

## CONVOCATORIA A EMPRESAS PARA SER BENEFICIARIAS DE ACOMPAÑAMIENTO EN LA FASE CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DE NEGOCIOS DIGITALES DE APPS.CO DEL MINISTERIO TIC

### 1. PRESENTACIÓN

En el marco del Contrato de Administración de Proyectos de Ciencia, Tecnología e Innovación No. 715 de 2018, Apps.co del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones- MinTIC y la Fundación Tecnalia Colombia, se realiza la séptima convocatoria de la fase de Crecimiento y Consolidación de Negocios Digitales, que busca seleccionar hasta cien (100) empresas constituidas legalmente en Colombia que cuenten con productos digitales en el mercado, para brindar acompañamiento metodológico a través de servicios de mentoría, asesoría y entrenamiento que permitan orientar su crecimiento y consolidación en el mercado.

El objetivo de esta fase es maximizar el potencial de sostenibilidad de cada empresa digital acompañada, a través del diseño e implementación de una estrategia integral de crecimiento en el mercado, apalancado en una estructura financiera estable, un modelo de negocios escalable, procesos comerciales y de mercadeo probados, y un modelo de gestión tecnológica apropiado. Como indicador principal de la sostenibilidad de cada empresa acompañada se establece como hito alcanzar el punto de equilibrio.

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

### 2. OBJETIVOS

#### 2.1 General

Seleccionar hasta cien (100) empresas digitales, a nivel nacional, que requieran acompañamiento y asesoría para su proceso de Crecimiento y Consolidación en el mercado, que busquen la sostenibilidad de su modelo de negocio a través de una estrategia de crecimiento integral que les permita alcanzar el punto de equilibrio financiero.

#### 2.2 Específicos

- a) Conformar un banco elegible de empresas con producto digital con capacidad de llegar a punto de equilibrio en un proceso de acompañamiento de hasta veinte (20) semanas como elegibles para la fase de Crecimiento y Consolidación de Negocios Digitales.
- b) Promover la sostenibilidad de empresas digitales a través del crecimiento y la consolidación de cada empresa en el mercado, afinando las áreas clave del negocio.
- c) Facilitar a las empresas seleccionadas acompañamiento a través de herramientas y recursos como gobierno corporativo, mentoría, asesoría técnica en diferentes áreas, entrenamiento, relacionamiento, seguimiento y un kit digital.
- d) Fortalecer y posicionar una propuesta de servicios de acompañamiento integral a emprendedores digitales en fase de Crecimiento y Consolidación de Negocios Digitales.

### 3. DIRIGIDO A

La fase “Crecimiento y Consolidación de Negocios Digitales” está dirigida a acompañar empresas digitales, es decir aquellas que tienen las siguientes características:

- a) Constituidas legalmente en Colombia.
- b) No se encuentren en proceso de liquidación.
- c) Sus ingresos son menores que sus costos. Y están entre el 20% y el 75% de los mismos, es decir que, a pesar de vender, aún no han logrado a su punto de equilibrio.
- d) Sus pasivos no superan su capacidad de pago o su patrimonio, salvo que sean pasivos originados por

- esquemas de inversión con “deuda convertible”.
- e) Sus ingresos provienen al menos en un 60% de su producto digital.
- f) Cuentan con un equipo de trabajo multidisciplinario (definidos en el numeral 5.3.1 del presente documento) para el desarrollo del modelo de negocio del producto digital
- g) Producto digital propio (plataforma web o móvil) disponible y en funcionamiento.
- h) A través del producto digital han generado ventas en mínimo tres (3) meses sucesivos de los últimos seis (6) meses, con respecto al momento de su postulación.
- i) Están dirigidos a un segmento de mercado específico.

#### 4. BENEFICIOS DEL ACOMPAÑAMIENTO

Las empresas seleccionadas para acompañamiento tendrán acceso a:

- a) Puesto de trabajo y sala de reuniones
- b) Mentoría
- c) Asesoría técnica en mercadeo, aspectos legales y jurídicos, gestión comercial, servicio al cliente, tecnología, administración, finanzas, comunicaciones, gestión de proyectos, operaciones
- d) Seguimiento en las áreas clave: producto, finanzas, mercadeo y negocio
- e) Comité directivo para la empresa (de acuerdo con la definición en el glosario, literal d numeral 13 del presente documento).
- f) Kit digital (de acuerdo con la definición en el glosario, literal f numeral 13 del presente documento)
- g) Eventos de relacionamiento y networking, giras comerciales, actividades definidas y promovidas desde Apps.co

#### 5. REQUISITOS MÍNIMOS HABILITANTES

##### 5.1 REQUISITOS JURÍDICOS

REQUISITO		DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
5.1.1	Empresa legalmente constituida en Colombia.	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.
5.1.2	Empresa que no se encuentra en proceso de liquidación.	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 <b>Anexo 2.</b>

##### 5.2 REQUISITOS FINANCIEROS

REQUISITO		DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
5.2.1	Empresa que no ha logrado su punto de equilibrio.	Balance general y Estado de Resultados de los últimos seis (6) meses con corte al mes anterior a la fecha de postulación de la empresa, firmado por un Contador Público o el Revisor Fiscal de la empresa según aplique.  Certificación que acredita que la empresa no ha alcanzado punto de equilibrio. <b>Anexo 3.</b>  Flujo de caja de los últimos seis (6) meses, con corte al mes anterior a la fecha de postulación de la empresa. <b>Anexo 4. Numeral 1</b>

REQUISITO		DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
5.2.2	Empresa cuyos pasivos no superan su capacidad de pago o su patrimonio.	Documento que relaciona los Soportes, Facturas y/o Contratos de ventas realizadas a partir de la comercialización del producto digital o del uso del producto digital como canal de venta en mínimo tres (3) meses sucesivos de los últimos seis (6) meses, con respecto a la fecha de postulación – <b>Anexo 4.</b>
5.2.3	Empresa cuyos ingresos provienen al menos en un 60% de su producto digital.	

### 5.3 REQUISITOS TÉCNICOS

#### 5.3.1 Equipo de trabajo

REQUISITO		DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
5.3.1	<p>Empresa con equipo de trabajo multidisciplinario, dedicado al acompañamiento, para el desarrollo del modelo de negocio del producto digital conformado por los siguientes roles:</p> <p>a) <b>Gestor de negocios:</b> Un integrante encargado de generación de negocios con habilidades de cierre de ventas.</p> <p>b) <b>Líder de producto digital:</b> Un integrante encargado de modificar o adicionar, a criterio de equipo, las funcionalidades del producto.</p> <p>c) <b>Gestor de Mercadeo:</b> Un integrante encargado de generar estrategias de mercadeo tradicional y digital.</p> <p>d) <b>Líder financiero:</b> Un integrante con experiencia en generación y seguimiento de registros y procesos contables y análisis financieros.</p> <p>Cualquiera de los anteriores roles podrá actuar como líder de la empresa para la convocatoria.</p>	<p>Registro de los integrantes en la plataforma apps.co, mínimo dos (2) y máximo cuatro (4) personas, sin que uno de sus integrantes desempeñe más de dos (2) roles requeridos en la presente convocatoria.</p> <p>En caso que, la empresa sea seleccionada, los integrantes del equipo de trabajo deben relacionarse en el contrato de colaboración empresarial.</p>

#### 5.3.2 Producto digital

REQUISITO		DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
5.3.2	<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>Documento que incluye descripción técnica del producto, versiones, arquitectura, modelo de datos y disponibilidad del mismo a través de URL Web o URL de la Tienda de Aplicaciones, y con reporte de métricas de visitas, descargas, sesiones y/o transacciones de mínimo tres (3) meses sucesivos de los últimos seis (6) meses, con respecto a la fecha de postulación de la empresa. <b>Anexo 5.</b></p>

REQUISITO		DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
	El producto entrega valor a través de realizar operaciones, tareas o transacciones requeridas por clientes y/o usuarios. El producto ha estado expuesto a procesos de prueba, pilotaje y/o uso en condiciones reales por un (1) segmento de cliente específico. Se han realizado ventas del producto en ese segmento de cliente.	

### 5.3.3 Mercado

REQUISITO		DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
5.3.3	Empresa con una estrategia de mercadeo orientada a un segmento de mercado específico, medido y caracterizado, que genera y monitorea su información para toma de decisiones	Documento que caracteriza el segmento de mercado al que la empresa apunta en términos de tamaño, oportunidad e indicadores respectivos en el último mes costo por prospecto (costo por lead), cantidad de prospectos por mes, costo de adquisición de cliente, valor del tiempo de vida del cliente (customer lifetime value), % de clientes originados por mercadeo (a través de interacción con publicidad, buscadores y redes sociales) y otros KPI (key performance indicator) de las estrategias de mercadeo que la empresa considera pertinentes. <b>Anexo 6.</b>

### 5.3.4 Negocios

REQUISITO		DOCUMENTACIÓN REQUERIDA
5.3.4	Empresa con un modelo de negocios probado y en funcionamiento, soportado por una propuesta de valor coherente, y que genera y monitorea claramente variables sobre el desempeño de su modelo de negocio.	<p>a) Documento que relaciona los Soportes/Facturas/Contratos de ventas realizadas a partir de la comercialización del producto digital o del uso del producto digital como canal de venta en mínimo tres (3) meses sucesivos de los últimos seis (6) meses, con respecto al momento de su postulación. <b>Anexo 4.</b></p> <p>b) Documento que caracteriza el modelo de negocios, su propuesta de valor, la mecánica de comercialización y además el registro y variación de métricas como Churn, porcentaje de retención y margen de contribución/utilidad, y otros KPI (key performance indicator) que la empresa considera pertinentes. <b>Anexo 7.</b></p>

## 6. CONDICIONES INHABILITANTES

No podrán participar empresas que:

- Cuando se requiera saneamiento de alguno de los requisitos mínimos habilitantes establecidos en el numeral 5 y no se alleguen en el término perentorio que se informe o no se alleguen en debida forma.
- Su objeto y/o producto digital posean contenido sexual explícito, explotación infantil o que fomenten la violencia o promuevan el uso de sustancias psicoactivas.
- Incluyan a un integrante del equipo de trabajo que sea presentado en más de una empresa postulada a la presente convocatoria.

- d) Incluyan a un integrante del equipo de trabajo que haya sido seleccionado en una de las convocatorias de la Fase de Crecimiento y Consolidación de Negocios Digitales y no haya culminado el acompañamiento satisfactoriamente.
- e) Haya sido seleccionado en cualquiera de las convocatorias previas de la Fase de Crecimiento y Consolidación de Negocios Digitales.

**Notas:**

- i. La persona natural 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.
- ii. Apps.co- MinTIC y la Fundación Tecnia Colombia podrán verificar en cualquier momento la información de existencia y representación legal de las empresas que se postulen. Así mismo podrán solicitar en cualquier momento, información y documentación adicional o aclaraciones de las mismas. No obstante, lo anterior, los requerimientos o aclaraciones no significarán compromisos por parte de Apps.co- MinTIC y la Fundación Tecnia Colombia para la aprobación, inclusión, aceptación de las postulaciones como beneficiarias en el proceso de la presente convocatoria.

**7. PROCEDIMIENTO DE POSTULACIÓN**

La empresa interesada, deberá:

- 1) ingresar al enlace habilitado para la inscripción a la Convocatoria publicada en la página web <http://www.apps.co> en la sección Convocatorias.
- 2) diligenciar en su totalidad el formulario disponible, incluido el enlace a wetransfer, mega o similares con los anexos y soportes requeridos, adicional se 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.
- 3) validar que toda la información suministrada corresponde a la solicitada en el formulario y los requisitos descritos en el numeral 5 del presente documento.
- 4) 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 de “Crecimiento y Consolidación de Negocios Digitales” se realiza a través de entidades aliadas y cada empresa postulante debe seleccionar, en el momento de inscripción, a cuál de ellas se postula en las ciudades de convocatoria indicadas en el formulario de aplicación.
- b) la empresa interesada autoriza que sus datos de contacto le sean compartidos a la entidad aliada seleccionada para asesorar el proceso de postulación.
- c) El acompañamiento se podrá realizar únicamente en las ciudades señaladas en el formulario de inscripción y a través de las entidades que logren la selección de al menos cuatro (4) empresas.
- d) Todos los gastos de desplazamiento desde la ciudad de origen de los integrantes del equipo de trabajo hasta la ciudad de la entidad aliada, en donde se realicen las actividades de acompañamiento, correrán por cuenta de cada empresa, es decir, con recursos propios de los mismos.
- e) Desde Apps.co y la entidad aliada a la que se postula la empresa, se realizará 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.

- f) Durante el proceso de revisión de los requisitos requeridos, la entidad aliada a la que se postula la empresa, podrá 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 la entidad.
- g) Las aclaraciones y subsanaciones deben allegarse única y exclusivamente a través de la plataforma de apps.co en el enlace con los anexos y soportes requeridos y hacer clic en el botón finalizar para que la empresa se considere postulada en la presente convocatoria.
- h) 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
- i) 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 tomada en cuenta ni será válida para la evaluación de la empresa.
- j) La postulación de la empresa y participación en el proceso de selección no generan obligación de Apps.co-MinTIC ni para Fundación Tecnalia Colombia de realizar el acompañamiento u otorgar cualquier clase de beneficio económico.

## 8. PROCESO Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La información presentada por cada empresa postulada será revisada por la institución aliada a la cual se postuló y sólo aquellas empresas que cumplan los requisitos establecidos en el numeral 5, podrán ser evaluadas.

El proceso de evaluación se desarrolla a través de dos (2) etapas:

	Criterio	Puntaje máximo
<b>Etapas</b>		
<b>Etapas 1</b>	Área Producto digital	350
<b>Etapas 2</b>	Área Financiera	200
	Área Mercadeo	150
	Área Negocio	300
<b>Puntaje máximo total</b>		<b>1000</b>

### Notas:

- a) Toda la información proporcionada por las empresas postuladas es de carácter confidencial y solo será utilizada para fines de la convocatoria. Los evaluadores estarán condicionados a cláusulas de confidencialidad y de no conflicto de interés.
- b) Con la postulación, la empresa declara que la información proporcionada corresponde a la realidad y es veraz, y en consecuencia asume plena responsabilidad en el evento de presentarse datos falsos, inexactos, incompletos o no autorizados.
- c) Las entrevistas desarrolladas para las etapas de evaluación podrán ser grabadas, razón por la cual, desde la postulación de la empresa, se entiende aceptada esta condición.
- d) El puntaje para cada criterio será el promedio de los puntajes dados por cada uno de los evaluadores.
- e) El puntaje final para cada empresa postulada será el resultado de la suma de los puntajes de cada criterio.

- f) Quienes superen los seiscientos (600) puntos en total, de la sumatoria de cada puntuación obtenida en las dos etapas de evaluación, ingresarán al banco de elegibles.

### 8.1. Etapa 1

En la primera etapa se realizará una entrevista presencial con la participación obligatoria de mínimo el integrante del equipo de trabajo de la empresa responsable del rol de producto. En esta entrevista se evaluarán los criterios técnicos asociados al producto digital. La entrevista tendrá una duración de máximo veinte (20) minutos y se evalúa el producto con los siguientes sub criterios:

#### Área producto digital

Sub – Criterio	Escenario empresa postulada	Puntaje	Puntaje máximo para el sub criterio
<p><b>Arquitectura Solución:</b></p> <p>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.</p> <p>Criterio: La solución cuenta con una arquitectura robusta y escalable</p>	No es determinable la cantidad de capas en la arquitectura de la solución.	0	Hasta 100
	La solución cuenta con una arquitectura de una sola capa, no hay separación por componentes	25	
	La solución cuenta con una arquitectura de 2 capas (Ejemplo: capa de datos y capa de lógica). Es decir, hay separación de componentes.	50	
	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)	75	
	La solución tiene una arquitectura distribuida (ejemplo: Arquitectura Orientada a Servicios SOA, Software como Servicio SaaS, Plataforma como servicio y/o Cloud)	100	
<p><b>Modelo de Datos:</b></p> <p>La estructura lógica de una base de datos y de manera fundamental determina el modo de almacenar, organizar y manipular los datos.</p> <p>Criterio: La solución cuenta con un modelo de datos robusto y escalable</p>	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.	25	
	La solución cuenta con un modelo de datos basado en más de una 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.	50	
	La solución cuenta con un modelo de datos basado en más de una una estructura, el modelo está completo y normalizado. El modelo es coherente con la lógica de la solución.	75	

Sub – Criterio	Escenario empresa postulada	Puntaje	Puntaje máximo para el sub criterio
<p><b>Adaptabilidad y Escalabilidad:</b></p> <p>Es cómo el software se adapta a diferentes entornos especificados (hardware o sistemas operativos) sin que implique reacciones negativas ante el cambio. Incluye la escalabilidad de capacidad interna (Ejemplo: Campos en pantalla, tablas, volúmenes de transacciones, formatos de reporte, etc.).</p> <p>Criterio: La solución es adaptable a otros entornos y es escalable sin que tenga impacto en la operación</p>	La adopción de cualquier cambio en la solución requiere suspensión del servicio y/o operación.	0	Hasta 75
	Las adopciones de algunos cambios en la solución requieren suspensión del servicio y/o operación.	50	
	La adopción de cualquier cambio en la solución no requiere suspensión del servicio y/o operación.	75	
<p><b>Uso verificable del Producto:</b></p> <p>Criterio: 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.</p>	El producto fue usado por parte de un cliente en los últimos 6 meses. 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.	0	Hasta 100
	El producto fue usado por parte de más de un cliente en los últimos 6 meses. 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.	50	
	El producto fue usado por parte de más de un cliente en los últimos 6 meses. 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	75	
	El producto fue usado por parte de más de un cliente en los últimos 6 meses. 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.	100	
<b>Total máximo puntaje Área de producto</b>			350

La empresa debe presentar, desde el momento de postulación, para esta etapa de evaluación:

- i. Documento que incluye descripción técnica del producto, versiones, arquitectura y disponibilidad del mismo a través de URL Web o URL de la Tienda de Aplicaciones, y con reporte de métricas de visitas, descargas, sesiones y/o transacciones de mínimo tres (3) meses sucesivos de los últimos seis (6) meses, con respecto al momento de su postulación. **Anexo 5.**



- ii. Comportamientos históricos, que puedan ser generados manualmente o de manera automática, que evidencien el uso del producto a través de registros en BD o transacciones u operaciones (Registros, transacciones, operaciones, semana) correspondientes a mínimo tres (3) meses sucesivos (dentro de los últimos seis (6) meses), los cuales deben corresponder con lo relacionado en el **Anexo 5**.

Y presentar en vivo, durante la entrevista

- iii. Demostración de la solución digital en vivo
- iv. Tablas y/o Estructuras de la Base de Datos en vivo en su respectivo Manejador de BD

**Nota:**

En caso que la empresa se presente a la entrevista sin el rol de producto y/o sin lo que debe presentar (literales i. a iv. de la etapa 1), no se surtirá la evaluación y el puntaje obtenido será 0, en consecuencia, esa empresa no continúa en la siguiente etapa.

**8.2. Etapa 2:**

En la segunda etapa se realizará una entrevista presencial con la participación obligatoria de los integrantes del equipo de trabajo responsables de los roles de finanzas, mercadeo y negocio.

La entrevista se desarrollará por un evaluador externo (empresario digital local), un evaluador del equipo de trabajo del aliado seleccionado por la empresa para la postulación (mentor o asesor senior) y un asesor Apps.co-MINTIC-Fundación Tecnia Colombia.

**Nota: En el evento que la empresa postulante o interesada, se presente a la entrevista que trata esta etapa sin uno de los roles enunciados, no se surtirá la evaluación y, en consecuencia, el puntaje a obtener en los tres sub criterios será 0.**

La entrevista tendrá una duración máxima de treinta (30) minutos. La empresa debe presentar, en máximo diez (10) minutos la empresa, el equipo de trabajo e información sobre los criterios de esta etapa, puede hacerlo apoyado en diapositivas y/o documentos presentados desde la postulación, para la evaluación de los siguientes criterios:

**Área financiera**

Sub-criterio	Escenario para la empresa	Puntaje	Puntaje máximo para el sub criterio
<b>Porcentaje entre ventas vs costos:</b> La empresa evidencia un porcentaje de proximidad de sus ventas frente a los costos en el mismo periodo, entendiendo que la empresa aún no ha logrado su punto de equilibrio.	El promedio de las ventas de mínimo 3 meses consecutivos de los últimos 6 meses corresponden a un margen entre el 0% y el 10% del promedio de los costos operativos en el mismo periodo.	0	Hasta 100
	El promedio de las ventas de mínimo 3 meses consecutivos de los últimos 6 meses corresponden a un margen superior al 10% e inferior al 30% de los costos operativos en el mismo periodo	25	
	El promedio de las ventas de mínimo 3 meses consecutivos de los últimos 6 meses corresponden a un margen inferior al 40% de sus costos operativos y corresponden a un margen superior al 30% de los costos operativos en el mismo periodo	50	

Sub-criterio	Escenario para la empresa	Puntaje	Puntaje máximo para el sub criterio
	El promedio de las ventas de mínimo 3 meses consecutivos de los últimos 6 meses corresponden a un margen inferior al 60% de sus costos operativos y corresponden a un margen superior al 40% de sus costos operativos en el mismo	75	
	El promedio de las ventas de mínimo 3 meses consecutivos de los últimos 6 meses Las ventas corresponden a un margen inferior al 75% de sus costos operativos y corresponden a un margen superior al 60% de sus costos operativos en el mismo.	100	
<b>Estructura Financiera:</b> Estructuración de los recursos financieros que la empresa ha conseguido y/o generado y proyección para generarlos  La información debe ser coherente frente a lo soportado en los documentos contables oficiales	La empresa no utiliza un sistema contable para registro de sus operaciones, y no cuenta con proyecciones financieras.	0	
	La empresa utiliza un sistema contable para registro de sus operaciones, pero no cuenta con proyecciones financieras.  La información es coherente con lo soportado en los documentos contables oficiales	25	
	La empresa utiliza un sistema contable, que genera indicadores financieros o estados de resultados mensuales, pero no cuenta con proyecciones financieras  La información es coherente con lo soportado en los documentos contables oficiales	50	Hasta 100
	La empresa utiliza un sistema contable, que genera indicadores financieros y estados de resultados mensuales, cuenta con proyecciones financieras a por lo menos un (1) año sin que se evidencie una justificación estratégica  La información es coherente con lo soportado en los documentos contables oficiales	75	
	La empresa utiliza un sistema contable, que genera indicadores financieros y estados de resultados mensuales, cuenta con una estrategia financiera que se evidencia en sus proyecciones financieras de por lo menos un (1) año  La información es coherente con lo soportado en los documentos contables oficiales	100	
<b>Total puntaje máximo Área Financiera</b>		200	

La empresa debe presentar, desde el momento de la postulación, los siguientes documentos para la evaluación de este criterio:

- a) Documento que relaciona los Soportes/Facturas/Contratos de ventas realizadas a partir de la comercialización del producto digital o del uso del producto digital como canal de venta en mínimo tres (3) meses sucesivos de los últimos seis (6) meses, con respecto al momento de su postulación. **Anexo 4.**
- b) Balance general y Estado de Resultados con corte al mes anterior a la fecha de postulación de la empresa, firmado por un Contador Público o el Revisor Fiscal de la empresa según sea el caso.
- c) Certificación que acredita que la empresa no ha alcanzado punto de equilibrio. **Anexo 3.**

#### Área de mercadeo

Sub-criterio	Escenario para la empresa	Puntaje	Puntaje máximo para el sub criterio
<b>Segmento de Clientes:</b> La empresa realiza ejercicios de segmentación para llegar a clientes potenciales a través de canales digitales.	La empresa no ha identificado un segmento de clientes.	0	Hasta 150
	La empresa evidencia que está atendiendo un segmento de clientes y lo ha cuantificado a nivel local.  La empresa ha identificado a sus principales competidores en el segmento de clientes en el que tiene impacto	20	
	La empresa evidencia que está atendiendo un segmento de clientes y lo ha cuantificado a nivel nacional.  La empresa ha identificado a sus principales competidores en el segmento de clientes en el que tiene impacto	70	
	La empresa ha cuantificado el segmento de clientes al que apunta y tiene claridad de su participación en ventas en el mercado a nivel nacional.  La empresa ha identificado a sus principales competidores en el segmento de clientes en el que tiene impacto	100	
	La empresa evidencia que está atendiendo un segmento de clientes, lo ha cuantificado y tiene claridad de su participación en ventas en el mercado a nivel regional y/o nacional, adicionalmente está realizando seguimiento costo por prospecto (costo por lead), cantidad de prospectos por mes, costo de adquisición de cliente, valor del tiempo de vida del cliente (customer lifetime value), % de clientes originados por mercadeo (a través de interacción con publicidad, buscadores y redes sociales) y otros KPI de las estrategias de mercadeo que la empresa considera pertinente. Se evidencia una estrategia clara para la toma de decisiones desde esas métricas  La empresa ha identificado a sus principales competidores en el segmento de clientes en el que tiene	150	

Sub-criterio	Escenario para la empresa	Puntaje	Puntaje máximo para el sub criterio
	impacto y ha caracterizado los elementos diferenciadores frente a sus competidores.		
<b>Total puntaje máximo Área mercado</b>			150

La empresa debe presentar, desde el momento de la postulación, para este criterio de evaluación:

- i. Documento que caracteriza el segmento de mercado al que la empresa apunta en términos de tamaño, oportunidad, costo por prospecto (costo por lead), cantidad de prospectos por mes, costo de adquisición de cliente, valor del tiempo de vida del cliente (customer lifetime value), % de clientes originados por mercadeo (a través de interacción con publicidad, buscadores y redes sociales) y otros KPI de las estrategias de mercadeo que la empresa considera pertinentes. **Anexo 6.**

### Área Negocios

Sub-criterio	Escenario para la empresa	Puntaje	Puntaje máximo para el sub criterio
<b>Modelo de Negocios:</b> La empresa cuenta con un modelo de negocios, soportado por una propuesta de valor coherente y mide claramente variables sobre el desempeño del modelo de negocios.	La empresa no evidencia coherencia entre modelo de negocio y su propuesta de valor, su mecánica de comercialización no está definida y desconoce las variables para medir el desempeño del modelo de negocios	0	Hasta 100
	La empresa cuenta con un modelo de negocios claro, su propuesta de valor no es coherente, no tiene una mecánica de comercialización definida, desconoce variables para medir el desempeño del modelo de negocios.	25	
	La empresa cuenta con un modelo de negocios claro, aunque su propuesta de valor no es coherente, tiene una mecánica de comercialización definida, pero desconoce variables para medir el desempeño del modelo de negocios	50	
	La empresa cuenta con un modelo de negocios claro y una propuesta de valor clara y coherente, tiene una mecánica de comercialización definida, mide variables como Churn, porcentaje de retención, margen de contribución/utilidad	75	
	La empresa evidencia coherencia entre modelo de negocio y su propuesta de valor, tiene una mecánica comercial probada, mide, aplica y evidencia mejoras en los últimos meses en variables como Churn, porcentaje de retención, margen de contribución/utilidad y otros KPI que la organización considera pertinentes.	100	

Sub-criterio	Escenario para la empresa	Puntaje	Puntaje máximo para el sub criterio
<b>Crecimiento en Ventas:</b> La empresa presenta un crecimiento en ventas en 3 meses consecutivos de los últimos 6 meses. El crecimiento se calcula $((\text{Ventas tercer mes} - \text{Ventas primer mes}) / \text{Ventas primer mes}) * 100$	El crecimiento de las ventas es inferior al 5%	0	Hasta 100
	El crecimiento de las ventas es igual al 5%	25	
	El crecimiento de las ventas es superior al 5% e inferior al 10%	50	
	El crecimiento de las ventas es superior al 10% e inferior al 20%	75	
	El crecimiento de las ventas es superior al 20%	100	
<b>Volumen de Ventas:</b> la empresa tiene un volumen significativo de ventas, pero su volumen de ventas es inferior a su punto de equilibrio	Las ventas son inferiores a 1 salario mínimo vigente.	0	Hasta 100
	Las ventas son superiores a 1 salario mínimo vigente e inferiores o iguales a 3 salarios mínimos vigentes.	25	
	Las ventas son superiores a 3 salarios mínimos vigentes e inferiores o iguales a 6 salarios mínimos vigentes	50	
	Las ventas son superiores a 6 salarios mínimos vigentes e inferiores o iguales a 10 salarios mínimos vigentes	75	
	Las ventas son superiores a 10 salarios mínimos vigentes.	100	
<b>Total puntaje máximo área Negocios</b>		300	

La empresa debe presentar, desde el momento de la postulación, para este criterio de evaluación:

- a) Documento que caracteriza el modelo de negocios, su propuesta de valor, la mecánica de comercialización, relación de los Soportes/Facturas/Contratos de ventas realizadas a partir de la comercialización del producto digital o del uso del producto digital como canal de venta en mínimo tres (3) meses sucesivos de los últimos seis (6) meses, con respecto a la fecha de postulación. **Anexo 4.**
- b) Reporte del registro y uso de métricas como Churn, porcentaje de retención y margen de contribución/utilidad, y otros KPI que la organización considera pertinentes. **Anexo 7.**

### 8.3. Criterios de Desempate:

En caso de empate en el puntaje final obtenido entre una o más empresas para la entidad aliada a la que se postula y la ciudad correspondiente, entrará a conformar el banco de elegibles aquella empresa que presente un mayor puntaje en el criterio promediado de "Negocio". Si aún continúa el empate, se tendrá en cuenta aquella empresa que presente un mayor puntaje en el criterio promediado de "Financiero". De continuar con el empate, se procederá de la misma manera, en su orden, con los demás criterios descritos, es decir, **Mercado y Producto** respectivamente. Si luego de realizado todo el ejercicio descrito anteriormente, continuarán empresas empatadas, se realizará un sorteo por balotas, del cual se levantará un acta firmada por los que intervienen en

el sorteo.

## 9. BANCO DE ELEGIBLES

- a) Los resultados de la convocatoria se publicarán en la página web de Apps.co <http://www.apps.co>
- b) Las empresas que, con la sumatoria del resultado de las dos etapas de evaluación superen los seiscientos (600) puntos, ingresarán al banco de elegibles, se organizarán en estricto orden descendente y se podrán seleccionar hasta el equivalente a la cantidad de cupos disponibles de la institución aliada que la empresa haya seleccionado para el acompañamiento.
- c) La cantidad de empresas a acompañar está sujeta a la capacidad de acompañamiento de las instituciones aliadas.
- d) En caso de que un de las empresas seleccionadas se retire o desista y aún haya cupos de acompañamiento disponibles, se procederá con el siguiente en el orden descendente de la lista según la calificación y puntaje obtenido.
- e) La inclusión de una empresa en el Banco de Elegibles no implica obligatoriedad ni compromiso alguno de Apps.co de MinTIC o la Fundación Tecnia Colombia de seleccionarla, asignar recursos, ni genera derecho a recibir apoyos económicos para quienes hayan presentado las empresas.
- f) La vigencia de una empresa en el banco de elegibles es de cuarenta y cinco (45) días calendario desde el momento de notificación del resultado.

### Notas:

- a) Las empresas que sean seleccionados para participar en el Proceso de Acompañamiento y Entrenamiento en la fase de “Crecimiento y consolidación de Negocios Digitales” de MINTIC -Apps.co - Fundación Tecnia Colombia, suscribirán el respectivo compromiso con la Institución Aliada correspondiente y carta de protección a la propiedad intelectual, **Anexo 8**
- b) 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 veinticinco millones de pesos (\$25.000.000). El valor de la prima de esta póliza debe ser pagado por la empresa seleccionada.
- c) En caso que la empresa seleccionada no remita debidamente suscrito, el respectivo compromiso con la Institución Aliada y la respectiva póliza de cumplimiento suscrita y pagada, en el término de cinco (5) días hábiles después de notificada su selección por el aliado 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 de cada aliado, 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 tres (3) 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 [crecimientoconsolidacion@apps.co](mailto:crecimientoconsolidacion@apps.co) con el asunto “Convocatoria Apps.co VII: Fase de Crecimiento y Consolidación de Negocios Digitales -2018”.

## 10. CRONOGRAMA

ACTIVIDAD	FECHA LÍMITE
Apertura de la convocatoria	23 de abril de 2018
Cierre de la convocatoria	Al asignar los cien (100) cupos disponibles o el 13 de julio de 2018 a las 17:00 horas, lo que ocurra primero.

**Nota: Los cien (100) cupos para empresas serán asignados en orden cronológico de selección de acuerdo con los procesos de evaluación que se surtan con el aliado, 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 y/o hasta agotar los cupos disponibles.
- En caso de que la documentación presentada por la empresa postulante cumpla con todos los requisitos descritos en el numeral 5, podrá ser citada por el aliado que seleccionó la empresa postulante, al proceso de evaluación descrito en el numeral 8 del presente documento.
- Los paneles de evaluación se podrán programar de manera periódica para cada entidad aliada si existen cupos a nivel nacional y éste cuenta con un mínimo diez (10) empresas que cumplan con los requisitos mínimos definidos en el numeral 5 del presente documento. Sin embargo, MINTIC-Apps.co-Fundación Tecnia Colombia, se reservan la facultad de suspender la realización de un panel al evidenciar que no se cumple esta condición.
- La asignación de cupos para acompañamiento a cada aliado se podrá realizar considerando que existan cupos disponibles a nivel nacional y que el aliado logre mínimo cuatro (4) empresas que superen el puntaje mínimo establecido en la presente convocatoria para contar con el aval de iniciar el proceso de acompañamiento.

## 11. 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, los participantes y/o solicitantes no estarán obligados a divulgar el código fuente en caso de aplicativos, ni a ceder o licenciar los derechos patrimoniales sobre bienes de PI que desarrolle en virtud de la presente convocatoria.

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

## 12. ACEPTACIÓN DE TÉRMINOS Y VERACIDAD

Con la inscripción, las empresas postuladas aceptan las características, requisitos y condiciones de la presente convocatoria, así como lo dispuesto en los presentes términos para el desarrollo de la misma y para ser acreedores, en caso de ser seleccionados, del acompañamiento en la fase de Crecimiento y Consolidación 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 Tecnia Colombia podrán en cualquier momento rechazar la postulación o si es el caso declarar la pérdida del beneficio, sin perjuicio de las acciones legales correspondientes.

## 13. GLOSARIO

- Aliado:** Instituciones públicas o privadas de forma individual o en asocio con otras entidades que aúnan

esfuerzos con en Apps.co para el desarrollo de la fase que comprende procesos de acompañamiento, entrenamiento, asesoría y mentoría para empresas digitales en fase de “Crecimiento y Consolidación de Negocios Digitales”.

- b) **Acompañamiento:** Modelo de intervención a las empresas digitales basado en que los emprendedores interactúen sistemáticamente con mentores, asesores y su mercado, tiene por objetivo lograr que los equipos emprendedores crezcan sosteniblemente, a partir de procesos del diseño e implementación de una estrategia integral de consolidación en las áreas: producto, finanzas, mercadeo, comercial y negocio
- c) **Asesoría técnica:** Orientación que se brinda al equipo emprendedor por demanda, en aspectos específicos para la creación de negocios digitales, por parte de profesionales con experiencia y conocimiento significativo en dichos aspectos, a través de sesiones de trabajo en las que se resuelven inquietudes y/o se plantean indicaciones y recomendaciones de trabajo para el avance de la validación y desarrollo del modelo de negocio.  
Esta se realizará en las siguientes áreas: mercadeo, aspectos legales y jurídicos, gestión comercial, servicio al cliente, tecnología, administración, finanzas, comunicaciones, gestión de proyectos, operaciones.
- d) **Comité directivo:** Órgano de gobierno corporativo que tienen una duración de dos (2) horas al mes y de acuerdo con el marco metodológico de la fase deben desarrollarse durante el proceso de acompañamiento que es de hasta veinte (20) semanas y que está conformado por dos asesores senior y por el mentor de cada empresa y por el equipo de trabajo de la empresa que están recibiendo el acompañamiento y de manera opcional un delegado del aliado en el cual se orienta la estrategia y ejecución de la misma para que la empresa logre el hito
- e) **Kit digital:** Conjunto de herramientas digitales, software, licencias de desarrollo, certificados de seguridad, suscripciones o productos tecnológicos para que la empresa optimice su producto digital y/o implemente y mida sus estrategias de mercadeo digital.
- f) **Mentoría:** Guía 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.
- g) **Métrica:** Datos que se van tomando de la empresa y que ayudan a entender y medir que tan bien o mal está operando la misma, el crecimiento que ha tenido y si ha dado resultado las mejoras que se implementan.
- h) **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.

#### 14. ANEXOS

Anexo 1 Datos de la empresa postulante

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

Anexo 3 Declaración de ingresos producto digital y pasivos de la empresa postulada

Anexo 4 Plantilla de documento área financiera de la empresa postulada

Anexo 5 Plantilla de documento área producto digital de la empresa postulada

Anexo 6 Plantilla de documento área de mercadeo de la empresa postulada

Anexo 7 Plantilla de documento área de negocios de la empresa postulada

Anexo 8 Carta de protección a la propiedad intelectual de la empresa postulada

Anexo 9 Reglamento de propiedad intelectual para emprendedores y empresarios apps.co



**ANEXO 1 DATOS DE LA EMPRESA POSTULANTE**

Datos			
<b>Nombre de la empresa</b>			
<b>NIT</b>			
<b>No. De matrícula mercantil</b>		<b>Fecha última renovación</b>	dd/mm/aaaa
<b>Fecha de constitución empresa</b>	dd/mm/aaaa		
<b>Nombre del representante legal</b>			
<b>Número cédula del representante legal</b>			
<b>Departamento</b>		<b>Ciudad</b>	
<b>Dirección de la empresa</b>			
<b>Teléfono</b>		<b>Fax</b>	
<b>Celular</b>		<b>Ciudad</b>	
<b>Correo electrónico 1</b>		<b>Correo electrónico 2</b>	
<b>Página web</b>	Enlace a página web	<b>Producto Digital</b>	Enlace a producto digital
<b>Perfil de la empresa</b>	Haga una descripción breve de la empresa		
<b>Sector principal</b>			<b>Sector secundario</b>
<b>Responsable de la propuesta</b>			
<b>Cargo del responsable</b>			
<b>Teléfono</b>		<b>Fax</b>	
<b>Celular</b>		<b>Ciudad</b>	
<b>Email 1</b>		<b>Email 2</b>	

## ANEXO 2 DECLARACIÓN DE NO LIQUIDACIÓN NI INHABILIDADES DE LA EMPRESA POSTULADA

[Ciudad], [Fecha]

Señores

**Apps.co – MinTIC y Fundación Tecnia Colombia**

**Asunto: Declaración de no liquidación ni inhabilidad de la empresa [nombre de la empresa]**

Yo [Nombre completo] identificado con [cédula de ciudadanía o cédula de extranjería], número [xxx], en mi calidad de representante legal de la empresa [nombre de la empresa], declaro que:

- a) La empresa no se encuentra en proceso de liquidación.
- b) Ninguno de los integrantes del equipo de trabajo presentado es funcionario y/o contratista de empresas constituidas en el exterior y con sucursal en Colombia legalmente establecidas
- c) Ningún integrante del equipo de trabajo presentado es funcionario, contratista y/o familiar hasta en tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad de miembros de los aliados que brindan el acompañamiento, la cuales se encuentran mencionadas en el formulario de inscripción a la presente convocatoria.
- d) Ninguno de los integrantes del equipo de trabajo presentado, ha sido seleccionado en una de las convocatorias de la Fase de Crecimiento y Consolidación sin culminar el acompañamiento.
- e) Actualmente la empresa no está participando de otros programas de acompañamiento similares a los que brinda Apps.co (sean ofrecidos por cualquier otra institución pública o privada).
- f) En caso que alguno de los miembros postulantes que tenga contratos o convenios vigentes con Apps.co-MinTIC y Fundación Tecnia Colombia, certifica que se encuentra a paz y salvo con los compromisos adquiridos.
- g) Toda la documentación e información entregada, a través de los diferentes anexos y soportes, para la participación en la convocatoria de crecimiento y consolidación de negocios digitales iteración VII, es veraz, coherente y corresponde a la realidad de mi empresa a la fecha de la presente postulación.

**Nota: Con la firma de la presente certificación declaro que toda la información contenida en esta corresponde a la realidad y que mi firma es autógrafa. En consecuencia, asumiré la plena responsabilidad en el evento de presentarse alguna inconsistencia que pueda inducir a error.**

[FIRMA AUTÓGRAFA – NO SE ADMITE DIGITALIZADA]

Nombre

Representante legal [empresa]

Tipo y número de documento de identidad:

Teléfono y Correo electrónico

## ANEXO 3 DECLARACIÓN DE INGRESOS PRODUCTO DIGITAL Y PASIVOS DE LA EMPRESA POSTULADA

[Ciudad], [Fecha]

Señores

**Apps.co – MinTIC y Fundación Tecnia Colombia**

**Asunto: Declaración de requisitos ingresos del producto digital y pasivos empresa [nombre de la empresa]**

Yo [Nombre completo] identificado con [cédula de ciudadanía o cédula de extranjería], número [xxx], en mi calidad de representante legal de la empresa [nombre de la empresa] por medio de la presente declaro que:

1. La información financiera suministrada en la presente convocatoria se entrega de manera voluntaria y corresponde con la realidad de mi empresa y puede ser contrastada con los respectivos soportes contables y financieros.
2. La empresa no ha alcanzado punto de equilibrio financiero.  
Adjunto Balance general y Estado de Resultados de los últimos seis (6) meses con corte al mes anterior a la fecha de postulación de la empresa, firmado por un Contador Público y el Revisor Fiscal de la empresa, si fuera el caso
3. Los pasivos de la empresa no superan su capacidad de pago o su patrimonio
4. Los ingresos de la empresa son en \_\_\_% provenientes del producto digital, por lo tanto, los ingresos provienen principalmente de su producto digital

Nota: Con la firma de la presente certificación declaro que toda la información contenida en esta, corresponde a la realidad y que mi firma es autógrafa. En consecuencia, asumiré la plena responsabilidad en el evento de presentarse alguna inconsistencia que pueda inducir a error.

[FIRMA AUTÓGRAFA – NO SE ADMITE DIGITALIZADA]

Nombre

Representante legal [empresa]

Tipo y número de documento de identidad:

Teléfono y correo electrónico:

## ANEXO 4 PLANTILLA DE DOCUMENTO ÁREA FINANCIERA DE LA EMPRESA POSTULADA

### 1. Generales/ Flujo de Caja

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Total
Ventas	0	0	0	0	0	0	0
Costos	0	0	0	0	0	0	0
Saldo	0	0	0	0	0	0	0
Porcentaje costos vs ventas	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Enlace soportes facturas/ contratos							

### 2. Indicadores

Nombre y versión del Sistema contable utilizado	Indicadores Financieros de la empresa				
	Nombre del Indicador 1	Nombre del Indicador 2	Nombre del Indicador 3	Nombre del Indicador 4	Nombre del Indicador 5
	Valor indicador último mes	Valor indicador último mes	Valor indicador último mes	Valor indicador último mes	Valor indicador último mes
Descripción de la estrategia Financiera					

### 3. Proyección financiera

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Costos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

### 4. Acreditaciones adicionales

Enlace a acreditaciones / soportes adicionales	
--	--

## ANEXO 5 PLANTILLA DE DOCUMENTO ÁREA PRODUCTO DIGITAL DE LA EMPRESA POSTULADA

### 1. Descripción General Producto digital

Nombre del Producto		Fecha de Creación	Dd/mm/aaaa	Versión actual	
La empresa tiene los derechos patrimoniales del producto digital	Si [ ] No [ ]	El producto digital permite la generación de ingresos para la empresa		Si [ ] No [ ]	
Registro nacional derechos de autor		Creador/Desarrollador			
Descripción del producto					
Principales Funcionalidades del producto					
Tecnologías					
Tipo y tecnología de la Base de Datos					
Ubicación (URL)					

### 2. Arquitectura

Tipo de Arquitectura	
Descripción del Modelo Arquitectónico	
Modelo de la Arquitectura	

### 3. Base de Datos

Tipo Base de Datos	
Descripción del Modelo de Datos	
Modelo de Base de Datos	

### 4. Adaptabilidad

Herramienta de gestión del Versionado	
Descripción del proceso de producción	
Fecha de la última actualización	
Descripción del proceso de pruebas	

Descripción del Equipo Técnico	
Descripción del proceso de soporte	

## 5. Uso

Nombre y descripción de la métrica de uso que aplica a la empresa		% Crecimiento en el último mes		% Crecimiento los últimos 6 meses	
Valor métrica Mes 1 (incluir nombre del mes y año)	Valor métrica Mes 2 (incluir nombre del mes y año)	Valor métrica Mes 3 (incluir nombre del mes y año)	Valor métrica Mes 4 (incluir nombre del mes y año)	Valor métrica Mes 5 (incluir nombre del mes y año)	Valor métrica Mes 6 (incluir nombre del mes y año)
Descripción del método de la empresa para generar el reporte del uso del producto		Enlace a reporte de uso de los últimos 6 meses (con respecto al momento de postulación)		Enlace a acreditación de uso del producto por cliente(s)	
		Enlace a wetransfer o similares		Enlace a wetransfer o similares	

## 6. Acreditaciones adicionales

Enlace a wetransfer o similares con acreditaciones / soportes adicionales	Enlace a wetransfer o similares
---	---------------------------------

## ANEXO 6 PLANTILLA DE DOCUMENTO ÁREA DE MERCADEO DE LA EMPRESA POSTULADA

### 1. Generales

Descripción Segmento de Mercado		Indicadores Mercado de la empresa último mes (con respecto a la postulación)				
		Costo por Lead (Costo por interesado) último mes	Cantidad Leads (cantidad de interesados) último mes	Costo de Adquisición de cliente último mes	Valor del tiempo de vida del cliente último mes	% de clientes originados por mercadeo último mes
Tamaño del Segmento de Mercado (Cantidad de Clientes Potenciales)			Cuantificación de la oportunidad del Segmento de Mercado (Mercado en Millones de Dólares)			
Local	Nacional	Internacional	Local	Nacional	Internacional	
% de participación de la empresa en el mercado Local	% de participación de la empresa en el mercado Nacional	% de participación de la empresa en el mercado Internacional	% de participación de la empresa en el mercado Local	% de participación de la empresa en el mercado Nacional	% de participación de la empresa en el mercado Internacional	

### 2. KPI Adicionales

Descripción KPI (key performance indicator) adicionales	Indicadores Mercado de la empresa				
	Nombre del Indicador 1	Nombre del Indicador 2	Nombre del Indicador 3	Nombre del Indicador 4	Nombre del Indicador 5
	Valor indicador último mes	Valor indicador último mes	Valor indicador último mes	Valor indicador último mes	Valor indicador último mes

### 3. Estrategias Mercado basadas en las métricas

Descripción de las estrategias implementadas a partir de las métricas y KPI adicionales	Resultados estrategias implementadas

#### 4. Competidores

Nombre del Competidor	Tamaño/Participación Mercado	Fortalezas Competitiva	Debilidades Competitivas	Ventajas frente a los competidores

#### 5. Acreditaciones adicionales

Enlace a acreditaciones / soportes adicionales	Enlace a wetransfer o similares
--	---------------------------------



## ANEXO 7 PLANTILLA DE DOCUMENTO ÁREA DE NEGOCIOS DE LA EMPRESA POSTULADA

### 1. Ventas

Ventas empresa mes 1 (indicar mes y año)	Ventas empresa mes 2 (indicar mes y año)	Ventas empresa mes 3 (indicar mes y año)	Ventas empresa mes 4 (indicar mes y año)	Ventas empresa mes 5 (indicar mes y año)	Ventas empresa mes 6 (indicar mes y año)
Ventas producto digital mes 1	Ventas producto digital mes 2	Ventas producto digital mes 3	Ventas producto digital mes 4	Ventas producto digital mes 5	Ventas producto digital mes 6
Enlace a los soportes/facturas/Contratos organizados en carpetas nombradas con el mes respectivo.			Enlace a wetransfer o similares		

### 2. Modelo de Negocio y propuesta de Valor

Descripción propuesta de Valor				
Descripción de Modelo de Negocios				
Mecánica de comercialización				
Tipo Producto	Precio	Vigencia licencia/ producto/ Servicio	Descuentos (Porcentaje, Vigencia, condiciones)	Paquete Comercial de Servicio(s) o Producto(s) Incluye

### 3. Indicadores Negocio

Indicadores Negocio de la empresa								
	Churn	Porcentaje Retención	Margen de Contribución	Nombre del Indicador 1	Nombre del Indicador 2	Nombre del Indicador 3	Nombre del Indicador 4	Nombre del Indicador 5
Valor indicador último mes								

### 4. Acreditaciones adicionales

Enlace a acreditaciones / soportes adicionales	
--	--

## ANEXO 8 CARTA DE PROTECCIÓN A LA PROPIEDAD INTELECTUAL DE LA EMPRESA POSTULADA

Ciudad y fecha:

**Apps.co - MinTIC y Fundación Tecnalía Colombia**

Bogotá D.C.

### Ref: Declaración de Propiedad Intelectual y Reglamento para el Emprendedor y Empresa Apps.co

Yo, \_\_\_\_\_, identificado como aparece al pie de mi firma en calidad de participante de la convocatoria de Crecimiento y Consolidación de Negocios digitales iteración VII, declaro bajo gravedad de juramento que he respetado todos los derechos de propiedad intelectual de aquellas creaciones utilizadas en las actividades de mi empresa.

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

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

Comprendo que el MinTIC y Fundación Tecnalía Colombia, no se responsabilizan por las infracciones a la propiedad intelectual causadas por mi o los integrantes de mi grupo en el marco de las convocatorias de Apps.co, ni de las infracciones causadas a ellos por terceros.

Declaro contar con todos los documentos requeridos por el Reglamento de Propiedad Intelectual de Apps.co. Así mismo, me comprometo a cumplir con todas las obligaciones relativas al uso de contenidos y bienes protegidos por la propiedad intelectual y a seguir al pie de la letra el Reglamento de Propiedad Intelectual para Emprendedores de Apps.co.

Declaro que mantendré indemne a MinTIC y a Fundación Tecnalía Colombia de las reclamaciones legales de cualquier tipo que llegaren a presentarse por violación de derechos de propiedad intelectual relacionados con la iniciativa acompañada.

Cordialmente,

\_\_\_\_\_  
Nombres y Apellidos: \_\_\_\_\_

Identificación: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Nombres y Apellidos: \_\_\_\_\_

Identificación: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Nombres y Apellidos: \_\_\_\_\_

Identificación: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Nombres y Apellidos: \_\_\_\_\_

Identificación: \_\_\_\_\_

## ANEXO 9 REGLAMENTO DE PROPIEDAD INTELECTUAL PARA EMPRENDEDORES Y EMPRESARIOS APPS.CO

### Reglamento de Propiedad Intelectual para Emprendedores y Empresarios Apps.co

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

#### 1. Presentación de Documentos

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

- En caso de dispositivos, presentar una de las siguientes: a) prueba de dominio público, b) solicitud de consulta de patentes ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), c) En caso de no requerir patente, deberá presentar la respuesta a su solicitud de consulta de patentes ante la SIC.
- Los participantes a convocatorias de la fase de ideación deben presentar la búsqueda preliminar de marca ante la SIC o la presentación de la respectiva solicitud de registro marcario.
- Los participantes de la fase de crecimiento y consolidación de negocios digitales deben presentar el certificado de registro marcario de la SIC, o el soporte de la solicitud de registro marcario con el recibido de la SIC. En caso de una oposición en el trámite marcario que impida al proponente usar los signos distintivos o la marca escogida, deberán notificar a Apps.co inmediatamente y cambiar su marca
- Certificado de Registro de Contrato de Titularidad sobre el Software.
- Los recibos de pago de las diferentes obligaciones tarifarias ante las respectivas sociedades de gestión colectiva, en caso de que aplique.

#### 2. Recomendaciones

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

#### 3. Reclamaciones de Terceros.

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

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

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

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