



El progreso  
es de todos

Mincomercio

**inn**pulsa  
Colombia

# IMPACTANDO DESDE LA EVIDENCIA

Evaluación de resultados de **40 instrumentos**.

INFOGRAFÍAS RESULTADOS



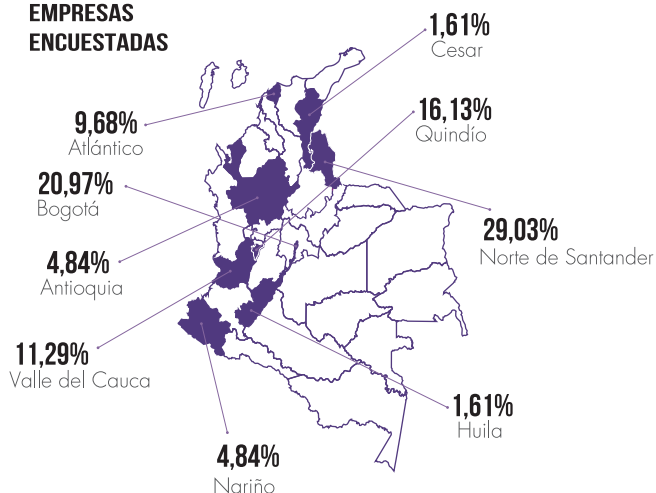
technopolis (group)

**e**conometria  
Consultores

# ALISTAMIENTO Y CONVERGENCIA A LA NORMA NIIF

**Objetivo general:** Contribuir al fortalecimiento de las capacidades empresariales, a través de la ejecución de proyectos que logren la convergencia hacia las Normas Internacionales de la Información Financiera (NIIF) para las pequeñas y medianas empresas colombianas.

## LOCALIZACIÓN EMPRESAS ENCUESTADAS



## INSTRUMENTO EVALUADO:

### Alistamiento de Mipymes a las Normas (NIIF)

Fecha de inicio: enero 2016

Fecha de terminación: enero 2017

Aporte iNNpalsa Colombia: \$ 2.212 millones

## FICHA TÉCNICA

Universo: **418**

Encuestas realizadas: **62**

## PRINCIPALES RESULTADOS CUANTITATIVOS



Como producto de su participación en la convocatoria, se pudo establecer que las 62 empresas encuestadas se comportaron de la siguiente manera:

**32%**

declaró aumentos en la productividad laboral, medida en términos de la eficiencia en el uso de los recursos.

**34%**

mejoró la productividad laboral, expresada en una disminución de las pérdidas.

**48%**

de las empresas encuestadas aumentó la rentabilidad.

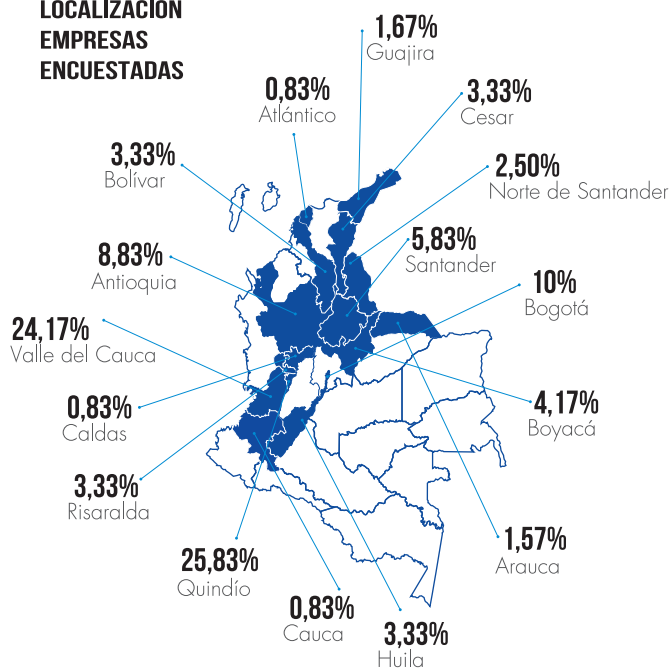
## APRENDIZAJE / APLICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN

La apropiación de tecnologías de información y la adopción de buenas prácticas al interior de las Mipymes mejora los niveles de productividad. En este sentido, iNNpalsa Colombia ha venido desarrollando programas de transformación digital que incentivan la apropiación de tecnologías y la digitalización, para implementar mejores prácticas al interior de las empresas.

# CADENAS PRODUCTIVAS

**Objetivo general:** Apoyar proyectos con empresa ancla o asociativos, encaminados a contribuir al crecimiento empresarial de las Mipymes, a través del fortalecimiento productivo y la preparación para nuevos mercados.

## LOCALIZACIÓN EMPRESAS ENCUESTADAS



## FICHA TÉCNICA

Universo: 1394

Entrevistas realizadas: 134

Encuestas a usuarios finales de intervención tipo 1 (empresa ancla): 27

Encuestas a usuarios finales de intervención tipo 2

(proyecto asociativo): 93



## CONVOCATORIAS INCLUIDAS EN LA AGRUPACIÓN:

### Desarrollo de Encadenamientos Productivos (CEP)

Fecha de inicio: noviembre 2012

Fecha de terminación: septiembre 2016

Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 21.537 millones

### Fortalecimiento Productivo del Sector Lácteo (CCL008)

Fecha de inicio: abril 2014

Fecha de terminación: febrero 2016

Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 1.735 millones

### Desarrollo de Cadenas Productivas (DCP)

Fecha de inicio: noviembre 2015

Fecha de terminación: julio 2017

Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 3.380 millones

### Fortalecimiento Productivo del Sector Lácteo (FLAC)

Fecha de inicio: diciembre 2016

Fecha de terminación: diciembre 2017

Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 1.653 millones

### Fortalecimiento Productivo del Sector Lácteo (FSLA)

Fecha de inicio: marzo 2017

Fecha de terminación: marzo 2018

Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 648 millones

## PRINCIPALES RESULTADOS CUANTITATIVOS



En la intervención a través de empresas ancla, para los 27 usuarios finales se encontraron los siguientes resultados:

**55%** identificó aumentos en sus ventas a la empresa ancla. En promedio, el incremento fue del 27% después de participar en la convocatoria.

**24%** aumentó su capacidad de producción.



**30%** mejoró los tiempos de entrega.

**35%** mejoró la calidad de los productos.

**20%** generó nuevos productos.

**38%** mejoró el cumplimiento de requisitos técnicos.

**32%** mejoró la estandarización de procesos.

En la intervención de proyectos asociativos liderados por actores de desarrollo empresarial, para los 83 usuarios finales se identificaron los siguientes resultados:

**68%** mejoró su desempeño en ventas. En promedio el incremento en las ventas fue del 14% después de participar en la convocatoria.

**67%** incrementó su capacidad de producción.

**71%** mejoró los tiempos de entrega.

**85%** mejoró la calidad del producto.

**59%** generó nuevos productos.

**82%** mejoró el cumplimiento de requisitos técnicos.

**76%** mejoró la estandarización de procesos.

## CASO DE ÉXITO

### SOCIEDAD INTEGRAL CAMPESINA DE PRODUCTORES AGROECOLÓGICOS EL CARMEN SAT

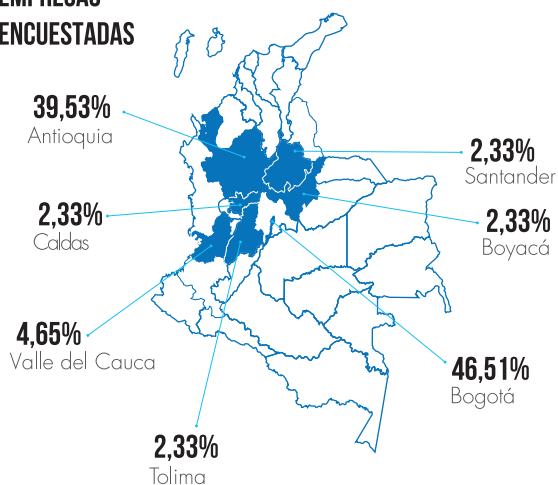
Las 8 empresas que hacen parte de la Sociedad aumentaron sus ventas debido a la implementación de procesos tecnificados con maquinaria especializada y a mejoras realizadas a sus instalaciones.

# CAPITAL SEMILLA

Objetivo general: Las convocatorias de capital semilla tenían como propósito desarrollar o fortalecer un proyecto o una idea de negocio, un spin off empresarial o un proceso de escalabilidad del negocio.

Por su parte, el instrumento de matching grants, estaba dirigido a incentivar a ángeles inversionistas, con el fin de dinamizar una industria de capital de riesgo que atendiera emprendimientos en etapa temprana.

## LOCALIZACIÓN EMPRESAS ENCUESTADAS



## CONVOCATORIAS INCLUIDAS EN LA AGRUPACIÓN:

### Capital semilla en etapa temprana (EDI07)

Fecha de inicio: enero 2013  
Fecha de terminación: febrero 2015  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 15.703 millones

### Capital semilla en industrial culturales (EDI19)

Fecha de inicio: diciembre 2013  
Fecha de terminación: abril 2015  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 1.529 millones

### Capital semilla en etapa temprana (CEE04)

Fecha de inicio: mayo 2014  
Fecha de terminación: noviembre 2015  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 11.946 millones

### Matching Grants (CEE07)

Fecha de inicio: enero 2015  
Fecha de terminación: septiembre 2017  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 8.706 millones

## FICHA TÉCNICA

Universo: **122**  
Entrevistas realizadas: **12**  
Encuestas realizadas: **43**

## PRINCIPALES RESULTADOS CUANTITATIVOS

Las 43 empresas encuestadas se comportaron de la siguiente manera:

**67%**

aumentó sus ventas en el mercado nacional. El incremento promedio en las ventas fue del 29% en 2015, 49% en 2016 y 17% en el 2017.

**28%**

aumentó sus ventas en el mercado internacional.

**83%**

generó en promedio nueve empleos nuevos.

**20%**

recibió recursos de otras fuentes de inversión.



## PRINCIPALES RESULTADOS CUALITATIVOS



Los empresarios valoran el apoyo financiero recibido. No obstante, resaltan la necesidad de contar con un mayor acompañamiento principalmente en temas de comercialización para consolidar ese impulso inicial y lograr un ingreso efectivo al mercado.

## APRENDIZAJE / APLICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN

En materia de Capital Semilla, iNNpuls Colombia consideró migrar a intervenciones más integrales que buscan fortalecer capacidades, entregar un apoyo cercano al emprendedor y facilitar el acceso a recursos financieros en etapas más maduras. Todos estos aprendizajes se materializan hoy en el Programa Aldea.

## CASO DE ÉXITO

### AOXLAB S.A.S

La empresa logró desarrollar un laboratorio para validar propiedades de salud en la etiqueta de alimentos, lo que a su vez le ha permitido ganar reconocimiento dentro de la industria. Recientemente fue incluida en el Top 10 de las empresas de servicios más innovadoras de Colombia publicado por la revista Dinero en alianza con la ANDI.

# CAPITAL SEMILLA 2

## LOCALIZACIÓN EMPRESAS ENTREVISTADAS



## INSTRUMENTO EVALUADO:

### Capital semilla para bioempresas (CEE05)

Fecha de inicio: octubre 2014

Fecha de terminación: agosto 2016

Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 6.147 millones

## FICHA TÉCNICA

Universo: 6

Entrevistas realizadas: 5

## PRINCIPALES RESULTADOS CUALITATIVOS



Los empresarios resaltan la importancia de contar a futuro con un acompañamiento continuo en temas de desarrollo de plan de negocio y acceso a mercados, que apoyen su proceso de consolidación.

El proceso de interventoría se identifica como el principal cuello de botella para alcanzar los resultados esperados, principalmente por la falta de conocimiento de los interventores en el tema de biotecnología.

Las alianzas con expertos en comercialización se identifican como un factor clave para el éxito de las estrategias de ingreso a mercados.

## APRENDIZAJE / APLICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN

En materia de Capital Semilla, iNNpulsa Colombia consideró migrar a intervenciones más integrales que buscan fortalecer capacidades, entregar un apoyo cercano al emprendedor y facilitar el acceso a recursos financieros en etapas más maduras. Todos estos aprendizajes se materializan hoy en el Programa Aldea.

## CASO DE ÉXITO

### 3 BIOMAT S.A.S

La empresa adquirió maquinaria nueva, desarrolló nuevos productos (tales como membrana de colágeno para la regeneración de tejidos blandos) y pasó de vender \$364 millones en el 2014 a \$1.540 millones en el 2016.

# FINANCIACIÓN

**Objetivo general:** Cofinanciar propuestas presentadas por gestores profesionales que tuvieran por objeto la creación de nuevos fondos de capital privado. Los recursos debían ser destinados a las etapas pre-operativas del proceso de constitución de los fondos.

Esta intervención estuvo dirigida a dinamizar la industria de capital de riesgo en Colombia y a promover la inversión en emprendimientos dinámicos innovadores en etapas tempranas.

## LOCALIZACIÓN EMPRESAS ENTREVISTADAS



## FICHA TÉCNICA

Universo: 4

Entrevistas realizadas: 3



## CONVOCATORIAS INCLUIDAS EN LA AGRUPACIÓN:

### Pre-operativos de fondos (EDI24)

Fecha de inicio: diciembre 2013  
Fecha de terminación: junio 2015  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 2.784 millones

### Pre-operativos de fondos (FICP)

Fecha de inicio: marzo 2016  
Fecha de terminación: septiembre 2016  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 297 millones

### Pre-operativos de fondos (UGCE-003)

Fecha de inicio: abril 2016  
Fecha de terminación: junio 2017  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 295 millones

## PRINCIPALES RESULTADOS CUALITATIVOS

Las entrevistas realizadas a tres beneficiarios sobre esta intervención indicaron que:



Los instrumentos son considerados como valiosos, en la medida en que apoya la construcción de infraestructura para atender empresas que no pueden acceder a otro tipo de fondos.

Las convocatorias favorecieron el acercamiento a inversionistas internacionales y facilitaron la participación en ferias, eventos, ruedas de negocios y seminarios relacionados con la industria de capital privado.

Como oportunidad de mejora, es necesario hacer los procesos administrativos menos dispendiosos, incorporando sistemas tecnológicos.

## APRENDIZAJE / APLICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN

iNNpulsa Colombia, coordinadamente con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, continúa trabajando por el fortalecimiento de la industria de capital de riesgo desde diferentes líneas de acción incluidas iniciativas legislativas conducentes a modificar el marco regulatorio. Se trata de un esfuerzo sostenido, que requiere de la participación de todos los actores vinculados a esta industria.



## **CASO DE ÉXITO**

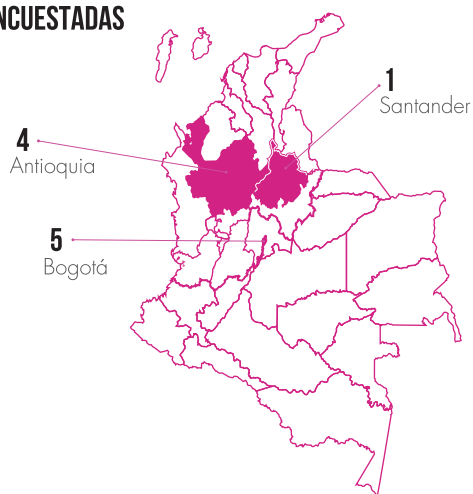
### **VELUM VENTURES**

Este Fondo logró apalancar los recursos originalmente planeados y alcanzó el cierre financiero. Velum Ventures invirtió en 14 emprendimientos digitales por un monto total de \$ 30 mil millones. Como resultado adicional de la gestión del Fondo, se apalancaron recursos de terceros equivalentes a más de \$53 mil millones.

# INCUBACIÓN Y ACELERACIÓN

**Objetivo general:** Fortalecimiento de las capacidades de los diferentes actores del ecosistema que prestan servicios de incubación y aceleración a emprendimientos dinámicos innovadores en las diferentes regiones del país.

## LOCALIZACIÓN EMPRESAS ENCUESTADAS



## FICHA TÉCNICA

Universo: **41**  
Entrevistas realizadas: **29**  
Encuestas realizadas: **10**



## CONVOCATORIAS INCLUIDAS EN LA AGRUPACIÓN:

### Fortalecimiento de capacidades en incubación y aceleración (EDIO4)

Fecha de inicio: octubre 2012  
Fecha de terminación: octubre 2014  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 3.673 millones

### Fortalecimiento de capacidades en incubación y aceleración (EDIO5)

Fecha de inicio: febrero 2013  
Fecha de terminación: agosto 2014  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 1.205 millones

### Creación de una red nacional de ángeles inversionistas (EDI13)

Fecha de inicio: julio 2013  
Fecha de terminación: abril 2015  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 597 millones

### Fortalecimiento de capacidades en incubación y aceleración (EDI17)

Fecha de inicio: octubre 2013  
Fecha de terminación: octubre 2015  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 5.386 millones

### Fortalecimiento de capacidades en incubación y aceleración (CER002)

Fecha de inicio: diciembre 2014  
Fecha de terminación: diciembre 2015  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 1.635 millones

### Fortalecimiento de capacidades en incubación y aceleración (CER004)

Fecha de inicio: febrero 2015  
Fecha de terminación: septiembre 2016  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 4.698 millones

Total convocatorias: \$ 15.000 millones

## PRINCIPALES RESULTADOS CUANTITATIVOS



Siete de las diez entidades prestadoras de los servicios de incubación y aceleración encuestadas, generaron en promedio siete emprendimientos con incremento en sus ventas. Los principales factores que favorecieron este crecimiento fueron la asistencia técnica, la validación del modelo de negocio y el conocimiento suficiente del cliente.

## APRENDIZAJE / APLICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN

Estos instrumentos constituyeron una oportunidad para identificar a las incubadoras y aceleradoras del país y de articularlas en un esfuerzo de profundización del ecosistema.

En la actualidad, iNNpulsa Colombia adelanta el diseño de nuevos instrumentos de apoyo a las iniciativas de incubación y aceleración, teniendo en cuenta los aprendizajes obtenidos en esta primera serie de intervenciones, así como los lineamientos establecidos en la Política de Desarrollo Productivo (PDP).

## CASO DE ÉXITO

### CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES-NEURCITY

NeuroCity es un laboratorio de creatividad e innovación que busca propiciar la apropiación de estas herramientas en las organizaciones. Esta iniciativa fue creada por la Cámara de Comercio de Manizales para ofrecer alternativas de innovación a las empresas de acuerdo con sus necesidades.

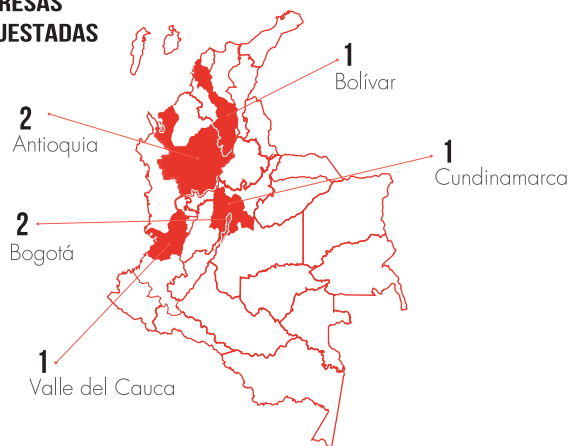
A partir de la participación en la convocatoria de iNNpulsa Colombia, se logró desarrollar el modelo de negocios para el funcionamiento del laboratorio, el cual se concibió como un espacio diseñado para inspirar procesos, entrenar el recurso humano y desarrollar un portafolio de servicios innovadores.

Desde que abrió sus puertas en 2014 y gracias al apoyo de iNNpulsa, ha acogido a más de 14.000 personas con la realización de alrededor de 500 talleres a nivel nacional e internacional. Hemos estado junto a empresarios locales y nacionales creando cerca de 415 nuevos productos o servicios innovadores”.

# INNOVACIÓN ABIERTA

**Objetivo general:** Incentivar en el país la implementación de una dinámica de innovación colaborativa en grandes organizaciones, a partir de la definición de desafíos que pudieran ser resueltos por solucionadores del mundo, bajo criterios de innovación y eficiencia.

## LOCALIZACIÓN EMPRESAS ENCUESTADAS



## CONVOCATORIAS INCLUIDAS EN LA AGRUPACIÓN:

### Programa de Innovación Abierta desde la Gran Empresa (PIAGE)

Fecha de inicio: noviembre 2013  
Fecha de terminación: noviembre 2015  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 1.641 millones

### Programa de Innovación Abierta Colombia (CO4)

Fecha de inicio: enero 2014  
Fecha de terminación: diciembre 2015  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 3.133 millones

## FICHA TÉCNICA

Universo: **14**  
Entrevistas realizadas: **9**  
Encuestas realizadas: **7**

## PRINCIPALES RESULTADOS CUANTITATIVOS

Las siete (7) empresas encuestadas incrementaron su inversión de la siguiente manera:

- 3** de ellas en actividades científicas, tecnológicas y de innovación, en particular en investigación y desarrollo experimental.
- 3** en apoyo a la formación y capacitación científica y tecnológica.
- 4** en apoyo a la formación en innovación.
- 4** en actividades de innovación.

## PRINCIPALES RESULTADOS CUALITATIVOS

Los principales resultados de las entrevistas a 10 empresas beneficiarias de esta convocatoria fueron:



Las empresas reportaron haber aumentado las capacidades y sinergias internas para la identificación de retos y el contacto con otros actores y empresas.

Las empresas señalaron que luego de la participación en la convocatoria, el interés en darle continuidad a los procesos de innovación se mantuvo. En algunos casos, creando bancos de retos, o fortaleciendo el modelo interno.

La consolidación de la red de solucionadores podría contribuir en el fortalecimiento de capacidades para el uso de este instrumento.

## **APRENDIZAJE / APLICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN**

iNNpalsa Colombia ha obtenido valiosos aprendizajes derivados de la ejecución de sus diferentes iniciativas de Innovación Abierta, lo que le ha permitido involucrar a instituciones públicas que han podido identificar los beneficios de la solución de sus retos de innovación desde diferentes ámbitos. Es así como tuvo origen el Programa de Innovación Abierta para instituciones públicas COMETA.

## **CASO DE ÉXITO**

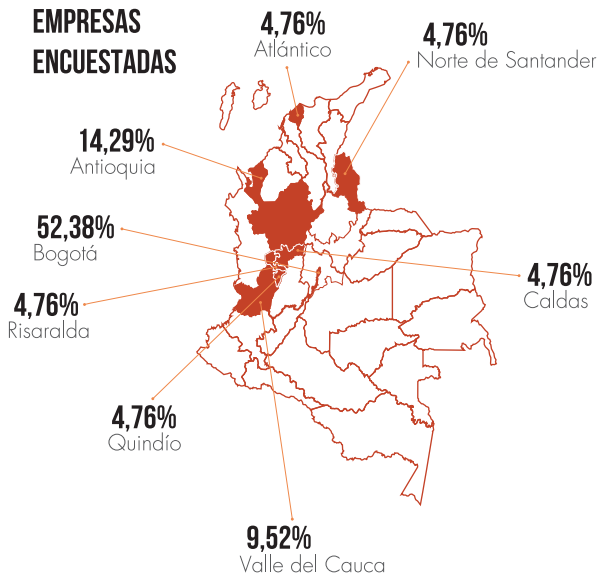
### **FUNDACIÓN CARDIOVASCULAR**

La Fundación logró desarrollar un concentrado de café con registro sanitario, cuyos ingredientes contribuyen a la disminución de los niveles de oxidación y al mantenimiento de las condiciones musculares. Actualmente, se encuentra en proceso de desarrollo de nuevos productos en alianza con su solucionador.

# INNOVACIÓN EMPRESARIAL

**Objetivo general:** Apoyar proyectos orientados a generar innovaciones de producto con potencial de impacto económico y que respondan a las necesidades del mercado.

## LOCALIZACIÓN EMPRESAS ENCUESTADAS



## INSTRUMENTO EVALUADO:

### Convocatoria de Innovación Empresarial (CIE)

Fecha de inicio: diciembre 2012

Fecha de terminación: septiembre 2016

Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 19.576 millones

## FICHA TÉCNICA

Universo: **81**

Encuestas realizadas: **21**

## PRINCIPALES RESULTADOS CUANTITATIVOS

Las 21 empresas encuestadas incrementaron su inversión de la siguiente manera:



**71%** en investigación y desarrollo experimental.



**90%** en apoyo a la formación en innovación.



**66%** en apoyo a la formación y capacitación científica y tecnológica.

**85%** en actividades de innovación.

**52%** de los empresarios aumentaron las ventas. En promedio el incremento fue del 15% para el 2015, 12% en 2016, y del 13% para el 2017.

## **APRENDIZAJE / APLICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN**

Los aprendizajes para iNNpalsa Colombia se relacionan con la importancia de señalar y promover que las innovaciones se materialicen en el mercado. Así mismo, con agrupar intervenciones bajo un portafolio que apoye integralmente a la innovación.

## **CASO DE ÉXITO**

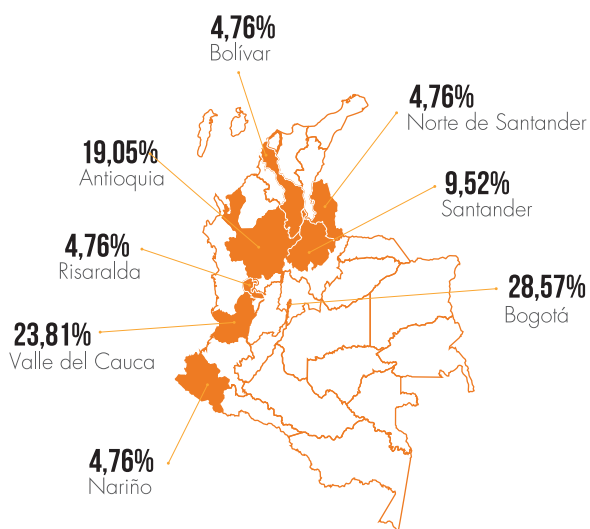
### **360 INTEGRAL SECURITY**

La empresa logró implementar una plataforma innovadora a través de la cual ofrece un servicio integral de riesgos de seguridad para salvaguardar personas, activos, información, infraestructura, seguridad y defensa.

# INTERNACIONALIZACIÓN

**Objetivo general:** Contribuir a la eliminación de las barreras que enfrentan las Mipymes en su proceso de alistamiento para el mercado internacional.

## LOCALIZACIÓN EMPRESAS ENCUESTADAS



## CONVOCATORIAS INCLUIDAS EN LA AGRUPACIÓN:

### Alistamiento de Mipymes para el mercado internacional (AMI)

Fecha de inicio: enero 2016  
Fecha de terminación: junio 2017  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 4.521 millones

### Alistamiento de Mipymes para el mercado internacional (AMMI)

Fecha de inicio: febrero 2017  
Fecha de terminación: marzo 2018  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 1.587 millones

## FICHA TÉCNICA

Universo: **39**  
Entrevistas realizadas: **28**  
Encuestas realizadas: **21**

## PRINCIPALES RESULTADOS CUANTITATIVOS

Como producto de su participación en la convocatoria, las 21 empresas encuestadas se comportaron de la siguiente manera:



**71%** desarrolló nuevos productos o servicios.



**61%** vende en nuevos países.

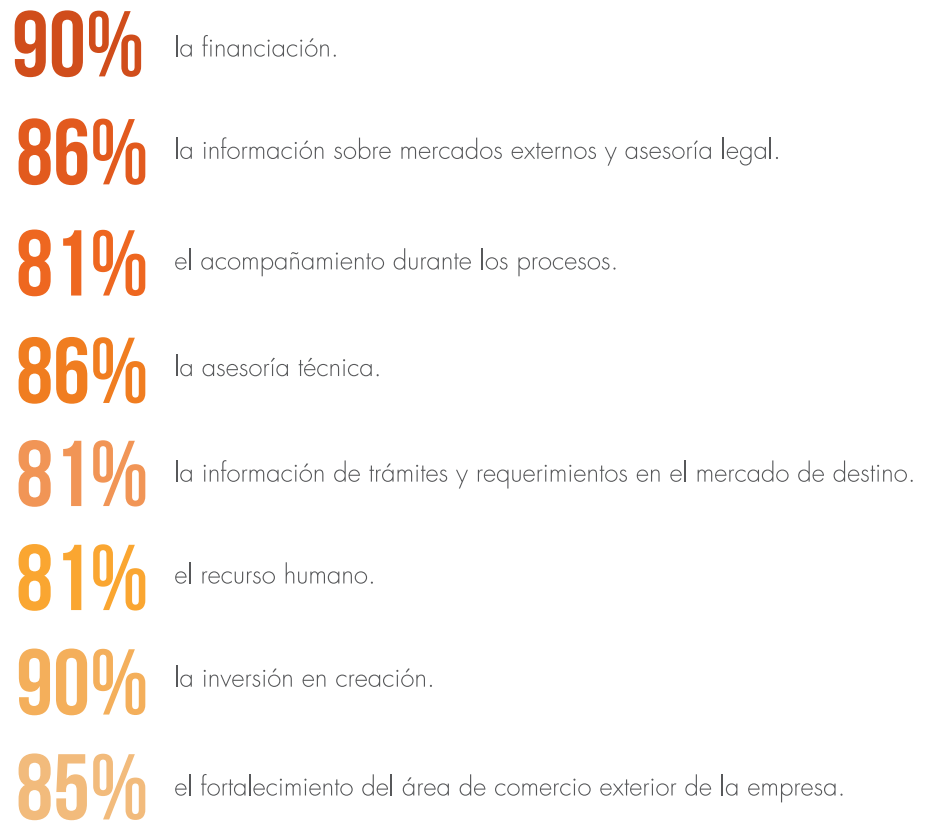


**52%** incrementó las ventas en el mercado exterior.

**43%** aumentó las ventas en el mercado nacional. El incremento promedio en las ventas fue del 7% en 2015, 10% en 2016 y 9% en 2017.



De acuerdo con las empresas encuestadas, los factores clave para lograr vender en el exterior son:



## PRINCIPALES RESULTADOS CUALITATIVOS

La realización de entrevistas a 28 empresas atendidas permitió establecer que:



Las empresas reconocen que a partir de su participación en la convocatoria lograron acceder a nuevos mercados y reconocen la importancia del conocimiento de los requerimientos técnicos de los mercados de interés.

Esta convocatoria llamó la atención sobre la importancia para las empresas de conocer de manera previa las normas y certificaciones técnicas que les serán exigidas para su ingreso a nuevos mercados, dado que los procesos son dispendiosos y costosos.

## APRENDIZAJE / APLICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN

La Unidad ha aprendido sobre la importancia del acompañamiento previo en la elaboración de la propuesta, de tal manera que el compromiso de cumplimiento de metas asociadas a exportaciones y la ejecución global del proyecto se ajusten a las capacidades reales de las empresas.

## CASO DE ÉXITO

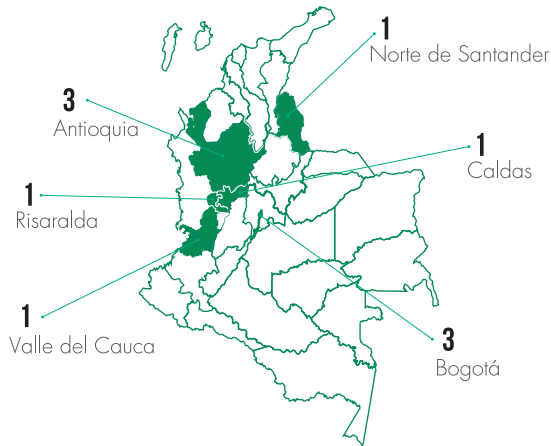
### ALIMENTOS EL DORADO SAS

La empresa aceleró procesos de exportación de pasta libre de gluten a 10 países (Japón, México, Estados Unidos, Brasil, Uruguay, Chile, Ecuador, Perú, entre otros), lo que dio origen a un crecimiento sostenible en la empresa, la cual pasó de vender \$500 millones en 2015 a \$2.000 millones en 2017. El 25% del incremento en las ventas en 2017, fue atribuido a su participación en la convocatoria.

# INTRAEMPREDIMIENTO

**Objetivo general:** Promover el intraemprendimiento en Colombia, mediante el fortalecimiento de las capacidades del talento humano y la generación de nuevos modelos de negocio sostenibles al interior de grandes y medianas empresas del país.

## LOCALIZACIÓN EMPRESAS ENCUESTADAS



## INSTRUMENTO EVALUADO:

### Megaemprendedores

Fecha de inicio: mayo 2015

Fecha de terminación: junio 2017

Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 1.448 millones

## FICHA TÉCNICA

Universo: **12**

Entrevistas realizadas: **10**

Encuestas realizadas **10**

## PRINCIPALES RESULTADOS CUANTITATIVOS



**8** de ellas en investigación y desarrollo experimental.



**9** en apoyo a la formación en innovación.

**6** en apoyo a la formación y capacitación científica y tecnológica.



**9** en actividades de innovación.

**5** en servicios científicos y tecnológicos.

Debido a la participación en la convocatoria, las empresas desarrollaron capacidades que se tradujeron de la siguiente forma:

- 4** de ellas a través de la generación de spinoffs.
- 8** a través del desarrollo de nuevos negocios.
- 6** a través de la promoción de fondos de capital para inversión en el desarrollo de nuevos productos.
- 9** lograron desarrollar nuevos emprendimientos de manera simultánea a la operación principal de su empresa (ambidextrismo organizacional).

## PRINCIPALES RESULTADOS CUALITATIVOS



Gracias al liderazgo y compromiso de las directivas, las empresas continuaron aplicando las metodologías aprendidas; identificando retos de manera sistemática e incorporando dinámicas como ruedas de negocios, bancos de ideas, etc.

Las empresas gestionaron nuevas fuentes de financiamiento, derivadas de las necesidades de las nuevas líneas de negocio creadas.

## APRENDIZAJE / APLICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN

La experiencia en la ejecución de estas iniciativas ha permitido mejorar el diseño de nuevas convocatorias de emprendimiento e innovación, como es el caso de Mega Innovadores (MEGAI).

## CASO DE ÉXITO

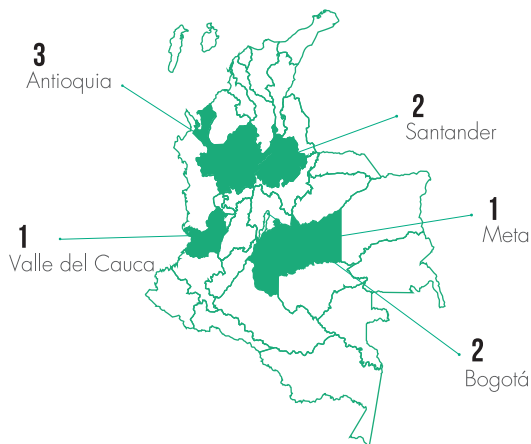
### INELCO SA

La empresa logró desarrollar un producto innovador (barredora de calles), el cual fue patentado. Además, generó una nueva unidad de negocio a través del desarrollo de un tablero inteligente que permite mejorar el rendimiento energético. El ingreso promedio de tales iniciativas en 10 años se estima en \$5.310 millones con 35 empleos directos generados.

# PREMIO INNOVA

**Objetivo general:** Reconocer los esfuerzos de innovación de actores del ecosistema y posicionar la innovación empresarial como motor para el incremento de la productividad del país.

## LOCALIZACIÓN EMPRESAS ENCUESTADAS



## INSTRUMENTO EVALUADO:

### Premio Innova

Fecha de inicio: enero 2012

Fecha de terminación: septiembre 2014

Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 1.495 millones

## FICHA TÉCNICA

Universo: **26**

Entrevistas realizadas: **2**

Encuestas realizadas: **9**

## PRINCIPALES RESULTADOS CUANTITATIVOS



Como producto de su participación en la convocatoria 8 de las 9 empresas encuestadas consideran que ganar el Premio Innova mejoró el estatus o reconocimiento.

## PRINCIPALES RESULTADOS CUALITATIVOS

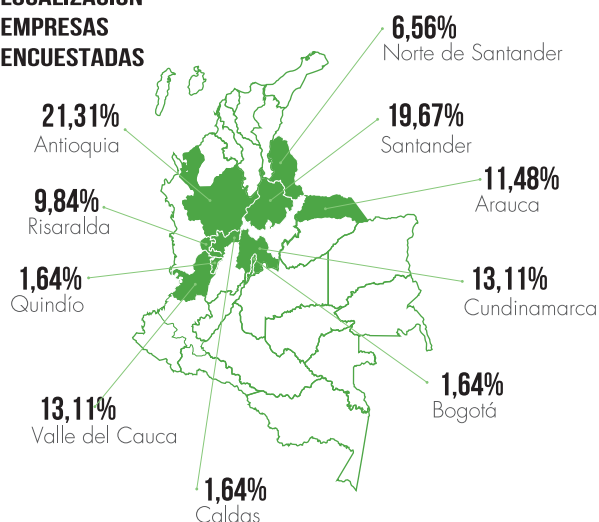


Los beneficiarios del Premio Innova identifican una mejora de la imagen de su empresa, relacionada con el fortalecimiento de la confianza por parte de sus aliados comerciales, clientes y entidades financieras.

# PRODUCTIVIDAD

**Objetivo general:** Apoyar propuestas cuya finalidad fuera el incremento en la productividad de las Pymes, a través de la apropiación de metodologías probadas para el mejoramiento de la misma.

## LOCALIZACIÓN EMPRESAS ENCUESTADAS



## CONVOCATORIAS INCLUIDAS EN LA AGRUPACIÓN:

### Escalamiento de la productividad (ESC)

Fecha de inicio: mayo 2016  
Fecha de terminación: mayo 2017  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 4.391 millones

### Reto de la productividad (RPRO)

Fecha de inicio: marzo 2017  
Fecha de terminación: marzo 2018  
Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 343 millones

## FICHA TÉCNICA

Universo: **219**  
Entrevistas realizadas: **30**  
Encuestas realizadas: **61**

## PRINCIPALES RESULTADOS CUANTITATIVOS

Como producto de su participación en la convocatoria, un total de 61 empresas encuestadas presentaron los siguientes resultados:



**66%**

declara una reducción en sus costos de producción.



**45%**

aumentó la productividad laboral en términos de ventas por trabajador.



**65%**

reportó una disminución en sus tiempos de producción.

**66%**

aumentó la rentabilidad.

**51%**

incrementó las ventas en el mercado nacional. En promedio el aumento en las ventas fue del 11% en 2015, 16% en 2016 y 14% en 2017.

## PRINCIPALES RESULTADOS CUALITATIVOS



A partir de las entrevistas realizadas a 30 empresas beneficiarias de esta intervención, fue posible establecer que:

Las empresas que lograron aumentar su productividad identifican como factor de éxito la innovación en sus procesos productivos.

Como otros determinantes del éxito se identifican el acompañamiento especializado durante todas las etapas (desde la producción hasta las ventas), y el acceso a propuestas tecnológicas innovadoras que se adapten a la realidad de las empresas.

## APRENDIZAJE / APLICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN

La ejecución de los instrumentos entregó a la Unidad un aprendizaje, relacionado con la importancia de la innovación como determinante de la productividad. A partir de lo anterior, las intervenciones de iNNpalsa Colombia han migrado de la apropiación de metodologías enfocadas en eficiencia productiva a la implementación de procesos y sistemas de innovación en las empresas.

## CASO DE ÉXITO

### D' MAX SPORT

La empresa logró estandarizar sus procesos de tal manera que se hicieran más eficientes, abriendo nuevos mercados. Además, incursionaron en nuevas líneas de negocio como, por ejemplo, el zapato tipo Oxford. Por último, como consecuencia de la mejora en los procesos de producción se generaron alrededor de 15 empleos nuevos y aumentaron su productividad.

# TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

**Objetivo general:** Esta iniciativa piloto tuvo por objeto maximizar el potencial innovador de dos organizaciones del sector de la biotecnología, a través de la implementación de procesos de transferencia de tecnología y conocimiento especializado.

## LOCALIZACIÓN EMPRESAS ENTREVISTADAS



## CONVOCATORIAS INCLUIDAS EN LA AGRUPACIÓN:

Fortalecimiento de Laboratorios para servicios empresariales de Biotecnología (EDI12)

Fecha de inicio: junio 2013

Fecha de terminación: diciembre 2014

Aporte iNNpula Colombia: \$ 722 millones

Fortalecimiento de capacidades de transferencia y comercialización de tecnología en Biotecnología (EDI15)

Fecha de inicio: agosto 2013

Fecha de terminación: diciembre 2014

Aporte iNNpula Colombia: \$ 494 millones

## FICHA TÉCNICA

Universo: 2

Entrevistas realizadas: 3

## PRINCIPALES RESULTADOS CUALITATIVOS



De acuerdo con los resultados de las dos organizaciones entrevistadas:

Se señaló como reto importante promover un mayor acceso a fuentes de financiación y el desarrollo de una oferta para el fortalecimiento de capacidades en Ciencia, Tecnología e Innovación (CTI) para el sector.

El mercado es aún incipiente, de manera que el desarrollo del sector de biotecnología requiere tanto el desarrollo de la oferta de capacidades en CTI, como también la demanda de las empresas y otros actores de estas capacidades.

El tema de la comercialización es fundamental, en particular la necesidad de generar capacidades básicas de negociación para expandir las fronteras comerciales de su negocio, incluso en el plano internacional, como podría ser el caso de apoyos para la participación en ferias o eventos internacionales.

## APRENDIZAJE / APLICACIÓN EN LA ORGANIZACIÓN

La ejecución de diversas intervenciones en materia de transferencia de conocimiento y tecnología, constituye un reflejo del compromiso de iNNpula Colombia por promover un trabajo articulado entre la academia y el sector productivo. Dado lo anterior, se viene trabajando en un Convenio de Cooperación en TCT con el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) de España.

## **CASO DE ÉXITO**

### **CORPOGEN**

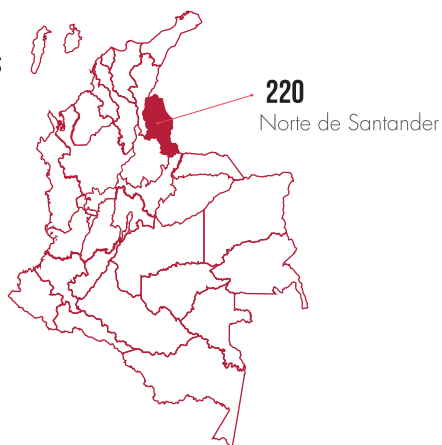
Se fortalecieron las capacidades científicas, tecnológicas y el modelo de negocio del instituto. Además, se mejoró su infraestructura con la adquisición del secuenciador de ADN, se fortaleció la unidad de mercadeo, y se dieron cambios en la organización que fueron claves para su sostenibilidad.



# REACTIVACIÓN ECONÓMICA

**Objetivo general:** Apoyar la recuperación económica de Norte de Santander a través del fortalecimiento empresarial y del desarrollo del potencial productivo del departamento, de su capital y de la zona fronteriza con Venezuela, afectados por los cambios económicos del vecino país.

LOCALIZACIÓN  
EMPRESAS  
ENCUESTADAS



## INSTRUMENTO EVALUADO:

### Fortalecimiento Empresarial de las Mipymes de Norte de Santander (CNS)

Fecha de inicio: marzo 2015

Fecha de terminación: mayo 2016

Aporte iNNpulsa Colombia: \$ 3.566 millones

## FICHA TÉCNICA

Universo: **758**

Encuestas realizadas: **220**

## PRINCIPALES RESULTADOS CUANTITATIVOS

A partir de la obtención de 221 encuestas se registran los siguientes resultados:



**47%**

generó en promedio tres empleos nuevos.



**51%**

aumentó las ventas en el mercado nacional. El promedio de incremento en las ventas fue del 18% en 2015, 22% en 2016 y 24% en 2017.



**47%**

mejoró la eficiencia en el uso de recursos.

**68%**

aumentó la productividad en términos de rentabilidad.

**25%**

incrementó la productividad en términos de rotación de personal.