En cumplimiento de las directrices establecidas para iniciar los procesos de adquisición de bienes, obras y/o servicios en la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali (con excepción de los contratos directos por la causal de prestación de servicios), a continuación, se detalla la información del requerimiento:

a.	Justificación de la necesidad que se pretende satisfacer con la contratación

Nuestras facultades y misionalidad como Secretaría de Desarrollo Económico que demandan la implementación de proyectos que buscan dar respuesta a las metas e indicadores establecidos en el plan de desarrollo de cada comuna y corregimiento, la comunidad en un ejercicio participativo manifestó interés sobre las líneas de inversión de que trata el presente proceso, para lo cual se ha implementado la metodología temporal 2025 y se desarrollaron mesas de trabajo con los consejos consultivos correspondientes a cada una de las comunas.

En virtud de lo anterior se evidenciaron necesidades relacionadas con el fortalecimiento de los emprendimientos a través de la formación en competencias económicas, marketing digital, asistencia técnica y entrega de insumos en las comunas 13, 15 y el corregimiento de Navarro, así mismo se evidencio que, en el caso de los emprendedores y microempresarios de las comunas y los corregimientos tienen dificultades para acceder a fuentes de capital semilla por su alto grado de informalidad.

Teniendo en cuenta el ejercicio anterior se priorizaron las formaciones en plan de negocios, costos de producción, mercadeo y ventas en las comunas 13, 15 y el corregimiento de Navarro

Así las cosas, se identificó la necesidad de trabajar de manera articulada en la ejecución de los proyectos de presupuesto participativo dirigidos a los emprendedores y microempresarios de acuerdo con las siguientes fichas de inversión:

- ✓ FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL A LAS MICROEMPRESAS Y MICRONEGOCIOS DE LA COMUNA 13 DE SANTIAGO DE CALI - BP-26005530.
- ✓ FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL A LAS MICROEMPRESAS Y MICRONEGOCIOS CON ENFOQUE DIFERENCIAL Y DE GÉNERO DE LA DE LA COMUNA 15 DE SANTIAGO DE CALI - BP-26005531
- ✓ FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL A LAS MICROEMPRESAS Y MICRONEGOCIOS DEL CORREGIMIENTO NAVARRO DE SANTIAGO DE CALI - BP-26005517

Por estas razones y con el objetivo de acelerar el crecimiento y sostenimiento de las microempresas y los emprendimientos de Santiago de Cali, se requiere desarrollar

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	procesos de fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de las unidades de negocios de emprendedores y microempresarios ubicados en las comunas 13, 15 y el corregimiento de Navarro, mediante el desarrollo de formación empresarial y el suministro de apoyo por medio de insumos no reembolsables para el fortalecimiento productivo de las unidades productivas de los participantes, permitiendo ampliar su mercado y la comercialización de sus productos y servicios
b.	Objeto a contratar (con el correspondiente alcance si aplica)

OBJETO DEL CONVENIO.

Aunar esfuerzos técnicos, administrativos, financieros y humanos para el fortalecimiento de las capacidades empresariales, comerciales y productivas de microempresas y/o micronegocios de las comunas 13, 15 y el corregimiento de Navarro de Santiago de Cali, a través de la formación empresarial, la entrega de insumos no reembolsables para el fortalecimiento y la sostenibilidad de las unidades productivas

ALCANCE DEL OBJETO.

Fortalecer las capacidades empresariales y productivas de las Doscientos dieciocho (218) unidades productivas de emprendedores y microempresarios ubicados en la comuna 13, comuna 15 y el corregimiento de Navarro, mediante el desarrollo de formación empresarial y el suministro de apoyo por medio de insumos no reembolsables para el fortalecimiento productivo de las unidades productivas de los participantes, permitiendo ampliar su mercado y la comercialización de sus productos y servicios.

En este sentido las acciones y actividades que contempla el proyecto deberán girar en torno al siguiente objetivo específico

- ✓ Fortalecer las capacidades técnicas, productivas y comerciales de las microempresas, micronegocios y unidades productivas de la comuna 13, 15 y el corregimiento de Navarro de Santiago de Cali

Población a beneficiar

Ficha	***Localización específica***	***Detalle de la Población***	***Número***
BP-26005530	Comuna 13	Emprendedores con unidades productivas y/o microempresas	56
BP-26005531	Comuna 15	Emprendedores con unidades productivas y/o microempresas	112

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	BP-26005517	Corregimiento de Navarro	Emprendedores con unidades productivas y/o microempresas	50
	TOTAL			218

c.	Descripción detallada del bien y/o servicio a adquirir con las especificaciones técnicas de acuerdo a la necesidad. Aportar ficha técnica si aplica.
	N/A
d.	Número del Id de la adquisición en el PAA.
	ID en el PAA: 18350
e.	Fecha en la que requiere satisfacer la necesidad, plazo y lugar de ejecución (tener en cuenta los tiempos de planeación, contratación y perfeccionamiento).
	La ejecución se dará a partir de abril hasta el 30 de noviembre del 2025 en el Distrito Santiago de Cali
f.	Obligaciones específicas del contratista.
	Además de las obligaciones que se desprenden de la Constitución Política de la República de Colombia, del Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, de las demás normas que lo complementan, del Decreto 092 de 2017, de las que correspondan a la naturaleza del Convenio a celebrar, de aquellas contenidas en el estudio previo, en la invitación, anexos del proceso y de las consignadas específicamente en el contenido del convenio, el asociado se compromete a realizar las actividades que se relacionan a continuación con el detalle, alcance, medios de verificación establecidos en el Anexo Técnico por parte del Distrito de Cali – Secretaría de Desarrollo Económico, y conforme a su propuesta técnica y económica: 1. Presentar para cada comuna y corregimiento, un documento que contenga el plan de trabajo y el cronograma detallado de las actividades previstas en el convenio, el cual deberá ser avalado por el supervisor designado 2. Cumplir con la entrega oportuna y completa de los productos y entregables definidos en los estudios previos, Invitación pública, anexos, propuesta económica y demás documentos que acompañen el presente proceso de selección. 3. Remitir los entregables en medio físico y magnético cumpliendo con las políticas de Gestión documental, incluyendo entre otras fichas de caracterización DUB, listados de asistencia bajo el formato avalado por la

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Alcaldía de Cali, encuestas de satisfacción, informes técnicos y financieros debidamente foliados y con hoja de ruta.

4. Preferir las reuniones, jornadas de capacitación, formación, ferias y/o clausuras de forma presencial.
5. Garantizar la generación y entrega de los registros requeridos por la supervisión del contrato los cuales se componen de: Informes, registros fotográficos, audiovisuales y vídeo gráficos, listado de asistencia y encuesta de satisfacción (Fichas Destinatario-Usuario-Beneficiario [DUB]).
6. Ejecutar las actividades, conforme al cuadro de valores agregados que aporta en su propuesta, en el cual se detallan los aportes que entregará en desarrollo del convenio, el cual hace parte integral del presente convenio y en razón a ello se ejercerá el control y supervisión por parte de esta Secretaría de Desarrollo Económico. Estos aportes estarán sujetos a control y supervisión por parte de la Secretaría de Desarrollo Económico. Para efectos de la liquidación del convenio, los valores y aportes reportados serán revisados y ajustados teniendo en cuenta las actividades ejecutadas, el número de personas beneficiadas y el consolidado del desarrollo del proyecto. En consecuencia, el asociado deberá presentar los documentos que certifiquen el cumplimiento de las actividades, acompañados de sus respectivos soportes.
7. Cumplir en la ejecución presupuestal con las condiciones estipuladas para cada ítem, de conformidad con el presupuesto estimado, y desarrollando la totalidad de las actividades convenidas en el plazo de ejecución establecido.
8. Una vez se suscriba el convenio, se llevará a cabo una mesa de trabajo entre el Asociado y el supervisor, con el fin de efectuar una revisión respecto de cada una de las actividades que se deberán ejecutar. Con esto, se busca despejar cualquier duda y asegurar la correcta comprensión del proyecto.
9. Impartir formación empresarial de manera teórico - práctica que permita el fortalecimiento de los emprendimientos beneficiarios.
10. Realizar los respectivos desembolsos de sus aportes en los términos establecidos en su propuesta técnica y económica y destinarlos para el cumplimiento del objeto y desarrollo de las actividades a su cargo y bajo ninguna circunstancia utilizarlo para el pago de otro tipo de obligaciones, cualquiera que fuere su cuantía.
11. Garantizar que las capacitaciones sean impartidas por el personal idóneo y competente conforme a las áreas de conocimiento a formar y las actividades sean desarrolladas por el personal idóneo, de conformidad con lo establecido en el presupuesto del Distrito y las necesidades de cada población.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Del proyecto ficha BP-26005530 – Comuna 13

12. Implementar en conjunto con la Secretaría de Desarrollo Económico, un plan de comunicaciones en medios impresos y digitales que visibilice la convocatoria del proyecto debe incluir, además, elaboración de piezas graficas e impresas tales como: pendones para la formación, volantes, afiches y videos promocionales que promueva la convocatoria pública y abierta del proyecto y genere mayor impacto en el territorio.
13. Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona inscrita. En el respectivo proceso de selección cada aspirante deberá realizar una presentación tipo pitch de su unidad productiva.
14. Impartir formación en Plan de Negocios para un (1) grupo de 28 personas, este grupo recibirá 5 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 20 horas de capacitación. Al finalizar la formación, los emprendedores habrán desarrollado un sólido entendimiento de su modelo de negocios y habrán creado su propio plan y modelo de negocios plasmado en el Lienzo Lean Canvas.
15. Impartir formación en Costos de Producción para un (1) grupo de 28 personas, este grupo recibirá 5 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 20 horas de capacitación. Esta capacitación permitirá a los emprendedores determinar con precisión el costo de producción de sus bienes o servicios, establecer un precio de venta óptimo y entender el margen de contribución y el punto de equilibrio que garantice la viabilidad y expansión de sus negocios.
16. Impartir formación de Mercadeo, ventas, marketing digital y Medios de Pago Digitales un (1) grupo de 28 personas, este grupo recibirá 5 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 20 horas de capacitación. Esta formación permitirá a los emprendedores comprender y aplicar conceptos clave de mercadeo, ventas y medios de pago digitales, mejorando así la comercialización de sus productos y servicios. Al finalizar el curso, se espera que cada emprendedor desarrolle su estrategia de marketin digital a través de Marketplace e Instagram shopping.
17. Impartir formación en Costos de Producción nivel V2, un (1) grupo de 28 personas, este grupo recibirá 5 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 20 horas de formación. Esta capacitación permitirá a

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

los emprendedores determinar con precisión el costo de producción de sus bienes o servicios, establecer un precio de venta óptimo y entender el margen de contribución y el punto de equilibrio que garantice la viabilidad y expansión de sus negocios.

18. Impartir formación de Mercadeo y ventas, Marketing Digital y Medios de Pago Digitales nivel V2, un (1) grupo de 28 personas, este grupo recibirá 5 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 20 horas de capacitación. Esta formación permitirá a los emprendedores comprender y aplicar conceptos clave de mercadeo, ventas y medios de pago digitales, mejorando así la comercialización de sus productos y servicios. Al finalizar el curso, se espera que cada emprendedor desarrolle su estrategia de marketin digital a través de Marketplace e Instagram shopping.
19. Impartir formación en imagen corporativa para los 28 beneficiarios del proyecto, este grupo recibirá 5 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 20 horas de capacitación. Al finalizar esta actividad cada beneficiario tendrá como mínimo definido su misión, visión, logotipo y/o eslogan y material POP, entre otras esta formación está dirigida para los emprendimientos que participaron en años anteriores.
20. Desarrollar estrategia de acompañamiento técnico y productivo a los emprendimiento durante el proceso de fortalecimiento empresarial por cuatro (4) meses.
21. Proveer los refrigerios para el desarrollo de las formaciones
22. Facilitar los espacios y logística para el desarrollo de las formaciones, adecuados para personas en sillas de ruedas dotados con mesas, sillas, baños y video beam para el desarrollo de las formaciones
23. Suministrar insumos para cada una de las unidades productivas seleccionadas de acuerdo a las necesidades o requerimientos evidenciados en la caracterización y asesoría.
24. Organizar una (1) experiencias comercial que permita visibilizar los productos y las capacidades de las unidades productivas de los beneficiarios del proyecto. Incluye la convocatoria y montaje necesarios para el desarrollo del evento.

Del proyecto ficha BP- 26005531 – Comuna 15

25. Implementar en conjunto con la Secretaría de Desarrollo Económico, un plan de comunicaciones en medios impresos y digitales que visibilice la convocatoria del proyecto debe incluir además, elaboración de piezas graficas e impresas tales como: pendones para la formación, volantes, afiches y videos

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

promocionales que promueva la convocatoria pública y abierta del proyecto y genere mayor impacto en el territorio.

26. Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona inscrita. En el respectivo proceso de selección cada aspirante deberá realizar una presentación tipo pitch de su unidad productiva.
27. Impartir formación en Plan de Negocios para 112 emprendedores, distribuidos en 4 grupos de 28 personas, cada grupo participará en 5 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 20 horas de capacitación por grupo. Al finalizar la formación, los emprendedores habrán desarrollado un sólido entendimiento de su modelo de negocios y habrán creado su propio plan y modelo de negocios plasmado en el Lienzo Lean Canvas.
28. Impartir formación en Costos de Producción para 112 emprendedores, distribuidos en 4 grupos de 28 personas, cada grupo participará en 5 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 20 horas de capacitación por grupo. Esta capacitación permitirá a los emprendedores determinar con precisión el costo de producción de sus bienes o servicios, establecer un precio de venta óptimo y entender el margen de contribución y el punto de equilibrio que garantice la viabilidad y expansión de sus negocios..
29. Impartir formación de Mercadeo y ventas, Marketing Digital y Medios de Pago Digitales para 112 emprendedores, distribuidos en 4 grupos de 28 personas, cada grupo participará en 5 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 20 horas de capacitación por grupo. Esta formación permitirá a los emprendedores comprender y aplicar conceptos clave de mercadeo, ventas y medios de pago digitales, mejorando así la comercialización de sus productos y servicios. Al finalizar el curso, se espera que cada emprendedor desarrolle su estrategia de marketin digital a través de Marketplace e Instagram shopping.
30. Proveer los refrigerios para el desarrollo de las formaciones.
31. Facilitar los espacios y logística para el desarrollo de las formaciones, adecuados para personas en sillas de ruedas dotados con mesas, sillas, baños y video beam para el desarrollo de las formaciones.
32. Suministrar insumos para cada una de las 112 unidades productivas seleccionadas de acuerdo a las necesidades o requerimientos evidenciados en la caracterización y asesoría.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

33. Gestionar la logística de transporte para la entrega de los insumos para los beneficiarios de las unidades productivas.

Del proyecto ficha BP- 26005517 Corregimiento de Navarro.

34. Implementar en conjunto con la Secretaría de Desarrollo Económico, un plan de comunicaciones en medios impresos y digitales que visibilice la convocatoria del proyecto debe incluir además, elaboración de piezas graficas e impresas tales como: pendones para la formación, volantes, afiches y videos promocionales que promueva la convocatoria pública y abierta del proyecto y genere mayor impacto en el territorio.
35. Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona inscrita. En el respectivo proceso de selección cada aspirante deberá realizar una presentación tipo pitch de su unidad productiva.
36. Impartir formación en Plan de Negocios para 50 emprendedores, distribuidos en 2 grupos de 25 personas, cada grupo participará en 4 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 16 horas de capacitación por grupo. Al finalizar la formación, los emprendedores habrán desarrollado un sólido entendimiento de su modelo de negocios y habrán creado su propio plan y modelo de negocios plasmado en el Lienzo Lean Canvas.
37. Impartir formación en Costos de Producción para 50 emprendedores, distribuidos en 2 grupos de 25 personas. cada grupo participará en 4 sesiones presenciales de 4 horas C/U, completando un totalal de 16 horas de capacitación por grupo. Esta capacitación permitirá a los emprendedores determinar con precisión el costo de producción de sus bienes o servicios, establecer un precio de venta óptimo y entender el margen de contribución y el punto de equilibrio que garantice la viabilidad y expansión de sus negocios.
38. Impartir formación de Mercadeo, ventas, marketing digital y Medios de Pago Digitales para 50 emprendedores, distribuidos en 2 grupos de 25 personas. cada grupo participará en 4 sesiones presenciales de 4 horas C/U, completando un totalal de 16 horas de capacitación por grupo. Esta formación permitirá a los emprendedores comprender y aplicar conceptos clave de mercadeo, ventas y medios de pago digitales, mejorando así la comercialización de sus productos y servicios. Al finalizar el curso, se espera que cada emprendedor desarrolle su estrategia de marketin digital a través de market place e instagram shopping.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	39. Proveer los refrigerios para el desarrollo de las formaciones, el cual deberá contener un jugo acompañado de una harina y una proteína (carne,huevo o pollo). 40. Facilitar los espacios y logística para el desarrollo de las formaciones, adecuados para personas en sillas de ruedas dotados con mesas, sillas, baños y video beam para el desarrollo de las formaciones. 41. Suministrar insumos para cada una de las 50 unidades productivas seleccionadas de acuerdo a las necesidades o requerimientos evidenciados en la caracterización y asesoría. 42. Gestionar la logística de transporte para la entrega de los insumos para los beneficiarios de los beneficiarios del proyecto
g.	En caso de requerimientos financiados con recursos de inversión remitir Ficha EBI y cadena de valor.
	Se anexa ficha EBI
h.	Cuando el objeto del proceso de contratación requiera de su validación por parte de otro organismo, de acuerdo a sus funciones, se debe anexar el respectivo aval en la forma que lo establezca este organismo.
	N/A
i.	¿Esta adquisición corresponde a bienes de uso común?
	Si _____ No __X___ Si son bienes o servicios de uso común adjuntar ficha técnica, si aplica.
j	¿Es susceptible de incluir criterios de compra responsable?
	Si _____ No __X___ ¿Si la respuesta anterior fue “si” por favor indique a qué enfoque corresponde? Ambiental _____ Social _____ Innovación _____

Este documento es el insumo base para la estructuración del proceso de selección. No obstante, la información aquí contenida puede variar en virtud del estudio del sector que se desarrolle durante el proceso de planeación de la adquisición.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Atentamente,

MABEL LORENA LARA DINAS
Secretaria de Despacho

EQUIPO ESTRUCTURADOR

Rol Financiero

Tatiana Acosta
Profesional – Contratista

Rol Técnico

Jayson Andrés Rebolledo Gómez
Profesional – Contratista

Rol Jurídico

Héctor Gerardo Hurtado E
Profesional – Contratista

Proyectó: Comité Estructurador
Revisó: Sebastián Arias De la Cruz - Contratista

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.