



## ADENDA 2

### CONVOCATORIA OPERADORES - LABORATORIO STARTUPS DEL PROGRAMA APPS.CO - LABS21

**OBJETO DE LA CONVOCATORIA:** Contratar hasta cuatro (4) operadores con el objetivo de ejecutar a nivel técnico, administrativo, financiero y legal la estrategia Laboratorio Startups del programa APPS.CO en diferentes regiones del país, para brindar acompañamiento y aceleración a emprendimientos digitales que hagan uso de tecnologías para impulsar la productividad y la generación de valor social y económico en el país.

**FIDUCOLDEX S.A.**, obrando como vocera del Patrimonio Autónomo **INNPULSA COLOMBIA**, conforme lo establecido en el numeral **2.9 MODIFICACIONES Y ADENDAS A LOS TÉRMINOS DE INVITACIÓN**, se permite modificar los términos de referencia.

Las modificaciones se escriben en letra cursiva, subrayado o en color rojo para su fácil identificación, y lo que se encuentre ~~tachado en color rojo~~ se elimina del respectivo numeral.

**PRIMERO:** Se modifica el numeral **1.20.1 DEFINICIONES TÉCNICAS** de los términos de referencia. En este sentido, el numeral mencionado queda así:

#### 1.20.1. DEFINICIONES TÉCNICAS

**ACELERACIÓN:** El emprendimiento beneficiario desarrolla su proyecto mediante sus ventas, formaliza su organización e implementa procesos operativos sistémicos que buscan sostener y crecer el emprendimiento en el corto tiempo.

**ACOMPañAMIENTO:** Modelo de intervención a emprendimientos digitales basado en que los integrantes del equipo emprendedor interactúen sistemáticamente con los diferentes actores de acompañamiento como: mentores, asesores, gobierno corporativo, mercado nacional e internacional.

**ACOMPañAMIENTO TÉCNICO:** Asesorías y mentorías especializadas que parten de un diagnóstico de necesidades para abarcar las áreas de oportunidad de mayor prioridad para los proyectos o emprendimientos. El acompañamiento busca potencializar y/o fortalecer el crecimiento empresarial del emprendedor.

**APPS.CO:** Programa del Ministerio TIC, desarrollado desde la Dirección de Economía Digital, enfocado en promover la creación y el fortalecimiento de los emprendimientos digitales, basados





en la creación de valor para el mercado, al tiempo que crea y potencia las capacidades de acompañamiento y apoyo de entidades locales.

**ASESOR DE COMITÉ DIRECTIVO:** Profesional con disponibilidad para orientar el proceso de planeación estratégica y la creación del plan de trabajo para cada uno de los emprendimientos digitales asignados, de acuerdo con los resultados del proceso de diagnóstico y nivelación, realiza seguimiento en los Comités Directivos a la ejecución y los resultados de los emprendimientos en el logro de los hitos definidos en el plan de trabajo.

**ASESOR ESPECIALIZADO:** Profesional con experiencia en un área específica dispuesto a orientar al equipo de trabajo por demanda y de acuerdo con las necesidades del emprendimiento digital, este profesional a través de sesiones de trabajo resuelve inquietudes y/o plantea sugerencias de trabajo para el avance de la validación y desarrollo del modelo de negocio.

**ASINCRÓNICO:** Es un suceso que no tiene lugar en total correspondencia temporal con otro suceso

**B2B:** Esta sigla es el acrónimo de business to business, que se refiere a los modelos de negocio en los que las transacciones de bienes o la prestación de servicios se producen entre dos empresas. Éstas, se relaciona principalmente con el comercio mayorista, aunque también puede referirse a la prestación de servicios y consumo de contenidos.

**B2C:** Esta sigla es el acrónimo de business to consumer, que se refiere a los modelos de negocio en los que las transacciones de bienes o la prestación de servicios se producen directamente entre la empresa y el cliente o consumidor final.

**COMITÉ DIRECTIVO:** Órgano de gobierno corporativo, está conformado por dos asesores de comité Directivo, el líder metodológico del Operador, el mentor de cada emprendimiento y por el equipo de trabajo del emprendimiento digital que está recibiendo el acompañamiento.

**CORE BUSINESS:** Hace referencia a aquellas actividades principales o de gran valor para toda la organización, que les brinda una ventaja competitiva frente a otras del mismo ecosistema.

**CRASH:** es la condición en la cual una aplicación informática, ya sea un programa o parte o la totalidad del sistema operativo dejan de funcionar de la forma inesperada y dejan de responder a otras partes del sistema. A veces el programa simplemente aparece como "congelado", esto es: no responde a ninguna acción del usuario o del entorno operativo.

**ECOSISTEMAS DE EMPRENDIMIENTO:** Es una comunidad de negocios donde un conjunto de individuos y organizaciones producen y asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros que resultan en empresas dinámicas. James Moore (1993).

**EMPRENDEDOR:** Persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva, con un conjunto de conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes.

**EMPRENDIMIENTO:** Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de





un riesgo calculado y su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad. En otras palabras, es la capacidad del emprendedor de crear y capturar valor extraordinario en el mercado.

**EMPRENDIMIENTO BENEFICIARIO:** Emprendimiento seleccionado para recibir acompañamiento especializado en la estrategia Laboratorio Startups del Programa APPS.CO

**EMPRENDIMIENTO DE ALTO IMPACTO:** son aquellos que demuestran un crecimiento rápido, rentable y sostenido, con equipos de trabajo diversos y complementarios en sus conocimientos y habilidades, que generan empleo formal y de calidad para el país, que adoptan la tecnología como herramienta para resolver necesidades relevantes en el mercado. Son emprendimientos con alto nivel de innovación, escalables, con capacidad para llegar a un mercado global y que le apuestan a la sostenibilidad ambiental, social y económica.

**EMPRENDIMIENTOS DE BASE TECNOLÓGICA:** Aquellos que basan su actividad en las aplicaciones de nuevos descubrimientos científicos y/o tecnológicos, aplicaciones y/o desarrollos tecnológicos para la generación de nuevos productos, procesos o servicios.

**EMPRENDIMIENTO DIGITAL:** Aquellos que basan su actividad en el diseño e implementación de un producto digital propio (aplicativos software web, móvil o escritorio, o un dispositivo hardware administrado por una plataforma digital, para cualquier sector económico).

**EMPRESA DIGITAL:** Organización *correspondiente a persona jurídica*, que basa su competitividad en el uso o desarrollo de la tecnología (aplicativos software web, móvil o escritorio, o un dispositivo hardware administrado por una plataforma digital, para cualquier sector económico).

**EMPRESAS EN ETAPA TEMPRANA:** Hace referencia a las sociedades formalmente constituidas e inscritas ante una Cámara de Comercio, que se encuentran en proceso de validación en el mercado de su modelo de negocio con una antigüedad en su constitución de hasta cinco (5) años.

**ENTRENAMIENTOS:** Espacios de formación teórico-práctica en conceptos, procesos, métodos, buenas prácticas, herramientas y en general temáticas que permitan fortalecer las habilidades y capacidades de los equipos de trabajo de los emprendimientos digitales para ejecutar eficientemente.

**EQUIPO DE TRABAJO:** Personas multidisciplinarias del emprendimiento, que dedican su tiempo al acompañamiento para el desarrollo del modelo de negocios del producto digital, conformado en laboratorio de Startups por los siguientes roles: Líder de negocios, Líder de producto digital, Líder de Mercadeo, Líder financiero.

**EQUIPO EMPRENDEDOR:** Personas que integran el equipo de trabajo del emprendimiento beneficiario conformado por mínimo 2 o máximo 4 personas naturales con roles multidisciplinarios definidos y capacidad de toma de decisiones, en donde por lo menos la mitad de ellos sean de nacionalidad colombiana.

**ESTRATEGIA LABORATORIO STARTUPS:** El objetivo de la estrategia del Laboratorio startups es, diseñar e implementar una estrategia integral de crecimiento en el mercado que lleve a la





sostenibilidad de cada empresa digital acompañada, apoyados en una estructura financiera estable, un modelo de negocios sostenible, procesos comerciales y de mercadeo probados, un modelo de gestión tecnológica eficiente y un equipo de trabajo interdisciplinario. Para lograr este objetivo, la estrategia cuenta con cuatro (4) etapas (Convocatoria, Elección, Ejecución y Cierre), y a su vez la fase de ejecución cuenta con cuatro (04) ciclos que deben ejecutarse entre mínimo 12 semanas hasta máximo 20 semanas.

**FOUNDER MARKET FIT:** Encaje entre el fundador y el mercado que quiere atender.

**HIPÓTESIS:** es una proposición aceptable que ha sido formulada a través de la recolección de información y de los datos, aunque no esté confirmada, sirve para responder de forma alternativa a un problema con base científica.

**HITO:** Acontecimiento puntual y significativo que marca un momento importante en el desarrollo del emprendimiento.

**IDEACIÓN:** Es el proceso de generar, desarrollar y comunicar ideas. Incluye los procesos de evaluación, comparación y selección de ideas, y la agrupación y fusión de estas ideas en nuevas propuestas de proyectos o extensiones de proyectos existentes.

**KPI: (KEY PERFORMANCE INDICATOR):** serie de métricas que se utilizan para facilitar el monitoreo sobre la eficacia y productividad de las acciones que se lleven a cabo en las áreas clave del emprendimiento, como elemento para la toma de decisiones y evaluación de la capacidad del emprendimiento de cumplir los objetivos marcados durante el acompañamiento.

**LEAD:** Es el término inglés que se utiliza para la generación de oportunidades de venta de servicio y productos a través de diferentes técnicas. Estos leads ("oportunidades"), pueden servir para crear una lista de posibles clientes, tener una lista de contactos para realizar e-mailing o para hacer un seguimiento personalizado hasta la posible venta.

**MODELO DE NEGOCIO:** Enfoque metodológico que define: clientes, propuesta de valor, canales, relacionamiento con clientes, forma de ingresos, actividades clave, recursos clave, Aliados clave y costos clave para el negocio, presentando la estructura sistémica de creación, entrega y captura de valor del emprendimiento.

**MENTOR:** Profesional con experiencia en emprendimiento y disponibilidad para guiar y orientar al equipo de trabajo del emprendimiento digital de manera permanente durante el proceso de transformación que ocurre en el acompañamiento, hace seguimiento para asegurar que las decisiones tomadas en el plan se materialicen en acciones concretas que tenga como resultado la evolución del emprendimiento.

**MONETIZACIÓN:** Se utiliza para referirse a la capacidad de generar un ingreso a través de un sitio web o blog. La monetización puede ser por programas de afiliación, comercio electrónico, poseer contenido premium, por publicidad o por cualquier otra forma de generación de ingresos. Las formas más populares de la monetización de un sitio web son mediante la aplicación de pago por clic (PPC) y coste por impresión (CPI / CPM).





**NET PROMOTER SCORE:** El NPS es un sistema y un indicador que sirve para medir la lealtad y la satisfacción del cliente, al medir cuantos de los usuarios se convierten en promotores de del producto o servicio.

**TIEMPO DE OPERACIÓN COMERCIAL:** Tiempo durante el cual el emprendimiento inicia sus primeras ventas. Por lo cual, puede ser diferente al año de constitución.

**OPERADOR:** Persona jurídica seleccionada por INNPULSA COLOMBIA para ejecutar y desarrollar las etapas del Programa, en específico la estrategia LABORATORIO STARTUPS. El operador acogerá en su integridad los lineamientos establecidos por INNPULSA COLOMBIA. Ni el operador, ni las personas contratadas por él, adquirirán vínculo laboral alguno con INNPULSA COLOMBIA y/o con la Fiduciaria.

**PITCH:** Es un breve discurso de presentación de un poco más de 30 segundos que consiste en darte a conocer a ti como emprendedor tu negocio o presentar tu proyecto con la finalidad de despertar el interés y convencer a tu interlocutor, ya sea un inversionista, un potencial cliente o un posible colaborador.

**PROBLEM SOLUTION FIT:** Encaje entre el problema y la propuesta de solución validado por una muestra pequeña del mercado y se busca comprobar la coherencia entre la propuesta de valor o solución planteada y el problema que viven los potenciales clientes.

**PRODUCT MARKET FIT:** Encaje del producto en el mercado, validado por la apropiación de la solución por un segmento creciente en el mercado objetivo.

**PROTOTIPADO:** Es un modelo (representación, demostración o simulación) fácilmente ampliable y modificable de un sistema planificado, probablemente incluyendo su interfaz y funcionalidad de entradas y salidas.

**PROYECTO:** Esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único, entraña un reto, una forma diferente de ver y desarrollar una idea.

**PROYECTO EN ETAPA TEMPRANA:** Hace referencia a aquellas ideas, prototipos, productos, modelos de negocio en procesos de validación, de los emprendedores (personas naturales) en su etapa de inicio y hasta los cinco (5) años de operación. Se diferencia de empresa en etapa temprana, porque aún no se encuentran inscritos ante una Cámara de Comercio como persona jurídica.

**STARTUPS:** Una Startup es un emprendimiento que se encuentra en edad temprana o nueva creación y presenta grandes posibilidades de crecimiento. A diferencia de una Pyme, un startup se caracteriza por ser un negocio escalable y crecer de una forma mucho más rápida y eficiente.

**TIMING:** Hace referencia a cuando un suceso ocurre en el momento ideal, dentro del marco del anexo hace referencia al momento idóneo para lanzar el emprendimiento digital.

**TOOLKIT:** Caja de herramientas digitales para impulsar el crecimiento de equipos emprendedores y emprendimiento acelerados por APPS.CO. Estas herramientas se hacen disponibles a medida que los emprendimientos beneficiarios van creciendo y alcanzando métricas.

**USER MVP FIT:** Encaje entre el producto mínimo viable y el usuario.





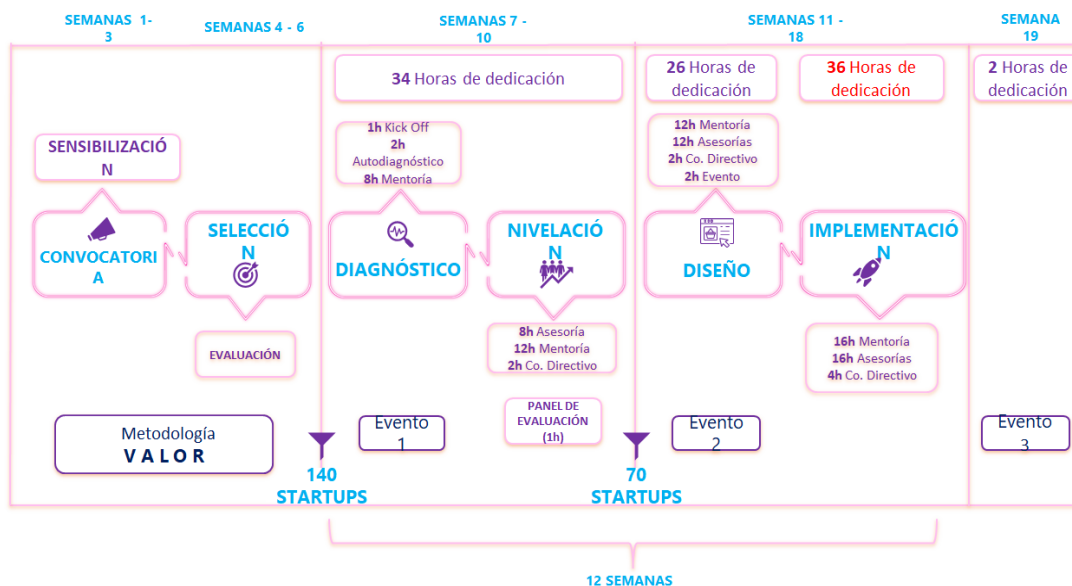
**4RI:** La denominada cuarta revolución industrial (4RI) comprende un conjunto amplio de tecnologías de naturaleza disruptiva para los procesos, productos y modelos de negocio de la industria tradicional basado en la captura modificación y análisis de data para la generación de valor.”

**SEGUNDO:** Se modifica el numeral **2.2.3 ETAPAS DE LA ESTRATEGIA LABORATORIO STARTUP** de los términos de referencia, en el sentido de modificar el número de horas de dedicación en el ciclo de implementación relacionado en el primer gráfico. En este sentido, el numeral mencionado queda así:

**2.2.3 Etapas de la estrategia Laboratorio Startup:**

La estrategia de Laboratorio Startups que desarrollará los operadores deberá contar con cuatro (4) etapas, así:

- Convocatoria de los emprendimientos beneficiarios: Mínimo 3 semanas
- Selección de los emprendimientos beneficiarios: Hasta 3 semanas
- Ejecución: Mínimo 12 semanas y hasta 20 semanas.<sup>5</sup>
- Cierre: 1 semana



Elaboración propia. En esta figura se ilustra el mínimo tiempo de ejecución de 12 semanas

Los proponentes deberán tener en cuenta el **Anexo 2, Anexo Metodológico Laboratorio Startup** para la elaboración de su propuesta y en caso de ser seleccionado hará parte integral del contrato.”





**TERCERO:** Se modifica el numeral **2.2.5 PROPUESTA TÉCNICA** de los términos de referencia. En este sentido, el numeral mencionado queda así:

### 2.2.5 Propuesta técnica

El proponente deberá presentar propuesta técnica independiente para cada una de las regiones a las que desee postularse, según lo indicado en los numerales 2.2.4 y 2.11, en la que se incluyan los siguientes aspectos:

- Objeto
- Alcance del objeto
- Región a la que aplica la propuesta.
- Meta de emprendimientos para los ciclos 1 - 2, y 3 – 4.
- Equipo de trabajo
- Actividades para ejecutar por cada fase (convocatoria, elección, ejecución y cierre) tanto anivel técnico como en el componente de comunicaciones / promoción
- Metodología
- Toolkit: Presupuesto por cada emprendimiento, metodología para realizar la identificación de necesidades y priorización de asignación y contenidos, y estrategia de seguimiento para su implementación.
- Presupuesto total de la propuesta.
- Duración y cronograma
- Herramienta para realizar el acompañamiento (virtual sincrónico) y registrar en el documento de propuesta el link de acceso al video, según lo definido en el literal c del numeral 3.2.3

Lo anterior, basándose en las especificaciones descritas en la presente invitación y el anexo metodológico anexo al presente documento (Anexo 2).

**NOTA UNO:** Dentro de la propuesta, en el ítem Toolkit, el proponente deberá determinar el valor por cada empresa digital acompañada en los ciclos 1 y 2, el cual no podrá exceder la suma de **SETECIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE (\$750.000)** por empresa, y deberá ser entregado durante la primera semana de acompañamiento, y el valor por cada empresa digital acompañada en los ciclos 3 y 4, el cual no podrá exceder la suma de **CUATRO MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE (\$4.500.000)** por empresa y deberá ser entregado durante las semanas definidas para el Ciclo Diseño.

**CUARTO:** Se modifica el numeral **3.2.3 REQUISITOS HABILITANTES DE CARÁCTER TÉCNICO** de los términos de referencia. En este sentido, el numeral mencionado queda así:





### 3.2.3 REQUISITOS HABILITANTES DE CARÁCTER TÉCNICO

#### a. Experiencia específica del proponente

El proponente deberá acreditar experiencia específica, para lo cual deberá adjuntar:

- i. Una certificación de al menos un (1) programa (contrato / convenio) de acompañamiento a emprendimientos ~~o empresas digitales~~ que hayan tenido su proceso de aceleración, cuya fecha de terminación sea desde el 01 de enero de 2018 hasta el 02 de mayo de 2021. **Anexo 3: Formato Experiencia del proponente (Hoja 1: Experiencia general del Proponente).**

Las certificaciones o actas de liquidación de contratos y/o convenios ejecutados que acrediten experiencia de los ítems anteriores deberán evidenciar lo siguiente:

- Nombre o razón social del contratante
- Objeto y descripción del contrato
- Fecha de inicio o suscripción del acta de inicio y/o plazo de ejecución del contrato (día, mes, año)
- Fecha de terminación del contrato
- Nombre, cargo y firma de quien expide la certificación Dirección y teléfono del contratante.
- Valor del contrato ejecutado
- Fecha de elaboración del documento

- ii. Certificado como mínimo de 30 empresas digitales acompañadas cuya fecha de terminación sea desde el 01 de enero de 2018 hasta el 02 de mayo de 2021. las cuales deberán ser emitidas por cada una de las empresas y así mismo deberán estar relacionadas en el **Anexo 3: Formato Experiencia del proponente (Hoja 2: Experiencia específica del Proponente)**

Las certificaciones que acrediten la experiencia de lo ítem ii deberán evidenciar lo siguiente:

- Nombre o razón social del emprendimiento
- NIT
- Departamento del emprendimiento
- Objeto y descripción del acompañamiento
- Fecha de inicio del acompañamiento
- Fecha de finalización del acompañamiento
- Nombre, cargo y firma de quien expide la certificación Dirección y teléfono del contratante.
- Fecha de elaboración del documento
- Descripción del producto digital y su respectivo link de acceso







- Adicional a esto se deberá presentar junto a la certificación indicada, copia del RUT de la empresa digital.

- Adjuntar el **Anexo 3: Formato Experiencia del proponente** debidamente diligenciado, los soportes deben corresponder a la relación de contratos ya ejecutados.

**NOTA UNO:** La experiencia específica presentada por el proponente no será tenida en cuenta si se refiere o limita a:

- Certificaciones de contratos que se encuentren en ejecución.

**NOTA DOS:** El proponente debe diligenciar el **Anexo 3: Formato Experiencia del proponente**, para listar los contratos a tener en cuenta en el cumplimiento del requisito habilitante (ítem i). Si presenta más de 1 contrato deberá indicar con cuál de los contratos cumplirá con el requisito habilitante y cuáles de los contratos cumplirán con el requisito calificable.

**NOTA TRES:** El proponente debe diligenciar el **Anexo 3: Formato Experiencia del proponente** (Hoja 2: Experiencia específica del Proponente), para listar los certificados de como mínimo de treinta (30) empresas digitales acompañadas en los últimos tres (3) años a tener en cuenta en el cumplimiento del requisito habilitante (ítem ii). Si presenta más de 30 certificados deberá indicar con cuales de los certificados cumplirá con el requisito habilitante y con cuales certificados cumplirá el requisito calificable.

*Si el Proponente no relaciona los contratos con los cuales acreditaría la experiencia requerida, se evaluará el cumplimiento del requisito así; INNPULSA COLOMBIA solicitará que el proponente indique con cuales certificaciones de contratos cumplirá el requisito habilitante. Si el Proponente no contesta dentro del plazo señalado por INNPULSA COLOMBIA, se analizarán certificaciones presentadas en el orden propuesto en el anexo 3, en este caso si no se logra demostrar la acreditación de la experiencia requerida con los contratos revisados conforme el orden relacionado en el anexo 3, el proponente no será habilitado técnicamente.*

~~**NOTA CUATRO:** Cuando el proponente acredite experiencia obtenida en consorcios o uniones temporales, se tomará la experiencia en proporción a su participación en dicho consorcio o unión temporal, en valor equivalente al porcentaje de participación del proponente respecto del valor total del contrato. En este caso se debe anexar adicionalmente el documento de constitución del consorcio o unión temporal para determinar su participación en la ejecución del contrato aportado.~~

**NOTA CUATRO:** En ningún caso se aceptarán auto certificaciones para acreditar la experiencia.

**NOTA CINCO:** La certificación del ítem (i) puede ser remplazada por la copia del contrato, siempre y cuando también se anexe la respectiva acta de recibo y/o acta de liquidación a satisfacción del servicio, debidamente suscrita por la entidad contratante, que en conjunto





cumplan con los contenidos y requisitos establecidos en este literal. Para la acreditación de experiencia del ítem ii) solo se tendrán en cuenta certificaciones expedidas por las empresas digitales.

**NOTA SEIS:** Se informa que la condición de empresa digital será validada con el código CIU que se registre en el RUT anexo a cada certificación, la consulta de la información disponible en el RUES o la validación mediante la descripción del producto digital y su link de acceso.

**b. Equipo de trabajo**

Presentar en el **Anexo:4 Equipo de Trabajo** el perfil del equipo de trabajo con el cual se compromete a ejecutar el contrato con el equipo de trabajo requerido para tal fin. Se validará la información relacionada en el **Anexo No 4 con las hojas de vida y los soportes respectivos** que deberá adjuntar el proponente.

Se deberá contar al menos con el siguiente equipo de trabajo por cada región a la que se presente:

Componente	Rol	Cantidad
Administrativo	Gerente	1
	Asistente administrativo y financiero	1
Técnico	Líder Metodológico	1
	Mentor	Mínimo 1 mentor por 4 Emprendimientos beneficiarios (Mínimo 9 mentores)
	Asesor comité directivo	Mínimo 1 asesor por 4 Emprendimientos beneficiarios (Mínimo 9 asesores)
	Asesor técnico	Por demanda
Comunicaciones	Líder comunicaciones	1

El perfil de cada rol se encuentra definido en el **anexo No. 2 metodológico** (incluido su dedicación), y dentro de la propuesta será requisito que se presente la hoja de vida y soportes (académicos y de experiencia profesional relacionada con las actividades a desarrollar) que acrediten el cumplimiento de los perfiles, según lo definido en el anexo metodológico, para los siguientes roles:

- Gerente
- Líder metodológico
- Líder de comunicaciones





- Mentores: 9 mentores
- ~~Asesores comité directivo: 9 asesores~~
- ~~Asesores técnicos: 5 asesores~~

**NOTA UNO:** No se permite que una misma persona asuma más de un rol. Y, en caso de ser seleccionado, el Operador deberá presentar a iNNpuls Colombia las hojas de vida de los demás perfiles descritos en el anexo metodológico (*Asesores comité directivo, asesores técnicos, asistente administrativo y financiero*) para su revisión y aprobación. El tiempo máximo para la presentación de los documentos es de tres (3) días hábiles *previo posterior* a la suscripción del acta de inicio.

**NOTA DOS:** El proponente seleccionado deberá garantizar que los cambios en el equipo de trabajo que se puedan presentar no paralizarán o retrasarán el desarrollo normal del contrato. En todo caso cualquier cambio o inclusión en los miembros del equipo de trabajo, deberá contar como mínimo con el perfil aquí establecido y con el visto bueno de INNPULSA COLOMBIA, durante la ejecución del contrato. Y, una vez aprobado el equipo de trabajo por parte de iNNpuls Colombia, el operador deberá propender por mantener este equipo de trabajo como mínimo hasta la Etapa de Diseño.

**NOTA TRES:** Sí el proponente presenta propuesta para más de una región (hasta 2), cada propuesta deberá acreditar un equipo diferente e independiente en cada región. *Así mismo, se aclara que cada propuesta, independiente de la región o proponente, deberá acreditar un equipo diferente.*

*NOTA CUATRO: El proponente puede acreditar la formación académica del equipo de trabajo obtenida en el exterior, a través de: (i) copia del diploma expedido por el centro educativo y la descripción del programa correspondiente que permita conocer el nivel de los estudios y su clasificación en la Clasificación Internacional Normalizada de Educación y (ii) La convalidación correspondiente.*

*El nivel de la formación académica debe ser equivalente al nivel exigido en los Documentos del Proceso, para lo cual se debe tener en cuenta la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación vigente en el momento de la verificación de los requisitos técnicos habilitantes.*

### **c. Requisitos tecnológicos**

El proponente deberá contar con herramientas y/o plataformas digitales propias o de terceros que permitan realizar un acompañamiento virtual a empresas digitales con las siguientes funcionalidades:

1. Agenda: Herramienta y/o plataforma que permita realizar el agendamiento de las sesiones de mentoría y asesorías.
2. Actividades: Herramienta y/o plataforma que permita asignar actividades y sesiones conjuntas para una fecha requerida.





3. Almacenamiento: Herramienta y/o plataforma que permita cargar el resultado de las actividades con un espacio ilimitado para cargar archivos de todo tipo para cada miembro del equipo.
4. Video conferencia: Herramienta y/o plataforma donde se puedan realizar las sesiones conjuntas y almacene la evidencia en audio y video una vez terminada la sesión y/o reunión.
5. Notas: Herramienta y/o plataforma que permita la toma de notas durante la sesión, que permita ser consultada de manera online por parte del equipo de iNNpuls Colombia.
6. Foro: Herramienta y/o plataforma que permita realizar foro de preguntas, que permita consulta online por parte de iNNpuls Colombia.
7. Gestión KPI's: Herramienta y/o plataforma que permita generar tableros de control con las estadísticas de seguimiento de los indicadores de cada una de las empresas acompañadas, la cual debe permitir visualizar y descargar las bases de datos y los datos de los empresarios, por parte de iNNpuls Colombia.
8. Contenido digital propio disponible online: Herramienta y/o plataforma donde se encuentre el contenido digital propio del interesado; ejemplo: Videos explicativos de diversos temas relacionados con el ciclo de ejecución.

El proponente debe anexar un video explicativo (tipo video tutorial) donde se evidencie las herramientas y/o plataformas digitales que utilizarían en el acompañamiento en dado caso de ser seleccionado, así mismo, dicho video también debe evidenciar cada una de las ocho (8) funciones mínimas solicitadas, tomando como ejemplo una empresa.

- Duración máxima del video: cinco (5) minutos.
- Formato MP4.
- Si lo considera necesario adjunte un usuario y contraseña de pruebas para acceder a la herramienta y/o plataforma digital con su respectivo enlace de acceso.
- Carta de compromiso o acuerdo de uso de la plataforma, en el caso de que no sea propia.

Este video no puede ser un demo o un video estándar del uso de la herramienta, sino una demostración de la funcionalidad y el uso que el Proponente le da a la plataforma.

**NOTA UNO:** Dentro del documento de propuesta técnica deberá incluirse el link de acceso al video, el cual deberá estar vigente por lo menos por cuatro (4) meses.

**QUINTO:** Se modifica el numeral **4.1. CRITERIOS DE EVALUACIÓN** de los términos de referencia. En este sentido, el numeral mencionado queda así:

#### **4.1 CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

El puntaje máximo para recibir será de cien (100) puntos, de acuerdo con los criterios relacionados a continuación:





Nombre del criterio	Documentos requeridos para soportar el criterio	Puntaje máximo
<p>1. Experiencia en programas de acompañamiento de aceleración a emprendimientos <b>digitales</b>. (ítem i)</p>	<p>Certificaciones o actas de liquidación de contratos / convenios ejecutados, <u><i>cuya fecha de terminación sea desde el 01 de enero de 2018 hasta el 02 de mayo de 2021.</i></u></p> <p>Lineamiento de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dos certificaciones adicionales a lo presentado como criterio habilitante, cuya sumatoria de los valores contratados sean de al menos el 50% del presupuesto asignado para una región: <b>10 puntos.</b></li> <li>- Más de dos certificaciones adicionales a las mínimas requeridas, cuya sumatoria de los valores contratados sean de al menos el 100% del presupuesto asignado para una región: <b>20 puntos.</b></li> </ul>	<p><b>20</b></p>
<p>2. Experiencia en acompañamiento a emprendimientos digitales (ítem ii)</p>	<p>Certificado de empresas digitales acompañadas, <u><i>cuya fecha de terminación del acompañamiento sea desde el 01 de enero de 2018 hasta el 02 de mayo de 2021.</i></u></p> <p>Lineamiento de evaluación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Que al menos 24 emprendimientos digitales acompañados que se presentaron como criterio habilitante correspondan a empresas localizadas en los departamentos de la Región para la cual aplicó su propuesta: <b>5 puntos</b></li> <li>- Presentar entre 25 y 40 emprendimientos digitales acompañados, de los cuales al menos 31 corresponden a empresas localizadas en los departamentos de la Región para la cual aplicó su propuesta: <b>10 puntos</b></li> <li>- Más de 40 emprendimientos digitales acompañados, de los cuales al menos 41 corresponden a empresas localizadas en los departamentos de la Región para la cual aplicó su propuesta: <b>20 puntos</b></li> </ul>	<p><b>20</b></p>
	<p>Experiencia del equipo de trabajo. Lineamiento de evaluación:</p>	





Nombre del criterio	Documentos requeridos para soportar el criterio	Puntaje máximo
3. Equipo de Trabajo	- El Gerente del Proyecto y el Líder Metodológico demuestran cada uno experiencia adicional de un año a los requisitos mínimos definido en el anexo metodológico, es decir, el Gerente del Proyecto 5 años y el Líder Metodológico 4 años: <b>5 puntos</b>	<b>20</b>
	- El Gerente del Proyecto y el Líder Metodológico demuestran cada uno experiencia adicional de dos (2) años a los requisitos mínimos definido en el anexo metodológico, es decir, el Gerente del Proyecto 6 años y el Líder Metodológico 5 años: <b>10 puntos</b>	
	- El Gerente del Proyecto y el Líder Metodológico demuestran cada uno experiencia adicional de tres (3) años a los requisitos mínimos definido en el anexo metodológico, es decir, el Gerente del Proyecto 7 años y el Líder Metodológico 6 años: <b>20 puntos</b>	
4. Propuesta técnica	Metodología y calidad técnica de la propuesta acorde al numeral 4.1.1	<b>15</b>
5. Sustentación	Sustentación de la propuesta acorde al numeral 4.1.2.	<b>15</b>
6. Oferta económica	Oferta económica	<b>10</b>
	Lineamiento de evaluación: De conformidad con lo indicado en el numeral 4.1.3.	
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>

**SEXTO:** Se modifica el numeral **4.1.1 PROPUESTA TÉCNICA: METODOLOGÍA Y CALIDAD TÉCNICA DE LA PROPUESTA)- 15 PUNTOS** de los términos de referencia. En este sentido, el numeral mencionado queda así:

**4.1.1 PROPUESTA TÉCNICA: METODOLOGÍA Y CALIDAD TÉCNICA DE LA PROPUESTA)- 15 PUNTOS**

La evaluación de la metodología tendrá en consideración los aspectos indicados en el Anexo Metodológico Laboratorio Startups. (anexo 2).





METODOLOGÍA Y CALIDAD TÉCNICA DE LA PROPUESTA	MÁXIMO PUNTAJE
<b>La propuesta incorpora la metodología establecida</b> en el Anexo 2: Anexo Metodológico Laboratorio Startups	2
<b>Claridad y coherencia</b> de la propuesta según los requerimientos expresados (claridad entendida como facilidad de comprensión y coherencia como relación lógica entre lo solicitado y lo propuesto)	2
<b>Herramienta y/o plataformas</b> digitales propias o de terceros: La plataforma relacionada en los requisitos habilitantes de carácter técnico, incorpora un módulo y/o herramientas de análisis y seguimiento en tiempo real al proceso de acompañamiento para los emprendimientos de los ciclos 1 – 4.	3
<b>Toolkit:</b> La propuesta <del>incorpora una oferta de valor para los emprendedores, y detalla el presupuesto asignado y</del> las acciones y/o herramientas para identificar, asignar, <del>priorizar,</del> entregar y la respectiva estrategia de seguimiento a la implementación. <del>Las herramientas que se incorporan en el toolkit deben ser acorde con la etapa de madurez de los equipos y/o empresas que serán acompañadas con el fin de que realmente y entreguen valor, y el toolkit debe ser entregado a los equipos durante las primeras cuatro (4) semanas del acompañamiento.</del>	4
<b>Valor agregado,</b> el número de <u>emprendimientos beneficiarios</u> a atender en los ciclos 1 y 2, y los ciclos 3 y 4. <ul style="list-style-type: none"> <li>Ciclos 1 y 2: Propone acompañar <u>desde</u> 35 <u>emprendimientos beneficiarios hasta</u> 40.</li> <li>Ciclos 3 y 4: Propone acompañar <u>desde</u> 18 <u>emprendimientos beneficiados hasta</u> 20.</li> </ul>	4

**SÉPTIMO:** se modifica el numeral **1.1.2. EQUIPO TÉCNICO del Anexo 2 - Anexo Metodológico.** En este sentido, el numeral mencionado del anexo 3 quedará así:

### 1.1.2. EQUIPO TÉCNICO

PERFIL 3		
Cargo	Líder metodológico	
Perfil	Profesional con mínimo tres (3) años de experiencia en acompañamiento al crecimiento o aceleración de empresas de base tecnológica, que cumpla con una de las dos modalidades que se explican a continuación:	
	<table border="1"> <tr> <td> <b>Modalidad A:</b>            Experiencia acompañando a mínimo diez (10) empresas digitales <u>(según definición indicada en el numeral 1.20.2 de los Términos de referencia), y</u> que al menos 5 de las empresas acompañadas hayan logrado ventas         </td> <td> <b>Documentos Requeridos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hoja de vida y soportes <u>que acrediten el perfil solicitado.</u></li> <li>Certificado de experiencia de acompañamiento por cada empresa acompañada <u>que incluya:</u></li> </ul> </td> </tr> </table>	<b>Modalidad A:</b> Experiencia acompañando a mínimo diez (10) empresas digitales <u>(según definición indicada en el numeral 1.20.2 de los Términos de referencia), y</u> que al menos 5 de las empresas acompañadas hayan logrado ventas
<b>Modalidad A:</b> Experiencia acompañando a mínimo diez (10) empresas digitales <u>(según definición indicada en el numeral 1.20.2 de los Términos de referencia), y</u> que al menos 5 de las empresas acompañadas hayan logrado ventas	<b>Documentos Requeridos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hoja de vida y soportes <u>que acrediten el perfil solicitado.</u></li> <li>Certificado de experiencia de acompañamiento por cada empresa acompañada <u>que incluya:</u></li> </ul>	





PERFIL 3	
Cargo	Líder metodológico
	<p>iguales o superiores a <u>cien</u> millones de pesos <u>(\$100.000.000) en el 2020.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Nombre o razón social del emprendimiento</u></li> <li>- <u>Departamento del emprendimiento</u></li> <li>- <u>Objeto y descripción del acompañamiento</u></li> <li>- <u>Fecha de inicio del acompañamiento</u></li> <li>- <u>Fecha de finalización del acompañamiento</u></li> <li>- <u>Nombre, cargo y firma de quien expide la certificación.</u></li> <li>- <u>Fecha de elaboración del documento</u></li> <li>- <u>Copia del RUT de la empresa</u></li> <li>- <u>Descripción del producto digital y su respectivo link de acceso</u></li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <del>Carta de compromiso equipo técnico.</del></li> <li>● Documento del contador o revisor fiscal de la empresa acompañada que certifique las ventas iguales o superiores a <u>cien</u> millones de pesos <u>(\$100.000.000) en 2020.</u> <i>Nota: Si y sólo si la empresa acompañada es extranjera, el documento de certificación podrá ser suscrito por representante legal.</i></li> </ul>
<p><b>Modalidad B:</b></p> <p>Empresario o gerente de mínimo una (1) empresa digital <u>(según definición establecida en el numeral 1.20.2 de los Términos de referencia)</u> que haya logrado ingresos <u>en el último año (2020)</u>, iguales o superiores a quinientos millones de pesos (\$500.000.000).</p>	<p><b>Documentos Requeridos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Hoja de vida y soportes requeridos.</li> <li>● Certificado de Cámara de comercio de la empresa del cual es fundador si aplica por empresario, o, certificación de rol de gerente emitida formalmente por la empresa.</li> <li>● Documento del contador o revisor fiscal de la empresa que certifique que las ventas son iguales o</li> </ul>







PERFIL 3	
Cargo	Líder metodológico
	mayores a quinientos millones de pesos (\$500.000.000) <u>en 2020.</u>
<b>Dedicación</b>	Exclusiva para el proyecto.
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisar el cumplimiento de los requisitos técnicos de los equipos emprendedores postulados, publicados en los términos de la convocatoria a equipos emprendedores.</li> <li>• Llevar a cabo la evaluación y selección de equipos emprendedores a beneficiar con el acompañamiento.</li> <li>• Articular con los mentores y asesores, la estrategia de acompañamiento desde el diagnóstico hasta el cierre, en torno al cumplimiento del plan de acción definido.</li> <li>• Asignar el mentor y asesores idóneos de acuerdo con el perfil de cada empresa acompañada.</li> <li>• Definir el cronograma con las fechas de las actividades técnicas de acuerdo con la metodología durante el acompañamiento.</li> <li>• Transferir conocimientos, orientar y estimular el trabajo del equipo de mentores y asesores.</li> <li>• Gestionar la entrega de herramientas a la empresa, de acuerdo con las estrategias definidas en su estrategia comercial.</li> <li>• Velar por que el servicio prestado por mentores y asesores se esté brindando de acuerdo con las necesidades de los equipos emprendedores.</li> <li>• Realizar evaluaciones de desempeño y calidad de los mentores y asesores, e implementar correctivos en caso de ser necesario.</li> <li>• Informarse de las decisiones tomadas por las juntas de expertos y apoyar en la implementación de los planes de acción derivados de cada uno de los beneficiarios.</li> <li>• Trabajar de forma conjunta para garantizar el cumplimiento de la metodología.</li> <li>• Implementar estrategias para mantener las buenas relaciones entre mentores y asesores con cada uno de los equipos emprendedores.</li> <li>• Liderar las estrategias de relacionamiento con los aliados del operador.</li> <li>• Diseñar actividades para facilitar la interacción entre acompañados por el operador y otras empresas acompañadas por el programa APPS.CO.</li> <li>• Coordinar al grupo de mentores para generar los informes del avance de la ejecución del plan estratégico de cada empresa acompañada, así como, el informe final con el resultado obtenido durante el acompañamiento.</li> <li>• Elaborar los informes que sean requeridos.</li> <li>• Responder a los diferentes requerimientos de información sobre el avance de los equipos emprendedores acompañados por el operador.</li> <li>• Participar de las reuniones programadas por el equipo.</li> </ul>





PERFIL 3	
<b>Cargo</b>	<b>Líder metodológico</b>
<b>Capacidad</b>	Se deberá contar con un (1) Líder Metodológico.

PERFIL 4			
<b>Cargo</b>	<b>Mentor</b>		
<b>Perfil</b>	<p>Profesional con mínimo tres (3) años de experiencia en acompañamiento al crecimiento o aceleración de empresas de base tecnológica, que cumpla con:</p> <table border="1"> <tr> <td> <p>Experiencia acompañando a mínimo diez (10) empresas digitales <u>(según definición indicada en el numeral 1.20.2 de los Términos de referencia), y</u> que al menos cinco (5) de las empresas acompañadas hayan logrado ventas iguales o superiores a <u>cien</u> millones de pesos (\$100.000.000) <u>en 2020.</u></p> </td> <td> <p><b>Documentos requeridos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hoja de vida y soportes requeridos.</li> <li>• <u>Certificado de experiencia de acompañamiento por cada empresa acompañada que incluya:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Nombre o razón social del emprendimiento</u></li> <li>- <u>Departamento del emprendimiento</u></li> <li>- <u>Objeto y descripción del acompañamiento</u></li> <li>- <u>Fecha de inicio del acompañamiento</u></li> <li>- <u>Fecha de finalización del acompañamiento</u></li> <li>- <u>Nombre, cargo y firma de quien expide la certificación.</u></li> <li>- <u>Fecha de elaboración del documento</u></li> <li>- <u>Copia del RUT de la empresa</u></li> <li>- <u>Descripción del producto digital y su respectivo link de acceso</u></li> </ul> </li> <li>• Documento del contador o revisor fiscal de la empresa acompañada que certifique que las ventas son iguales o</li> </ul> </td> </tr> </table>	<p>Experiencia acompañando a mínimo diez (10) empresas digitales <u>(según definición indicada en el numeral 1.20.2 de los Términos de referencia), y</u> que al menos cinco (5) de las empresas acompañadas hayan logrado ventas iguales o superiores a <u>cien</u> millones de pesos (\$100.000.000) <u>en 2020.</u></p>	<p><b>Documentos requeridos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hoja de vida y soportes requeridos.</li> <li>• <u>Certificado de experiencia de acompañamiento por cada empresa acompañada que incluya:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Nombre o razón social del emprendimiento</u></li> <li>- <u>Departamento del emprendimiento</u></li> <li>- <u>Objeto y descripción del acompañamiento</u></li> <li>- <u>Fecha de inicio del acompañamiento</u></li> <li>- <u>Fecha de finalización del acompañamiento</u></li> <li>- <u>Nombre, cargo y firma de quien expide la certificación.</u></li> <li>- <u>Fecha de elaboración del documento</u></li> <li>- <u>Copia del RUT de la empresa</u></li> <li>- <u>Descripción del producto digital y su respectivo link de acceso</u></li> </ul> </li> <li>• Documento del contador o revisor fiscal de la empresa acompañada que certifique que las ventas son iguales o</li> </ul>
<p>Experiencia acompañando a mínimo diez (10) empresas digitales <u>(según definición indicada en el numeral 1.20.2 de los Términos de referencia), y</u> que al menos cinco (5) de las empresas acompañadas hayan logrado ventas iguales o superiores a <u>cien</u> millones de pesos (\$100.000.000) <u>en 2020.</u></p>	<p><b>Documentos requeridos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hoja de vida y soportes requeridos.</li> <li>• <u>Certificado de experiencia de acompañamiento por cada empresa acompañada que incluya:</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Nombre o razón social del emprendimiento</u></li> <li>- <u>Departamento del emprendimiento</u></li> <li>- <u>Objeto y descripción del acompañamiento</u></li> <li>- <u>Fecha de inicio del acompañamiento</u></li> <li>- <u>Fecha de finalización del acompañamiento</u></li> <li>- <u>Nombre, cargo y firma de quien expide la certificación.</u></li> <li>- <u>Fecha de elaboración del documento</u></li> <li>- <u>Copia del RUT de la empresa</u></li> <li>- <u>Descripción del producto digital y su respectivo link de acceso</u></li> </ul> </li> <li>• Documento del contador o revisor fiscal de la empresa acompañada que certifique que las ventas son iguales o</li> </ul>		





		<p>mayores a <u>cien</u> millones de pesos (\$100.000.000) <u>en 2020</u>.</p> <p><i>Nota: Si y sólo si la empresa acompañada es extranjera, el documento de certificación podrá ser suscrito por representante legal.</i></p>
<b>Dedicación</b>	Acompañar mínimo <u>uno (1) dos (2)</u> o máximo cuatro (4) equipos emprendedores de manera simultánea durante la ejecución de la fase.	
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar el acompañamiento y seguimiento metodológico a la evolución de cada empresa asignada durante la ejecución del acompañamiento en la fase, identificando las dificultades, barreras y situaciones particulares de la empresa, definiendo acciones para superarlas durante el proceso de acompañamiento.</li> <li>Programar y orientar el trabajo semanal de cada empresa asignada en función de la implementación de la metodología.</li> <li>Identificar y retroalimentar los avances alcanzados por cada una de las empresas asignadas durante el acompañamiento.</li> <li>Medir el desempeño del equipo y sugerir correctivos en los casos que se requieran, informando oportunamente al Gerente del Operador en caso de ser necesario.</li> <li>Despejar inquietudes técnicas y metodológicas que pueda tener los empresarios en su proceso de acompañamiento.</li> <li>Gestionar las asesorías técnicas de cada empresa acorde a sus necesidades y al avance en cada una de las áreas claves requeridas.</li> <li>Realizar estrategias para fomentar la cohesión y motivación de los empresarios hacia el aprendizaje y el trabajo orientado a resultados.</li> <li>Apoyar el desarrollo de los ciclos del acompañamiento.</li> <li>Generar los informes de avance frente a las métricas y metas establecidas en la hoja de ruta, apoyando la consecución de los entregables y resultados del proceso.</li> <li>Asistir a los comités directivos y a los seguimientos técnicos tomando nota de las observaciones dadas, con el fin de definir planes de acción de ser necesario.</li> <li>Diligenciar el acta de los comités directivos, relacionando los comentarios y compromisos adquiridos de cada equipo emprendedor asignado.</li> <li>Diseñar actividades para facilitar la interacción entre los acompañados por el Operador.</li> <li>Generar los informes del avance de la ejecución de cada acompañado, así como el informe final del acompañamiento.</li> <li>Gestionar la entrega de herramientas, de acuerdo con la disponibilidad y al ciclo dentro del acompañamiento.</li> </ul>	





	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responder a los diferentes requerimientos de información sobre el avance de los acompañados por el Operador.</li> </ul>
--	--

PERFIL 5	
Cargo	Asesor de comité directivo
<b>Perfil</b>	<p>Empresario con experiencia acreditable mínima de diez (10) años en cargos directivos o gerenciales en empresas con modelo de negocio de base tecnológica, o como socio o fundador de una empresa de base tecnológica que cuente con un producto digital.</p> <p><b>Nota:</b> La experiencia no es acumulable en el mismo periodo calendario.</p>
<b>Dedicación</b>	Disponibilidad para acompañar a mínimo 2 o máximo 4 empresas asistiendo a los comités directivos de dos (2) horas por equipo.
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El asesor debe tener la capacidad de compartir y transferir sus conocimientos en cada comité en el que sea citado.</li> <li>• Entregar recomendaciones y observaciones sobre los avances que está teniendo cada una de las empresas, frente a la ejecución aprobada.</li> <li>• Generar avales en función del desempeño.</li> <li>• Apoyar la construcción y aprobación de la estrategia y plan de acción de empresas asignadas en sus respectivos comités.</li> </ul> <p><b>Anotaciones:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cada equipo empresa beneficiada deberá tener dos (2) asesores de comité.</li> <li>• Cada Comité tendrá una duración de dos (2) horas.</li> </ul>
<b>Soportes Requeridos</b>	Hoja de vida y soportes de experiencia (certificados o contratos).

PERFIL 6	
Cargo	Asesor Técnico
<b>Perfil</b>	<p>Persona con experiencia de mínimo cinco (5) años en una de las áreas específicas: Mercadeo o Marketing Digital, Aspectos Jurídicos, Aspectos Tributarios, Gestión Comercial, Contabilidad, Finanzas, Comunicaciones, Experiencia de usuario o Infraestructura o Front end web o Back end web o Móvil iOS o Móvil Android o UI o UX como esenciales, y/o la temática que sea identificada como necesario.</p>





PERFIL 6	
Cargo	Asesor Técnico
	Que tenga la capacidad para compartir y transferir sus conocimientos especializados, en el momento que sea solicitado a través de asesoría individual a cada equipo emprendedor.
<b>Dedicación</b>	Por demanda, de acuerdo con el número de empresas comprometidas a acompañar.
<b>Funciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definir y entregar el alcance de la asesoría (actividades a desarrollar, temáticas a abordar, resultados esperados) una vez se cuente con la necesidad identificada.</li> <li>Apoyar en la construcción del Diagnóstico a las empresas seleccionadas para el acompañamiento.</li> <li>Definir junto con los equipos emprendedores los elementos de su competencia con respecto a la estrategia comercial para establecer y proponer nuevos caminos y soluciones ante las dificultades que haya encontrado en el área específica.</li> <li>Entregar el resultado de la asesoría brindada en los tiempos y alcances establecidos.</li> <li>Realizar seguimiento a los compromisos, en su área de acción, informando al líder metodológico el no cumplimiento de estos.</li> <li>Brindar herramientas metodológicas y prácticas, a partir de las necesidades del equipo emprendedor, para que desarrolle actividades específicas encaminadas al cumplimiento del plan de acción, de acuerdo con su experticia.</li> <li>Participar por demanda en comités directivos en donde sea solicitado.</li> </ul>
<b>Soportes Requeridos</b>	Hoja de Vida y Soportes asociados a la experiencia requerida en el área específica indicada y resultados comprobables.

**Notas:**

- No se permite que una misma persona asuma más de un rol: Ejemplo: el mismo profesional no puede ser el gerente y el líder metodológico o el asesor técnico no puede ser asesor de comité directivo.
- Sólo serán tenidos en cuenta los perfiles que sean aprobados luego de la validación de la documentación.
- Un profesional podrá desempeñarse como asesor técnico en más de un área y hasta dos (2) relacionadas en caso de cumplir con las características de experiencia definidas para cada uno.
- Durante el acompañamiento el Operador podrá solicitar aprobación de asesores técnicos adicionales para cubrir las demás áreas que se consideren necesarias a partir de las necesidades de las empresas acompañadas.
- En caso de necesitar cambios en el equipo aprobado, deber surtirse previa aprobación de iNNpulsa Colombia.





**OCTAVO:** se modifica el numeral **1.3.3. TOOLKIT** del Anexo 2 – Anexo Metodológico. En este sentido, el numeral mencionado del anexo 2, quedara de la siguiente manera:

### **1.3.3 TOOLKIT**

Como parte de los beneficios para los equipos acompañados el Operador deberá gestionar productos y servicios digitales que facilitan la ejecución y maduración de las empresas acompañadas. Dichos beneficios *deberán dirigirse a los siguientes componentes, de acuerdo con la identificación de necesidades y priorización que establezca el Operador:*

#### **Componente Educativo:**

Educación en línea como parte del proceso de formación, nivelación y reconocimiento del esfuerzo a equipos emprendedores y empresas. Las formaciones buscan fortalecer conceptos de negocio y financieros que pongan al emprendedor en un contexto adecuado para aprovechar el acompañamiento y con esto optimizar los resultados esperados.

#### **Componente de ejecución corporativa:**

Se ha identificado el poco control que tiene la cabeza de la empresa sobre cada uno de los proyectos que se están ejecutando, las tareas pendientes, su evolución y quien es el principal responsable. Se evidencia una baja cohesión en los equipos para desarrollar trabajos colaborativos por esto se buscará contratar una herramienta de gestión de proyectos que contribuya al trabajo colaborativo e integre las tareas asignadas a cada integrante de la empresa con los tiempos límites, con el fin de llevar un control de los tiempos de ejecución de las actividades.

#### **Componente Financiero:**

Los empresarios han manifestado dificultad para llevar un control financiero, esto debido a que no cuentan con una herramienta que contenga toda la información en un solo lugar, lo que implica una pérdida de información útil para la contabilidad, para esta problemática se buscará una empresa que permita la trazabilidad de las ventas, que permita la facturación electrónica y de ser posible que incluya un CRM.

#### **Componente de automatización de Marketing:**

Se ha identificado que la mayoría de las empresas no cuentan con estrategias definidas de comunicación y visibilizarían en redes sociales, evidenciando poca presencia en unos medios digitales y sobre todo que tengan una estrategia multicanal sólido, para este componente se buscará contratar una herramienta de automatización de marketing.





El Toolkit tendrá dos componentes, el primero de carácter básico que se asignará para todas las empresas digitales acompañadas en los ciclos 1 y 2, el cual deberá ser entregado la primera semana de acompañamiento y por el valor que el Operador establezca en su propuesta; y, el segundo avanzado, que se asignará para todas las empresas digitales acompañadas en los ciclos 3 y 4, el cual deberá ser entregado a más tardar la última semana del Ciclo 3, y por el valor que el Operador establezca en su propuesta.

En caso de no asignarse a cada empresa el valor definido por el proponente para el componente de Toolkit, tanto a nivel básico como avanzado, el operador deberá contabilizar el valor no entregado y distribuir este saldo entre los demás emprendimientos que hacen parte de dicha región, previo acuerdo entre las partes (operador e Innpulsa).

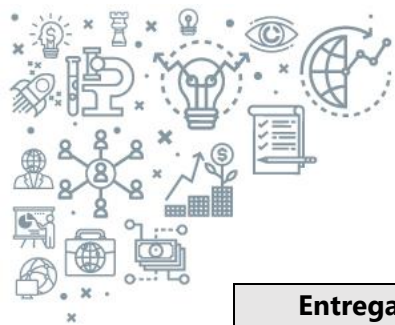
**NOVENA:** Se modifica el numeral **1.4.3.6 ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN DE LA ETAPA DE EJECUCIÓN** del Anexo 2 – Anexo Metodológico. En este sentido, el numeral mencionado del anexo 2, quedará así:

**1.4.3.6 ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN DE LA ETAPA DE EJECUCIÓN**

El Operador debe garantizar la ejecución de las siguientes acciones:

Entregable	Actividades	Frecuencia
KickOff - eventos o actividades de relacionamiento. Evidencia de las acciones realizadas y sus resultados de impacto.	Gestionar la creación, la entrega y ejecución del Kickoff, en una carpeta con los siguientes contenidos sobre logros del acompañamiento a las bases de datos de medios y ecosistema: Comunicado. Sinergia de contenidos: copias para usar en trinos y captions de diferentes redes sociales (Facebook, Instagram y Twitter). Piezas gráficas y vídeos de apoyo a los copios. Mailing Casos de éxito. Medios Validar siempre con el equipo de comunicaciones de MinTIC, el formato de presentación, los lineamientos y la información autorizada para publicar.	Cada vez que se realice un evento, incluyendo KickOff y Clausura.
Comunicado Links de publicación web.	Comunicado de una cuartilla con información sobre logros, cifras, asistencia a eventos y emprendedores de la región para envío masivo a base de datos, publicar en redes sociales y web operador.	1 mensual

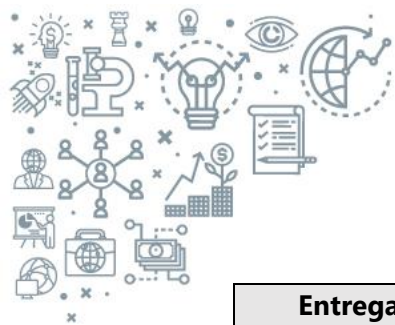




Entregable	Actividades	Frecuencia
Caso de éxito o logros equipos acompañados Links de publicación web.	Nota con fotos de una cuartilla con un testimonio o caso de éxito de algún equipo o caso de éxito acompañado por APPS.CO en la fase correspondiente, para envío masivo a base de datos, publicar en redes sociales y web Operador.	1 mensual
Nota para web Links de publicación web.	Nota periodística para difusión web y redes sobre recomendaciones, tips, consejos emprendedores o tendencias involucrando a las empresas acompañadas.	1 mensual
Videos Links de YouTube.	Videos de redes sociales para publicación en redes sociales. 2 vídeos casos de éxito emprendedores Máximo 1 minuto (Suministra operador)  Los vídeos de casos de éxito pueden ser grabados con un celular de alta calidad en sentido horizontal, plano medio, fondo blanco, buen sonido y buena presentación personal del emprendedor entrevistado.	2 mensuales
Parrilla de Contenidos Digitales  Informe de la plataforma de publicaciones en formato Excel y sus resultados de impacto.	Parrillas de contenido para redes sociales con copies para caption o trinos y copies para piezas de (Instagram, Facebook, Twitter y LinkedIn) con piezas gráficas o vídeos.  -2 publicaciones diarias (de lunes a viernes).  -1 publicación diaria (sábado y domingo).	1 mensual
Mailing  Informe de la plataforma de e-mail marketing y sus resultados de impacto.	Envíos masivos de correos electrónicos, newsletters o comunicados sobre la convocatoria a bases de datos de aliados, medios y potenciales candidatos.	Newsletter (semanal). Correo informativo (por demanda) Comunicados (por demanda)
Medios  Informe de gestión y salida en medios	Gestionar comunicados, giras de medios y oportunidades de difusión de casos de éxito o en tendencia como entrevistas, en vivos, contenido escrito en diferentes canales tradicionales o digitales.	1 semanal.







Entregable	Actividades	Frecuencia
en formato de monitoreo.		
Actividades de difusión y relacionamiento Evidencias, y formato de registro y asistencia de las acciones realizadas y sus resultados de impacto.	Gestión y cubrimiento de actividades de difusión o relacionamiento virtuales, con el fin de compartir consejos, tendencias, logros, cifras o casos de éxito. Representante del programa APPS.CO (iNNpulsa Colombia y MINTIC) Gerente del Operador Emprendedor caso de éxito. En el caso de ser virtual siempre debe ser a través de un en vivo en Facebook o YouTube. En el caso de las sesiones 1 a 1 se realizará a través de videollamada.	1 mensual
Cubrimiento de Eventos Evidencia en el informe sobre el cubrimiento en redes sociales.	Enviar el paquete de comunicación: Logística, medios, si solicitan la presencia de un representante del MinTIC	1 trino/post diario, 5 días antes del evento para la convocatoria. 4 trinos durante la actividad. 1 trino posterior.
Propuesta de Campaña	Propuesta de campaña de posicionamiento de empresarios y sus logros.	1 vez al mes
Informe general	Entrega de un informe que recopile la información anteriormente descrita.	1 vez al mes

### CONSIDERACIONES PARA TENER EN CUENTA EN CUANTO A LAS ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN

- Los operadores deberán cumplir con las actividades de promoción y difusión descritas en este documento bajo el seguimiento de iNNpulsa Colombia.
- Los operadores deberán aplicar de manera inmediata los ajustes y recomendaciones sobre los lineamientos de comunicaciones que se realicen desde el comité de comunicaciones.





- Los operadores deben publicar todo el material entregado por el equipo de comunicaciones de MinTIC y/o iNNpuls Colombia referentes al programa APPS.CO.
- Los operadores habilitados deben contar con un sitio web y redes sociales: Instagram, Facebook, Twitter y LinkedIn (opcional).
- Deberán validar siempre con el equipo de comunicaciones de iNNpuls Colombia, el formato de presentación del entregable, los lineamientos y la información autorizada para publicar.
- Todos los contenidos deben ser aprobados previamente por el equipo de comunicaciones de iNNpuls Colombia acorde a los lineamientos del comité de comunicaciones del proyecto.
- *iNNpuls hará entrega a los operadores del manual de marca de APPS.CO definido para el desarrollo de las actividades de promoción y difusión*
- Las demás consideraciones a tener en cuenta en los procesos de difusión y promoción s serán definidas por iNNpuls Colombia.

**DÉCIMO:** Se modifican los anexos y se publicaran en la página web:

- Anexo 2: Anexo metodológico
- Anexo 3: Formato Experiencia del proponente
- Anexo 4: Equipo de trabajo

Y, se incluyen en la página web los anexos:

- Anexo 5: Formulario FTGRI23
- Anexo 6: Formulario FTGAD15

La presente se publica el **21 de Mayo de 2021** en la página web **<https://www.innpulsacolombia.com>**, en cumplimiento de las condiciones indicadas en los Términos de Referencia.

