**TÉRMINOS DE REFERENCIA CONVOCATORIA PROGRAMA MODA AL BARRIO**

**ALCALDÍA DE MEDELLÍN**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO**

**2022**

[***1.***](#_heading=h.30j0zll) ***Objeto del programa 4***

[***2.***](#_heading=h.1fob9te) ***Objetivo y alcance del programa 4***

[***3.***](#_heading=h.3znysh7) ***Público Objetivo 5***

[***4.***](#_heading=h.2et92p0) ***Definiciones 5***

[***5.***](#_heading=h.tyjcwt) ***Objetivo de la Convocatoria 6***

[***6.***](#_heading=h.3dy6vkm) ***Requisitos mínimos para las empresas postulantes 6***

[***7.***](#_heading=h.1t3h5sf) ***Proceso de convocatoria y postulación 7***

[**7.1 Cronograma de la convocatoria 7**](#_heading=h.4d34og8)

[**7.2**](#_heading=h.2s8eyo1) **Convocatoria 8**

[**7.3**](#_heading=h.17dp8vu) **Postulación 8**

[**7.4**](#_heading=h.3rdcrjn) **Verificación de requisitos mínimos y evaluación de postulados. 10**

[**7.5**](#_heading=h.26in1rg) **Criterios de evaluación de postulados 10**

[**7.6**](#_heading=h.lnxbz9) **Criterios de desempate 13**

**[7.7](#_heading=h.35nkun2)****Causales de exclusión del proceso de selección 13**

[***8***](#_heading=h.1ksv4uv) ***Metodología del acompañamiento. 13***

[***9***](#_heading=h.44sinio) ***Fases del programa 15***

[**9.1 Diagnostico y análisis estratégico 16**](#_heading=h.2jxsxqh)

[**9.2 Transferencia de conocimiento 16**](#_heading=h.z337ya)

[**9.3 Visibilización, promoción y comercialización. 16**](#_heading=h.3j2qqm3)

[**9.4 Acompañamiento personalizado 17**](#_heading=h.1y810tw)

[**9.5 Presentación y evaluación de PITCH 17**](#_heading=h.4i7ojhp)

[**9.6 Beneficio en especie 18**](#_heading=h.2xcytpi)

[**9.5.5 Causales de perdida de incentivos 19**](#_heading=h.1ci93xb)

[**9.6 Cierre del programa 19**](#_heading=h.3whwml4)

[***10***](#_heading=h.2bn6wsx) ***Propiedad intelectual 20***

[***11***](#_heading=h.qsh70q) ***Tratamiento de datos 20***

[***12***](#_heading=h.3as4poj) ***Anexos 21***

**Términos de referencia Programa Moda al Barrio**

1. **Objeto del programa**

El objeto del programa es fortalecer la vocación textilera de la ciudad a través de la transferencia de conocimiento a emprendimientos y empresas del sector.

1. **Objetivo y alcance del programa**

Fortalecer los emprendimientos como talleres de confección a través de la transferencia de conocimiento dados en acompañamientos intensivos colectivos vivenciales y personalizados, un diagnóstico inicial y final, y mapeo de espacios de relacionamiento y comercialización, buscando mejorar y desarrollar la vocación textilera de las diferentes comunas y corregimientos como estrategia de ciudad.

Para dar cumplimiento, a lo mencionado anteriormente a lo largo de la ejecución del objeto contractual, es necesario realizar la selección de talleres de confección con o sin marca propia, que cuenten con oportunidades de mejora, en busca de desarrollar habilidades personales y fortalecer capacidades empresariales de sector textil, por medio de actividades vivenciales que les permita generar soluciones a las situaciones de impacto en el día a día aplicando el uso de herramientas y metodologías agiles las cuales se enfocan en el desarrollo de la ventaja competitiva en el mercado, identificación de valor agregado y diferencial, crecimiento y sostenibilidad de cada uno de sus talleres, esto solo se logra fomentando un pensamiento sistémico, aplicación de innovación y trabajo colaborativo. De esta manera se empodera a los emprendedores de los barrios de Medellín en el rediseño de su producto o servicio, en el fortalecimiento de capacidades empresariales y habilidades personales, así mismo crear/plantear soluciones a retos del sector de manera que se promueva el desarrollo y fortalecimiento del mismo. Las transferencias de estas herramientas y metodologías ágiles se gestionan a través de las siguientes acciones:

* Convocatoria y diagnóstico de 55 talleres de confección, especialmente que cuenten con línea propia de productos, servicios y/o diseños, de manera que se pueda identificar las oportunidades de mejora y fortalecimiento de capacidades de las mismas.
* Implementación de una estrategia de entrenamiento vivencial bajo la metodología **Aprender Haciendo**, donde se le compartirá a emprendedores y empresarios, herramientas y habilidades que fomenten el crecimiento emocional e intelectual, el desarrollo personal y profesional, de manera que ellos mismos tengan la capacidad de motivarse, prepararse y accionarse frente a las situaciones del mercado.
* Desarrollo de habilidades personales y fortalecimiento de capacidades empresariales en 55 talleres de confección formales e informales del sistema moda de la ciudad, así mismo desarrollar soluciones de retos del sector, de manera que se promueva el desarrollo y fortalecimiento de los mismos, brindando herramientas y metodologías para el crecimiento y sostenibilidad de las iniciativas.
* Transferencia de conocimiento para fortalecer las áreas funcionales del taller, basados en temáticas de planificación, producción y comercialización, entre otras, utilizando metodologías ágiles y de fácil apropiación que permitan desarrollar ventajas competitivas en tiempo real.

1. **Público Objetivo**

Talleres informales/formales de confección, especialmente que cuenten con línea propia de productos, servicios y/o diseños.

1. **Definiciones**

**ENTRENAMIENTO VIVENCIAL**: Coloca a los emprendedores y empresarios, en situaciones empáticas de vivencias reales respecto a la industria con el fin de concientizar, motivar y potencializar las capacidades de las personas por medio del entrenamiento de evolucionar y crecer en el sector empresarial.

**APRENDER HACIENDO**: es una metodología orientada a la acción, a través de poner en práctica las ideas planteadas por un equipo de personas se consigue materializar los conceptos y convertirlas en herramientas para las empresas. Es por esto que la práctica se impone a la teoría en un momento en que lograr los objetivos establecidos es más importante que nunca. Las empresas centran todos sus esfuerzos en planificar correctamente sus estrategias con el fin de alcanzar la meta propuesta. Por este motivo, la acción adopta un papel trascendental. Las ideas y los conceptos siguen siendo necesarios, pero convertirlos en una realidad palpable ya no es solo una opción: es un factor clave para lograr el éxito.

***IKIGAI:*** concepto japonés que significa «la razón de vivir» o «la razón de ser». El Ikigai es una metodología que permite dar claridad en la razón para vivir, algo que dé significado a nuestra vida y que motive a cada persona a levantarse cada mañana y que los impulse para tratar de sentirse plenamente satisfechos y felices. Dirigido a personas y empresas, se aplica por medio de un juego de la vida y el propósito que tiene en las organizaciones, se muestra con un diagrama que tiene 4 círculos uno contendría aquello que te gusta hacer, otro en lo que eres bueno, un tercer círculo aquello que el mundo necesita y uno último que contiene por lo que te pueden pagar.

**TALLER:** talleres de producción/confección que se encargan de la elaboración de las prendas de vestir desde diseño, corte y confección, y están dirigidos a empresas o personas quienes quieran hacer su propia marca, el taller también puede tener su propia marca.

1. **Objetivo de la Convocatoria**

Seleccionar cincuenta y cinco (55) talleres de confección formales o informales, ubicados dentro de la ciudad de Medellín y sus corregimientos, para participar en el programa Moda Al Barrio 2022.

1. **Requisitos mínimos para las empresas postulante**

El postulante que aplique a esta convocatoria, debe cumplir con los siguientes requisitos habilitantes:

* Vivir en Medellín o en uno de sus corregimientos.
* Ser un taller de confección formal o informal.
* Tener como mínimo 2 años de operación al momento de presentar su postulación.
* Contar con mínimo 3 empleados y máximo hasta 20 empleados.
* Tener y presentar portafolio de productos, servicios y/o diseños.
* Demostrar ventas en los últimos dos años.

Para las **empresas formales**, contar con estados financieros debidamente auditados por Contador Público de los dos últimos dos años (2020 y 2021). **En el caso de las empresas informales** adjuntar documento (**Anexo 1**), donde certifique que ha realizado ventas en los últimos 2 años y 2 referencias comerciales (clientes o proveedores).

* Diligenciar el formulario de postulación/inscripción.
* Cargar en el formulario de inscripción la documentación requerida según el tipo de taller de confección (formal o informal).

**Para las empresas formales:** Cámara de Comercio de Medellín menor a 90 días de expedición, estados financieros debidamente auditados por contador público y RUT, si aplica, presentar la factura de servicios públicos de la residencia o taller

**Para las empresas informales:** formato **Anexo 1:** documento donde certifique que ha realizado ventas en los últimos 2 años y 2 referencias comerciales (clientes o proveedores), cédula de ciudadanía del propietario o postulante y copia de servicios públicos que demuestre que su taller tiene como domicilio la ciudad de Medellín o alguno de sus corregimientos, copia de los servicios públicos que demuestren que el postulante está domiciliado en la ciudad Medellín o uno de sus corregimientos.

* Presentar un (1) video o tres (3) fotografías donde muestre su taller y su equipo de trabajo.

**Nota aclaratoria:**

* Se dará prioridad a talleres que emplean a personas cabeza de hogar, víctimas de violencia, embarazos adolescentes, desplazados, población vulnerable (personas en situación de discapacidad y los grupos étnicos, población LGBT, Ninis).
* Se dará prioridad a talleres de confección que estén compuestos en su mayoría por personal femenino.
* Se dará prioridad al grupo poblacional de madres cabeza de familia que lideren o hagan parte de estos talleres, impactando los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible), destinados a cerrar brechas de inequidad de género y desarrollando oportunidades de crecimiento y desarrollo dignas.

1. **Proceso de convocatoria y postulación**

La convocatoria se realiza a través de un proceso abierto para la ciudad de Medellíndifundida por los medios de comunicación de la Alcaldía de Medellín-Distrito de Ciencia, Tecnología e innovación, la Institución Universitaria Pascual Bravo, aliados de las partes, ecosistema del emprendimiento de la ciudad y medios masivos de comunicación.

7.1 Cronograma de la convocatoria

La convocatoria se realizará conforme a los siguientes numerales. El cronograma podrá ser modificado por las partes, mediante adenda a los presentes términos y condiciones.

|  |  |
| --- | --- |
| **EVENTO** | **FECHA LIMITE** |
| Apertura y publicación convocatoria programa Moda Al Barrio.  Publicación del formulario de postulación - Apertura etapa documental.  Descargar TDR en: <https://pascualbravo.edu.co/new_pits/>  Diligenciar el formulario y adjuntar los documentos requeridos.  Formulario publicado en: <https://pascualbravo.edu.co/new_pits/> | 17 de noviembre de 2022 |
| Fecha y hora límite de cierre de la etapa de postulación. \* | 7 de diciembre de 2022\* |
| Fecha de publicación de resultados consolidados de etapa de postulación | 14 de diciembre de 2022 |
| Fecha final de evaluación de postulados. | 17 de diciembre de 2022 |
| Fecha de publicación y notificación a talleres de confección seleccionadas para el programa. | 20 de diciembre de 2022 |

El proceso de convocatoria se compone de las siguientes etapas:

* 1. Convocatoria

El proceso de convocatoria del programa será difundido en toda la ciudad y sus corregimientos, en las entidades aliadas de las partes y en el ecosistema de la ciudad, para identificar talleres de confección que tengan el potencial de participar en el programa.

* 1. Inscripciones

Las inscripciones se realizan a través del micrositio (enlace) y redes sociales de la Institución Universitaria Pascual Bravo y la Alcaldía de Medellín - Distrito Ciencia, Tecnología e Innovación, se debe ingresar a la página <https://pascualbravo.edu.co/new_pits/> web del [Programa de Innovación Transferencia y Servicios PITS](http://asesoriayconsultoria.pascualbravo.edu.co/index.php?option=com_content&view=article&id=441), de la I.U. Pascual Bravo y seguir los siguientes pasos.

* + 1. Descargar los términos de referencia, que contienen también los formatos anexos para la convocatoria.
    2. Diligenciar el formulario general alojado en: <https://pascualbravo.edu.co/new_pits/> junto a los documentos requeridos.
    3. Realizar un (1) video o tres (3) fotografías donde muestre el taller y el equipo de trabajo.

Los postulantes que adicionalmente refieran **tres** talleres para participar en el programa recibirán **cinco** puntos adicionales en la calificación del video. Se validarán los referidos aportados, para otorgar dicha puntuación.

El formulario debe diligenciarse en su totalidad y además, deberá ser enviado junto con los requisitos mínimos y el video o las fotografías del taller, en el periodo establecido de convocatoria. Además, se deberá anexar los siguientes documentos:

**Para las empresas formales:**

* Cámara de Comercio de Medellín con máximo 90 días de expedición.
* Estados financieros debidamente auditados por Contador Público.
* RUT.
* Presentar la factura de servicios públicos de la residencia o taller

**Para las empresas informales:**

* Formato Anexo 1. Documento donde certifique que ha realizado ventas en los últimos **dos (2)** años y **dos (2)** referencias comerciales (clientes o proveedores).
* Cédula de ciudadanía del propietario o postulante.
* Copia de servicios públicos del lugar donde opera el taller que certifique que está domiciliado en Medellín o alguno de sus corregimientos.
* Copia de los servicios públicos que demuestren que el postulante está domiciliado en la ciudad Medellín o uno de sus corregimientos.

**Notas:**

1. Al final del presente documento se encuentra el **Anexo.**
2. Diligenciar el formulario general alojado en: <https://pascualbravo.edu.co/new_pits/> junto a los documentos requeridos.
3. Realizar un video o 3 fotografías donde muestre el taller y el equipo de trabajo.

Los postulantes que adicionalmente refieran **tres** talleres para participar en el programa recibirán **cinco** puntos adicionales en la calificación del video. Se validarán los referidos aportados, para otorgar dicha puntuación.

El formulario debe diligenciarse en su totalidad y, además, deberá ser enviado junto con los requisitos mínimos y el video o 3 fotografías del taller, en el periodo establecido de convocatoria. Además, se deberá anexar los siguientes documentos:

**Para las empresas formales:**

* Cámara de Comercio de Medellín con máximo 90 días de expedición
* Estados financieros debidamente auditados por Contador Público
* RUT
* presentar la factura de servicios públicos de la residencia o taller

**Para las empresas informales:**

* Formato Anexo 1. Documento donde certifique que ha realizado ventas en los últimos **dos** años y **dos** referencias comerciales (clientes o proveedores).
* Cédula de ciudadanía del propietario o postulante.
* Copia de servicios públicos del lugar donde opera el taller que certifique que está domiciliado en Medellín o alguno de sus corregimientos.
* Copia de los servicios públicos que demuestren que el postulante está domiciliado en la ciudad Medellín o uno de sus corregimientos.

**Notas:**

1. Al final del presente documento se encuentra el **Anexo 1.**
2. En el caso de que a la empresa le llegase a faltar algún documento de los requeridos en la inscripción, recibirá notificación oficial informando el proceso para subsanar documentos. Es importante resaltar, que el plazo para subsanar será desde el 15 de noviembre hasta el 12 de diciembre, para cumplir con la documentación completa, de lo contrario su solicitud de postulación no podrá ser tenida en cuenta en el proceso de selección.

* 1. Verificación de requisitos mínimos y evaluación de postulados.

Los talleres de confección postulados dentro de los plazos establecidos en la presente convocatoria y que cumplan con los requisitos mínimos, serán evaluados por la Institución Universitaria Pascual Bravo empleando una herramienta de evaluación y teniendo en cuenta los criterios descritos en el **numeral 7.5,** los cuales serán validados por la supervisión del contrato**.** Una vez concluido el proceso de evaluación, serán publicados los resultados de éste y se notificará a los talleres de confección beneficiadas al correo electrónico y número de contacto suministrado en el formulario de inscripción a la convocatoria.

* 1. Criterios de evaluación de postulados
* **Operación comercial:** el taller de confección debe tener como mínimo **dos** años de operación al momento de presentar su postulación, lo cual se va a comprobar.
* **Validación comercial:** el taller de confección debe demostrar ventas durante los dos últimos años previo a la postulación, según el número de años de operación recibirá una calificación.
* **Equipo de trabajo:** se asignará un puntaje acorde al número de empleados que conformen el equipo de trabajo de la unidad productiva. El número de empleados debe ser de mínimo 3 y máximo 20.
* **Domiciliados en corregimientos:** los talleres de confección domiciliados en corregimientos recibirán 10 puntos.
* **Video o 3 fotografías del taller:** Realizar un video o tomar 3 fotografías donde se pueda evidenciar el taller y el equipo de trabajo.

Los postulantes que adicionalmente refieran **tres** talleres o unidades productivas para participar en el programa recibirán **cinco** puntos adicionales en la calificación del video.

* **Línea propia de productos o diseños:** se tendrá en cuenta para dicho criterio, si la empresa cuenta con productos o diseños propios. En el caso de las empresas que cuentan con ambos recibirán la máxima puntuación definida para este criterio.
* **Puntaje adicional:**
* Los talleres que emplean mujeres madres cabeza de hogar, víctimas de violencia, embarazadas adolescentes, desplazadas, población vulnerable: personas en situación de discapacidad y los grupos étnicos, población LGBTIQ, Ninis. **Cinco** puntos.
* Talleres satélites que estén compuestas en su mayoría por personal femenino. **Cinco** puntos.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CRITERIO DE EVALUACIÓN** | **PUNTAJE MÁXIMO** | **FORMA DE EVALUACIÓN** | |
| Operación comercial | 10 | **Años de constitución** | **Puntaje** |
| 2 a 2 años y 11 meses | 5 |
| 3 en adelante | 10 |
|  |  |  |  |
| Validación comercial | 20 | **Ventas anuales** | **Puntaje** |
| Hasta $10.000.000 | 15 |
| $10.000.001 en adelante | 20 |
|  |  |  |  |
| Equipo de trabajo | 20 | **Número personas** | **Puntaje** |
| 3 a 6 | 15 |
| 7 a 20 | 20 |
|  |  |  |  |
| Ubicación de la unidad productiva | 10 | **Ubicación** | **Puntaje** |
| Comunas de Medellín | 5 |
| Corregimientos de la ciudad de Medellín | 10 |
|  |  |  |  |
| Video / fotografía del taller | 20 | **Criterio** | **Puntaje** |
| Envío del video o 3 fotografías | 15 |
| Envío de referidos validados | 5 |
|  |  |  |  |
| Contar con su línea propia de servicios, productos y/o diseños. | 20 | **Criterio** | **Puntaje** |
| Servicios o productos y diseños propios | 20 |
| Servicios, productos o diseños propios | 15 |
|  |  |  |  |
| Puntaje adicional | 10 | **Criterio** | **Puntaje** |
| Entre el 30% y 49% son mujeres | 3 |
| Del 50% en adelante | 5 |
| Entre 1 y 3 personas en situación vulnerable | 3 |
| Más de 4 personas en situación vulnerable | 5 |
|  |  |  |  |
| Teniendo en cuenta los criterios y forma de evaluación, se seleccionarán las 55 empresas con el mayor puntaje en sentido descendente | | | |

7.6 Criterios de desempate

En caso de empate entre los talleres de confección, una vez realizado el proceso de evaluación se dará prelación a las unidades con mayor puntaje en alguno de los siguientes criterios:

* Talleres que emplean mujeres madres cabeza de hogar, víctimas de violencia, embarazadas adolescentes, desplazadas, población vulnerable (personas en situación de discapacidad y los grupos étnicos, población LGBTIQ, Ninis).
* Talleres satélites que estén compuestos en su mayoría por personal femenino.
* Población vulnerable que lideren o hagan parte de estos talleres, impactando los ODS destinados a cerrar brechas de inequidad de género y desarrollando oportunidades de crecimiento y desarrollo dignas.

* 1. Causales de exclusión del proceso de selección

El taller se excluye del proceso de la convocatoria, cuando:

* Presente documentación falsa.
* La postulación será realizada por otro medio diferente al definido en los presentes términos o en una fecha u hora diferente a la establecida.
* Se evidencie que el taller esté violando la propiedad intelectual de un tercero. En este caso, el programa podrá dar aviso a las autoridades respectivas.
* Las empresas que no estén ubicadas dentro del municipio de Medellín o uno de sus corregimientos.

1. **Metodología del acompañamiento.**

METODOLOGÍA APRENDER HACIENDO

La transferencia de conocimiento se realizará a través de una serie de TALLERES / ENTRENAMIENTOS VIVENCIALES aplicando la METODOLOGÍA APRENDER HACIENDO con enfoque de emprendimiento y fortalecimiento de capacidades en temas específicos del sector textil, diseño y moda, en aquellas temáticas pertinentes y necesarias para impactar las empresas seleccionadas a intervenir. La realización de entrenamientos vivenciales (Aprender Haciendo) se realizará con una metodología práctica, dinámica y lúdica en tiempo real, entregando herramientas y buenas prácticas, que le permita al seleccionado la construcción y la aplicación del conocimiento adquirido en los retos puntuales durante los entrenamientos vivenciales, y continuar su aplicación en sus emprendimientos/empresas.

Los pasos para la realización de los TALLERES/ENTRENAMIENTOS VIVENCIALES son los siguientes:

**Paso 1: ACTIVIDAD**: Comprende el ejercicio de una actividad elegida por el facilitador del proceso de aprendizaje. Es el momento del Hacer. Tiene como objetivo llevar al grupo a una experiencia posibilitadora de aprendizaje específico según el contenido programático de la temática y sus objetivos. El o los facilitadores experimentados(s) realiza la selección, considerando el momento vivido por el grupo y los objetivos deseados. Este momento es movilizador de energía emocional, puesto que cada participante expone libremente sentimientos, ideas y opiniones. El grupo, a través de sus miembros, podrá involucrarse y mostrar apertura de diversas formas: exponiéndose, siendo espontáneo, auténtico, intercambiando opiniones. En este caso será posible elaborar un proceso de diagnóstico de la situación vivenciada, en caso contrario, puede ocurrir que el grupo se cierre, con signos de sentimientos de amenaza, inseguridad, etc. Pueden seleccionarse varias técnicas, como juegos, dramatización, ejercicios verbales y no verbales, simulación comportamental, procesos decisorios, etc.

**Paso 2: ANÁLISIS:** Es el momento del proceso de Diagnóstico en que el grupo expresa lo que vivió, lo que percibió siendo estimulado, incluido y escuchado por el facilitador. Es el relato de la situación vivenciada. Aquí el "cómo" es más importante que el "qué". En este procesamiento, el facilitador, como oyente y analista, va a "dar un cierre" a lo que fue dicho, lo que fue expresado por el grupo. No es la opinión del facilitador, sino las expresiones del grupo, posibilitándole una visión de lo dicho.

**Paso 3: CONCEPTUALIZACIÓN**: Una vez realizado el procesamiento, donde el facilitador organizó el pensamiento del grupo, tornando consciente lo que fue vivido y dicho (momento de concientización), se construye el Mapa Cognitivo. Aquí se incluyen informaciones y fundamentos teóricos referentes a las informaciones de los participantes, las informaciones relativas al contenido teórico y perceptivo y de los facilitadores de contenido. Es una etapa importante en el proceso de aprendizaje: organiza la experiencia y busca la comprensión de su significado.

**Paso 4: CONEXIÓN:** Considerando que el proceso fue vivido hasta entonces de forma abierta y consciente, se puede hacer una correlación con lo real. Se parte de la actividad lúdica y, a partir de lo que fue construido y conceptuado, se buscan experiencias "allá afuera", profesionales o personales, y se expone a una posibilidad de cambio. Es el momento de la generalización y aplicabilidad para el futuro. Con la metodología descrita, el facilitador/experto por medio de una actividad tiene como objetivo crear una experiencia posibilitadora de aprendizaje específico según el contenido programático y sus objetivos. Primero: realizando actividad con enfoque en situaciones reales del sector que permita la conexión, romper el hielo, generación de empatía y confianza entre los participantes. Segundo: Análisis de lo vivido de manera que puedan expresar emociones del sentir (cómo) de la realización de actividad y una conclusión general que de cierre frente a expresiones de los asistentes y al tema expuesto. Tercero: conceptualización de la temática programática. Cuarto: Conexión de lo vivido y aprendido, en un reto cotidiano.

1. **Fases del programa**

El proceso de acompañamiento a las empresas seleccionadas se encuentra estructurado en las siguientes fases y/o componentes donde se abordarán los temas según el alcance de las actividades propuestas:

1. DIAGNÓSTICO
2. TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO
   1. Transferencia de conocimiento mediante el desarrollo de los TALLERES / ENTRENAMIENTOS VIVENCIALES aplicando la METODOLOGÍA APRENDER HACIENDO
   2. Acompañamiento personalizado.
   3. Presentación y evaluación PITCH.
   4. Beneficios en especie: planes de inversión y entrega de beneficios en especie.
3. TRANSVERSAL: Visibilizarían, promoción y comercialización.
4. CIERRE DEL PROGRAMA

Descripción de las fases del programa:

9.1 Diagnostico y análisis estratégico

En esta fase se identificará las necesidades y oportunidades de mejora que cada taller de confección seleccionado para participar del programa requiera fortalecer en sus áreas funcionales que componga su estructura organizacional. Así mismo encontrar áreas de oportunidad, rutas de crecimiento y necesidades insatisfechas; de cara a la generación de ventajas competitivas tanto en los talleres como en el sector en general.

Esta etapa tiene como objetivo realizar un diagnóstico personalizado y presencial a cada uno de los talleres de confección. Esta actividad permitirá definir una línea base desde la cual se comenzará a articular el proceso de acompañamiento personalizado.

9.2 Transferencia de conocimiento

El objetivo de esta etapa es transferir conocimiento basados en la filosofía de que el aprendizaje es más eficiente por medio de la experiencia, la acción, lo cotidiano, experimentar, la prueba y el error.

En esta etapa se realizarán siete (7) entrenamientos vivenciales; de forma presencial con una duración de 5 horas cada uno, en diferentes temáticas priorizadas según el resultado de los diagnósticos.

A través de estos espacios se pretende que los empresarios generen, desarrollen y fortalezcan capacidades y habilidades en un contexto real, y de esta manera aprender a resolver los verdaderos problemas que el ecosistema empresarial enfrenta ante la dinámica de los mercados. El objetivo es aprender a partir de los propios errores y aciertos.

9.3 Visibilización, promoción y comercialización.

Como primera medida se desarrollará un plan de comunicaciones con el objetivo de hacer visible ante la comunidad y los medellinenses lo que no puede verse a simple vista por el programa, así mismo promocionar por diferentes medios los resultados de lo realizado.

Durante la ejecución del programa se realizarán diferentes actividades de promoción, divulgación y visibilizarían de los hechos acaecidos en el programa y sus participantes, como videos tipo reels, pautas y demás acciones que permitan hacer visible el impacto y beneficio del programa ante la comunidad en general.

Asimismo, se adelantarán gestiones para identificar diferentes eventos que permitan hacer visible a los participantes, en procura de impactar a las empresas en cuanto a reconocimiento, posicionamiento y generación de ventas de productos o servicios.

9.4 Acompañamiento personalizado

Las asesorías tendrán como foco fortalecer las áreas funcionales del taller desde la estructura organizacional como planificación, producción, diseño, confección y producción, control de calidad, marketing y publicidad, Planificación de la colección y el proceso productivo, Inventario de materiales, diseño, patronaje y corte, preparación para la costura, limpieza de la pieza y planchado, entre otros.

Las temáticas de las asesorías dependerán del diagnóstico de cada empresa, en ella se identificarán las necesidades y áreas de oportunidad de mejora.

Para las 55 empresas seleccionadas para participar del programa, se establecieron 440 horas de acompañamiento, donde a cada Taller de Confección participante le corresponden 8 horas de asesoría personalizada y de manera presencial.

Es importante aclarar que una vez identificadas las necesidades de los participantes para las asesorías personalizadas; si la dinámica del proyecto permite identificar necesidades en común entre los participantes, estás se podrán impartir de manera semi-personalizada, de máximo 3 empresarios, previa socialización y aprobación del programa.

**Nota:** las actividades de acompañamiento se realizarán de forma presencial, podrán realizarse de forma virtual en casos netamente necesarios, para lo cual se solicitará la aprobación por parte del programa.

9.5 Presentación y evaluación de PITCH

Una vez finalizado el proceso de acompañamiento, a través de los entrenamientos vivenciales y las asesorías personalizadas, los empresarios presentaran un Pitch de sus empresas.

Cada taller participante realizará una presentación de su negocio ante un jurado calificador; de manera que expongan y justifiquen ante los jurados, porque su modelo de negocio tiene la mayor posibilidad de crecer, ser sostenible y competitivo en el mercado, implementado herramientas aprendidas en los entrenamientos vivenciales y las asesorías. Se seleccionarán (11) ganadores, quienes recibirán unos beneficios en especie equivalentes a $8.000.000 (IVA incluido) que deberán ser justificados e invertidos en su empresa de acuerdo al plan de inversión que presenten y sea aprobado. La presentación del pitch se realizará en 2 sesiones de manera presencial, en donde cada participante dispondrá de un espacio de hasta 5 minutos para presentar el modelo de negocio.

9.6 Beneficio en especie

El beneficio, de ocho millones de pesos ($8.000.000) en especie, será entregado a cada una de las once (11) empresas ganadoras del PITCH, los cuales incluyen el IVA de los bienes o servicios que se adquieran según el plan de inversión, que pueden ser invertidos para: insumos, maquinaria, registros de marca, pruebas, entre otros.

Una vez construidos los planes de inversión, se realizará un proceso de evaluación y verificación donde se validará la pertinencia de estos por parte de un comité evaluador, que estará conformado por el operador junto con el supervisor del contrato, quienes aprobarán el plan de inversión de las empresas ganadoras.

Como resultado de la evaluación y análisis por parte del comité evaluador de beneficios en especie, se pueden dar los siguientes escenarios:

* Aprobar la totalidad o la parcialidad de los recursos solicitados de acuerdo con el análisis y la calificación del plan de inversión.
* No aprobar el beneficio en especie.
* Solicitar modificaciones al plan de inversión.

El beneficio en especie se entregará con el fin de apoyar y satisfacer necesidades relevantes identificadas en cada taller (maquinaria, insumos, registros, y/o otros). Los beneficios en especie no se entregarán bajo ninguna circunstancia en efectivo. Siempre se entregarán en especie, teniendo en cuenta que estén contemplados en alguno de los siguientes rubros financiables:

* **Maquinaria y equipo:** será entregada a través de un acta de entrega y compromiso y el participante debe justificar la pertinencia del recurso solicitado.
* **Insumos:** entrega de insumos destinados para la actividad productiva de la unidad y comercial si es del caso. El valor de los insumos no puede superar el 30% del total del incentivo.

Para el proceso de compra los talleres de confección realizaran la presentación de tres cotizaciones sobre cada uno de los elementos solicitados o justificará con los respectivos soportes contables y evidencias el gasto de los recursos. De acuerdo con el plan aprobado, cada empresario tendrá la posibilidad de decir, de acuerdo a las necesidades, cuál considera que sea el proveedor más adecuado para atender el requerimiento.

**Nota**: Para algún producto o servicio en específico no mencionado dentro del plan de inversión, será revisado en un comité entre las partes, el cual debe estar sustentado.

9.5.5 Causales de perdida de beneficio en especie

Serán causales de pérdida del beneficio en especie las siguientes situaciones:

* Violación a la propiedad intelectual perteneciente a terceros.
* Falsedad en la documentación e información presentada.
* Incumplir con el tiempo o fecha estipulada de entrega de los planes de inversión para su evaluación. En caso de no entregarse en el tiempo establecido, este se otorgará al participante siguiente en la calificación del pitch.
* Si durante la ejecución del incentivo se identifica que la empresa desvía la aplicación del beneficio en especie, de forma que pueda generar un conflicto de intereses para la Alcaldía de Medellín-Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación.

9.6 Cierre del programa

En esta etapa se realizará un evento de cierre que convoque a los participantes para compartir los resultados e impactos alcanzados durante el Programa.

1. **Propiedad intelectual**

La propiedad intelectual que resulte del programa y del proceso de acompañamiento ejecutado en favor de los beneficiarios pertenecen a éstos, quienes conservarán todos los derechos morales y patrimoniales sobre los derechos enmarcados en el proceso de acompañamiento.

Sin perjuicio de lo anterior, las partes reconocen que los derechos de propiedad intelectual de cada una de ellas, existentes con anterioridad a la fecha de vigencia de la convocatoria, y aquellos utilizados en el proceso de acompañamiento, le pertenecen a su titular, quien podrá continuar dándoles el uso que desee en cumplimiento de su objeto misional.

Ni la I.U. Pascual Bravo, ni el Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación en calidad de titular de los recursos en dinero asociados al desarrollo del proyecto, obtendrán en virtud del proceso de convocatoria y del acompañamiento derivado, derecho alguno sobre la propiedad intelectual de los beneficiarios.

1. **Tratamiento de datos**

La Institución Universitaria Pascual Bravo y el Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación, con la finalidad de dar estricto cumplimiento a la normatividad vigente sobre la protección de Datos Personales, en especial por lo establecido en la Ley 1581 de 2012, Decreto 1377 de 2013, Decreto 886 de 2014, Circular No 002 del 3 de Noviembre de 2015 de la SIC, articulo 15 de la Constitución Política de Colombia y a las demás disposiciones que las modifiquen, adicionen o complementen, será la responsable del manejo de datos suministrados, la finalidad, contenido y uso. Para todos los efectos legales, la presentación, inscripción o registro de la propuesta, a la presente convocatoria implica obligatoriamente la autorización expresa del titular de información, para el tratamiento de sus datos personales por parte de la Institución Universitaria Pascual Bravo y el Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación.

1. **Anexos**

Durante el diligenciamiento del formulario de inscripción y la preparación de la documentación, tenga en cuenta los siguientes anexos establecidos:

**Anexo 1**

**Carta de certificación de ventas en los últimos dos años**

**(Medellín, \_\_\_ /\_\_\_ /\_\_\_ )**

Yo, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ identificado con cédula de ciudadanía No. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ de la ciudad de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, actuando en nombre y representación de la empresa \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(nombre del taller); certifico y doy fe por medio de la presente carta el taller de confecciones a tenido ventas en los últimos dos años (2020 – 2021) por valor de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en el 2020 y \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ en el 2021.

Para dar constancia de lo anterior relaciono las siguientes referencias comerciales (clientes o proveedores)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nombre** | **Correo electrónico** | **Contacto** | **Clase de relación comercial** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Firma:

(Nombre del representante del taller)

C.C.