

Programa de Fortalecimiento
y Escalamiento Empresarial
del Valle del Cauca.

activatur



¿Qué es?

Es un programa de escalamiento empresarial liderado por la Secretaria de Turismo del departamento del Valle del Cauca, que transforma empresas del sector turístico, a través de estímulos, incentivos, fomento y acompañamiento.



Propósito del Programa.

01

Reactivar a través de estímulos e incentivos el ecosistema turístico del departamento.

02

Realizar un acompañamiento que brinde herramientas claves e indispensables para el escalamiento exitoso de las empresas del sector turismo.

03

Reactivar a través de estímulos e incentivos el ecosistema turístico del departamento.

04

Promover la igualdad y la generación de oportunidades para el crecimiento socio económico de la región.

¿Por qué creamos activatur?

La pandemia provocada por el Covid-19 ha ocasionado un fuerte impacto negativo en el sector turismo del Valle del Cauca.

	2019	2021
Prestadores de Servicios Turísticos (Valle)	2.025	1.669
Alojamientos	947	742
Agencias de viajes	876	703
Restaurantes	93	83
Trabajadores directos	8.470	7.941

Entorno



90% Micro Empresas



Se destaca el género femenino en todos los establecimientos PST



8.4% Pequeñas Empresas



15% Empresas Medianas



0.1% Empresas Grandes



En 2020, el sector dejó de percibir \$284mil Millones

¿A quiénes está dirigido el programa?



Establecimientos de alojamiento y hospedaje.



Agencias de viaje y promotoras de servicios turísticos.



Empresas de guianza turística.



Atractivos turísticos (Museos, Parques temáticos, Reservas).



Desarrolladores de plataformas para viajes y/o reservas.



Bares y astrobares.



Restaurantes.

Requisitos mínimos

- ⦿ Diligenciar el formulario de inscripción.
- ⦿ Ser mayor de edad.
- ⦿ Contar con un proyecto que como mínimo tenga 6 meses de operación.
- ⦿ Ser una empresa prestadora de servicios turísticos con domicilio en el Departamento del Valle del Cauca o demostrar operación en el departamento a través de oficina o sucursal.
- ⦿ Contar con un equipo compuesto por al menos dos (2) personas con la disposición de atender los requisitos del programa.
- ⦿ Haber generado ventas de por lo menos treinta millones de pesos (\$30.000.000) en el año 2019.
- ⦿ Haber generado ventas de por lo menos diez millones de pesos (\$10.000.000) en el año 2020 y/o en el primer semestre del año 2021.

Inhabilitantes

- ⦿ No podrán participar en la presente convocatoria ideas de negocio que no hayan generado ventas.
- ⦿ No podrán participar emprendimientos o empresas prestadoras de servicios turísticos que no operen directamente en el Valle del Cauca o no cuenten con sucursal o establecimiento de comercio en el departamento.
- ⦿ No podrán participar empresas prestadoras que tengan problemas societarios.

¿Cómo lo haremos?



Activatur cuenta con 3 momentos de selección y 3 fases claves:



Fase 1

Reactivación económica por medio de campañas digitales (Hasta 300 empresas).



Fase 2

Diseño de estrategias comerciales y construcción del plan de inversión (Hasta 100 empresas con el mayor potencial).



Fase 3

Apoyo para la implementación del plan de inversión a través de estímulos e incentivos de una una bolsa de \$530 millones de pesos concursables.



Apoyo Transversal:

- Diagnostico y acompañamiento de consultores expertos.
- Sesiones de contenidos clave para la reactivación del sector.
- Generación de comunidad y visibilización (4 espacios presenciales y 2 virtuales).

Alcance fase 1

**Total Empresas Impactadas
Hasta 300**

1. Licencia de marketing digital con métodos para construir campañas de pauta digital

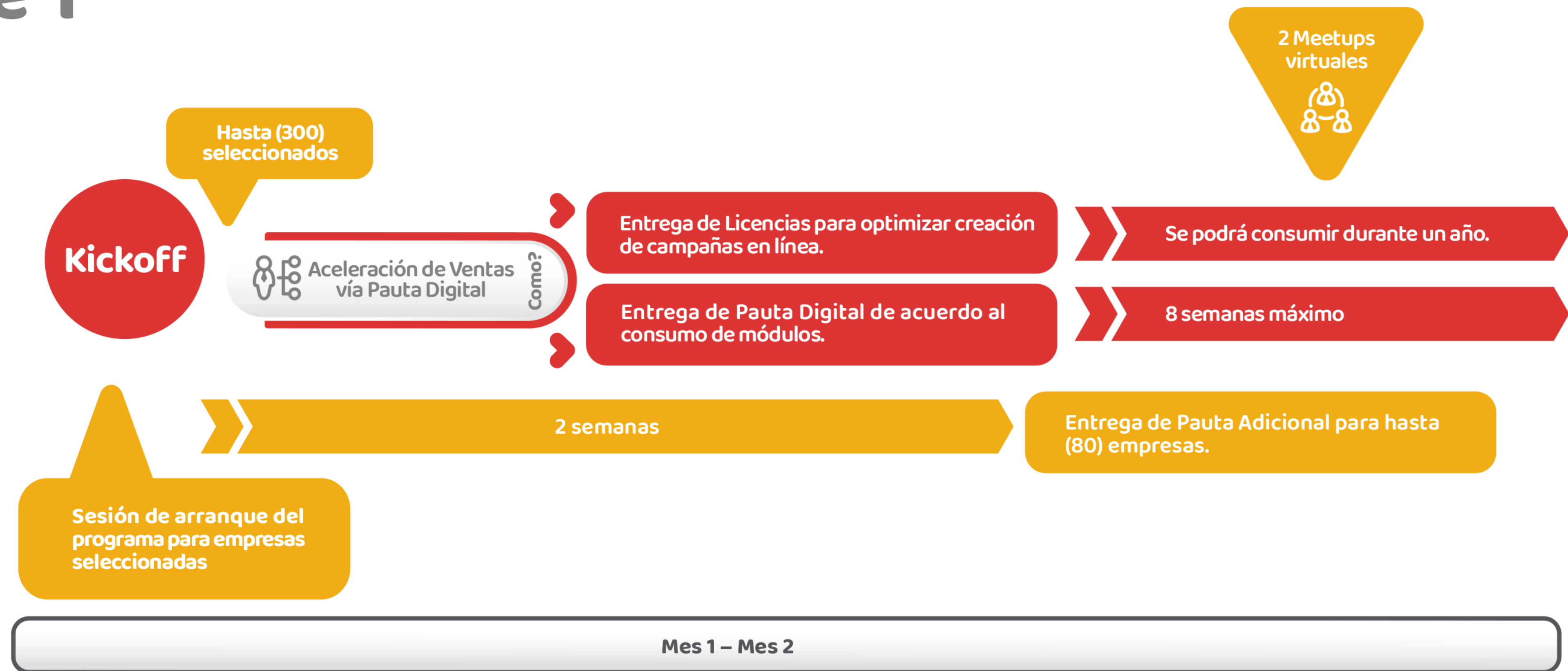
Para las empresas que no cuenten con herramientas y/o habilidades previas y para quienes deseen profundizar en ellas.

2. Voucher de pauta digital

Voucher de pauta digital en la plataforma Google Ads (podrá ser recargable según su utilización).

3. Dos (2) sesiones de generación de comunidad virtual

Mecánica fase 1



Meetup virtual: Sesión de Generación de Comunidad para hasta 150 empresas.

Criterios de evaluación para seleccionar las 300 empresas

Criterio	Descripción	Puntaje
Modelo de negocio	Se evalúan el sector, el tipo de clientes, el proceso de formalización del emprendimiento tanto a nivel agregado como por componentes, la realización con inversionistas, el alcance del mercado, la tracción en el mercado evaluado por medio del nivel de ventas, su crecimiento, el uso de tecnologías de la 4 revolución industrial, el nivel de innovación, entre otras.	0-100
Emprendedor y equipo	Se evalúan las habilidades y características del equipo, teniendo en cuenta el tipo de emprendimiento, el proceso de toma de decisiones, el horizonte de metas, el mecanismo de cuentas e indicadores que manejan, la dedicación al emprendimiento, el nivel de experiencia, educativo, de especialización, la percepción de seguridad y delegación y finalmente es complementado con diversos indicadores de habilidades.	0-100
Nivel de complementariedad	Se evalúan la complementariedad entre el modelo de negocio y el equipo emprendedor.	0-100

Alcance fase 2

1. Etapa de Diagnóstico y Acompañamiento uno a uno.

Sesiones con el acompañamiento de un consultor senior en estrategia.

- Una sesión de diagnóstico.
- Una sesión de seguimiento al diseño de la estrategia.
- Una sesión de seguimiento a la construcción de plan de inversión.

2. Etapa de estrategia de reactivación

5 Talleres Especializados con una duración de 5 horas cada uno, en las siguientes temáticas:

- Estrategia.
- Finanzas.
- Marketing.
- Diseño de producto turístico.
- Comunicación del Modelo de Negocio.

**Total Empresas Impactadas
Hasta 100**

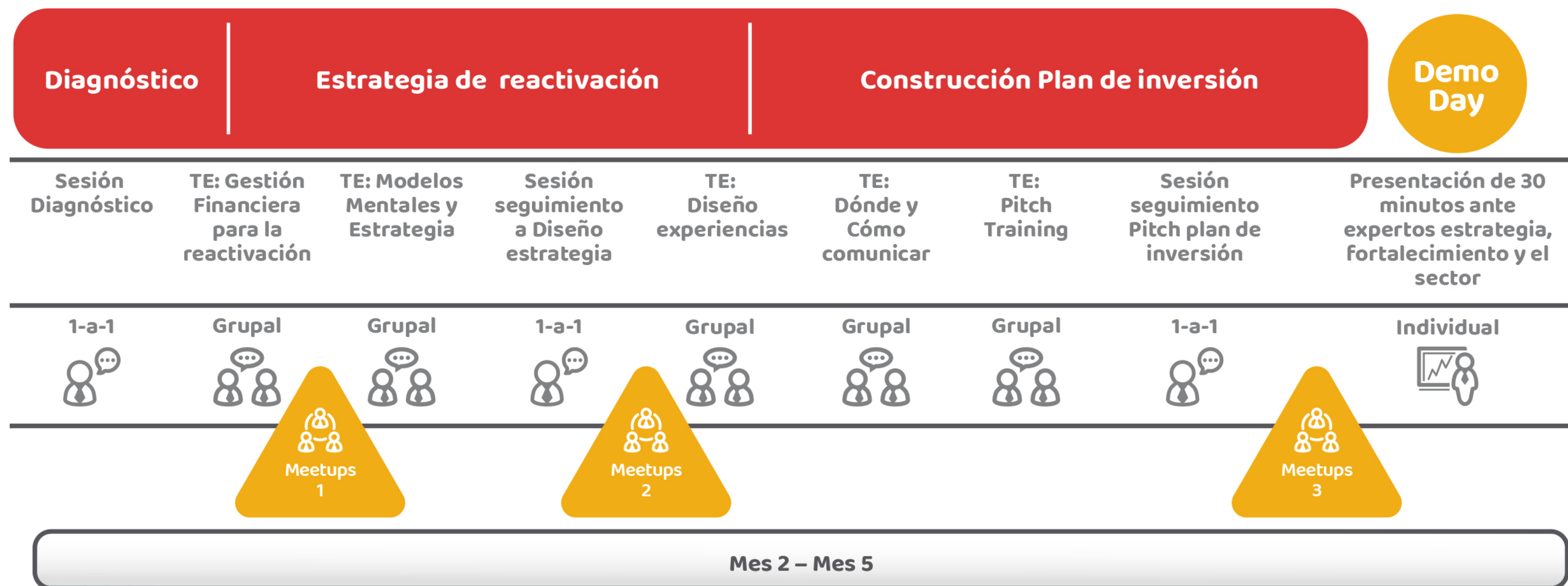
3. Dos (2) sesiones de generación de comunidad virtual

- Conexión entre empresarios del sector para generar oportunidades de diseño de experiencias, productos y servicios turísticos.

Mecánica

fase 2

Hasta (100)
seleccionados



TE: Taller Especializado o BootCamp.

Meetup: Sesión de Generación de Comunidad presencial para 30 empresas.

¿Qué es el DEMO DAY?

Los empresarios deben presentar sus emprendimientos, a través de una entrevista ante un panel de 3 jurados, donde presentarán su plan de inversión, argumentando:

- El impacto del plan de cara a la reactivación.
- El impacto del plan de cara al crecimiento del negocio.
- El impacto del plan de cara a las mejoras en los productos y servicios turísticos existentes.



Criterios de Evaluación para seleccionar las 100 empresas

Sólo se considerarán para ser parte de la Fase 2 a los participantes que hayan ejecutado por lo menos el 60% de la licencia de marketing o que hayan consumido el primer voucher de pauta en sus campañas digitales en la Fase 1.

Adicionalmente se listarán las empresas de acuerdo a su potencial de reactivación y crecimiento, de acuerdo a los siguientes criterios:

Criterio	Descripción	Puntaje
Modelo de negocio	El modelo de negocio de la empresa (propuesta de valor, canales, forma de monetización, etc.) debe ser innovador y tener el potencial de crecer en su segmento para convertirse en una empresa de crecimiento rápido, rentable y sostenido.	Mínimo 1 punto Máximo 5 puntos
Ventaja competitiva	Cómo se distingue la empresa de la competencia en el segmento de mercado que atiende.	Mínimo 1 punto Máximo 5 puntos

Criterios de Evaluación para seleccionar las 100 empresas

Nivel de Escalabilidad	La empresa debe de tener la visión estratégica y la capacidad operativa para escalar y adquirir más clientes en el segmento de mercado objetivo.	Mínimo 1 punto Máximo 5 puntos
Nivel de innovación	La empresa debe identificar su innovación a partir del segmento de mercado que atiende.	Mínimo 1 punto Máximo 5 puntos
Rentabilidad	La empresa debe explicar si el negocio deja utilidades y márgenes para el crecimiento.	Mínimo 1 punto Máximo 5 puntos
Equipo	La empresa debe explicar cómo es el equipo en cuanto a composición, visión, motivación y roles.	Mínimo 1 punto Máximo 5 puntos

Selección objetiva utilizando plataforma tecnológica previamente parametrizada con las variables enunciadas. Calificación adicional por un grupo de evaluadores especializados.

Alcance fase 3

**Total Empresas Impactadas
Hasta 30**

1. Etapa de entrega de incentivos y/o estímulos

Entrega de incentivos para la implementación de planes de inversión:

- Los empresarios podrán acceder a una bolsa de \$530 millones de pesos concursables.
- La adjudicación se hará a partir los siguientes criterios de evaluación: potencial de la empresa; impacto del plan en la reactivación, crecimiento y calidad; la coherencia presupuestal y la capacidad de ejecución del equipo.

2. Acompañamiento uno a uno

Acompañamiento por parte de un consultor durante seis meses para garantizar la implementación del modelo de negocio.

3. Generación de comunidad y visibilización

6 encuentros entre los empresarios participantes y asesores del programa con el objetivo de fortalecer la cultura de colaboración empresarial (formar relaciones empresariales, rear y desarrollar oportunidades de negocio, compartir información y buscar clientes potenciales).

Mecánica

fase 3



Criterios de Evaluación para la entrega de Incentivos y/o Estímulos

Criterio	Descripción	Puntaje
Potencial de Crecimiento	En el modelo se incorporará la calificación de potencial de crecimiento arrojada durante la selección de la Fase 2.	Mínimo 1 punto Máximo 5 puntos
Impacto del plan de inversión en la reactivación	Cómo el plan de inversión impacta en la reactivación de la empresa al recuperar el mercado perdido durante la pandemia y/o paro nacional.	Mínimo 1 punto Máximo 5 puntos
Impacto del plan de inversión en el crecimiento	Cómo el plan de inversión impacta el crecimiento de la empresa al contribuir en la llegada de nuevos mercados y segmentos.	Mínimo 1 punto Máximo 5 puntos

Impacto del plan de inversión en las mejoras productivas	Cómo el plan de inversión impacta el crecimiento de la empresa al a la mejora de la calidad y/o desarrollo de nuevos productos, servicios y experiencias turísticas.	Mínimo 1 punto Máximo 5 puntos
Viabilidad del Plan de inversión: Capacidad	A partir de la ejecución y cumplimiento de los diferentes hitos del programa, el equipo operador calificará la capacidad ejecutora de la empresa frente al plan de inversión propuesto.	Mínimo 1 punto Máximo 5 puntos
Viabilidad del Plan de Inversión: Coherencia Presupuestal	El plan de inversión es coherente con la estrategia de crecimiento y el presupuesto requerido.	Mínimo 1 punto Máximo 5 puntos

Selección objetiva utilizando plataforma tecnológica previamente parametrizada con las variables enunciadas + Calificación adicional por equipo de consultores senior + Calificación del comité evaluador.

Cronograma de la convocatoria



Actividades	Fechas	Ubicación de la publicación
Convocatorias e inscripciones	28 de octubre de 2021 14 de noviembre de 2021	Información de Activatur: https://www.valledelcauca.gov.co/turismo/ Para postularse al programa: https://survey.alchemer.com/s3/6497169/ReactivaTur
Formulación de inquietudes	Hasta el 5 de noviembre de 2021 hasta las 11:59 pm	Email: internacionalizacion.turismov@gmail.com
Respuesta de inquietudes	Hasta el 8 de noviembre de 2021	Información de Activatur: https://www.valledelcauca.gov.co/turismo/
Selección beneficiarios Fase 1 Aceleración de ventas	14 de noviembre - 21 de noviembre de 2021	
Comunicación a los proyectos/empresas seleccionadas Fase 1	22 de noviembre de 2021	Información de Activatur: https://www.valledelcauca.gov.co/turismo/

KICKOFF / Inicio del programa Fase 1.	24-26 de noviembre de 2021.	Contacto por email/wapp a los beneficiarios seleccionados.
Selección beneficiarios Fase 2 Diseño de estrategia de reactivación.	Se comunicarán las fechas durante el lanzamiento "kickoff" del programa.	
Fase (1): Aceleración de ventas. Fase (2): Diseño de estrategia de reactivación. Fase (3): Implementación del Plan de inversión.	A partir del 22 de noviembre y durante 13 meses.	Contacto por email/wapp a los beneficiarios seleccionados.



Inscríbete aquí:

<https://survey.alchemer.com/s3/6497169/ReactivaTur>

Cierre de la convocatoria

14 de noviembre de 2021



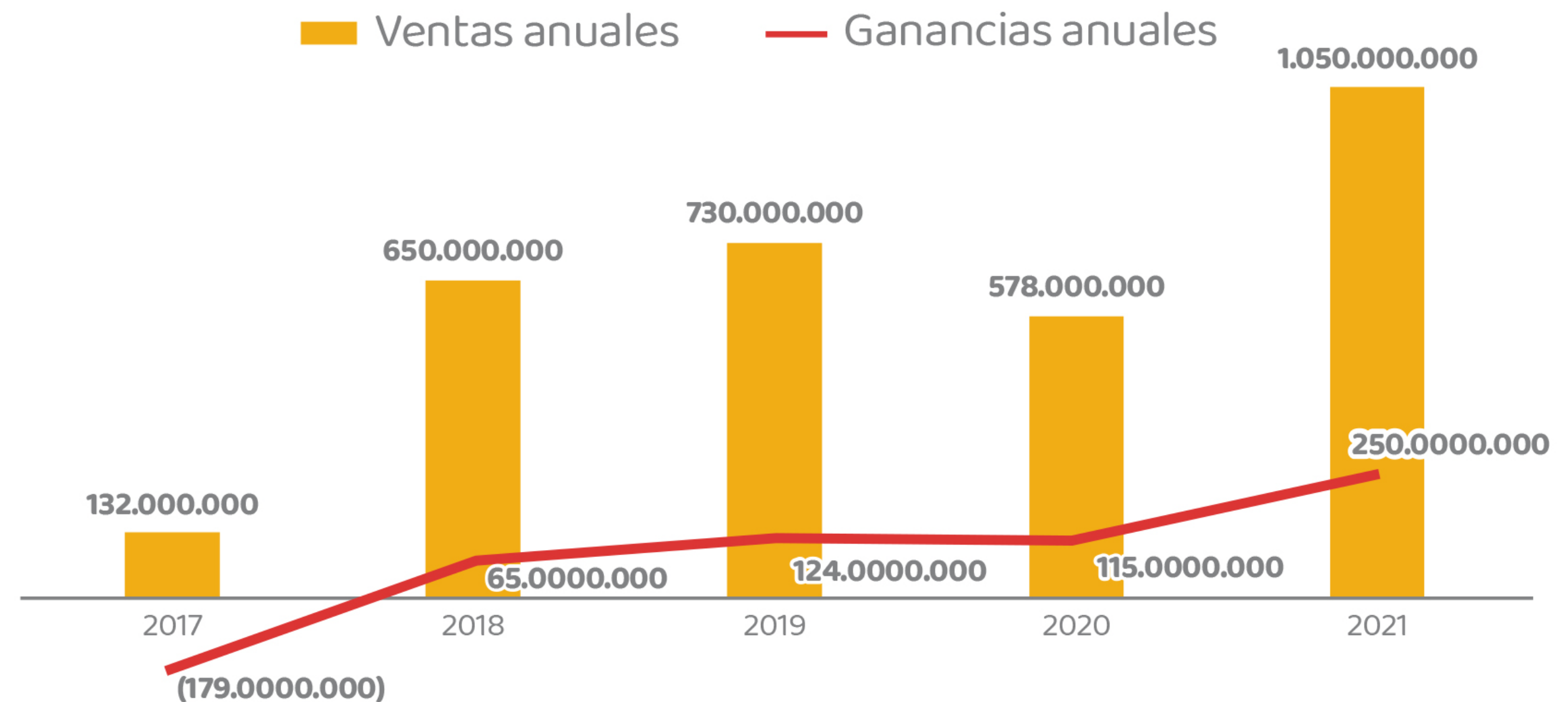
Casos de éxito de programas similares de aceleración y escalamiento.

Caso de éxito: Acelera Región - 2020



Hotel construido en medio de su propia reserva forestal y con 25 cultivos orgánicos de frutas, verduras, huevos, pescados y lácteos. Su oferta de valor radica en los pilares de sostenibilidad ambiental con los que opera, siendo estos: Sostenibilidad social, Conexión por la propia reserva forestal, Huerta Orgánica, Propio listado de aves eBird y Cultura de conservación ambiental.

La Huerta Hotel



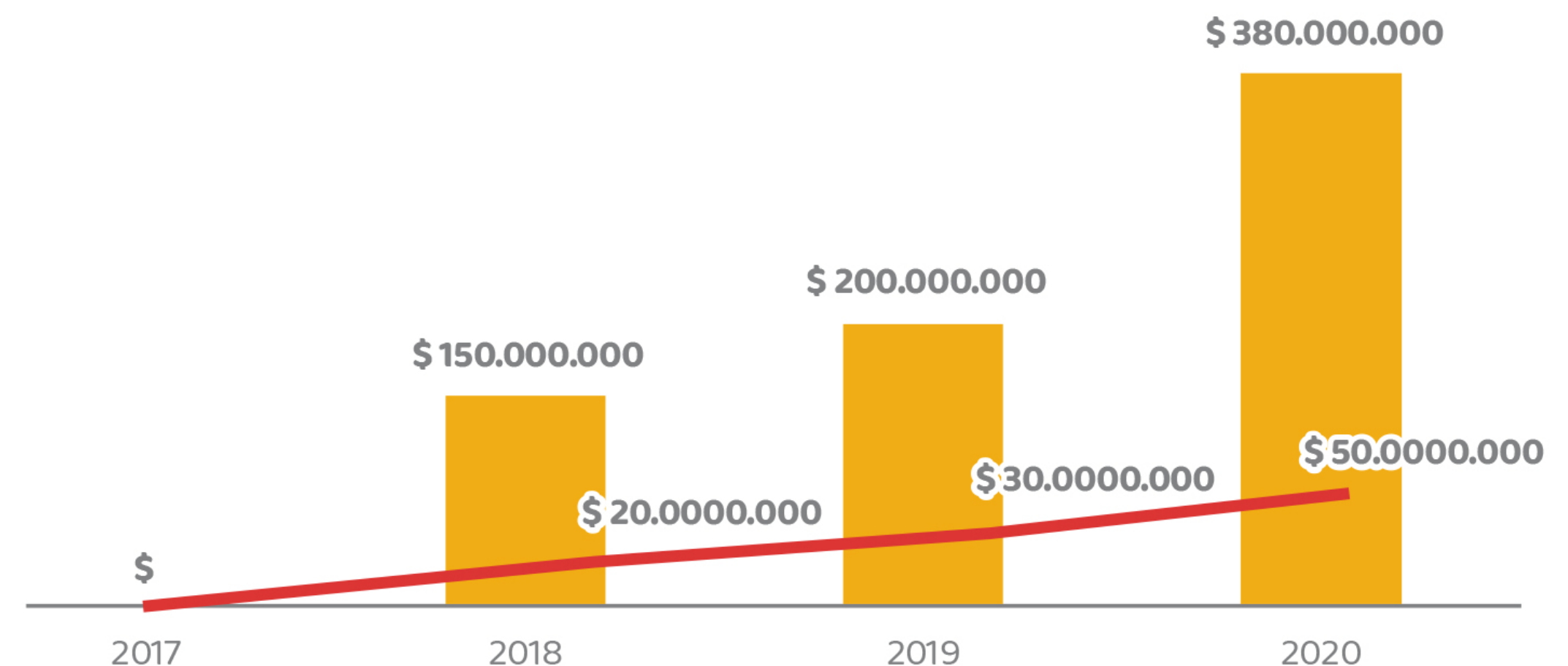
Caso de éxito: Acelera Región - 2020



Agencia de viajes que tiene como objetivo principal dejar en alto el nombre de nuestro país. Se especializan en turismo sustentable y especializado; al igual que en venta de artesanías y productos autóctonos colombianos. Su labor comercial está dirigida al mercado extranjero, especialmente a viajeros provenientes de países del cono sur.

Travel for Colombia - Agencia de viajes

■ Ventas anuales — Ganancias anuales





Preguntas Frecuentes

Preguntas Frecuentes

P: ¿Cuál es el monto del voucher de Pauta Digital?

R: Hay 300 vouchers por \$150.000 y hay 80 vouchers por \$150.000 adicionales para los empresarios que construyan y lancen su campaña máximo 2 semanas después de la fecha del lanzamiento del programa.

P: ¿Cómo se entregarán los vouchers de pauta digital?

R: Existen dos formas de entregar los vouchers:

La primera: El equipo operador pagará la campaña construida por las empresas. Para ello, las 300 empresas deberán:

1. Abrir su cuenta en la plataforma deseada (GoogleAds o Redes),
2. Diseñar su campaña en la plataforma
3. Hacer todos los pasos para pagar
4. Enviar el link de pago al equipo operador
5. El equipo operador pagará la campaña (esta no podrá superar el valor de \$150.000) y enviará el comprobante.

La segunda: El equipo operador reembolsará a las empresas que quiera agilizar el despliegue de su campaña. Las 300 empresas podrán diseñar su campaña de pauta digital, pagarla y enviar una cuenta de cobro por los \$150.000 con la prueba de la ejecución de su campaña.

Preguntas Frecuentes

P: ¿Cómo puedo acceder al bono de \$150.000 adicional?

R: Las primeras 80 empresas que consuman su voucher de \$150.000 en la Campaña 1 antes de la 2 semana después de la fecha del lanzamiento del programa, podrán, diseñar una segunda campaña y repetir el proceso.

P: El proceso de entrega del voucher es demasiado engorroso, no pueden darme efectivo?

R: No, este programa no entrega efectivo directamente a los participantes.

P: ¿Qué pasa si hago parte de los TOP 100 y no he podido consumir la bolsa de pauta digital o el 60% del curso de marketing, en las dos semanas después de la fecha del lanzamiento del programa?

R: Perderás el cupo para ingresar a la Fase 2. Tu cupo se le adjudicará a la siguiente empresa del ranking que cumpla con el requisito.

P: ¿Si estoy en el TOP 100 tengo que ir a los talleres especializados?

R: Los Talleres especializados están diseñados para acompañar el diseño de la estrategia de reactivación, crecimiento o mejoras de tu empresa. Te darán herramientas para que puedas construir un mejor plan de inversión. Es decir, sí es obligatorio.

Preguntas Frecuentes

P: ¿Si estoy en el top 100 tengo que asistir a las sesiones de acompañamiento 1-a-1?

R: Sí. Es absolutamente obligatorio que asistas a las 3 sesiones con el equipo de consultoría transversal. Si no asistes no podrás hacer parte del DemoDay y ser considerado para la Fase 3.

P: ¿Cómo se entregarán los recursos de la Fase 3?

R: Cada empresario deberá:

- Conseguir 3 cotizaciones de los proveedores y cumplir con los ítems financiables.
- Entregará las cotizaciones y la elegida al equipo operador.
- El equipo operador procederá a hacer la compra y a entregar al empresario.

P: El proceso de entrega del recurso es demasiado engorroso, no pueden darme efectivo?

R: No, este programa no entrega efectivo directamente a los participantes.