



CONVOCATORIA A EQUIPOS EMPRENDEDORES PARA SER BENEFICIARIOS DE ACOMPAÑAMIENTO EN LA FASE SPINIT DE MINTIC – FUNDACION TECNALIA DE LA DIRECCIÓN DE DESARROLLO DE LA INDUSTRIA TI DEL MINISTERIO TIC

1. PRESENTACIÓN

Emprendimiento Apps.co es una estrategia de la Dirección de Desarrollo de la Industria TI 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 a entidades locales.

Para el desarrollo de esta estrategia, desde el MinTIC se busca ampliar el alcance de los programas, proyectos, y servicios del Ministerio, en especial a través del eje de Emprendimiento Digital, con el fin de establecer competencias específicas y metodológicas para el mejoramiento de la productividad permitiendo posicionar la industria TI a nivel nacional e internacional. Lo anterior, en consonancia con lo contemplado en el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, “*Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad*” que señala que la sociedad y la economía del futuro estará fundamentada en el conocimiento.

Para dar cumplimiento a lo señalado anteriormente se firmó el contrato de administración de proyectos de ciencia, tecnología e innovación No. 621 de 2020, suscrito entre el Fondo Único de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones y la Fundación TecNALIA Colombia, para que, en el marco de éste, el Grupo Interno de Trabajo de MINTIC - Fundación TecNALIA de la Dirección de Desarrollo de la Industria TI, realice la presente convocatoria de acuerdo con la línea estratégica la fase SpinIT para el año 2020. Lo anterior, bajo el lineamiento de seguimiento administrativo, técnico, metodológico, financiero, legal y de comunicaciones, desde MINTIC - Fundación TecNALIA.

1.1 JUSTIFICACIÓN

La incertidumbre del mercado de productos digitales ha crecido por la presencia del COVID-19, con el impacto completo del virus aún sin conocerse, es posible que exista una demanda negativa en el mercado colombiano debido a las tendencias globales y cadenas productivas afectadas. Sin embargo, existe un marco positivo en el país, debido a la situación particular en la cual el gobierno y los ciudadanos han reaccionado al reto impuesto por esta nueva realidad. Los bajos niveles de integración de tecnología dentro de la actividad económica manufacturera y de servicios, se trasladan en potenciales gastos a mediano plazo a medida que las empresas invierten en modernización en respuesta a la presión por supervivencia, adaptabilidad o por la misma competencia.

Comenzamos el año 2020 con un mercado en pausa, bienes y servicios perdieron accesibilidad, las relaciones interpersonales son virtuales, los espacios de encuentros sociales se encuentran cerrados (bares, restaurantes, colegios). Dichas dificultades se convierten en oportunidades para los empresarios digitales que le apuestan a la transformación, buscando reducir los problemas propios de convivir con el COVID-19, combatir la enfermedad, mejorar la calidad de vida de las personas y la productividad de los trabajos.

Buscamos generar impacto positivo entendiendo el nuevo paradigma empresarial, promoviendo el desarrollo socio económico, la inclusión y el empoderamiento a los emprendedores colombianos.

La innovación es una de las características más importantes de un emprendedor digital, clave para la evolución y el desarrollo de las industrias, cuando la innovación es exitosa genera consecuencias positivas en la economía y en la sociedad, gracias a que mejora los procesos y crea nuevos productos, las compañías adquieren mejor organización, mejoran la generación de riqueza, el bienestar de las empresas y las personas. Estamos en la cuarta



revolución industrial donde las tecnologías digitales, los sistemas de información y los medios de producción se vinculan para generar fábricas de valor inteligentes.

En esta nueva etapa el internet, la digitalización de procesos, la inteligencia artificial, el big data, el internet de las cosas y los servicios en la nube, entre otros, se vuelven estratégicos.

Buscamos que se entienda la situación de crisis por la cual estamos pasando, que se generen y potencien soluciones disruptivas, que se valide comercialmente la solución para encontrar la viabilidad del posible modelo de negocio, que se genere impacto positivo en todo el ecosistema, que formemos equipos con misión y visión claras, con negocios digitales sostenibles y escalables en el futuro, y que sean capaces de comunicar su propuesta de valor de forma clara y persuasiva.

2. OBJETIVOS

2.1. General

Seleccionar hasta cincuenta (50) equipos emprendedores a nivel nacional, para brindar acompañamiento 100% virtual en el diseño y validación de su estrategia comercial, soportado en la construcción de alianzas, validación de usuarios, comprensión de la industria y el entendimiento dinámico del mercado.

2.2. Objetivos Específicos

- a) Conformar un banco de elegibles de equipos emprendedores que cuenten con un producto digital propio, preferiblemente enfocados en las tecnologías 4.0, que cuenten con usuarios activos.
- b) Acompañar al equipo emprendedor en el diseño y validación de su estrategia comercial, soportado en la construcción de alianzas, validación de usuarios, comprensión de la industria y el entendimiento dinámico del mercado.
- c) Ejecutar la secuencia de tres ciclos (diagnóstico, diseño comercial y ejecución comercial) para desarrollar una estrategia enfocada en el lanzamiento de su producto digital al mercado, a la vez de lograr el análisis de costos y el sistema de ingresos de su negocio digital.

3. DIRIGIDO A

Las características de los equipos a acompañar son:

- Equipo emprendedor conformado por mínimo dos (2) o máximo cuatro (4) personas naturales colombianas o extranjeras, y que por lo menos la mitad de sus integrantes sean colombianos.
- Contar con un producto digital propio que esté, preferiblemente, enfocado en tecnologías 4.0 (Inteligencia artificial o ciberseguridad o internet de las cosas o tecnologías móviles o big data, entre otras), o fintech o e-commerce o desarrollos de software corporativo.
- A través del producto digital propio cuenta con usuarios activos.
- El emprendimiento debe contar con validación de mercado verificable para su idea de negocio (pilotos, aproximaciones comerciales, primeros clientes o adoptadores tempranos, un modelo de negocio preliminar) y un prototipo validado o producto mínimo viable que está siendo usado por los primeros clientes en el mercado, en búsqueda de la validación de un modelo de negocio.
- Contar con disponibilidad inmediata para vincularse a la fase SpinIT y participar activamente en la totalidad de la fase con un mínimo de 16 horas semanales por hasta 12 semanas.

4. COBERTURA GEOGRÁFICA



El MinTIC - Fundación Tecnia evoluciona constantemente para adecuarse a las necesidades de los emprendedores colombianos, por esta razón nos adaptamos al reto impuesto por el COVID-19 trabajando de forma 100% virtual, llegando a todo el territorio nacional.

Los cincuenta (50) cupos para equipos emprendedores a nivel nacional serán asignados en orden descendente del banco de elegibles, de acuerdo al proceso y criterios de elección del **Numeral 9. Procesos y criterios de elección**, del presente documento.

5. OFERTA DEL ACOMPAÑAMIENTO

La fase SpinIT ofrece una orientación personalizada a nivel estratégico, táctico y operativo para identificar y superar las brechas que impiden encontrar la tracción necesaria para que el emprendimiento crezca.

Durante esta etapa los equipos emprendedores están encontrando qué es lo que atrae a las personas gracias a las primeras validaciones del producto por medio de sus primeros clientes.

En el acompañamiento, el foco será hacer crecer la base de usuarios por medio de la ejecución de la estrategia comercial, en entender cuál es el motor del negocio digital, cuáles son las métricas que apalancan el crecimiento y hacer pivotes de ser necesario.

Nivel estratégico: Se define un órgano de estrategia basado en un equipo interdisciplinario de asesores que apoyarán la toma de decisiones desde una visión global (visión macro hacia el mercado y micro hacia las acciones) que se verá reflejada en el plan de nivelación y hoja de ruta para la adquisición y construcción de clientes.

Nivel táctico: El equipo emprendedor contará con un mentor que lo orienta de manera permanente, haciendo seguimiento semanal como guía, consejero y/o aliado para asegurar que las decisiones tomadas se materialicen en acciones concretas y con la asesoría especializada en las áreas claves del emprendimiento.

Nivel operativo: En este nivel se encuentran los ejercicios de entrenamiento donde los equipos emprendedores adquieren y/o fortalecen sus habilidades para desarrollar sus talentos, con el apoyo de talleristas que desarrollan y entregan espacios de formación teórico-prácticos en conceptos, procesos, métodos, buenas prácticas y herramientas, orientados según los retos definidos dentro de la metodología de la fase.

De igual manera, se encuentran las siguientes estrategias de relacionamiento efectivo, herramientas y servicios para complementar las acciones definidas a nivel táctico:

- Relacionamiento hacia clientes finales a través de eventos especializados y networking, entre otros.
- Relacionamiento hacia canales de distribución por medio de Acceso a aliados para crecer en canales de distribución del producto.
- Relacionamiento con aliados estratégicos a través de acceso a aliados comerciales.
- Entrenamiento en relaciones públicas y medios.
- Entrenamiento en expresión oral y pitch.

Kit de Medios para relaciones públicas que incluye:

- Logo
- Foto Oficial
- Descripción Brief del proyecto
- Video presentación
- Pitch
- Imágenes del producto



Adicionalmente, los equipos emprendedores tendrán la posibilidad de acceder a un conjunto de herramientas digitales denominadas TOOLKIT, representadas en especie, suministradas por el MinTIC- Fundación Tecnia, según su necesidad y nivel de madurez. El TOOLKIT será entregado durante el proceso de acompañamiento por el equipo MinTIC - Fundación Tecnia acorde al ciclo en que se encuentre el equipo emprendedor.

La oferta de acompañamiento que tomarán los equipos emprendedores seleccionados se evidencia en la siguiente gráfica.



Los equipos emprendedores seleccionados para el acompañamiento tendrán los siguientes beneficios:

- Tendrán acceso a un ciclo de diagnóstico con una duración de hasta una (1) semana, donde recibirán acompañamiento para diagnosticar la madurez del emprendimiento y el estado de cada una de las áreas claves, a través del análisis del entorno actual, la construcción y comunicación de la propuesta de valor. Al final del ciclo se realizará un panel de evaluación con el fin de seleccionar los 24 equipos mejor valorados según los criterios definidos por el operador de la fase para continuar al siguiente ciclo.
- Los equipos emprendedores que pasen al ciclo de diseño comercial y ejecución comercial, gozarán de acompañamiento por parte de un mentor con una duración de hasta once (11) semanas, en donde se diseñará un plan de trabajo enfocado en la validación del modelo de negocio, a través de estrategias de adquisición de clientes y construcción comercial. Durante este proceso también tendrán a disposición asesores especializados, actividades de relacionamiento y recursos en especie para implementación de estrategias de marketing, posicionamiento y desarrollo de marca.

En la eventualidad de programar alguna actividad de tipo presencial, todos los gastos de desplazamiento en los que incurra cualquier integrante del equipo acompañado correrán por cuenta del equipo emprendedor beneficiario. Este tipo de eventos presenciales no serán de asistencia obligatoria y están sujetos a reglamentación del gobierno nacional.



Esquema general de acompañamiento a equipos emprendedores

El acompañamiento se compone de 3 ciclos:

- **Ciclo de diagnóstico:** Comprende el análisis de la madurez del negocio digital, entendimiento del entorno y construcción del pitch.
- **Ciclo de diseño comercial:** En este ciclo el equipo identificará y acondicionará a su negocio digital los clientes y usuarios, los patrones de uso, las tendencias de la industria, canales de comercialización, sistemas de monetización y las acciones de mercado que atraen a los usuarios.
- **Ciclo de ejecución comercial:** Contiene la ejecución de la estrategia diseñada para permitir la validación del embudo de conversión de clientes. Fortalecer el relacionamiento con posibles aliados de difusión, de comercialización y de producción, soportado en el modelo de costos e ingresos más adecuado para el negocio digital.

Al final del primer ciclo se realizará un proceso de embudo con el fin de seleccionar a los equipos emprendedores con el nivel de madurez necesario acorde a los criterios de establecidos por el operador para continuar con los ciclos siguientes.

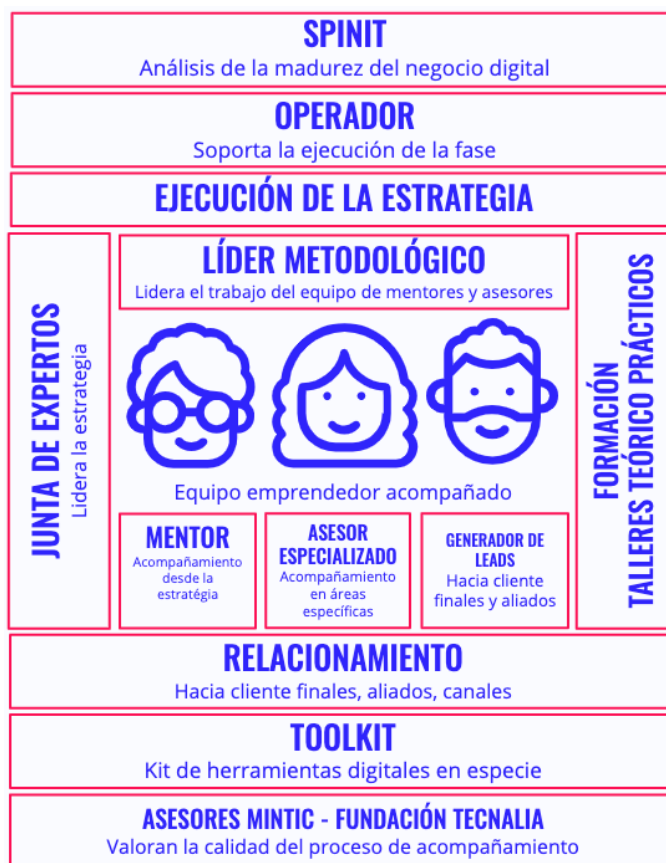
FASE SpinIT		
BENEFICIOS PARA EQUIPOS EMPRENDEDORES		
ETAPA DE ACOMPAÑAMIENTO		
CICLO DIAGNÓSTICO	CICLO DISEÑO COMERCIAL	CICLO EJECUCIÓN COMERCIAL
Hasta 1 semana	Hasta 3 semanas	Hasta 8 semanas
50 cupos	24 cupos	24 cupos
Actividades <ul style="list-style-type: none"> ○ Análisis del entorno del emprendimiento ○ Definir el perfil de cliente, audiencia. ○ Crear o fortalecer la propuesta de valor ○ Video pitch duración 2 minutos. 	Actividades <ul style="list-style-type: none"> ○ Sesiones de reunión conjunta entre el mentor, asesores y los integrantes del equipo emprendedor, para definir las áreas débiles del equipo y el cómo éstas se deben fortalecer. ○ Elaboración y validación del modelo de negocio con énfasis comercial. ○ Sesiones de reunión conjunta entre el mentor, asesores y los integrantes del equipo emprendedor, para definir las estrategias de adquisición de clientes y las estrategias de construcción comercial. ○ Junta de Expertos 1, para la aprobación de la estrategia de adquisición de clientes y estrategia de construcción comercial. 	Actividades <ul style="list-style-type: none"> ○ Ejecución de la estrategia de adquisición de clientes definida. ○ Ejecución de la estrategia de construcción comercial definida. ○ Actualización constante de los indicadores de gestión de cada equipo emprendedor. ○ Junta de Expertos 2 y 3 para la revisión de la ejecución de las estrategias. ○ Realizar las actividades de relacionamiento. ○ Articulación de actividades con la red de aliados comerciales del operador.
Beneficios: <ul style="list-style-type: none"> ○ Formación: 18 horas ○ Panel de evaluación 	Beneficios: <ul style="list-style-type: none"> ○ Formación: 18 horas ○ Mentoría: 12 horas ○ Asesoría especializada: 28 horas ○ Junta de Expertos: 1 junta 	Beneficios: <ul style="list-style-type: none"> ○ Formación: 8 horas ○ Asesoría especializada: 14 horas ○ Mentoría: 16 horas ○ Construcción de imagen corporativa ○ Actividad de relacionamiento: 5 actividades ○ Actividades de posicionamiento por medio de marketing digital: 5 campañas ○ Junta de Expertos: 2 juntas



5.2. Actores del Proceso

El operador soporta técnica, legal, financiera, tecnológica y administrativamente toda la fase. Por otra parte, se encuentran los asesores técnicos y administrativos del MinTIC – Fundación Tecnalía que realizan un ejercicio de intervención a partir de la valoración de la calidad del proceso, en función de los objetivos planteados para el acompañamiento, los entregables relacionados en el cronograma y el cumplimiento de los procesos administrativos previamente definidos.

Los resultados de la ejecución de la estrategia integral de acompañamiento deben ser verificables a través de la documentación respectiva en cada una de las áreas principales del acompañamiento



6. PROCEDIMIENTO DE POSTULACIÓN

El equipo emprendedor, tendrá en cuenta los siguientes puntos para su correcta postulación:

- Todos los integrantes del equipo deberán registrarse y tener la cuenta activa en la página de APPS.CO, previo a la inscripción a la convocatoria.
- Si usted (Líder) o su equipo emprendedor había creado una cuenta anteriormente en la plataforma y ésta se encuentra inactiva, bajo ningún motivo se debe crear una cuenta nueva, por favor escriba a info@apps.co, dando claridad sobre la situación para que sea resuelto el requerimiento, hasta tres (3) horas antes de la fecha y hora del cierre de la convocatoria.
- Ingresar al enlace habilitado para la inscripción a la Convocatoria publicada en la página web www.apps.co en la sección **Convocatorias**.



- d) El correo electrónico de la cuenta que inicia la postulación será tomado como líder del equipo y contacto principal para el proceso.
- e) El líder del equipo es el único que debe realizar el registro a la convocatoria y él debe postular a los otros integrantes del equipo emprendedor. A todos los integrantes les llegará un correo electrónico para aceptar su vinculación al equipo para la correcta inscripción, dicho correo le llegará a la cuenta personal registrada en la plataforma de APPS.CO, no olvide revisar su buzón de **SPAM** (tenga en cuenta que a la sección de notificaciones de su perfil de usuario de la página de APPS.CO le llegará una notificación por medio de la cual también podrá aceptar dicha invitación).
- f) Los integrantes de los equipos emprendedores deben contar con las herramientas necesarias para recibir el acompañamiento virtual, tales como: acceso a internet, computador o, celular o tablet.
- g) Incluir el enlace público 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. Recuerde que no se aceptan enlaces que tengan una fecha de caducidad como WeTransfer, que pidan claves de acceso o que su accesibilidad no sea pública.
- h) Diligenciar en su totalidad el formulario de inscripción disponible.
- i) Hacer clic en el botón **“Finalizar”** para que el equipo se considere inscrito en la presente convocatoria. Si este botón no se habilita es porque el formulario presenta una inconsistencia o está incompleto.
- j) La elección y acompañamiento de la fase “SpinIT” se realiza a través de un Operador.
- k) Con la inscripción, el equipo emprendedor interesado, autoriza que sus datos de contacto le sean compartidos al operador de la Fase para asesorar los procesos.
- l) Durante el proceso de revisión de los requisitos, el operador asignado podrá solicitar aclaraciones y/o subsanaciones de la documentación requerida, caso en el cual el equipo emprendedor se compromete a entregar la documentación en el plazo máximo indicado por el operador, sin exceder la fecha y hora del cierre de esta convocatoria.
- m) Si el equipo emprendedor después de finalizar la inscripción desea hacer alguna modificación a la información que se encuentra en el enlace compartido, debe solicitar a info@apps.co que se le habilite de nuevo el formulario, para que haga dichas modificaciones y posteriormente volver a finalizar, este proceso se podrá solicitar únicamente hasta tres (3) horas antes de la fecha y hora de cierre de la convocatoria.
- n) Se aceptarán únicamente las inscripciones que se presenten a través del formulario electrónico habilitado, debidamente finalizado y con toda la información solicitada en la presente convocatoria.
- o) La fecha de postulación del equipo emprendedor corresponderá a la fecha de la última vez que finalice su postulación en la plataforma de APPS.CO.
- p) La postulación del equipo emprendedor y participación en el proceso de selección no generan obligación del MinTIC - Fundación TecNALIA de realizar el acompañamiento u otorgar cualquier clase de beneficio económico.
- q) Toda información proporcionada por los postulantes es de carácter confidencial y no será utilizada para ningún fin diferente a la realización de la selección y acompañamiento de los equipos emprendedores. Los operadores actúan en concordancia con cláusulas de confidencialidad y de no conflicto de intereses.
- r) En caso de que exista alguna dificultad para crear o enviar su postulación, envíe antes de la fecha y hora límite de cierre de la convocatoria un correo electrónico a info@apps.co informando esta situación; con el nombre de la convocatoria, el nombre del equipo emprendedor y adjuntando la captura de pantalla del error. Este correo debe tener por asunto: **“Convocatoria SpinIT – Nombre del equipo”**. Estas peticiones serán resueltas hasta tres (3) horas antes de la fecha y hora de cierre de la convocatoria.



7. REQUISITOS MÍNIMOS HABILITANTES

7.1 Requisitos Jurídicos

IITEM	REQUISITO	DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
1	Documentos para los menores de edad	<ul style="list-style-type: none"> •Copia de Tarjeta de Identidad. •Copia del registro civil de nacimiento. •Permiso de los padres o acudientes. Anexo 3 • Documento de Identificación del representante o acudiente del menor que firma el Anexo 3.
2	Fotocopia de la cédula de ciudadanía	<ul style="list-style-type: none"> •Copia de cédula de ciudadanía de los integrantes del equipo, para el caso de los colombianos. •Copia de cédula de extranjería o pasaporte para el caso de los extranjeros.
3	Boletín de responsables Fiscales de la Contraloría General de la República	<p>Al tenor del artículo 60 de la Ley 610 de 2000, y la Resolución No. 5149 de 2000, el interesado o representante al momento de presentar la documentación deberá certificar que no se encuentra reportado en el Boletín de Responsables Fiscales expedido por la Contraloría General de la República del respectivo trimestre, previo a la presentación de la oferta.</p> <p>De encontrarse reportado será causal de RECHAZO.</p> <p>Dicho certificado no debe superar los 30 días de expedición.</p>
4	Antecedentes Disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación	<p>El interesado o representante al momento de presentar la documentación deberá certificar que no se encuentra reportado en el Sistema de información de Registro de Sanciones e Inhabilidades SIRI de la Procuraduría General de la Nación.</p> <p>Dicho certificado no debe superar los 30 días de expedición.</p>
5	Antecedentes del Sistema de Registro Nacional de Medidas Correctivas RNMC	<p>El interesado o representante al momento de presentar la documentación deberá certificar que no se encuentra incurso de las causales de inhabilidad señaladas en el numeral 3 del artículo 183 de la Ley 1801 de 2016 "Código Nacional de Policía y Convivencia", para lo cual se deberá verificar el Sistema de Registro Nacional de Medidas Correctivas RNMC.</p> <p>Dicho certificado no debe superar los 30 días de expedición.</p>
6	Certificado de Antecedentes Judiciales	<p>El interesado o representante al momento de presentar la documentación de antecedentes judiciales que la persona natural no se encuentre inhabilitado.</p> <p>Dicho certificado no debe superar los 30 días de expedición.</p>

Los documentos relacionados en los ítems 3 al 6 en el caso de los menores de edad, deben presentarse los correspondientes a los representantes legales, es decir la persona que esté realizando la inscripción del menor en la convocatoria

7.2. Requisitos técnicos



Requisito	Descripción	Documentos Requerido y anexos
Equipo Emprendedor	<p>Contar con un (1) equipo de emprendedores integrado por mínimo dos (2) o máximo cuatro (4) personas naturales colombianas o extranjeras, y que por lo menos la mitad de sus integrantes sean colombianos.</p> <p>No hay límite de edad para participar en la convocatoria. Los menores de edad deben contar con autorización expresa de sus padres o acudientes.</p> <p>Los roles mínimos obligatorios requeridos para conformar el equipo emprendedor son:</p> <p>a) Desarrollador de Negocio: Un (1) integrante con capacidad para desarrollar el concepto del negocio, a partir de su experiencia en el sector económico y/o en la temática base de la iniciativa de negocio.</p> <p>b) Desarrollador de Producto digital: Un (1) integrante con capacidades técnicas para desarrollar el prototipo funcional y producto digital mínimo viable del emprendimiento. Este integrante podrá tener conocimiento básicos o avanzados y el deseo de afinar sus conocimientos en programación.</p> <p>c) Gestor comercial: Las actividades clave de este rol son el diseño de estrategias comerciales y la experimentación con clientes potenciales. Este rol construye las relaciones de confianza con los clientes potenciales.</p> <p>d) Gestor de mercadeo: Las actividades claves de este rol incluyen el diseño e implementación de estrategias de distribución venta y mercadeo del proyecto creativo. Este rol genera un modelo comercial ajustado al proyecto creativo.</p> <p>Un integrante del equipo puede asumir máximo dos roles de los roles mínimos definidos.</p>	<p>Anexo 1. Requisitos técnicos</p> <p>Anexo 2. Carta de compromiso del equipo emprendedor.</p> <p>Anexo 3. Formato de autorización a menor de edad (si aplica).</p>
Cursos de certificación gratis a través de la página de APPS.CO	<p>El equipo emprendedor deberá demostrar el certificado de mínimo cuatro (4) de los cursos brindados por la página oficial de APPS.CO correspondiente al rol del equipo de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El emprendedor que asuma el rol de Desarrollador de Negocio debe presentar el certificado del curso Marketing voz a voz. • El emprendedor que asuma el rol de Desarrollador de producto digital debe presentar el certificado del curso Programación básica. • El emprendedor que asuma el rol de Gestor comercial debe presentar el certificado del curso Marca personal • El emprendedor que asuma el rol de Gestor de mercadeo debe presentar el certificado del curso Introducción al Marketing digital. 	<p>Cuatro (4) certificados de los cursos realizados.</p> <p>Anexo 1. Requisitos técnicos</p>



	Los cursos son gratuitos y están disponibles a través de la plataforma de APPS.CO en el siguiente link: https://apps.co/inscripciones/entrenamiento/	
Producto digital	Enlace al producto digital, ubicación (URL WEB o compilado para ejecución de la aplicación móvil o video demostrativo SOLO para el caso de aplicaciones con hardware o acceso remoto, de ser necesario relacionar un usuario de prueba con su respectiva contraseña.	Link de acceso al producto digital. Anexo 1. Requisitos técnicos
Clientes y / o usuarios	<p>En el caso de modelos de negocio B2B o B2G se deben anexar dos (2) cartas de clientes que estén usando el producto digital, puede ser en calidad de piloto, en donde se especifiquen la siguiente información:</p> <ol style="list-style-type: none"> Nombre de la empresa. Resultados obtenidos con el uso del producto digital Modo de uso: Piloto o producto final. Breve descripción del uso del producto en la empresa cliente. Cargo o rol de la persona que usa el producto en la empresa cliente. Las cartas deben ir firmadas por el representante legal de la compañía o el líder del área que se beneficia del producto digital. Datos de contacto de quien firma la carta, con el fin de corroborar la información: Nombre, cargo, teléfono, correo. <p>En el caso de modelos de negocio B2C o C2C o P2P o B2B2C se debe anexar:</p> <ol style="list-style-type: none"> Reporte de métricas de uso del producto digital o listado de transacciones de pasarelas de pago o listado de usuarios activos o descargas del producto digital, en donde se evidencie el uso del producto por mínimo 50 clientes, en los últimos doce (12) meses, siendo JUNIO 2020 el último mes. 	Link de acceso las evidencias acordes al modelo de negocio. Anexo 1. Requisitos técnicos
Idea de negocio	<p>Video creativo de mínimo un (1) minuto o máximo dos (2) minutos, en donde por lo menos participe un miembro del equipo emprendedor respondiendo las siguientes preguntas:</p> <ol style="list-style-type: none"> ¿Qué problema está intentando solucionar? ¿Quién tiene ese problema? ¿Cómo soluciona ese problema a través de su producto digital? ¿Cuál es el factor diferenciador de su producto digital? ¿Por qué ustedes como equipo emprendedor son personas idóneas para solucionar este problema? 	Link de acceso al video Anexo 1. Requisitos técnicos

Nota: Se mantendrá indemne al MinTIC, a la Fundación Tecnalía y al Operador por cualquier reclamación que se pueda presentar bajo las afirmaciones de propiedad del producto o productos presentados mediante los videos solicitados

8. Disponibilidad de tiempo del equipo emprendedor



Todos los integrantes del equipo emprendedor postulado deben tener disponibilidad y flexibilidad de tiempo, esta disponibilidad debe sumar como mínimo dieciséis (16) horas a la semana, en horario hábil durante hasta las doce (12) semanas del acompañamiento.

Con lo anterior, la disponibilidad será entre todos los integrantes, de mínimo cuatro (4) horas hábiles diarias así:

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

El equipo emprendedor manifestará la disponibilidad de tiempo en el **Anexo 2 Carta de Compromiso del equipo emprendedor**, donde firma y acepta el cumplimiento del requisito descrito anteriormente.

9. PROCESOS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN

Las primeras cincuenta (50) postulaciones de equipos emprendedores, completas, finalizadas y que cumplan con los requisitos mínimos habilitantes para la presente convocatoria, iniciarán el ciclo de Diagnóstico. Por consiguiente, los equipos emprendedores interesados tendrán en cuenta los siguientes puntos descritos a continuación:

- a) Todos los gastos que genere el emprendedor en virtud de la consecución de sus herramientas necesarias para postularse y recibir el acompañamiento luego de ser seleccionado correrán por cuenta de cada equipo emprendedor.
- b) Es importante resaltar que los equipos emprendedores que resulten seleccionados en la presente convocatoria recibirán todos los beneficios en especie.

10. BANCO DE ELEGIBLES

Los equipos emprendedores ingresarán al banco definitivo de elegibles una vez cumplan los requisitos mínimos habilitantes en orden de finalización de formulario y de conformidad con los cincuenta (50) cupos disponibles.

Los resultados de la convocatoria se publicarán en la página web de APPS.CO www.apps.co en el link de la convocatoria, en la sección de **Documentos del Proceso** en las fechas establecidas en el **Numeral 12** Cronograma del presente documento.

El operador remitirá al líder de cada uno de los equipos emprendedores seleccionados la carta de aceptación, para dar inicio al acompañamiento. Este documento debe ser devuelto debidamente firmado por el equipo emprendedor en un plazo no mayor a dos (2) días calendario siguientes a la notificación. En caso de no recibir este documento, se entenderá que el equipo no acepta iniciar el acompañamiento, y desiste de manera tácita. Caso en el cual se invitará a la participación del siguiente equipo emprendedor habilitado en orden descendente en el banco de elegibles.



11. CAUSALES DE RECHAZO

Serán causales de rechazo las siguientes:

- a. Incluyan un integrante al equipo emprendedor que se encuentre en más de una inscripción finalizada con distintas iniciativas de negocio en la misma convocatoria.
- b. Equipos de trabajo que se postulen con más de una iniciativa de negocio.
- c. Equipos con ideas de negocio que posean contenido sexual explícito (pornografía), explotación infantil, que fomenten la violencia, promuevan el uso de sustancias psicoactivas o atenten contra la seguridad del Estado (apología al delito).
- d. Exista concurrencia de cualquiera de las causales de inhabilidad e incompatibilidad establecida por la Constitución y la ley, de cualquiera de los miembros del equipo.
- e. Emprendedores que se encuentren activos en cualquiera de las fases de acompañamiento del programa de APPS.CO de MinTIC de 2020.
- f. Emprendedores que hayan sido seleccionados para el acompañamiento en las iteraciones de años pasados de la fase "SpinIT" o "IncubaTI"

12. CRONOGRAMA

Actividad	Fecha
Apertura convocatoria	27 de julio del 2020
Cierre convocatoria	28 de agosto del 2020 5:00 p.m.

13. ACEPTACIÓN DE TÉRMINOS Y VERACIDAD

Con la postulación a esta convocatoria, los equipos emprendedores aceptan las características, requisitos y condiciones, así como lo dispuesto en los presentes términos para el acompañamiento de la fase SpinIT por MINTIC - Fundación Tecnalía. De igual forma declaran que la información suministrada es veraz y corresponde a la realidad.

14. ANEXOS

Anexo 1. Requisitos técnicos

Anexo 2. Carta de compromiso del equipo emprendedor.

Anexo 3. Formato de autorización a menor de edad



GLOSARIO FASE SpinIT

- **Acompañamiento:** Modelo de intervención a las empresas digitales, basado en que los integrantes del equipo emprendedores interactúen sistemáticamente con los diferentes actores: mentores, asesores, gobierno corporativo, mercado nacional e internacional.
- **Administrador de proyecto:** Organización 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 la oferta de MINTIC - Fundación Tecnia.
- **Adoptadores tempranos:** Son los primeros clientes en adoptar un nuevo producto o tecnología antes que la mayoría de la población lo hace. A menudo se les llama "clientes del faro" porque sirven como un faro de luz para el resto de la población, lo que llevará a la tecnología o al producto en general.
- **Asesor especializado:** Persona con experiencia en un área específica dispuesto a orientar al equipo emprendedor por demanda y de acuerdo con las necesidades del equipo emprendedor, este profesional a través de sesiones de trabajo resuelve inquietudes, plantea sugerencias de trabajo para el avance de la validación y desarrollo del plan comercial.
- **Campaña de marketing:** Es un amplio conjunto de estrategias comerciales que tienen como objetivo dar a conocer el producto o servicio que buscan ofrecer. Esto se logra a través de anuncios distintos pero relacionados, que aparecen en uno o varios medios de comunicación durante un periodo determinado.
- **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.
- **Cuarta revolución industrial:** La Cuarta Revolución Industrial - 4R es un proceso de desarrollo tecnológico e industrial que está vinculado con la organización de los procesos y medios de producción, al igual que las tres anteriores. Esta Cuarta Revolución Industrial se centra en los sistemas ciberfísicos, la robótica, el internet de las cosas, la conexión entre dispositivos y la coordinación cooperativa de las unidades de producción de la economía.
- **Embudo de conversión de audiencia:** Denominado también "funnel de conversión", determina las distintas fases o pasos que tiene que dar cada uno de los visitantes desde su primer contacto hasta cumplir un objetivo determinado: normalmente convertirse en un registro o lead o concretar la compra de un producto o servicio.
- **Empresa digital:** Organización 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).
- **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 emprendedores para ejecutar eficientemente las estrategias establecidas. Estos se desarrollan en formatos como talleres, conferencias, conversatorios, entre otros.
- **Equipo de trabajo:** Personas multidisciplinarias del equipo emprendedor, que dedican su tiempo al acompañamiento para el desarrollo del modelo de negocio del producto digital.
- **Generador de Leads:** Persona que busca el contacto comercial de los emprendedores con sus clientes potenciales (Leads), realizando la programación de las citas y el seguimiento de los resultados comerciales.
- **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.
- **Líder metodológico:** Profesional con experiencia y disponibilidad para co-diseñar y liderar la implementación de la metodología de la fase, articulando cada uno de los actores y etapas del acompañamiento.



- **Mentor:** Persona con experiencia y disponibilidad para guiar y orientar al equipo emprendedor de manera permanente, hace seguimiento para asegurar que las decisiones tomadas en el plan comercial se materialicen en acciones concretas que tenga como resultado la evolución de la empresa.
- **Modelos de negocio:**
 - **B2B:** (Business to Business) Negocio a negocio. Consiste en el comercio electrónico entre empresas a través de Internet.
 - **B2C:** (Business-to-Consumer) negocio a consumidor. Se refiere a la estrategia que desarrollan las empresas comerciales para llegar directamente al cliente o usuario final.
 - **P2P:** Una conexión que permite el intercambio de archivos entre computadores sin que medie la acción de un tercero. Este modelo de red aplicado a los negocios permite la comercialización directa de productos y servicios: cliente-comprador, usando la tecnología como plataforma de intermediación.
 - **B2G:** (Business to Government) consiste en optimizar los procesos de negociación entre empresas y el gobierno a través del uso de Internet. Se aplica a sitios o portales especializados en la relación con la administración pública.
 - **B2B2C** (Business-To-Business-To-Consumer) Se emplea principalmente para referirse a empresas que integran de forma coherente las ofertas de otras empresas dentro de la suya propia. Por ejemplo, ese puede ser el caso de un marketplace o de la creación conjunta de catálogos.
- **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.
- **Networking:** Es la construcción una red de contactos que sirve de apoyo para la generación oportunidades de negocio.
- **Operador:** Entidades que despliegan técnica, metodológica y operativamente la fase para la cual han sido contratados.
- **Pitch:** Es un breve discurso de presentación, que consiste en dar a conocer un proyecto con la finalidad de despertar el interés y convencer al interlocutor, ya sea un inversionista, un potencial cliente o un posible colaborador.
- **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.
- **Producto mínimo viable:** Es un prototipo de un producto que tiene las funcionalidades mínimas para poder presentarlo a los clientes y verificar si es de su interés.
- **Toolkit:** Caja de herramientas digitales representadas en especie para impulsar el crecimiento de equipos emprendedores acelerados por APPS.CO. Estas herramientas se hacen disponibles a medida que los emprendimientos beneficiarios van creciendo y alcanzando métricas.