalar si son reservados o no. Igualmente se debe señalar el nombre del autor.
- Las citas deben dar a entender que el contenido utilizado no es del autor de la obra, sino que el texto la trae a colación. El Derecho de Cita está contemplado como una excepción al derecho de autor según la Decisión Andina 351 de 1993.
- Los videos publicados en línea deben tener autorización o ser de titularidad de los partícipes del emprendimiento.

### B. Imágenes y Diseño gráfico

- Todas las Imágenes usadas en medios promocionales deben contar con licencia o autorización de uso, contrato de obra por encargo, o contrato de titularidad de derecho de autor.
- Si se descarga online el proveedor otorga una licencia al usuario de la cual debe guardar una copia.
- Es recomendable comprar afiliaciones a bancos de contenidos para tener un banco de material de uso audiovisual y guardar los soportes.

### C. Video

- Los videos producidos para el emprendimiento deben contar con licencias de uso de la música (sincronización y comunicación pública) u otros contenidos protegidos incluidos en la obra audiovisual, a menos que estén dentro de las limitaciones y excepciones señaladas en la Decisión Andina 351 de 1993 y la Ley 23 de 1982,
- Siempre deben contar con créditos que reconozcan los esfuerzos de todos los participantes.
- Presentaciones. El uso de video o imágenes en presentaciones debe ser acompañado de una cita mínima del autor original de la obra incluida.

### D. Música

- Actualmente hay bancos de música que otorgan diferentes licencias para diferentes tipos de uso gratuitos y pagos. Es recomendable estudiar el tipo de licencias que otorgan para conocer las condiciones de su uso comercial o empresarial.

### E. Software interno.

- Todo software utilizado internamente en la actividad empresarial debe contar con la respectiva licencia de uso.
- Es necesario tener copia de dichas licencias en el archivo legal del emprendimiento.

NOTA: En cualquier caso, el emprendedor deberá actuar diligentemente para la gestión adecuada de los elementos de propiedad intelectual en su emprendimiento y en general con el conocimiento y cumplimiento de la normatividad vigente que se desprenda de su actividad.

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

Tabla 1. Hitos- Sub fase Validación

Componente	Hito	Indicador	Fuente de verificación	Valor
<b>Negocio</b>	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.	<b>10</b>
<b>Negocio</b>	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.	<b>10</b>
<b>Negocio</b>	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.	<b>15</b>
<b>Producto</b>	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	<b>10</b>

Componente	Hito	Indicador	Fuente de verificación	Valor
			similares o archivos en autocad, max free y/o similares, cada uno con su plan de pruebas y resultados obtenidos.	
<b>Producto</b>	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.	<b>30</b>
<b>Tracción</b>	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.	<b>20</b>

Tabla 2. Hitos del acompañamiento sub fase Apropiación y Afinación

Componente	Hito	Indicador	Fuente de verificación	Valor
<b>Negocio</b>	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.	<b>10</b>
<b>Negocio</b>	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.	<b>10</b>
<b>Negocio</b>	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.	<b>10</b>
<b>Negocio</b>	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 corto, mediano y largo plazo	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.	<b>10</b>
<b>Financiero</b>	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	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	<b>10</b>

		define una estrategia para gestionarlos de manera sostenible en los próximos seis (6) meses del emprendimiento.	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.	
<b>Financiero</b>	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.	<b>25</b>
<b>Producto</b>	La iniciativa de negocio digital ha adaptado su producto digital para permitir la escalabilidad de la solución	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 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	Soportes del proceso de adaptación y validación del producto digital con usuarios de manera que se permita la escalabilidad del mismo. Por ejemplo y sin limitarse a URL de acceso a la aplicación, con usuario y contraseña de prueba para verificar su funcionalidad, certificado(s) de "logs" o registros similares en donde se evidencie el historial de uso del producto, estadísticas de Google Analytics.	<b>25</b>

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

**Descubrimiento de negocios TIC:** Corresponde a una de las fases de acompañamiento ofrecida por Apps.co, está dirigida a equipos de personas con emprendedoras que hayan conformado un equipo para la creación y desarrollo de una iniciativa de negocio digital a partir de un problema o necesidad en el mercado.

**Aliado:** Instituciones públicas o privadas que aúnan esfuerzos con en la iniciativa Apps.co 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”.

Éstos, tienen 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 nueve (9) regiones del país en las que se desarrolla la fase (de acuerdo con el numeral 4.2 del presente documento).

**Iniciativa de negocio digital/Emprendimiento digital:** Propuesta de un equipo emprendedor para la creación 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. Cada equipo emprendedor interesado debe estar trabajando y/o con interés de trabajar activamente en una iniciativa de negocio digital que esté en etapa de conceptualización, análisis de mercado y preparación para la puesta en marcha

**Acompañamiento:** Modelo de intervención a los emprendimientos digitales basado en que los emprendedores interactúen sistemáticamente con mentores, asesores y su mercado, tiene por objetivo lograr que los equipos emprendedores creen y desarrollen, a partir de procesos metodológicos de validación temprana, modelos de negocios digitales sostenibles que generen soluciones diferenciadoras a necesidades o problemas del mercado

**Asesoría:** Orientación al equipo emprendedor por demanda, en aspectos específicos para la creación 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 la creación de negocios digitales, y orientar estratégica y frecuentemente las actividades y progresos del emprendimiento digital.

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

Los equipos seleccionados a través de esta convocatoria reciben acompañamiento en la sub-fase de Validación y únicamente aquellos que finalicen esta sub-fase y que en su evaluación se determine que han logrado avances significativos en los hitos e indicadores logrando un desempeño superior serán acompañados en la sub-fase de “Apropiación y Afinación”.

**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 ocho (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 continuar con potencial de escalabilidad, 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.

**Descubrimiento de clientes - Customer Discovery:** Guía de creación y 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, hace alusión a 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.

**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.