

Parque E es una incubadora universitaria de emprendimientos con potencial de generar alto impacto, fruto de una alianza gestada en 2006 entre la Alcaldía de Medellín y la Universidad de Antioquia. En los últimos cuatro años los emprendimientos en etapa temprana incubados han incrementado sus ventas en al menos 35% durante el periodo de acompañamiento, han logrado impulsar 512 empleos, registrado 7 patentes y 36 registros de marca y desde su origen, Parque E ha acompañado más de 550 los emprendimientos en la ciudad.

1. OBJETIVO PRINCIPAL

Acompañar en la puesta en marcha o incubación empresarial a 50 emprendimientos, mediante un modelo de atención personalizado, bajo la metodología definida por Parque del Emprendimiento durante el año 2020.

¿Qué beneficios recibe un emprendimiento al ser acompañado por Parque del emprendimiento y la Alcaldía de Medellín?

- Los proyectos seleccionados reciben un acompañamiento que contempla 3 fases: Estructuración, fortalecimiento y proyección con asesoría en seis áreas o dimensiones: operativa, estratégica, humana, legal, mercadológica y financiera.
- Te ayudaremos para ajustar tu modelo de negocio y definir una línea de escalabilidad para tu proyecto en el mercado
- Te ayudaremos a consolidar tu equipo de trabajo
- Te apoyamos para definir una estructura empresarial sólida
- Te prepararemos y brindaremos amplias posibilidades de acceso a mercados
- Propendemos por facilitarte el relacionamiento estratégico con empresas de la ciudad
- Te prepararemos para el acceso a fuentes de financiación
- Recibirás asesoría técnica especializada

2. PÚBLICO OBJETIVO

Buscamos emprendimientos innovadores y empresas en etapa temprana, con potencial de crecimiento ubicadas en la ciudad de Medellín, que quieran fortalecer su estructura empresarial, crear una cultura orientada a la gestión de equipo de alto impacto, consolidar una estructura empresarial, fortalecer su estructura financiera y proyectarse en el mercado.

3. PROCESO DE POSTULACIÓN Y SELECCIÓN

El proceso de selección de Parque E consta de 6 etapas las cuales son:

1. Inscripción
2. Validación de requisitos habilitantes
3. Evaluación interna por parte del equipo de Parque E
4. Entrevista con equipo de desarrolladores de negocios de Parque E
5. Entrenamiento
6. Evaluación por jurado externo especializado

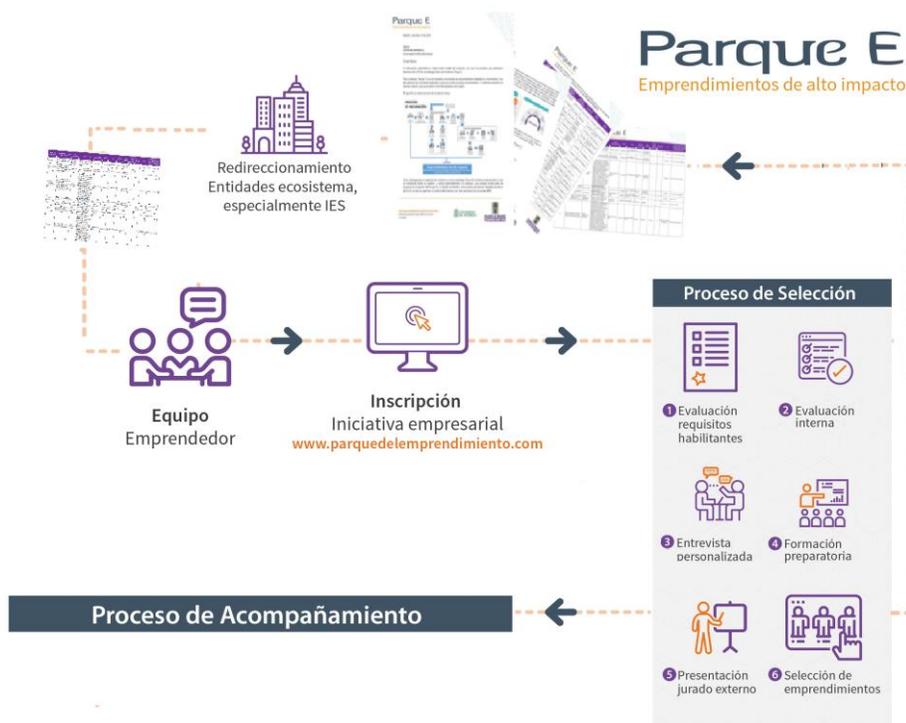


Ilustración 1. Proceso de selección Parque E

El emprendedor después de cada etapa recibirá una notificación vía email sobre su continuidad en el proceso y los pasos a seguir, en caso de no continuar será direccionado a otra entidad del ecosistema emprendedor. Si un emprendimiento no es seleccionado y pertenece a la comunidad de las Instituciones de Educación Superior de la ciudad de Medellín, se remitirá para ejercicios de intervención colaborativa.



Durante esta etapa también se contempla un banco de proyectos elegibles, que permita el ingreso de emprendimientos que se encuentren en dicho listado en caso de que otro termine su proceso o renuncie.

3.1 Inscripción

El emprendedor interesado en recibir acompañamiento por Parque E debe diligenciar un formulario de inscripción habilitado en el sitio web de Parque E.

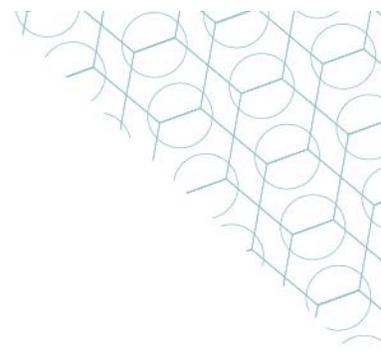
Es importante tomarse el tiempo necesario para el diligenciamiento del formulario y poder resaltar de la mejor forma el diferencial de su proyecto. Este formulario está compuesto por los siguientes bloques:

- **Presentación general del proyecto:** Estado del producto y/o servicio (idea, validación, ventas)
- **Modelo de negocio/ diferencial del proyecto/empresa** (Descripción del problema y/o necesidad del segmento de mercado al cual se dirige con el proyecto, Descripción del producto y/o servicio, Propuesta de valor y diferencial, Perfil del cliente y segmento de mercado)
- **Ventas**

Información del equipo emprendedor

3.2 Validación de requisitos

En esta etapa el equipo de trabajo de Parque E, realiza una revisión de la información registrada por el emprendedor con base en los requisitos habilitantes, se verifica el producto respecto a la información que brinda el emprendedor en el formulario y vídeo y las fotografías enviadas, así como en las entidades: RUES, revisión de registros de marca, páginas web.



Requisitos habilitantes que son evaluados

Equipo de 2 o más emprendedores¹ dedicados al emprendimiento (al menos el 50% del tiempo), con conocimiento técnico para el desarrollo del proyecto y capacidad de gestión comercial.

1. Al menos uno de los miembros del equipo debe tener estudios de educación superior.
2. El equipo emprendedor debe estar conformado por personas mayores de 18 años.
3. Al menos uno de los emprendedores debe residir en Medellín o el proyecto empresarial debe registrarse en la ciudad (según registro ante Cámara de Comercio).
4. Contar con mínimo un producto o servicio cuyo modelo de negocio este orientado a lograr alto potencial impacto o que resuelva un problema o satisfaga una necesidad para su mercado objetivo en términos de nuevos o mejorados productos, procesos o modelos de gestión.
5. Evidenciar ventas o en su defecto preventas o intenciones de compra o validaciones comerciales², del portafolio de productos o servicios presentado en la convocatoria.
6. Las ventas de la empresa postulante no deben superar los 500 SMMLV el año inmediatamente anterior.
7. Si la empresa está legalmente constituida, debe tener menos de tres años y medio (3,5) de haberse registrado (al momento de ser aceptada en el proceso de incubación de Parque E). En caso de estar registrada debe ser en Cámara de Comercio de Medellín.
8. No estar en otro proceso de acompañamiento mediado por algún Programa de la Alcaldía de Medellín, en el momento de la inscripción.

3.3 Evaluación interna

Los proyectos o emprendimientos que cumplan los requisitos habilitantes que sobre pasan los requisitos habilitantes, serán evaluados por los desarrolladores de negocios Parque E, quienes valorarán los siguientes componentes: producto con la información que cada proyecto suministra en el formulario de inscripción los desarrolladores de Parque E evalúan los cuatro principales

¹ Pueden presentarse proyectos empresariales o empresas de reciente constitución que solo cuenten con un emprendedor, que demuestren que las capacidades en términos del talento que requiere el proyecto pueden ser contratadas y pueden garantizar su operatividad. Será el *Comité Técnico* quien decida si se aceptan los casos con esta característica, cuyo trato será caso por caso.

² Proyectos con ventas “cero” pueden ser acompañadas, sin embargo, el proyecto emprendedor debe soportar que el PMV ha sido expuesto a clientes, prospectos o validadores comerciales previamente.



componentes de una iniciativa emprendedora: Producto, modelo de negocio, mercado y equipo de trabajo y asignan un puntaje, haciendo énfasis en los siguientes aspectos:

- Producto y/o servicios: Estados de desarrollo del producto, proceso productivo
- Mercado objetivo: Perfil de cliente y acercamientos comerciales con estos (ventas, intenciones, validaciones)
- Problema y/o necesidad del segmento de mercado al cual se dirige con el proyecto.
- Modelo de negocios: Identificación de la cadena de valor, aspectos legales y elementos diferenciadores, modelo de negocio orientado al crecimiento
- Propuesta de valor
- Equipo de trabajo: roles, experticia y personas que soportan la actividad empresarial (empleados o socios), disponibilidad de tiempo.

3.4 Entrevista

Los proyectos o emprendimientos que llegan a esta etapa son citados o visitados para presentar las funcionalidades del producto o detallar el servicio, con el fin de determinar el grado de alistamiento de éste. Durante esta etapa también se busca verificar la información suministrada por el equipo emprendedor en el formulario de inscripción, para esto se solicita los siguientes documentos y una presentación del proyecto

Documentos que el equipo emprendedor debe presentar en esta etapa:

- Documento de identidad del líder
- Documento digital de los Servicios públicos de un integrante del equipo que resida en la ciudad de Medellín
- Acta de grado de un integrante del equipo del proyecto

Esta entrevista permite reconocer de forma directa al equipo emprendedor y el estado de innovación que persigue el producto, su potencial de impacto económico y escalabilidad, este proceso es realizado por tres desarrolladores del equipo de Parque E, los cuáles brindarán un concepto sobre la continuidad del proyecto en el proceso de selección



3.5 Entrenamiento

Los proyectos o emprendimientos que lleguen a esta etapa, realizarán un entrenamiento de forma virtual, el cual permite la homologación de conceptos y la preparación para el proceso de evaluación por expertos externos.

En este espacio se desarrollarán cuatro (4) temáticas principales: Modelo de negocio, segmentación de mercado, equipos de trabajo y preparación para un pitch o presentaciones efectivas. En el caso que las medidas de confinamiento permanezcan, las temáticas a desarrollar se dispondrán en un entorno virtual de aprendizaje, buscando un ejercicio autónomo por parte de los emprendedores, acompañado de orientación por demanda asistida.

3.6 Evaluación externa

El proceso de selección finaliza con la evaluación de los emprendimientos ante un jurado externo especializado quienes en su mayoría son empresarios, representantes de fondos de inversión y emprendedores con trayectoria, que desde su experiencia determinan el “potencial de crecimiento” del proyecto a evaluar.

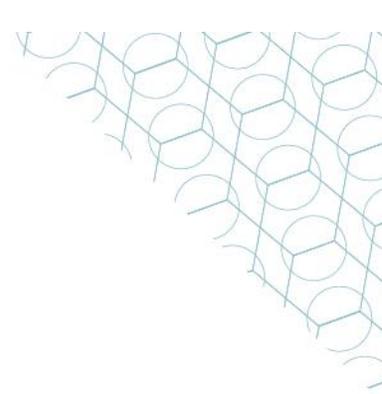
Este proceso se realizará de forma virtual, para esto el emprendedor debe enviar su pitch en un video que será evaluado por los jurados. Posteriormente el jurado externo realizará la evaluación conforme a los criterios definidos para la etapa de selección, estos son: Equipos de trabajo, potencial de escalabilidad en el mercado, pertinencia, propuesta de valor y potencial de acompañamiento del equipo.

Posterior a esta evaluación el emprendedor recibirá una notificación al correo electrónico del líder del proyecto, sobre la aprobación para el ingreso al programa o el direccionamiento a otra entidad del ecosistema emprendedor.

4. CRONOGRAMA

Periodo de tiempo postulaciones: ampliado hasta el 16 de agosto

Los proyectos inscritos posterior a este periodo serán articulados con las instituciones del ecosistema de emprendimiento de la ciudad de Medellín



5. GLOSARIO

Acompañamiento: modelo de intervención a las empresas basado en que los integrantes del equipo de trabajo interactúen sistemáticamente con mentores, asesores, gobierno corporativo y su mercado.

Capacidad de gestión comercial: Emprendimientos que cuentan con un integrante del equipo dedicado a las actividades de comercialización y venta.

Conocimiento técnico: Emprendimientos que cuentan con al menos un integrante con el conocimiento necesario para la creación, desarrollo y mejora del producto y/o servicio que se ofrecerá al mercado.

Dedicación al emprendimiento: Número de horas semanales que dedica el emprendedor en su emprendimiento para su crecimiento y desarrollo. (diarias, semanales)

Entrenamiento: espacios de formación teórica en conceptos, procesos, métodos, buenas prácticas, herramientas y en general temáticas que permitan fortalecer las habilidades y capacidades de los equipos.

Emprendimiento en etapa temprana: son emprendimientos que están comenzando con su proceso de modelación de negocios y estructura organizacional, que cuentan con producto mínimo viable.

Empresas con potencial de crecimiento: Son emprendimientos en fase temprana o puesta en marcha que tienen características estructurales que permitirán adquirir clientes en corto tiempo, replicar sus modelos de negocio y aumentar las ventas de forma rápida.

Estructuración: es el proceso que permite a los emprendedores adaptar estructuras y procesos corporativos para prepararse para la sostenibilidad y el crecimiento.

Estudios de educación superior: Aprobación de títulos académicos en niveles técnicos, tecnológicos pregrado o posgrado

Fortalecimiento: es el proceso que refuerza los procesos de cada área para hacer del emprendimiento una organización más robusta y con menos riesgos de mortalidad durante su proceso de crecimiento.



Fortalecimiento empresarial: consiste en el acompañamiento gerencial, técnico y comercial realizado por mentores y asesores a empresas con un poco más de madurez a los emprendimientos en fase temprana en su estructura y portafolio de productos o servicios que busca el escalamiento del emprendimiento.

Incubadora universitaria: organización encargada de soportar a los emprendimientos durante sus fases iniciales de desarrollo, que busca acelerar el crecimiento y asegurar el éxito empresarial a través de recursos y servicios como mentorías que transfieren conocimiento, bolsas de recursos para innovación, espacios físicos, acceso a recursos financieros, entre otros.

Innovación: la introducción de un nuevo o significativamente mejorado producto (bien o servicio), proceso, método de comercialización o método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores (OECD/European Communities, 2005).

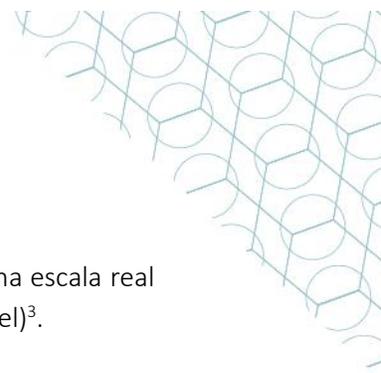
Intenciones de compra o validaciones comerciales: Acercamientos que se han realizado con clientes potenciales o personas que podrían estar interesadas en usar o comprar el producto en desarrollo. (contacto, llamadas, entrevistas)

Modelo de negocio: se refiere a la descripción conceptual respecto a la dinámica de negocio que permite a una organización crear, entregar y capturar valor con su portafolio de bienes y servicios, identificando el mercado objetivo, los proveedores, el proceso operativo y la estructura financiera que busca la sostenibilidad y rentabilidad.

Modelo de negocio orientado a lograr alto potencial impacto: Modelos de negocio que son desarrollados partiendo de la identificación de un problema en el mercado, y su producto y/o servicio puede ser replicado varias veces.

Proyección: es el proceso que busca fortalecer los emprendimientos desde su estructura comercial, impactando los grupos objetivos indicados y logrando las ventas adecuadas para llegar al punto de equilibrio y generar utilidades.

Prototipo: versión preliminar del modelo futuro del producto o servicio, el cual nos permite poner a prueba la viabilidad técnica y la utilidad de las propuestas, también ayuda a descubrir mejoras y oportunidades inesperadas para el proyecto.



Producto comercial: hace referencia a los productos que se encuentran probados a una escala real (niveles 7, 8 y 9), de acuerdo con el planteamiento de TRL's (Technology Readiness Level)³.

Producto Mínimo Viable: es la versión de un nuevo producto que permite a un equipo recolectar, con el menor esfuerzo posible, la máxima cantidad de conocimiento validado sobre sus potenciales clientes (Eric Ries).

Puesta en marcha: consiste en el acompañamiento realizado a equipos de emprendedores en el proceso de incubación, con capacidades y conocimiento gerencial y técnico, enfocados en la materialización o fortalecimiento de una empresa.

Requisitos habilitantes: Son los condicionantes que se requiere cumplan los proyectos como mínimo para participar del proceso de selección de iniciativas a ser acompañadas por Parque E.

³ Las tecnologías tienen diferentes niveles de madurez que pasan, por el concepto (TRL 1-4), la etapa de laboratorio (TRL 5-6), el prototipo funcional (TRL 7-8) hasta el sistema completo (TRL 9).