

CONVENIO 288 DE 2021

Proyecto priorizado por la Comisión Regional de Competitividad e Innovación para su gestión e identificación de fuentes de financiamiento

TABLA RESUMEN

Departamento	Valle del Cauca
Nombre del asesor	Hector Alonso Vasquez Noreña
Nombre del proyecto	Transformación digital para la reactivación y crecimiento de los clúster del Valle del Cauca
Municipios impactados por el proyecto	Cali, Yumbo, Cartago, Tuluá de forma directa. De forma indirecta el impacto aporta al departamento del Valle del Cauca, incrementando el PIB y la competitividad.
Entidad líder del proyecto	Cámara de Comercio de Cali
Nombre del líder del proyecto	Johana Padilla
Área a la que pertenece el líder del proyecto en la entidad	Comisión Regional de Competitividad e Innovación
Correo electrónico del líder del proyecto	jpadilla@ccc.org.co
Número telefónico del líder del proyecto	3148941909
Entidades aliadas al proyecto	Alcaldía de Santiago de Cali Gobernación del Valle del Cauca Empresas pertenecientes a los nueve clúster
Tipología del proyecto	Transformación Digital
Duración en meses	12
Valor total del proyecto	\$850'000,000
Fuente(s) de financiación identificadas	Global Innovation Fund
Fuente(s) de financiación a la(s) que ya se presentó el proyecto	Innpulsa - Clúster
Fuente(s) de financiación a la(s) que se va a presentar el proyecto	Global Innovation Fund

INFORMACIÓN DE LA FUENTE DE FINANCIACIÓN

Nombre de la fuente de financiación	Global Innovation Fund
Nombre de instrumento de financiación	Global Innovation Fund
Objetivo del instrumento de financiación	Apoyar soluciones de cualquier sector económico, de cualquier tipo de empresa del sector público o privado. Las soluciones deben estar

	<p>enmarcadas en abordar un problema de desarrollo importante de manera más eficaz que los enfoques existentes, y con un enfoque amplio de impacto.</p> <p>GIF acepta solicitudes de cualquier sector en cualquier país en desarrollo.</p> <p>Puede postularse cualquier tipo de organización. Esto incluye empresas sociales, empresas con fines de lucro, organizaciones sin fines de lucro, agencias gubernamentales, organizaciones internacionales e instituciones de investigación en cualquier país. Se recomienda que los innovadores, empresarios o investigadores individuales presenten su solicitud a través de una organización afiliada.</p>
Fecha de radicación del proyecto	Noviembre 16 de 2021
Fecha de cierre de la fuente	GIF acepta solicitudes de forma continua: la Ventana de recepción está abierta sin fechas límite ni rondas de financiación.
Fecha de publicación de resultados	No define

RESUMEN EJECUTIVO

Plataforma Clúster es una iniciativa liderada por la Cámara de Comercio de Cali, que parte de una necesidad común a nivel empresarial y es impulsar la competitividad; las Comisiones Regionales de Competitividad e Innovación - CRCI, son las instancias encargadas de trabajar por el propósito mayor de generar acciones, proyectos y demás actividades concernientes a lograr impactar positivamente los indicadores de las regiones, relacionados con el desarrollo productivo, capacitación, ventas, internacionalización y demás temas que requiere el sector empresarial para lograr un crecimiento sostenido y un impacto en la calidad de vida, el PIB y la competitividad del departamento.

El desarrollo de la plataforma Clúster nace a partir de las iniciativas clúster, que son ejercicios encaminados a generar acciones colaborativas coordinadas entre diferentes instancias como son: empresas privadas, entidades gubernamentales, universidades, gremios, entre otros actores, con el fin de buscar un objetivo en común en torno a un mismo sector económico, con el fin de fortalecer y compartir los propósitos del sector económico,

aportar al desarrollo regional, vincular acciones con la academia para fortalecer las habilidades del talento humano.

El presente proyecto tiene como propósito y objetivo superior, lograr el fortalecimiento de la Plataforma Clúster del Valle del Cauca a partir de la consolidación de un programa de aceleración de innovación y crecimiento entre los diferentes clúster, con el fin de generar sinergia, articulación, trabajo integrado, identificando brechas o tendencias globales y puedan ser solucionadas a partir de las diferentes ofertas de productos y servicios, apoyados en el sector digital y lograr nuevos productos innovadores.

Para la implementación del programa se plantean tres fases generales: fase de incubación de la idea, un proceso de identificación y definición de una tendencia o necesidad global que requiera una solución donde empresas de los diferentes clúster se pueden unir para crear una solución, este proceso permite la generación de un producto mínimo viable y funcional, con este producto se inicia la siguiente etapa de inversión, donde se busca fuentes de financiamiento para desarrollar totalmente el producto, validando las diferentes etapa de desarrollo tecnológico hasta lograr la inserción al mercado, y una última fase enfocada en la comercialización; estas fases permitirán el desarrollo de los clúster, las empresas e impactar la competitividad del departamento

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Bajo nivel de desarrollo en tecnologías 4.0 en los procesos, productos y servicios de las empresas del clúster de Cali - Valle del Cauca. Las empresas de las Iniciativas Clúster de Cali – Valle del Cauca identificaron como uno de sus principales retos de negocio, la digitalización de la industria. Actualmente, se presentan oportunidades para aumentar el nivel de desarrollo en tecnologías 4.0 en los procesos, productos y servicios que ofrecen las empresas para ser más competitivas. Adicionalmente, el COVID-19 ha acelerado la necesidad de que las empresas de todos los sectores evalúen y transformen sus modelos de negocio actuales a través de la incorporación de tecnología 4.0.

A través de un trabajo colaborativo, las empresas del Clúster de Economía Digital han apoyado a las empresas de otras industrias en medio de la coyuntura del COVID-19, con soluciones digitales que permiten sistematizar y facilitar sus procesos. Por ejemplo, “Suplit” desarrollado por Carvajal Tecnología, fue puesto a disposición de las empresas de diferentes industrias con el objetivo de facilitar la conexión entre oferente y demandante de insumos (incluyendo elementos de bioseguridad), garantizando el abastecimiento de la red hospitalaria y la continuidad de las operaciones de diferentes industrias de la región.

Helppeople Cloud desarrolló “CaliValle Corona”, aplicación a disposición de las demás industrias para el monitoreo y la Identificación del nivel de riesgo de los colaboradores frente al COVID-19 con información verificable e información sobre la demanda de insumos requeridos por las IPS de manera digital.

LiDARit desarrolló la herramienta “Ruta de Vida” que permite monitorear la ruta de contagio de las empresas y ayudar en la gestión y cumplimiento de protocolos de bioseguridad Optima Corporation puso al servicio de las empresas del Clúster de Excelencia Clínica, DrLine, App de videoconferencia que permite el diagnóstico con médicos especializados sin tener que desplazarse a las IPS.

Este proceso evidenció, aún más, el bajo nivel de utilización de tecnologías 4.0 en los procesos, productos y servicios de las empresas de los clústeres del Valle del Cauca y la necesidad de ejecutar proyectos colaborativos, que permita conectar a las empresas del Clúster de Economía Digital con las empresas de los demás clúster, a través del desarrollo e implementación de tecnologías maduras o avanzadas que contribuyan a la productividad y competitividad de las empresas en un contexto de reactivación económica

OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivo General

Fortalecer las capacidades entre las empresas de los diferentes Clústeres del Valle del Cauca, a través del desarrollo e implementación de un programa de articulación empresarial a partir de la tecnología y tendencias que contribuyan a la productividad y competitividad empresarial y de la región.

Objetivos Específicos

1. Identificar retos estratégicos entre las alianzas entre empresas de los clúster, a través de un diagnóstico del nivel de desarrollo de tecnologías digitales, basado en tendencias globales del negocio en un contexto de reactivación económica.
2. Desarrollar e implementar soluciones digitales para los retos estratégicos priorizados por las alianzas entre empresas de los clúster.
3. Validar comercialmente las soluciones tecnológicas digitales implementadas por las empresas usuarias finales, e implementar plan de cierre de brechas y nuevos modelos de negocio desarrollados.

METODOLOGÍA PROPUESTA

Objetivo Específico 1 – Resultado:

Empresas usuarias finales con retos estratégicos identificados, a través de un análisis del nivel de desarrollo de tecnologías digitales en su cadena de valor y de las tendencias globales del negocio en un contexto de reactivación económica

Metodología de implementación:

Actividad 1.1 - Realizar un análisis estratégico de modelos de negocio apalancados en tecnologías digitales, en un contexto de reactivación económica, para los Clúster participantes:

Se identificarán los modelos de negocio soportados, principalmente, en tecnologías digitales en un contexto de reactivación económica para los Clúster participantes

Indicador:

Número de informes de análisis de modelos de negocio basados en tecnologías digital

Meta:

1 informe de análisis de modelos de negocios basados en tecnologías digitales desarrollado para los 4 Clúster participantes

Entregable:

4 Informes de análisis sobre modelos de negocio basados en tecnologías digitales para un escenario de reactivación económica para cada uno de los 4 Clúster participantes (Formato word o Power Point)

Actividad 1.2 - Analizar el nivel de desarrollo digital de los Clúster participantes

Se analizará el estado de desarrollo de tecnologías digitales de la cadena de valor de los Clúster a los que pertenecen las empresas usuarias finales, a través, principalmente de entrevistas a empresas de diferentes segmentos de negocio

Indicador:

Número de informes de análisis de nivel de desarrollo digital

Meta:

1 Informe de análisis del nivel de desarrollo digital para los 4 Clúster participantes

Entregable:

4 Informe análisis del nivel de desarrollo digital de las usuarias finales para los 4 Clúster participantes (Formato Word o Power Point)

Actividad 1.3 - Definir retos de negocio para cada Clúster participante

Se identificará, por parte de los usuarios finales, los principales retos estratégicos de negocio en los Clúster participantes del proyecto, a través de una sesión cocreación. Se priorizará, por parte de los usuarios finales, los principales retos estratégicos de negocio en los Clúster participantes del proyecto, a través de una sesión de priorización de escenarios.

Indicadores:

- Número de retos estratégicos identificados
- Número de retos estratégicos priorizados

Meta:

- 1 road map de oportunidades de implementación de tecnologías digitales para los 4 Clúster participantes
- 1 reto estratégico de negocio priorizado para los 4 Clúster (uno por Clúster)

Entregables:

- 1 Informe sobre los retos estratégicos de negocio identificados de los Clúster a los cuales pertenecen las usuarias finales (Formato word o Power Point)
- Listados de asistencia y/o registro fotográfico
- 1 informe sobre los retos estratégicos de negocio de los clústeres a los cuales pertenecen los usuarios finales (Formato word o PowerPoint)
- Listados de asistencia y/o registro fotográfico

Objetivo Específico 2 – Resultado:

Empresas usuarias finales con soluciones digitales desarrolladas e implementadas para los retos estratégicos priorizados

Actividad 2.1 - Identificar y priorizar las soluciones digitales para los retos estratégicos definidos por los Clúster a los cuales pertenecen las empresas usuarias finales

Se realizará una identificación de las posibles soluciones de tecnología digital para los retos estratégicos definidos. Posteriormente, se priorizará una solución digital para cada Clúster participante

Indicador:

Número de soluciones digitales priorizadas

Meta:

Al menos 1 solución digital priorizada para cada reto definido

Entregables:

1 Informe con las soluciones digitales priorizadas para cada reto definido (Formato Word o PowerPoint)

Actividad 2 - Desarrollar road maps para definir el alcance de las soluciones digitales priorizadas para cada Clúster participante

Se desarrollarán road maps de implementación de tecnologías digitales para los Clústeres a los cuales pertenecen las empresas usuarias finales

Indicador:

Número de road maps de oportunidades de implementación de tecnologías digitales para los Clústeres a los que pertenecen las empresas usuarias finales

Meta:

1 road map de oportunidades de implementación de tecnologías digitales para los 4 Cluster participantes

Entregables:

- 1 Informe de road map tecnológico para las iniciativas Cluster participantes
- 1 Documento de hoja de ruta tecnológica de corto, mediano y largo plazo para las iniciativas Cluster (Formato word o PowerPoint)

Actividad 2.3 - Acompañar la conceptualización y desarrollo de la solución digital para cada reto priorizado por las empresas usuarias finales participantes

- Las empresas del Clúster de Economía Digital realizarán sesiones para acompañamiento en metodologías y mejores prácticas en la implementación de soluciones digitales
- Las empresas del Clúster de Economía Digital desarrollarán soluciones digitales a los retos priorizados

Indicadores:

- Número de sesiones de trabajo virtual
- Número de soluciones digitales desarrolladas

Meta:

- Al menos 4 sesiones de trabajo
- Al menos 3 soluciones digitales desarrolladas

Entregables:

1 Informes "Etapas el desarrollo de soluciones digitales a partir de los retos estratégicos de la cadena de valor de las Iniciativas Clúster" (Formato Word o PowerPoint).

Objetivo Específico 3 – Resultado:

Empresas usuarias finales con validación comercial de las soluciones tecnológicas digitales implementadas, plan de cierre de brechas y nuevos modelos de negocio desarrollados

Actividad 3.1 - Validar el desarrollo digital con potenciales clientes

Se realizará una validación comercial a nivel nacional y/o internacional de las soluciones desarrolladas por las usuarias finales del Clúster de Economía Digital. Se definirá un plan de comercialización para las soluciones tecnológicas priorizadas para las usuarias finales del Clúster de Economía Digital

Indicador:

- Número de prototipos (soluciones de tecnología digital) que resuelven los retos priorizados por las usuarias finales, validados comercialmente
- Número de planes de comercialización para cada una de las soluciones finales

Meta:

- Al menos 1 prototipo (solución de tecnología digital) que resuelve alguno de los retos priorizados por las usuarias finales validados comercialmente
- Al menos 1 plan de comercialización para una de las soluciones desarrolladas

Entregables:

- 1 Informe de validación comercial de prototipos de soluciones identificadas para los Clúster a los que pertenecen las empresas usuarias finales (Formato Word o PowerPoint)
- 1 informe de plan de comercialización para cada solución tecnológica digital desarrollada (Formato Word o PowerPoint)

Actividad 3.2 - Realizar plan de cierre de brechas de implementación

Se diseñará un plan de cierre de brechas de implementación de tecnologías digitales de empresas usuarias finales de los Clúster participantes

Indicadores:

Número de planes de cierre de brechas de tecnologías digitales

Meta:

Al menos 1 plan de cierre de brechas de tecnologías digitales

Entregables:

1 Informe de plan de cierre de brechas de tecnologías digitales (Formato word o PowerPoint)

Actividad 3.3 - Diseñar un modelo de negocio

Se definirán y evaluarán alternativas de modelos de aprovechamiento comercial para las soluciones de tecnología digital desarrolladas por las usuarias del Cluster de Economía Digital

Indicadores:

Número de modelos de negocio de soluciones digitales desarrolladas

Meta:

Al menos 1 modelo de negocio por cada solución digital desarrollada

Entregables:

1 Informe de modelos de negocio para las soluciones digitales desarrolladas (Formato Word o PowerPoint)

El tipo de innovación que plantea el Proyecto es que las empresas del Clúster de Economía Digital desarrollen nuevos productos y servicios tecnológicos digitales que sean identificados a partir de retos estratégicos de las industrias (clúster) participantes, además de retos internacionales a partir de la identificación de tendencias globales. Además, estas innovaciones también involucran esquemas de comercialización innovadores para algunas empresas de la región.

La metodología planteada en el proyecto comprende involucrar diversos tipos de conocimiento según la fase de ejecución; en la fase I, “Identificación de modelos de negocio digitales”, se involucró conocimiento sobre las tendencias digitales de las industrias, cuáles son las que están afectando de manera más acelerada el mundo de los negocios y por lo tanto representan las mayores amenazas u oportunidades para las empresas en orden de mantener su competitividad en el mercado.

En la Fase 2 “Desarrollo de Implementación de soluciones digitales” se combinará conocimiento técnico por parte de los equipos de las empresas de tecnología con conocimientos especializados de las diferentes áreas operativas de las empresas de los clústeres como: mercadeo, producción, negocios internacionales, comercial, etc. Finalmente, en la Fase 3 “Validación Comercial y modelo de negocio” se incorporarán conocimientos sobre propiedad intelectual, modelo de comercialización y métodos de seguimiento a los cambios de la empresa.

El proyecto “Transformación Digital para la reactivación económica y crecimiento de los clúster del Valle del Cauca” contribuye de manera directa a la sofisticación de los clústeres, a través del impulso a los procesos de digitalización de las empresas. Esto dinamizará la implementación de tecnologías avanzadas o maduras, facilitará el acceso a mercados cada vez más exigentes y contribuirá a que las empresas continúen y mejoren sus operaciones en un contexto de reactivación económica.

En cuanto a las empresas de Economía Digital, tendrán conocimientos más profundos de los retos digitales de cada una de las industrias de las Iniciativas Clúster y podrán desarrollar productos y servicios especializados que podrían comercializar a otras empresas de los clústeres distintas a las usuarias finales. Lo anterior ampliará el portafolio de negocio de las empresas de Economía Digital para acceder a nuevos mercados con una propuesta de valor diferenciada por industria.

Además, la propuesta busca sofisticar la oferta de productos y servicios de software a partir del conocimiento especializado en las industrias de los clústeres. En este sentido, la demanda potencial no solo se limita a las empresas de los clústeres sino a las empresas que operan en esas industrias en el mercado nacional y en América Latina. Es decir, los desarrollos que las empresas de tecnología realicen en el proyecto tendrán el potencial de comercializarse en las empresas de las siguientes industrias: alimentos empacados, energía, construcción, salud, belleza y cuidado personal y sistema moda.

El proyecto propone una orientación hacia el ingreso a nuevos mercados de las empresas de economía digital, apalancado en el desarrollo de nuevos productos y servicios digitales especializados, identificados a partir de necesidades y tendencias de las industrias y el consumo mundial. En el Valle de Cauca existen algunos avances en la especialización de las empresas de tecnología en ciertas industrias.

Sin embargo, el mayor porcentaje de empresas se han focalizado en desarrollo de producto a la medida o desarrollo de productos genéricos o estándar. Este proyecto les permitirá hacer un salto hacia nuevos modelos de negocio y acceso a clientes sofisticados en el País y en el mundo.

El proyecto “Transformación Digital para la reactivación económica y crecimiento de los clúster del Valle del Cauca” fortalecerá los procesos de gobernanza de las Iniciativas clústeres a través del desarrollo de una agenda de trabajo de impulso digital Inter clúster, por medio de las siguientes actividades:

- Se realizarán sesiones Inter clúster de réplica metodológica y buenas prácticas identificadas y desarrolladas durante la ejecución del proyecto en el uso de tecnologías digitales para el desarrollo de modelos de negocio con las Iniciativas Clúster del Valle del Cauca.
- Se definirá una agenda de trabajo Inter clúster a corto y mediano plazo, que tenga en cuenta las recomendaciones de las experiencias presentadas durante el transcurso del proyecto y las oportunidades derivadas de la reactivación económica de los clústeres.
- Además, se articulará a la agenda de trabajo digital Inter clúster las universidades y entidades de entorno para potencializar la estructuración y ejecución de futuras actividades y proyectos.

De acuerdo con lo anterior, las empresas de Economía Digital del Valle deberían apuntar a ubicarse en 1 de las siguientes 3 opciones estratégicas:

- I) **Product Centric:** en esta opción las empresas se enfocan en la funcionalidad, calidad, capacidad, disponibilidad y flexibilidad del producto/servicio, para lo cual se requiere el uso de tecnologías digitales para mejorar la eficiencia operativa y equipos interdisciplinarios en ingeniería de software.
- II) **User Centric:** en esta opción los desarrollos de las empresas están centrados en el usuario del área funcional, con soluciones abiertas a integración basadas en experiencia del usuario y en propuestas de solución de procesos de negocio. Esta opción también requiere de la conformación de equipos multidisciplinarios de ingeniería de software y otras disciplinas (antropólogos, diseñadores, economistas), y la incorporación de funcionalidades de omnicanalidad para el usuario final, a través del uso de tecnologías digitales para mejora de procesos internos y pilotos.
- III) **Business Centric:** esta opción se enfoca hacia la mejora de los modelos de negocio del cliente por medio de la transformación digital y el conocimiento del negocio vertical a través de propuestas de valor para la implementación estratégica, uso de tecnologías digitales para innovar en el modelo de negocio del cliente y la tercerización de procesos y redes globales de conocimiento.

En la medida en que las empresas del Clúster de Economía Digital profundicen sus conocimientos sobre otras industrias y focalicen sus desarrollos bajo esta lógica, las empresas de los demás clústeres podrán encontrar soluciones cada vez más pertinentes y

de ágil implementación, que resuelvan la baja implementación de tecnologías 4.0 en otras industrias actualmente.

Proyectos potenciales en las tres líneas de trabajo:

LÍNEA 1 – CONOCIMIENTO VERTICAL

Centros de excelencia + habilidades especializadas

PROYECTO 1: CREACIÓN DE ARENAS DE INNOVACIÓN

Objetivo General:

Desarrollar que facilite la definición y puesta en marcha de proyectos de desarrollo

Objetivos específicos:

- Definir proyectos de implementación
- Creación de consorcios de innovación para el desarrollo de productos

Metodología de creación de arenas de innovación:

1. Mesas de trabajo y Banco de proyectos:

- Conformar mesas de trabajo con empresarios y un dinamizador o analista para ayudar a definir los proyectos
- Establecer reglas de trabajo de las mesas de presentación de proyectos
- Realizar distintas iteraciones para entender las necesidades concretas de cada escenario de aplicación
- Conformar banco de proyectos concretos.

2. Definición de proyectos:

- Crear grupos de trabajo de estructuración de proyectos
- Definir reglas de juego y requisitos de entrada y salida del proyecto
- Definir comités técnicos de vigilancia y líderes por proyecto
- Identificar potenciales aliados por proyecto – mapa de aliados
- Definir metodologías para gestión y formulación de proyectos
- Conformar consorcios

3. Puesta en marcha:

- Se irán conformando de manera natural consorcios que pondrán en marcha el proyecto específico
- Preparar propuesta de proyecto con modelo de financiación y/o business plan

- Poner en marcha los proyectos por parte de los consorcios y sus respectivos equipos

PROYECTO 2: ESTUDIO DE ESCENARIOS DE APLICACIÓN VERTICAL

Objetivo general: Definir escenarios de aplicación vertical (1 o 2 industrias al año) como oportunidades de negocio concretas para las empresas de economía digital.

Objetivos específicos:

- Elaborar un mapa de ruta de los potenciales servicios/procesos por industria (actuales y futuros)
- Facilitar la verticalización de la oferta a partir de necesidades reales de mercado
- Temáticas: industrias locales de gran potencial de crecimiento y de fácil acceso.
- Obtener casos de éxito verticales para la difusión y facilitación de la adopción de servicios y procesos en las industrias priorizadas.

Metodología de desarrollo de estudio de escenarios de aplicación:

1. Entrevistas individuales:
 - Entrevistar a expertos de la industria y empresas de la demanda local sofisticada.
 - Establecer potenciales necesidades del negocio.
2. Definición y priorización de oportunidades:
 - Analizar una industria vertical específica incluyendo prospectiva de mercado y tendencias.
 - Identificar áreas temáticas en donde existan oportunidades de negocio para las empresas del cluster.
3. Mesas de trabajo oferta – demanda:
 - Priorizar las áreas temáticas de interés a escenarios de aplicación
 - Definir capacidades necesarias para su conversión a potenciales proyectos
4. Difusión y búsqueda de aliados/partners:
 - Presentar públicamente los resultados, hacer convocatoria abierta a las empresas para definición de proyectos.

PROYECTO 3: EVENTOS DE GENERACIÓN DE DEMANDA NACIONALES E INTERNACIONALES

Objetivo general:

Definir una estrategia de difusión de los proyectos verticales implementados con éxito para promover la implantación de los servicios/productos/soluciones en la industria.

Objetivos específicos:

- Definir los formatos de difusión del resultado de los proyectos a la demanda para generar ventas.
- Posicionar los productos/servicios/soluciones en el vertical desarrollado a nivel nacional e internacional.

PROYECTO 4: FORMACIÓN PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES VERTICALES (BUSINESS SPECIFIC)

Objetivo general: Desarrollar capacidades vinculadas a los proyectos de innovación en conocimiento vertical.

Objetivo específico:

- Desarrollar un recurso humano con alto nivel de conocimiento del negocio vertical.
- Proyecto definición programar formación:
- Análisis de situación actual:
- Identificar las IES que forman en competencias core para el Cluster de Economía Digital.
- Hacer inventario de programas académicos, estudiantes y profesionales.

Metodología de desarrollo para formación para el desarrollo de habilidades verticales (Business Specific)

Mesas de trabajo:

- Mapear iniciativas desarrolladas por otros actores en verticales.
- Entrevistar a las IES con el expertise “pertinente” en el vertical de negocio.
- Realizar mesas de trabajo con IES de la región con experiencia en vertical de negocio, empresas del negocio vertical y empresas del cluster.
- Establecer necesidades mapeadas en los proyectos de etapas anteriores - arenas de innovación.

- Definir un plan de formación vertical y su formato de entrega - programas “in house”, “finishing schools”

PROYECTO 5: PROGRAMA DE FORMACIÓN EN GESTIÓN DE CUENTAS CORPORATIVAS Y COMERCIALIZACIÓN DE SOLUCIONES AVANZADAS.

Objetivo general: Generar capacidades de comercialización y consultoría para la venta en el mercado corporativos para cargos medios de las empresas.

Objetivo específico:

- Generar cursos que desarrollen capacidades de comercialización y consultoría para la venta en el mercado corporativo con el cliente.

Metodología de trabajo para programa de formación en gestión de cuentas corporativas y comercialización de soluciones avanzadas:

- Realizar entrevistas individuales a las IES que tengan la experiencia pertinente para determinar un programa académico potencial.
- Realizar mesas de trabajo con actores como las empresas del cluster de economía digital y las IES para definición de los contenidos del programa.
- Definir el plan de formación y modalidad de importación i.e. Finishing schools
- Poner en marcha un programa intensivo de máximo 6 meses de duración con participación en recursos de las empresas.

PROYECTO 6: CENTROS DE EXCELENCIA VERTICAL

Objetivo general:

Impulsar espacios para el intercambio de conocimiento, la innovación, aplicación de las mejores prácticas e integración de equipos multidisciplinares (tech+business) al interior de las empresas y/o compartido (área del cluster).

Objetivo específico:

- Generar espacios colaborativos para llevar a cabo proyectos de alto valor.

Metodología de trabajo para Centros de excelencia vertical :

- Vigilancia tecnológica
- Comité de trabajo con actores clave interesados: empresas del cluster, empresas de las industrias verticales, universidades y demás instituciones.
- Analizar diferentes modelos de controles de excelencia vertical.
- Realizar viajes de benchmarking con empresarios/entidades.

}

Modelo de implementación:

- Definir el modelo de implementación: financiación, infraestructura (localización), líneas de trabajo.

Proyectos:

- Identificar proyectos de desarrollo de soluciones acorde con las verticales y necesidades detectadas.
- Living labs, retos de innovación colaborativa
- Conexión de casos de éxito con proyecto de eventos de generación de demanda nacionales e internacionales.

PROYECTO 7: FERIA ESPECIALIZADA DE SERVICIOS DIGITALES

Objetivo general:

Generar espacios de conexión entre las empresas del Cluster de economía digital y las empresas de diferentes verticales.

Objetivos específicos:

- Diseñar y realiza una feria especializada de tecnología enfocada en verticales de negocio.

- Crear una agenda de conocimiento de alto nivel para las empresas de la región según verticales de negocio.

Metodología de trabajo para Centros de excelencia vertical :

- Proyecto de capacitación para acceder a la demanda especializada:
- Diseño del evento
- Definir formatos, espacios y alcance del evento
- Identificar necesidades de formación y capacitación (comerciales, técnicas y de innovación)

Preparación previa al evento:

- Capacitar a las empresas del cluster de economía digital de la mano de las IES en cuanto a posicionamiento estratégico de la oferta.
- Guiar a las empresas en mejores prácticas para el desarrollo de pitches de negocio.

Feria especializada de tecnología por vertical de negocio:

- Ejecutar Feria especializada de servicios digitales teniendo de referencia otros eventos de posicionamiento masivo de otros clústeres como: Epicentro Cluster, BiON; Qualinn.

LÍNEA 2 – INNOVACIÓN

Acceso a ecosistemas internacionales e implementación de 4.0

PROYECTO 1: OBSERVATORIO DE CONOCIMIENTO - CONEXIÓN CON I+D GLOBAL

Objetivos General:

Establecer una metodología de trabajo de apropiación y generación de conocimiento para detectar tendencias tecnológicas y difundirlas entre las empresas del clúster de Economía Digital.

Objetivo específico:

- Implementar una metodología de análisis continuo que entregue información en “hot topics” en tiempo real.
- Metodología puesta en marcha de observatorio de conocimiento
- Proyecto de definición del observatorio de economía digital
- Crear base de información para detectar nuevos temas de interés y tendencias de economía digital a través de la consulta de reportes internacionales y entrevistas con expertos.
- Definir los temas de interés y formatos de “paquetización” de conocimientos.

- Establecer formatos de difusión de información para las empresas.

Metodología de trabajo para observatorio de conocimiento – conexión con I+D global:

1. Primer análisis de hot topics internacionales

- Analizar tendencias tecnológicas y/o de servicio en el ámbito de la economía digital
- Inteligencia competitiva a través de reportes especializados
- Implementar procesos de vigilancia tecnológica para seguir la información de cada “hot topic”

2. Definición y profundización de “hot topics”

- Definir de manera periódica los “hot topics” a partir del conocimiento generado en un horizonte de 3 años
- Priorizar al menos 3 hot topics con los empresarios a partir de las capacidades y soluciones entregadas actualmente y profundizar en ellos.

PROYECTO 2: PLATAFORMA DE PROYECTOS DEL OBSERVATORIO DE CONOCIMIENTO

Objetivo general:

Maximizar la información producida y disponible del observatorio de conocimiento para la generación de nuevos modelos de negocio y crecimiento de la demanda.

Objetivo específico:

- Crear una metodología de trabajo para sofisticar la oferta de las empresas a través del desarrollo de proyectos que correspondan a las tendencias tecnológicas y con un enfoque en el crecimiento de la demanda.

Metodología de trabajo para plataforma de proyectos del observatorio de conocimiento

- Metodología puesta en marcha del observatorio de conocimiento
- Definición áreas de interés
- Desarrollar mesas de trabajo con los empresarios por cada “hot topic”.
- Definir oportunidades de mercado donde exista interés de desarrollar proyectos teniendo como insumo los resultados de la inteligencia competitiva

Difusión de resultados

- Realizar seminarios de difusión a los empresarios con la participación de expertos internacionales en los “hot topics” priorizados.
- Recoger intereses de participantes del total de empresas

Análisis y detección proyectos

- Definir proyectos concretos proyectos de I+D en los “hot topics” como implementación de metodologías, plataformas, procesos de entrega con grupos de empresas interesadas y capaces.
- Se irán armando las alianzas de forma natural a medida que se definan los proyectos.

Creación alianzas

- Estructurar los grupos de trabajo (alianzas) que desarrollaran cada proyecto.
- Desarrollar business plan.

PROYECTO 3: MODELO DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA ENTRE UNIVERSIDADES Y EMPRESAS

Objetivo general:

Establecer una metodología de trabajo conjunta con las universidades y/o entidades de formación para transferir tecnologías que impulsen la innovación en las empresas.

Objetivo específico:

- Tener recurso humano con alto nivel de conocimiento de metodologías, plataformas y tecnologías flexibles, escalables y adaptables.
- Metodología de trabajo:
- Realizar entrevistas individualizadas a las universidades para identificar grupos de investigación
- Identificar necesidades puntuales y desafíos de innovación de las empresas
- Evaluar calidad de I+D y establecer su pertinencia
- Realizar alianzas o convenios con universidades para transferencia tecnológica a través de grupos de investigación o para enlazar empleados de las empresas con programas específicos
- Desarrollar proyectos con casos aplicados a las empresas - conexión con arenas de innovación y observatorio de conocimiento.

PROYECTO 4: PROGRAMAS DE FORMACIÓN TRANSVERSAL

Objetivo general:

Promover formación especializadas en metodologías, plataformas y tecnologías 4.0 que respondan a las necesidades detectadas para la demanda sofisticada.

Objetivo Específico:

- Tener recurso humano con alto nivel de conocimiento de metodologías, plataformas y tecnologías flexibles, escalables y adaptables.

Metodología de trabajo para programas de formación transversal

- El observatorio de conocimiento irá definiendo aquellas metodologías, plataformas y tecnologías en las que hay que enfocarse en los próximos 3 años.
- Definición de áreas de formación
- Entrevistas individualizadas con expertos internacionales
- Plan de formación transversal
- Entrevistas individualizadas a expertos internacionales que tengan experiencia en tecnologías 4.0, metodología y/o plataforma para determinar un programa académico potencial.
- Puesta en común en paralelo con instituciones que ya están promoviendo formación en estos ámbitos (SENA, IES, PACIFITIC) para alinear esfuerzos.
- Poner en marcha un programa de 6-12 meses máximo con el formato más indicado.
- Esta metodología se puede replicar por cada área potencial de desarrollo definida por el observatorio de conocimiento.

LÍNEA 3 - ACCESO A MERCADOS INTERNACIONALES Y CAPITAL SOFISTICADO

PROYECTO 1: MAPA DE CAPACIDADES PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

Objetivo general:

Desarrollar actuaciones de posicionamiento, visibilidad y marketing bajo una narrativa conjunta que será expuesta en eventos vinculados a los verticales de negocio desarrollados.

Objetivo Específico:

- Estructurar un catálogo internacional de los servicios que prestan las empresas bajo estándares internacionales.

Metodología de trabajo mapa de capacidades internacionales:

- Mesa de trabajo:
- Definir los parámetros mínimos para incluir el servicio/producto/solución en el catálogo internacional.

Encuestas y entrevistas

- Realizar una encuesta y entrevistas individualizadas a las empresas para obtener información a partir de los parámetros previamente definidos.

Formatos de difusión

- Definir los formatos de difusión del catálogo internacional

Actualización

- Definir metodología para actualizar el catálogo anualmente con los servicios/productos/soluciones surgidos de los proyectos de innovación

PROYECTO 2: PROGRAMA DE DESARROLLO DE NEGOCIO INTERNACIONAL

Objetivo general:

Trabajar con un grupo de empresas del cluster con voluntad de internacionalizarse (alrededor de 10-15), de manera que estas puedan ganar competitividad de manera conjunta y, al mismo tiempo, los resultados puedan extrapolarse y estimular la expansión internacional de otros.

Objetivo específico:

- Implementar metodología de desarrollo de negocio internacional.

Metodología de trabajo para programas de desarrollo de negocio internacional

- Acceso y posicionamiento internacional
- Modelo de internacionalización
- Catálogo de productos y servicios internacionalizables
- Definición de modelo de internacionalización.

Priorización de países

- Definición de países de intereses
- Atractivo de mercado países de interés
- Priorización de países

Prospectiva por país

- Análisis de mercado
- Viaje previo preparatorio al país
- Oportunidades para las empresas del clúster
- Necesidad de partners en destino y análisis de estos

Proyecto desarrollo de negocio país

- Grupo de trabajo de oportunidades detectadas

- Talleres de desarrollo de servicio/producto
- Viaje con empresas y viajes con clientes
- Reunión con partners potenciales
- Grupo de trabajo feedback
- Seguimiento de contactos del clúster
- Posibles decisiones del clúster
- Comunicación dentro del clúster

PROYECTO 3: PROGRAMA DE POSICIONAMIENTO DE LA OFERTA EN MERCADOS SOFISTICADOS

Objetivo general:

Construir la narrativa estratégica, el posicionamiento del Valle del Cauca y los logros conseguidos en los proyectos de innovación a nivel internacional para fijar a la región en el mapa global

Objetivo Específico:

- Difundir la narrativa estratégica a través de acciones concretas de posicionamiento basadas en un plan de marketing y posicionamiento estructurado.

Metodología de trabajo para programa de posicionamiento:

- Identificación de fondos de financiamiento
- Realizar entrevistas con expertos y medios especializados
- Construir narrativa conjunta
- Hacer presentación pública de logros en eventos internacionales de referencia de los verticales desarrollados (vinculado a eventos de generación de demanda)

Relacionamiento con fondos de financiamiento

- Estructurar plan de marketing y posicionamiento a nivel internacional teniendo a partir de la narrativa estratégica y mapas de capacidades construido.

Ejecutar rueda de financiamiento especializada

- Desarrollar acciones de comunicación en eventos o medios especializados.

PROYECTO 4: INTELIGENCIA DE MERCADOS EN FONDOS DE CAPITAL SOFISTICADO

Objetivo general:

Identificar los fondos de inversión especializados en temas digitales a nivel global con énfasis en verticales trabajadas

Objetivo específico:

Generar acercamiento entre los fondos de capital de riesgo y las empresas.

Metodología de trabajo para inteligencia de mercados en fondos de capital sofisticado

¿Que son fondos de capital sofisticado? Unidades superavitarias conformadas por inversionistas con un perfil específico. Entre las características más comunes se encuentran:

- Capital para invertir por encima de USD 2.5 millones
- Un networking amplio y de buena calidad
- Experiencia en mercados financieros
- Reconocimiento en el mercado como inversionista
- Flujo de caja suficiente para invertir en proyectos con retorno a largo plazo
- Están dentro de un selecto grupo de inversores que les permite acceder a oportunidades cerradas para un inversionista ordinario.

PROYECTO 5: RUEDA DE FINANCIAMIENTO ESPECIALIZADA

Objetivo general: Generar un espacio de conexión entre los principales fondos de financiación especializada del país e internacionales con empresas de base tecnológica digital.

Objetivo específico:

- Acercar a las empresas a los principales fondos de financiación de proyectos de base tecnológica digital que soporten el proceso de internacionalización e innovación del cluster de economía digital.

Metodología de acercamiento a fondos de financiación:

- Identificación de fondos de financiamiento
- Identificar a nivel local e internacional fondos interesados en empresas de base tecnológica digital
- Identificar fondos interesados en las industriales priorizadas por el clúster de economía digital

Relacionamiento con fondos de financiamiento

- Buscar agendas de acercamiento con los diferentes fondos de financiamiento para que conozcan el clúster de economía digital.
- Invitar a los fondos a la rueda de financiamiento especializada.

Ejecutar rueda de financiamiento especializada

- Ejecutar rueda de financiamiento especializada que permita apalancar a las empresas del clúster de economía digital.

RIESGOS DEL PROYECTO

Los riesgos de desarrollo son aquellos referidos a que la intervención o proyecto no alcance sus objetivos o inadvertidamente cause efectos negativos, contrarios a los esperados.

RIESGO	IMPACTO (Alto, Medio, Bajo)	PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	MEDIDAS DE MITIGACIÓN
Los principales retos estratégicos de negocio priorizados por parte de las usuarias finales, en los <i>Clusters</i> participantes del proyecto, no satisfagan completamente el principal reto de una de las usuarias finales del <i>Cluster</i> en particular	MEDIO	30%	Realizar una correcta evaluación del estado de tecnologías digitales de la cadena de valor de cada <i>Cluster</i> participante para obtener una identificación certera de los principales retos estratégicos
Personal técnico de las usuarias finales no dedican el tiempo necesario para el desarrollo del proyecto	MEDIO	30%	Asignación de un equipo ejecutor por cada una de las usuarias finales desde el inicio del proyecto.

Los riesgos de reputación son aquellos referidos a la generación de una opinión o percepción pública negativas respecto al proyecto, a sus ejecutores o a las instituciones donantes

RIESGO	IMPACTO (Alto, Medio, Bajo)	PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	MEDIDAS DE MITIGACIÓN
La Cámara de Comercio de Cali no alcance los objetivos del proyecto	Alto	5%	La CCC contará con un equipo técnico encargado de acompañar a las empresas y supervisar la correcta ejecución técnica y financiera del proyecto

Los riesgos fiduciarios, son aquellos referidos al uso inadecuado de los recursos de la cooperación por parte de los beneficiarios o ejecutores de los proyectos, por destinarse a propósitos distintos o no ser adecuadamente registrados, viéndose limitados los logros obtenidos a cambio de la inversión.

RIESGO	IMPACTO (Alto, Medio, Bajo)	PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	MEDIDAS DE MITIGACIÓN
Ejecución de los recursos en actividades diferentes a las correspondientes del proyecto	ALTO	2%	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de un fondo exclusivo para el manejo de los recursos • Verificación con la Interventoría de la ejecución financiera del proyecto.

Los riesgos financieros se refieren a la potencial pérdida o disminución de los recursos de la cooperación por factores como tipo de cambio o no disponibilidad de los recursos previstos para la intervención.

RIESGO	IMPACTO (Alto, Medio, Bajo)	PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	MEDIDAS DE MITIGACIÓN
Problemas financieros en las usuarias finales desencadenados por imprevistos que afecten el aporte de recursos de la contrapartida	MEDIO	10%	Análisis previo de capacidad de pago de las empresas y soporte de sus estados financieros.

IMPACTOS ESPERADOS

Para la región:

Durante el proceso de definición del Plan de Acción del El Clúster de Economía Digital se identificaron 5 retos estratégicos:

1. Orientación de modelos de negocio enfocados a la demanda
2. Construcción de redes de conocimiento
3. Acceso a recurso humano capacitado
4. Atracción de capital sofisticado
5. Internacionalización

En particular, el primer reto establece que las empresas de Economía Digital deben desarrollar un mayor conocimiento del negocio vertical y generar contenidos estratégicos de acuerdo con nuevos modelos de negocio digitales. Adicionalmente, la digitalización ha sido identificada como un factor clave para competir por parte de las empresas de las demás Iniciativas Clúster. En este sentido, el proyecto “Transformación Digital para la reactivación

económica de los Clúster”, genera oportunidades de negocio tanto para las empresas de Economía

Para los beneficiarios:

Se espera un crecimiento promedio de empresas usuarias finales de al menos 12,8% y al menos 3 empresas alcanzan crecimientos de dos dígitos en las ventas de la línea de negocio impactada por el Proyecto, bajo la línea base de 9,8%. Supuestos: • Las empresas mantienen su crecimiento promedio anual en un contexto de reactivación económica • Las empresas pueden operar sin restricciones provocadas por situaciones de alerta por la pandemia de COVID-19

En relación con los impactos, se espera que:

- Las Empresas de las Iniciativas Clúster de Cali – Valle del Cauca tengan retos estratégicos de negocio identificados y oportunidades de productos y servicios relacionados con tecnologías 4.0 priorizadas
- Las Empresas de las Iniciativas Clúster de Cali – Valle del Cauca creen soluciones digitales desarrolladas y validadas (técnica y comercialmente)
- Las Empresas de las Iniciativas Clúster de Economía Digital de Cali – Valle del Cauca cuenten con una estrategia (roadmap) de incorporación de nuevas tecnologías digitales y nuevos modelos de negocio según verticales (conocimiento de la industria de las diferentes Iniciativas Clúster)

CRONOGRAMA

Descripción	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Realizar un análisis estratégico de modelos de negocio apalancados en tecnologías digitales, en un contexto de reactivación económica, para los Clúster participantes												
Analizar el nivel de desarrollo digital de los Clúster participantes												
Definir retos de negocio para cada Clúster participante												
Identificar y priorizar las soluciones digitales para los retos estratégicos definidos por los Clúster a los cuales pertenecen las empresas usuarias finales												
Desarrollar road maps para definir el alcance de las soluciones digitales priorizadas para cada Clúster participante												
Acompañar la conceptualización y desarrollo de la solución digital para cada reto priorizado por las empresas usuarias finales participantes												
Validar el desarrollo digital con potenciales clientes												
Realizar plan de cierre de brechas de implementación												
Diseñar un modelo de negocio												

RESULTADOS ESPERADOS

- Aumentar y desarrollar la adopción de tecnología de las empresas para incrementar la productividad empresarial.
- Articular los programas de fortalecimiento empresarial del sector Comercio, Industria y Turismo.
- Incentivar la creación de empresas innovadoras y productoras de bienes de más alta complejidad.
- Fortalecer el mercado de capitales colombiano porque carece de profundidad y tiene un desarrollo desigual.
- Garantizar el acceso de las empresas a mecanismos de financiamiento que les permitan aumentar su productividad y competitividad.
- Fortalecer las relaciones de las empresas y la academia

PRESUPUESTO

Valor Total del Proyecto (en pesos colombianos)		\$850.000.000	
Valor de Cofinanciación (en pesos colombianos)		\$600.000.000	
Valor de Contrapartida (en pesos colombianos):		\$250.000.000	
Contrapartida en Efectivo de entidades de apoyo y empresas	\$250.000.000	Contrapartida en Especie	\$0

RESULTADO DE LA GESTIÓN

1. CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES HABILITANTES

CONCEPTO	CRITERIO	PORCENTAJE DE APROBACIÓN	SI	NO
1. INTRODUCCIÓN	RESUMEN		X	
	ANTECEDENTES		X	
	NATURALEZA DEL PROYECTO		X	
	BREVE DESCRIPCIÓN DEL SECTOR		X	
2. ESTUDIO DE MERCADOS		25%		
	ESTUDIO DE LA DEMANDA		X	
	ESTUDIO DE LA COMPETENCIA (OFERTA)		X	
	ANÁLISIS DE PRECIO			X
	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO		X	
	TAMAÑO DEL PROYECTO		X	
3. ESTUDIO LOCALIZACIÓN		4%		
	ANÁLISIS DE MACROLOCALIZACIÓN		X	
	ANÁLISIS DE MICROLOCALIZACIÓN		X	
4. ESTUDIO TÉCNICO OPERATIVO (INGENIERÍA DEL PROYECTO)		20%		
	ANÁLISIS DEL PRODUCTO O SERVICIO		X	
	ANÁLISIS DE PLANES DE DESARROLLO		X	
	MODELO DE FUNCIONAMIENTO		X	
	DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS		X	
	ANÁLISIS DE TECNOLOGÍA		X	
	ANÁLISIS DE EQUIPOS			X
	ANÁLISIS DEL RECURSO HUMANO			X
5. ESTUDIO FINANCIERO		15%		
	ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN		X	
	ANÁLISIS DE FLUJO DE EFECTIVO			X

	ANÁLISIS DE COSTOS DE FINANCIACIÓN Y OPERACIÓN		X	
	ESCENARIOS DE INVERSIÓN		X	
	INDICADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO			X
6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL		5%		
	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL PROYECTO		X	
	PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS DEL PROYECTO			X
7. ESTUDIO JURIDICO		0%		
	ALTERNATIVAS JURIDICAS			X
8. ESTUDIO AMBIENTAL		5%		
	EVALUACIÓN DEL IMPACTO AMBIENTAL			X
	IMPACTOS AMBIENTALES			X
	PLAN DE MANEJO AMBIENTAL			X
9. ESTUDIO SOCIAL		3%		
	EVALUACIÓN DE IMPACTOS SOCIALES		X	
10. ESTUDIO DE RIESGOS		5%		
	MATRIZ DE RIESGO		X	
	PLAN DE MITIGACIÓN DEL RIESGO		X	
		82%		

2. RESUMEN DEL ACOMPAÑAMIENTO A LA PRESENTACIÓN ANTE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN.

El proceso de presentación ante la fuente de financiamiento, se realizó a través de internet, la fuente de cofinanciación seleccionada es Global Innovation Fund <https://www.globalinnovation.fund/apply/stage-of-funding/>, entidad que apoya las iniciativas de cualquier sector económico, de empresas privadas y sector público, de entidades de con fines y sin fines de lucro.

La fuente de financiamiento dispone un formulario en línea: <https://www.globalinnovation.fund/form/> , el formulario se diligencia con información básica del proyecto, en idioma en inglés:

- Título del proyecto
- Empresa que presenta el proyecto
- Descripción o Pitch del proyecto.
- Resumen de la presentación del proyecto en máximo 1800 palabras.
- Tipo de financiamiento solicitado.
- Valor total solicitado para financiamiento, escrito en dólares.
- Tipo de financiamiento luego del financiamiento de GIF.
- Tipo de sector económico.

Además de otra información complementaria:

- País de presentación.
- Duración de ejecución del proyecto en meses.
- Definición del estado del proyecto: prueba piloto, transición o escalamiento.
- Datos informativos de la empresa.
- Datos de contacto de la persona a cargo de la presentación.

Esta información y otros datos relacionados con la identificación del país y región de presentación, además de entidades de apoyo, se diligencia para dar un mayor entendimiento a GIF para su evaluación.

Luego de la presentación, informan a la persona de contacto registrada en el formulario, sobre la decisión de si avanza en el proceso o definitivamente no sigue el filtro. Es importante destacar que no hay una fecha particular de respuesta.

3. FINANCIACIÓN

PROYECTO FINANCIADO: SI ____ NO ____

De ser positiva la respuesta, diligencie este cuadro:

	ENTIDAD	VALOR (\$)
FINANCIACIÓN	(Entidad Financiadora)	

COFINANCIACIÓN	(Entidad que aporta contrapartida 1)	
	(Entidad que aporta contrapartida 2)	
	(Entidad que aporta contrapartida n)	
VALOR TOTAL DEL PROYECTO (\$)		

ANEXO. SOPORTE DE RADICACIÓN

