CORPORACIÓN PARA EL DEPORTE, LA RECREACIÓN Y LA PROMOCIÓN DEL TALENTO HUMANO
CORPODER
810003574-8

AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA DESARROLLAR EL PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO, TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN – TIC Y APOYO DE INICIATIVAS, DIRIGIDO A LOS VETERANOS DE LA FUERZA PÚBLICA Y SUS FAMILIAS

SECRETARÍA DE TICS Y COMPETITIVIDAD
ALCALDIA DE MANIZALES
OCTUBRE 30 del 2025

¡PROYÉCTATE!

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN 3
2. JUSTIFICACIÓN 4
3. OBJETIVOS 5
   3.1. Objetivo general 5
   3.2. Objetivos específicos 52
4. INFORME PARCIAL DE CARACTERIZACIÓN 6
   4.1. Objetivo general 8
   4.2. Visión general de los sectores dominantes en emprendimientos impactados 11
      4.2.1. Sectores dominantes 12
   4.3. Nivel de competencias digitales 13
5. METODOLOGIA DEL TRABAJO 15
6. ORGANIZACIÓN DE GRUPOS Y COBERTURA 16
7. PLAN DE TRABAJO 17
   7.1. Objetivos operativos 17
   7.2. Cronograma general 18
   7.3. Indicadores de avance 18
8. METODOLOGIA DE MONITOREO Y EVALUACIÓN CONTINÚA 19
9. FORMACIÓN TEORICO-PRACTICA 20
10. POTENCIACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO 25
11. CIRCULACIÓN Y CIERRE DEL PROCESO 27
12. PLAZO Y LUGAR DE EJECUCIÓN 28
13. PRESUPUESTO GENERAL 25
14. BIBLIOGRAFIA 26

1. INTRODUCCIÓN

El Programa ¡Proyéctate! se presenta como una estrategia integral y transformadora para fortalecer las capacidades de innovación, la productividad y el talento humano por medio de técnicas digitales y emprendedoras en el municipio de Manizales, en un mundo donde las oportunidades son redefinidas por la tecnología y el emprendimiento fomenta el progreso local. Esta medida está enfocada en los veteranos de la Fuerza Pública y sus familias, con el objetivo de impulsar que se integren activamente a espacios digitales y participen en proyectos de emprendimiento sostenible.

¡Proyéctate! combina capacitación, soporte y ayuda concreta a ideas con capacidad y proyección de la comunidad, incorporando las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en tácticas de crecimiento empresarial. De esta manera, se promueve el surgimiento de soluciones auténticas desde las comunidades. Se establece como un camino de formación y desarrollo, tanto personal como profesional, que promueve el pensamiento creativo, la inclusión digital y la autonomía económica. A través de metodologías dinámicas, experiencias prácticas y un enfoque colaborativo, se busca que cada participante no solo adquiera conocimientos técnicos, sino que transforme su manera de pensar, crear y proyectar su futuro.

Proyéctate se establece como un espacio de impulso y transformación para aquellos que ven en la innovación una fuerza para el cambio, gracias al liderazgo de la Corporación Corpoder y al respaldo de la Secretaría de TIC y Competitividad de Manizales; Se siembran capacidades, se fortalecen iniciativas y se vinculan sueños con oportunidades concretas para crecer.

El programa contempla tres componentes principales, los cuales son:

- Formación teórico-practica en competencias digitales, innovación y gestión empresarial
- Acompañamiento especializado en donde se incluye la validación de modelos de negocio y fortalecimiento comercial.
- Circulación y cierre por medio de una feria pública de emprendimiento y reconocimiento de los resultados.

2. JUSTIFICACIÓN

En el municipio de Manizales, los veteranos de la fuerza pública y sus familiares figuran como un grupo poblacional con alto interés productivo, teniendo actitudes y aptitudes que lo respaldan, pero se enfrentan a limitantes que no permiten que sus proyectos trasciendan con éxito o simplemente pierdan la motivación en estos y los lleve a desistir, una de las limitantes que más sobresale es la integración en los entornos digitales que son los que se encargan en gran parte de las dinámicas del mercado local; de acuerdo con informes institucionales recientes, una gran parte de los integrantes de dicha población se encuentran desempeñando actividades informales con bajos niveles de digitalización y escaso acceso de formación continua.

Estas condiciones generan un bajo nivel de competitividad ante la sociedad lo que hace que se creen brechas en empleabilidad, productividad y sostenibilidad económica, principalmente en el inicio de los microemprendimientos familiares o personales. La transición entre los veteranos hacia la cotidianidad, adicionándole los retos del mercado digital, hace necesario crear espacios de fortalecimiento técnico y empresarial adecuados a sus necesidades.

¡Proyéctate! nace como respuesta a esa necesidad, proponiendo un modelo de formación práctica e inclusiva que incentiva a la independencia económica, la innovación e integración digital. La iniciativa se compagina con los objetivos del Plan de desarrollo de Manizales 2024-2027, mas detalladamente en las líneas de “Competitividad, Innovación y Empleo digno” y los esfuerzos de la Secretaría de TIC y Competitividad por consolidar una ciudad con talento humano digitalmente capacitado.

Desde la perspectiva social, el programa contribuye al bienestar de los veteranos de las fuerzas públicas, tanto personal como al de sus familias, generándoles inclusión y fortalecimiento en esta era digital, haciendo uso de herramientas tecnológicas, aptitudes emprendedoras y aplicaciones digitales para el impacto empresarial.

3. OBJETIVOS

3.1. Objetivo general

Fortalecer las capacidades técnicas, digitales y emprendedoras de 50 veteranos de la Fuerza Pública y sus familias mediante un proceso integral que incluya formación, asesoría y acompañamiento especializado para promover la apropiación tecnológica, la innovación y la sostenibilidad de sus iniciativas productivas y potenciar los emprendimientos, fomentando la creación de espacios de circulación y visibilización que contribuyan al fortalecimiento del ecosistema emprendedor local.

3.2. Objetivos específicos

- Desarrollar competencias y habilidades técnicas en los participantes a través de procesos de formación teórico-práctico en el uso, aplicación e integración de las TIC en entornos microempresariales.
- Fomentar la creación, fortalecimiento y consolidación de emprendimientos sostenibles mediante procesos de capacitación, asesoría y apoyo a iniciativas productivas.
- Brindar consultoría especializada orientada a fortalecer las capacidades de los emprendedores en la incorporación estratégica de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en sus modelos de negocio.
- Diseñar y realizar un evento final de circulación y exposición que permita visibilizar los emprendimientos desarrollados durante el proceso formativo en donde se tenga un espacio de intercambio de experiencias, la conexión con aliados estratégicos y la proyección de los participantes en escenarios de innovación y desarrollo local.

4. INFORME PARCIAL DE CARACTERIZACIÓN

Antes de iniciar con la Caracterización se realizó una búsqueda acerca del contexto de los veteranos de las fuerzas públicas en donde se estudió la "Política de atención integral al veterano de la fuerza pública 2023-2027" La cual busca la promoción del bienestar físico y psicosocial, el reconocimiento y la adaptación exitosa a la vida civil en cumplimiento de leyes como 1979 de 2019. Este texto incluye un diagnóstico sociodemográfico destacando desafíos en áreas de salud mental, nivel educativo y empleabilidad. Como resultado de este estudio se determino que a nivel nacional:

- El rango de edad de los veteranos de la fuerza pública entre 41 y 50 años es de un 52%, el 76% en un rango mayor a 40 años y un 12% es mayor de 60 años.
- El 71% de la población de los veteranos esta ubicado en zonas rurales y el 29% en zona urbana.
- El 26% de los veteranos acreditados presentan algún tipo de discapacidad, de estos el 54,4% tiene discapacidad física y el 11,2% presenta discapacidad de tipo psicosocial.
- El 90% de los veteranos se concentra en los estratos socioeconómicos 1, 2 y 3, siendo el estrato 2 el más representativo.
- El 56% de los veteranos no cuenta con estudios de educación superior y el nivel educativo más común es el secundario con un 48%
- El 86% de los veteranos se encuentran desempleados y enfrentan barreras debido a la falta de certificación de sus competencias laborales.

Durante la fase inicial del programa se realizó el proceso de caracterización parcial de los veteranos de la Fuerza Pública y/o sus familias en la ciudad de Manizales. Esta caracterización busca orientar el proceso de formación y fortalecimiento microempresarial y aportar en la proyección, sostenibilidad y competitividad de las unidades productivas de cada beneficiario.

El sondeo realizado analiza la relación directa entre las características y perfil de los emprendedores, la gestión general de los productos o servicios que ofrecen y los factores que influyen y desarrollan para la supervivencia comercial como indicador de éxito. Para lograr esto, se tuvieron en cuenta diferentes herramientas de recopilación de datos como

entrevistas formularias virtuales y en algunos casos, entrevistas telefónicas para tener una mejor visión y análisis de contexto.

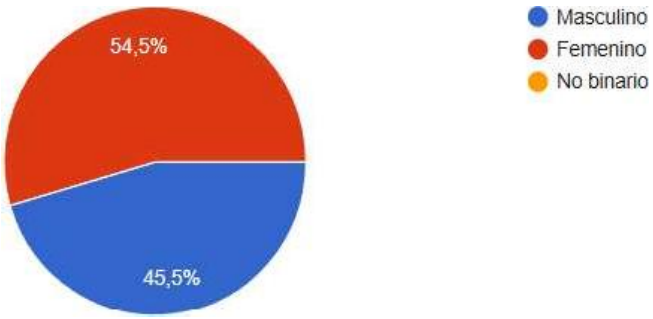
Los resultados también permitieron determinar el potencial y las limitaciones, así como las áreas de mejora para la formación de los emprendedores; promoviendo el diseño de estrategias encaminadas en el empoderamiento académico, económico, social y productivo de los veteranos y sus familias. De esta manera, se propone contribuir a la construcción de un modelo alternativo y accesible de desarrollo basado en la inclusión, en el que el emprendimiento sea valorado no solo como generador de ingresos sostenibles sino como herramienta en la construcción de proyectos de vida.

4.1. Objetivo general

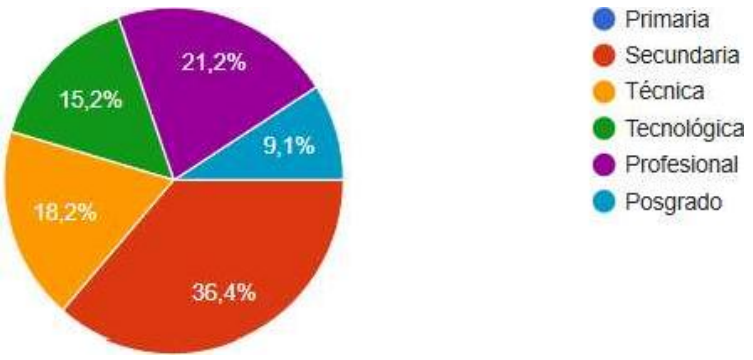
Identificar las principales características y necesidades que presentan los emprendedores veteranos de la fuerza pública del municipio de Manizales.

Total de Beneficiarios: 50

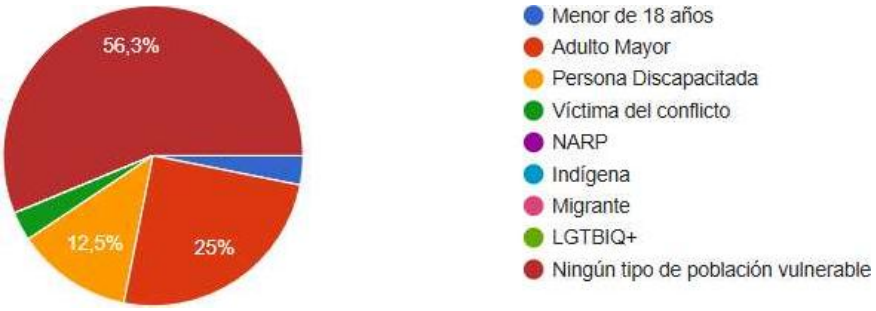
La figura “Género” a continuación ilustra que la participación es relativamente igual entre hombres y mujeres, aunque ellas reciben una ligera mayoría, representando el 54.5 % de todos los beneficiarios. Esta tendencia refleja la creciente participación de las mujeres en emprendimientos, revelando su preferencia y capacidad para iniciar y consolidar iniciativas productivas, además de la capacidad de participación en opciones de formación y refuerzo empresarial, como medios para apoyar la subsistencia económica familiar y el desarrollo social dentro de la comunidad veterana y sus familias en el municipio de Manizales.
En relación con el nivel educativo de los beneficiarios, el 36.4% ha terminado la educación secundaria y el 21.2% la formación profesional, siendo estos dos niveles educativos aquellos en los que hay un mayor porcentaje de individuos entre el grupo beneficiado. esta distribución indica que una proporción considerable de los emprendedores tiene educación formal que podría ayudar en el aprendizaje de capacidades técnicas y de gestión, elementos que son fundamentales para fortalecer iniciativas productivas con el tiempo.



Gráfica 1 Distribución por genero



Gráfica 2 Distribución por nivel educativo



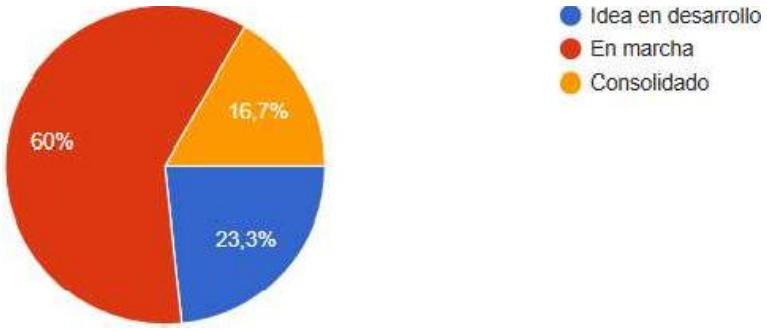
Gráfica 3 Distribución por grupo poblacional

La distribución de los beneficiarios según su grupo de participación y el estado de sus emprendimientos se visualiza en la gráfica 4. Se presenta una distribución equitativa entre los participantes relacionada con el grupo de reforzamiento (50%) y la idea de negocio (50%), ilustrando una manifestación de equilibrio entre aquellos que se encuentran en la etapa inicial de creación de mercado y aquellos que ya están en marcha.

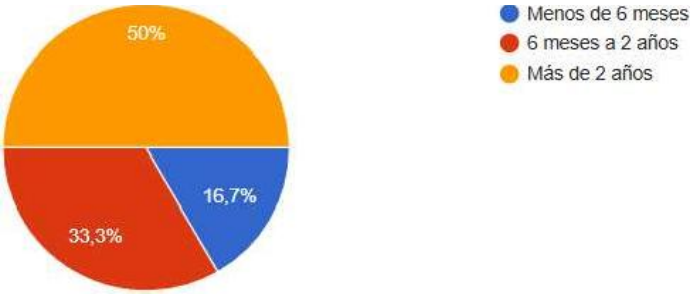
En términos del estado de las iniciativas, el 76% está actualmente en marcha (38), seguido de un 14% de ideas en desarrollo o formulación de planes de negocio (7) y un

10% como emprendimientos consolidados con más de 5 años de trayectoria (5). Esta distribución muestra un entorno dinámico y diverso, ya que la mayoría de los proyectos están en ejecución, lo que constituye un espacio de gran relevancia para canalizar acciones de capacitación y apoyo que puedan consolidar su sostenibilidad.

Grupos: Fortalecimiento 25 (50%) | Idea de negocio 25 (50%).
Estado de emprendimiento: En marcha 38 | Idea en desarrollo 7 | Consolidado 5.

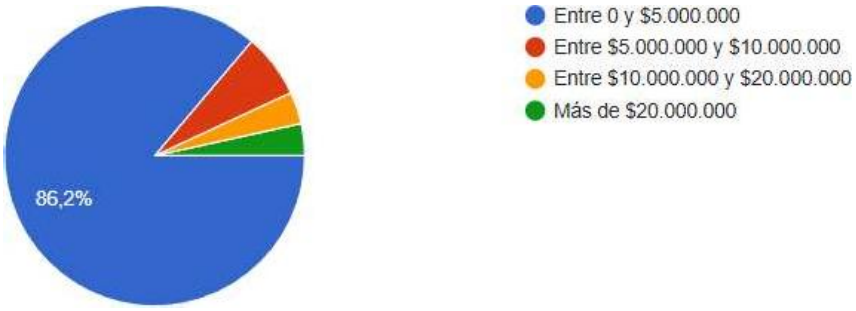


Gráfica 4 Distribución por categoría de emprendimiento



Gráfica 5 Distribución por tiempo de funcionamiento

La mayoría de los participantes (35 casos) reportaron ventas mensuales en el rango de $0 a $5 millones, lo que sugiere que una parte significativa de los emprendimientos se encuentra en etapas tempranas de desarrollo o aún no ha alcanzado niveles altos de facturación. Este dato es clave para orientar estrategias de acompañamiento y fortalecimiento comercial.



Gráfica 6 Distribución por ventas mensuales

4.2. Visión general de los sectores dominantes en emprendimientos impactados

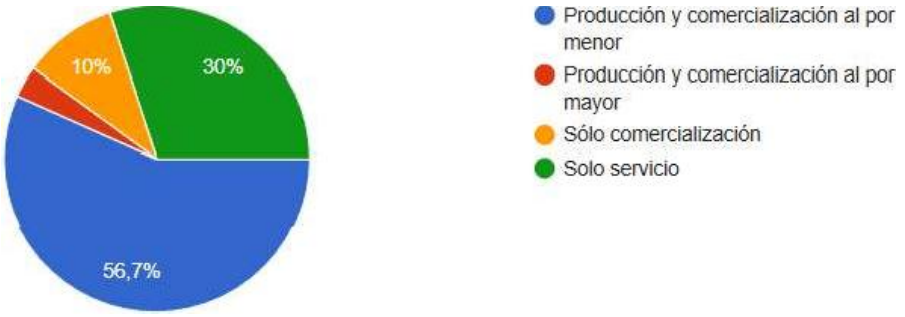
Se identifican los sectores económicos en los que se concentran los emprendimientos caracterizados. Esta categorización es crucial para comprender los patrones de producción, las preferencias de los emprendedores y las posibles oportunidades para consolidar el sector.

Destaca el sector de la moda (ropa y accesorios) con 29 iniciativas, una parte muy grande por sí sola. Le siguen los sectores de decoración/servicios (7), alimentos y bebidas procesados (6), y salud/bienestar (6), donde la participación tiende a asumir una forma más equilibrada. En primer lugar, se incluyen 2 emprendimientos en turismo, siendo las actividades menos representadas en esta muestra.

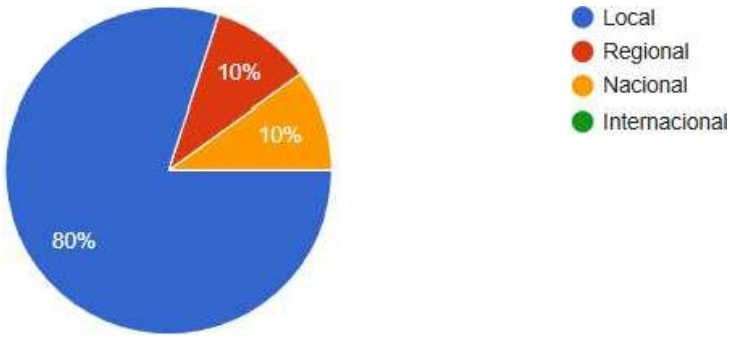
Esta distribución sugiere una fuerte inclinación hacia actividades creativas y de producción artesanal, lo cual puede estar relacionado con habilidades locales, acceso a materiales, o preferencias del mercado objetivo.

4.2.1. Sectores dominantes:

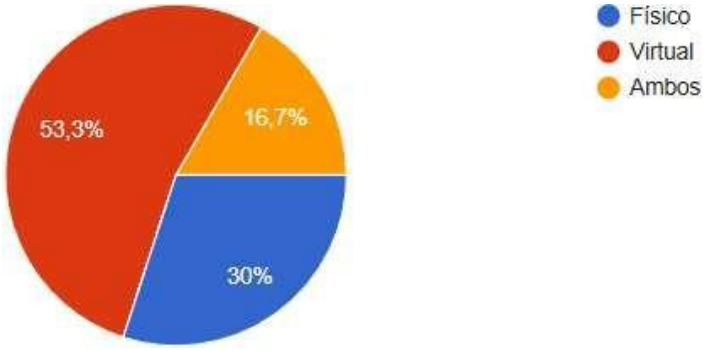
- **Prendas y accesorios (moda/manualidades):** 29
- **Alimentos y bebidas procesadas**: 6
- **Salud/bienestar**: 6
- **Turismo**: 2
- **Decoración/servicios**: 7



Gráfica 8 Distribución por tipos de distribución



Gráfica 7 Distribución por Mercado actual



Gráfica 9 Distribución por puntos de venta manejados

4.3. Nivel de competencias digitales

La siguiente sección presenta un análisis sobre el nivel de competencias digitales, la presencia en canales digitales y el estado de formalización de los emprendimientos caracterizados.

En cuanto a las competencias digitales, los promedios de autoevaluación (en una escala de 1 a 5) muestran un buen nivel básico: Word (3,6), Navegador (3,3) y Correo electrónico (4,1), aunque se identifica una oportunidad de fortalecimiento en el uso de Excel (2,8). Respecto a la presencia digital, el 57,6% de los emprendimientos (39 casos) cuenta con algún tipo de visibilidad en redes sociales, página web o WhatsApp Business.

- En términos de formalización, 15 emprendimientos reportan evidencia de trámites como RUT, Cámara de Comercio, uso de suelo o certificaciones como Invima, mientras que 18 aún no presentan evidencia o no la han reportado. **Competencias digitales (promedios de autoevaluación, 1 a 5):** Word **3,6**, Excel **2,8**, Navegador **3,3**, Correo **4,1** → buen piso básico, "**Excel** para fortalecer".

- **Presencia digital (redes/página/WhatsApp Business): 39 (57,6%)** con alguna presencia.

- **Con evidencia de formalización:** 15 (RUT, Cámara, uso de suelo, Invima/Idoneidad).
- **Sin evidencia aún:** 18 (o no reportada).

En cuanto a los horarios reportados por los participantes, se identificó una amplia variedad de disponibilidades que incluyen jornadas presenciales, virtuales, híbridas y fines de semana. Al promediar los datos, se evidenció que los días con mayor coincidencia de disponibilidad son lunes, miércoles, viernes y sábados, lo que sugiere que estos son los más adecuados para programar las sesiones de formación. En particular, se destaca una fuerte presencia en las mañanas y noches, así como una buena disposición para los fines de semana, lo cual permite plantear una estrategia de formación flexible y adaptada a las necesidades del grupo.

Cabe resaltar que esta caracterización es preliminar y se irá profundizando conforme avance el proceso, permitiendo identificar con mayor precisión las necesidades, fortalezas y oportunidades de cada participante para orientar de manera más efectiva las estrategias de acompañamiento y formación.

5. METODOLOGIA DEL TRABAJO

El programa Proyéctate se lleva a cabo con una metodología mixta, individual y grupal, enfocada en fomentar el aprendizaje activo, la innovación y el fortalecimiento de las habilidades técnicas, digitales y emprendedoras de los participantes.

Esta metodología combina entornos presenciales (60%) y virtuales (40%), fusionando la capacitación colectiva con procesos de soporte individual que posibilitan ajustar los contenidos y las estrategias a las exigencias concretas de cada emprendimiento, este programa consta de 4 fases para conducir a los participantes desde la identificación de su potencial emprendedor y nivel de digitalización hasta la proyección de sus modelos de negocio.

6. ORGANIZACIÓN DE GRUPOS Y COBERTURA.

Con base en los resultados de la caracterización:

- **Grupo de fortalecimiento:** 43 participantes con emprendimientos en marcha.
- **Grupo de ideación:** 7 participantes con ideas en fase inicial.

Ambos grupos desarrollarán la misma ruta metodológica por lo que se dividirán en dos grupos de 25 personas, adaptando las actividades y productos a su nivel de madurez.

El grupo de ideación recibirá refuerzo adicional en validación de producto, estructura de costos y formalización, mientras que el grupo de fortalecimiento se concentrará en posicionamiento comercial y digitalización.

7. PLAN DE TRABAJO

7.1. Objetivos operativos

1. Ejecutar un programa formativo de 3 semanas para dos grupos diferenciados (Idea de Negocio y Fortalecimiento), con enfoque en innovación, TIC y gestión empresarial.
2. Desarrollar capacidades emprendedoras, digitales y estratégicas en 50 participantes (aproximado), mediante metodologías activas, segmentadas y contextualizadas.

3. Consolidar productos formativos por participante (pitch, identidad de marca, modelo de negocio, plan financiero) que evidencien la apropiación de contenidos.

Metas

Meta	Indicador	Unidad de medida	Meta esperada
Participación activa de beneficiarios	Asistencia promedio por grupo	Porcentaje%	≥ 85%
Entregables por participante	Número de productos de cada emprendimiento	Numero #	≥ 4 por persona
Articulación con otras instituciones	Número de entidades vinculadas al proyecto	Numero #	≥ 3
Seguimiento y evaluación	Aplicación de instrumentos de monitoreo y evaluación	Porcentaje %	100%

7.2. Cronograma general (Ver anexo 1 cronograma)

7.3. Indicadores de avance

- **Cuantitativos:** asistencia, cumplimiento de las entregas y participación en asesorías, paquete de potenciación de cada emprendimiento (diseño de imagen, video promocional, asesorías personalizadas)

- **Cualitativos:** calidad de los productos, apropiación e implementación de conocimientos y retroalimentación de los facilitadores.

- **Transversales:** comunicación clara, colaboración en grupo, utilización de instrumentos digitales.

8. METODOLOGIA DE MONITOREO Y EVALUACIÓN CONTINÚA

Esta etapa se estructurará de manera modular, permitiendo la sincronización entre las acciones formativas y los procesos de acompañamiento personalizado, de modo que cada participante transite por un recorrido formativo coherente y ajustado a su perfil y nivel de avance.

- Aplicación de instrumentos en tres momentos (inicio, medio, cierre)
- Revisión de indicadores por módulo y por grupo de trabajo
- Retroalimentación permanente entre facilitadores y participantes
- Informe final con hallazgos, recomendaciones y proyección

El plan contemplará además estrategias para la gestión del conocimiento, la documentación de buenas prácticas y la sistematización de experiencias participantes, con el fin de generar aprendizajes replicables y fortalecer el ecosistema emprendedor local. De igual forma, se implementará una herramienta (encuesta) de monitoreo y evaluación continua, que permita medir la efectividad de las acciones, identificar oportunidades de mejora y garantizar el cumplimiento de los objetivos del proyecto.

9. FORMACIÓN TEORICO-PRACTICA

Esta fase es la estructura principal del Programa y tiene como propósito fortalecer las competencias técnicas, digitales y emprendedoras de los participantes mediante un proceso de aprendizaje diseñado con enfoque híbrido, participativo y aplicado.

La metodología combinará sesiones presenciales (60%) y virtuales (40%), integrando herramientas digitales, espacios colaborativos y dinámicas experienciales que promuevan la apropiación tecnológica, la innovación y la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos. No obstante, si durante la ejecución del programa se identifica la necesidad de ajustar la proporción de sesiones presenciales o virtuales, de acuerdo con las condiciones, intereses o ritmos de aprendizaje de los participantes, la organización reestructurará el cronograma y movilizará al equipo técnico y pedagógico necesario para garantizar la continuidad, pertinencia y efectividad del proceso formativo.

El plan curricular tratará temas que buscan reforzar las habilidades a nivel individual y grupal de los emprendedores, entre ellos:

- **Creatividad e innovación:** Liderazgo empresarial, innovación y creatividad, creación de pitch, pensamiento de diseño, entre otros.
- **Tecnologías de la Comunicación y la Información (TIC):** Comercio electrónico, transformación digital, marketing digital, herramientas colaborativas, alfabetización digital.
- **Administración y emprendimiento:** Estrategias de mercadeo y ventas, desarrollo personal y relacional, modelos empresariales, planificación estratégica.

IDEA DE NEGOCIO	**Innovación y creatividad:**	Pensamiento de diseño	Introducción al enfoque de diseño centrado en el usuario. Se trabaja desde la empatía, definición del problema, ideación y prototipado básico.
		Liderazgo emprendedor	Desarrollo de habilidades personales para liderar una idea, tomar decisiones, asumir riesgos y comunicar con propósito.

		Innovación y creatividad	Actividades lúdicas y reflexivas para estimular la generación de ideas, la resolución creativa de problemas y la identificación de oportunidades. Neurocity
		Creación de Pitch	Aprender a estructurar y comunicar una idea de negocio de forma clara, breve y convincente. Se trabaja sobre ideas en estado inicial.
	Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC):	Alfabetización digital	Uso básico de dispositivos, navegación en internet, correo electrónico, seguridad digital y acceso a plataformas de formación.
		Herramientas colaborativas	Introducción a Google Drive, WhatsApp Web, videollamadas y otras herramientas para trabajo en equipo.
		Identidad de marca	Creación de una identidad que represente su marca y permita presentarse con claridad.
		Marketing digital	Conceptos básicos: qué es, para qué sirve, cómo se usa. Se exploran redes sociales como canales de 21nalítica21ción.
		Comercio electrónico	Exploración de plataformas de venta gratuitas(Facebook Marketplace, WhatsApp Business).
		Transformación digital	Sensibilización sobre cómo la tecnología puede potenciar una idea de negocio. Se presentan casos reales e inspiradores.
	Emprendimiento y gestión empresarial:	Desarrollo personal y relacional	Fortalecer habilidades blandas, confianza, comunicación y adaptabilidad de personas que están iniciando su camino emprendedor.

		Estrategias de venta y mercadeo	Atención y servicio al cliente, ventas, estrategias

FORTALECIMIENTO	**Innovación y creatividad:**	Pensamiento de diseño	Aplicación práctica del enfoque para rediseñar productos, servicios o procesos dentro del emprendimiento.
		Liderazgo emprendedor	Fortalecimiento de habilidades de liderazgo, gestión de equipos, toma de decisiones estratégicas y resiliencia.
		Innovación y creatividad	Técnicas para innovar en procesos, productos y modelos de negocio. Se promueve la innovación social y colaborativa. Neurocity
		Creación de Pitch	Perfeccionamiento del discurso de venta, adaptado a diferentes públicos (clientes, aliados, inversionistas).
	Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC):	Alfabetización digital	Refuerzo en el uso de herramientas digitales aplicadas al negocio: Hojas de cálculo, Canva, formularios, gestión de archivos.
		Herramientas colaborativas	Uso de plataformas como Google Workspace, Trello, Zoom, looker studio, 22nalítica de datos para mejorar la productividad.
		Identidad de marca	Revisión, ajuste o creación de la imagen del emprendimiento, alineado con

			sus objetivos estratégicos.
		Marketing digital	Diseñar estrategias de posicionamiento, contenido, ofertas y publicidad digital
		Comercio electrónico	Exploración de plataformas de venta colaborativa (Facebook Marketplace, WhatsApp Business).
		Transformación digital	Diagnóstico digital del emprendimiento y diseño de ruta de transformación con herramientas accesibles. Legalización. Apoyo Cámara de comercio de Manizales
	Emprendimiento y gestión empresarial:	Desarrollo personal y relacional	Fortalecer habilidades blandas, confianza, comunicación y adaptabilidad de personas que están iniciando su camino emprendedor.
		Estrategias de venta y mercadeo	Estrategias de posicionamiento, atención, fidelización de clientes y diferenciación en el mercado local y digital.
		Modelos de negocio	Revisión y ajuste del modelo actual. Se trabaja en diversificación, escalabilidad y sostenibilidad.
		Planeación estratégica	Brindar herramientas que permitan formular planes de acción, indicadores y proyección de crecimiento.
		Gestión financiera	Herramientas para manejo de flujo de caja, costos, precios, rentabilidad y herramientas de
			control financiero.

	Promedio Horas por Semana	Total horas en 3 Semanas
IDEA DE NEGOCIO	6,8	34
	7,6	38
	7,2	36
FORTALECIMIENTO	9	45
	14,4	72
	18	90
TOTAL	**63**	**315**

Cada módulo combinará contenidos teóricos, talleres prácticos, laboratorios digitales, estudios de caso y acompañamientos personalizados, fomentando un aprendizaje activo y situado que responda a las realidades de los participantes.

El grupo de beneficiarios se dividirá en dos cohortes:

Idea de negocio (emprendimientos en etapa inicial) y **Fortalecimiento empresarial** (emprendimientos en marcha), con base en la identificación de capacidades y nivel de madurez productiva.

Asimismo, se desarrollarán espacios grupales de co- creación y sesiones de asesoría individual, en los que los formadores y consultores especializados ofrecerán orientación específica según el nivel de avance y las características de cada iniciativa productiva.

La formación se complementará con procesos de evaluación continua, autoevaluaciones y actividades colaborativas que fortalezcan la construcción de conocimiento colectivo y la generación de redes de apoyo entre emprendedores. En esta fase se busca que los beneficiarios no solo adquieran habilidades técnicas, sino que consoliden una visión estratégica e innovadora del emprendimiento, incorporando las TIC como herramientas esenciales para la competitividad, la sostenibilidad y el desarrollo local.

10. POTENCIACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO

Se implementará un proceso de acompañamiento integral y especializado orientado a consolidar los conocimientos adquiridos durante la etapa formativa y fortalecer las capacidades técnicas, digitales, comerciales y creativas de los participantes, con el fin de impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de sus emprendimientos.

El enfoque será personalizado y flexible, permitiendo adaptar las estrategias de acompañamiento a las necesidades específicas de cada iniciativa productiva.

Los emprendedores recibirán asesorías individuales y grupales en temáticas clave como:

- Manejo y posicionamiento en plataformas digitales (Google Workspace, Canva, WhatsApp Business, Facebook/Instagram, Mercado Libre, Rappi herramientas de IA para gestión digital), estrategias de ventas y fidelización de clientes.
- Diseño de imagen y comunicación visual: construcción de identidad de marca, diseño de logotipos, elaboración de materiales gráficos y desarrollo de narrativas visuales coherentes con los valores de cada emprendimiento.
- Empaque, presentación y valor agregado del producto: fortalecimiento de la estética, funcionalidad y sostenibilidad de los empaques, buscando mejorar la percepción de calidad y competitividad en el mercado.
- Publicidad y promoción digital: diseño de campañas publicitarias llamativas, gestión de redes sociales, fotografía y contenido audiovisual para la difusión de productos y servicios.
- Formulación de proyectos productivos para convocatorias de financiamiento públicas y privadas.

Durante esta fase, se contará con la participación de consultores especializados en áreas de diseño, mercadeo digital, innovación y desarrollo empresarial, quienes acompañarán a los emprendedores en la formulación e implementación de estrategias concretas que fortalezcan la visibilidad, proyección y posicionamiento de sus unidades de negocio.
El acompañamiento incluirá también sesiones de retroalimentación y seguimiento personalizado, en las cuales se evaluarán los avances, los resultados alcanzados y las oportunidades de mejora. Este proceso permitirá ajustar las estrategias de comercialización, comunicación y gestión, asegurando que los emprendimientos participantes logren un mayor impacto y sostenibilidad en el entorno local y digital. esta fase se proyecta como un laboratorio de innovación aplicada, donde los emprendedores podrán experimentar, validar y proyectar sus ideas hacia nuevos mercados, fortaleciendo así el ecosistema emprendedor y la apropiación tecnológica como motor de desarrollo económico y social.

11. CIRCULACIÓN Y CIERRE DEL PROCESO

La fase de Circulación y Exposición Final representa el cierre y punto culminante del Programa, concebido como un espacio de encuentro, Visibilización y conexión entre los emprendedores participantes, la ciudadanía y el ecosistema cultural y económico local.

Se llevará a cabo una feria pública de emprendimiento, arte y cultura, que funcionará como una vitrina colectiva donde los participantes podrán exponer, promocionar y comercializar los productos, servicios y marcas desarrolladas durante el proceso formativo.

Este evento buscará activar la participación ciudadana, fomentar el consumo consciente y fortalecer los lazos entre los emprendedores y la comunidad.

- La feria integrará diversos escenarios de circulación y dinamización, tales como: Muestras y stands de emprendimientos, organizados por sectores productivos y líneas temáticas.

- Activaciones culturales y artísticas, con presentaciones en vivo, intervenciones escénicas, muestras musicales y expresiones artísticas locales que contribuyan a generar un ambiente festivo, participativo y de integración comunitaria.

Graduación y reconocimientos a los beneficiarios por la participación. Además, el evento será un espacio de reconocimiento a la trayectoria y esfuerzo de los participantes, destacando los avances logrados en la incorporación de las TIC, la innovación, la sostenibilidad y la identidad cultural dentro de sus unidades productivas. esta etapa permitirá consolidar redes de colaboración, promover el intercambio de saberes y fortalecer la articulación entre emprendimiento, apropiación de las tics y desarrollo local. Este espacio se proyecta como un evento integrador y simbólico, donde la creatividad, el arte y la innovación se unen para celebrar el potencial transformador del emprendimiento.

Cabe resaltar, que la organización garantizará la provisión integral de todos los recursos materiales, técnicos y logísticos necesarios para el desarrollo exitoso del programa en cada una de sus fases. Esto incluye la dotación de material pedagógico impreso y digital, memorias de los contenidos formativos, y el uso de tabletas y computadores durante las sesiones presenciales y virtuales para fortalecer los procesos de aprendizaje práctico. Asimismo, se dispondrá de insumos, materiales de trabajo, equipos audiovisuales, espacios adecuados y logística operativa que aseguren el buen desarrollo de las actividades formativas y de acompañamiento. La organización también asumirá la coordinación de convocatoria, locaciones, transporte y refrigerios para los encuentros presenciales, garantizando condiciones óptimas de participación.

En el marco del evento final de circulación y exposición, se proveerán los recursos logísticos y de producción necesarios; montaje, sonido, ambientación, mobiliario y apoyo técnico, que aseguren una experiencia de alta calidad, visibilidad y proyección tanto para los emprendedores como para la comunidad asistente.

12. PLAZO Y LUGAR DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución es a partir de la suscripción del acta de inicio y hasta el 20 de diciembre de 2025 en el Municipio de Manizales.

13. PRESUPUESTO GENERAL Y OBLIGACIONES COMPARTIDAS CON EL MUNICIPIO DE MANIZALES

ACTIVIDADES POR PARTE DE LA CORPORACIÓN

1: FORMACIÓN

PRESUPUESTO					
GRUPO	MÓDULO	TEMA	TOTAL HORAS	30,7 % aporte ESAL	Valor total
IDEA DE NEGOCIO	Innovación y creatividad:	Pensamiento de diseño	11	$1.080.640	**$3.520.000**
		Liderazgo emprendedor	11	$1.080.640	**$3.520.000**
		Innovación y creatividad	11	$1.080.640	**$3.520.000**
		Creación de Pitch	11	$1.080.640	**$3.520.000**
	Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC):	Alfabetización digital	11	$1.080.640	**$3.520.000**
		Herramientas colaborativas	13	$1.277.120	**$4.160.000**
		Identidad de marca	13	$1.277.120	**$4.160.000**
		Marketing digital	13	$1.277.120	**$4.160.000**
		Comercio electrónico	13	$1.277.120	**$4.160.000**
		Transformación digital	13	$1.277.120	**$4.160.000**
	Emprendimiento y gestión empresarial:	Desarrollo personal y relacional	11	$1.080.640	**$3.520.000**
		Estrategias de venta y mercadeo	11	$1.080.640	**$3.520.000**
FORTALECIMIENTO	Innovación y creatividad:	Pensamiento de diseño	13	$1.596.400	**$5.200.000**
		Liderazgo emprendedor	13	$1.596.400	**$5.200.000**
		Innovación y creatividad	11	$1.350.800	**$4.400.000**
		Creación de Pitch	11	$1.350.800	**$4.400.000**
	Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC):	Alfabetización digital	11	$1.350.800	**$4.400.000**
		Herramientas colaborativas	11	$1.350.800	**$4.400.000**
		Identidad de marca	11	$1.350.800	**$4.400.000**
		Marketing digital	13	$1.596.400	**$5.200.000**
		Comercio electrónico	13	$1.596.400	**$5.200.000**
		Transformación digital	11	$1.350.800	**$4.400.000**
	Emprendimiento y gestión empresarial:	Desarrollo personal y relacional	11	$1.350.800	**$4.400.000**
		Estrategias de venta y mercadeo	11	$1.350.800	**$4.400.000**
		Modelos de negocio	11	$1.350.800	**$4.400.000**
		Planeación estratégica	11	$1.350.800	**$4.400.000**
		Gestión financiera	11	$1.350.800	**$4.400.000**
TOTAL				**$35.194.480**	**$114.640.000**

2: REQUERIMIENTOS TECNICOS Y LOGISTICOS

		VALOR TOTAL	30,7 % aporte ESAL
REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y LOGÍSTICOS DE ENCUENTROS FORMATIVOS	Alquiler de salones, espacios locativos y ambientes adecuados para el desarrollo de las actividades formativas, asesorías y encuentros del proyecto. Comprende además la dotación y disponibilidad de recursos tecnológicos, herramientas digitales, equipos audiovisuales, computadores, tabletas y conectividad, necesarios para garantizar una formación híbrida, nteractiva y de alta calidad.	**$40.000.000**	**$12.280.000**
	Impresión de material pedagógico, diseño, diagramación e impresión de guías, cartillas, manuales, hojas de trabajo y demás materiales pedagógicos necesarios para el desarrollo formativo, así como la producción de piezas publicitarias (afiches, pendones, volantes y material digital) destinadas a la promoción del programa y a la difusión de resultados. También contempla el material gráfico del evento de clausura y circulación, garantizando una imagen coherente y profesional del proyecto.	**$50.000.000**	**$15.350.000**
	Almuerzos- refrigerios- hidratación de los encuentros presenciales	**$38.800.000**	**$11.911.600**

3: PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL

		VALOR TOTAL	30,7 % aporte ESAL
PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL DEL PROYECTO Y CLAUSURA	Producción audiovisual: Incluye la realización de piezas audiovisuales y fotográficas que documenten el desarrollo del proyecto, así como el diseño de imágenes, videos y materiales gráficos para la convocatoria, difusión y cierre. Este componente garantiza la sistematización visual del proceso y la	**$50.000.000**	**$15.350.000**
	Este componente incluye paquetes de fortalecimiento diseñados específicamente para cada emprendimiento, según sus necesidades particulares. Entre los apoyos se encuentran: diseño de marca, producción de videos promocionales, membresías para plataformas de publicidad, elaboración de pendones, volantes y otros materiales que contribuyan al posicionamiento y visibilidad del negocio.	**$19.417.320**	**$5.961.117**
	Souvenirs, kits de bienvenida, reconocimientos para beneficiarios del proyecto por participación	**$20.000.000**	**$6.140.000**

4: CLAUSURA

		VALOR TOTAL	VALOR ESAL
Diseñar y realizar un evento final de circulación y exposición que permita visibilizar los emprendimientos desarrollados durante el proceso formativo, promoviendo el intercambio de experiencias, la conexión con aliados estratégicos y la proyección de los participantes en escenarios de innovación y desarrollo local.	Acometida Electrica	**$100.000.000**	**$30.700.000**
	Tarima 5x5 mts		
	Techo Tarima 5 x 6 mts		
	SONIDO		
	Ingeniero de Sonido		
	2 Roadies		
	Computador		
	2 Cabinas QSc		
	2 Parales Cabina		
	4 Monitores retorno		
	2 Subwoofer Qsc		
	Consola 24 Canales Topp Pro		
	5 Microfonos Shure SM57		
	5 Microfonos Shure SM58		
	Microfono Shure Inhalambrico - Diadema		
	12 Piañas		
	4 Cajas Directas		
	30 Cableado XLR		
	20 Extensiones 30, 20 y 10 mts		
	BACKLINE		
	Guitarra Electrica		
	Bajo Electrico		
	2 Parales instrumentos dobles		
	Guitarra Electroacustica		
	Bajo Electroacustico		
	Bateria 5 piezas pro		
	Teclado Casio		
	6 Estabilizadores		
	Snake 16 Canales		
	LUCES		
	8 Luces Par Light		
	8 Luces Cabezas roboticas		
	6 Luces tipo Spot		
	6 Luces tipo beam		
	DMX		
	2 Parales Luces		
	Parales luces con extension		
	20 CARPAS EMPRENDIMIENTOS 3X3 MTS		
	30 Extensiones con punto de energia emprendimientos		
	Luces Emprendimientos 20		
	PERMISOS		
	Acinpro		
	Sayco		
	Organismo de Socorro		
	Poliza de responsabilidad Civil		
	2 Unidades Sanitarias		
	PRODUCCION ARTISTICA		
	1 Productor Artistico		
	Transporte		
	120 Hidratacion		
	120 Refrigerios		
	40 Pago artistas		
	Camerino		
	PRODUCCION LOGISTICA Y OPERATIVA		
	Coordinador Logistico		
	Logistica general		
	5 Radios		

PROYÉCTATE

ACTIVIDADES POR PARTE DEL MUNICIPIO

1: FORMACIÓN

PRESUPUESTO					
GRUPO	MÓDULO	TEMA	TOTAL HORAS	69,3 % aporte alcaldía de Manizales	Valor total
IDEA DE NEGOCIO	Innovación y creatividad:	Pensamiento de diseño	11	$2.439.360	**$3.520.000**
		Liderazgo emprendedor	11	$2.439.360	**$3.520.000**
		Innovación y creatividad	11	$2.439.360	**$3.520.000**
		Creación de Pitch	11	$2.439.360	**$3.520.000**
	Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC):	Alfabetización digital	11	$2.439.360	**$3.520.000**
		Herramientas colaborativas	13	$2.882.880	**$4.160.000**
		Identidad de marca	13	$2.882.880	**$4.160.000**
		Marketing digital	13	$2.882.880	**$4.160.000**
		Comercio electrónico	13	$2.882.880	**$4.160.000**
		Transformación digital	13	$2.882.880	**$4.160.000**
	Emprendimiento y gestión empresarial:	Desarrollo personal y relacional	11	$2.439.360	**$3.520.000**
		Estrategias de venta y mercadeo	11	$2.439.360	**$3.520.000**
FORTALECIMIENTO	Innovación y creatividad:	Pensamiento de diseño	13	$3.603.600	**$5.200.000**
		Liderazgo emprendedor	13	$3.603.600	**$5.200.000**
		Innovación y creatividad	11	$3.049.200	**$4.400.000**
		Creación de Pitch	11	$3.049.200	**$4.400.000**
	Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC):	Alfabetización digital	11	$3.049.200	**$4.400.000**
		Herramientas colaborativas	11	$3.049.200	**$4.400.000**
		Identidad de marca	11	$3.049.200	**$4.400.000**
		Marketing digital	13	$3.603.600	**$5.200.000**
		Comercio electrónico	13	$3.603.600	**$5.200.000**
		Transformación digital	11	$3.049.200	**$4.400.000**
	Emprendimiento y gestión empresarial:	Desarrollo personal y relacional	11	$3.049.200	**$4.400.000**
		Estrategias de venta y mercadeo	11	$3.049.200	**$4.400.000**
		Modelos de negocio	11	$3.049.200	**$4.400.000**
		Planeación estratégica	11	$3.049.200	**$4.400.000**
		Gestión financiera	11	$3.049.200	**$4.400.000**
TOTAL				**$79.445.520**	**$114.640.000**

2: REQUERIMIENTOS TECNICOS Y LOGISTICOS

		VALOR TOTAL	69,3 % aporte alcaldía de Manizales
REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y LOGÍSTICOS DE ENCUENTROS FORMATIVOS	Alquiler de salones, espacios locativos y ambientes adecuados para el desarrollo de las actividades formativas, asesorías y encuentros del proyecto. Comprende además la dotación y disponibilidad de recursos tecnológicos, herramientas digitales, equipos audiovisuales, computadores, tabletas y conectividad, necesarios para garantizar una formación híbrida, nteractiva y de alta calidad.	**$40.000.000**	**$27.720.000**
	Impresión de material pedagógico, diseño, diagramación e impresión de guías, cartillas, manuales, hojas de trabajo y demás materiales pedagógicos necesarios para el desarrollo formativo, así como la producción de piezas publicitarias (afiches, pendones, volantes y material digital) destinadas a la promoción del programa y a la difusión de resultados. También contempla el material gráfico del evento de clausura y circulación, garantizando una imagen coherente y profesional del proyecto.	**$50.000.000**	**$34.650.000**
	Almuerzos- refrigerios- hidratación de los encuentros presenciales	**$38.800.000**	**$26.888.400**

3: PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL

		VALOR TOTAL	69,3 % aporte alcaldía de Manizales
PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL DEL PROYECTO Y CLAUSURA	Producción audiovisual: Incluye la realización de piezas audiovisuales y fotográficas que documenten el desarrollo del proyecto, así como el diseño de imágenes, videos y materiales gráficos para la convocatoria, difusión y cierre. Este componente garantiza la sistematización visual del proceso y la	**$50.000.000**	**$34.650.000**
	Este componente incluye paquetes de fortalecimiento diseñados específicamente para cada emprendimiento, según sus necesidades particulares, Se encuentran: diseño de marca, producción de videos promocionales, membresías para plataformas de publicidad, elaboración de pendones, volantes y otros materiales que contribuyan al posicionamiento y visibilidad del negocio. La selección de estos recursos se realiza de manera personalizada.	**$19.417.320**	**$13.456.203**
	Souvenirs, kits de bienvenida, reconocimientos para beneficiarios del proyecto por participación	**$20.000.000**	**$13.860.000**

4: CLAUSURA

		VALOR TOTAL	VALOR ALCALDIA
Diseñar y realizar un evento final de circulación y exposición que permita visibilizar los emprendimientos desarrollados durante el proceso formativo, promoviendo el intercambio de experiencias, la conexión con aliados estratégicos y la proyección de los participantes en escenarios de innovación y desarrollo local.	Acometida Electrica	$100.000.000	$69.300.000
	Tarima 5x5 mts		
	Techo Tarima 5 x 6 mts		
	SONIDO		
	Ingeniero de Sonido		
	2 Roadies		
	Computador		
	2 Cabinas QSc		
	2 Parales Cabina		
	4 Monitores retorno		
	2 Subwoofer Qsc		
	Consola 24 Canales Topp Pro		
	5 Microfonos Shure SM57		
	5 Microfonos Shure SM58		
	Microfono Shure Inhalambrico - Diadema		
	12 Piañas		
	4 Cajas Directas		
	30 Cableado XLR		
	20 Extensiones 30, 20 y 10 mts		
	BACKLINE		
	Guitarra Electrica		
	Bajo Electrico		
	2 Parales instrumentos dobles		
	Guitarra Electroacustica		
	Bajo Electroacustico		
	Bateria 5 piezas pro		
	Teclado Casio		
	6 Estabilizadores		
	Snake 16 Canales		
	LUCES		
	8 Luces Par Light		
	8 Luces Cabezas roboticas		
	6 Luces tipo Spot		
	6 Luces tipo beam		
	DMX		
	2 Parales Luces		
	Parales luces con extension		
	20 CARPAS EMPRENDIMIENTOS 3X3 MTS		
	30 Extensiones con punto de energia emprendimientos		
	Luces Emprendimientos 20		
	PERMISOS		
	Acinpro		
	Sayco		
	Organismo de Socorro		
	Poliza de responsabilidad Civil		
	2 Unidades Sanitarias		
	PRODUCCION ARTISTICA		
	1 Productor Artistico		
	Transporte		
	120 Hidratacion		
	120 Refrigerios		
	40 Pago artistas		
	Camerino		
	PRODUCCION LOGISTICA Y OPERATIVA		
	Coordinador Logistico		
	Logistica general		
	5 Radios		

TOTAL	**$432.857.320**
APORTE SECRETARIA DE TICS Y COMPETITIVIDAD 69,3 %	**$ 299.970.123**
APORTE CORPODER 30,7 %	**$132.887.197**

14. BIBLIOGRAFIA

Dirección de veteranos y rehabilitación inclusiva (DIVRI). Política de atención integral al veterano de la fuerza pública 2023-2027. https://www.divri.gov.co/files/9caa3286-0dd1-42b6-938d-6de2c70f66f8/9d895a93-e811-4746-81a3-74b95e543d56/Politica-de-veteranos-VF.pdf

Atentamente,

MYRIAM GLADYS ARIAS GONZALEZ
REPRESENTANTE LEGAL CORPODER
CEL: 3113248870