



Fundación Houding

Campaña de Fortalecimiento de Micro y Pequeñas  
empresas

***Motívate con Actitud***

**Marco de Convocatoria**



## **Tabla de Contenido**

<b><i>¿Quiénes somos?</i></b>	<b>3</b>
<b><i>Objetivos de la campaña</i></b>	<b>3</b>
<b><i>Beneficios del asesoramiento</i></b>	<b>4</b>
<b><i>Cronograma</i></b>	<b>4</b>
<b><i>Proceso de Postulación</i></b>	<b>5</b>
<b><i>Proceso de Selección</i></b>	<b>7</b>
<b><i>Servicio de la Campaña de Fortalecimiento de Micro y Pequeñas empresas</i></b>	<b>8</b>
<b><i>Contacto y Soporte</i></b>	<b>10</b>



## ¿Quiénes somos?

La Fundación tiene como misión asesorar, capacitar y acompañar, en los enfoques estratégicos como el fortalecimiento de las pequeñas, y medianas empresas para su creación y crecimiento, en la capacitación a niños y adolescentes en habilidades blandas, en la promoción de proyectos que contribuyan al bienestar social y comunitario, así como fomentar empleo a jóvenes, madres cabeza de hogar y víctimas del conflicto, con el fin de contribuir de forma activa en el desarrollo económico y social de nuestra Nación.

"Mira de cerca el presente que estás construyendo, porque debe parecerse al futuro con el que estás soñando" Alice Walker.

## Objetivos de la campaña

La Campaña de Fortalecimiento de Micro y Pequeñas empresas tiene como objetivo general brindar **asesoría** a empresas y sus proyectos, siempre y cuando sus metas empresariales estén alineadas con los objetivos y valores de la fundación, a través de las capacidades de la fundación, la empresa [Houding SAS](#) y otras entidades que se unan a esta campaña.

En nuestra fundación nos preocupamos por contribuir al esfuerzo común para el logro de los [Objetivos de Desarrollo Sostenible](#) promovidos por Naciones Unidas. El [Objetivo 8 “Trabajo Decente y Crecimiento Económico”](#) y el [Objetivo 9 “Industria, Innovación e Infraestructura”](#) se alinean y son el núcleo de nuestra *Campaña de Fortalecimiento de Micro y Pequeñas empresas* de la mano de la sostenibilidad. Lo cual implica asegurar el crecimiento económico, la industrialización y la innovación de manera que no afecten a las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades. Esto debe tener como meta alcanzar un equilibrio entre el desarrollo económico, la equidad social y la preservación ambiental.



Por lo que queremos brindar herramientas que perduren y le permitan a los empresarios impulsar el crecimiento continuo de su empresa de acuerdo con sus necesidades y objetivos.

## Beneficios del asesoramiento

Esta campaña de asesoramiento se ajusta a las particularidades de cada una de sus empresas. Los beneficios del asesoramiento son:

- a) Diagnóstico para conocer el estado inicial de la empresa y su potencial de crecimiento.
- b) Análisis prospectivo para que se puedan establecer objetivos de corto, mediano y largo plazo, que le permitan estructurar proyectos y/o fortalecer las áreas de su Micro o Pequeña empresa para generar crecimiento constante.
- c) Recibir herramientas en áreas claves de crecimiento empresarial, tales como estrategias de expansión y buenas prácticas de gobierno corporativo para el desarrollo de habilidades de liderazgo orientadas al crecimiento.
- d) Acompañamiento de mentores cuya experiencia está en el crecimiento rentable y sostenible.
- e) Pertenecer a la red de emprendedores de la Fundación Houding que le permitirá intercambiar vivencias, conocimientos, establecer vínculos y generar oportunidades comerciales.

## Cronograma

A continuación, encontrará el cronograma por etapas que se ha establecido, recuerde estas fechas, pues no serán aceptadas postulaciones fuera de los límites:

<b>Etapa</b>	<b>Fechas</b>	<b>Medio</b>
<b>Etapa 1:</b> Postulaciones	Entre el <u>1ro de julio</u> y el <u>30 de julio</u>	Nuestra <a href="#">página web</a>
<b>Etapa 2:</b> Proceso de selección	Este se llevará a cabo entre el <u>1ro de agosto</u> y el <u>15 de agosto</u>	En algunos casos se solicitan documentos adicionales.
<b>Etapa 3:</b> Información y	Se les informará a las empresas seleccionadas entre el <u>16 de agosto</u> y el <u>30 agosto</u>	Correo electrónico



determinación de la asesoría		
<b>Etapa 4:</b> Desarrollo del asesoramiento, y, apoyo y seguimiento continuo	La campaña se realizará durante el segundo semestre del año, dando comienzo el <u>1ro de septiembre</u> . El tiempo y las fechas del desarrollo del asesoramiento dependen del servicio que se le dé a cada empresa de acuerdo con su necesidad. Una vez finalizada la asesoría la Empresa y la Fundación llenarán una encuesta de retroalimentación sobre el servicio.	Presencial y/o virtual según condiciones establecidas por la fundación y la Micro o Pequeña empresa.

Nota: La fundación escogerá a seis empresas para que hagan parte de la primera versión de la campaña. Tenga en cuenta que si su Micro o Pequeña empresa queda seleccionada deberá contar con disponibilidad durante este periodo para asistir y cumplir con las actividades programadas y el cronograma, las cuales dependen del servicio de asesoría asignado.

## Proceso de Postulación

### Etapa 1: Postulación

Como se mencionó anteriormente, el postulante deberá realizar su postulación dentro de los tiempos establecidos a través de nuestra página web. En el proceso de postulación es necesario que complete los formularios en su totalidad, envíe los anexos solicitados, realice un video con el contenido e indicaciones pactadas y envíe el link de YouTube correspondiente. En caso de que no pueda enviar un enlace de YouTube, por favor póngase en contacto con nosotros al correo [info@fundacionhouding.org](mailto:info@fundacionhouding.org) o a nuestro número de WhatsApp +57 (310) 539 7298 y le daremos las indicaciones necesarias para el envío del video por otro medio.

### Formularios y Video

A continuación, se listan los formularios para diligenciar y una breve explicación del propósito y el contenido de cada uno.

- a) *Formulario #1: Requisito Postulación, Declaración Y Compromiso*



El Formulario #1 está diseñado para recolectar los datos básicos del postulante y su empresa. En este se presentan los criterios básicos de selección que son: sujetos de derecho en el ámbito legal y comercial; documentos a anexar\*; sector de actividad; tiempo de constitución de la empresa; número de empleados; estados financieros; ubicación del negocio; y, justificación de la necesidad de la asesoría. De igual manera, aquí el postulante declara y se compromete a honrar las condiciones mínimas de la campaña. Debe completar los datos de contacto y firmar el documento.

\*Nota: Haga el envío de los anexos solicitados dentro del formulario. Como mínimo se solicita que el postulante tenga y adjunte el RUT actualizado con su respectiva actividad económica. Los demás documentos para anexar, si aplican, son: Cámara de Comercio; Registro de Marca; Permisos y/o Licencias; Referencia Bancaria Comercial y Estados Financieros.

#### *b) Formulario #2: Solicitud de Asesoría*

El *Formulario #2: Solicitud de Asesoría* tiene como objetivo enmarcar las obligaciones específicas y generales, y los aspectos a cumplir de cada una de las partes. Aquí se reconoce y acepta el asesoramiento, las responsabilidades y obligaciones que se tendrán una vez surtido el proceso de aceptación a la campaña de Fortalecimiento de Micro y Pequeñas empresas. De igual manera, se debe firmar el documento.

#### *c) Indicaciones: Video*

Solicitamos que el postulante realice un Video de duración máxima de 10 minutos y mínimo 5 minutos el cual contenga lo siguiente:

- i. Introducción: Nombre de la Micro o Pequeña empresa y el postulante, y datos básicos de la empresa.
- ii. Antecedentes: ¿Cómo surgió la Micro o Pequeña empresa?
- iii. Propuesta de Valor: ¿Qué hace único a su Micro o Pequeña empresa? ¿Cuál es su valor diferencial? ¿Cómo opera? Y, los beneficios específicos que ofrece a los clientes o usuarios.
- iv. Estrategia de Mercado: Identificación del mercado objetivo ¿A quién le venderá sus productos o para quiénes van dirigidos sus servicios? ¿Cuáles son sus principales competidores y cuál es la diferenciación frente a ellos?
- v. Modelo de Negocio: Si tiene una explicación del modelo de ingresos y margen de beneficio. Mencione cuáles son las estrategias de crecimiento futuro que tiene pensadas ¿Cuál es el siguiente paso para su empresa?



- vi. Importancia del proyecto: ¿Por qué deberíamos considerarlos para la campaña? ¿Por qué usted considera que este proyecto es innovador? ¿Por qué es importante el proyecto o qué impacto genera?
- vii. Cierre: Recordatorio del nombre de la Micro o Pequeña empresa y el del postulante y formas de contacto.

**Nota: El envío del video debe hacerse en formato de enlace de YouTube. Asegúrese que este sea público y funcione adecuadamente. Recuerde adjuntar el link en el formulario “LINK VIDEO - Postulación”. En caso de que no pueda enviar un enlace de YouTube, por favor póngase en contacto con nosotros al correo [info@fundaciónhouding.org](mailto:info@fundaciónhouding.org) o a nuestro número de WhatsApp +57 (310) 539 7298 y le daremos las indicaciones necesarias para el envío del video por otro medio.**

Nota: Los formularios 1 y 2 estarán disponibles para su diligenciamiento en nuestra página web.

## Proceso de Selección

Según el cronograma

### Etapa 2: Proceso de selección

(Valoración de Postulantes, Revisión y Evaluación)

En esta etapa, la Fundación Houding llevará a cabo la evaluación de los postulantes con la información que se diligenció en los formularios y el video, mencionados en el Proceso de Postulación. Aquí se evaluará su aptitud para la campaña en función de criterios predefinidos que podrá consultar en la Matriz de Evaluación que se encuentra en la página web y más adelante en este documento.

- Todos los postulantes deben cumplir con los requisitos establecidos en cada fase y dentro de los plazos indicados.
- Los formularios y documentos recopilados serán utilizados por la Fundación para seleccionar a los participantes por el sistema de puntuación establecido.

### Etapa 3: Información y determinación de la asesoría

En esta etapa se seleccionarán las propuestas, los proyectos y las Micro o Pequeñas empresas que participarán en la Campaña de Fortalecimiento. A los seleccionados se les informará su aceptación a la campaña a través del correo electrónico que suministraron en el Formulario #1.



**Matriz de Evaluación:** A continuación se puede consultar la matriz de evaluación que será usada para calificar todas las postulaciones de la campaña. En esta matriz se muestran las categorías de evaluación y las tres áreas de evaluación de las solicitudes.

MATRIZ DE EVALUACIÓN			
CONDICIÓN POSTULANTES			
<b>Constitución de empresa</b>	La empresa no esta legalmente constituida, es decir opera de forma informal	La empresa lleva 1 y 5 años de constituida legalmente	La empresa lleva constituida legalmente más de 5 años
<b>Manejo de contabilidad</b>	La empresa no cuenta con ningún tipo de registro de ingresos o gastos.	La empresa cuenta con un registro de ingresos y gastos.	La empresa cuenta con un registro de ingresos y gastos.
<b>Análisis financiero</b>	El nivel de endeudamiento de la empresa supera el valor de sus ingresos.	El nivel de endeudamiento de la empresa no supera el 50% de sus ingresos.	El nivel de endeudamiento de la empresa no supera el 30% de sus ingresos.
<b>Ubicación en relación con la facilidad de la asesoría</b>	La empresa opera virtual o se encuentra en otro país.	La empresa se encuentra en otro país o en Colombia en una ciudad diferente a Bogotá.	La empresa tiene sede física en Bogotá o alrededores.
<b>Ubicación en relación con las oportunidades de crecimiento</b>	La empresa opera virtual.	La empresa se encuentra en otro país o en Colombia en zonas rurales (diferente a una ciudad principal).	La empresa tiene sede física en Bogotá o una ciudad principal a nivel nacional e internacional.
<b>Justificación</b>	La justificación presentada en el formulario #1 no responde a ninguna o alguna de las siguientes preguntas: ¿Cuál es el problema o la oportunidad de mejora que quiero resolver? ¿Qué tipo de asesoría beneficia a mi empresa y por qué? ¿Qué espero de la asesoría?	La justificación presentada responde parcialmente a todas las preguntas: ¿Cuál es el problema o la oportunidad de mejora que quiero resolver? ¿Qué tipo de asesoría beneficia a mi empresa y por qué? ¿Qué espero de la asesoría?	La justificación presentada responde adecuadamente a las preguntas: ¿Cuál es el problema o la oportunidad de mejora que quiero resolver? ¿Qué tipo de asesoría beneficia a mi empresa y por qué? ¿Qué espero de la asesoría?
GENERACIÓN DE EMPLEO			
<b>Empleo a jóvenes</b>	Si su empresa solo emplea gente por encima de los 35 años.	La empresa emplea a personas entre los 27 y 35 años.	La empresa emplea a personas entre los 18 y 34 años.
<b>Empleo a madre cabeza de familia</b>	Si no emplea a madres cabeza de familia.	Si emplea de 1 a 3 madres cabeza de familia.	Si emplea a más de 4 madres cabeza de familia.
<b>Empleo a víctimas de conflicto</b>	Si emplea no emplea a víctimas del conflicto.	Si emplea por lo menos 1 persona víctima del conflicto.	Si emplea 2 o más personas víctimas del conflicto.
PROYECCIÓN DEL POSTULANTE Y MADURACIÓN DEL PROYECTO			
Contenido Video			
<b>Visualización correcta</b>	No se envió el link del video de youtube	Se envió el link de youtube no funciona, tuvimos que contactarlo para poder visualizar el video	El link de youtube funciona de manera adecuada
<b>Introducción</b>	El video no incluye la introducción solicitada (Nombre de la Micro o Pequeña empresa y el postulante, y datos básicos de la empresa).	Cuenta con una introducción incompleta, es decir que falta algún dato de la información solicitada (Nombre de la Micro o Pequeña empresa y el postulante, y datos básicos de la empresa).	La introducción es completa.
<b>Antecedentes: responde a ¿Cómo surgió la Micro o Pequeña empresa?</b>	No responde la pregunta.	Explico parcialmente	Responde la pregunta satisfactoriamente.
<b>Propuesta de valor</b>	No cuenta con la información correspondiente a cada pregunta: ¿Qué hace único a esta Micro o Pequeña? ¿Cuál es su valor diferencial? ¿Cómo opera? Y, los beneficios específicos que ofrece a los clientes o usuarios.	Cuenta con información correspondiente a las preguntas pero pero explicación queda incompleta: ¿Qué hace único a este emprendimiento? ¿Cuál es su valor diferencial? ¿Cómo opera? Y, los beneficios específicos que ofrece a los clientes o usuarios.	Cuenta con la explicación completa de acuerdo a cada pregunta: ¿Qué hace único a este emprendimiento? ¿Cuál es su valor diferencial? ¿Cómo opera? Y, los beneficios específicos que ofrece a los clientes o usuarios. Impacto-creatividad
<b>Estrategia de Mercado</b>	No tiene claro la estrategia de venta de su empresa.	Cuenta con la estrategia de venta de su empresa, identifica el mercado objetivo pero no tiene claro a quien puede vender el producto.	Cuenta con la estrategia de venta de su empresa identifica el mercado objetivo tiene claro a quien puede vender el producto, para quienes van dirigidos sus servicios ¿Cuáles son sus principales competidores y cuál es la diferenciación frente a ellos? Analisis de la competencia
<b>Modelo de Negocio</b>	No tiene un modelo de negocio y/o modelo de ingresos y margen de beneficio, o si lo tiene no hace la explicación correspondiente. No tiene o no menciona cuales son las estrategias crecimiento futuro que tiene pensadas dejando ver el factor de innovación y ventas a futuro. Y, no responde a ¿Cuál es el siguiente paso para su empresa? Se le asigna puntaje 0 si falla con alguna o todas de las cosas mencionadas anteriormente.	Cuenta con un modelo de negocio y lo explica parcialmente. Se evidencia el modelo de ingresos y los margenes de beneficios. Menciona de forma clara y explicita cuales son las estrategias de crecimiento que tiene pensadas dejando ver el factor de innovación y ventas a futuro. Responde ¿Cuál es el siguiente paso para su empresa? Se le asigna puntaje 1.5 si la explicación carece de alguno de los contenidos solicitados anteriormente o si la explicación no permite evidenciar todo a satisfacción.	Cuenta con un modelo de negocio y lo explica. Se evidencia el modelo de ingresos y los margenes de beneficios. Menciona de forma clara y explicita cuales son las estrategias de crecimiento que tiene pensadas dejando ver el factor de innovación y ventas a futuro. Responde ¿Cuál es el siguiente paso para su empresa? Se le asigna puntaje 3 si la explicación es completa, se mencionan todos los contenidos solicitados anteriormente y/o si la explicación permite evidenciar todo a satisfacción.
<b>Importancia del proyecto: ¿Por qué deberíamos considerarlo para la campaña? ¿Por qué usted considera que este proyecto es innovador? ¿Por qué es importante el proyecto o qué impacto genera?</b>	No responde las preguntas.	La pregunta fue resuelta parcialmente o su explicación no permite al evaluador entender su visión.	Responde la pregunta satisfactoriamente.
<b>Cierre</b>	No hace recordatorio del nombre de la Micro o Pequeña empresa y el del postulante, y formas de contacto.	El recordatorio no cuenta con algun parametro: nombre de la Micro o Pequeña empresa, nombre del postulante, y formas de contacto.	Hace recordatorio del nombre de la Micro o Pequeña empresa y el del postulante, y formas de contacto.

# Servicio de la Campaña de Fortalecimiento de Micro y Pequeñas empresas

## Etapa 4: Desarrollo del asesoramiento, y, apoyo y seguimiento continuo

### Experiencia y Conocimiento

Nuestro servicio de asesoramiento ofrece a las Micro y Pequeñas empresas acceso directo a nuestro equipo de expertos en diversas áreas empresariales, a través de un enfoque personalizado y/o grupal orientado a resultados, identificando oportunidades de mejora, formas de superar desafíos y maneras para alcanzar metas específicas de crecimiento y desarrollo.

La asesoría se enfoca en ayudar a las empresas a identificar oportunidades de mejora e innovación en cada eslabón de su cadena de valor, este enfoque permite estructurar proyectos que potencien la competitividad y eficiencia de la empresa, independientemente de su tamaño o del sector al que pertenecen.





## Asesoramiento

Cada cliente recibe un enfoque individualizado y adaptado a sus necesidades específicas para comprender sus objetivos y diseñar estrategias efectivas para alcanzarlos.

## Empresas que participarán

Se escogerá un total de seis empresas para ofrecerles la asesoría.

## Costo de la asesoría

El servicio de asesoría que se ofrece dentro de esta campaña tiene un costo dependiendo del tamaño de su empresa. Para las Micro empresas se cobrará un valor de 250.000 mil pesos colombianos y para las Pequeñas empresas tendrá un costo de 500.000 mil pesos colombianos. El valor a cobrar será utilizado para financiar las actividades de la asesoría y permitimos seguir potenciando esta campaña en futuras ocasiones.

Nota: Los tiempos de duración de cada asesoría están sujetos al diagnóstico de la empresa y máximo se darán 25 horas de asesoría.

## Estructura del Plan de Asesoría

### Módulo 1: Actividades de soporte

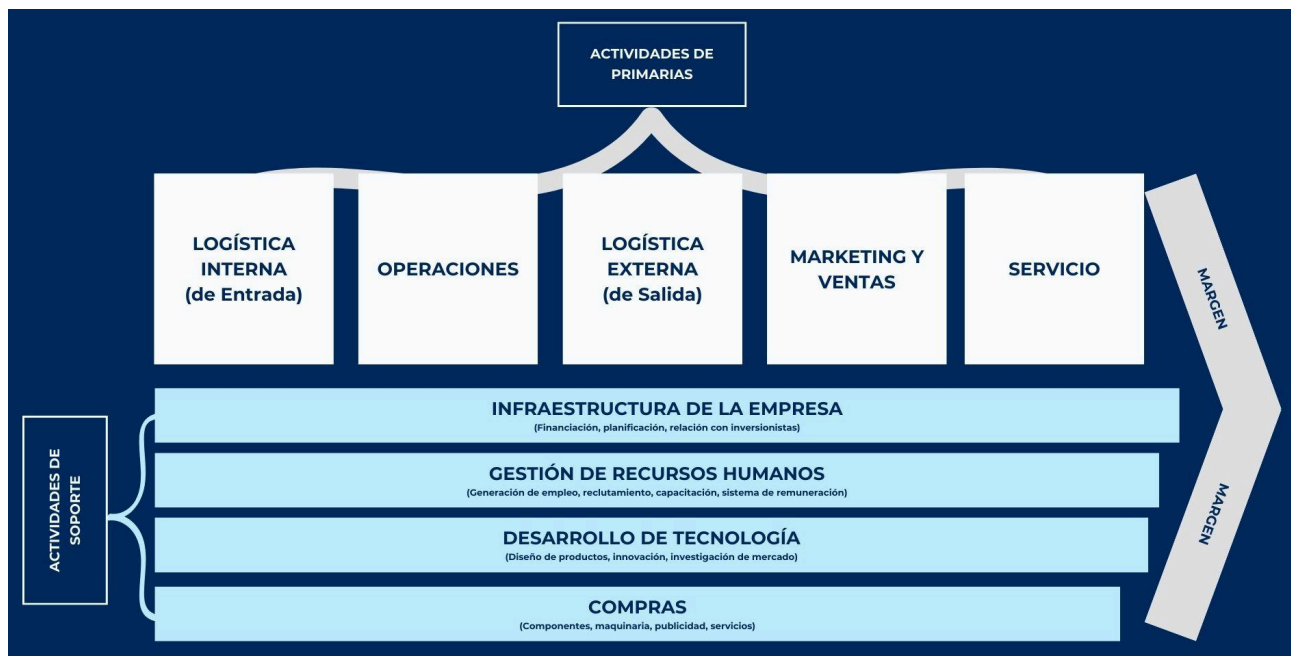
Las actividades de soporte o actividades secundarias no tienen relación directa con el producto o servicio de la empresa, pero son imprescindibles. Estas actividades incrementan la rentabilidad de la empresa a través del conocimiento interno de la misma. En este módulo se entenderá a profundidad la configuración empresarial que maneja en su Micro o Pequeña empresa, con el objetivo de identificar oportunidades de mejora que aumenten la eficiencia de su empresa.

### Módulo 2: Actividades primarias

Las actividades primarias están directamente relacionadas con los servicios o productos de la empresa, estas son creadoras de valor, es decir que son las que generan los resultados económicos. El módulo 2 se enfoca en ofrecerle a usted herramientas que le permitan ser un empresario innovador y que así aumente la competitividad de su empresa.

## Contenido general de la asesoría:

1. Diagnóstico Inicial
2. Identificación de Oportunidades
3. Estructuración de Proyectos
4. Innovación en la Cadena de Valor
5. Implementación y Seguimiento
6. Cierre y Lecciones de Aprendizaje



Cadena genérica de valor. Fuente: Adaptado de Porter (2006, p. 37).

## Seguimiento

**Comentarios constructivos:** Proporcionamos retroalimentación constructiva para ayudar a los clientes a identificar áreas de mejora y maximizar su potencial. Nuestros asesores son mentores y facilitadores que ofrecen consejos prácticos y soluciones para resolver adversidades.

**Apoyo continuo:** Nuestro compromiso no termina con una sesión de asesoría. Estamos disponibles para brindar apoyo continuo y seguimiento a lo largo del proceso, asegurándonos que se obtengan frutos luego de la asesoría para alcanzar sus objetivos a largo plazo. Este apoyo y seguimiento también estará sujeto al cronograma.



## Contacto y Soporte

Para solicitar información adicional sobre la campaña, nuestro equipo está disponible para brindarle el apoyo necesario en cada etapa del proceso. Síguenos en nuestras redes sociales para mantenerte actualizado sobre nuestros servicios y eventos especiales, y envíanos un mensaje directo si tienes alguna pregunta. Puede contactarnos a través de los siguientes medios:

Correo Electrónico: Envía tus consultas a [info@fundacionhouding.org](mailto:info@fundacionhouding.org)

Teléfono y WhatsApp: +57 310 539 7298

Redes Sociales:



[Instagram: @fundación.houding](https://www.instagram.com/fundacionhouding)



[Facebook: Fundación Houding](https://www.facebook.com/FundaciónHouding)



[X: @FHouding](https://twitter.com/FHouding)