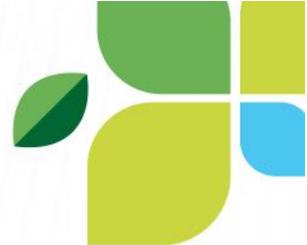




TEMA MATERIAL EMPRENDIMIENTO



TEMA MATERIAL: EMPRENDIMIENTO

Nuestra apuesta

Desarrollar integralmente el ecosistema de emprendimiento e innovación de Manizales y Caldas, como un entorno abierto y positivo para la creación y fortalecimiento de empresas existentes que generen desarrollo económico para la región y replicar el modelo en otros territorios.

¿Cómo lo hacemos?

Mediante una alianza de actores públicos, privados y académicos llamada Manizales Más®, una apuesta por el desarrollo económico y empresarial alrededor de los retos de las regiones. Nuestros aliados sincronizan sus esfuerzos financieros, apuestas estratégicas y equipos de trabajo para articular y fortalecer el ecosistema de emprendimiento de los territorios.

Para ello, Manizales Más® desarrolla nueve programas de entrenamiento para docentes, estudiantes y empresarios en las diferentes etapas de madurez a saber:

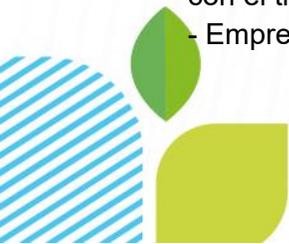
1. Empresas de Alto Potencial (EAP)

Entrenamiento de un año, diseñado para ayudar a empresarios a crecer de manera acelerada, lo cual se traduce en mayores ventas y utilidades, nuevas capacidades y conocimientos. Las empresas en EAP, son seleccionadas con el fin de demostrarle a la región que las empresas pueden crecer localmente. Los participantes reciben:

- Entrenamiento en temas clave para su crecimiento.
- Relacionamiento con el ecosistema y otros empresarios.
- Espacios *peer to peer* (de igual a igual) entre empresarios para desarrollar su propio plan de escalamiento.
- Participación en actividades y eventos.
- Acompañamiento a través de la mentoría empresarial o asesoría según la región.

Requisitos de las empresas

- Ventas por productos o servicios, entre \$500 millones a \$15 mil millones en el último año.
- Empresas constituidas que ya hayan pasado la etapa de desarrollo de producto o servicio y que tengan participación en el mercado
- Empresas de Manizales y municipios cercanos de Caldas (Neira, Palestina, Villamaría, Chinchiná).
- Empresas con equipos consolidados (finanzas, ventas, producción y talento humano).
- Dueños de las empresas o socios con un porcentaje importante, dispuestos a comprometerse con el tiempo necesario para los entrenamientos.
- Empresarios motivados a crecer con intenciones de expansión.



2. Addventure Más

Programa liderado por las universidades. Consiste en el acompañamiento de seis semanas para empresas en etapa temprana que requieren de impulso para cimentar sus procesos de crecimiento de forma extraordinaria.

Requisitos de las empresas

- Ventas anuales aproximadas entre \$80 millones y \$480 millones.
- Más de un año de actividades de comercialización.
- Tener un modelo de negocio escalable.
- Equipo de trabajo de mínimo tres personas.
- Apertura de mentalidad y capacidad de trabajo colaborativo.
- Ser parte de una de las universidades aliadas de Manizales Más, sea como graduado, estudiante o colaborador.

3. Mentoría Empresarial

Programa que busca disminuir los riesgos que tienen los empresarios al crecer. Acompañados por mentores que tienen amplia experiencia, debido a que son dueños o gerentes de grandes empresas.

Está basado en la metodología Venture Mentoring Services (VMS) del MIT e invita a empresarios y corporativos con gran trayectoria a tejer relaciones de largo plazo con empresarios en crecimiento para compartir su experiencia.

4. Profesores de Alto Potencial (PAP)

Tiene como fin desarrollar capacidades en los docentes de las universidades de la alianza de Manizales Más, utilizando el emprendimiento como eje mediador de la enseñanza.

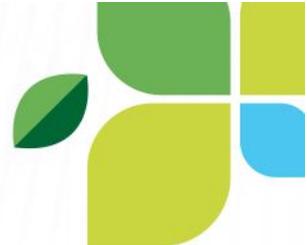
Contribuyendo al fortalecimiento de los componentes de capital humano y cultura del emprendimiento del ecosistema de Manizales.

Los docentes participan durante seis semanas en el Diplomado de Innovación Docente, tienen un encuentro mensual y asisten como observadores a entrenamientos de las EAP, para recibir la transferencia de la temática específica y observar cómo el docente de EAP orienta su clase.

5. Ruta de Emprendimiento

Programa semestral de formación para estudiantes de pregrado de las universidades aliadas de Manizales Más. Se orienta al fortalecimiento y desarrollo de competencias en emprendimiento que les permita pensar y actuar de manera emprendedora.

Lo componen seis asignaturas orientadas por docentes de los programas Affiliates y PAP, creados para transferir la metodología pensamiento y acción emprendedora de Babson College.



6. Vender Más

Aquí se fortalecen ágilmente las habilidades y competencias comerciales necesarias para el crecimiento de las empresas a través de las ventas. Está dirigido a empresarios, propietarios y sus equipos de ventas, y dura seis semanas. Realizado en conjunto con la Cámara de Comercio de Manizales.

Requisitos de las empresas

- Facturar entre \$120 millones y \$1.000 mil millones anuales.
- Contar con un equipo base de trabajo.
- Realizar un esfuerzo comercial mínimo
- Disponibilidad de tiempo del dueño de la empresa y el líder comercial.
- La empresa debe estar inscrita en la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas.

7. Crecer Más

Entrenamiento de un año, diseñado para ayudar a empresas de los municipios de Caldas para que crezcan de forma escalonada mediante la generación de nuevas capacidades y conocimientos. También busca ampliar la capacidad del ecosistema empresarial, articulando y entrenando a las instituciones municipales que acompañan emprendedores. Se realiza en alianza con la Gobernación de Caldas.

Requisitos de las empresas

- Empresas de municipios no capitales constituidas legalmente que hayan superado la etapa de desarrollo de producto y/o servicio y que tengan participación en el mercado.
- Ventas entre \$200 millones y \$4 mil millones anuales.
- Modelo de negocio definido y escalable.
- Presencia en el mercado local y con interés de expansión regional, nacional y/o internacional.

8. InnHub Más

InnHub Más es un programa que busca identificar innovadores para solucionar retos locales y globales. En él, se desarrollan ideas de negocio dentro de la comunidad universitaria de Manizales. Liderado por la U. Nacional de Colombia, sede Manizales.

Requisitos de las empresas

- Ser estudiante, graduado o empleado de las universidades pertenecientes a la alianza Manizales más.
- Tener una motivación para emprender, experticia en un campo específico y capacidad para trabajar en equipo.
- Tener disponibilidad para los encuentros presenciales en horario laboral

9. Work4progress

Manizales Más aporta al acompañamiento, creación y consolidación de emprendimientos rentables y escalables de la comunidad de Necoclí, especialmente a mujeres y jóvenes,





mediante la incorporación de acciones que promuevan el empleo y autoempleo aplicando un método simple para emprender, prototipar

Así mismo aporta en la articulación y relacionamiento de los actores de soporte del ecosistema de emprendimiento de Necoclí con enfoque en los sectores agricultura, agroindustria y turismo y contexto urbano y rural.

Requisitos de los emprendedores

- Jóvenes y mujeres con ideas de emprendimiento o intención de emprender de Necoclí.
- Sector empresarial y emprendedor, bancos, instituciones de soporte públicas, privadas y académicas que puedan hacer parte del ecosistema de emprendimiento del municipio de Necoclí.



Así tejemos el ecosistema de emprendimiento e innovación

Este tema material les
apunta a los ODS:

1 FIN
DE LA POBREZA



4 EDUCACIÓN
DE CALIDAD



8 TRABAJO DECENTE
Y CRECIMIENTO
ECONÓMICO



9 INDUSTRIA,
INNOVACIÓN E
INFRAESTRUCTURA



Este tema material les
apunta a los derechos
humanos:

- Derecho a la educación
- Derecho a la igualdad
- Derecho al trabajo
- Derecho a un nivel de vida digno



NUESTROS ALIADOS POR EL EMPRENDIMIENTO



Alcaldía de Manizales



Cámara de Comercio
de Manizales por Caldas



Finanfuturo
Acompaña y financia tu futuro



Sistema Universitario de Manizales

Universidad Autónoma de Manizales,
Universidad Nacional de Colombia
sede Manizales, Universidad de Caldas,
Universidad Católica de Manizales y
Universidad de Manizales.



ANDI



GOBIERNO
DE CALDAS



chec
Grupo epr



Influencia de los grupos de interés en esta apuesta

[GRI 3-3f]

Por una parte, los integrantes del grupo de interés Aliados aportan recursos técnicos, económicos y equipo de trabajo, además de participar del comité directivo. Los participantes del grupo de interés Inspiradores influyen activamente en proyectos como los Lab Tours y momentos de *networking*, para encontrar soluciones a problemas propios de su quehacer.

Además, los Aliados lideraron directamente desde sus equipos de trabajo algunos de nuestros programas:

- Programa de Mentoría Empresarial: Andi Caldas.
- Addventure Más: Universidad Autónoma de Manizales.
- InnHub Más: Universidad Nacional de Colombia sede Manizales.
- Profesores de Alto Potencial: Universidad Católica de Manizales.
- Ruta de Emprendimiento: Universidad Nacional de Colombia sede Manizales.
- Crecer Más: En alianza con la Gobernación de Caldas.
- Vender Más: En alianza con Cámara de Comercio de Manizales por Caldas.



Objetivos, indicadores y seguimiento

[GRI 3-3e]

Objetivo general: Desarrollar el ecosistema de emprendimiento e innovación para lograr que las empresas crezcan en esta región y demostrar que se puede crear, crear y crecer.

Objetivos específicos:

- Ayudar a las empresas a crecer aceleradamente a través de entrenamiento, acompañamiento de mentores y relacionamiento con entidades y otras empresas.
- Generar cultura de emprendimiento por medio de programas que impacten a los emprendedores en diferentes etapas de crecimiento y niveles de sofisticación, y la academia.



Metas

- Desarrollar el componente de financiación del ecosistema empresarial que permita el acceso de los emprendedores a fuentes de financiación nacional e internacional (inversores corporativos y financieros como capital semilla, ángeles inversionistas y de riesgo, inversión de impacto y banca tradicional).

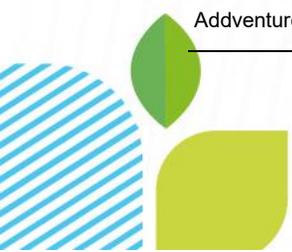


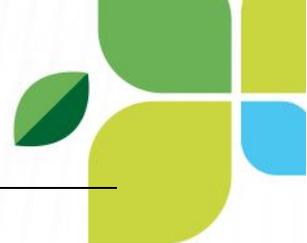


- Virtualizar los programas de fortalecimiento empresarial para ser escalables y replicables en otros territorios del país en alianza con actores nacionales.

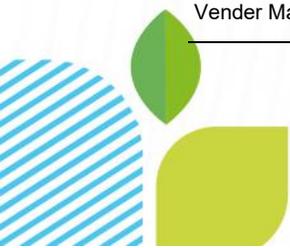
- Sofisticar el ecosistema de emprendimiento implementando lo aprendido y diseñado en el programa REAP. Esto implica la creación de nuevos programas y acciones y la articulación de actores clave.

Programa	Actividad	Indicador	Tipo de indicador	Meta	Resultado
Empresas de alto potencial	Entrenamientos en ventas, talento humano, finanzas y pitch	# de empresas entrenadas en ventas, talento humano, finanzas y pitch	Producto	15	17
		# de entrenamientos realizados	Producto	10	10
Empresas de alto potencial	Generación de comunicaciones del programa que evidencie su desarrollo	Plan de comunicaciones implementado	Producto	1	1
		# de empresas inscritas al programa	Producto	30	63
Empresas de alto potencial	Crecimiento en ventas	# de empresas con crecimiento a más de dos dígitos	Impacto		11
	Promedio de crecimiento	Promedio de crecimiento	Impacto		24%
	Empleos generados	Empleos generados	Impacto		358
	Clientes nuevos	Clientes nuevos	Impacto		247
Empresas de alto potencial	Desarrollo del evento Scale Plan que evidencia los hechos de crecimiento y planes de escalamiento de las EAP.	# de eventos realizados	Producto	1	1
		# de asistentes	Producto	30	40
		# de planes de crecimiento presentados	Producto	15	17
Empresas de alto potencial	Desarrollo del evento La Noche de los Más	# de eventos realizados	Producto	1	1
		# de asistentes entre aliados y empresarios	Producto	45	50
		# de pitch estructurados	Impacto	15	17
Empresas de alto potencial	Lab Tour	# de eventos realizados	Producto	1	1
Addventure Más	Espacio de apertura del programa Addventure Más	# de eventos realizados	Producto	1	2
		# de asistentes entre aliados y empresarios	Producto	23	30
Addventure Más	Aplicación de diagnóstico y autodiagnóstico de entrada a los empresarios	# de diagnósticos y autodiagnósticos realizados	Producto	15	17
Addventure Más	Desarrollo de entrenamientos del Programa	# de entrenamientos realizados	Producto	6	6
		# de asistentes a cada semana de acompañamiento	Producto	30	32
Addventure Más	Generación de comunicaciones del programa que evidencie su desarrollo	Plan de comunicaciones implementado	Producto	1	1

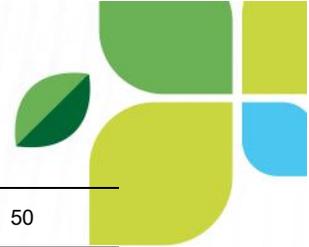




		# de empresas inscritas al programa	Producto	54	
Addventure Más	Aplicación autodiagnóstico de salida a los empresarios	# de diagnósticos y autodiagnósticos realizados	Producto	15	17
		# de eventos realizados	Producto	1	1
Addventure Más	Espacio de cierre en torno a Pitch Day	# de asistentes entre aliados y empresarios	Producto	18	25
		# de pitch estructurados	Producto	15	17
Addventure Más	Lab Tour	# de eventos realizados	Producto	1	1
		# de eventos realizados	Producto	1	1
InnHub Más	Espacio de apertura del programa	# de asistentes entre aliados y empresarios	Producto	7	8
InnHub Más	Aplicación de diagnóstico y autodiagnóstico de entrada a los empresarios	# de diagnósticos y autodiagnósticos realizados	Producto	7	7
		# de entrenamientos realizados	Producto	6	6
InnHub Más	Desarrollo de entrenamientos	# de asistentes a cada semana de acompañamiento	Producto	7	8
		Plan de comunicaciones implementado	Producto	1	1
InnHub Más	Generación de comunicaciones del programa que evidencie su desarrollo	# de empresas inscritas al programa	Producto	15	13
InnHub Más	Aplicación Autodiagnóstico de salida a los empresarios	# de diagnósticos y autodiagnósticos realizados	Producto	7	7
		# de eventos realizados	Producto	1	1
InnHub Más	Espacio de cierre del Programa en torno a Pitch Day	# de asistentes entre aliados y empresarios	Producto	15	12
		# de pitch estructurados	Producto	7	7
InnHub Más	Lab Tour	# de eventos realizados	Producto	1	1
		# de eventos realizados.	Producto	2	2
Crecer Más	Espacio de apertura del programa Addventure Más	# de asistentes entre aliados y empresarios	Producto	20	25
Crecer Más	Aplicación de diagnóstico y autodiagnóstico de entrada a los empresarios	# de diagnósticos y autodiagnósticos realizados	Producto	17	17
		# de entrenamientos realizados	Producto	16	16
Crecer Más	Desarrollo de entrenamientos	# de asistentes a cada semana de acompañamiento	Producto	17	17
Crecer Más	Aplicación autodiagnóstico de salida a los empresarios	# de diagnósticos y autodiagnósticos realizados	Producto	17	17
	Espacio de cierre en torno a Pitch Day	# de eventos realizados	Producto	2	2
		# de asistentes entre aliados y empresarios	Producto	23	20
		# de pitch estructurados	Producto	17	17
Vender Más	Espacio de apertura	# de eventos realizados	Producto	3	3



		# de asistentes entre aliados y empresarios	Producto	44	50
Vender Más	Aplicación de diagnóstico y autodiagnóstico de entrada a los empresarios	# de diagnósticos y autodiagnósticos realizados	Producto	44	44
Vender Más	Desarrollo de entrenamientos	# de entrenamientos realizados	Producto	21	21
		# de asistentes a cada semana de acompañamiento	Producto	21	21
Vender Más	Aplicación autodiagnóstico de salida a los empresarios	# de diagnósticos y autodiagnósticos realizados	Producto	44	44
Vender Más	Espacio de cierre del Programa en torno a Pitch Day	# de eventos de cierre realizados.	Producto	3	3
		# de asistentes entre aliados y empresarios	Producto	45	50
		# de pitch estructurados	Producto	45	45
Innovatech Chec	Match Innova Expertos	# de mentores	Impacto		14
		# de empresas	Producto		8
		# de soluciones evaluadas	Impacto		10
		# de empresas participantes	Producto		6
Innovatech Chec	Reto Innovatech Chex	# de grupos de investigación	Producto		2
		# de emprendedores	Producto		2
		# de eventos en participación	Producto	1	2
		# de informes técnicos	Producto	1	1
Nevado Capital	Puesta en marcha Syndicate Eje cafetero	# Inversionistas	Impacto		27
		# de empresas en acompañamiento	Impacto		5
		# inversiones	Impacto		2
	Acompañamiento instrumento de financiación	# de empresas en acompañamiento	Producto		10
Work For Progress	Convocatoria y selección de beneficiarios	# inscritos	Producto	60	107
		# de beneficiarios seleccionados	Producto	30	30
Profesores de alto potencial	Desarrollo de capacidades de enseñanza a través del emprendimiento	# de profesores beneficiados	Producto		20
Growth Team	Equipo expertos temáticos	# integrantes equipo	Producto		15
Programa de Mentoría Empresarial	Mentoría para la mitigación de riesgos de crecimiento empresarial	# de empresarios mentores	Producto		34
Estrategia Magi	Desarrollo de entrenamientos con aliados	# de sesiones realizadas	Producto	4	4
		# de aliados participantes	Producto	15	12
Estrategia Magi	Espacio de cierre	# de eventos de cierre realizados	Producto	1	1



	# de asistentes entre aliados y empresarios	Producto	45	50
	Reto Innovatech Chec	Impacto	12	11
	Videos	Producto	30	63
Diseño	Piezas gráficas	Producto		48
	Impresos	Producto		480
Comunicaciones	Publicaciones	Impacto		410
	Alcance	Impacto		1.004
Digital	Impresiones	Impacto		1.819.194
	Engagement	Impacto		27,2%
	Interacciones	Impacto		122.140



Seguimiento

Desde Manizales Más® medimos el crecimiento de las empresas en términos comerciales, del talento y de las capacidades trimestralmente. La información la entregan los empresarios y empresas que son parte de nuestros programas.



Logros [GRI 3-3a]

Generales

- 51 mentores senior que han acompañado a 188 Empresas de Alto Potencial, en su crecimiento.

- Manizales Más presentó a Caldas para ser región acelerada en el [MIT Regional Entrepreneurship Acceleration Program \(REAP\)](#) y se graduó de este programa en septiembre del 2023.

Con las Empresas de Alto Potencial

17 empresas acompañadas que generan los siguiente impactos en el desarrollo económico (con cierre a 2024):

- Ventas: \$45.235.251.390
- Promedio de crecimiento 24%
- Total de empleos (directos e indirectos): 358.
- Crecimiento en más de dos dígitos: 11
- Nuevos clientes: 247.
- Créditos con la banca: \$2.124.238.000
- Inversiones: \$721.406.985.000





Con Adventure Más

- 54 empresas inscritas.

- 16 empresas entrenadas en etapa temprana en el programa.



Lecciones aprendidas

[GRI 3-3e]

- La comprensión entre la diferencia entre el ecosistema de emprendimiento e innovación y los indicadores de medición de ambos ecosistemas.

- La diferencia entre innovación y capacidades (ecosistema) de innovación.

- Los retos a los que se enfrentan los empresarios navegando el ecosistema de emprendimiento.



Riesgos

- Los riesgos de cambio de gobierno impactan el presupuesto asignado para el desarrollo económico.

- Los cambios estratégicos de los aliados y cambio de sus equipos directivos hacen que cambie también el conocimiento y posición estratégica del proyecto.

- Los cambios en el equipo y la gestión interna de conocimiento impactan también la implementación de los programas.

- La gestión del conocimiento es un proceso crítico. Actualmente se está usando tecnología para recolectar, mantener y gestionar este conocimiento.



Oportunidades



- La “batalla a ganar” identificada por en el proceso del MIT REAP permite guiar un proceso de cambio cultural que durará varias generaciones.
- Los contactos internacionales realizados en el proceso del MIT REAP nos sirven para traer conocimiento y oportunidades internacionales.
- El reto es posicionar a Manizales como destino de inversionistas en los ámbitos nacional e internacional es una apuesta fundamental.

Impactos negativos [GRI 3-3b]

No se reportó ninguno.

Nuestro impacto en política pública

Desde Manizales Más®, se está realizando un proceso de desarrollo y levantamiento de datos gracias al proceso realizado en el MIT REAP. Se espera que pronto este insumo sea parte del desarrollo de política pública en la región y el país.

Para destacar

Por primera vez, Manizales quedó incluida como una de las ciudades con mejores condiciones para el emprendimiento, en el ranking del Grupo de Ecosistemas Inteligentes de América Latina (GEIAL). La ciudad ocupó el segundo puesto, superada solo por Sao Paulo (Brasil), aun cuando la mayoría de ciudades del ranking tienen más de un millón de habitantes.





Así se teje nuestro equipo de Manizales Más

- Marcela Escobar, directora general
- Óscar Villegas, coordinador Empresas de Alto Potencial
- Norma Giraldo, coordinadora Proyectos Especiales
- Juanita Ruiz Torres, coordinadora de Cultura y Comunicaciones
- Francina Echeverri, coordinadora Innovatech
- Julia Inés Gómez, Líder del Comité de Emprendimiento de Manizales Más (CEEM)
- Daniela Ibarra, coordinadora Magi
- Valentina Correa, coordinadora de Tecnologías de la Información
- Rashel Garreta, asistente de Proyectos Especiales
- Valeria Betancurth, asistente de Proyectos Especiales
- Alejandra Castañeda, community manager
- Daniel Castaño, diseñador visual
- Viviana Vargas, asistente administrativa

Participantes que se tejen gracias a esta iniciativa

- Empresas de Alto Potencial: 17 empresas beneficiadas.
- Addventure Más: 17 empresas beneficiadas.
- Profesores de Alto Potencial: 20 docentes beneficiados.
- Inhub: 9 innovadores seleccionados, 7 innovadores participantes.
- Growth Team: 15 mentores.
- Vender Más: 44 empresas beneficiadas.
- Innovatech: 10 soluciones, 2 grupos de investigación, 6 empresas y 2 emprendedores.
- Match Innovaexpertos: 3 empresas del ecosistema regional, 14 mentores y 8 empresas.
- Work4Progress: 107 inscritos, 50 preseleccionados, 34 entrevistados y 30 seleccionados.
- Nevado Capital: 27 inversionistas, 730 millones en inversión y 2 empresas a las que se le invirtió. 5 empresas de Manizales en acompañamiento.
- Estrategia Magi: Entidades participantes 12.

