



CONVOCATORIA A EMPRESAS PARA SER BENEFICIARIAS DE ACOMPAÑAMIENTO EN LA FASE CRECIMIENTO EXPONENCIAL DE NEGOCIOS DIGITALES ITERACIÓN I DE APPS.CO DEL MINISTERIO TIC

1. PRESENTACIÓN

Apps.co es un programa del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones- MinTIC que promueve el desarrollo 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. En el marco del Contrato de Administración de Proyectos de Ciencia, Tecnología e Innovación No. 524 de 2019, cuyo objeto es: realizar la administración de proyectos, tecnología e innovación a través de la prestación de servicios administrativos, técnicos, operativos y logísticos que contribuyan al desarrollo, fortalecimiento, posicionamiento, transferencia metodológica y ampliación de cobertura de servicios para el fortalecimiento de habilidades digitales y acompañamiento a emprendimiento digitales prestados por la Dirección de la Industria TI.

La Fundación Tecnalía Colombia y Apps.co del MinTIC realizarán la primera convocatoria de la Fase Crecimiento Exponencial de Negocios Digitales que busca seleccionar hasta cinco (5) empresas constituidas legalmente en Colombia que cuenten con productos digitales en el mercado, para maximizar el potencial de escalabilidad e *hipercrecimiento* de cada empresa digital acompañada, desarrollando en su equipo de trabajo la capacidad de análisis del mercado, el diseño e implementación de estrategias de crecimiento con impacto positivo en sus KPI's – indicadores clave de desempeño, con el fin de prepararse para la gestión de inversión de terceros. A cada una de las cinco (5) empresas digitales acompañadas, se le prestarán servicios de capacitación, mentoría/asesoría estratégica y preparación para inversión según sus necesidades, durante un periodo de hasta catorce (14) semanas, desde de su selección. Durante el proceso de acompañamiento a cada empresa digital acompañada, se le realizará un diagnóstico y a partir de este se desarrollará un plan de aceleración integrado de talleres o mentorías grupales, sesión de mentoría presenciales semanales, sesiones de preparación de pitch y preparación para gestión de inversión. Adicionalmente, los emprendedores acompañados participarán en sesiones y eventos de networking con potenciales inversionistas.

Los resultados de la ejecución del acompañamiento deben ser verificables y trazables a través de la documentación respectiva en cada una de las áreas principales del acompañamiento, lo cual será objeto de validación desde Apps.co-MinTIC y la Fundación Tecnalía Colombia.

Los resultados que se obtengan del acompañamiento deben ser verificables y trazables a través de la documentación respectiva en cada una de las áreas principales del acompañamiento que hará Endeavor Colombia lo cual será objeto de validación desde Apps.co-MinTIC y la Fundación Tecnalía Colombia.

2. OBJETIVOS

2.1 General

Seleccionar cinco (5) empresas digitales a nivel nacional, que busquen maximizar el potencial de escalabilidad e *hipercrecimiento* de su empresa, desarrollando en su equipo de trabajo la capacidad de analizar el mercado, diseñar e implementar estrategias de crecimiento con impacto positivo en sus KPI's, con el fin de prepararse para la gestión de inversión de terceros.

2.2 Específicos

- a. Conformar un banco elegible de empresas digitales consolidadas, que tengan dentro de su estrategia el Crecimiento Exponencial de su modelo de negocio.
- b. Promover el Crecimiento Exponencial de empresas digitales a través de procesos de aceleración e hipercrecimiento de sus KPI'S para lograr inversión.
- c. Realizar la evaluación financiera de la empresa digital acompañada, con el fin de lograr el acercamiento asertivo con potenciales inversionistas.



- d. Facilitar a las empresas digitales seleccionadas el acompañamiento por medios de herramientas y recursos como mentoría y/o asesoría en diferentes áreas, entrenamiento, relacionamiento y seguimiento a través de un proceso de acompañamiento de hasta catorce (14) semanas.
- e. Fortalecer y posicionar una propuesta de servicios de acompañamiento integral a empresarios digitales en Fase de Crecimiento Exponencial de Negocios Digitales

3. DIRIGIDO A

La Fase Crecimiento Exponencial de Negocios Digitales está dirigida a acompañar empresas digitales formalizadas a través de la figura de persona jurídica, que cuenten con las siguientes características:

- a) Empresas con ánimo de lucro constituidas legalmente en Colombia
- b) Cuentan con un producto digital (e.g. plataforma web, aplicación móvil y/o dispositivos de computación interrelacionados a redes de internet) propio (la empresa tiene la propiedad intelectual y los derechos de explotación del producto) funcional, disponible en el mercado y que está siendo comercializado
- c) Tengan un producto digital consolidado en un segmento de mercado definido, el cual haya generado ventas iguales o superiores a doscientos millones de pesos (COP200.000.000), en los últimos 12 meses, siendo el último mes julio de 2019
- d) Cuentan con una estrategia de consecución de inversión y ha realizado acercamientos verificables con potenciales inversionistas.
- e) No se encuentren en proceso de liquidación o dentro de las causales de inhabilidad e incompatibilidad o prohibiciones, constitucional y legalmente establecidas para licitar y contratar.

4. COBERTURA GEOGRÁFICA

El acompañamiento será brindado únicamente en la ciudad de Bogotá D.C., aunque pueden presentarse empresas interesadas de todo el país.

En caso de que resulten seleccionadas, sin importar su ubicación geográfica, las empresas deberán garantizar su asistencia presencial a las diferentes actividades del acompañamiento y cubrir los gastos de desplazamiento y sostenimiento en la ciudad del acompañamiento (Bogotá)

5. BENEFICIOS DEL ACOMPAÑAMIENTO

Las empresas que resulten seleccionadas para recibir el acompañamiento tendrán acceso por un periodo de hasta catorce (14) semanas a:

- a) Diagnóstico individual
 - b) Plan de aceleración
 - c) Sesiones semanales 1:1 de mentorías estratégicas para crecimiento (36 horas)
 - d) Estrategia de preparación para levantamiento de capital que incluye una valuación financiera, preparación de pitch y sesiones de acercamiento a potenciales inversionistas
 - e) Participación en Demo Day final
 - f) Dos (2) puestos de trabajo por empresa en un espacio coworking
- Nota: Los espacios de trabajo tipo coworking y las salas de reuniones serán proporcionados por la Fundación Tecnalia y permiten el relacionamiento efectivo en espacios idóneos para la generación de potenciales negocios, alianzas o feedbacks que favorecen el éxito del acompañamiento. Su asignación y administración será responsabilidad del operador de la fase.



- g) Sala de reuniones, disponibles únicamente para las actividades propias del acompañamiento. Su asignación y administración será responsabilidad del operador de la fase.
- h) Kit de marketing digital: A la empresa digital acompañada, se le entregará a través del operador de la fase, un recurso en especie de cuarenta millones de pesos (COP40.000.000) para su estrategia de marketing digital, previo diseño de la estrategia desarrollada en compañía de su mentor y la aprobación del asesor técnico de Apps.co

5.1 Beneficios entregados por el operador de la fase

- a) Sesiones de mentoría 1:1 con mentores del operador de la fase, especialistas en crecimiento de negocios digitales, producto y levantamiento de capital, entre otros
- b) Mínimo tres (3) talleres o mentorías grupales con mentores/asesores. Las temáticas de estos tres espacios son:
 - Estrategia de conversión y marketing digital
 - Finanzas para startups
 - Desarrollo de producto y experiencia de usuario
- c) Sesión de speed networking con potenciales inversionistas
- d) Mínimo cuatro (4) meetups realizados con emprendedores y/o mentores del operador de la fase
- e) Participación en el Endeavor Investor Network 2019 –a realizarse el 29 de octubre de 2019
- f) Invitación a participar en espacios de network y talleres cerrados para emprendedores de la Red de Endeavor.

6. REQUISITOS MÍNIMOS HABILITANTES

6.1 Requisitos Jurídicos

REQUISITO		DOCUMENTACIÓN REQUERIDA Y DE VERIFICACIÓN
6.1.1	Empresa legalmente constituida en Colombia - Persona Jurídica	La empresa interesada debe hacer llegar el Certificado de Existencia y Representación Legal de la empresa cuya vigencia no supere los treinta (30) días calendario, con respecto a la fecha de postulación, con matrícula mercantil renovada al año 2019. Acreditar la suficiencia de la capacidad del representante legal y/o suplente para presentarse a la convocatoria, para tomar decisiones durante el proceso y para la suscripción del contrato de colaboración ofrecido. Cuando el representante legal tenga limitaciones estatutarias, se deberá presentar adicionalmente copia del acta en el que conste la decisión del órgano social correspondiente que autorice al representante legal para presentarse a esta convocatoria, la suscripción del contrato y el correcto funcionamiento del proceso de acompañamiento, en el caso de resultar seleccionado.
6.1.2	Los emprendedores cuentan con una participación accionaria de mínimo el 51% y uno de sus socios, participa del acompañamiento. Esta estructura accionaria debe ser verificable	Manifestación expresa del Representante Legal, que conoce y acepta los términos de la presente convocatoria y demás manifestaciones incluidas en los documentos. y en la propuesta, como por las obligaciones asumidas en el contrato – Anexo 5





6.1.3	Identificación tributaria	El interesado deberá indicar su identificación tributaria e información sobre el régimen de impuestos al que pertenece, adjuntando para tal efecto, copia del Registro Único Tributario - RUT, cuya fecha de actualización no sea inferior al 1 de diciembre de 2013.
6.1.4	Cédula de ciudadanía Representante Legal	El interesado deberá presentar junto con la documentación requerida fotocopia de la cédula de ciudadanía del Representante Legal.
6.1.5	Boletín de responsables fiscales de la Contraloría General de la República.	Se verificará que la empresa interesada y su representante legal no aparezcan reportados en el boletín de responsabilidades fiscales CGR, ingresando para el efecto a la página web www.contraloria.gov.co , módulo de responsabilidad fiscal/temas relacionados/boletín de responsables fiscales. De encontrarse reportado será causal de RECHAZO.
6.1.6	Certificado Disciplinarios del interesado y su representante legal	Se verificará que la empresa interesada y su representante legal registra sanciones y /o inhabilidades de tipo disciplinario, ingresando para el efecto a el siguiente enlace: https://www.procuraduria.gov.co/CertWEB/Certificado.aspx?tpo=2 . De encontrarse reportado será causal de RECHAZO.
6.1.7	Registro Nacional de Medidas Correctivas RNMC, expedida por la Policía Nacional	Se verificará que el representante legal de la empresa interesada registra anotaciones en el registro nacional de medidas correctivas, ingresando para el efecto el siguiente enlace: https://srvpsi.policia.gov.co/PSC/frm_cnp_consulta.aspx . En caso de que haya transcurrido seis (6) meses desde la imposición de la multa y esta no ha sido pagada con sus debidos intereses, será causal de RECHAZO
6.1.8	Antecedentes Judiciales	Se verificará si el representante legal de la empresa interesada registrada antecedentes judiciales en la página web de la policía nacional. De encontrarse reportado será causal de RECHAZO.
6.1.9	Certificación de pagos al sistema de seguridad social y aportes a parafiscales	El interesado deberá adjuntar con su formulario de inscripción, una certificación en la cual acredite el pago de los aportes realizados durante los seis (6) meses anteriores a la fecha de cierre de la convocatoria, a los Sistemas de Salud, Pensiones, Riesgos Laborales, Cajas de Compensación Familia, ICBF y SENA, de acuerdo con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y la Ley 1607 de 2012. Dicha certificación debe venir suscrita por el Revisor Fiscal de la empresa, si el interesado de acuerdo con la Ley lo requiere, o en caso contrario por el Representante Legal de la empresa interesada.
6.1.10	Empresa que no se encuentre en proceso de liquidación o en una causal de inhabilidad.	Certificación del Representante Legal en el que conste que la empresa no se encuentra incurso en un proceso liquidatorio o en una causal de inhabilidad - Anexo 2.

6.2 Requisitos Financieros

REQUISITO	DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
-----------	-------------------------



6.2.1	Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de la empresa, con corte a 31 de diciembre de 2018, así mismo, el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados del primer semestre de 2019 con fecha de corte 30 de junio de 2019. Flujo de caja proyectado a 31 de diciembre de 2019	Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de la empresa, con corte a 31 de diciembre de 2018, así mismo el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados del primer semestre de 2019 con fecha de corte 30 de junio de 2019 y flujo de caja proyectado a 31 de diciembre de 2019. Los estados financieros deben estar firmados por Contador Público o el Revisor Fiscal de la empresa según aplique, generado por un sistema de gestión de información financiera y contable implementado en la empresa.
6.2.2	La empresa ha realizado ventas por medio del producto digital en un segmento de clientes por valor igual o superior a doscientos millones de pesos (\$200.000.000) en los últimos doce (12) meses, siendo el último mes julio de 2019.	Diligenciar el anexo 3 requisitos – Hoja Estructura financiera con el reporte de las ventas del producto digital de cada uno de los últimos doce (12) meses de la empresa, siendo el último mes julio de 2019.

6.3 Requisitos Técnicos

6.3.1. Presentación de la empresa

REQUISITO		DOCUMENTACIÓN REQUERIDA Y DE VERIFICACIÓN
6.3.1.1	Presentación de la empresa y su modelo de negocio.	Anexo 1 - Datos de la empresa postulado Anexo 3 – Requisitos

6.3.2 Equipo de trabajo

REQUISITO		DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
6.3.2.1	<p>Empresa con equipo de trabajo multidisciplinario conformado con mínimo dos (2) personas y máximo cuatro (4) personas, sin que uno de sus integrantes desempeñe más de dos (2) roles requeridos en la presente convocatoria.</p> <p>Este equipo debe estar dedicado para recibir el acompañamiento de la Fase de Crecimiento Exponencial de Negocios Digitales Iteración I conformado por los siguientes roles:</p> <p>a) Líder de levantamiento de capital: Encargado de reunirse con potenciales inversionistas, del proceso de negociación y del análisis del modelo de valoración de la empresa.</p> <p>b) Líder de producto digital: Encargado de modificar o adicionar, a criterio del equipo, las funcionalidades del producto que se identifiquen durante el acompañamiento.</p> <p>c) Líder de mercadeo: Encargado de generar estrategias de mercadeo bajo estrategia corporativa con foco.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cada uno de los miembros del equipo de trabajo deberá adjunta la HV o CV, donde se demuestre la experiencia en el rol relacionado en el Anexo 3 – Requisitos- Relacionamiento Equipo de Trabajo. Dado el caso en que un perfil desempeñe más de un rol, debe relacionar experiencia en ambos roles. • Cada uno de los miembros del equipo de trabajo seleccionados para participar activamente en el proceso de acompañamiento, deberá firmar el Anexo 4 – Carta de Compromiso Equipo de Trabajo. • Adjuntar documento con el organigrama o estructura organizacional de la empresa. • En caso de que la empresa sea seleccionada, los integrantes del equipo de trabajo deben relacionarse en el contrato de colaboración empresarial que suscribe la empresa con el operador de la fase. <p>Nota: Todos los integrantes que conformen el equipo deberán estar registrados en la plataforma Apps.co.</p>



	<p>d) Líder financiero: Encargado del análisis y el seguimiento la estrategia financiera corporativa</p> <p>Notas:</p> <p>a) Cualquiera de los anteriores roles podrá actuar como "líder" del equipo de trabajo de la empresa para la convocatoria, siempre y cuando, sea socio fundador de la compañía. El líder del equipo de trabajo será quien realice la inscripción en el formulario de la convocatoria, lo que implica que es la persona de contacto de la empresa y las comunicaciones del proceso se remitirán al correo electrónico con el cual esta persona tenga registrada su cuenta en la plataforma Apps.co.</p> <p>b) Cada integrante podrá desempeñar máximo dos (2) roles.</p>	
6.3.2.2	<p>La empresa debe contar con la capacidad técnica para mejorar de manera interna su producto digital, que permita la mantenibilidad y la actualización del producto.</p> <p>La empresa debe tener al menos un (1) desarrollador, independiente de que éste sea seleccionado como miembro del equipo de trabajo que estará activamente participando en el acompañamiento de la Fase de Crecimiento Exponencial.</p>	<p>Documento idóneo, que certifique que cuenta con el equipo técnico o desarrollador, debe allegar certificado y/o contrato.</p> <p>Adjunte la HV o CV, donde se demuestre la experiencia en el rol y relaciónelo en el Anexo 3 – Requisitos- Relacionamiento Equipo de Trabajo.</p>

6.4 Producto digital

	REQUISITO	DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
6.4.1	<p>Empresa con producto digital, puede ser aplicativo software web, móvil o escritorio, o un dispositivo hardware administrado por una plataforma digital, para cualquier sector económico, que cumpla con los siguientes requisitos:</p> <p>a) Los derechos patrimoniales del producto digital son de la empresa.</p> <p>b) El producto digital permite la generación de ingresos para la empresa, por ejemplo, a través de licencias, alquiler, o como servicio.</p> <p>c) El producto entrega valor a través de realizar operaciones, tareas o transacciones requeridas por clientes y/o usuarios.</p> <p>d) El producto ha estado en uso y venta en condiciones reales por un (1) segmento de cliente específico.</p> <p>Nota: Las páginas web informativas de la empresa aún con formulario de contacto o tipo "Landing page" no se consideran producto digital, por cuanto están dirigidas a la atracción de clientes y no a la propuesta de valor del negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> Diligenciar Anexo 3 Requisitos - Hoja Producto digital con la descripción técnica explicativa del producto, con información de: <ol style="list-style-type: none"> Descripción General Producto digital. Arquitectura. Base de Datos. Adaptabilidad. Uso



7 CONDICIONES INHABILITANTES

No podrán participar empresas que:

- a. No estén constituidas legalmente en Colombia.
- b. Se encuentren en proceso de liquidación.
- c. No cuenten con un equipo de trabajo multidisciplinario (definido en el numeral 6.3.2 del presente documento), dedicado al acompañamiento de la Fase Crecimiento Exponencial de Negocios Digitales Iteración I.
- d. No cuenten con un producto digital propio (definido en el numeral 6.4) en funcionamiento y dirigido a un segmento de mercado.
- e. No ha generado ventas a través del producto digital en mínimo siete (7) meses del último año, con respecto al momento de su postulación.
- f. No cuenten con los derechos patrimoniales (derechos de explotación comercial) del producto digital.
- g. Cuando no sea posible acceder a la información requerida como habilitante.
- h. Cuando modifiquen o alteren la información presentada por la empresa posterior al cierre de la convocatoria (incluidos los anexos y soportes requeridos cargados en el enlace compartido en la plataforma de Apps.co).
- i. Cuando incluyan a un integrante del equipo de trabajo que se ha presentado en más de una empresa postulada a la presente convocatoria.
- j. Cuando haya sido seleccionada en una de las convocatorias del programa Apps.co y no haya culminado el acompañamiento satisfactoriamente.
- k. Cuando su objeto y/o producto digital contrarie los derechos humanos o que posean contenido pornográfico, explotación infantil o que fomenten la violencia o promuevan el uso de sustancias psicoactivas.
- l. Cuando se postulen después de vencido el plazo establecido para el efecto en el cronograma.
- m. Cuando en el formulario de postulación de la empresa en la plataforma de Apps.co no se evidencie la finalización del mismo.
- n. Cuando exista concurrencia de cualquiera de las causales de inhabilidad e incompatibilidad establecida por la Constitución y la ley, de su representante legal y/o de los miembros del equipo

Notas:

- a. La persona que realiza la inscripción de la empresa a la convocatoria en la plataforma de Apps.co, asume el rol de líder del equipo de trabajo y de persona de contacto responsable de la empresa para la convocatoria.
- b. Apps.co- MinTIC y la Fundación Tecnalia podrán verificar en cualquier momento la información de existencia y representación legal de las empresas que se postulan. Así mismo podrán solicitar en cualquier momento, información y documentación adicional o aclaraciones de las mismas.
- c. No obstante, lo anterior, los requerimientos o aclaraciones no significarán compromisos por parte de Apps.co- MinTIC y la Fundación Tecnalia para la aprobación, inclusión, aceptación de las postulaciones como beneficiarias en el proceso de la presente convocatoria.

8 PROCEDIMIENTO DE POSTULACIÓN

La empresa interesada, deberá:

- a. **Ingresar al enlace habilitado para la inscripción a la convocatoria publicada en la página web www.apps.co en la sección convocatorias.**
- b. Diligenciar en su totalidad el formulario disponible, incluyendo el enlace a la carpeta con los anexos y soportes requeridos en un servicio de almacenamiento en la nube como Google Drive, One Drive, Dropbox o similares, con acceso público. La empresa interesada debe considerar las fechas de caducidad de dichos enlaces generados en estas plataformas para evitar inconvenientes debido a que la documentación no se encuentre disponible a la fecha de postulación. Adicionalmente, desde la cuenta personal en la plataforma de Apps.co que se realice la inscripción en la convocatoria se debe gestionar la vinculación de los otros integrantes del equipo, quienes también deben tener una cuenta personal en la plataforma y aceptar su vinculación a la postulación. El correo electrónico de la cuenta que inicia la postulación será el correo de contacto principal para el proceso.



- c. Validar que toda la información suministrada corresponde a la solicitada en el formulario y los requisitos descritos en el numeral 6 del presente documento.
- d. **Hacer clic en el botón “Finalizar” para que la empresa se considere postulada en la presente convocatoria.**

Notas:

- a. La selección y acompañamiento de la Fase “Crecimiento Exponencial de Negocios digitales” se realiza a través del Operador de la fase y con su postulación, la empresa interesada autoriza que sus datos de contacto le sean compartidos al Operador de la fase para asesorar el proceso de postulación.
- b. Todos los gastos de desplazamiento desde la ciudad de origen de los integrantes del equipo de trabajo hasta la ciudad del acompañamiento (Bogotá), donde se encuentra el Operador de la fase, correrán por cuenta de cada empresa, es decir, con recursos propios de los mismos.
- c. Desde Apps.co y el Operador de la fase a la que se postula la empresa, se podrá realizar la descarga de los archivos y documentos que se encuentren en la correspondiente postulación, conformando una carpeta individual con toda la información allegada por la empresa para la postulación al proceso.
- d. Durante el proceso de revisión de los requisitos, el Operador de la fase, Apps.co - MinTIC o la Fundación Tecnia, podrán solicitarle aclaraciones y/o subsanaciones de la documentación requerida, caso en el cual la empresa se compromete a entregar la documentación en el plazo perentorio indicado por el Operador de la fase.
- e. Las aclaraciones y subsanaciones deben allegarse a través de correo electrónico crecimientoexponencial@apps.co con el asunto: “Aclaraciones y/o subsanaciones [nombre de la empresa]” únicamente.
- f. Toda modificación o alteración a la información presentada por la empresa (incluidos los anexos y soportes requeridos cargados en el enlace compartido en la plataforma de Apps.co) luego de finalizar su postulación, no será tenida en cuenta ni será válida para la evaluación de la empresa.
- g. La fecha de postulación de la empresa corresponderá a la fecha de la última vez que finalice su postulación en la plataforma de Apps.co.
- h. Se aceptarán únicamente las postulaciones que se presenten a través del formulario electrónico habilitado, debidamente finalizado y con toda la información solicitada en la presente convocatoria.
- i. La postulación de la empresa y participación en el proceso de selección no generan obligación de Apps.co - MinTIC ni para la Fundación Tecnia de realizar el acompañamiento u otorgar cualquier clase de beneficio económico.

9 PROCESO Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La información presentada por cada empresa postulada será revisada por parte del Operador de la fase y sólo hasta las primeras treinta y cinco (35) empresas en estricto orden cronológico (incluyendo la hora) de postulación que cumplan los requisitos establecidos en el numeral 6, podrán ser citadas por la entidad aliada del Operador de la fase a evaluación.

El proceso de evaluación se desarrolla a través de las siguientes dos (2) etapas que se desarrollan de forma secuencial de acuerdo con la citación de la entidad del Operador de la fase a la empresa.

Etapa	Criterios para evaluar	Puntaje máximo	Dinámica	Duración	Roles del equipo que deben sustentar	Evaluador
Etapa 1	Modelo de negocio y crecimiento	300	Entrevista en la que la empresa explica la información presentada sobre su negocio, su equipo de trabajo y su gestión de inversión. Información que ha sido suministrada en sus anexos.	Máximo 30 minutos	1. Líder de levantamiento de capital	1. Dos personas del equipo del operador de la fase y dos personas del equipo de Apps.co
	Equipo de trabajo	200			2. Líder de mercadeo	
	Gestión de inversión	200			3. Líder financiero	





Etapa	Criterios para evaluar	Puntaje máximo	Dinámica	Duración	Roles del equipo que deben sustentar	Evaluador
Etapa 2	Producto digital	300	Entrevista en la que la empresa presenta en vivo su producto digital e información del producto digital reportado en el anexo 3 -Hoja producto digital.	Máximo 20 minutos	Integrante rol del producto digital - presencialmente	Asesor tecnológico del operador de la fase.

Cada criterio de evaluación cuenta a su vez con subcriterios, los cuales se presentan a continuación:

9.1 Etapa 1 - Sub criterios de evaluación

9.1.1 Modelo de negocio y crecimiento

Subcriterio	Escenario empresa postulada	Puntaje	Puntaje máximo para el subcriterio
Crecimiento en ventas La empresa cuenta con una propuesta de valor coherente y validada en el mercado que tiene como resultados el crecimiento en ventas a través de su producto digital.	El crecimiento en ventas a través de su producto digital de manera comparativa entre el primer trimestre de 2019 y el segundo trimestre del 2019 es igual o inferior al 20%,	0	Hasta 75
	El crecimiento en ventas a través de su producto digital de manera comparativa entre el primer trimestre de 2019 y el segundo trimestre del 2019 está entre el 20,1% y 30%	Hasta 40	
	El crecimiento en ventas a través de su producto digital de manera comparativa entre el primer trimestre de 2019 y el segundo trimestre del 2019 es superior 30,1%.	Hasta 75	
Crecimiento de usuarios/clientes La empresa demuestra tracción de sus usuarios/clientes pagos que valida el interés por su servicio/producto digital.	El crecimiento en usuarios/clientes pagos de manera comparativa entre el primer trimestre de 2019 y el segundo trimestre del 2019 es igual o inferior 20%	0	Hasta 75
	El crecimiento en usuarios/clientes pagos de manera comparativa entre el primer trimestre de 2019 y el segundo trimestre del 2019 está entre el 20,1% y 30%	Hasta 40	
	El crecimiento en usuarios/clientes pagos de manera comparativa entre el primer trimestre de 2019 y el segundo trimestre del 2019 es superior 30,1%	Hasta 75	
Conocimiento de mercado La empresa demuestra conocimiento de su mercado objetivo y realiza mediciones pertinentes de sus clientes/usuarios.	La empresa no tiene conocimiento de su mercado y no realiza mediciones de sus clientes/usuarios.	0	Hasta 75
	La empresa tiene conocimiento de su mercado y realiza mediciones de sus clientes/usuarios (costo de adquisición, cantidad de prospectos, life time value, churn, entre otros)	Hasta 40	
	La empresa tiene conocimiento de su mercado y realiza mediciones de sus clientes/usuarios (costo de adquisición, cantidad de prospectos, life time value (LTV), churn rate, entre otros), así mismo tiene identificados a sus principales competidores.	Hasta 75	
Potencial de mercado La solución/producto digital resuelve un problema con alto potencial de mercado	La solución/producto digital desarrollada por la empresa, cuenta con un mercado mínimo. Los emprendedores no identifican las barreras de entrada del mercado y sus ventajas competitivas.	0	Hasta 75



Subcriterio	Escenario empresa postulada	Puntaje	Puntaje máximo para el subcriterio
	La solución/producto digital desarrollada por la empresa, cuenta con un mercado limitado. Los emprendedores identifican las barreras de entrada del mercado y sus ventajas competitivas.	Hasta 40	
	La solución/producto digital desarrollada por la empresa, cuenta con un mercado potencial grande y creciente. Los emprendedores identifican las barreras de entrada del mercado y sus ventajas competitivas.	Hasta 75	
Total, máximo puntaje de evaluación Modelo de negocio y crecimiento		Hasta 300	

9.1.2 Equipo de trabajo

Subcriterio	Escenario para la empresa	Puntaje	Puntaje máximo para el subcriterio
Estructuración organizacional De acuerdo con su organigrama, la empresa cuenta el equipo necesario para la operación de la empresa digital	La empresa no cuenta con parte del equipo necesario para la operación de la empresa digital.	0	Hasta 50
	La empresa cuenta con parte del equipo necesario para la operación de la empresa digital, razón por la cual se comparten funciones entre los colaboradores	Hasta 25	
	La empresa cuenta el equipo necesario para la operación de la empresa digital. Teniendo además la claridad de las funciones de cada cargo	Hasta 50	
Experticia del equipo de trabajo El equipo emprendedor cuenta con experiencia para desempeñar los roles de negocio.	El perfil del equipo de trabajo no cuenta con la experticia para desempeñar su rol asignado en la empresa	0	Hasta 50
	El perfil del equipo de trabajo cuenta con algunos perfiles con la experticia para desempeñar su rol asignado.	Hasta 25	
	El perfil del equipo de trabajo cuenta con la experticia para desempeñar todos los roles asignados.	Hasta 50	
Nivel de dedicación a la empresa El equipo emprendedor refleja entusiasmo y dedicación al negocio.	El equipo de trabajo no demuestra dedicación de tiempo al negocio	0	Hasta 50
	El equipo de trabajo demuestra dedicación de medio tiempo a la empresa	Hasta 25	
	El equipo de trabajo demuestra dedicación de tiempo completo a la empresa	Hasta 50	
Actitud del equipo de trabajo El equipo emprendedor refleja entusiasmo y se preparó para realizar la presentación a esta convocatoria.	El equipo no está preparado para la entrevista. No pueden responder preguntas o discutir con hechos, datos y ejemplos o no aceptan comentarios y no parecen abiertos a colaborar.	0	Hasta 50
	El equipo está preparado para la entrevista. En su mayoría, pueden responder preguntas y defender su opinión con ejemplos, hechos o datos relevantes. Aceptan los comentarios y reciben sugerencias de forma propositiva.	Hasta 25	
	El equipo está preparado para la entrevista. Pueden responder preguntas y defender su opinión con ejemplos, hechos o datos relevantes. Aceptan los comentarios y reciben sugerencias de forma propositiva.	Hasta 50	
Total, máximo puntaje de evaluación equipo de trabajo		Hasta 200	



9.1.3 Gestión financiera y de inversión

Subcriterio	Escenario para la empresa	Puntaje	Puntaje máximo para el subcriterio
Estructura financiera La empresa refleja la estructura financiera del producto digital en sus estados financieros oficiales	El emprendedor no evidencia su estructura financiera, por lo cual no tiene claridad de sus ingresos, costos y gastos.	0	Hasta 50
	El emprendedor evidencia medianamente su estructura financiera, teniendo poca claridad de sus ingresos, costos y gastos.	Hasta 15	
	El emprendedor evidencia perfectamente su estructura financiera, teniendo claridad de sus ingresos, costos y gastos. Sin embargo, no tiene claridad de su modelo de precios.	Hasta 30	
	El emprendedor evidencia perfectamente su estructura financiera, teniendo claridad de sus ingresos, costos y gastos. Contando además con un modelo de precios.	Hasta 50	
Capacidad en la toma de decisiones financieras La empresa cuenta con un flujo de caja estructurado y proyectado coherente con lo soportado en los documentos contables oficiales.	La empresa no realiza seguimientos periódicos a su flujo de caja y no tiene proyecciones.	0	Hasta 50
	La empresa realiza seguimientos periódicos (semestral) a su flujo de caja y tiene proyección a 1 año.	Hasta 25	
	La empresa realiza seguimientos periódicos (mensual) a su flujo de caja y tiene proyección a 3 años.	Hasta 50	
Plan de Inversión La empresa ha establecido sus necesidades de capital, y la mejor fuente de recursos de acuerdo con el estado del negocio, la estrategia y el potencial de crecimiento.	La empresa no cuenta con una estrategia de inversión (propia o externa) para su plan de crecimiento.	0	Hasta 50
	La empresa cuenta con una estrategia de inversión (propia o externa) para su plan de crecimiento.	Hasta 25	
	La empresa cuenta con una estrategia de inversión (propia o externa) para su plan de crecimiento y comprende la cantidad y el uso de los recursos	Hasta 50	
Gestión de inversión La empresa se ha dedicado en los últimos meses a gestionar de inversión de terceros.	El empresario no allega certificados individuales de inversionistas con el que se haya reunido en el transcurso del último año, siendo el último mes julio de 2019, lo cual demuestra que no está en la búsqueda de capital – Anexo 6	0	Hasta 50
	El empresario allega el certificado individual de un (1) potencial inversionista con el que se ha reunido en el transcurso del último año, siendo el último mes julio de 2019 que demuestra que está en la búsqueda de capital – Anexo 6	Hasta 25	
	El empresario allega los certificados individuales de al menos dos (2) potenciales inversionistas con los que se ha reunido en el transcurso del último año, siendo el último mes julio de 2019 que demuestran que están en la búsqueda de capital – Anexo 6	Hasta 50	
Total, máximo puntaje de evaluación estructura financiera		Hasta 200	

9.2 Etapa 2 – Sub criterios de evaluación de Producto Digital



Sub Criterio	Escenario empresa postulada	Puntaje	Puntaje máximo para el subcriterio
Arquitectura Solución: La arquitectura de software representa la estructura o las estructuras del sistema, que consta de componentes de software, las propiedades visibles externamente y las relaciones entre ellas. La solución cuenta con una arquitectura robusta y escalable	La solución cuenta con una arquitectura de una sola capa, no hay separación por componentes.	0	Hasta 75
	La solución cuenta con una arquitectura de 2 capas (Ejemplo: capa de datos y capa de lógica). Es decir, hay separación de componentes.	Hasta 25	
	La solución cuenta con una arquitectura de 3 o más capas (Ejemplo: capa de datos, capa de presentación, capa lógica, capa de Seguridad, capa de comunicación).	Hasta 50	
	La solución tiene una arquitectura distribuida (ejemplo: Arquitectura Orientada a Servicios SOA, Software como Servicio SaaS, Plataforma como servicio y/o Cloud).	Hasta 75	
Modelo de Datos: La estructura lógica de una base de datos y de manera fundamental determina el modo de almacenar, organizar y manipular los datos. La solución cuenta con un modelo de datos robusto y escalable.	El modelo de datos no es coherente con la lógica de la solución.	0	Hasta 75
	La solución cuenta con un modelo de datos basado en una sola estructura, tabla y/o entidad. El modelo es coherente con la lógica de la solución.	Hasta 25	
	La solución cuenta con un modelo de datos basado en más una sola estructura, sin embargo, no cuenta con tablas o estructuras de parametrización, tablas/estructuras administrativas, tablas o estructuras de logs y trazabilidad de cambios, tablas o estructuras de gestión de permisos y seguridad de la información de usuarios. El modelo es coherente con la lógica de la solución.	Hasta 50	
	La solución cuenta con un modelo de datos basado en más una sola estructura, el modelo está completo y normalizado. El modelo es coherente con la lógica de la solución.	Hasta 75	
Adaptabilidad y Escalabilidad: Hace referencia a la manera en cómo el software se adapta a diferentes entornos especificados (hardware o sistemas operativos) sin que implique reacciones	La empresa no tiene ambientes de producción y pruebas que aseguran la disponibilidad de la solución ante cambios, la adopción de cualquier cambio en la solución requiere suspensión total del servicio u operación.	0	Hasta 50



Sub Criterio	Escenario empresa postulada	Puntaje	Puntaje máximo para el subcriterio
negativas ante el cambio. Incluye la escalabilidad de capacidad interna (Ejemplo: Campos en pantalla, tablas, volúmenes de transacciones, formatos de reporte, etc.). La solución es adaptable a otros entornos y es escalable sin que tenga impacto en la operación	La empresa tiene ambientes de producción y pruebas que aseguran que la disponibilidad de la solución ante cambios, la adopción de algunos cambios en la solución requiere suspensión parcial del servicio u operación.	Hasta 25	
	La empresa tiene ambientes de producción y pruebas que aseguran que la disponibilidad de la solución ante cambios La adopción de cualquier cambio en la solución no requiere suspensión de ninguna índole del servicio u operación.	Hasta 50	
Uso verificable del Producto: El producto está en uso activo, es operable y funcional, cumple con los niveles de servicio mínimos y permite la verificación de su uso a través de reportes gestionables en el producto como soporte de las transacciones realizadas.	El producto no fue usado por parte de sus clientes en los últimos 12 meses con corte al 30 de junio de 2019.	0	Hasta 100
	El producto fue usado por parte de sus clientes en los últimos 12 meses con corte al 30 de junio de 2019. Este uso es verificable a través de una consulta en la base de datos de manera manual, demostrando los registros de las operaciones realizadas por el mismo.	Hasta 50	
	El producto fue usado por parte de sus clientes en los últimos 12 meses con corte al 30 de junio de 2019. Este uso es verificable a través de un reporte automático propio de la solución coherente a los registros de las operaciones de los usuarios en la Base de Datos	Hasta 75	
	El producto fue usado por parte de sus clientes en los últimos 12 meses con corte al 30 de junio de 2019. Este uso es verificable a través de un reporte automático propio de la solución coherente a los registros de las operaciones de los usuarios en la Base de Datos y certificación expedida por uno de los clientes del producto indicando uso satisfactorio del mismo.	Hasta 100	
Total, máximo puntaje de evaluación área producto digital		Hasta 300	

Criterios de Desempate

En caso de empate en el puntaje final obtenido entre una o más empresas, se seleccionará el mayor puntaje en el subcriterio **“Crecimiento de ventas”**. Si aún continúa el empate, se tendrá en cuenta aquella empresa que presente un mayor puntaje en el criterio promediado de **“Modelo de Negocio y Crecimiento”**. Si aún continúa el empate, se tendrá en cuenta aquella empresa que presente un mayor puntaje en el criterio promediado de **“Equipo de trabajo”**. De continuar con el empate, se procederá de la misma manera, en su orden, con los criterios de **“Producto Digital”** y posteriormente con el criterio **“Gestión financiera y de inversión”**. Si luego de realizado todo el ejercicio descrito anteriormente, continuarán empresas empatadas, se realizará



la revisión de la fecha de cierre de postulación de la convocatoria, entendiéndose que prevalece el orden cronológico de cierre de postulación, es decir, la empresa que haya finalizado primero la postulación a la convocatoria será escogida.

10 BANCO DE ELEGIBLES

- Los resultados de la convocatoria se publicarán en la página web de Apps.co <https://apps.co/>
- Las empresas que superen los seiscientos (600) puntos ingresarán al banco de elegibles, se organizarán en estricto orden descendente.
- La cantidad de empresas a acompañar es de cinco (5)
- En caso de que una de las empresas seleccionadas se retire o desista dentro de la primera semana del acompañamiento se procederá con la siguiente en el orden descendente de la lista según el puntaje obtenido.
- La inclusión de una empresa en el Banco de Elegibles no implica obligatoriedad ni compromiso alguno de Apps.co de MinTIC o la Fundación TecNALIA de seleccionarla, asignar recursos, ni genera derecho a recibir apoyos económicos.
- La vigencia de una empresa en el banco de elegibles será hasta finalizar la semana 1 del acompañamiento.

Notas:

- Las cinco (5) empresas que sean seleccionadas para participar en la fase de “Crecimiento Exponencial de Negocios Digitales” de Apps.co de MinTIC y de la Fundación TecNALIA Colombia, suscribirán el respectivo compromiso con el Operador de la Fase y el Anexo 7. Carta de protección a la propiedad intelectual.
- La legalización del contrato de colaboración empresarial está atada a la suscripción de una póliza de cumplimiento por una tercera parte del valor del acompañamiento la cual se estima en cuarenta y siete millones ochocientos mil pesos m/cte (\$47.800.000) por el término de duración del acompañamiento y un mes más. El valor de la prima de esta póliza debe ser pagado por la empresa seleccionada.
- En caso que la empresa seleccionada no remita debidamente suscrito, el respectivo contrato de colaboración empresarial con el Operador de la Fase junto con la respectiva póliza de cumplimiento suscrita y su recibo de pago, en el término de cinco (5) días hábiles después de entregado el contrato por el Operador de la Fase que prestará el acompañamiento, se entenderá que la empresa desiste tácitamente de su interés por pertenecer al programa y se procederá a seleccionar a la siguiente empresa en el orden descendente de la lista de elegibles del Operador de la Fase, según la calificación y puntaje obtenido.
- Una vez publicados los resultados preliminares del banco de elegibles, los interesados podrán presentar solicitudes de aclaraciones y comentarios hasta las 14:00 horas de los siguientes dos (2) días hábiles a la fecha de publicación. Por fuera de este término se considera que las reclamaciones son extemporáneas y por tal razón no serán aceptadas.
- Las peticiones y reclamaciones se deben presentar exclusivamente a través del correo electrónico crecimientoexponencial@apps.co con el asunto “Convocatoria Apps.co: Fase Crecimiento Exponencial de Negocios Digitales 2019”.

11. CRONOGRAMA

ACTIVIDAD	FECHA LÍMITE
Apertura de la convocatoria	13 de agosto de 2019
Cierre de la convocatoria	30 de agosto de 2019 a las 17:00 horas



Etapa 1 y 2 de evaluación	02 al 06 de septiembre de 2019
Publicación de Resultados preliminares	09 de septiembre de 2019
Aclaraciones	10 y 11 de septiembre de 2019
Publicación de Resultados finales de la convocatoria	12 de septiembre de 2019

Nota: Los cinco (5) cupos para empresas serán asignados en orden cronológico de selección de acuerdo con el puntaje obtenido en el proceso de evaluación que se surta con el operador de la fase, previo el cumplimiento de las condiciones para las evaluaciones y teniendo en cuenta las siguientes:

- Las empresas interesadas, podrán postularse desde la apertura de la convocatoria hasta la fecha y hora de cierre.
- En caso de que la documentación presentada por la empresa postulante cumpla con todos los requisitos descritos en el numeral 6, podrá ser citada para proceso de evaluación descrito en el numeral 9 del presente documento.

12. PROPIEDAD INTELECTUAL

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

13. MODIFICACIONES A LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA

Cualquier modificación a los Términos de Referencia será realizada mediante adenda. A partir de su publicación se entenderá conocida por los interesados, formarán parte integral de los Términos de Referencia.

14. ACEPTACIÓN DE TÉRMINOS Y VERACIDAD

Con la postulación a esta convocatoria, las empresas aceptan las características, requisitos y condiciones, así como lo dispuesto en los presentes términos para el acompañamiento de la Fase de Crecimiento Exponencial de Negocios Digitales de Apps.co. De igual forma declaran que la información suministrada es veraz y corresponde a la realidad. En caso de encontrarse alguna incoherencia, falsedad y/o inconsistencia en la información o documentación suministrada, MinTIC-Apps.co - Fundación Tecnalía podrán en cualquier momento rechazar la postulación o si es el caso declarar la pérdida del beneficio, sin perjuicio de las acciones legales correspondientes.

15. GLOSARIO.

- Acompañamiento:** Modelo de intervención a las empresas digitales basado en que los integrantes del equipo de trabajo interactúen sistemáticamente con mentores, asesores, gobierno corporativo y su mercado, tiene por objetivo lograr que las empresas digitales crezcan sosteniblemente, a partir de procesos del diseño e implementación de una estrategia integral de medición y crecimiento de KPIs.
- Administrador de Proyecto:** Es la organización (Fundación Tecnalía Colombia) que realiza la administración del proyecto de Ciencia, Tecnología e Innovación, a través de servicios Administrativos, Técnicos, Operativos y Logísticos que contribuyan al desarrollo, fortalecimiento, posicionamiento, transferencia metodológica y aplicación de cobertura de los servicios para el fortalecimiento de las habilidades digitales y acompañamiento de emprendimientos digitales.



- c. **Apps.co:** Programa del Ministerio TIC, desarrollado desde la Dirección de Desarrollo de Industria, 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.
- d. **Asesoría técnica:** Orientación que se brinda al equipo emprendedor por demanda, en aspectos específicos para el desarrollo y Crecimiento Exponencial de su negocio digital, por parte de profesionales con experiencia y conocimiento significativo en dichos aspectos, a través de sesiones de trabajo en las que se resuelven inquietudes y/o se plantean indicaciones y recomendaciones de trabajo para el avance de la validación y desarrollo del modelo de negocio.
- e. **Producto digital:** aplicativo software web, móvil o escritorio, o un dispositivo hardware administrado por una plataforma digital, para cualquier sector económico
- f. **Empresa Digital:** Organizaciones que basan 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), conformando un equipo de trabajo multidisciplinario para ser acompañadas durante catorce (14) semanas en la Fase Crecimiento Exponencial de Negocios Digitales.
- g. **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 las empresas digitales para ejecutar eficientemente las estrategias establecidas con el comité directivo y el mentor. Estos se desarrollan en formatos presenciales como talleres, conferencias, conversatorios, entre otros.
- h. **KPI (Key Performance Indicator):** El término KPI, siglas en inglés, de Key Performance Indicator, cuyo significado en castellano vendría a ser Indicador Clave de Desempeño o Medidor de Desempeño, hace referencia a una serie de métricas que se utilizan para sintetizar la información sobre la eficacia y productividad de las acciones que se lleven a cabo en un negocio con el fin de poder tomar decisiones y determinar aquellas que han sido más efectivas a la hora de cumplir con los objetivos marcados en un proceso o proyecto concreto.
- i. **Modelo de negocio:** Enfoque metodológico apoyado en el lienzo diseñado por Alexander Osterwalder que a través de nueve bloques (clientes, propuesta de valor, canales, relacionamiento con clientes, forma de ingresos, actividades clave, recursos clave, Aliados clave y costos clave) presenta la estructura sistémica de creación, entrega y captura valor de una empresa.
- j. **Mentoría:** Proceso de guía dirigido al equipo de trabajo de la empresa de manera permanente, a través de la asignación de una persona con experiencia y conocimiento (mentor), para transferir conocimientos y experiencias en la creación de negocios digitales, y orientar estratégica y frecuentemente las actividades y progresos de la empresa digital.
- k. **Operador de la fase:** Institución privada que aúna esfuerzos con Apps.co para el desarrollo de la fase de “Crecimiento y Consolidación de Negocios Digitales”.
- l. **CAC:** Costo de Adquisición de Clientes, es lo que nos cuesta conseguir nuevos clientes
- m. **CRM:** Customer relationship management, en español gestión de relaciones con clientes, se refiere a un software de apoyo para el seguimiento de los prospectos y clientes.
- n. **LTV:** Lifetime value de los usuarios, es el cálculo de la cantidad de dinero que dejar un usuario descontado el costo.
- o. **Churn rate:** Es la tasa de cancelación o el porcentaje de clientes que se da de baja de una lista de suscripción o cualquier otro tipo de base de datos.
- p. **Junta directiva:** Será el espacio principal de toma de decisiones y estrategia de cada empresa durante el proceso y se reunirá mínimo una (1) vez al mes durante el acompañamiento.

16. ANEXOS



Anexo 1. Datos de la empresa postulante

Anexo 2. Declaración de no liquidación ni inhabilidades de la empresa postulada

Anexo 3. Requisitos

Anexo 4. Carta de compromiso integrante equipo de trabajo

Anexo 5. Carta de presentación de la propuesta

Anexo 6. Certificado reunión con potencial inversionista

Anexo 7. Carta de protección a la propiedad intelectual de la empresa postulada

Anexo 8. Reglamento de propiedad intelectual para emprendedores y empresarios apps.co