



TERMINOS DE REFERENCIA.
PROGRAMA DE ACCELERACIÓN:
“CONQUISTA 1.0”

BASES Y CONDICIONES DE PARTICIPACIÓN.

1. Introducción.

“Conquista” es un programa de aceleración para la internacionalización de productos y servicios digitales creado por Xendora. Xendora es la aceleradora para empresas que desarrolla programas para empresarios que cuenten con productos digitales propios e innovadores con potencial de ser comercializados e internacionalizados. La aceleradora nace de la alianza establecida en el año 2020 entre Appalanca LLC y la Universidad de la Costa, cuyo propósito es acompañar a los empresarios colombianos del sector de tecnologías de la información a abrir mercados internacionales con la exportación de sus productos/servicios o el levantamiento de capital en el exterior para crecimiento de sus organizaciones.

Appalanca LLC

Es una empresa con sede en Estados Unidos que ofrece servicios y networking para facilitar la expansión de su empresa en el mercado de los Estados Unidos. **La metodología de Appalanca** está basada en experiencias reales, puesto que cuenta con un equipo de profesionales con experiencia, y experticia en el tema ya tienen una trayectoria de más de 20 años trabajando con empresas a nivel nacional como Ruta N, Cámara de Comercio Colombo Americana para Medellín y Barranquilla, CARIBETIC el Clúster Caribe de Tecnologías de la información y las Comunicaciones, entre otras empresas de Colombia.

La Universidad de la Costa

Es una institución universitaria que cuenta con un amplia trayectoria y experiencia en procesos de investigación y gestión de la innovación en el país. La institución cuenta con un total de 26 programas académicos de pregrados, 8 de ellos acreditados en alta calidad. A nivel de posgrado, ofrece 44 especializaciones, 9 maestrías y 3 doctorados. Adicionalmente cuenta con 17 grupos de investigación, que trabajan constantemente en 9 líneas de investigación y 36 sublíneas de



investigación. Toda esta estructura de investigación, innovación y desarrollo se apoya en el recurso humano con que cuenta la universidad, siendo para el año 2015 de 572 docentes para atender las necesidades formativas de más de 10.000 estudiantes; de esta cantidad de docentes, más del 75% cuenta con formación de posgrado.

CULTURA DE INNOVACIÓN La Universidad de la Costa ha sido certificada por Great Culture to Innovate Colombia como una organización que posee una de las mejores culturas para innovar. Este estudio sobre cultura de innovación destaca las oportunidades de mejoramiento de la Corporación Universidad de la Costa y el hecho de que la institución cuenta con las estrategias para poder capitalizarlas. Mide los avances que hacen de la organización un lugar estimulante para explorar y crear, basado en el marco organizacional, grupo humano y dinámica organizacional.

UNIDAD DE INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA: La Dirección de Innovación y Transferencia realiza funciones de:

- Intermediación con el sector externo (universidades, empresa y Estado) en la búsqueda de proyectos, así como también organiza la gestión de la práctica universitaria y realiza actividades para generar valor a partir de las investigaciones desarrolladas identificando mercado potencial para ellas.
- Gestión de la práctica Universitaria
- Gestión de actividades con CIENTECH
- Consecución y seguimiento a consultorías
- Apoyo a Spin Off Universitarias
- Laboratorio de Innovación

Los servicios de innovación ofrecidos a la comunidad son los siguientes:

Diagnóstico del sistema de innovación empresarial: Identifica el estado actual de tu sistema de innovación empresarial, analiza las brechas en innovación y convertirlas en oportunidades de crecimiento.

Diseño de planes de innovación empresarial: Planifica cómo potenciar la innovación en tu empresa desde un enfoque estratégico.

Diseño e implementación de sistemas de innovación empresarial: Imagina, diseña y experimenta la innovación en materia de productos y servicios bajo un enfoque de sistema empresarial.

Prototipado de nuevos productos y servicios: Conceptualiza y fábrica



versiones tempranas de tus nuevos productos, proyecta y diseña servicios, con enfoque de innovación a través de metodologías ágiles de prototipado.

Testing en el mercado de nuevos productos y servicios: Valida la propuesta de valor de productos y servicios, la experiencia de usuario y la intención de compra de nuevos productos y servicios en tu mercado objetivo.

Diseño y fabricación de Productos Mínimos Viables: Acelera la materialización de tus nuevos productos y servicios a través productos y procesos de prueba que permiten testear tu idea de negocio en el mercado. Sesiones dirigidas de creatividad para la generación de ideas: Potencia la creatividad de tu empresa y colaboradores a través de la aplicación de metodologías para la generación de ideas con valor.

Desarrollo de procesos de vigilancia tecnológica: ¡Anticípate al mercado! Identifica y analiza los avances en materia tecnológica para la toma de decisiones. Además valida y potencia tu producto en el contexto tecnológico global.

Asesoría técnica y jurídica en propiedad intelectual: Protege tu marca e invenciones a través de diferentes mecanismos de la propiedad industrial y el derecho de autor. ¿Haz co-creado soluciones y no sabes cómo proteger tu participación (derechos)?

El presente documento compila toda la información relacionada con las condiciones de participación del programa Conquista, y en este se presentan los beneficios, a quien está dirigida, pasos para participar, fases y condiciones de participación entre otros.

2. Definiciones.

Para efectos de la convocatoria de aceleración del programa Xendora, en este documento se adoptan las siguientes definiciones:

- **Aceleradora de empresas:** Son instituciones dedicadas de acompañar a empresarios a través de programas con un tiempo definido y bajo cohortes, en el crecimiento rápido de sus negocios ya sea con acceso a nuevos mercados o a prepararlos para recibir inversión generalmente en un demo day.
- **Demoday:** Es un evento organizado para que los emprendedores presentan públicamente su propuesta de negocio ante el ecosistema



emprendedor constituido por inversionistas, entidades de apoyo empresarial y demás profesionales.

- **Exportación:** Es la salida de bienes y servicios del territorio nacional o de una zona franca y recibiendo un ingreso como contrapartida.
- **Empresa:** unidad de negocio conformada por un grupo de personas que explota una oportunidad de negocio y genera ingresos recurrentes por las ventas de sus productos o servicios.
- **Equipos emprendedores:** Es el acuerdo de voluntades en donde dos o más personas se unen para explotar una idea de negocio, desarrollar un prototipo o crear una empresa.
- **Servicios:** Los servicios son aquellos productos que son intangibles, inseparables, y generalmente tienen un manejo de propiedad intelectual que envuelve su comercialización, por ejemplo, el software. Ya que generalmente no requieren ningún tipo de costos asociados al manejo de inventarios (Love & Mansury, 2009).

3. Justificación.

La exportación de servicios es un mecanismo de los países para hacerse más competitivos y de atraer nuevos ingresos para su desarrollo. De unas década acá, los servicios han desplazado al sector de manufacturas al conseguir la mayor participación en el Producto Interno Bruto en los países de mayor ingreso (Conti, Lo Turco, & Maggioni, 2014)(Conti et al., 2014) .

Siendo Estados Unidos, la mayor economía mundial y uno de los principales socios de Colombia para el comercio internacional, se identifica la necesidad de ofrecer más y mejores herramientas que permitan lograr un fácil acceso a los empresarios colombianos. En Colombia desde la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos desde 2012, se ha diversificado la canasta exportadora, puesto que se pasó a “aumentar el valor de las exportaciones no minero energéticas al pasar del 16,48% al 40,42%”. Y se ha facilitado mucho más la inversión en el sector *servicios*, puesto que se ha invertido en más de 200 empresas en Colombia relacionadas con software, servicios tecnológicos, de innovación, servicios financieros, y en empresas de consumo. ¹

¹ Cifra tomada del artículo ¿Ha servido el TLC? De la revista Dinero el día 5 de mayo de 2019. En el siguiente enlace: <https://www.dinero.com/economia/articulo/balance-del-tlc-entre-colombia-y-estados-unidos/271679>



En Colombia el gobierno Colombiano, consiente de la importancia del desarrollo del sector para su competitividad, ha liderado distintas iniciativas para fortalecer la industria de tecnologías de la información y la comunicación, específicamente para fomentar el acceso y desarrollo de sus tecnologías. Para brindar más acceso, se crearon programas como Vive Digital, Centros de Transformación Digital y Centros digitales. Con el objetivo de incrementar el talento disponible para tecnologías y nuevos modelos de negocio se generaron programas como Apps.co y Talento digital. Sin embargo, en la mayoría programas desarrollados en Colombia para apoyar a los emprendedores de este, estos se han basado en acompañar a desarrollar sus modelos de negocios pero con enfoque nacional, ya que muchos de esos programas esos carecen de brindarle acompañamiento a los emprendedores a realizar gestión comercial o de levantamiento de capital en el extranjero. Servicios que generalmente son suplidos por el sector privado, y puesto que son con ánimo de lucro, el acompañamiento del servicio va hasta que el emprendedor tiene la capacidad de pago, inhibiendo a empresas que tienen productos o servicios con oferta exportable pero sin los recursos ni la preparación para realizar su ingreso al mercado foráneo.

Así las cosas, es por eso que surge la alianza entre la Universidad de la Costa y Appalanca LLC quienes conscientes del impacto en la sociedad de la innovación e internacionalización apoyarán a los empresarios que desean desarrollar estrategias de internacionalización sostenibles y rentables con un correcto acompañamiento para diseñar la estrategia de internacionalización del mercado estadounidense. Desde Appalanca se brindará su experiencia y experticia en acompañamiento internacional, apoyo en identificación de contactos en el sector, a conocer la regulación, el hacer negocios y el trato con el sector público a los empresarios acompañados en los mercados extranjeros. La Universidad acompañará a los empresarios a generar nuevos modelos de negocios orientados a la innovación, puesto que ya hay evidencias de que empresas orientadas a la innovación logran acelerar procesos de internacionalización.

4. Dirigido a

CONQUISTA está dirigido a empresas colombianas o equipos emprendedores que cuenten con las siguientes características:



- a) Empresas o equipos emprendedores que se encuentren ofreciendo productos o servicios digitales² propios³ con potencial de ser comercializados internacionalmente y alcancen como mínimo un TRL 6 – es decir *que “cuenten con prototipos pilotos capaces de desarrollar todas las funciones necesarias dentro de un sistema determinado, habiendo superado pruebas de factibilidad en condiciones de operación o funcionamiento real”*⁴.
- b) Empresas o equipos emprendedores en busca de acompañamiento para desarrollar su modelo de negocio, su nivel de innovación, su potencial de escalabilidad e identificar barreras de entradas asociadas a su producto en el mercado global.

5. Restricciones a los participantes.

No podrán participar empresas o equipos emprendedores que tengan al menos una de las siguientes características:

- a. Empresas que se encuentren en proceso de liquidación o dentro de las causales de inhabilidad e incompatibilidad o prohibiciones, constitucional y legalmente establecidas para licitar y contratar.
- b. Empresas que solo tengan página web informativa. Las páginas web informativas del emprendimiento aún con formulario de contacto o tipo “Landing page” no se consideran producto digital, por cuanto están dirigidas a la atracción de clientes y no a la propuesta de valor del negocio.
- c. Equipos empresariales que solo estén en fase de ideación y no hayan desarrollado el producto o servicio de su empresa.

² Producto Digital: e.g. plataforma web, aplicación móvil y/o dispositivos de computación interrelacionados a redes de internet

³ La empresa posee la propiedad intelectual y los derechos de explotación del producto o servicio.

⁴ Tomado de CONVOCATORIA LÍNEA DE FOMENTO A LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO EN LAS EMPRESAS – 2019 – Anexo 1 - TECHNOLOGY READINESS LEVELS – <https://minciencias.gov.co/convocatorias/innovacion/convocatoria-linea-fomento-la-innovacion-y-desarrollo-tecnologico-en-las>



6. Descripción del programa.

CONQUISTA es un programa para aceleración de internacionalización de empresas colombianas con productos y servicios digitales propios, que busca acompañarlas a diseñar su estrategia de ingreso al mercado de Estados Unidos. Las empresas o equipos emprendedores del programa deben contar con productos o servicios digitales propios con potencial de ser comercializados internacionalmente y que alcancen como mínimo un TRL 6.⁵

Los emprendimientos seleccionados contarán con un diagnóstico personalizado de su organización, una fase de entrenamiento y acompañamiento personalizado para diseñar su modelo de negocio innovador y el diseño de su estrategia de internacionalización a Estados Unidos.

Durante el programa los empresarios tendrán acceso a espacios de networking para ampliar sus redes de contacto con miembros del ecosistema empresarial para generar oportunidades de negocio.

7. Objetivos de la convocatoria.

- Seleccionar hasta 10 empresas que tengan productos o servicios digitales con potencial de ser altamente comercializables en Estados Unidos.
- Facilitar a las empresas seleccionadas el acompañamiento a través de asesorías personalizadas, entrenamiento, relacionamiento y seguimiento para diseñar su estrategia de ingreso a los Estados Unidos.
- Promover el crecimiento acelerado de las empresas a través la identificación de clientes potenciales internacionales, aumentando sus ventas en el país de destino o de levantamiento de capital de terceros.

⁵ Es decir que “cuenten con prototipos pilotos capaces de desarrollar todas las funciones necesarias dentro de un sistema determinado, habiendo superado pruebas de factibilidad en condiciones de operación o funcionamiento real **Nota:** Es posible que los componentes y los procesos se hayan ampliado para demostrar su potencial industrial en sistemas reales. La documentación disponible puede ser limitada, sin embargo, se puede iniciar la documentación con el prototipo que se ha probado en condiciones muy cercanas a las que se espera vaya a funcionar, se han identificado y modelado el sistema a escala comercial completa, perfeccionando la evaluación del ciclo de vida y la evaluación económica. El prototipo debe ser capaz de desarrollar todas las funciones requeridas por un sistema operativo en condiciones muy cercanas a las que se espera vaya a funcionar es la demostración de pruebas “Beta””.



8. Beneficios del programa.

Las empresas seleccionadas a la convocatoria tendrán los siguientes beneficios:

- a. Tener un diagnóstico de internacionalización de un producto/servicio para ofrecer en el mercado Estados Unidos.
- b. Diagnóstico del equipo emprendedor en cuanto a competencias emprendedoras.
- c. Análisis de oportunidades de negocio en Estados Unidos para el producto o servicio presentado.
- d. Diseño de una estrategia comercial para el ingreso al mercado de Estados Unidos.
- e. Acompañamiento en desarrollo de propuesta de levantamiento de capital para implementación en estrategia de internacionalización.
- f. Preparación para presentación en Demoday.
- g. Relacionamiento con el ecosistema emprendedor nacional e internacional.
- h. El programa está siendo financiado por la Universidad de la Costa y Appalanca LLC.

9. Procedimiento de inscripción.

La empresa o los emprendedores interesados en participar en el proceso de inscripción deberán inscribirse a través del siguiente enlace:

- a. Ingresar al enlace habilitado para la inscripción a la convocatoria publicada en la página web, el cual es el siguiente: www.xendora.com
- b. Diligenciar en su totalidad el formulario presentado en la página web. El correo electrónico de la cuenta que diligencia la postulación será el correo de contacto principal para el proceso. Preferiblemente se solicita el correo corporativo del representante legal de la organización.
- c. Se aceptarán únicamente las inscripciones que se presenten a través del formulario electrónico habilitado, debidamente finalizado y con



toda la información solicitada en la presente convocatoria.

10. Selección.

La selección de las empresas se dividirá en dos partes, la primera parte consiste en revisar las postulaciones ejecutadas a través del formulario electrónico de la aceleradora en donde se preseleccionará a 15 empresas que hayan completado el formulario correctamente, y enviado los anexos solicitados. En esta fase se revisará el grado de innovación, el nivel de crecimiento acelerado en ventas y las características del equipo emprendedor, así como la coherencia en la información consignada y será el comité interno de la aceleradora realizará la preselección.

Una vez definido el grupo de las 15 empresas preseleccionadas, se convocará los emprendedores a una sustentación ante un panel en donde se evaluará a las empresas de acuerdo a los siguientes criterios:

- Grado de innovación del producto/proceso con respecto a lo desarrollado por la competencia.
- Potencial de crecimiento acelerado en ventas del producto/ servicio en el mercado estadounidense.
- Experiencia, experticia y conocimientos del equipo emprendedor frente al sector en que compete.
- Hitos, logros y gestión de principales KPIs con respecto al proceso de internacionalización
- Nivel de gestión financiera actual y proyecciones de indicadores financieros.

Una vez realizado el panel de selección, el comité elegirá hasta 10 empresas que serán beneficiarias del proceso de aceleración del programa CONQUISTA. ⁶

⁶ En caso de que alguna de las empresas seleccionadas manifieste no poder participar, el comité definirá que empresa puede tomar su lugar.



11. Condiciones de participación.

Las empresas inscritas y seleccionadas deben comprometerse durante su participación en el programa a cumplir con cada una de las siguientes responsabilidades:

- Asistir como mínimo a un 80% de las actividades descritas en el cronograma de trabajo presentadas para el desarrollo del programa. En caso de asistir el empresario se compromete a cancelar el soporte de pago.
- Enviar la información, soportes y documentos solicitados por las entidades organizadoras.
- No divulgar información confidencial de otras empresas ni del programa que pueda poner en riesgo a la Universidad de la Costa, a Appalanca LLC ni a ninguna otra empresa que participe en el programa.
- Las empresas seleccionadas para el acompañamiento se comprometen a pagar una contrapartida de 2 millones para iniciar su proceso de acompañamiento empresarial.

12. Formulación de inquietudes, sugerencias o comentarios.

Las comunicaciones formales solo se recibirán a través del correo electrónico autorizado para los manejos de este programa. El cual es mcarrill21@cuc.edu.co

13. Propiedad intelectual.

Las empresas postulantes o partícipes de la presente convocatoria serán los titulares de los resultados protegibles (tales como inventos, modelos de utilidad, diseños industriales, marcas y obras protegidas por el derecho de autor como el software) presentados en esta convocatoria. Por lo tanto, las empresas postulantes o partícipes no estarán obligadas a divulgar el código fuente en caso de aplicativos, ni a ceder o licenciar los derechos patrimoniales sobre bienes de PI que desarrolle en virtud de la presente convocatoria. La Universidad de la Costa y Appalanca LLC, garantizan que tratarán como “información confidencial” toda información que los participantes suministren en su postulación. Dicha información NO será divulgada total ni parcialmente a ningún tercero no involucrado en la presente Convocatoria y esta será usada única y exclusivamente para efectos de evaluación.



14. Fases y Cronograma.

El programa se encuentra dividido en 4 Fases.



El desarrollo de este programa será realizado con el siguiente cronograma, el cual podrá ser modificado por los organizadores de la convocatoria:



Actividad	Fecha
Lanzamiento de la convocatoria	28 de mayo
Apertura de inscripciones	28 de mayo
Publicación de preguntas frecuentes.	12 de junio
Cierre de inscripciones	10 de julio
Evaluación etapa preselección	17 de julio
Evaluación etapa selección	24 de julio
Publicación de seleccionados	29 de julio
Inicio Acompañamiento	3 de agosto
Entrega de diagnósticos empresariales	14 de agosto
Diseño de plan de internacionalización a Estados Unidos.	11 de septiembre
Preparación de propuesta de levantamiento de capital	25 de septiembre
Presentación en Demoday	15 de octubre.

Nota: Los organizadores de la convocatoria se reservan el derecho de modificar el cronograma, sin tener responsabilidad o perjuicio en los daños que esta pueda causar en los participantes. Siempre se informará a los emprendedores seleccionados sobre los cambios.

15. Aceptación de términos y veracidad

Con la postulación finalizada, los participantes inscritos aceptan las características, requisitos y condiciones así como lo dispuesto en los presentes términos de



referencia para la presente convocatoria. Una vez finalizado su inscripción no será posible alegar desconocimiento de lo escrito en estos términos de referencia. De igual forma declaran que la información suministrada es veraz y corresponde a la realidad. En caso de encontrarse alguna incoherencia y/o inconsistencia en la información o documentación suministrada. Los organizadores del programa podrán en cualquier momento cancelar la participación de la empresa en el programa sin perjuicio de las acciones legales correspondientes.