

PROGRAMA YOUTH STARTUP ACADEMY TURBO SANTANDER 2025

Términos y Condiciones

1. ANTECEDENTES

Santander Innova (S-innova), es el HUB de Emprendimiento y la Innovación más grande del Oriente Colombiano, que facilita la conexión entre los emprendedores, la academia, la empresa privada y el estado, facilitando la creación de valor, fortaleciendo y dinamizando del ecosistema de emprendimiento e innovación de Santander. Esta estrategia hace parte de la Red CEmprende y Red Econova – Grupo Ecopetrol S.A., y es administrada por la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

S-Innova fortalece el tejido empresarial brindándole a los emprendedores de base tecnológica y de alto impacto una oferta diversa en programas de incubación y aceleración, espacios de coworking, laboratorios especializados, prototipado, innovación abierta, transferencia tecnológica y conexión con entidades que los pueden apoyar con financiación.

Por este motivo, la Cámara de Comercio de Bucaramanga firmó un memorando de entendimiento con el Centro de Comercio Internacional (ITC, por sus siglas en inglés), una agencia conjunta de las Naciones Unidas y la Organización Mundial del Comercio con sede en Ginebra, Suiza para desarrollar el programa de aceleración Turbo Santander 2025 para el Ecosistema de emprendimiento e innovación de Santander.

2. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Unidades Productivas:** Entidades económicas, formales o informales, que realizan actividades de producción de bienes o prestación de servicios con el objetivo de generar ingresos. Pueden incluir empresas, microempresas, emprendimientos o cualquier otro tipo de organización que desarrolla procesos productivos o comerciales en distintos sectores económicos.
- **TR Technology Readiness Level:** Es una forma aceptada de medir el grado de madurez de una tecnología. En total existen 9 niveles para la medición, en los que se pueden clasificar los proyectos de innovación, según su estado de desarrollo y su nivel de alistamiento para salir al mercado. A mayor TRL, más lista está la tecnología para salir al mercado.

Para saber los diferentes niveles del TRL por favor ingresar al siguiente link:

- a) https://minciencias.gov.co/sites/default/files/upload/convocatoria/anexo5_7.pdf
- b) https://minciencias.gov.co/sites/default/files/upload/convocatoria/anexo_9_-_niveles_de_madurez_tecnologica_y_de_manufactura-trl_y_mrl.pdf

- **Base tecnológica:** Para los propósitos de este programa, las unidades productivas de base tecnológica se definen como negocios que dependen principalmente de tecnologías avanzadas, como el desarrollo de software, la bioeconomía, la inteligencia artificial, la automatización u otras innovaciones de vanguardia, como componentes centrales de sus productos, servicios u operaciones. Por otro lado, las unidades productivas de baja tecnología son negocios que utilizan tecnologías básicas o convencionales, generalmente enfocadas en sectores como la manufactura, la agricultura o la prestación de servicios simples, donde la innovación depende menos de la tecnología avanzada.

- **Alto impacto:** Los emprendimientos de alto impacto son aquellos que crecen de manera rentable, rápida y sostenida y son capaces de lograr un nivel de ventas bastante significativo un corto tiempo. Las principales características de estos emprendimientos son:
 - a. Desarrollados por equipos multidisciplinarios.
 - b. Aprovechan la tecnología.
 - c. Tienen un impacto Global.
 - d. Son escalables e innovadores.
- **Bootcamps:** Programas presenciales y/o virtuales intensivos de corta duración que buscan revisar y mejorar aspectos clave del modelo de negocio de las unidades productivas, mediante la creación de un plan de acción personalizado para cada empresa participante.
- **Fundador:** Es la persona o grupo de personas que inicia, desarrolla y establece una empresa o startup. Es quien concibe la idea de negocio, define su visión y misión, y lidera los primeros pasos de su creación, incluyendo la estructura legal, el modelo de negocio y la obtención de recursos financieros. El fundador suele asumir un rol clave en la toma de decisiones estratégicas y en la dirección del crecimiento de la empresa, aunque con el tiempo su participación puede cambiar dependiendo de la evolución del negocio. En algunos casos, el fundador también puede ser el CEO o desempeñar otro cargo directivo, pero no siempre es así.
- **Formalizar:** Significa realizar todos los trámites legales y administrativos necesarios para que una empresa opere de manera legal y cumpla con las normativas establecidas en el país.
- **Diagnóstico Empresarial:** Proceso de evaluación integral que analiza diferentes aspectos de una empresa o unidad productiva, tales como su modelo de negocio, estructura financiera, ventas, uso de tecnología, y cultura organizacional. Su objetivo es identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, para desarrollar estrategias de mejora y crecimiento empresarial.
- **NLM (Negocios Liderados por Mujeres):** Son aquellos que son propiedad en al menos un 25% de una o más mujeres, cuya gestión y control están en manos de una o más mujeres, que cuentan con al menos un tercio de los miembros del consejo directivo compuesto por mujeres, en caso de que exista un consejo, donde una mujer es firmante de los documentos legales y cuentas financieras del negocio, y que operan de manera independiente de empresas que no están lideradas ni son propiedad de mujeres.

3. OBJETIVO DEL PROGRAMA

El programa de aceleración **YOUTH STARTUP ACADEMY TURBO SANTANDER 2025** tiene como objetivo impulsar el crecimiento y fortalecimiento de sesenta (60) Unidades Productivas a través de metodologías de aceleración que incluyen bootcamps y asesorías especializadas.

Durante todo el proceso de aceleración, se diseñará para cada unidad productiva un plan de crecimiento, el cual incorporará acciones concretas orientadas a la aceleración de sus modelos de negocio.

4. ETAPAS DEL PROGRAMA

Actividad	Descripción												
1.Diagnóstico Empresarial (Entrada)	Se realizará un diagnóstico inicial a las sesenta (60) Unidades productivas.												
2.Acompañamiento / Formación	• Formación Grupal- Presencial/Virtual: Se realizarán cinco (5) bootcamps grupales para acelerar las sesenta (60) Unidades Productivas bajo las siguientes temáticas: <table border="1"> <thead> <tr> <th>Temática</th><th>Duración</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Mentalidad empresarial/valientes</td><td>4 horas</td></tr> <tr> <td>Growth/crecimiento</td><td>8 horas</td></tr> <tr> <td>Branding</td><td>8 horas</td></tr> <tr> <td>Valoración de la empresa</td><td>4 horas</td></tr> <tr> <td>Go to Market</td><td>8 horas</td></tr> </tbody> </table> • Acompañamiento Individual – Virtual: Realizar el acompañamiento individual virtual de 4 horas a cada una de las sesenta (60) Unidades productivas aceleradas en los temas mencionados en el numeral anterior con el objetivo de mejorar su modelo de negocio, aumentar su capacidad operativa y acelerar su crecimiento, obteniendo como resultado el <u>Plan de Crecimiento</u>.	Temática	Duración	Mentalidad empresarial/valientes	4 horas	Growth/crecimiento	8 horas	Branding	8 horas	Valoración de la empresa	4 horas	Go to Market	8 horas
Temática	Duración												
Mentalidad empresarial/valientes	4 horas												
Growth/crecimiento	8 horas												
Branding	8 horas												
Valoración de la empresa	4 horas												
Go to Market	8 horas												
3.Cierre	Evento de Cierre: Realizar un evento presencial de clausura del programa, en el que participen las unidades productivas aceleradas, junto con autoridades locales y/o nacionales y aliados de la región. En el marco de este evento, se destacarán los logros alcanzados durante la ejecución del programa y se realizará la entrega de reconocimientos a las iniciativas más destacadas. Adicionalmente, se anunciarán los ganadores de vouchers de cofinanciación, como estímulo para continuar fortaleciendo su desarrollo empresarial y su sostenibilidad en el tiempo. • Nota: La otorgación de esta cofinanciación estará sujeta al cumplimiento de criterios de selección específicos, los cuales, serán determinados por las entidades organizadoras de este programa y comunicados a las unidades productivas participantes durante su ejecución. Por lo que no todas las unidades productivas podrán acceder a esta cofinanciación.												

4. Diagnostico Empresarial (Salida)	Realizar un diagnóstico final a cada una de las sesenta (60) Unidades productivas para identificar el estado final en el que se encuentra cada una e identificar su nivel de maduración posterior al acompañamiento y satisfacción del programa.
Ejecución Asistencia Técnica	• Asistencia Técnica: Diez (10) unidades productivas serán beneficiarias de vouchers de asistencia técnica para potenciar y acelerar el desarrollo de prototipos.

5. DURACIÓN

La duración de este programa es de hasta tres (3) meses.

Nota: El calendario del programa podrá estar sujeto a ajustes o modificaciones según las necesidades operativas y de coordinación del mismo.

6. REQUISITOS PARA PARTICIPAR

Buscamos unidades productivas de alto impacto y de base tecnológica con una visión definida de crecimiento y expansión, preparadas para aprovechar oportunidades de mentoría, networking y acceso a cofinanciación: Recibiremos a unidades productivas formalizadas y no formalizadas de acuerdo con los siguientes requisitos:

6.1. UNIDADES PRODUCTIVAS FORMALIZADAS:

1. La empresa debe estar registrada en la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Nota: La Cámara de Comercio de Bucaramanga validará este requisito teniendo en cuenta los aplicativos de la entidad.
2. Tener renovada su matrícula mercantil al año 2025 en la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Nota: La Cámara de Comercio de Bucaramanga validará este requisito teniendo en cuenta los aplicativos de la entidad.
3. Tener una antigüedad de mínimo un (1) año de constitución en la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Nota: La Cámara de Comercio de Bucaramanga validará este requisito teniendo en cuenta los aplicativos de la entidad.
4. La empresa debe ser de tamaño micro o pequeña según el decreto 957 de 2019. Nota: La Cámara de Comercio de Bucaramanga validará este requisito teniendo en cuenta los aplicativos de la entidad.
5. La empresa debe contar con al menos un (1) socio menor de 39 años. Nota: La Cámara de Comercio validará este requisito mediante el Cuestionario de Inscripción. Nota 2: La Cámara de Comercio podrá solicitar información, soportes y/o realizar visitas presenciales y/o reuniones virtuales, para validar la información registrada en el formulario de postulación.
6. La empresa debe contar con al menos un (1) socio que participe activamente en las operaciones diarias. Nota: La Cámara de Comercio validará este requisito mediante el Cuestionario de Inscripción. Nota 2: La Cámara de Comercio podrá solicitar información,

soportes y/o realizar visitas presenciales y/o reuniones virtuales, para validar la información registrada en el formulario de postulación.

7. Demostrar Tracción en el Mercado con su modelo de negocio. Podrá hacerlo a través de al menos uno de los siguientes indicadores:
 - Usuarios/Clientes: Número de usuarios registrados o clientes activos, entre otros.
 - Interacción con el producto: Tiempo promedio de uso por sesión, entre otros.
 - Marketing y adquisición: Tasa de conversión de leads a clientes, entre otros.
 - Alianzas o validaciones externas: Número de alianzas comerciales firmadas, entre otros.

Nota: La Cámara de Comercio validará este requisito mediante el Documento Teaser.
Nota 2: La Cámara de Comercio podrá solicitar información, soportes y/o realizar visitas presenciales y/o reuniones virtuales, para validar la información registrada en el formulario de postulación.

6.2. UNIDADES PRODUCTIVAS NO FORMALIZADAS

1. La empresa debe contar con al menos un (1) socio menor de 39 años.
Nota: La Cámara de Comercio validará este requisito mediante el Cuestionario de Inscripción. Nota 2: La Cámara de Comercio podrá solicitar información, soportes y/o realizar visitas presenciales y/o reuniones virtuales, para validar la información registrada en el formulario de postulación.
2. La empresa debe contar con al menos un (1) socio que participe activamente en las operaciones diarias. Nota: La Cámara de Comercio validará este requisito mediante el Cuestionario de Inscripción.
8. Demostrar Tracción en el Mercado con su modelo de negocio. Podrá hacerlo a través de al menos uno de los siguientes indicadores:
 - Usuarios/Clientes: Número de usuarios registrados o clientes activos, entre otros.
 - Interacción con el producto: Tiempo promedio de uso por sesión, entre otros.
 - Marketing y adquisición: Tasa de conversión de leads a clientes, entre otros.
 - Alianzas o validaciones externas: Número de alianzas comerciales firmadas, entre otros.

Nota: La Cámara de Comercio validará este requisito mediante el Documento Teaser.
Nota 2: La Cámara de Comercio podrá solicitar información, soportes y/o realizar visitas presenciales y/o reuniones virtuales, para validar la información registrada en el formulario de postulación

7. PROCESO DE POSTULACIÓN:

- a) El proceso de postulación se podrá realizar a través de la página web: <https://www.camaradirecta.com/convocatorias-basicas>. Allí encontrará los términos y condiciones, enlace del formulario de postulación e información adicional.
- b) Diligenciar el formulario de postulación en <https://es.surveymonkey.com/r/5XLVBKC>. Tener en cuenta que el correo electrónico registrado debe ser el de contacto y debe estar activo, ya que éste será el medio de comunicación durante el proceso de la convocatoria.
- c) Diligenciar el anexo 1 denominado (TEASER) documento resumen de presentación de su empresa (Máximo 2 páginas), el cual, *debe ser enviado al correo auxiliar.sinnova@camaradirecta.com*, *El TEASER se encuentra al final del presente documento.*

La convocatoria estará abierta desde el 11 de abril de 2025 hasta el 29 de abril de 2025 a las 5:00pm.

8. SELECCIÓN DE BENEFICIARIOS.

- a) El equipo de la Cámara de Comercio de Bucaramanga validará el cumplimiento de los requisitos.
- b) Se priorizarán Unidades Productivas con ventas iguales o superiores a \$50 millones de pesos al año 2024. Nota: La Cámara de Comercio de Bucaramanga validará este requisito teniendo en cuenta los aplicativos de la entidad.
- c) Se priorizarán dentro de los cupos, aquellas unidades productivas que sean propiedad de mujeres o lideradas por mujeres. Nota: La Cámara de Comercio validará este requisito mediante el Cuestionario de Inscripción. Esta priorización será considerada como un criterio de preferencia, mas no vinculante ni excluyente en el proceso de selección.
- d) Se priorizarán dentro de los cupos, aquellas unidades productivas que tengan, o estén planeando implementar, un enfoque sostenible consistente con los principios de Gobernanza Ambiental, Social y Corporativa (ESG). Nota: La Cámara de Comercio validará este requisito mediante información suministrada en el documento Teaser.
- e) La empresa seleccionada, deberá diligenciar y firmar la carta de compromiso para formalizar su participación en el programa, en la cual se expresarán los compromisos de parte y parte, así como los lineamientos a seguir en caso de incumplimiento por alguno de los participantes.
- f) La empresa seleccionada, deberá adquirir el compromiso de reportar, durante al menos dos años, contados a partir de la fecha de finalización del programa, la información del crecimiento de la empresa, la efectividad de la tecnología madurada a través de la convocatoria y los ingresos generados a partir de la misma.
- g) La empresa que cumpla con los requisitos, deberá diligenciar el documento denominado (STEC FULL), el cual permitirá validar el nivel de maduración del TRL. *Este documento será enviado al correo electrónico de contacto una vez se realice la validación del cumplimiento de requisitos.*
- h) En caso de presentar un empate se priorizará por orden de postulación

9. PUBLICACIÓN DE RESULTADOS

Los resultados del proceso de evaluación de quienes se postulen y sean seleccionados serán publicados durante el transcurso del **Lunes 05 de Mayo de 2025** en la página web: <https://santanderinnova.com/>.

10. AUTORIZACIÓN DE USO DE DATOS PERSONALES

La CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA, identificada con NIT 890.200.110-1 y el CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL "ITC", identificado con NIT 444444287, actuarán como responsables del tratamiento de sus datos personales, quienes requieren la autorización para el tratamiento de su información personal que se recaudará en el presente formulario para el tratamiento de los mismos con la finalidad de: 1) Adelantar el trámite de inscripción, postulación y participación del PROGRAMA DE ACELERACIÓN

YOUTH STARTUP ACADEMY TURBO SANTANDER 2025. 2) Contactarlo en caso de requerir información adicional en temas relacionados con el PROGRAMA YOUTH STARTUP ACADEMY TURBO SANTANDER 2025. 3) Realizar control de asistencia del presente programa. 4) Realizar el envío de información o memorias del presente programa según corresponda. 5) Expedir el respectivo certificado del presente programa según corresponda y en caso que aplique. 6) Enviar información de publicidad y de interés sobre los servicios y/o productos que ofrecemos. 7) Informarle sobre los eventos organizados por estas Entidades, relacionados con nuestras funciones, servicios, productos y los programas de formación académica. 8) Solicitarle que evalúe la calidad de los servicios. 9) Compartir sus datos a terceros, con los cuales la CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA y el CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL "ITC" tengan alianzas o acuerdos, para el desarrollo de sus funciones y objeto social. Nuestras Políticas de Tratamiento de Información Personal pueden ser consultadas en las páginas web www.camaradirecta.com y <https://unsceb.org/personal-data-protection-and-privacy-principles>. El ejercicio de sus derechos como titular de datos personales (acceso, actualización, supresión, rectificación y cancelación o revocatoria de la autorización) podrán ser ejercidos a través de los siguientes canales:

CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA:

Correo electrónico: protecciondatospersonales@camaradirecta.com

Dirección física: Carrera 19 # 36-20 Piso 2, Bucaramanga - Santander

Línea de teléfono: 6527000

Página web sistema PQRS: www.camaradirecta.com

CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL "ITC"

Correo electrónico: szuluaga@intracen.org

11. CONTACTO

Las dudas e inquietudes que surjan en el marco de su postulación deberá enviarlas al correo: coordinador.sinnova@camaradirecta.com ; auxiliar.sinnova@camaradirecta.com

Muchas gracias por su participación.

Cámara de Comercio de Bucaramanga

ANEXO 1 - TEASER

1. INFORMACIÓN GENERAL

- **Nombre de la Unidad Productiva:**
- **Nit/CC:**
- **Año de fundación:**
- **Sector:**
- **País:**
- **Página web:**
- **Nombre del contacto:**
- **Teléfono:**
- **Correo electrónico:**

2. RESUMEN EJECUTIVO

(Breve descripción de la empresa, su actividad principal. Máximo 5 líneas.)

3. MODELO DE NEGOCIO

(Explicación breve de la propuesta de valor, hipótesis clave y validaciones en curso. Máximo 5 líneas.)

5. MERCADO Y COMPETENCIA

- **Clientes objetivo:** *(Segmento de mercado explorado)*
- **Potencial de mercado:** *(Breve análisis de oportunidad)*
- **Competencia:** *(Referencias de competidores y diferenciadores esperados)*
- **Ventaja competitiva:** *(Factores clave de diferenciación)*

6. EQUIPO DE TRABAJO

(Breve descripción del equipo emprendedor, experiencia y roles clave. Máximo 5 líneas.)

7. RESULTADOS FINANCIEROS Y EMPLEOS (De los últimos 2 años)

Año	Ventas (\$)	EBITDA (\$)	Empleos generados
2023	\$0	\$0	0
2024	\$0	\$0	0

8. ESTRATEGIA Y CRECIMIENTO (Plan de crecimiento y expansión a futuro. Máximo 5 líneas.)

9. TRACCIÓN DEL MERCADO: (Breve descripción)

- Número de Usuario/Cliente: ¿Cuántos clientes activos o usuarios tiene actualmente?
- Interacción: ¿Qué tanto usan su producto o servicio (frecuencia, duración, etc.)?
- Marketing y Adquisición: ¿Cómo atrae y convierte nuevos clientes?
- Alianza o Validaciones externas: ¿Tiene alianzas o validaciones que respalden su unidad productiva?

10. NIVEL DE PREPARACIÓN EMPRESARIAL (BRL): (Indique el nivel que mejor representa la capacidad de su negocio para salir al mercado)

- BRL 1: Hipótesis de negocio sin validación de mercado
- BRL 2: Concepto de negocio definido con mercado identificado
- BRL 3: Primer borrador de modelo de negocio sin proyecciones financieras
- BRL 4: Modelo de negocio detallado con primeras proyecciones económicas
- BRL 5: Pruebas iniciales del modelo en el mercado, con feedback del cliente
- BRL 6: Modelo validado con ventas de prueba
- BRL 7: Producto/mercado validado con clientes dispuestos a pagar
- BRL 8: Negocio en crecimiento con métricas que prueban escalabilidad
- BRL 9: Negocio escalando con ingresos recurrentes y rentabilidad sostenible

11. REQUERIMIENTO DE INVERSIÓN

1. **Necesidad de capital:** (Monto requerido)
2. **Tipo y vehículo de inversión:** (Propio, deuda, otro)
3. **Uso de los recursos:** (Actividades prioritarias para la validación y desarrollo tecnológico)

12. REQUERIMIENTO AMBIENTAL: (Describa cómo integra su unidad productiva los principios de Gobernanza Ambiental, Social y Corporativa (ESG) en su modelo de negocio) Máximo 5 líneas.

- Ambiental ¿Qué estrategias implementa para minimizar su impacto ambiental y hacer un uso responsable de los recursos?
- Social: ¿Cómo contribuye al bienestar de sus empleados, clientes y comunidad, promoviendo equidad e inclusión?
- Gobernanza: ¿Qué prácticas de gestión transparente y ética aplican para garantizar el cumplimiento normativo y la responsabilidad corporativa.gg

(Este documento debe ser conciso y no exceder las dos páginas.)