



**TÉRMINOS DE REFERENCIA**  
**PROGRAMA DE SOFTLANDING 2021**

**INNPULSA COLOMBIA**  
**CREAME INCUBADORA DE EMPRESAS**

**Seleccionar hasta 20 emprendimientos de alto impacto a nivel nacional, para apoyarlos en su camino al acceso a nuevos mercados por medio de un Programa de Softlanding, proporcionando herramientas, conexiones estratégicas, acompañamiento especializado e inmersión en el país destino, para crecer y detectar oportunidades que les permitan potencializar su modelo de negocio a nivel internacional.**

**SOFTLANDING21**

**2021**





**CONTENIDO**

1.	INTRODUCCIÓN.....	4
2.	DEFINICIONES.....	7
3.	PROGRAMA DE SOFTLANDING .....	9
3.1.	Beneficios del Programa .....	9
3.2.	ALCANCE Y FASES DEL PROGRAMA DE SOFTLANDING .....	9
3.2.1.	FASE 1: BÚSQUEDA Y SELECCIÓN.....	10
3.2.1.1.	Promoción y Convocatoria.....	10
3.2.1.2.	Selección .....	10
3.2.2.	FASE 2: VALIDACIÓN .....	10
3.2.2.1.	Assessment .....	11
3.2.2.2.	Validación Empresarial Con País Destino .....	11
3.2.3.	FASE 3: ALISTAMIENTO.....	12
3.2.3.1.	Definición De Un Plan De Trabajo Para El Cierre De Brechas.....	12
3.2.3.2.	Preparación Para La Inmersión .....	13
3.2.4.	FASE 4: INMERSIÓN INTERNACIONAL .....	14
3.2.4.1.	Bolsa De Recursos.....	14
3.2.4.2.	Inmersión .....	15
3.2.4.3.	Seguimiento .....	16
4.	¿QUÉ LOGRAN CON EL PROGRAMA?.....	17
5.	CONVOCATORIA .....	18
5.1.	DIRIGIDO A: .....	18
5.2.	CRITERIOS MÍNIMOS HABILITANTES.....	18
5.3.	Inscripción .....	20
5.4.	SELECCIÓN.....	21
5.4.1.	Revisión Criterios Mínimos Habilitantes .....	21
5.4.2.	Puntos adicionales en el proceso de selección.....	22
5.4.3.	Panel De Evaluación .....	23
5.4.3.1.	Selección Y Revisión De La Aceleradora Destino: .....	25
5.4.4.	Comunicación De Los Seleccionados .....	25
6.	CRONOGRAMA DE LA INVITACIÓN.....	26
7.	DISPOSICIONES ADICIONALES .....	27
7.1.	FORMULACIÓN DE INQUIETUDES.....	27





7.2.	SOLICITUDES DE ACLARACIÓN O COMPLEMENTACIÓN.....	27
7.3.	CAUSALES DE RECHAZO .....	28
7.4.	DECLARATORIA DESIERTA .....	28
7.5.	ADENDAS.....	29
7.6.	DESVINCULACIÓN DEL PROGRAMA .....	29
7.6.1.	Sanciones Por Incumplimiento A Los Términos De Referencia .....	29
7.6.2.	Procedimiento En Caso De Incumplimiento A Los Términos De Referencia .....	29
7.7.	DECLARACIONES .....	30
7.8.	VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA.....	31
7.9.	CIERRE O TERMINACIÓN ANTICIPADA DE LA INVITACIÓN, Y RECHAZO DE PROPUESTAS Y/O POSTULACIONES .....	31
7.10.	CONFIDENCIALIDAD.....	31
7.10.1.	Deberes Y Obligaciones Del Manejo De La Información.....	33
7.10.2.	Utilización De La Información Por Innpulsa Colombia Y Sus Aliados .....	33
7.10.3.	Autorización De Uso De Imagen De Voz Y Vídeo: .....	34





## 1. INTRODUCCIÓN

El gran objetivo de toda empresa es lograr crecer de una manera rentable y sostenible, una de las estrategias es traspasar fronteras con sus productos y servicios llegando a otros territorios y lograr así su reconocimiento y posicionamiento a nivel internacional.

A pesar de considerarse la apertura a mercados internacionales como algo necesario para las empresas sigue siendo complicado, arriesgado y a lo que le tienen temor. La entrada a un país o a un nuevo mercado, es un gran salto para las empresas que puede acarrear **altos costos, altos niveles de riesgo y requerir de mucho tiempo, y todo esto se puede incrementar si hay un alto grado de desconocimiento y falta de contactos clave en el nuevo mercado.**

Para el caso colombiano se identifica que *“Las Pymes colombianas **generan cerca del 70% de los puestos de trabajo a nivel nacional. Sin embargo, tan solo el 14% han exportado sus productos y servicios, y el 24% tiene expectativas de hacerlo. Para que el país amplíe su base exportadora, es fundamental que las Pymes trabajen con miras a llegar a otros mercados**”*<sup>1</sup>.

La exportación es una de las herramientas clave para mejorar la productividad de las empresas. De hecho, *“de acuerdo con estudios del Banco Mundial, la **productividad de las compañías exportadoras es entre un 6% y 13% más alta en comparación con las empresas que solamente realizan operaciones a nivel nacional. En cuanto al impacto de las exportaciones en las ventas, ProColombia, a través de un análisis estadístico, encontró que las empresas medianas exportadoras pueden vender un 41% más que aquellas que no comercializan sus productos en el exterior. Por su parte, los pequeños empresarios también se ven beneficiados por los procesos de internacionalización. Según ProColombia, las pequeñas empresas exportadoras pueden tener un incremento del 33% en sus ventas**”*<sup>2</sup>.

Con los datos anteriormente descritos se identifica la importancia de adelantar procesos que les permita a las empresas explorar mercados internacionales, es por eso que las empresas que buscan abrirse a un nuevo mercado, **requieren un trabajo previo importante** que incluye conocimiento de la cultura, búsqueda de información, la comprensión de los procedimientos legales y administrativos, las prácticas empresariales,

---

1 Fuente: Datos claves sobre las exportaciones de Pymes en Colo | Portal de Exportaciones - Colombia Trade

2 Fuente: Datos claves sobre las exportaciones de Pymes en Colo | Portal de Exportaciones - Colombia Trade





los procesos de inversión, entre otros, todos estos **factores necesarios para que su inversión extranjera sea exitosa.**

Motivo por el cual en el marco del convenio 009-2018 iNNpuls Colombia en alianza con Créame, se diseñó una metodología a la medida para Softlanding basada en un modelo de aceleración ya registrado por Créame, esta metodología tiene el propósito de generar en el ecosistema un proceso basado en internacionalización de emprendimientos, por medio del aterrizaje de emprendimientos colombianos a otros países y en sentido contrario.

La metodología diseñada consta de tres fases principales, cada una de ellas fue creada y diseñada con un propósito y herramientas específicas que le apuntan al cumplimiento del objetivo principal que es lograr la apertura de mercado internacional para las empresas acompañadas. Inicialmente se realiza un assessment que permite levantar una línea base para la internacionalización y permite plantear una hoja de ruta para el cierre de brechas para la apertura de mercados, en segundo lugar, se comienzan las conexiones con la aceleradora del país destino con la cual se traza un plan de trabajo y desde Créame se intervienen las empresas de manera personalizada alistándolas para el softlanding, en donde se trabaja en el cierre de las brechas identificadas en el assessment. En la tercera fase, ya las empresas inician el proceso de Softlanding, en donde viajan a el país destino y se realizan sesiones de trabajo personalizadas con la aceleradora y se programan agendas comerciales para conectarlas con clientes potenciales, se espera que tras finalizar la fase de Softlanding las empresas ya tengan negociaciones con clientes potenciales adelantadas y la hoja de ruta para la operación en otro país.

Como resultado, de este programa se lograron acompañar y potencializar el crecimiento de 3 emprendimientos extranjeros que consiguieron alistarse para entrar al mercado colombiano, realizando sus visitas empresariales y planes de trabajo respectivos. También, 3 emprendimientos colombianos lograron sus procesos de internacionalización en países de la Alianza del Pacífico.

Por tanto, para el año 2021 iNNpuls Colombia en alianza con Créame Incubadora de Empresas se desea poner en marcha una segunda fase del programa cuyo objetivo sea, promover el crecimiento de los emprendimientos de alto impacto a nivel nacional a través de herramientas, conexiones e inmersión para acelerarse y detectar oportunidades para impulsar su negocio, por medio de una segunda versión de la iniciativa de Softlanding.

Por medio de **Programas de Softlanding se facilita este proceso**, dado que se logra identificar oportunidades, cerrar brechas de manera ágil, probar el mercado y generar relacionamiento clave para que el objetivo se alcance de manera eficaz.





No obstante, parte fundamental del proceso de **Softlanding** consiste en que el **empresario nunca esté solo**, sino, que sea acompañado por personas o instituciones que lo guíen de manera adecuada, lo que ocasionaría que la inversión en recursos y el riesgo sea menor y se consigan resultados de manera más ágil.

Con el fin de contribuir en el cumplimiento de este propósito, la Vicepresidencia de Aceleración y Emprendimiento de iNNpulsa Colombia, acompaña y propicia las condiciones necesarias para que los emprendedores innovadores y el ecosistema de emprendimiento se consoliden y potencialicen, generando sostenidamente empresas innovadoras de alto crecimiento que impacten positivamente el país, para lo cual se hace indispensable apoyar el fortalecimiento de la institucionalidad que busquen la promoción y acompañamiento a emprendedores de alto impacto a nivel nacional. Alineado con el PND 2018 – 2022 “Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad”, donde se contempla el “Pacto por el emprendimiento, la formalización y la productividad: una economía dinámica, incluyente y sostenible que potencie todos nuestros talentos”, eje que incluyó la línea estratégica “Desarrollar una mentalidad y Cultura, y otros habilitantes del emprendimiento” indicando la necesidad de promover la experimentación iterativa y estructurada a través de distintas instancias en las que los emprendedores puedan recibir retroalimentación lo más, barato temprano y seguido posible.

Por su parte, Créame Incubadora de Empresas, tiene amplia experiencia en correr procesos de incubación, aceleración empresarial y escalamiento, teniendo como principio el desarrollo sostenible. Además, hace parte de AcelerAp, red de aceleradoras de la Alianza del Pacífico, lo que les ha permitido presentar emprendedores de nuestro país en diferentes escenarios de mercados internacionales, permitiéndoles acceder a nuevos mercados, expandiendo sus oportunidades comerciales y redes estratégicas para el fortalecimiento de sus proyectos indistintamente del origen de la iniciativa.





## 2. DEFINICIONES

**Aceleradora Destino:** institución validadora de la hipótesis del modelo de negocio en el mercado de destino, mediante el acompañamiento especializado en el país extranjero.

**Alistamiento:** conjunto de acciones que desarrolla una empresa para preparar, organizar, gestionar y dar cumplimiento a requerimientos que un cliente o país establecen, con el fin de cerrar las brechas identificadas para la inmersión en el país seleccionado.

**Assessment:** técnica para identificar, evaluar y determinar la línea base de cada una de las empresas y su nivel de desarrollo para la exploración de mercados internacionales.

**Brechas:** diferencia entre el desempeño real (estado actual) y el desempeño esperado en una organización (estado objetivo).

**Contrato de participación permanente:** acuerdo en el cual se deja claridad de los compromisos contractuales entre las partes.

**Derecho migratorio:** es el conjunto de normas que regulan el tránsito internacional de personas, establece las modalidades y condiciones a las que se sujetará el ingreso, permanencia o estancia y salida de extranjeros.

**Ecosistema de emprendimiento:** Es una comunidad de negocios donde un conjunto de individuos y organizaciones producen y asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros que resultan en empresas dinámicas. James Moore (1993)

**Emprendimientos de Alto impacto:** son aquellos que demuestran un crecimiento rápido, rentable y sostenido, con equipos de trabajo diversos y complementarios en sus conocimientos y habilidades, que generan empleo formal y de calidad para el país, que adoptan la tecnología como herramienta para resolver necesidades relevantes en el mercado. Son emprendimientos con alto nivel de innovación, escalables, con capacidad para llegar a un mercado global y que le apuestan a la sostenibilidad ambiental, social y económica.

**Hipótesis de negocio:** es una proposición aceptable que ha sido formulada a través de la recolección de información y de los datos, aunque no esté confirmada, sirve para responder de forma alternativa a un problema con base científica.

**Inteligencia de mercados:** el conocimiento del comportamiento de las variables críticas que definen un mercado objetivo.

**Indicadores:** Representan una unidad de medida que permite evaluar el desempeño de una intervención frente a sus metas (objetivo numérico a conseguir). Los indicadores detectan y prevén desviaciones en el logro de los objetivos.





**Inmersión:** introducirse en un ámbito real en un país extranjero.

**Innovación:** Aplicación de nuevas técnicas o procesos productivos. Introducción de nuevos productos, procesos o servicios en el mercado que abran la posibilidad de producir los mismos bienes utilizando menores recursos, bienes nuevos o de mejor calidad.

**KPI (Key Performance Indicator):** serie de métricas que se utilizan para facilitar el monitoreo sobre la eficacia y productividad de las acciones que se lleven a cabo en las áreas clave del emprendimiento, como elemento para la toma de decisiones y evaluación de la capacidad del emprendimiento de cumplir los objetivos marcados durante el acompañamiento.

**Mercado Internacional:** es el conjunto de compradores, personas naturales o jurídicas, domiciliadas en un país diferente a Colombia que demandan bienes o servicios producidos o prestados por empresas colombianas.

**Plan de Retribución Social:** Es una estrategia que busca que las empresas beneficiarias de la convocatoria de manera voluntaria, generen un aporte en especie a una comunidad en el territorio nacional, compartiendo su conocimiento y generando así un beneficio real.

**Plan de acción:** hoja de ruta que establece la manera en que se organizará, orientará e implementará el conjunto de tareas necesarias para la consecución de objetivos y metas.

**Producto fit:** Encaje del producto en el mercado, validado por la apropiación de la solución por un segmento creciente en el mercado objetivo.

**Prospección de mercado:** Exploración de variables cualitativa y cuantitativa de un mercado, que permite evaluar el atractivo de una nueva oportunidad de expansión y la priorización de las alternativas de crecimiento empresarial en este.

**Project Manager:** es la persona líder en el país destino, que acompaña el proceso de inmersión.

**Softlandig:** es un proceso que consiste en que el empresario sea acompañado por personas o instituciones que lo guíen de manera adecuada, por medio del uso de herramientas, cierre de brechas, conexiones estratégicas, adaptación a nuevas culturas e inmersión en el país destino, para que la empresa se implante en un país extranjero. La expresión pretende indicar un «aterrizaje suave».

**Stakeholders (Grupos de interés):** cualquier individuo u organización que, de alguna manera, es impactado por las acciones de determinada empresa como proveedores, clientes, competidores, accionistas. Freeman (1980)

**Validación:** actividades de viabilidad técnica y comercial de la hipótesis del negocio en un nuevo mercado, para determinar su potencial de desarrollo y crecimiento.





### 3. PROGRAMA DE SOFTLANDING

El programa de Softlanding tiene como objetivo promover el crecimiento de los emprendimientos de alto impacto del país en su camino al acceso a nuevos mercados, por medio de la planificación estratégica y el acompañamiento especializado, uso de herramientas, cierre de brechas, conexiones estratégicas, adaptación a nuevas culturas e inmersión en el país destino, para crecer y detectar oportunidades que les permitan potencializar su modelo de negocio a nivel internacional.

#### 3.1. BENEFICIOS DEL PROGRAMA

- ✓ Acompañamiento especializado de alto nivel de la mano de expertos nacionales e internacionales.
- ✓ Conexiones estratégicas a nivel nacional e internacional.
- ✓ Cierre de brechas de manera ágil.
- ✓ Exploración y validación de nuevos mercados internacionales.
- ✓ Identificación del potencial de mercado y vigilancia competitiva en el país destino.
- ✓ Inmersión y adaptación a nuevas culturas y a prácticas empresariales.
- ✓ Participación en actividades y eventos internacionales.
- ✓ Relacionamiento con clientes potenciales y aliados estratégicos.

#### 3.2. ALCANCE Y FASES DEL PROGRAMA DE SOFTLANDING

El Programa de Softlanding se ejecuta bajo cuatro fases, a continuación, se detallan cada uno de los componentes de las fases y las actividades propuestas:



Ilustración 1. Metodología de intervención del programa





### 3.2.1. FASE 1: BÚSQUEDA Y SELECCIÓN

Durante esta fase se implementan diferentes estrategias de comunicación con el objetivo de promocionar en el **territorio colombiano** la presente convocatoria, dirigida a **empresas que con sus soluciones innovadoras** de productos o servicios sean capaces de dar respuesta efectiva a problemáticas relevantes de alcance global, que se encuentre en un **proceso de prospección de mercado** y que identifique dentro de su estrategia de crecimiento la **necesidad de expandirse y aterrizar controladamente en nuevos mercados globales** mediante la exploración, cierre de brechas, adaptación a nuevas culturas, conexión con expertos, inversionistas, aliados entre otros que les permitan potencializar su modelo de negocio a nivel internacional.

#### 3.2.1.1. Promoción y Convocatoria

La convocatoria se realiza a través de un proceso abierto en el territorio colombiano, difundida por los medios de comunicación de iNNpulsa Colombia, Créame Incubadora de Empresas en su sitio web <https://www.creame.com.co/softlanding> y aliados de ambas partes, el ecosistema del emprendimiento del país y medios masivos de comunicación.

#### 3.2.1.2. Selección

Conforme a la información presentada **iNNpulsa Colombia y Créame** realizarán la selección de hasta veinte (20) empresas con miras a realizar un proceso de Softlanding. Definiendo la viabilidad y potencial de abrir mercado en el país identificado por las empresas e identificando la aceleradora destino más adecuada para realizar el proceso inmersión. Estas empresas deben cumplir los requisitos mínimos habilitantes 5.2 y la evaluación de los criterios definidos en el numeral 5.4.

**\*Nota aclaratoria 1:** Esta fase tiene una duración de seis (6) semanas, la modalidad de trabajo es 100% virtual.

### 3.2.2. FASE 2: VALIDACIÓN

Durante esta fase se determina el estado actual de cada una de las empresas y su nivel de alistamiento para la exploración de mercados internacionales, determinando las brechas claves a trabajar en la fase de alistamiento y siendo la base para construir un plan de acción para el proceso de Softlanding.





### 3.2.2.1. Assessment

Etapa que busca determinar la línea base de cada una de las empresas y su nivel de desarrollo para la exploración de mercados internacionales, por medio de las siguientes actividades:

- ✓ **Diagnóstico:** A cada una de las empresas se les entrega un diagnóstico personalizado de acuerdo a las condiciones para llegar a el país destino, donde se define la línea base de la empresa y se dejen claras las principales brechas que se deben trabajar en la fase de alistamiento y el proceso de Softlanding.
- ✓ **Diseño de un plan de trabajo** para la fase de alistamiento con base a las brechas detectadas en el diagnóstico.
- ✓ **Definición de Indicadores:** procesos de establecimiento de **indicadores claves** que deben alcanzar las empresas en cada **fase del programa** relacionados con: número de conexiones con aliados estratégicos en país destino (clientes potenciales, proveedores, fuentes de financiación), número de productos y/o servicios validados en mercado internacional, número de oportunidades comerciales generadas, entre otros que apliquen y se definan en el trascurso del programa alineados a las características de las empresas.

### 3.2.2.2. Validación Empresarial Con País Destino

Una vez identificadas las brechas claves a trabajar, de la mano de la aceleradora destino que los va a guiar y acompañar durante la fase de Softlanding, se valida la hipótesis del negocio en el mercado de destino, comprobando si efectivamente el modelo de negocio con el que se pretende entrar al país anfitrión tiene potencial de crecimiento o si se tienen que replantear hipótesis para ajustar el modelo para la exploración de mercados internacionales.

Las actividades a desarrollar en esta etapa son las siguientes:

- ✓ **Validación de plan de trabajo a implementar por la aceleradora** con base en los resultados del Assessment, en donde se realiza una **revisión del plan de trabajo** propuesto y las hipótesis que se deben validar con base en la experiencia de la aceleradora.
- ✓ **Sesión de trabajo con el Project Manager** asignado por la aceleradora destino, en donde se busca tener un **reconocimiento del ecosistema de emprendimiento** del país.





- ✓ **Definición de stakeholders** (Grupos de interés) y **validación preliminar del modelo de negocios** y su viabilidad en el país destino.
- ✓ **Definición del Modelo:** a) Exportador, b) Distribuidor, c) para Iniciar Operaciones, y d) de Inversión.
- ✓ **Agenda de citas de validación virtual** con (Proveedores, Clientes, contactos estratégicos o posibles Inversionistas) mínimo 2 citas por empresa. La generación de citas se realiza de acuerdo a las hipótesis que deben ser validadas y perfiles claves identificados entre el equipo de la aceleradora y el empresario.

**\*Nota aclaratoria 2:** Esta fase tiene una duración de tres (3) semanas y la modalidad de trabajo es 100% virtual.

### 3.2.3. FASE 3: ALISTAMIENTO

En esta fase se acompaña a las empresas seleccionadas en el cierre de brechas identificadas para la exploración de mercado en el país seleccionado.

#### 3.2.3.1. Definición De Un Plan De Trabajo Para El Cierre De Brechas

A través de sesiones personalizadas con expertos especializados, se busca acompañar a las empresas seleccionadas en el cierre de brechas identificadas para la exploración de mercados en el país seleccionado, teniendo como base la validación del plan de trabajo definido en la fase anterior y los indicadores definidos en los que se deben trabajar durante el Programa de Softlanding.

Las actividades a desarrollar en esta etapa son las siguientes:

- ✓ **Asesorías personalizadas** de acuerdo al plan de acción, en donde se dan **20 horas** de asesoría en diferentes temáticas de acuerdo a las necesidades.  
Las horas de asesoría están por bolsa de horas con asesores expertos de acuerdo a las brechas que se deben trabajar.  
Algunas de las temáticas que se pueden abordar en las asesorías personalizadas son: modelo de negocio, producto fit, procesos legales, estrategias comerciales, adaptación del producto al mercado, estructura financiera o evaluación de precios.





- ✓ **Alineación del plan de alistamiento con el acelerador destino**, en donde se realizan sesiones de seguimiento al cierre de brechas y se traza un plan de trabajo y una agenda a llevar a cabo durante la inmersión a el país destino.
- ✓ **Entrega de un informe de inteligencia de mercados** que les permita a las empresas llegar con un estudio sobre el comportamiento del mercado en el país destino, este informe contiene: Tendencias del mercado, identificación de tamaño de mercado, principales competidores con productos sustitutos o complementarios, ferias y eventos relevantes en el país destino y algunas recomendaciones claves para el acceso a mercados.
- ✓ Sesión de **seguimiento a cumplimiento de KPI**, en donde se realiza el seguimiento y trazabilidad a el cumplimiento de los indicadores y metas propuestos en el plan de trabajo.
- ✓ Como **valor agregado** en el cierre de brechas se busca ´generar espacios en donde las grandes empresas con experiencia exportadora hablen sobre el proceso de internacionalización y brinden procesos de mentoría a las empresas dependiendo del país destino y mercado a el cual están llegando. Esta actividad se realiza de acuerdo con el perfil de las empresas seleccionadas y brechas a cerrar, en donde realmente se pueda generar un aporte para las mismas.

### 3.2.3.2. Preparación Para La Inmersión

Buscando que las empresas tengan toda la preparación en temas legales, tributarios y de aspectos claves que varían de acuerdo a las dinámicas de cada uno de los países, se busca brindarles por medio de talleres teórico-prácticos las bases y el conocimiento para sacarle mayor valor a la inmersión.

Las actividades por desarrollar en esta etapa son las siguientes:

- ✓ **Talleres grupales:** Se realizan de acuerdo a la clasificación de los países destino de las empresas seleccionadas, en donde se brindarán 4 temáticas claves de acuerdo a las condiciones del país destino.

**Temáticas:** taller de estructura legal y derecho migratorio, taller de importación y exportación, taller de derecho laboral y taller fiscal.

- ✓ **Bolsa de horas para aclaración de dudas:** Se destina una bolsa de **4 horas** por empresa para la aclaración de dudas sobre las temáticas abordadas en los talleres.





**\*Nota aclaratoria 3:** En caso de que en un país se presente una sola empresa se trabajan las temáticas de manera personalizada, cada taller tiene una duración de **2 horas**.

**\*Nota Aclaratoria 4:** Esta fase tiene una duración de seis (6) semana y una modalidad de trabajo 100% virtual.

### 3.2.4. FASE 4: INMERSIÓN INTERNACIONAL

Esta fase es de gran impacto e importancia en Programa de Softlanding, ya que cada una de las empresas beneficiadas realiza la inmersión a el país definido, en donde se busca tener una agenda de trabajo con contactos estratégicos y clientes potenciales por un periodo de dos (2) semanas.

Esta etapa comprende la realización de las siguientes actividades:

- ✓ Bolsa de recursos
- ✓ Inmersión
- ✓ Seguimiento

#### 3.2.4.1. Bolsa De Recursos

La bolsa de recursos económicos tiene como objetivo el apalancamiento de los gastos de las empresas durante la etapa de inmersión para exploración de mercados, en donde se busca que puedan realizar un viaje de dos semanas que les permita tener un reconocimiento del mercado para iniciar operación en el país destino.

La asignación de recursos de la bolsa a las empresas se realizará de acuerdo al manual de inversión, destinando hasta siete millones de pesos **(\$7.000.000 IVA incluido)** por empresa.

Los rubros financiables planteados son:

- ✓ Tiquetes ida y regreso de una persona
- ✓ Hospedaje por hasta dos semanas
- ✓ Viáticos por hasta dos semanas
- ✓ Gastos de constitución en el país
- ✓ Gastos para estrategias de posicionamiento de marca
- ✓ Entradas a eventos especializados en el país destino
- ✓ Otros gastos aprobados por la supervisión





La bolsa de recursos se ejecuta teniendo en cuenta las siguientes actividades:

- ✓ Socialización del manual para la inversión de la bolsa de recursos, buscando dar claridad a las empresas beneficiaria sobre los rubros financiables, no financiables y el proceso para el acceso a los recursos.
- ✓ Definición y diseño del plan de inversión para cada una de las empresas donde se deje claro los rubros en los cuales será invertido el recurso.
- ✓ Aprobación por parte de la supervisión de los planes e inversión de cada una de las empresas participantes en el proceso
- ✓ Evidencia de la inversión de los recursos de la bolsa por parte de cada una de las empresas beneficiarias del programa de Softlanding.

**\*Nota Aclaratoria 5: Caso 1:** Si se presenten **saldos** en los planes de inversión de las empresas seleccionadas, en un comité de seguimiento técnico la supervisión puede distribuir los saldos en las empresas cuyo plan de inversión supere el monto destinado en la bola de recursos.

**Caso 2:** En el caso que la **ejecución de los recursos sea mayor al monto asignado** en el plan de inversión, la empresa debe de **asumir estos gastos**.

### 3.2.4.2. Inmersión

Inmersión al país definido para realizar el proceso de Softlanding y sobre el cual se enfoca todo el acompañamiento del programa, en donde se busca tener una inmersión de dos semanas en la que se tiene una agenda de trabajo con contactos estratégicos y clientes potenciales identificados previamente.

Esta etapa comprende la realización de las siguientes actividades:

- ✓ **Preparación para el viaje:** Compra de tiquetes, reserva de hoteles y articulación con el acelerador destino, definiendo las fechas claves para el viaje de acuerdo a actividades y dinámicas del país.
- ✓ **Creación de agenda conjunta** con la aceleradora destino teniendo en cuenta: Fechas de viaje, citas de interés para el empresario, eventos y actividades en las fechas de viaje.





Se realiza toda la **planeación de agenda y actividades a desarrollar** durante las dos semanas de inmersión alineadas con el plan de trabajo propuesto y a las brechas que se deban cerrar para el acceso a mercados.

- ✓ **Viaje a la aceleradora destino por hasta dos semanas** en donde la empresa tendrá acceso a: puesto de trabajo, acceso a red de mentores de la aceleradora destino para abordar temas legales, financieros, comerciales, tributarios, entre otros.
- ✓ **Acercamiento con el ecosistema de emprendimiento e innovación** del país destino, en donde se pone en contacto a el empresario con la oferta a la que puede acceder de acuerdo a sus necesidades.
- ✓ **Acercamiento con fuentes de financiación o fondos de inversión en país destino** (De acuerdo a necesidad de la empresa): Se realiza un análisis de los requerimientos de capital y pertinencia para ser presentados ante redes de inversión nacionales e internacionales que contribuyan con su proceso de expansión.
- ✓ **Agenda comercial** con mínimo seis **(6) contactos claves** en el país destino.
- ✓ **Participación en actividades y eventos de interés:** siempre y cuando en las semanas de viaje se tengan eventos, de lo contrario se realiza una agenda de trabajo con la aceleradora.

### 3.2.4.3. Seguimiento

Tras realizar la inmersión internacional las empresas regresan al país de origen, en donde logran identificar el mecanismo de apertura de mercado ideal de acuerdo con el modelo de negocio y validación comercial, de la mano de la aceleradora destino se realiza seguimiento y apoyo en el proceso de implementación.

Esta etapa comprende la realización de las siguientes actividades:

- ✓ Seis **(6) sesiones de seguimiento** a la implementación del modelo comercial en país destino buscando acompañar a las empresas en la implementación del modelo y cierre de brechas identificadas previamente.
- ✓ **Conexión con empresas con experiencia exportadora**, quienes pueden brindar recomendaciones para el cierre de brechas y la implementación del modelo de internacionalización identificado y explorado. Se busca un match con personas que tengan experiencia y reconocimiento y por medio de mentorías puntuales puedan brindar su conocimiento para solucionar los retos encontrados por las empresas para el acceso a mercados.





- ✓ Sesión de **seguimiento a cumplimiento de KPI**, en donde se realiza el seguimiento y trazabilidad a el cumplimiento de los indicadores y metas propuestos en el plan de trabajo.
- ✓ Realización del diagnóstico de salida para identificar el cierre de brechas.
- ✓ Realización de actividad de cierre con las empresas acompañadas.

**\*Nota Aclaratoria 6:** Esta etapa tiene una duración de nueve (9) semana y la modalidad de trabajo es 78% virtual y 22 % presencial, de las cuales son 2 semanas de inmersión y 7 de seguimiento.

#### 4. ¿QUÉ LOGRAN CON EL PROGRAMA?

Las empresas beneficiarias del Programa de Softlanding logran bajo la metodología propuesta:

- ✓ Inmersión en un país durante alrededor de 2 semanas.
- ✓ Acompañamiento de una aceleradora durante la inmersión.
- ✓ Conexión con mínimo 6 contactos claves en el país destino.
- ✓ Bolsa de recursos para viáticos de hasta \$7.000.000 (IVA incluido).
- ✓ Informe de inteligencia de mercados del país de interés.
- ✓ Acceso a redes de inversión\* En caso de ser requerido.
- ✓ 24 horas de asesoría antes de la inmersión.
- ✓ 8 horas de talleres.
- ✓ 6 sesiones de acompañamiento al finalizar la inmersión para el cumplimiento de los objetivos propuestos.





## 5. CONVOCATORIA

El objetivo de la convocatoria es seleccionar hasta **veinte (20) emprendimientos de alto impacto colombianos**, para apoyarlos en su camino al acceso a nuevos mercados por medio de un **Programa de Softlanding**, proporcionando herramientas, conexiones estratégicas, acompañamiento especializado e inmersión en el país destino, para crecer y detectar oportunidades que les permitan potencializar su modelo de negocio a nivel internacional.

### 5.1. DIRIGIDO A:

Personas jurídicas (**empresas**) constituidas en territorio colombiano, que con sus soluciones innovadoras de **productos o servicios** sean capaces de dar respuesta efectiva a problemáticas relevantes de alcance global, que se encuentre en un **proceso de prospección de mercado y que identifique dentro de su estrategia de crecimiento** la necesidad expandirse y aterrizar controladamente en nuevos mercados globales mediante la exploración, cierre de brechas, adaptación a nuevas culturas, conexión con expertos, inversionistas, aliados, entre otros que les permitan potencializar su modelo de negocio a nivel internacional.

### 5.2. CRITERIOS MÍNIMOS HABILITANTES

Los emprendimientos interesados en participar de la presente convocatoria deberán cumplir con los siguientes siete (7) criterios:

- ✓ Emprendimientos legalmente constituidos en Colombia como persona Jurídica con fecha de constitución de máximo nueve (9) años previo a la fecha de publicación de la presente convocatoria.
  - **Documento soporte:** Certificado Existencia y Representación Legal de Cámara de Comercio con máximo 30 días de expedición.
- ✓ Equipo emprendedor compuesto mínimo por 2 personas naturales activas y con roles multidisciplinarios dentro del emprendimiento, con buen manejo de inglés.
  - **Documento soporte:** Hoja de vida resumen de cada miembro del equipo de trabajo, con su rol dentro de la organización (gerencial, comercial, técnico). **(Anexo 2).**





- ✓ Validación en el mercado a través de ventas: Tener un producto o servicio que ya genera una frecuencia de ventas a partir de sus operaciones de mínimo quinientos millones de pesos (\$ 500.000.000) anuales del último cierre financiero.
  - **Documento soporte:** Estados financieros del año 2018, 2019, 2020.
- ✓ Contar con un mecanismo de gobierno corporativo.
  - **Documento soporte:** Carta de compromiso de participación en el 100% de cada una de las fases Programa de Softlanding, de al menos un socio fundador o equivalente (trabajador con poder de toma de decisiones), avalada por los socios o accionistas. **(Anexo 1).**
- ✓ Que cuenten con productos o servicios que sean capaces de dar respuesta efectiva a problemáticas relevantes de alcance global
  - **Documento soporte:** Portafolio de productos digital, material publicitario.
- ✓ Diligenciar el formulario de inscripción completo y suministrar la información suficiente para su valoración dentro del proceso.
- ✓ Anexar los documentos soporte completos.

**\*Nota aclaratoria 7:** Podrán participar en calidad de postulantes personas jurídicas que no tengan compromisos contractuales con alguna otra entidad pública/privada que les imposibilite firmar un **contrato de participación permanente** en el Programa de Softlanding 2021. Adicional no podrán participar en la presente convocatoria aquellos emprendimientos que se encuentren activo en el año en curso (2021) en los Programas de Aldea Equipos Globales, Aldea Empodera y Aldea Vouchers.

\* **Contrato de participación permanente:** Contrato firmado por las partes (Créame y el postulante) en donde se deja claridad de los compromisos contractuales de las partes y en donde la empresa postulante se compromete a que en caso de no finalizar el Programa de Softlanding en cualquiera de sus fases, el empresario deberá realizar la devolución total de los recursos invertidos por parte de iNNpulsa Colombia en el proceso de acompañamiento y la bolsa de recursos dispuesta para la inmersión.





### 5.3. INSCRIPCIÓN

Se dará inicio de la inscripción a la convocatoria a partir del día 18 de agosto de 2021 hasta agotar los cupos disponibles para el programa, en donde se tendrá una fecha inicial de corte de inscripciones hasta el 6 de septiembre y en caso de contar con cupos disponibles se realiza otra corte con cierre final de la convocatoria el 28 de septiembre de 2021 (lo que primero ocurra). Se asigna el orden de evaluación de las postulaciones, conforme se complete el proceso de inscripción, comprendido por el diligenciamiento del formulario y el envío de anexos completos o en caso de ser requerido tras la subsanación de requisitos.

Los interesados en la convocatoria deberán de ingresar a la página web <https://www.creame.com.co/softlanding> y realizar la debida inscripción siguiendo los siguientes pasos:

1. Descargar los Términos de Referencia y leerlos.
2. Descargar los formatos anexos que deben ser diligenciados para la postulación a la convocatoria.
3. Diligenciar el formulario de inscripción alojado en el siguiente link: <https://www.creame.com.co/softlanding>
4. Reunir y anexar los documentos soporte al formulario de inscripción

Los documentos soporte que se deben anexar a la inscripción son:

- ✓ Certificado Existencia y Representación Legal de Cámara de Comercio con máximo 30 días de expedición.
- ✓ Estados financieros del año 2018, 2019, 2020.
- ✓ Portafolio de productos o servicios (portafolio de productos digital, material publicitario).
- ✓ Carta de compromiso de participación en el 100% de cada una de las fases Programa de Softlanding, de al menos un socio fundador o equivalente (trabajador con poder de toma de decisiones), avalada por los socios o accionistas. **(Anexo 1)**.
- ✓ Hoja de vida resumen de cada miembro del equipo de trabajo, con su rol dentro de la organización (gerencial, comercial, técnico) **(Anexo 2)**.

**\*Nota aclaratoria 8:** El formulario debe diligenciarse en su totalidad y suministrar información de calidad, ya que se valorará dentro del proceso.





En el diligenciamiento del formulario el empresario debe de **seleccionar hasta dos países destino** para realizar el proceso de SoftLanding, es importante que esta selección se realice estratégicamente según los objetivos del plan de expansión de la empresa.

Con el objetivo de que el postulante cuente con una base para la toma de decisión acerca del país de selección para el proceso de Softlanding, en los presentes Términos de Referencia se presentan la caracterización de algunos países y las aceleradoras por especialidad. **(Anexo 3. Red del ecosistema).**

**\*Nota aclaratoria 9:** En la página web podrá descargar los anexos de la los presentes términos de referencia:

- ✓ Anexo 1. Carta de compromiso de participación Programa de Softlanding
- ✓ Anexo 2. Formato hoja de vida
- ✓ Anexo 3. Red del ecosistema
- ✓ Anexo 4. Plan de Retribución

## 5.4. SELECCIÓN

A la medida que se realiza las inscripciones de las empresas a la convocatoria, se procede con la selección de hasta veinte (20) empresas, con miras a realizar un proceso de Softlanding, definiendo la viabilidad y potencial de expandir su mercado en el país identificado por las empresas como potencial para el proceso, identificando también de acuerdo a el área de especialidad la aceleradora más adecuada para realizar la inmersión.

Esta etapa se realiza hasta el 28 de septiembre de 2021 y comprende la realización de las siguientes actividades:

- ✓ Revisión del cumplimiento de requisitos mínimos de entrada al programa.
- ✓ Panel de evaluación donde se analiza la viabilidad de apertura de mercado.

### 5.4.1. Revisión Criterios Mínimos Habilitantes

La verificación de cumplimiento de requisitos mínimos se realiza teniendo en cuenta la revisión del formulario de inscripción y los anexos, con el fin de filtrar e identificar que las empresas postulantes cumplan con los requisitos mínimos habilitantes.

La verificación de requisitos está compuesta por las siguientes actividades:





**Filtro de Verificación:** revisión de documentación anexos para la veracidad de la información y el cumplimiento de requisitos mínimos de postulación, enunciados en el numeral 5.2.

**Filtro de Análisis de Pertinencia:** proceso en donde se analiza que el formulario de inscripción contenga toda la información necesaria, y con base a ella se analiza el cumplimiento de los siguientes criterios:

- ✓ Contar con un **modelo de negocio** diferencial y con potencial de crecimiento.
- ✓ Contar con una solución innovadora de **productos o servicios** capaz de dar respuesta efectiva a una problemáticas o necesidad del mercado internacional.
- ✓ Contar con una visión y claridad sobre la **estrategia de crecimiento y expansión** de su empresa.
- ✓ Contar con un **crecimiento sostenible en ventas**.

En caso de que la empresa no cumpla con alguno de los requisitos evaluados en los anteriores filtros, la postulación será considerada como **Inhabilitad**.

**\*Nota aclaratoria 10:** teniendo en cuenta que el año 2020 fue atípico por pandemia (Covid-19), se estudiara los casos particulares en los cuales las ventas de las empresas no cumplan con el requisito mínimo habilitante de ventas de \$500.000.000 de pesos, permitiendo validar y estudiar la información suministrada en los Estados Financieros de los años anteriores y 2021.

**\*Nota aclaratoria 11:** En el caso de que a la empresa le llegase a faltar algún documento de los requeridos en la inscripción, recibirá notificación oficial informándole el proceso para subsanar documentos, teniendo en cuenta que se cuenta con un tiempo máximo de tres días calendario para subsanar una vez notificada. En el caso que no se envíe la documentación faltante entre los tiempos estipulados, la **postulación queda inhabilitada** y no podrá ser tenida en cuenta en el proceso de selección.

#### 5.4.2. PUNTOS ADICIONALES EN EL PROCESO DE SELECCIÓN

Se dará puntos adicionales en el proceso de selección a:

- ✓ Empresas alineadas con las **tendencias tecnológicas**, por implementación o core de negocio, por ejemplo: Blockchain, Cybersecurity, Data Mining, Machine Learning, Inteligencia Artificial, Energías Renovables, Augmented & Virtual Reality, Biotech y FoodTech, entre otros.





- ✓ La empresa esta categorizada como Sociedad BIC- Sociedades Comerciales de Beneficio e Interés Colectivo
- ✓ Empresas que presenten un **Plan de Retribución Social**, este plan es de carácter libre y voluntario. **(Anexo 4. Plan de Retribución Social)**

**\*Plan de Retribución Social:** Es una estrategia que busca que las empresas beneficiarias de la convocatoria de manera voluntaria, generen un aporte en especie a una comunidad en el territorio nacional, compartiendo su conocimiento y generando así un beneficio real.

El plan de retribución debe especificar con claridad los siguientes puntos, teniendo en cuenta que debe ser ejecutado entre los términos de duración del **Contrato de participación permanente del Programa de SoftLanding:**

- ✓ Objetivo del plan de retribución.
- ✓ Descripción de las actividades (Capacitaciones, seminarios, donaciones, eventos, entrega de productos y/o servicios, entre otras.) y duración de las mismas.
- ✓ Describir los impactos sociales del plan de retribución (indicadores).
- ✓ Responsabilidades que asume la empresa según las actividades descritas.

Distribución de Puntos adicionales	
Empresas alineadas con las tendencias tecnológicas	4 puntos
Plan de Retribución Social	3 puntos
Sociedad BIC	3 puntos

### 5.4.3. PANEL DE EVALUACIÓN

Las empresas que llegan a esta etapa del proceso serán citadas a un comité de evaluación virtual en una fecha y hora determinada, dicha fecha y hora serán informadas al empresario, y no podrán ser modificadas dado que es una única citación, en caso de que la empresa no cumpla con la cita la **postulación queda inhabilitada** y no podrá ser tenida en cuenta en el proceso de selección. Se evaluarán los casos fortuitos o de fuerza mayor.





El comité de evaluación estará conformado por un panel de tres (3) evaluadores con conocimiento en el mercado del país seleccionado y dos (2) personas del equipo de supervisión de iNNpulsa Colombia.

El **objetivo del comité** es analizar la viabilidad de exploración del mercado en el país seleccionado, determinar cuáles son las empresas que tienen el potencial y las características para ser intervenidas en el Programa de Softlanding y definir la aceleradora destino.

La selección se realizará mediante una calificación cuantitativa de acuerdo con los criterios de evaluación definidos para una selección objetiva.

### Criterios De Evaluación Objetiva:

- ✓ **Modelo de negocio y potencial de crecimiento:** Tener un modelo de negocio consolidado en el país de origen que permita soportar la entrada en operación en otro país, teniendo como elementos clave y base: el producto o la propuesta de valor, los segmentos del mercado o de clientes, los canales de comunicación y distribución, la relación con los clientes, las fuentes de ingresos, los recursos clave, las actividades clave, los socios clave, la estructura de los costos.
- ✓ **Validación Técnica/Comercial:** Comportamiento en ventas en territorio nacional y/o internacional, periodos de ventas recurrentes, número y caracterización de clientes o usuarios asociados a la naturaleza del producto o servicio.
- ✓ **Innovación:** Contar con un grado de innovación evidente y diferenciación claro respecto a la competencia o alternativas actuales en su mercado, apoyado en la identificación de competidores directos o sustitutos, ventaja competitiva y barreras de imitación que presenta el producto y/o servicio por medio del uso de estrategias de apropiabilidad.
- ✓ **Prospección de mercado y/o plan de expansión:** Contar con una visión y claridad sobre la estrategia de expansión de su empresa bajo el análisis cualitativo y cuantitativo del mercado, prácticas empresariales y culturales, conocimiento de barreras de entrada, tendencias del sector.
- ✓ **Equipo Emprendedor:** Estructura de su equipo de trabajo, la experiencia de sus integrantes, capacidad técnica relacionadas con el negocio, compromiso, entusiasmo y disponibilidad.





#### 5.4.3.1. Selección Y Revisión De La Aceleradora Destino:

Una vez seleccionadas las veinte (20) empresas, se realiza la selección de la aceleradora destino de acuerdo a la alineación de la especialidad y experiencia de la aceleradora acompañando empresas alineadas con el modelo de negocio de la empresa seleccionada.

Se busca generar un match y conexión entre el empresario y la aceleradora destino, con el fin de generar un plan de trabajo claro y alineado a las necesidades de la empresa.

**\*Nota aclaratoria 12:** En caso de presentarse un empate en la calificación obtenida entre las empresas participantes, el desempate para elegir el ganador se realiza teniendo en cuenta la puntuación en el ítem de **modelo de negocio y potencial de crecimiento** y la **fecha y hora de presentación de la propuesta**. Así mismo la postulación será remitida al banco de elegibles en caso de no cubrir los cupos de la convocatoria al cierre de esta.

**\*Nota aclaratoria 13:** El panel de evaluadores y el equipo involucrado en el Programa de Softlanding, firma previa a la evaluación un acuerdo de confidencialidad, de no conflicto de interés y de transparencia.

#### 5.4.4. COMUNICACIÓN DE LOS SELECCIONADOS

El resultado de la selección del panel de evaluación será publicado en la página web e informado por correo electrónico a las hasta veinte (20) empresas beneficiadas.

Así mismo recibirán la información del **contrato de participación permanente** y la solicitud de documentación requerida para la **Fase 2: Validación**, el cual debe ser firmado en máximo tres (3) días hábiles posterior a la notificación.

**La documentación requerida para avanzar a la Fase 2: Validación es la siguiente:**

- ✓ El socio fundador o equivalente (trabajador con poder de toma de decisiones) quien realizará la inmersión en el país destino, deberá presentar una fotocopia por ambos lados de su documento de identidad (cédula de ciudadanía o equivalentes). Esta obligación será extensiva para el o los representantes legales de la persona jurídica que postula a la Convocatoria.





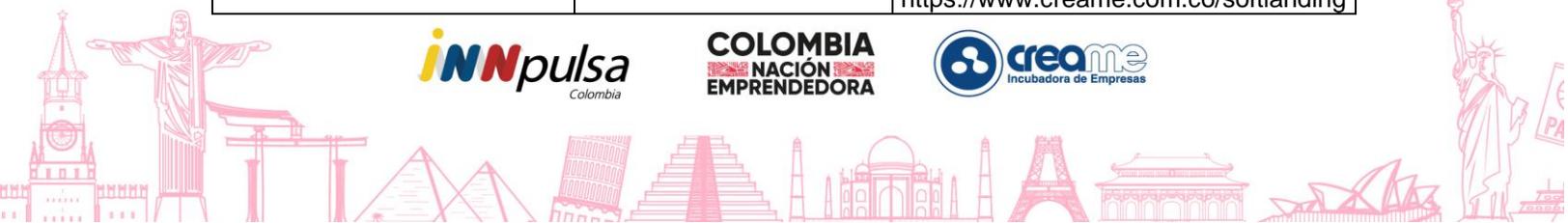
- ✓ Carta que acredite la vigencia o el estado de trámite del pasaporte y/o visa o documento equivalente y los certificados de vacunación requisito en el país destino, de la persona que realizará el proceso de inmersión.
- ✓ Presentar los estatutos actualizados de la sociedad y el respectivo certificado de vigencia de la misma.
- ✓ En caso de que los postulantes sean titulares de derechos de propiedad intelectual tales como marcas comerciales, patentes de invención, modelos de utilidad, entre otros, deberá presentar la documentación que acredite su titularidad.

**\*Nota aclaratoria 14:** El resultado del proceso será publicado en el sitio web. No obstante, lo anterior, **iNNpuls Colombia y Créame** se reservan el derecho de seleccionar o no, la presente invitación o en su defecto, declararla desierta si no cumple con las necesidades de la mismo, sin que esto genere obligación a indemnización alguna a favor de los postulantes que participen en el proceso.

## 6. CRONOGRAMA DE LA INVITACIÓN

Esta invitación se adelantará de conformidad con el siguiente cronograma, el cual podrá ser modificado por iNNpuls Colombia y Créame sin restricción mediante adenda a los presentes Términos de Referencia:

Descripción	Fecha	Observación
Publicación de Términos de Referencia y apertura de la invitación primera corte	18/08/2021	Página de publicación e inscripción de los interesados en la convocatoria <a href="https://www.creame.com.co/softlanding">https://www.creame.com.co/softlanding</a>
Cierre de la invitación y fecha máxima para radicar la postulación primera corte	6/09/2021	
Apertura de la invitación segunda corte	7/09/2021	
Cierre de la invitación y fecha máxima para radicar la postulación segunda corte	28/09/2021	
Solicitud de aclaraciones y/o observaciones a los términos de referencia	18/08/2021 al 06/09/2021	Correo electrónico: programasoftlanding@creame.com.co (dirigido a Créame indicando en el asunto el nombre de la invitación: Programa de Softlanding ).
Respuestas a preguntas y/o aclaraciones	18/08/2021 al 28/09/2021	
Publicación de resultados	29/09/2021	en la página <a href="https://www.creame.com.co/softlanding">https://www.creame.com.co/softlanding</a>





## 7. DISPOSICIONES ADICIONALES

### 7.1. FORMULACIÓN DE INQUIETUDES

Todos los terceros interesados en el presente proceso de selección podrán formular preguntas, observaciones o solicitar aclaración respecto del contenido de los documentos del proceso de selección, a través del siguiente correo electrónico, dentro del plazo establecido en el cronograma:

- ✓ **programasoftlanding@creame.com.co** (dirigido a **Créame**, indicando en el asunto el nombre de la invitación, "Programa Softlanding").

**Créame** emitirá documento de respuesta a todas las solicitudes recibidas a través del correo electrónico destinada para el programa.

No se atenderán consultas personales, verbales, ni telefónicas, por lo cual todas las preguntas o solicitudes de aclaración deben formularse por escrito a través del medio establecido y las respuestas también se emitirán por escrito por parte de **Créame**.

**iNNpulsa Colombia y Créame** no atenderán consultas o preguntas, ni solicitudes de aclaración que se presenten de manera extemporánea, es decir, por fuera del plazo otorgado para ello en el cronograma. En consecuencia, las preguntas o solicitudes de aclaración que se presenten por fuera del plazo establecido para ello no serán tenidas en cuenta por **Créame** ni se dará respuesta alguna a las mismas.

### 7.2. SOLICITUDES DE ACLARACIÓN O COMPLEMENTACIÓN

De considerarlo necesario, **Créame** podrá solicitar aclaraciones a la postulación. En ningún caso la aclaración podrá dar lugar a modificar el alcance inicial de la postulación, mejorarla, ni acreditar requisitos o condiciones adquiridas con posterioridad al cierre del proceso de selección.

En caso de que el postulante no presente la aclaración o complementación en el plazo establecido, **Créame** podrá descartar su postulación y podrá no tenerla en cuenta para ser evaluada.





### 7.3. CAUSALES DE RECHAZO

En los siguientes eventos las postulaciones no se evaluarán y serán rechazadas:

- a. Los emprendimientos postulantes que no cumplieren con los requisitos mínimos habilitantes establecidos en los presentes términos de la invitación.
- b. Cuando se corrobore que la información suministrada por el postulante en alguno de los documentos no es veraz.
- c. Cuando el postulante no aporte los documentos exigidos en los presentes Términos de Referencia.
- d. Cuando habiendo sido requerido el postulante para aclaraciones o presentación de documentos faltantes por **Créame**, no los allegue en debida forma y en el término previsto por éste.
- e. Cuando el postulante haya tratado de intervenir, influenciar o informarse indebidamente dentro del presente proceso de selección y vinculación, o cuando se presente la postulación por un medio diferente al previsto en este documento.
- f. Cuando el postulante, sus vinculados o su equipo de trabajo propuesto se halle incurso en alguna de las causales de conflicto de intereses establecidas en el Código de Buen Gobierno de **FIDUCOLDEX**.
- g. Cuando fueren descubiertos convenios previos entre los postulantes relacionados con el objeto de la presente Invitación. Se entienden como tales los convenios tendientes a colocar a otros postulantes en condiciones de inferioridad o a limitar o restringir los derechos y prerrogativas de **iNNpulsa Colombia**.
- h. Cuando sea detectada cualquier causal de disolución o liquidación.
- i. Si durante el análisis de las postulaciones se encuentra que en ésta se incluyen condiciones diferentes a las establecidas en los términos de esta Invitación.
- j. En los demás casos expresamente establecidos en esta Invitación.

### 7.4. DECLARATORIA DESIERTA

La declaratoria de desierta de la presente invitación procederá en cualquiera de los siguientes eventos:

- a. No se presenten postulaciones.
- b. Ninguno de los postulantes cumpla los requisitos habilitantes.
- c. Cuando las postulaciones presentadas sean rechazadas conforme a lo indicado en estos Términos de Referencia.
- d. Cuando las postulaciones presentadas sean inconvenientes a los intereses de **iNNpulsa Colombia**.





La declaratoria de desierta se comunicará a través de la página web de **Créame**, [www.creame.com/softlanding](http://www.creame.com/softlanding), con lo cual se entenderán notificados todos los interesados en la presente Invitación.

No obstante, **Créame** no está obligada a seleccionar y/o vincular con ninguno de los postulantes que presenten postulaciones en virtud de esta invitación.

## 7.5. ADENDAS

**Créame** comunicará mediante adendas las aclaraciones y modificaciones que encuentre conveniente hacer a esta invitación.

Todas las adendas deberán ser tenidas en cuenta por los postulantes al formular su postulación y formarán parte de esta invitación.

## 7.6. DESVINCULACIÓN DEL PROGRAMA

El emprendimiento será desvinculado del programa en los siguientes casos:

- a. Inasistencia a cualquiera de las actividades del programa.
- b. No participación del emprendedor líder en las actividades del programa
- c. Cuando existan indicios que supongan el plagio, fraude o apropiación no autorizada de bienes protegidos por derechos de propiedad intelectual.

### 7.6.1. Sanciones Por Incumplimiento A Los Términos De Referencia

El incumplimiento de cualquier de las estipulaciones indicadas en los términos de referencia, hará que **iNNpuls Colombia**, a través de **Créame**, previo al procedimiento indicado en el siguiente punto, pueda desvincular a algún participante de la presente invitación, sin importar el momento del acompañamiento en el que se encuentre.

### 7.6.2. Procedimiento En Caso De Incumplimiento A Los Términos De Referencia

**iNNpuls Colombia** a través de **Créame** evaluará cada caso que amerite ser estudiado por posible incumplimiento con el programa. Para lo anterior, comunicará por escrito al





participante el incumplimiento de las estipulaciones indicadas en los presentes términos y las pruebas que las soportan.

Al recibo de mencionada comunicación, el participante tendrá un término de cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de remisión de esta, para que presente por escrito sus descargos. Recibidos los descargos, **iNNpulsa Colombia y Créame** realizará un análisis de los argumentos expuestos y las pruebas allegadas para desvirtuar el incumplimiento, y determinará con fundamento en ello, si existe mérito o no para retirar al participante del programa.

Si del análisis de los argumentos y las pruebas allegadas por el participante, **iNNpulsa Colombia y Créame** considera que el incumplimiento amerita su retiro del programa, procederá de conformidad o si lo estima pertinente, podrá otorgar un plazo perentorio para subsanar el incumplimiento de que se trate. Si el participante no presenta el escrito de descargos dentro del término señalado anteriormente, será retirado del programa a partir del día sexto hábil siguiente a la fecha de remisión de la comunicación por parte de **iNNpulsa Colombia y Créame**.

Si existe alguna inconformidad deberá reportarlo oportuna y efectivamente a **iNNpulsa Colombia y Créame**.

EL EMPRENDEDOR no podrá trasladar o transferir su acceso al programa en ninguna de sus etapas a otras empresas o emprendimientos y que según el contrato de participación permanente: Contrato firmado por las partes (Créame y el postulante) se deja claridad de los compromisos contractuales de las partes y en donde la empresa postulante se compromete a que en caso de no finalizar el Programa de Softlanding en cualquiera de sus fases, el empresario deberá realizar la devolución total de los recursos invertidos por parte de **iNNpulsa Colombia y Créame** en el proceso de acompañamiento y la bolsa de recursos dispuesta para la inmersión.

## 7.7.DECLARACIONES

Con la postulación, el participante del programa, declara que:

- a. No se encuentra en proceso de liquidación.
- b. No figura reportado él, ni sus accionistas/socios, o administradores en ninguna lista restrictiva de control.
- c. No está incurso en ninguna de las causales de inhabilidad o incompatibilidad para contratar con **iNNpulsa Colombia**, según lo establecido en los estatutos de Fiducoldex, en la Ley 80 de 1993, en la Ley 734 de 2002, en la Ley 1150 de 2007, en la Ley 1727 de 2014, y en las demás normas que las reglamenten, adicionen o modifiquen.





- d. Es propietario o tiene las autorizaciones requeridas sobre los bienes de propiedad intelectual contenidos en la postulación.
- e. Autoriza expresamente a **iNNpulsa Colombia y Créame** para consultar la información, los anexos y soportes que haya suministrado con ocasión de esta invitación para constatar la transparencia y licitud de sus actividades
- f. Toda la información que ha entregado o suministrado **iNNpulsa Colombia y Créame** es verdadera, y posee todos los comprobantes y documentos necesarios para demostrar su veracidad
- g. Cuenta con la autorización de todos los participantes del equipo del participante para el tratamiento de sus datos personales por parte de la **iNNpulsa Colombia y Créame**.

## 7.8. VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA

El postulante está obligado a responder por la veracidad de la información entregada por él durante el proceso de selección. **iNNpulsa Colombia**, de conformidad con el artículo 83 de la Constitución Política, presume que toda la información que el Postulante presente para el desarrollo de esta invitación es veraz y corresponde a la realidad. No obstante, la **iNNpulsa Colombia y Créame** se reserva el derecho de verificar toda la información suministrada por el postulante.

## 7.9. CIERRE O TERMINACIÓN ANTICIPADA DE LA INVITACIÓN, Y RECHAZO DE PROPUESTAS Y/O POSTULACIONES

**iNNpulsa Colombia y Créame** se reserva el derecho de cerrar o terminar anticipadamente la presente invitación, y de rechazar cualquiera o todas las postulaciones que se presenten, si así conviene a sus intereses. En este caso, no habrá lugar a motivar o explicar su decisión; así mismo, no habrá lugar a ningún tipo de indemnización para los participantes o terceros involucrados, ya que la presente invitación no genera obligación para **iNNpulsa Colombia y Créame** de aceptar alguna postulación y/o postulación, ni de concluir el proceso seleccionando algún participante. Con la presentación de la postulación y/o propuesta, el participante acepta la presente disposición y renuncia a formular alguna reclamación por la ocurrencia de la situación aquí expuesta.

## 7.10. CONFIDENCIALIDAD

Conociendo la importancia que posee para los participantes el manejo de la confidencialidad sobre la información de los participantes que se presentarán, **iNNpulsa Colombia y**





**Créame** se comprometen a guardar reserva sobre los participantes y la información que se derive de las mismas, que por su contenido y alcance tenga el carácter de confidencial, y pueda lesionar los derechos e intereses de los participantes, **iNNpulsa Colombia y Créame**. En este sentido, cada participante se responsabilizará de los eventuales y/o potenciales perjuicios que pueda generar al incurrir, directamente o a través de sus equipos de trabajo, en una violación o infracción de la confidencialidad de la información presentada.

Los participantes, sus equipos de trabajo, los operadores, los asesores, los miembros del comité evaluador y demás personas involucradas en el programa convienen que durante la realización del mismo toda información referente a los participantes que tenga el carácter de confidencial, no puede ser divulgada o transmitida.

En caso tal que el participante sea titular de información confidencial o de secretos empresariales de acuerdo con lo dispuesto en la Decisión 486 de la Comunidad Andina, deberá poner en conocimiento a **iNNpulsa Colombia y Créame** de tal clasificación, en cuyo caso, **iNNpulsa Colombia y Créame** aceptan que solo podrá utilizar tal información bajo parámetros de absoluta reserva y para la ejecución de la presente invitación. Dicha información tendrá el carácter de información clasificada de acuerdo con lo establecido en el artículo 18 de la Ley 1712 de 2014, por considerarse información que contiene secretos comerciales, industriales y profesionales de los cuales **iNNpulsa Colombia y Créame** han tenido conocimiento.

En relación con la información confidencial convienen:

- a. Adoptar todas las precauciones necesarias para conservar el carácter secreto de la información confidencial.
- b. Informar inmediatamente al operador sobre cualquier uso o divulgación no autorizada de la información confidencial.

Abstenerse de:

- ✓ Revelar o comunicar de cualquier forma la información confidencial a terceras personas. Informar a terceras personas sobre la forma de acceder a la información confidencial o las personas que tienen acceso a ella.
- ✓ Se encuentra prohibida la utilización de la información confidencial con propósitos comerciales.
- ✓ Reproducir, archivar o almacenar en cualquier forma la información confidencial, salvo en aquellos casos en que sea estrictamente necesario para salvaguardarla, para el satisfactorio desarrollo del programa.
- ✓ Colaborar para que personas no autorizadas no tengan acceso a la información confidencial. Las restricciones respecto de la confidencialidad de la información no se aplicarán a la información:
  - a. Que sea recibida legalmente de otra fuente, libre de cualquier restricción y sin violación de la ley.





- b. Que esté disponible generalmente al público.
- c. Que sea divulgada por el participante o por **iNNpulsa Colombia y Créame** para cumplir con un requerimiento legal de una autoridad competente.
- d. Que la parte reveladora informe a la parte receptora por escrito que la información está libre de tales restricciones

#### 7.10.1. DEBERES Y OBLIGACIONES DEL MANEJO DE LA INFORMACIÓN

El participante y los miembros de su equipo se obligan a dar cumplimiento a los deberes y obligaciones que les impone la normatividad vigente en cuanto a protección de datos personales (Ley 1581 de 2012 y demás normas que la complementen, adicionen o sustituyan). Con la inscripción en la invitación, el participante garantiza que cuenta con la autorización por parte de todos los titulares parte del equipo del participante para el tratamiento de sus datos personales por parte de **iNNpulsa Colombia y Créame**. El participante responderá de las sanciones administrativas, penales y de los demás daños y perjuicios legalmente probados que se causen por el incumplimiento de las obligaciones en esa materia.

#### 7.10.2. UTILIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN POR INNPULSA COLOMBIA Y SUS ALIADOS

Con la inscripción a la invitación del programa, el participante garantizará que todos y cada uno de los miembros de su equipo autorizan a **iNNpulsa Colombia y Créame** para utilizar la información suministrada para cualquiera de las siguientes finalidades:

- a. Sean incluidos y almacenados en las bases de datos de **iNNpulsa Colombia y Créame**
  - b. Enviarme invitaciones sobre los eventos, programas, cursos o seminarios que realiza **iNNpulsa Colombia y Créame** a través de cualquiera de sus unidades de negocio, para adelantar las inscripciones y preinscripciones en los eventos, seminarios y cursos, entre otros.
  - c. Generar estadísticas, informes o estudios que se puedan llevar a cabo por las distintas unidades de negocio de **iNNpulsa Colombia y Créame**.
- 1) La transferencia y/o transmisión de mis datos a terceros con los cuales **iNNpulsa Colombia y Créame** tenga alianzas o acuerdos para el desarrollo de sus funciones.





- 2) Realizar la captura de mis datos biométricos (datos sensibles) a través de registros fotográficos, de voz o de video para su posterior uso con fines comerciales y de publicidad a través de cualquier canal de comunicación. Para lo anterior, **iNNpuls Colombia y Créame** utilizarán algunos medios de comunicación como la vía electrónica y telefónica como canal de comunicación. **iNNpuls Colombia y Créame** informan a los titulares de datos de carácter personal, que podrán ejercitar los derechos de acceso, rectificación, supresión, prueba de autorización y oposición en cualquier momento, dirigiendo su queja o reclamo a los siguientes correos electrónicos: <https://www.innulsacolombia.com/sites/default/files/Politica-de-proteccion-de-datos-personales.pdf>; indicando sus datos completos.

### 7.10.3. AUTORIZACIÓN DE USO DE IMAGEN DE VOZ Y VÍDEO

El participante garantizará a **iNNpuls Colombia y Créame**, que los miembros de su equipo autorizarán a la misma para el uso de su imagen, voz y/o video para la realización de cualquier actividad publicitaria, promocional o de *marketing* relacionada con **el programa Softlanding**. La utilización de la imagen, voz y/o video del equipo del participante, no generará remuneración ni beneficio económico alguno para éstos. La autorización a suscribir no está limitada geográficamente, por lo tanto, **iNNpuls Colombia y Créame** podrán utilizar las imágenes, voz y/o video referidas, para ser utilizada en ediciones impresas y electrónicas, digitales, ópticas y en la red de Internet.

Por lo anteriormente expuesto **iNNpuls Colombia y Créame** quedarán facultados para fijar, reproducir, comunicar y modificar por todo medio técnico las imágenes, voz y video realizados en el marco de la autorización a suscribir. Las imágenes, voz y video podrán reproducirse en parte o enteramente en papel, soporte numérico, soporte magnético, tejido, plástico, entre otros, e integrarlas a cualquier otro material como fotografía, dibujo, ilustración, pintura, vídeo, animaciones y demás, conocidos y por conocer.

