

ORGANIZAN:



Aliado Estratégico:



Actor de Apoyo:



CONVOCATORIA PROGRAMA GAPS: GLOBAL ACCELERATION PROGRAM.



TÉRMINOS DE REFERENCIA

La convocatoria para el programa de aceleración de empresas y proyectos empresariales, en software y Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), es la primera fase del programa GAPS: GLOBAL ACCELERATION PROGRAMS, liderado por TECNOPARQUE/SENA en alianza con CREAME, y con apoyo de PLUG AND PLAY TECH CENTER, acelerador de negocios del Silicon Valley.

1. Objetivo de la convocatoria

Seleccionar 8 empresas o proyectos empresariales colombianos, pertenecientes al sector de software y TIC, que tengan productos desarrollados con validación en el mercado local, para su ingreso al programa de aceleración GAPS que permita la consolidación e inicio de procesos de búsqueda de capital y apertura a nuevos mercados, en alianza con PLUG AND PLAY TECH CENTER.

Cobertura de la convocatoria: Nacional.

ORGANIZAN:



Aliado Estratégico:



Actor de Apoyo:



2. Público objetivo

- **Empresas:** constituida como máximo hace 4 años
- **Proyectos spin off:** empresariales o universitarios
- **Proyectos de emprendimiento**

3. Actividades a desarrollar dentro del programa, con las 8 empresas o proyectos empresariales seleccionados

- a. Desarrollo del diagnóstico y plan de acompañamiento, para la aceleración empresarial
- b. Preparación técnica y empresarial, liderada por SENA/TECNOPARQUE, CREAME con apoyo de INTERSOFTWARE
- c. Curso de formación certificada, en internacionalización de empresas, impartido por la Universidad de San Francisco – California. Será virtual y presencial
- d. Evaluación del modelo de negocios y preparación técnica liderada por PLUG AND PLAY TECH CENTER.
- e. Participación en el PACT, rueda de inversionistas, de PLUG AND PLAY TECH CENTER. Se llevará a cabo el 30 de Octubre de 2009 en California, Estados Unidos.
- f. Participación en una misión al ecosistema de Silicon Valley, donde se reconocerá el trabajo y desarrollo de: Universidades, empresas de tecnología, grandes empresas, fondos de inversión y mecanismos de acompañamiento empresarial.
- g. Tiquetes aéreos e impuestos, ida y regreso
- h. transporte interno, para las actividades relacionadas con el programa.
 - Alojamiento durante los días de: formación, rueda de inversión y misión al ecosistema de desarrollo del Silicon Valley
 - La empresa o proyecto empresarial tendrá la oportunidad de llevar un segundo participante. (Este deberá correr con sus propios gastos de: tiquetes, alojamiento, alimentación, desplazamiento y gastos adicionales), y podrá asistir solo al PACT.

ORGANIZAN:



Aliado Estratégico:



Actor de Apoyo:



Nota aclaratoria: Los beneficios anteriormente citados, serán para el representante de la empresa ante el programa. En caso tal que exista el interés de otro integrante de la empresa participar del viaje, debe cubrir todos los gastos.

4. Criterios de evaluación

Los criterios de evaluación para las empresas y proyectos empresariales colombianos, son los siguientes:

4.1. Madurez del producto (bien o servicio)¹

El estado de madurez del producto, se medirá por los siguientes criterios:

- **Producto:**

- El producto debe estar desarrollado ó en estado beta.
- Protección de la propiedad intelectual: los productos, deberán contar con los instrumentos de protección necesarios o estar en proceso de solicitud de ellos, preferiblemente en el ámbito internacional.
- Grado de innovación del producto: Se medirá a partir de factores de diferenciación del producto respecto a su competencia a nivel global
- Preferiblemente el sitio Web del producto debe tener la opción de lectura en español e inglés.
- Si el producto contiene textos visibles al público, preferiblemente, estos deben tener la opción de lectura en español e inglés.

- **Mercado:** La empresa o proyecto empresarial, debe ser apta para desarrollar procesos de diversificación o procesos de desarrollo de un nuevo mercado con dicho producto.

¹ Manual de Oslo, 2005, <en línea>

ORGANIZAN:



Aliado Estratégico:



Actor de Apoyo:



- a. Diversificar su producto: producir y comercializar un producto nuevo o mejorado, en un nuevo mercado.
 - b. Desarrollar un nuevo mercado: Introducir un producto o servicio en una nueva área geográfica. Estados Unidos u otros mercados globales.
- **Validación del mercado:** el producto debe contar con una validación comercial a nivel local.
 - **Competencia internacional:** Se exige tener conocimiento del mercado y competencia local, regional e internacional, ya que los productos que sean seleccionados, serán sujetos de comercialización en mercados globales.

4.2. Madurez de la empresa o proyecto empresarial

- **Pronóstico de crecimiento:** Concepción de una estrategia de expansión y crecimiento, a través de la búsqueda de recursos de inversión extranjero y eventualmente establecer operaciones en mercados globales. Adicionalmente es importante tener claridad sobre el flujo de ingresos proyectados (flujo de caja libre).
- **Capacidad de respuesta para producción o desarrollo del producto:**
Las empresas o proyectos empresariales deben contar con un equipo de trabajo interdisciplinario en capacidad de responder a las demandas de producción y desarrollo del producto. Este equipo de trabajo puede estar conformado por los directos vinculados a la empresa o proyecto empresarial, o por equipos de trabajo externos, que previamente se hayan vinculado para este fin.
- **Inversión o financiación por terceros:** La empresa debió haber recibido recursos, bajo cualquiera de las dos siguientes modalidades:
 - a. Inversión: propia de los emprendedores, de Universidades, programas de fomento o concursos nacionales e internacionales, fondos de capital de riesgo, ángeles inversionistas o cualquier otra modalidad legal.

ORGANIZAN:**Aliado Estratégico:****Actor de Apoyo:**

b. Financiación: Es importante asegurar historia crediticia demostrable y de buen comportamiento según las centrales de riesgo.

Nota: La empresa debe tener claridad frente a la necesidad de inversión, monto y destinación

- **Representante de la empresa o proyecto empresarial:** Es indispensable que el representante de la empresa o proyecto empresarial ante el programa, esté en la capacidad de desenvolverse ante el público y sostener una conversación en inglés; ser competente en aspectos comerciales y del negocio; tener dedicación exclusiva por los próximos dos meses.

4.3. Ponderación de los criterios

ITEM A EVALUAR		PONDERACION	TOTAL
INNOVACION (PRODUCTO Y PROCESO)	Innovación tecnológica útil (Nivel de solución del problema brindado por el producto)	10%	25%
	Competitividad del producto a partir de la tecnología (diferenciación)	10%	
	Productividad potencial de la empresa y/o proyecto empresarial	5%	
POTENCIAL DEL MERCADO	Posibilidades de participación y crecimiento	10%	30%
	Oportunidad de apertura de nuevos mercados	10%	
	Nivel de competencia en el mercado	5%	
	Sostenibilidad del producto	5%	
INVERSIÓN	Destinación de la inversión	10%	10%
PRONOSTICO DE CRECIMIENTO	Potencial de ventas	10%	20%
	Potencial de rentabilidad	10%	
EQUIPO DE TRABAJO	Interdisciplinaridad del equipo de trabajo	5%	15%
	Pertinencia del equipo de trabajo	5%	
	Alianzas con equipos de trabajo externos	5%	

ORGANIZAN:



Aliado Estratégico:



Actor de Apoyo:



4.4. Áreas de aplicación del producto

- Aplicaciones móviles
- Aplicaciones web para el consumo (que generen transacciones, comercio electrónico)
- Aplicaciones empresariales
- Integración de aplicaciones y de sistemas
- Aplicaciones de redes, sociales y empresariales
- Tecnologías limpias
- Servicios web
- Soluciones integrales en conectividad de redes empresariales
- Soluciones inalámbricas
- Comunicaciones convergentes
- Video - Juegos
- Medios sociales y digitales

5. Compromisos de las 8 empresas y proyectos empresariales seleccionados:

- a. El participante debe llevar mínimo el siguiente material publicitario en inglés (brochure, pendón, tarjetas de presentación)
- b. La persona que vaya a representar la empresa seleccionada, debe incurrir en los gastos de trámites de VISA a los Estados Unidos Americanos
- c. Las empresas o proyectos empresariales que hayan participado en el programa GAPS tienen el compromiso de realizar transferencias de conocimiento y experiencia adquiridos a través del programa, previa coordinación y validación con TecnoParque Colombia, durante 120 horas en un periodo no mayor a 5 meses contados a partir de la fecha oficial de regreso a Colombia.

ORGANIZAN:



Aliado Estratégico:



Actor de Apoyo:



NOTA: Los representantes de las empresas o proyectos empresariales seleccionados, firmarán un “Acuerdo de compromiso”

Cláusula penal: Las 8 empresas seleccionadas que hayan iniciado el proceso preliminar de preparación, y que sin justa causa dieran lugar a la terminación del contrato de participación, pagarán como indemnización

- a. **A CREAME** la suma de \$ 10.000.000 (diez millones de pesos) en pesos de la valoración de horas dedicadas en el programa de aceleración
- b. **A TecnoParque/SENA:** 120 horas de asesoría o transferencia requerida de acuerdo a su experiencia, en un plazo no mayor a 5 meses contados a partir de la fecha de finalización del contrato, previa coordinación y validación con TecnoParque Colombia, respondiendo a la valoración de horas dedicadas a la preparación técnica para la misión.

Aclaración: Solo se exime de dicha cláusula penal a la empresa o proyecto que demuestren una causa mayor (no otorgamiento de la visa, enfermedad grave con su respectiva justificación médica o fallecimiento de un familiar de primer grado de consanguinidad)

6. Duración y Etapas de desarrollo de la convocatoria (Cronograma)

Las 3 etapas de registro, evaluación y comunicación, se describen a continuación:

ETAPA 1: Registro de participantes (22 de Agosto al 21 de Septiembre de 2009)

El registro de participantes se debe hacer a través de la página web: www.accelerationprogram.com , diligenciando el formulario de registro.

ETAPA 2: Evaluación y selección de los participantes (22 de Agosto al 28 de Septiembre de 2009)

Con base en los criterios de evaluación, la selección de las empresas o proyectos empresariales según los parámetros establecidos entre las partes, se aplicará de la siguiente manera:

ORGANIZAN:



Aliado Estratégico:



Actor de Apoyo:



Primer Filtro: Las empresas y proyectos empresariales inscritos, serán evaluados por expertos empresarios de INTERSOFTWARE. Éstos emitirán un concepto de selección de 40 empresas y proyectos empresariales.

Los conceptos de evaluación de los consultores, se informarán por medio de comunicación escrita a los correos electrónicos. Las empresas o proyectos empresariales que hayan obtenido la aprobación por parte de los consultores especializados, pasarán al segundo filtro de evaluación; las empresas que no pasan este filtro, se retiran del proceso.

Segundo filtro: Se seleccionan 20 empresas y proyectos empresariales a través de un comité de expertos, integrado por TECNOPARQUE/SENA, CREAME e INTERSOFTWARE. Se realizará una entrevista presencial o virtual de 25 minutos, donde se expone la empresa o proyecto y se resuelven dudas al respecto.

Tercer filtro: Se seleccionan 8 empresas y proyectos empresariales, por PLUG AND PLAY TECH CENTER, en socio con CREAME y TECNOPARQUE/SENA.

Etapa 3: Comunicación de resultados finales (28 de Septiembre de 2009)

Se comunicará a través del sitio web del programa www.accelerationprogram.com el sitio web de TECNOPARQUE/SENA www.tecnoparquecolombia.org , y el sitio web de CREAME www.creame.com.co la lista de las empresas y proyectos empresariales seleccionados.

Adicionalmente, se enviará un correo electrónico al representante de la empresa o proyecto empresarial, que figure en el formulario de inscripción de la convocatoria.

ORGANIZAN:



Aliado Estratégico:



Actor de Apoyo:



7. Formalización del proceso de participación

Las 20 empresas o proyectos empresariales seleccionados en el segundo filtro, deben firmar un contrato de participación, con el programa GAPS a través de CREAME.

8. ARTICULACIÓN A LA RED TECNOPARQUE COLOMBIA DEL SENA.

TECNOPARQUE/SENA, como acelerador de proyectos productivos de base tecnológica, pone a disposición de los participantes de la convocatoria, los siguientes beneficios: infraestructura física y tecnológica, red de expertos, asesorías especializadas, red de contactos, para canalizar y desarrolla su potencial de crecimiento, sin costo alguno.

Los 9 nodos de TecnoParque Colombia están ubicados en:
Bogotá Medellín Pereira Rionegro (Antioquia)
Neiva Bucaramanga Manizales Pitalito (Huila) Santa Marta

Para mayor información visitar la página www.tecnoparquecolombia.org

Las empresas o proyectos empresariales inscritos en el programa serán articulados a TECNOPARQUE/SENA, de la siguiente manera:

- A las empresas o proyectos empresariales inscritos, les será asignado un asesor de TecnoParque con quién deberán desarrollar un plan de trabajo de acuerdo a los requerimientos para continuar con el fortalecimiento de su proyecto, en términos de asesoría especializada o articulación con los servicios y beneficios de TECNOPARQUE/SENA. El asesor se comunicará con el representante de la empresa o proyecto empresarial por correo electrónico o vía telefónica con base en los datos de la inscripción.
- A partir del segundo filtro, y posterior al proceso de evaluación y selección de las 8 empresas o proyectos empresariales, los 32 que no sean seleccionados en el último filtro realizado por PLUG AND PLAY TECH CENTER, deberán

ORGANIZAN:



Aliado Estratégico:



Actor de Apoyo:



realizar un proceso de fortalecimiento en coordinación con el asesor de TecnoParque que le ha sido asignado, quién con base en los diagnósticos entregados por los expertos evaluadores, coordinará el despliegue de un proceso de mejoramiento empresarial y tecnológico, a través de su red de expertos y asesores especializados.

- Las 8 empresas seleccionadas tienen el compromiso de realizar las transferencias tecnológicas respectivas descritas en el numeral 5.c. de este documento, coordinadas y validadas por TecnoParque Colombia. Estas transferencias las realizará en el nodo más cercano al lugar de residencia de la empresa o proyecto empresarial. Adicionalmente continuarán con un proceso de aceleración con el apoyo de TecnoParque en alianza con CREAME antes y después de las actividades realizadas en Estados Unidos.

NOTA: Si la empresa o proyecto empresarial no se encuentra en las ciudades o en los municipios aledaños de los nodos de la Red TecnoParque Colombia, podrán realizar el plan de fortalecimiento de forma virtual y acceder al nodo más cercano a su residencia.

INFORMACIÓN O ACLARACIONES

Para aclaración de dudas sobre los términos de referencia o el formulario de registro de participación de la convocatoria, puede comunicarse al correo electrónico: info@accelerationprogram.com.

Más información en la página web: www.accelerationprogram.com
www.tecnoparquecolombia.org , www.cream.com.co

Dirección

BOGOTÁ: Calle 54 No.10-39, Edificio TecnoParque Colombia. Contacto: Felipe Bolaños

MEDELLÍN: Carrera 46 # 56 -11, edificio TecnoParque Medellín. Contacto: Carolina Gómez