

Han sido preseleccionadas las empresas que harán parte de la Aceleradora EPM promovida y gestionada por Ventures EPM, Ruta N y Creame Incubadora de Empresas.

La alianza entre Ventures EPM, Ruta N y **Creame** Incubadora de Empresas, presenta diez y siete (17) empresas que han sido preseleccionadas para el programa de acompañamiento especializado alineado con la estrategia de EPM, que permitirá un mayor crecimiento empresarial para emprendedores. Este programa, busca formar y asesorar a startups - empresas que incorporan componentes de ciencia o tecnología aplicada, a través de la implementación de un modelo de aceleración de empresas. Las empresas seleccionadas fueron las que cumplieron los criterios de selección debidamente divulgados:

Resultados - empresas preseleccionadas:

Lintek S.A.S	Energub S.A.S
Aqua Trading S.A.S	Clesus S.A.S
Gerencia Moderna S.A.S	Guané Enterprises
Grupoaqua S.A.S	Uptime Analytics
Fj Agroindustrial	Netux S.A.S
Grupo HOH S.A.S	Intelmotics
Dobleus Ws Digital	Erco Energía S.A.S
ATP Trading S.A.S	Objetos en la Nube S.A.S
Nanotecol	

El próximo 25 de febrero, se realizará la reunión de preparación con las 17 empresas preseleccionadas de la convocatoria y el 27 de febrero se realizará el comité de selección en el que finalmente se seleccionarán hasta 3 empresas que harán parte del proceso de acompañamiento especializado de la alianza de Ventures EPM, **Creame** Incubadora de Empresas y Ruta N.

Las 3 empresas seleccionadas contarán con un proceso de acompañamiento el cual se divide en las siguientes etapas:

Direccionamiento estratégico: Fortalecimiento de la propuesta de valor planteada por los emprendedores. Acompañamiento que brinda las bases a las estrategias que se definan con miras al escalamiento.

Acompañamiento técnico: Se acompaña al equipo emprendedor en el perfeccionamiento de la solución de acuerdo a los retos estratégicos de EPM, a través de una validación de la tecnología/producto.



Acompañamiento financiero: Se acompaña en el fortalecimiento del manejo financiero de las empresas intervenidas para maximizar la generación de valor, proyectando los panoramas de crecimiento y definiendo rutas de financiación que sean rentables y seguras.

Gestión comercial: Consiste en probar una visión (en este caso la percepción del cliente sobre productos y servicios), con pequeñas iteraciones que aportan conocimiento sobre el cliente y sus percepciones, es decir, permite desarrollar el cliente y generar valor.

Los invitamos a revisar los términos de referencia de la convocatoria.

Cordialmente