

	Anexo 2. Criterios panel asignación operación secundaria 2600 Campus CTIB	CÓDIGO: A2_L4_CT
		VERSIÓN: 1
	Proceso Gestión de Ciencia, Tecnología e Innovación	FECHA DE APROBACIÓN: 18/09/2026
		Página 1 de 7

El Panel de asignación tiene por función emitir la recomendación sobre la consistencia y pertinencia del nivel de madurez de la postulación técnica frente a la propuesta de valor del Programa, mediante concepto favorable o no favorable por criterio analizado. A continuación, la descripción de los criterios que analizará el panel de asignación por tipología de usuario.

EMPRENDIMIENTO DE BASE CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA

Tabla 1
Paso 2. Emprendimiento de Base Científica y Tecnológica

No.	Nombre del criterio	Descripción del criterio	Pregunta que debe responder en la entrevista	Concepto Favorable - Descripción	Concepto Desfavorable - Descripción
1	Potencial disruptivo del producto (plataforma tecnológica)	Mide la solidez de la evidencia experimental más allá del nivel de madurez tecnológica mínimo ya acreditado en la habilitación, a través del análisis de la capacidad de impulsar múltiples casos de uso y mercados.	Describa su plataforma tecnológica y explique cómo es capaz de impulsar múltiples casos de uso y mercados. Preguntas disponibles: ¿cuál es el componente de su desarrollo que se reutiliza entre un caso de uso y otro? ¿Qué evidencia experimental tiene hoy para cada caso de uso y qué le falta validar?	Distingue el componente tecnológico que constituye la plataforma de la aplicación concreta que ya tiene en el mercado. Identifica al menos dos casos de uso o mercados adicionales y explica la razón técnica por la cual la misma plataforma los habilita: componente reutilizable, datos transferibles o proceso común. Presenta evidencia experimental posterior al nivel de madurez acreditado en el Paso 1, con pruebas, pilotos o validaciones fechadas y con resultado. Distingue lo validado de lo que sigue siendo hipótesis y dice qué falta para cada caso de uso adicional. Lo expuesto coincide con el One Pager y con la evidencia de madurez tecnológica del Paso 1.	Presenta un producto único para una sola aplicación y la condición de plataforma se afirma sin identificar el componente técnico compartido. Los casos de uso adicionales se enuncian como intención comercial, sin sustento técnico ni evidencia. La evidencia que cita es la misma ya acreditada en la habilitación, sin pruebas posteriores. No distingue lo validado de la hipótesis, o atribuye la capacidad de la plataforma a un desarrollo de un tercero que no controla. Lo expuesto contradice la información del Paso 1.

Piensa en el medio ambiente antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA. LOS DATOS PROPORCIONADOS SERÁN TRATADOS DE ACUERDO CON LA LEY 1581 DE 2012 Y LA POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES DE LA AGENCIA PUBLICADA EN LA PÁGINA WEB <https://agenciaatenea.gov.co/>

	Anexo 2. Criterios panel asignación operación secundaria 2600 Campus CTIB	CÓDIGO: A2_L4_CT
		VERSIÓN: 1
	Proceso Gestión de Ciencia, Tecnología e Innovación	FECHA DE APROBACIÓN: 18/09/2026
		Página 2 de 7

No.	Nombre del criterio	Descripción del criterio	Pregunta que debe responder en la entrevista	Concepto Favorable - Descripción	Concepto Desfavorable - Descripción
2	Modelo de negocio y hoja de ruta	Mide si existe evidencia concreta y verificable (cartas de intención firmadas, pilotos, acuerdos de colaboración) de que una hipótesis de negocio está siendo probada con actores reales del mercado, y no solo una narrativa del modelo de negocio.	Explique el proceso de desarrollo del producto y/o servicio y el modelo de negocio. Preguntas disponibles: ¿con qué actores del mercado está probando hoy la hipótesis y qué resultado obtuvo? · ¿Quién paga y quién usa la solución? · ¿Cuál es el próximo hito y de qué depende?	Describe el proceso de desarrollo con hitos alcanzados y pendientes, ubicados en el tiempo. Identifica al menos un actor real del mercado con el que está probando la hipótesis y lo respalda con evidencia verificable: carta de intención firmada, piloto o acuerdo de colaboración. Explica que aprendió de esa prueba, incluso si el resultado fue negativo, y qué ajustó en consecuencia. Distingue quién paga de quién usa la solución y precisa la fuente de ingreso. Reconoce la incertidumbre que permanece y define el próximo hito con un plazo. Lo expuesto es consistente con la evidencia aportada en el Paso 1.	Expone una narrativa del modelo de negocio sin evidencia de prueba con actores reales. Menciona interesados sin ningún soporte documental, o presenta manifestaciones de interés como acuerdos. Los hitos se enuncian sin fecha ni resultado. No distingue quién paga de quién usa, o no puede explicar la fuente de ingreso. La hoja de ruta depende por completo de obtener recursos. Lo expuesto contradice la evidencia del Paso 1.
3	Constitución de viabilidad de transferencia de propiedad intelectual o spin-off	Verifica que la cesión de derechos de propiedad intelectual a la empresa esté efectivamente resuelta, o que exista declaración de intención de constitución empresarial y reconocimiento de la entidad avaladora sobre la viabilidad de la transferencia de propiedad intelectual o del spin-off.	Mencione si su proyecto cuenta con el documento de cesión de propiedad intelectual a la empresa o, según la modalidad, con la carta de intención de constitución firmada por el líder o los intraemprendedores y la carta de la entidad avaladora que reconozca la viabilidad de la transferencia de propiedad intelectual o del spin-off. Preguntas disponibles: ¿en cabeza de quién está hoy la titularidad? · ¿Qué trámites internos faltan y cuánto tardan?	Explica con precisión en cabeza de quién está hoy la titularidad de la propiedad intelectual y cuál es la ruta para que quede en la empresa. En la modalidad A, el documento de cesión está concedido o en trámite, con fecha verificable y responsable identificado. En las modalidades B y C, cuenta con la carta de intención de constitución firmada por el líder o los intraemprendedores y con la carta de la entidad avaladora, o ambas están en trámite; identifica la entidad, quién suscribe y los pasos y tiempos internos que faltan. Reconoce los riesgos de la ruta elegida y lo expuesto coincide con los documentos aportados en el Paso 1.	No puede precisar en cabeza de quién está la titularidad de la propiedad intelectual. No existe documento de cesión ni cartas definidas para obtenerlas. Desconoce la entidad avaladora o no ha iniciado gestión alguna con ella. La titularidad permanece en un tercero sin vía de transferencia acordada. Lo expuesto contradice los documentos aportados en el Paso 1.

Piensa en el medio ambiente antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA. LOS DATOS PROPORCIONADOS SERÁN TRATADOS DE ACUERDO CON LA LEY 1581 DE 2012 Y LA POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES DE LA AGENCIA PUBLICADA EN LA PÁGINA WEB <https://agenciaatenea.gov.co/>

	Anexo 2. Criterios panel asignación operación secundaria 2600 Campus CTIB	CÓDIGO: A2_L4_CT
		VERSIÓN: 1
	Proceso Gestión de Ciencia, Tecnología e Innovación	FECHA DE APROBACIÓN: 18/09/2026
		Página 3 de 7

No.	Nombre del criterio	Descripción del criterio	Pregunta que debe responder en la entrevista	Concepto Favorable - Descripción	Concepto Desfavorable - Descripción
4	Internacionalización, ruta regulatoria y cap table	Mide la preparación del gobierno corporativo para la inversión (cap table) y la claridad de la ruta regulatoria para la internacionalización.	Describe cuáles son las barreras, las regulaciones y las capacidades identificadas para la internacionalización, y cómo está constituido su cap table. Repreguntas disponibles: ¿qué exigencia regulatoria aplica a su tecnología en el mercado objetivo y ante qué entidad? · ¿Los socios que no son fondos son personas naturales identificables?	Nombra la exigencia regulatoria aplicable a su tecnología en el mercado objetivo, la entidad competente y los tiempos estimados, y distingue lo que ya cumple de lo que está pendiente. Identifica barreras concretas y las capacidades que le faltan para enfrentarlas. Enumera a los socios con sus porcentajes, la suma es coherente y no hay contradicciones entre los asistentes. Distingue la naturaleza de cada socio y, si hay instrumentos pendientes, conoce su efecto de dilución. El control permanece en quienes operan el negocio y reconoce los puntos de fricción de su propia estructura.	Plantea la internacionalización como aspiración, sin nombrar la ruta regulatoria ni la entidad competente. Las barreras se enuncian de forma genérica, como la competencia o la falta de capital. No tiene cap table, entrega rangos o porcentajes que no suman, o hay contradicciones entre los asistentes. Aparecen sociedades o vehículos como socios sin que se pueda explicar quién está detrás. El control está fragmentado entre socios sin rol o en cabeza de terceros pasivos, sin conciencia de que eso obstaculiza la inversión.

Piensa en el medio ambiente antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA. LOS DATOS PROPORCIONADOS SERÁN TRATADOS DE ACUERDO CON LA LEY 1581 DE 2012 Y LA POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES DE LA AGENCIA PUBLICADA EN LA PÁGINA WEB <https://agenciaatenea.gov.co/>

	Anexo 2. Criterios panel asignación operación secundaria 2600 Campus CTIB	CÓDIGO: A2_L4_CT
		VERSIÓN: 1
	Proceso Gestión de Ciencia, Tecnología e Innovación	FECHA DE APROBACIÓN: 18/09/2026
		Página 4 de 7

EMPRENDIMIENTO DE ALTO IMPACTO

Tabla 2
Paso 2. Emprendimiento de Alto Impacto

No.	Nombre del criterio	Descripción del criterio	Pregunta que debe responder en la entrevista	Concepto Favorable - Descripción	Concepto Desfavorable - Descripción
1	Estrategia	La claridad y foco del emprendedor frente a lo que quiere lograr en los próximos 24 meses en términos de crecimiento y participación en el mercado, y la coherencia entre la meta y el plan.	¿Cuál es la visión que se tiene para el emprendimiento en los próximos 24 meses y cómo planea lograrlo?	Declara metas numéricas para las métricas que gobiernan su modelo —ventas y clientes o usuarios activos— coherentes con el nivel actual del negocio. Identifica las dos o tres palancas que explicarían la mayor parte del crecimiento y dimensiona el aporte de cada una. Ubica hitos intermedios en el tiempo y distingue lo que depende de su ejecución de lo que depende de terceros.	La visión es aspiracional o cualitativa ("ser líderes", "crecer mucho"). Las cifras no guardan relación verificable con el nivel actual o cambian durante la conversación. No identifica palancas, o la única declarada es conseguir inversión. El plan es una lista de iniciativas sin prioridad ni secuencia. Nota: meta numérica correcta con plan genérico no basta para desfavorable; repregunte por la palanca dominante antes de decidir.
2	Problema que se soluciona tecnología	Valida en vivo la evidencia presentada en el Paso 1: que el emprendimiento conoce el problema de primera mano, y que el problema es real y relevante, que la solución es coherente con el problema, que hay un diferencial y, que el desarrollo tecnológico es lo que apalanca ese diferencial.	Describanos al cliente que hoy tiene el problema que ustedes resuelven: quién es exactamente, cómo lo resuelve hoy sin ustedes y cuánto le no implementar su solución. ¿Cómo miden el costo? De todo lo que logra su producto, ¿qué es lo que ese cliente no podría conseguir de otra manera, y qué parte de su desarrollo tecnológico lo hace posible? Repreguntas disponibles: Si mañana se apaga el componente tecnológico de su propuesta de valor ¿el producto seguiría existiendo o qué se pierde? · ¿Qué parte del desarrollo es propia y qué parte es de terceros?	Describe al cliente con precisión —sector, tamaño, quién decide y quién sufre el costo—, no como categoría amplia. Explica cómo se resuelve hoy el problema sin ellos y cuantifica el costo de esa alternativa con una cifra rastreable a una fuente propia (mediciones con clientes, datos de la operación, entrevistas). Conecta esa cifra con la función concreta del producto que la ataca. Nombra lo que el cliente no podría conseguir de otro modo e identifica qué componente del desarrollo lo hace posible, distinguiendo con precisión qué es propio y qué es de terceros. Lo dicho coincide con el One Pager del Paso 1.	El cliente se describe como una categoría amplia ("las pymes", "el sector salud") sin precisar quién decide ni quién sufre el costo. El problema se sustenta en cifras de mercado de terceros y no en observación propia. No puede explicar cómo se resuelve hoy el problema sin ellos, o afirma que no hay alternativa. La relación entre el problema y la función del producto es genérica. Atribuye el diferencial a la tecnología sin poder señalar qué componente, o la pieza crítica resulta ser de un tercero que no controlan. Contradice el One Pager del Paso 1.

Piensa en el medio ambiente antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA. LOS DATOS PROPORCIONADOS SERÁN TRATADOS DE ACUERDO CON LA LEY 1581 DE 2012 Y LA POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES DE LA AGENCIA PUBLICADA EN LA PÁGINA WEB <https://agenciaatenea.gov.co/>

	Anexo 2. Criterios panel asignación operación secundaria 2600 Campus CTIB		CÓDIGO: A2_L4_CT
			VERSIÓN: 1
			FECHA DE APROBACIÓN: 18/09/2026
	Proceso Gestión de Ciencia, Tecnología e Innovación		Página 5 de 7

No.	Nombre del criterio	Descripción del criterio	Pregunta que debe responder en la entrevista	Concepto Favorable - Descripción	Concepto Desfavorable - Descripción
3	Tracción y financiero - ventas	Entendimiento del comportamiento de las ventas y de los factores que las impulsan o las frenan.	Explique el comportamiento de sus ventas en los últimos 6 meses y qué restricciones hay para el crecimiento.	Describe la trayectoria mes a mes con cifras consistentes con lo certificado en el Paso 1. Distingue ingreso recurrente de puntual y clientes nuevos de expansión en la base existente. Explica cada variación relevante por su causa. Identifica el cuello de botella real del crecimiento y lo sustenta con un dato propio (conversión por etapa, ciclo de venta, capacidad instalada, capital de trabajo), y relata qué ha probado para removerlo y con qué resultado.	No presenta cifras o las presenta agregadas e imprecisas. Las variaciones se atribuyen a factores externos generales. La restricción se enuncia únicamente como falta de capital o de personal, sin conexión con ninguna métrica del embudo o de la operación. Las cifras contradicen lo certificado en el Paso 1.
4	Tracción y financiero - sostenibilidad	Entendimiento financiero de su vertical y su modelo; además de las ventas, hay métricas de sostenibilidad que indican si el negocio va por buen camino.	¿Cuál es la métrica de sostenibilidad clave para su negocio? Describa su comportamiento, qué la impacta y cómo la puede mejorar en los próximos 12 meses.	Nombra la métrica que efectivamente gobierna la sostenibilidad de su modelo y vertical, da su valor actual y su evolución reciente, y jerarquiza las variables que la mueven. Plantea una meta a 12 meses con palancas concretas y reconoce el trade-off asociado. Conoce su gasto mensual y su runway, y sabe qué ocurre con ambos si la métrica no mejora. Nota: no se exige que la cifra sea buena. Una métrica mala bien diagnosticada es favorable.	Nombra los ingresos o el número de clientes como métrica de sostenibilidad, o una métrica que no corresponde a su modelo. No tiene el dato y lo estima en el momento con cifras inconsistentes. La ruta de mejora se plantea como consecuencia de conseguir inversión o de "vender más". Desconoce su gasto mensual o su runway.
5	Levantamiento de capital	La composición de la participación accionaria y si resulta atractiva para que un fondo invierta, evaluada por lo que el fundador logre explicar en el panel. No se exige certificado de composición accionaria en el Paso 1.	Describa quiénes son los socios de la empresa y el porcentaje de participación de cada uno. ¿Han levantado capital en el pasado, con qué instrumento y en qué condiciones? Si hay socios que no son fondos ni vehículos institucionales, ¿son todos personas naturales?	Enumera a los socios y sus porcentajes con precisión, sin contradicciones entre los asistentes, y la suma es coherente. Distingue la naturaleza de cada socio: fundador operativo, fundador no operativo, inversionista institucional, persona natural o vehículo jurídico. Si ha levantado capital, precisa monto, instrumento, fecha y condiciones, y conoce el efecto de dilución pendiente de los convertibles vigentes. Confirma que los socios no institucionales son personas naturales identificables; si participa un vehículo jurídico, explica quién está detrás y por qué existe. El control permanece en quienes operan el negocio, y reconoce los puntos de fricción de su propia estructura.	Entrega rangos, porcentajes que no suman, o hay contradicciones entre los asistentes. No distingue la naturaleza de los socios. No recuerda las condiciones del capital levantado previamente o confunde los instrumentos. Aparecen sociedades o vehículos como socios sin que el fundador pueda explicar quién está detrás. Los fundadores están en posición minoritaria frente a socios pasivos o a una matriz, o las participaciones están fragmentadas entre socios sin rol, y no hay conciencia de que eso sea un obstáculo para invertir.

Piensa en el medio ambiente antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA. LOS DATOS PROPORCIONADOS SERÁN TRATADOS DE ACUERDO CON LA LEY 1581 DE 2012 Y LA POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES DE LA AGENCIA PUBLICADA EN LA PÁGINA WEB <https://agenciaatenea.gov.co/>

	Anexo 2. Criterios panel asignación operación secundaria 2600 Campus CTIB	CÓDIGO: A2_L4_CT
		VERSIÓN: 1
	Proceso Gestión de Ciencia, Tecnología e Innovación	FECHA DE APROBACIÓN: 18/09/2026
		Página 6 de 7

No.	Nombre del criterio	Descripción del criterio	Pregunta que debe responder en la entrevista	Concepto Favorable - Descripción	Concepto Desfavorable - Descripción
6	Alineación con el programa	El programa está enfocado en alistamiento financiero. La intención de levantar capital no se filtra en el Paso 1: se resuelve íntegramente en el panel. Mide si la decisión está tomada, no si las cifras están calculadas — definir monto y valoración es justamente parte del valor del programa.	¿Tienen planes de levantar capital en los próximos 12 meses? ¿Cuánto y con qué valoración? ¿Cuál será el uso de los recursos? ¿Ha tenido contacto con potenciales inversionistas? ¿Qué le falta para ser invertible?	La decisión de levantar capital en los próximos 12 meses está tomada y el fundador la sostiene con razones propias: sabe por qué necesita capital ahora y qué quiere que ese capital haga posible. No se exige que el monto ni la valoración estén definidos: se acepta un rango, una cifra preliminar o la declaración de que aún no lo ha calculado, siempre que reconozca de qué depende la respuesta — necesidad de caja, hitos que quiere alcanzar, tiempo que quiere comprar. Ha empezado a informarse sobre el tipo de inversionista que le corresponde o ha tenido algún contacto, aunque sea exploratorio. Identifica al menos un vacío propio para ser invertible.	No hay decisión, o el interés es condicionado ("si aparece la oportunidad", "estamos abiertos a escuchar"). No hay noción de uso de fondos ni de qué dependería el monto. Solo busca recursos no dilutivos. Manifiesta resistencia a diluir. Espera que el programa le consiga el capital. El calendario que plantea excede el horizonte del acompañamiento.
7	Coachabilidad y disposición a retroalimentación	Si el fundador o el equipo fundador incorporan efectivamente recomendaciones externas. Se evalúa con tres insumos: la respuesta a la pregunta conductual, la reacción al momento provocado por el panel, y las señales observadas a lo largo de toda la interacción.	Cuéntennos la última vez que cambiaron algo importante del negocio —el producto, el precio, el segmento— por algo que les dijo alguien de afuera. ¿Quién se los dijo, qué cambiaron exactamente y qué pasó después?	Relata un cambio concreto con fuente identificable, describe qué cambió exactamente y qué resultado tuvo, incluso si el resultado fue malo. Ante la objeción del panel, pregunta para entender antes de responder, distingue la crítica del producto de un ataque personal, reconoce explícitamente lo que no sabe y discute con datos donde los tiene. Deja la conversación en un punto distinto de donde la empezó.	La respuesta es una declaración de principios ("somos muy abiertos", "escuchamos a todo el mundo") sin un caso concreto, o el caso no tiene fuente, cambio ni resultado identificables. Ante la objeción, descalifica la pregunta, repite el argumento inicial con otras palabras, o atribuye el desacuerdo a que el panel no entendió el negocio.

Piensa en el medio ambiente antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA. LOS DATOS PROPORCIONADOS SERÁN TRATADOS DE ACUERDO CON LA LEY 1581 DE 2012 Y LA POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES DE LA AGENCIA PUBLICADA EN LA PÁGINA WEB <https://agenciaatenea.gov.co/>

	Anexo 2. Criterios panel asignación operación secundaria 2600 Campus CTIB	CÓDIGO: A2_L4_CT
		VERSIÓN: 1
	Proceso Gestión de Ciencia, Tecnología e Innovación	FECHA DE APROBACIÓN: 18/09/2026
		Página 7 de 7

MIPYMES CON NECESIDADES DE INNOVACIÓN

Tabla 3
Paso 2. MiPymes con necesidades de innovación

No.	Nombre del criterio	Descripción del criterio	Pregunta que debe responder en la entrevista	Concepto Favorable - Descripción	Concepto Desfavorable - Descripción
1	Claridad Estratégica y Visión de Transformación	Que la empresa tenga claridad sobre el principal desafío estratégico cuya solución puede generar un mayor impacto en su crecimiento.	¿Cuál considera que es hoy el principal desafío que limita el crecimiento de su empresa y qué resultados espera obtener si logra resolverlo?	Identifica con claridad un desafío estratégico que limita el crecimiento, explica su impacto sobre la empresa y relaciona su solución con resultados concretos que espera alcanzar.	Describe problemas operativos o generales sin identificar con claridad un desafío estratégico asociado al crecimiento, o no logra explicar los resultados que espera obtener. s
2	Potencial de Crecimiento Competitivo	Que la empresa identifique claramente la oportunidad de mercado que actualmente no puede aprovechar debido al desafío estratégico identificado (Criterio 1)	¿Qué oportunidades de mercado, clientes, segmentos o negocios no ha podido aprovechar debido al desafío estratégico identificado?	Identifica oportunidades específicas de mercado, clientes, segmentos o negocios que actualmente no puede aprovechar, explica cómo el desafío estratégico las limita y relaciona su solución con la posibilidad de capturarlas.	No identifica oportunidades concretas de crecimiento o no logra relacionarlas con el desafío estratégico identificado.
3	Liderazgo y compromiso del equipo directivo	Que exista un equipo con capacidad real de liderar e implementar la transformación.	¿Quién liderará la implementación de la ruta de acompañamiento dentro de la empresa y qué otras personas participarán activamente durante el proceso?	Existe un líder claramente definido, con capacidad de decisión, acompañado por un equipo que puede participar activamente en la implementación de la ruta.	La responsabilidad recae únicamente en el gerente o no se evidencia un líder y equipo con capacidad real para implementar la ruta.
4	Capacidad de cambio	La capacidad demostrada de la empresa para implementar procesos de cambio.	Cuéntenos una iniciativa de mejora o transformación que haya implementado su empresa durante los últimos dos años. ¿Cuál fue el resultado obtenido?	Presenta una experiencia concreta de mejora o transformación implementada por la empresa, con resultados verificables y aprendizajes derivados del proceso.	No presenta una experiencia relevante de implementación de mejoras o transformación, o no puede sustentar los resultados obtenidos.
5	Alineación con la propuesta de valor del 2600 Campus	Que las necesidades de la empresa sean coherentes con el alcance del 2600 Campus y exista potencial de incidencia en el desempeño de las MiPymes	De las dimensiones que impactan los servicios del 2600 Campus (Estrategia, Gobierno Corporativo, Eficiencia Operativa, Digitalización e integración de IA, Innovación y Diferenciación, Capital Humano, Finanzas y Grado de Escalabilidad, Mercado y Crecimiento Comercial), ¿cuáles considera prioritarias para acelerar el crecimiento de su empresa y por qué?	Existe correspondencia clara entre las necesidades prioritarias de la empresa, las capacidades del 2600 Campus y los resultados que espera obtener, con expectativas alcanzables.	Las necesidades planteadas no corresponden al alcance del 2600 Campus, o las expectativas de la empresa no son coherentes con el tipo de acompañamiento ofrecido.

Piensa en el medio ambiente antes de imprimir este documento.

Cualquier copia impresa de este documento se considera como COPIA NO CONTROLADA. LOS DATOS PROPORCIONADOS SERÁN TRATADOS DE ACUERDO CON LA LEY 1581 DE 2012 Y LA POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES DE LA AGENCIA PUBLICADA EN LA PÁGINA WEB <https://agenciaatenea.gov.co/>