

**TÉRMINOS DE REFERENCIA PROGRAMA ECONOVA - HUB
BIOECONOMÍA**



TABLA DE CONTENIDO

| | | |
|------|---|----|
| 1. | PRESENTACION..... | 3 |
| 2. | INTRODUCCIÓN..... | 3 |
| 3. | ¿QUÉ ES ECONOVA - HUB BIOECONOMÍA?..... | 4 |
| 4. | ETAPA I: DIPLOMADO EN BIOECONOMÍA E INNOVACIÓN CIRCULAR: DE LA GESTIÓN SOSTENIBLE A MODELOS DE NEGOCIO ESCALABLES | 5 |
| 5. | ETAPA II - PROGRAMA DE ACELERACIÓN: MEJORA DE PRODUCTO PARA EMPRESAS EN BIOECONOMÍA Y SOSTENIBILIDAD..... | 8 |
| 5.1 | MODULO I: MEJORA TECNICA DEL PRODUCTO | 9 |
| 5.2 | MODULO II: OPTIMIZACIÓN DIGITAL Y ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE CLIENTES | 11 |
| 5.3 | MODULO III: REDISEÑO DE BRANDING CORPORATIVO..... | 13 |
| 5.4 | MODULO IV: ACELERACIÓN COMERCIAL Y ESTRATEGIA DE VENTAS | 14 |
| 6. | ETAPA III - DEMO DAY: PRESENTACIÓN DE SOLUCIONES ACELERADAS..... | 16 |
| 7. | CAPITAL SEMILLA PARA LA MEJORA DEL PRODUCTO..... | 16 |
| 8. | LÍNEAS DE LA CONVOCATORIA..... | 17 |
| 9. | PROGRAMA DE ACELERACIÓN | 19 |
| 10. | PROCESO DE INSCRIPCIÓN | 21 |
| 11. | PROCESO DE CONVOCATORIA..... | 22 |
| 11.1 | LANZAMIENTO E INSCRIPCIÓN | 22 |
| 12. | EVALUACIÓN, ENTREVISTA Y SELECCIÓN | 22 |
| 13. | VINCULACION | 24 |
| 14. | DURACIÓN Y FINANCIACIÓN | 26 |
| 15. | AUTORIZACIÓN USO DE DATOS PERSONALES..... | 27 |
| 16. | CONFIDENCIALIDAD | 27 |
| 17. | PROPIEDAD INTELECTUAL | 28 |
| 18. | DUDAS Y ACLARACIONES..... | 29 |
| 19. | ANEXOS | 29 |

1. PRESENTACION

El programa **“Econova - HUBBioeconomía.”** es una iniciativa desarrollada en el marco del convenio entre **Parquesoft Meta** y **Ecopetrol S.A.**, con el propósito de aunar esfuerzos para el desarrollo de nuevas capacidades que impulsen la ciencia, tecnología e innovación (CT+I), promoviendo y potenciando iniciativas en bioeconomía y facilitando la transferencia de conocimiento en áreas estratégicas de interés. **Parquesoft Meta** será el ejecutor del programa, liderando su implementación y asegurando el cumplimiento de los objetivos establecidos.

2. INTRODUCCIÓN

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), la bioeconomía es "la producción, utilización y conservación de los recursos biológicos, incluidos los conocimientos relacionados, la ciencia, la tecnología y la innovación, para proporcionar información, productos, procesos y servicios a todos los sectores económicos con el objetivo de avanzar hacia una economía sostenible".

El término bioeconomía se popularizó en la primera década del siglo XXI a partir de su adopción por parte de la Unión Europea (UE) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) como marco para promover el uso de la biotecnología para desarrollar nuevos productos y mercados. Desde entonces, tanto la UE como la OCDE disponen de políticas específicas de bioeconomía.

Por ejemplo, la Estrategia de Bioeconomía de la UE abarca todos los sectores y sistemas que dependen de los recursos biológicos: animales, plantas, microorganismos y biomasa derivada, incluidos los residuos orgánicos. El objetivo último es la protección del medio ambiente, evitar la sobreexplotación de los recursos naturales y potenciar la biodiversidad

Las ventajas de la bioeconomía

La bioeconomía proporciona soluciones a los principales retos a los que se enfrenta la humanidad en la actualidad, casi todos ellos ligados al cambio climático:

- Garantizar la seguridad alimentaria y reducir el estrés hídrico.
- Gestionar de manera sostenible los recursos naturales para evitar su sobreexplotación.
- Reducir la dependencia de los combustibles fósiles e impulsar las energías renovables.
- Desarrollar acciones encaminadas a la mitigación y adaptación al cambio climático.
- Crear empleos verdes y mantener la productividad y la competitividad.
- Reducir las emisiones de GEI y mejorar la salud pública.
- Desarrollar acciones encaminadas a la mitigación y adaptación al cambio climático.
- Crear empleos verdes y mantener la productividad y la competitividad.
- Reducir las emisiones de GEI y mejorar la salud pública.

Ejemplos de bioeconomía

Los sistemas alimentarios ocupan el mayor nicho de la bioeconomía. A estos sistemas, que incluyen la agricultura sostenible, la pesca sostenible, la silvicultura y la acuicultura, así como la fabricación de alimentos y piensos, se añaden los bioproductos y la bioenergía. Entre los bioproductos nos encontramos con los bioplásticos, la ropa biodegradable y demás productos relacionados con el ecodiseño. La

bioenergía, como la biomasa —una de las energías renovables—, mejora la seguridad del suministro energético, reduce la dependencia energética y crea nuevas oportunidades de crecimiento y empleo.

La bioeconomía circular

La bioeconomía pretende impulsar tanto el desarrollo sostenible como la circularidad. En concreto, los principios de la economía circular —reutilizar, reparar y reciclar— son parte fundamental de la economía biológica. Mediante la reutilización, la reparación y el reciclaje se reduce la cantidad total de residuos y su impacto. También se ahorra energía, minimizando la contaminación del suelo, el aire y el agua, contribuyendo así a evitar daños en el medio ambiente, el clima y la biodiversidad

3. ¿QUÉ ES ECONOVA - HUB BIOECONOMÍA?

“**Econova - HUB Bioeconomía.**”, es un programa de fortalecimiento y aceleración diseñado para impulsar empresas de base tecnológica, universidades, centros de investigación, grupos de investigación y actores del ecosistema de innovación y emprendimiento legalmente reconocidos, que desarrollen soluciones en bioeconomía.

A través de este programa, se fortalecerán hasta 30 iniciativas en bioeconomía, brindándoles herramientas estratégicas para consolidar sus modelos de negocio, mejorar su propuesta de valor y optimizar su capacidad de escalamiento.

Además, se acelerarán hasta cinco proyectos con alto potencial de impacto, los cuales serán acompañados en un proceso intensivo de optimización técnica, validación comercial y acceso a mercados, asegurando que sus soluciones respondan eficazmente a desafíos clave en el sector de la bioeconomía.

Como parte del proceso de aceleración, cada empresa seleccionada recibirá un capital semilla, destinado exclusivamente a la mejora del producto y validación técnica, permitiendo su escalabilidad.

“**Econova - HUB Bioeconomía**” busca responder a la necesidad de fortalecer el tejido empresarial, incentivando la creación y escalamiento de soluciones innovadoras que contribuyan a la gestión eficiente de recursos naturales, energéticos y otros activos estratégicos a nivel departamental y nacional. Con ello, se impulsa la generación de modelos de negocio que no solo tengan viabilidad técnica y comercial, sino que también aporten a la resolución de problemáticas clave en materia de sostenibilidad, eficiencia energética y desarrollo territorial.

Áreas para el desarrollo del programa:

La participación en los programas de “**Econova - HUB Bioeconomía**” se gestionarán a través de la plataforma oficial **hubbioeconomia.com**, donde los interesados podrán acceder a los términos de referencia, anexos y documentación necesaria para la convocatoria. Además, en este espacio se actualizará toda la información relevante sobre las diferentes fases y componentes del programa.

La información suministrada para la participación en la convocatoria debe ser en español y debe cumplir con los requisitos de participación, así mismo, se debe tener claro que el participar es totalmente libre y voluntario, gratuito y no confidencial para los organizadores de la convocatoria.



“Econova - HUB Bioeconomía”, es un programa con una duración de 10 meses, orientado en impulsar el crecimiento de empresas de base tecnológica, universidades, centros de investigación y actores del ecosistema de innovación y emprendimiento, a través de dos componentes clave:

Fortalecimiento empresarial: A través de la ejecución de un diplomado en bioeconomía, se brindará formación especializada para fortalecer hasta 30 iniciativas, dotándolas de herramientas estratégicas para consolidar su modelo de negocio y potenciar su impacto en el sector.

Programa de aceleración empresarial: Enfocado en acelerar hasta cinco soluciones con alto potencial, abordando aspectos técnicos y comerciales clave para su escalabilidad. Además, se otorgará capital semilla para la maduración de productos o el fortalecimiento técnico estratégico.

El programa se estructura en tres etapas:

- 1) **Etapa I - Diplomado en bioeconomía e innovación circular:** De la gestión sostenible a modelos de negocio escalables
- 2) **Etapa II- Programa de aceleración:** Mejora de producto para empresas en bioeconomía y sostenibilidad
- 3) **Etapa III- Demo Day:** Presentación de soluciones aceleradas

4. ETAPA I: DIPLOMADO EN BIOECONOMÍA E INNOVACIÓN CIRCULAR: DE LA GESTIÓN SOSTENIBLE A MODELOS DE NEGOCIO ESCALABLES

Este diplomado ofrece una formación innovadora para transformar recursos biológicos en oportunidades económicas sostenibles, impulsando territorios resilientes y competitivos. Combina teoría y práctica, abordando economía circular, biotecnología, tecnologías disruptivas y normativas en bioeconomía, con un enfoque en el desarrollo de modelos de negocio escalables. Está dirigido a empresarios y profesionales que buscan generar proyectos de alto impacto, fortaleciendo el talento local y regional para fomentar un ecosistema empresarial basado en innovación, sostenibilidad y crecimiento económico alineado con las tendencias globales y estratégicas del país.

Número de participantes por beneficiar: Hasta 30

Duración: 120 horas

Modalidad: Híbrido

Estructura del diplomado:

| MÓDULO | HORAS | OBJETIVOS | CONTENIDOS / ACTIVIDADES | METODOLOGÍA |
|---|-------|--|--|---|
| Módulo 1: Fundamentos de Bioeconomía y Economía Circular | 24 | Establecer la base conceptual del enfoque e identificar Principios básicos de la ciencia económica | <ul style="list-style-type: none"> • Definición, evolución y principios de la bioeconomía. • Relación entre bioeconomía, | Conferencias magistrales, debates y análisis de estudios de caso. |

| | | | | |
|---|----|--|---|---|
| | | | <p>economía circular Y desarrollo sostenible.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conferencias magistrales, debates y análisis de estudios de casos. • Análisis de tendencias y desafíos. | |
| Módulo 2: Gestión Sostenible de Recursos Biológicos y Biotecnología | 24 | <p>Profundizar en el manejo sostenible de Recursos biológicos.</p> <p>Analizar innovaciones en biotecnología aplicadas a la bioeconomía.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Caracterización y valoración de biodiversidad y biomasa en el Meta. • Prácticas en manejo sectores económicos estratégicos (Agropecuario, ecoturismo, comercial) • Innovaciones en biotecnología y estudio de casos exitosos. | Clases teóricas, análisis de casos y dinámicas grupales. |
| Módulo 3: Marco Normativo e incentivos para el fomento de la Bioeconomía en Colombia | 24 | <p>Conocer y analizar las leyes, decretos, normativas y políticas públicas que han sentado las bases para el desarrollo de la bioeconomía en Colombia, así como su vinculación con estándares internacionales.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Legislación y Políticas Públicas • Normativas Ambientales y de Calidad • Mecanismos de Financiamiento • Programas de Apoyo y Cooperación | Exposiciones, discusión de casos y sesiones de brainstorming. |
| Módulo 4: Taller Práctico de Prototipado en Bioeconomía | 24 | <p>Proveer herramientas para el prototipado de ideas en bioeconomía.</p> <p>Facilitar la experimentación y validación de estrategias de innovación.</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Introducción al prototipado rápido (design thinking, lean startup). • Ejercicios de ideación y conceptualización. • Desarrollo de prototipos (maquetas, simulaciones digitales) usando recursos locales. | Talleres prácticos, trabajo colaborativo en equipos, uso de herramientas digitales y retroalimentación de expertos. |

| | | | | |
|--|----|---|--|--|
| | | | <ul style="list-style-type: none"> Sesiones de pitch interno y retroalimentación para iterar los prototipos. | |
| Módulo 5: Construcción de Modelos de Negocio Innovadores en Bioeconomía | 24 | <p>Dotar de un marco Metodológico para diseñar modelos de negocios sólidos y escalables</p> <p>Integrar aspectos financieros, operativos y estratégicos en las propuestas de bioeconomía.</p> | <ul style="list-style-type: none"> Aplicación del Business Model Canvas adaptado a bioeconomía. Identificación de segmentos de clientes, propuesta de valor, canales y fuentes de ingreso. Taller práctico de co-creación y validación de modelos de negocio mediante análisis de mercado y feedback. | Talleres interactivos, sesiones de cocreación y mentoría con expertos. |

Talleres:

Para reforzar y ampliar los conocimientos adquiridos en el diplomado, se ofrecerán una serie de talleres diseñados para proporcionar herramientas prácticas y estrategias clave, permitiendo a los participantes potenciar el desarrollo y escalabilidad de sus proyectos en bioeconomía

| TALLER | HORAS | OBJETIVOS | METODOLOGÍA |
|--|-------|---|--|
| Taller: Certificaciones y cumplimiento normativo internacional en bioeconomía | 5 | Brindar conocimientos sobre normativas y certificaciones ambientales y de calidad aplicables a la bioeconomía. | Presentación teórica, análisis de casos y asesoramiento práctico sobre el proceso de certificación. |
| Taller: Cómo proteger tu solución – propiedad intelectual y estrategias legales | 5 | Explicar los mecanismos de protección de propiedad intelectual, incluyendo patentes, derechos de autor y estrategias de licenciamiento. | Taller interactivo con análisis de casos, ejercicios prácticos de redacción de patentes y revisión de estrategias legales. |
| Taller: Planes de gestión para el Impacto ambiental y social de productos en bioeconomía | 5 | Capacitar en la implementación de planes de sostenibilidad y medición de impacto ambiental y social. | Uso de herramientas de análisis de impacto, metodologías ESG y diseño de estrategias de sostenibilidad. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Taller Metodologías ágiles para el desarrollo y escalamiento de proyectos en bioeconomía (KANBAN - SCRUM) | 5 | Enseñar metodologías ágiles para la planificación y gestión eficiente de proyectos en bioeconomía. | Aplicación práctica de SCRUM y Kanban mediante simulaciones y planificación iterativa. |
| Taller: Diseño de planes comerciales y gestión de estrategias outbound en el sector de la bioeconomía | 5 | Desarrollar estrategias de venta consultiva y gestión de clientes para empresas de bioeconomía. | Ejercicios prácticos de estrategia comercial, simulaciones de negociación y diseño de planes de ventas. |
| Taller: Posicionamiento digital y estrategias de gestión inbound en proyectos verdes | 5 | Optimizar la presencia digital de proyectos de bioeconomía mediante estrategias de marketing digital. | Análisis de casos, diseño de campañas y aplicación de herramientas digitales (SEO, Ads, CRM). |
| Taller: Pitch de alto impacto: Cómo vender tu proyecto ante inversionistas y clientes | 5 | Desarrollar habilidades de comunicación y persuasión para estructurar y presentar un pitch efectivo. | Taller práctico con estructura de pitch, storytelling, simulaciones y retroalimentación personalizada. |

5. ETAPA II - PROGRAMA DE ACELERACIÓN: MEJORA DE PRODUCTO PARA EMPRESAS EN BIOECONOMÍA Y SOSTENIBILIDAD

En esta etapa, **se seleccionarán cinco (5) empresas** que avanzarán a la fase de aceleración y trabajarán de manera personalizada con un equipo de mentores especializados. Estos mentores las guiarán en la optimización, validación y escalamiento de sus productos o servicios. **Para ser elegibles**, las empresas deben haber **participado y aprobado el diplomado**, además de cumplir con todos los requisitos habilitantes establecidos en los presentes términos de referencia.

Tiempo de ejecución del programa: 5 meses

Número empresas a impactar: 5

Modalidad: Híbrida

La metodología para el programa de aceleración ha sido avalada por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación para el acompañamiento de empresas emergentes, con respaldo oficial mediante la **Resolución No. 1136 del 31/07/2024**. Desarrollada y perfeccionada a lo largo de los últimos 10 años, ha sido implementada con éxito desde **Parquesoft Meta**, en colaboración con una red de empresas y consultores aliados, consolidándose como un modelo eficaz para la aceleración, escalabilidad y fortalecimiento empresarial.

Componentes del programa:

5.1 MODULO I: MEJORA TECNICA DEL PRODUCTO

Este módulo está diseñado para fortalecer el producto desde una perspectiva técnica y funcional, asegurando su competitividad en el mercado y su escalabilidad a futuro.

a. Diagnóstico y evaluación:

Se realizará un diagnóstico integral del producto y su modelo de negocio, en el cual se evaluarán las variables clave propuestas en la guía para la transferencia de tecnología del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación de Colombia¹. Este diagnóstico estará basado en el modelo de evaluación de madurez de innovación KTH Innovation Readiness Level², adoptado por MinCiencias, permitiendo medir el grado de desarrollo del proyecto en diferentes dimensiones fundamentales para su transferencia y comercialización.

En este proceso se evaluarán las siguientes variables:

- **Nivel de madurez tecnológica (TRL):** Evaluación del grado de desarrollo y validación técnica del producto.
- **Nivel de madurez de clientes (CRL):** Análisis del conocimiento y adquisición de clientes actuales y potenciales.
- **Nivel de madurez del negocio (BRL):** Revisión de la solidez y viabilidad del modelo de negocio.
- **Nivel de madurez de sostenibilidad (SRL):** Diagnóstico de prácticas sostenibles en el producto y su alineación con objetivos económicos, sociales y ambientales.
- **Nivel de madurez en propiedad intelectual (IPRL):** Mide la capacidad de una organización para identificar, proteger, gestionar y comercializar sus activos de propiedad intelectual, como patentes, marcas y derechos de autor. Se estructura en niveles progresivos, desde el conocimiento básico hasta una estrategia avanzada de monetización y protección, asegurando que la PI aporte valor competitivo y reduzca riesgos legales.
- **Nivel de madurez del equipo (TRML):** Evaluación de las capacidades, experiencia y cohesión del equipo de trabajo.
- **Nivel de preparación para financiación (FRL):** Determinación de la capacidad del proyecto para acceder a recursos financieros y presentarse a inversores.

1. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación de Colombia. (2022). Guía para la transferencia de tecnología. Min Ciencias. https://minciencias.gov.co/sites/default/files/271022_guia_para_la_transferencia_de_tecnologia.pdf

2. KTH Innovation. (s.f.). KTH Innovation Readiness Level™. KTH Royal Institute of Technology. <https://kthinnovationreadinesslevel.com/>

b. Mejora de producto:

La segunda etapa del programa estará dedicada a fortalecer los aspectos relacionados con el producto:

- **Evaluación del producto / tecnología:** Se llevará a cabo una evaluación integral de las características técnicas actuales del producto con el objetivo de identificar áreas críticas que requieren atención. Esta etapa incluirá las siguientes actividades clave:
- **Análisis de componentes específicos:** Identificación de elementos del producto que presentan limitaciones técnicas o problemas de rendimiento. Si la empresa ya cuenta con un MVP funcional, se realizará una prueba técnica en un entorno controlado para validar su comportamiento.
- **Identificación de desafíos técnicos:** Revisión de aspectos críticos relacionados con diseño, materiales, procesos de fabricación o integración tecnológica que podrían afectar el desempeño del producto.
- **Registro de hallazgos:** Documentación de los problemas detectados, estableciendo una base para futuras mejoras y optimizaciones.

c. Desarrollo de mejoras del producto: En esta etapa, se trabajará en la identificación y definición de ajustes concretos que permitan optimizar el producto desde una perspectiva técnica y funcional. El enfoque principal será proponer mejoras que incrementen la eficiencia, el rendimiento y la adaptabilidad del producto a las necesidades del mercado.

- **Proponer escenarios de mejora para los procesos de desarrollo del producto:** Analizar los pasos actuales del proceso de desarrollo para identificar posibles puntos de mejora.
- Diseñar escenarios alternativos que optimicen recursos, reduzcan tiempos y aumenten la eficiencia en las etapas clave de desarrollo.
- **Realizar propuestas para la mejora del diseño del producto:** Identificar ajustes prácticos en el diseño, como simplificación de componentes, mejora en la estética o incorporación de materiales más funcionales.
- Proponer cambios que incrementen la usabilidad y percepción de valor del producto.
- Establecer indicadores clave para medir y mejorar funcionalidades y adaptabilidad al mercado.

d. Hoja de ruta tecnológica: En esta actividad, se elaborará un documento técnico que consolide los resultados obtenidos, los hallazgos clave y las propuestas derivadas de la actividad II (Desarrollo de mejoras del producto). Este documento servirá como una guía estratégica que explique el estado actual del producto, las mejoras implementadas y un plan claro de cara al futuro para escalar la tecnología. Donde se desarrollarán los siguientes entregables:

- Un documento técnico consolidado que explique de manera clara y estructurada los resultados y avances alcanzados.

- Un plan estratégico con propuestas concretas para el escalamiento de la tecnología del producto.
- Un marco de referencia técnico y operativo para las etapas posteriores del desarrollo y comercialización.

Entregables:

- **Diagnóstico del producto y modelo de negocio**
 - Evaluación integral del estado actual del producto y su viabilidad en el mercado.
 - identificación de áreas de mejora en aspectos técnicos, funcionales y comerciales.
- **Plan de optimización del Producto**
 - Propuestas de mejoras en diseño, materiales, procesos y usabilidad.
 - Estrategia para incrementar la eficiencia, rendimiento y adaptabilidad del producto.
- **Hoja de ruta para escalamiento**
 - Lineamientos y pasos estratégicos para fortalecer el producto a futuro.
 - Definición de acciones para su crecimiento en el mercado.

5.2 MODULO II: OPTIMIZACIÓN DIGITAL Y ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE CLIENTES

Este módulo tiene como objetivo optimizar la presencia digital de las empresas, asegurando que cuenten con herramientas estratégicas para captar y fidelizar clientes en los segmentos B2B y B2C.

Si una empresa no cuenta con página web, se le desarrollará un sitio web desde cero, alineado con las mejores prácticas en SEO, UX/UI, automatización de servicios al cliente y analítica digital. En caso de que la empresa ya tenga una web, se realizará una optimización integral, mejorando su estructura, rendimiento y estrategia digital para incrementar su conversión y posicionamiento.

Además, se llevará a cabo un análisis y selección del canal digital más efectivo (red social o plataforma digital) para cada empresa, asegurando una estrategia personalizada que potencie la captación de clientes y el posicionamiento de marca.

a. Diagnóstico y Evaluación Digital

Se realizará un análisis detallado del estado actual de la presencia digital de cada empresa, identificando áreas de mejora en su página web, experiencia de usuario (UX/UI), estrategia SEO y captación digital.

Actividades clave:

- Evaluación de rendimiento y estructura web (velocidad, accesibilidad y usabilidad).
 - Análisis de SEO y posicionamiento digital en motores de búsqueda.
 - Revisión de la experiencia de usuario (UX/UI) para mejorar navegabilidad y conversión.
 - Análisis de herramientas actuales (Google Analytics, CRM, automatización).
 - Definición de objetivos digitales según el mercado de cada empresa (B2B/B2C).
- 

- Identificación de empresas sin página web para desarrollar un sitio desde cero.

Entregables: Informe de diagnóstico digital

b. Desarrollo y Optimización Web

Esta etapa se enfocará en la creación o mejora estratégica de las páginas web de las empresas, asegurando su eficiencia, optimización para SEO y capacidad de conversión.

Actividades clave:

- Para empresas sin web: Desarrollo de una página web desde cero, incorporando funcionalidades adaptadas a su modelo de negocio.
- Para empresas con web: Optimización integral, incluyendo mejoras en SEO, UX/UI y rendimiento.
- Implementación de mejoras en el diseño UX/UI para aumentar la tasa de conversión.
- Configuración e integración de Google Analytics, Meta Pixel y otras herramientas de análisis.
- Automatización de procesos para captación y atención al cliente (formularios inteligentes, chatbots, email marketing).
- Adaptación de las páginas web para dispositivos móviles y optimización de velocidad de carga.

Entregables:

- **Creación y desarrollo de sitio web (Empresas sin página web)**
 - Desarrollo de un sitio web desde cero, adaptado al modelo de negocio de la empresa.
 - Incluye: Dominio, hosting, estructura optimizada, integración de plugins esenciales (seguridad, SEO, analítica, velocidad), y configuraciones para escalabilidad futura.
 - Implementación de diseño UX/UI optimizado para mejorar la navegabilidad y la conversión.
 - Implementación de herramientas analíticas: Configuración de Google Analytics.
 - Roadmap con recomendaciones para el mantenimiento y escalabilidad del sitio web.
- **Empresas con web: Optimización total de su página web existente.**
 - Mejoras integrales en SEO, UX/UI y rendimiento web, optimizando la velocidad de carga, accesibilidad y adaptabilidad móvil.
 - Herramientas de analíticas: Ruta para potenciar modelos como Google Analytics o Meta Pixel para seguimiento de usuarios y mejora en la captación de clientes.
 - Roadmap con recomendaciones para el mantenimiento y escalabilidad del sitio web.
 - Integración de plugins para potenciar la web.

Nota: Según los recursos técnicos disponibles y la evaluación del equipo especializado, se determinará un alcance personalizado, garantizando que las mejoras implementadas sean estratégicas, efectivas y alineadas con las necesidades específicas de cada empresa.

c. Selección y Optimización del Canal Digital Estratégico:

Se definirá el canal digital más efectivo para captar y ampliar el posicionamiento de cada empresa en su segmento objetivo. Posteriormente, se trabajará en su optimización y estrategia de crecimiento.

Actividades clave:

- Análisis de los canales digitales más adecuados según el público objetivo (LinkedIn, Facebook, Instagram, TikTok, YouTube, entre otros).
- Análisis de perfil de cliente ideal (B2B o B2C) y su comportamiento digital.
- Selección del canal con mayor potencial de captación y posicionamiento.
- Configuración de herramientas de medición y seguimiento de tráfico.
- Guía para la adaptación de contenido y formatos publicitarios según el canal digital elegido.

Entregables:

- Informe de diagnóstico y selección del canal digital
- Creación o mejora del perfil comercial en el canal seleccionado
- Guía de adaptación de contenido y formatos publicitarios
- Guía de herramientas de medición y seguimiento

Nota: Según los recursos técnicos disponibles y la evaluación del equipo especializado, se determinará un alcance personalizado, asegurando que la optimización y estrategia implementadas sean efectivas y alineadas con las necesidades específicas de cada empresa.

5.3 MODULO III: REDISEÑO DE BRANDING CORPORATIVO

Este módulo tiene como objetivo rediseñar o fortalecer la identidad visual y el branding corporativo de cada empresa, asegurando que su imagen sea coherente con su propuesta de valor, su mercado objetivo y las tendencias actuales.

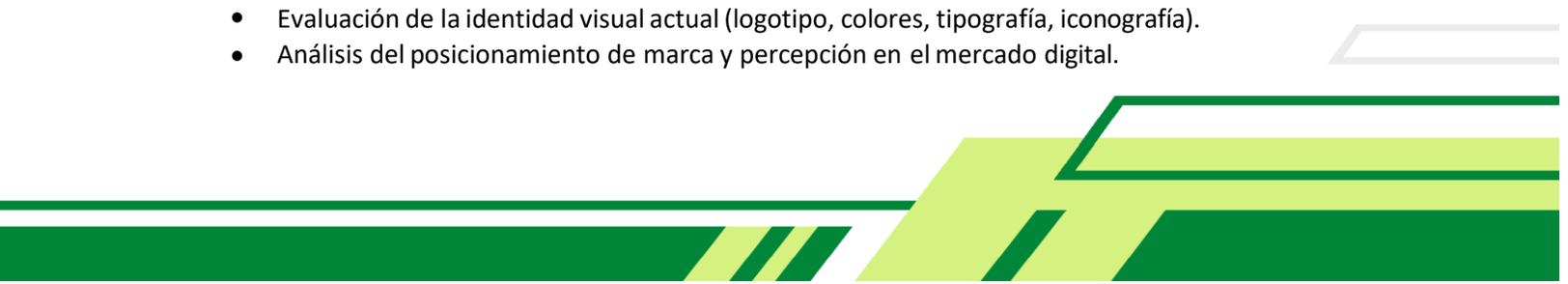
Si la empresa ya cuenta con un branding definido, se realizará una optimización integral. Para aquellas que aún no lo tienen desarrollado, se diseñará desde cero, alineado con su visión y estrategia comercial.

a. Diagnóstico y evaluación de marca

Se llevará a cabo un análisis de la identidad actual de cada empresa, evaluando su coherencia visual, posicionamiento y percepción en el mercado.

Actividades clave:

- Evaluación de la identidad visual actual (logotipo, colores, tipografía, iconografía).
- Análisis del posicionamiento de marca y percepción en el mercado digital.



- Revisión de la coherencia del branding con la propuesta de valor y público meta.
 - Benchmarking de marcas referentes y análisis de tendencias en el sector.
- **Entregables:** Informe de diagnóstico de identidad visual y posicionamiento de marca.

b. Desarrollo y optimización de identidad visual

Se trabajará en la creación o rediseño de la identidad visual, asegurando que cada elemento comunique adecuadamente la esencia y valores de la empresa.

Actividades clave:

- Diseño o rediseño de logotipo en distintos formatos y aplicaciones.
 - Definición de paleta de colores alineada con la identidad y psicología del mercado.
 - Selección de tipografías y estilos gráficos para mejorar la cohesión visual.
 - Creación de iconografía y elementos gráficos diferenciadores.
 - Diseño de manual de marca con lineamientos claros para su aplicación en diferentes plataformas.
- **Entregable:** Manual de marca corporativo

c. Aplicación del branding en canales digitales y material corporativo

Se implementará la nueva identidad visual en los diferentes activos digitales y físicos de la empresa, garantizando una comunicación coherente en todos los puntos de contacto con clientes y aliados estratégicos.

Actividades clave:

- Aplicación del nuevo branding en la página web y redes sociales.
 - Creación de plantillas para presentaciones, correos corporativos y documentos internos.
 - Plantillas para el diseño de material visual para estrategias de marketing y comunicación (banners, posts, flyers digitales, firmas de correo).
- **Entregable:** Guía para la implementación del branding en activos digitales y materiales corporativos, listos para su uso.

5.4 MODULO IV: ACELERACIÓN COMERCIAL Y ESTRATEGIA DE VENTAS

Este módulo está diseñado para fortalecer las capacidades comerciales de las empresas, acelerando sus actividades de venta y optimizando su modelo de negocio para escalar en el mercado.

a. Diagnóstico y evaluación comercial

Se analizará el modelo de negocio actual de cada empresa y su estrategia de ventas, identificando áreas de mejora y oportunidades para incrementar su capacidad de conversión y escalamiento.



Actividades clave:

- Análisis del estado actual de las ventas y canales de distribución.
 - Evaluación del customer journey, identificando puntos de fricción y mejora en el proceso de adquisición de clientes.
 - Revisión del modelo de pricing, asegurando que los precios sean competitivos y sostenibles.
 - Identificación de métricas comerciales clave y proyección de ingresos.
 - Benchmarking de estrategias de ventas en el sector.
- **Entregable:** Informe de diagnóstico comercial con análisis del modelo de ventas.

b. Diseño y optimización de estrategia comercial

En esta etapa, se diseñarán y optimizarán las estrategias comerciales para mejorar la captación de clientes, la conversión y la fidelización, asegurando un crecimiento sostenido de las ventas.

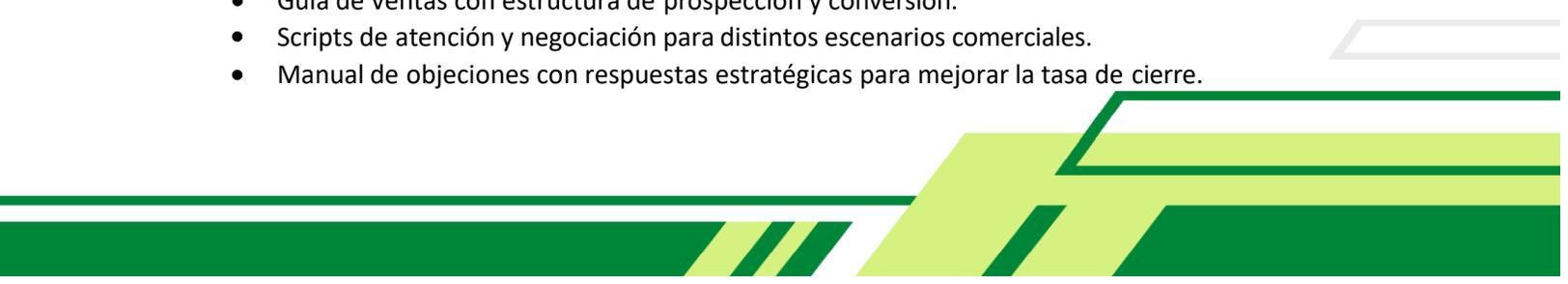
Actividades clave:

- Estructuración de modelos de pricing según mercado objetivo y diferenciación de valor.
 - Definición de canales de distribución más efectivos para maximizar el alcance comercial.
 - Creación de estrategias de venta consultiva, enfocadas en entender y solucionar las necesidades del cliente.
 - Optimización del customer journey, reduciendo tiempos y mejorando la experiencia del cliente.
 - Implementación de modelos de upselling y cross-selling para aumentar el ticket promedio.
- **Entregable:** Plan comercial documentado.

c. Implementación y aceleración del equipo comercial

Se fortalecerán las capacidades del equipo comercial a través de metodologías de ventas basadas en datos, automatización de procesos y ejecución de estrategias comerciales de alto impacto.

Actividades clave:

- Desarrollo de capacitación en ventas y negociación para el equipo comercial.
 - Implementación de herramientas de automatización y CRM para mejorar la gestión de clientes.
 - Creación de guías de ventas, scripts de atención y manuales de objeciones.
 - Definición de KPIs comerciales y seguimiento de desempeño del equipo de ventas.
 - Aplicación de estrategias de generación de demanda (marketing y ventas alineados).
- **Entregables:**
- Guía de ventas con estructura de prospección y conversión.
 - Scripts de atención y negociación para distintos escenarios comerciales.
 - Manual de objeciones con respuestas estratégicas para mejorar la tasa de cierre.
- 

- Definición de KPIs Comerciales: Tablero de métricas clave para monitoreo del desempeño del equipo de ventas.

6. ET APA III - DEMO DAY: PRESENTACIÓN DE SOLUCIONES ACELERADAS

Este evento marcará el cierre del programa de aceleración, brindando a las empresas participantes la oportunidad de presentar las soluciones desarrolladas y optimizadas a lo largo del proceso de acompañamiento. Este evento está diseñado para resaltar los avances técnicos y estratégicos alcanzados. Además, cada empresa tendrá la oportunidad de realizar un pitch, donde expondrá su solución y propuesta de valor.

Exposición de soluciones: Cada empresa contará con un tiempo asignado para presentar su producto o servicio, resaltando:

- Mejoras implementadas durante el programa.
- Funcionalidades clave y su impacto en el mercado objetivo.
- Estrategias de escalabilidad y sostenibilidad a futuro.

Presentación de Pitches: Cada empresa participante realizará un pitch estructurado (5-10 minutos), donde expondrá:

- Su solución innovadora y los avances logrados durante el programa.
- Los beneficios técnicos y estratégicos de su propuesta.
- Su visión a futuro y necesidades de escalamiento (financiamiento, alianzas, etc.).

Espacios de interacción: Posterior a las presentaciones, los asistentes podrán interactuar directamente con los emprendedores para profundizar en detalles, generar retroalimentación o explorar oportunidades de colaboración.

Panel de evaluación: Un grupo de expertos, compuesto por representantes del sector y mentores, ofrecerán observaciones y recomendaciones para fortalecer aún más las soluciones presentadas.

7. CAPITAL SEMILLA PARA LA MEJORA DEL PRODUCTO

Cada empresa participante en el programa de aceleración recibirá un capital semilla de hasta \$26.000.000, destinado a fortalecer su crecimiento y escalabilidad. El propósito de este incentivo es que los recursos sean utilizados de manera estratégica en áreas fundamentales para la consolidación del negocio. Por ello, el 100% del capital otorgado deberá destinarse a alguna de las siguientes líneas, todas enfocadas en mejoras del producto.



Usos habilitados:

- Desarrollo y optimización de prototipos.
- Validaciones técnicas, certificaciones y pruebas de calidad.
- Incorporación de tecnologías para escalabilidad industrial.
- Implementación de mejoras en eficiencia, diseño o sostenibilidad del producto.

a. Condiciones para la Asignación del Capital Semilla

- Solo accederán a este beneficio las cinco empresas seleccionadas para que formen parte del proceso de aceleración.
- Cada empresa seleccionada deberá presentar un plan de inversión que justifique el uso de los recursos asignados. Este plan deberá ser entregado dentro de los primeros 15 días hábiles a partir de la notificación de su selección para el proceso de aceleración
- El desembolso de los recursos se realizará dentro de los 15 días hábiles siguientes, una vez el plan de inversión haya sido presentado y aprobado por Parquesoft Meta.
- El plan de inversión deberá incluir, como mínimo, la siguiente información: concepto de inversión, monto, objetivo de la inversión, justificación, y detalles del proveedor, incluyendo su experiencia, motivos de selección y entregables asociados.
- Los recursos otorgados deberán ser invertidos durante el periodo establecido para la ejecución del programa de aceleración.
- Se realizará un seguimiento para asegurar que la inversión tenga un impacto estratégico.
- Se exigirá evidencia del uso de los recursos a través de facturas y documentación correspondiente.

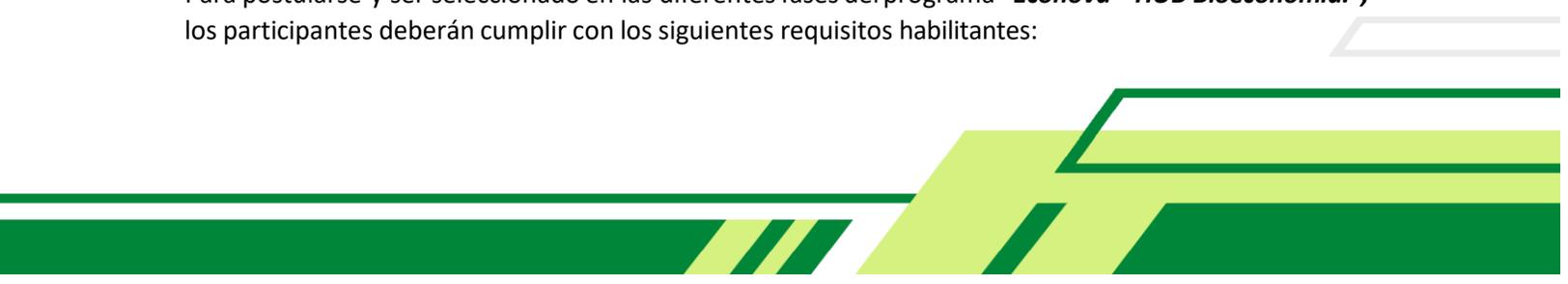
8. LÍNEAS DE LA CONVOCATORIA

El programa **“Econova- HUB Bioeconomía.”** está dirigido a empresas de base tecnológica, universidades, centros de investigación, innovación, desarrollo y productividad, grupos de investigación y actores del ecosistema de innovación y emprendimiento legalmente reconocidos, que estén alineados en con algunos de los sectores clave de la bioeconomía, incluyendo:

- Producción agrícola sostenible y agrotecnología.
- Producción de bioproductos, bioenergía y bioprocesos.
- Uso sostenible de la biodiversidad y turismo sostenible.
- Reforestación y captura de carbono.
- Valorización de residuos y reciclaje biológico.
- Acuicultura sostenible y bioenergía avanzada.
- Agricultura regenerativa, tratamiento biológico de aguas residuales, biorremediación y fitorremediación.

Requisitos HABILITANTES:

Para postularse y ser seleccionado en las diferentes fases del programa **“Econova - HUB Bioeconomía.”**, los participantes deberán cumplir con los siguientes requisitos habilitantes:



Diplomados en bioeconomía e innovación circular: de la gestión sostenible a modelos de negocio.

| No | Requisito | Documento |
|----|--|---|
| 1 | Las empresas de base tecnológica, centros de investigación, actores del ecosistema de innovación y emprendimiento, deben contar por lo menos con (1) año de constitución, mediante cualquier figura legalmente constituida y registrada ante cámara de comercio. | <p>Certificado de existencia y representación legal con una fecha de expedición no mayor a treinta (30) días al momento de su postulación.</p> <p>Se deberá adjuntar el documento durante el proceso de postulación en la web oficial del programa: www.hubbioeconomia.com.</p> |
| 2 | Grupos de investigación: Deberán estar acreditados por universidades, contar con un mínimo de 12 meses de conformación y estar debidamente registrados en la institución correspondiente. | <p>Documento que acredite su registro en la institución, donde se indique su nombre, línea de investigación, tiempo de conformación y facultad/departamento al que está adscrito.</p> <p>Se deberá adjuntar el documento durante el proceso de postulación en la web oficial del programa: www.hubbioeconomia.com.</p> |
| 3 | Los postulados deberán demostrar experiencia, trayectoria o estar desarrollando iniciativas en al menos una de las líneas de la convocatoria descritas. La solución postulada debe contar con un grado de madurez tecnológica a partir de TRL 2 , lo que implica que se han identificado posibles aplicaciones de la tecnología y se han utilizado herramientas analíticas para su análisis, aunque aún no se cuente con pruebas de validación. | <p>Para verificar el nivel de madurez tecnológica (TRL) de la solución postulada, los aspirantes podrán presentar alguna de las siguientes opciones como soporte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evidencia de avances y validaciones realizadas. - Certificado de participación en programas de incubación, aceleración o convocatorias previas relacionadas con la bioeconomía o innovación tecnológica. - Publicaciones, artículos o documentos técnicos que respalden el desarrollo de la iniciativa. - Registro de propiedad intelectual o patentes que validen avances tecnológicos. - Certificación de pruebas de concepto o validaciones realizadas en entornos experimentales o de laboratorio. - Carta de aval de un grupo de investigación, universidad, centro de desarrollo tecnológico o empresa aliada que respalde el nivel de desarrollo del proyecto. <p>Se deberá adjuntar la documentación durante el proceso de postulación en la web oficial del programa: www.hubbioeconomia.com.</p> |

| | | |
|---|----------------------------------|---|
| 4 | Formulario de postulación | <p>Los interesados deberán diligenciar el formulario de postulación con toda la información solicitada a través de la página web oficial del programa: www.hubbioeconomia.com.</p> <p>No se aceptará otro medio de postulación para el programa.</p> |
| 5 | Firma de pagaré | <p>Las personas seleccionadas y que acepten continuar con el proceso para iniciar la formación en el diplomado, deberán firmar un pagaré por un valor de \$2.000.000 como garantía de compromiso con el programa. Este documento no representa un costo ni un pago, sino un respaldo para asegurar la continuidad y aprovechamiento de la formación.</p> <p>Este requisito no será necesario para postularse. Solamente para las personas aceptadas al programa del diplomado.</p> <p>Condonación del pagaré: Al finalizar el diplomado y tras la entrega de los diplomas, se otorgará a cada participante un p a z y s a l v o de condonación, liberándolo de cualquier obligación financiera.</p> |

9. PROGRAMA DE ACELERACIÓN

Las empresas que participarán en la etapa de aceleración serán seleccionadas entre los participantes del diplomado en bioeconomía. Para ser evaluadas y consideradas en esta fase, deberán cumplir con los siguientes requisitos:

| No | Requisitos |
|-----------|---|
| 1 | Solamente se considerarán aquellas iniciativas que cuenten con un producto mínimo viable (MVP) con un grado de madurez tecnológica de TRL 4 o superior , lo que indica que la tecnología ya dispone de un prototipo funcional, desarrollado y probado en condiciones de laboratorio o en un entorno controlado. |
| 2 | Aprobación del diplomado de bioeconomía e innovación circular: de la gestión sostenible a modelos de negocio. |
| 3 | Los seleccionados deberán disponer de al menos dos (2) personas , quienes deberán dedicar el 100% de su tiempo a esta fase del programa. |

- Se priorizarán los postulados ubicados y registradas en la región de los llanos orientales de Colombia (Departamento del Meta, Casanare, Arauca, Guanía, Vichada, Vaupés, Guaviare). No es excluyente.
- Para aprobar el diplomado y ser elegibles para el programa de aceleración, los participantes deberán haber completado y aprobado al menos el 80% de plan de estudios.
- La selección de las empresas que formarán parte del programa de aceleración se llevará a cabo a través de un proceso de evaluación realizado por un comité técnico especializado, conformado por Parquesoft Meta y Ecopetrol S.A encargado de analizar el cumplimiento de los criterios y el potencial de cada propuesta
- No tener ningún vínculo familiar, laboral o comercial, o como socio, entre PARQUESOFT META / ECOPETROL y la empresa postulante beneficiaria. En caso de posible existencia de un conflicto de interés, la empresa postulada y PARQUESOFT META deberán manifestarlo, con el fin de que la mesa técnica evaluadora defina si es posible admitirlo. En caso de que el mismo no pueda ser admitido, y se configure una causal de conflicto de interés, la postulación será rechazada.
- Cada empresa podrá **postular únicamente una (1) solución** dentro de la convocatoria.
- No estar incurso en causal de disolución o liquidación para lo cual el postulante deberá certificar a través del Representante Legal, Revisor Fiscal y/o Contador, que no se encuentra incurso en ninguna causal de disolución o liquidación conforme a la ley y/o los estatutos.
- La información presentada se entiende suministrada bajo la gravedad del juramento respecto de su fidelidad y veracidad.

1.1 Contenido del proyecto: Para garantizar una contextualización clara del proyecto, los participantes deberán completar el formulario "Postulación de proyectos" con la información requerida, a través de la página web del programa.

- **Información general del proyecto**

- Título del proyecto.
- Identificación de la línea de la convocatoria con la que se relaciona el proyecto.
- Explicación de la pertinencia del producto o solución dentro de esta línea.

- **Características de la solución**

- Descripción técnica y/o funcional, explicando sus características principales y diferenciadoras.
- Estado actual del desarrollo, indicando si es una idea, un prototipo, producto en fase de validación o comercialización.
- Para verificar el nivel de madurez tecnológica (TRL) de la solución postulada, los aspirantes podrán presentar alguna de las siguientes opciones como soporte:
- Evidencia de avances y validaciones realizadas.
- Certificado de participación en programas de incubación, aceleración o convocatorias previas relacionadas con la bioeconomía o innovación tecnológica.
- Publicaciones, artículos o documentos técnicos que respalden el desarrollo de la iniciativa.
- Registro de propiedad intelectual o patentes que validen avances tecnológicos.
- Certificación de pruebas de concepto o validaciones realizadas en entornos experimentales o de laboratorio.

- Carta de aval de un grupo de investigación, universidad, centro de desarrollo tecnológico o empresa aliada que respalde el nivel de desarrollo del proyecto.
- **Casos de uso y escenarios de aplicación**
 - Problemática o necesidad específica que la solución aborda en el sector elegido.
 - Descripción validaciones o pruebas realizadas con la solución (SI APLICA)
- **Equipo y capacidad técnica**
 - Perfil del equipo de trabajo, con roles y experiencia.
 - Capacidades técnicas y operativas disponibles para el desarrollo del proyecto.
- **Propiedad Intelectual y Regulación**
 - Estado de la propiedad intelectual (patentes, registros de marca comercial, licencias, etc.).
 - Cumplimiento normativo y regulatorio, en caso de ser aplicable.

10. PROCESO DE INSCRIPCIÓN

Para el proceso de inscripción, se deben tener en cuenta las fechas del cronograma, así mismo, los términos de referencia para cumplir con todos los requisitos necesarios para la convocatoria.

Los pasos para seguir son:

- Diligenciar el formulario de inscripción en la página web del programa www.hubbioeconomia.com
- Diligenciar el formulario “Formulario de postulación” con toda la información solicitada.
- El postulado deberá aceptar los términos de referencia del programa, los cuales estarán disponibles para consulta en la página web. La aceptación de estos términos será un requisito previo al envío del formulario de postulación.
- Los postulantes deberán adjuntar los documentos requeridos para completar su postulación. Toda la documentación deberá subirse directamente en el formulario de postulación a través de la plataforma habilitada.
- Tener en cuenta que el correo electrónico registrado debe ser el de contacto y debe estar activo, éste será el medio de comunicación en el proceso de la convocatoria.

Al momento que se envía la información solicitada se está aceptando que los organizadores tengan acceso a dicha información.

NOTA: Todos los documentos necesarios deberán adjuntarse en el momento de la inscripción, en formato PDF. no se recibirán documentos por otro medio.



11. PROCESO DE CONVOCATORIA

11.1 LANZAMIENTO E INSCRIPCIÓN

a) Lanzamiento e Inscripción

- Fecha: 14 de abril del 2025, a las 9:00 a.m.
- Medio: Página web oficial www.hubbioeconomia.com

b) Información y registro

- Para más detalles sobre la convocatoria, los interesados podrán acceder a www.hubbioeconomia.com
- Antes de enviar la postulación, se recomienda revisar cuidadosamente la información, **ya que no se podrán realizar modificaciones tras el envío.**

c) Dudas y aclaraciones

- Recepción de preguntas: Del 15 al 25 de abril de 2025, a través del formulario “Contáctanos” en la página web.
- Publicación de respuestas y aclaraciones por medio de la página web: 25 de abril de 2025.

d) Socialización del programa

- Webinar Econova Bio Lab: 30 de abril de 2025.

NOTA: El registro de la postulación será notificado al correo electrónico registrado en el formulario de inscripción. Por esta razón, es fundamental verificar la información antes de enviarla, ya que no se podrán realizar modificaciones una vez completado el proceso.

12. EVALUACIÓN, ENTREVISTA Y SELECCIÓN

- a)** El proceso de evaluación y selección será realizado por un comité técnico, conformado por Parquesoft Meta y Ecopetrol S.A. En esta etapa, se revisarán todos los formularios de postulación y se analizarán las propuestas con base en los siguientes criterios de evaluación:

| CRITERIO | DESCRIPCIÓN | PUNTOS |
|----------------------------------|---|-----------|
| Información general del proyecto | <ul style="list-style-type: none"> - Claridad y coherencia en la descripción del proyecto. - Identificación adecuada de la línea de la convocatoria con la que se relaciona. - Justificación de la pertinencia de la solución dentro de la línea seleccionada. | 10 puntos |

| | | |
|--------------------------------|---|-----------|
| Características de la solución | <ul style="list-style-type: none">- Nivel de innovación y diferenciación del producto o solución.- Estado actual del desarrollo (idea, prototipo, fase de validación o comercialización).- Grado De madurez tecnológica de la solución. | 30 puntos |
|--------------------------------|---|-----------|



| | | |
|--|---|-----------|
| Casos de uso y aplicación | <ul style="list-style-type: none"> - Relevancia de la problemática o necesidad que la solución aborda. - Validaciones o pruebas realizadas con la solución (si aplica). - Potencial de impacto y aplicabilidad en el sector elegido. | 30 puntos |
| Equipo y capacidad técnica | <ul style="list-style-type: none"> - Experiencia y habilidades del equipo en relación con el desarrollo del proyecto. - Distribución de roles y nivel de compromiso con la ejecución. - Capacidades técnicas y operativas disponibles para el desarrollo del producto. | 20 puntos |
| Propiedad intelectual y cumplimiento normativo | <ul style="list-style-type: none"> - Identificación de patentes, registros de marca, licencias o cualquier otra forma de protección legal aplicada a la solución. - Evaluación del grado de alineación del proyecto con las regulaciones y normativas vigentes en su sector <p><i>Se asignarán los 10 puntos por presentar evidencia de registro, sin considerar el número de ellos.</i></p> | 10 puntos |

- b) En caso de ser necesario, el comité evaluador podrá solicitar **acleraciones adicionales** a los postulantes sobre su propuesta. Asimismo, si se considera pertinente, los participantes deberán **asistir a una entrevista presencial o virtual** la cual será un requisito obligatorio para continuar con el proceso de selección.
- c) **Reemplazo en caso de desistimiento:** En caso de que alguno de los seleccionados renuncie formalmente al programa, se asignará su cupo al proyecto con la siguiente mejor puntuación, notificándole la oportunidad de integrarse al proceso.
- d) **Banco de elegibles diplomado:** Las postulaciones que cumplan con todos los requisitos habilitantes para esta etapa y obtengan una calificación superior a **70 puntos** ingresarán al **banco definitivo de elegibles** para el diplomado "Bioeconomía e Innovación Circular: De la Gestión Sostenible a Modelos de Negocio Escalables".

Los cupos serán asignados en **orden descendente**, según el puntaje obtenido, hasta completar la capacidad disponible de **30 plazas**.

- e) **Banco de elegibles programa aceleración:** Las postulaciones que cumplan con todos los requisitos habilitantes para esta etapa y obtengan una calificación superior a **80 puntos** ingresarán al banco definitivo de elegibles para el programa "Aceleración: Mejora de Producto para Empresas en Bioeconomía y Sostenibilidad".

Los cupos serán asignados en **orden descendente**, según el puntaje obtenido, hasta completar la capacidad disponible de **5 plazas**.

- f) **Los resultados de la convocatoria** se publicarán por parte de la entidad ejecutora a través de los medios de comunicación dispuestos en el proyecto para tal fin.
- g) **Aclaraciones:** Una vez publicado el banco de elegibles, los participantes a la convocatoria podrán **solicitar aclaraciones en un periodo de tres (3) días hábiles**. Por fuera de este término se considera que las reclamaciones son extemporáneas.
- h) **Aceptación de términos y veracidad:** Con la postulación, los interesados aceptan las características, requisitos y condiciones de la presente convocatoria, así como lo dispuesto en los presentes términos de referencia para el desarrollo de esta y la entrega del recurso.

Una vez presentado los documentos no será posible alegar desconocimiento de lo escrito en estos términos de referencia ni sus anexos. El momento para referirse a lo establecido en los términos de referencia de la convocatoria y sus anexos es durante la etapa de reclamaciones.

De igual forma declaran que la información suministrada es veraz y corresponde a la realidad. En caso de encontrarse alguna incoherencia y/o inconsistencia en la información o documentación suministrada, la entidad ejecutora podrá en cualquier momento rechazar la propuesta o si es el caso declarar la pérdida del beneficio.

13. INCULACION

Para las iniciativas seleccionadas en la fase del **diplomado**, la vinculación se formalizará mediante la firma de una **carta de compromiso** y un **pagaré**, garantizando el compromiso y participación en todas las actividades del programa.

Para las empresas seleccionadas en la fase de **aceleración**, la formalización se llevará a cabo a través de la firma de un **convenio de cooperación o contrato**, en el cual se establecerán los **parámetros de ejecución de actividades**, así como los **deberes y responsabilidades de las partes**.

Este documento regulará todos los aspectos relacionados con la **ejecución del programa de aceleración**, incluyendo los **criterios para el desembolso del capital semilla**, asegurando que los recursos sean utilizados exclusivamente para la **maduración o mejora del producto**, conforme a lo establecido en la convocatoria.

Asimismo, garantizará la **protección y salvaguarda de la propiedad intelectual** de las empresas participantes, asegurando que los derechos sobre las soluciones desarrolladas sean respetados y protegidos de acuerdo con la normativa vigente.



CRONOGRAMA

| LANZAMIENTO E INSCRIPCIÓN - EVALUACIÓN, ENTREVISTA Y SELECCIÓN-DESARROLLO | |
|---|--|
| FECHA | ACTIVIDAD |
| 14 de abril del 2025 | - Lanzamiento y apertura de la convocatoria |
| 30 de abril del 2025 | - Webinar sobre el programa "Econova - HUB Bioeconomía." |
| Del 15 al 25 de abril del 2025 | - Recepción de preguntas, a través del formulario "Preguntas y dudas" en la página web del programa. |
| 26 de abril del 2025 | - Publicación de respuestas y aclaraciones por medio de la página web del programa. |
| 15 de mayo del 2025 | - Cierre de convocatoria |
| Del 16 al 25 de mayo del 2025 | - Evaluación de las iniciativas presentados - Entrevistas/Sustentación de las empresas preseleccionadas (Si aplica) |
| 28 de mayo del 2025 | - Anuncio de los ganadores de la convocatoria |
| 06 de junio del 2025 | - Firma carta de compromiso y pagaré por parte de las iniciativas seleccionadas para participar en el diplomado |
| 09 junio hasta 15 agosto | - Ejecución del diplomado: BIOECONOMÍA E INNOVACIÓN CIRCULAR: DE LA GESTIÓN SOSTENIBLE A MODELOS DE NEGOCIO ESCALABLES |
| 18 agosto | - Firma contrato - iniciativas seleccionadas programa aceleración |
| 20 agosto hasta 10 diciembre | - Ejecución programa de aceleración |
| 17 diciembre | - Demo Day |
| 19 diciembre | - Cierre del programa |

NOTA: Las fechas establecidas en la convocatoria **podrán ser ajustadas por los organizadores** si así se requiere. En caso de modificaciones, se realizará un **anuncio oficial** para garantizar que todos los participantes estén debidamente informados sobre los cambios.

14. DURACIÓN Y FINANCIACIÓN

Se otorgará un capital semilla a las cinco propuestas con mayor puntaje en la etapa de evaluación y sustentación, las cuales avanzarán a la fase de aceleración. Este incentivo está dirigido a los proyectos que hayan culminado con éxito el diplomado, con el objetivo de fortalecer sus soluciones a nivel técnico.

Los recursos en especie otorgados serán asignados hasta por un monto máximo de \$26.000.000 por propuesta. La cantidad final será determinada por el comité evaluador, con base en el puntaje obtenido en la evaluación y la necesidad de inversión para la maduración del producto. Estos recursos deberán ser utilizados exclusivamente para mejoras del producto.

Las empresas seleccionadas deberán **invertir estos recursos dentro de la ejecución del programa de aceleración**, en cualquiera de los siguientes rubros asociados al desarrollo o mejora del producto:

- Desarrollo y optimización de prototipos.
- Compra de equipos
- Pruebas de laboratorio
- Validaciones técnicas, certificaciones y pruebas de calidad.
- Incorporación de tecnologías para escalabilidad industrial.
- Implementación de mejoras en eficiencia, diseño o sostenibilidad del producto.

c. Rubros no financieros:

- Compra de bienes inmuebles.
- Adecuaciones o remodelaciones de cualquier tipo de bienes inmuebles.
- Estudios de factibilidad de proyectos (consultorías, asesoría jurídica, financiera, etc.).
- Adquisición de vehículos.
- Pagos de pasivos, deudas o de dividendos.
- Recuperaciones de capital.
- Compra de acciones, derechos de empresas, bonos y otros valores mobiliarios exceptuando los derechos asociados a franquicias, cuando sea esta parte de la naturaleza del plan de negocio.
- Pago de regalías, impuestos causados, aportes parafiscales.
- Formación académica.
- Salarios de los miembros del equipo.
- Gastos de marketing y comerciales.

d. CONDICIONES HABILITANTES PARA EL DESEMBOLSO DE LOS RECURSOS:

- Para garantizar la correcta administración del capital semilla asignado, la empresa beneficiaria deberá demostrar **capacidad financiera equivalente al 50% del valor a desembolsar**. Esto podrá justificarse a través de las siguientes opciones:
 - **Opción 1:** Estados de cuenta bancarios con saldos disponibles.
 - **Opción 2:** Estados financieros actualizados firmados por el representante legal y el contador.
 - **Opción 3:** Productos bancarios - crediticios que respalden la solidez financiera de la empresa.

- La empresa beneficiada deberá presentar evidencias de compras y demás gastos asociados al monto desembolsado, debidamente certificados y verificados por su representante legal, revisor fiscal y/o contador. Esto será verificado en comités de seguimiento realizados por Parquesoft Meta.
- La empresa beneficiaria deberá presentar una estructura detallada de la inversión a realizar con el capital semilla, especificando el uso de los recursos y su alineación con los objetivos del programa.

Requisitos de la Estructura de Inversión:

- Desglose de rubros y montos: Indicar en qué áreas se destinarán los fondos (ejemplo: mejoras del producto, validación de mercado, certificaciones, entre otros).
- Justificación de la inversión: Explicar cómo cada gasto contribuye al fortalecimiento de la solución tecnológica o al desarrollo comercial.
- Cronograma de ejecución: Especificar los tiempos de implementación de cada rubro dentro del plazo de 3 a 6 meses.
- Fuente de cofinanciación: En caso de complementar la inversión con recursos propios, detallar la fuente y el monto adicional.
- Indicadores de impacto: Definir métricas que permitan evaluar los resultados de la inversión realizada.

Nota: La estructura de inversión deberá ser coherente con la **propuesta del proyecto** y estará **sujeta a revisión y aprobación** por parte del equipo evaluador del programa

15. AUTORIZACIÓN USO DE DATOS PERSONALES

Parquesoft Meta recopila los datos personales de los participantes según lo indicado en el Formulario de Inscripción en línea, disponible en la página web www.hubbioeconomia.com. Esta información será utilizada exclusivamente para gestionar las actividades del programa, mantener la comunicación con los participantes y notificar sobre convocatorias futuras o ediciones posteriores del programa.

Asimismo, los participantes podrán consultar la Política de Tratamiento de Información de Parquesoft, disponible en la misma plataforma, para conocer los términos y condiciones bajo los cuales se protege y gestiona su información personal.

16. CONFIDENCIALIDAD

Parquesoft Meta se compromete a garantizar la reserva y confidencialidad de la información proporcionada por los participantes, reconociendo su importancia y sensibilidad dentro del proceso de convocatoria.

Todos los actores involucrados en el programa, incluyendo organizadores, evaluadores, asesores, mentores, colaboradores y demás personas vinculadas, deberán respetar y salvaguardar la información presentada por los participantes, asegurando su uso exclusivo para los fines del programa.

Asimismo, los participantes aceptan la responsabilidad de no divulgar ni compartir información proporcionada por los organizadores sin autorización expresa.

Excepciones a la Confidencialidad:

Las restricciones de confidencialidad no aplicarán en los siguientes casos:

- La información es de dominio público antes o después de su presentación en la convocatoria.
- Ha sido divulgada previamente por el participante o Parquesoft Meta.
- La parte reveladora ha autorizado explícitamente su difusión, indicando que no está sujeta a restricciones de confidencialidad.

Nota: El manejo de la información estará sujeto a las políticas de privacidad y protección de datos establecidas por Parquesoft Meta.

17. PROPIEDAD INTELECTUAL

Con la aceptación de estos Términos y Condiciones Generales, los proponentes y/o participantes manifiestan bajo la gravedad del juramento que:

1. Responsabilidad sobre la propiedad intelectual

Los participantes, al postular y presentar sus iniciativas, entienden y declaran que son los únicos responsables de tomar todas las medidas necesarias para proteger:

- (I) Sus invenciones, a través de patentes de invención, modelos de utilidad o diseños industriales.
- (II) Sus ideas, mediante secretos empresariales y/o acuerdos de confidencialidad.
- (III) Sus signos distintivos, registrándolos ante la entidad correspondiente.
- (IV) Sus obras, mediante el depósito ante la oficina de derechos de autor.

Ni Parquesoft Meta ni Ecopetrol S.A. serán responsables por violaciones a los derechos de propiedad intelectual que puedan ser realizadas por terceros, incluso si estas ocurren a pesar de las medidas de seguridad tomadas por los organizadores.

2. Declaraciones de los participantes

Los proponentes y/o participantes declaran y garantizan que:

- Las ideas que presentan son originales y de su autoría, y no infringen derechos de terceros.
- No están violando derechos de propiedad intelectual y/o industrial de terceros y, en caso de incluir elementos protegidos, cuentan con la autorización legal correspondiente.
- En caso de que Parquesoft Meta o Ecopetrol S.A. sean involucrados en procesos judiciales o extrajudiciales por infracción de propiedad intelectual, los participantes se comprometen a asumir toda la responsabilidad patrimonial, defender a las entidades y dejarlas indemnes.
- Responderán por cualquier reclamo relacionado con propiedad intelectual que surja en el marco del programa, exonerando de responsabilidad a Parquesoft Meta y Ecopetrol S.A.

3. Uso de imagen y datos personales

Los organizadores podrán filmar, fotografiar y registrar a los participantes durante el programa. Con su inscripción, los participantes:

- Autorizan expresamente el uso y publicación de fotografías, imágenes, videos y audios en los que aparezcan, de acuerdo con las políticas de tratamiento de datos personales de Parquesoft Meta y Ecopetrol S.A.
- Reconocen que los derechos de autor y demás derechos de propiedad intelectual sobre los registros audiovisuales pertenecerán exclusivamente a los organizadores.
- Renuncian expresamente a cualquier compensación o derecho sobre la utilización de su imagen en materiales de comunicación.
- En cualquier evento o medio de divulgación utilizado para difundir los resultados de este programa, se deberá dar el respectivo crédito a Ecopetrol, incluyendo su imagen institucional de acuerdo con la guía de uso de la marca oficial.
- En todo caso, las entidades participantes ejecutantes respetarán los derechos morales de las personas que participen en los proyectos derivados del presente programa.

4. Propiedad Intelectual Generada en el Programa

Si durante la ejecución del programa se generan conocimientos, metodologías, mejores prácticas o tecnologías susceptibles de propiedad intelectual, la titularidad de los derechos patrimoniales pertenecerá en principio a los proponentes y a Ecopetrol, según lo establecido en la normativa vigente y en los acuerdos específicos que se suscriban, siempre que sea de interés para Ecopetrol.

Nota: La aceptación de estos términos es obligatoria para participar en la convocatoria, y su incumplimiento podrá derivar en la exclusión del programa y la revocación de cualquier beneficio otorgado.

18. DUDAS Y ACLARACIONES

En caso de **inquietudes o comentarios** sobre la presente convocatoria enviarlas al correo electrónico: admin@hubbioeconomia.com

19. ANEXOS

ANEXO 1. Technology Readiness Levels (TRL)¹

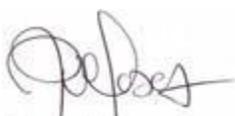
- **TRL 1** - Comienza la investigación científica básica. Se comienza la transición a investigación aplicada. En esta fase de desarrollo no existe todavía ningún grado de aplicación comercial.
- **TRL 2** - En esta fase pueden empezar a formularse eventuales aplicaciones de las tecnologías y herramienta analíticas para la simulación o análisis de la aplicación. Aun no se cuenta con pruebas de validación de la aplicación.
- **TRL 3** - Esta fase incluye la realización de actividades de investigación y desarrollo (I+D) dentro de las cuales se incluye la realización de pruebas escala en laboratorio orientadas a demostrar la factibilidad técnica de los conceptos tecnológicos.

¹ Tomado de: MinCiencias



- **TRL 4** - En esta fase, los componentes que integran determinada tecnología han sido identificados y se busca establecer si dichos componentes individuales cuentan con las capacidades para actuar de manera integrada, funcionando conjuntamente en un sistema.
- **TRL 5** – Validación de sistema/subsistema/o componente en un ambiente relevante (o industrialmente relevante en caso de tecnologías habilitadoras clave). Los elementos básicos de determinada tecnología son integrados de manera que la configuración final es similar a su aplicación final. Sin embargo, la operatividad del sistema y tecnologías ocurre todavía a nivel de laboratorio.
- **TRL 6** – Demostración/validación de sistema, subsistema, modelo o prototipo en un ambiente con condiciones relevantes cercanas a las condiciones reales/operativas. En esta fase es posible contar con prototipos piloto capaces de desarrollar todas las funciones necesarias dentro de un sistema determinado habiendo superado pruebas de factibilidad en condiciones de operación/funcionamiento real. Es posible que los componentes y los procesos se hayan ampliado para demostrar su potencial industrial en sistemas reales.
- **TRL 7** – Sistema/prototipo completo demostrado en ambiente operacional. El sistema se encuentra o está próximo a operar en escala pre-comercial. Es posible llevar a cabo la fase de identificación de aspectos relacionados con la fabricación, la evaluación del ciclo de vida, y la evaluación económica de las tecnologías, contando con la mayor parte de funciones disponibles y probadas.
- **TRL 8** – Sistema completo y calificado a través de pruebas y demostraciones en ambientes operacionales. En esta fase, las tecnologías han sido probadas en su forma final y bajo condiciones supuestas, habiendo alcanzado en muchos casos, el final del desarrollo del sistema.
- **TRL 9** – Sistema operativo. Tecnología/sistema en su fase final, probado y disponible para su comercialización y/o producción.

Cordialmente;



Diana Velasquez
Administradora del Convenio

