ESTUDIOS PREVIOS

De conformidad con lo establecido en los numerales 7 y 12 del artículo 25 de la ley 80 de 1993 y el artículo 2.2.1.1.2.1.1 del decreto 1082 de 2015, se procede a elaborar el presente Estudio Previo, acompañado de los documentos que lo soportan, con el fin de realizar la siguiente contratación directa:

1. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD QUE EL MUNICIPIO PRETENDE SATISFACER CON LA CONTRATACIÓN.

La Constitución Política de Colombia establece en su artículo 216 que la Fuerza Pública estará integrada en forma exclusiva por las Fuerzas Militares y la Policía Nacional; a la vez, el artículo 217 señala que las Fuerzas Militares tienen como finalidad la defensa de la soberanía, la integridad del territorio y el orden constitucional, y el artículo 218 prevé que la Policía Nacional es un cuerpo armado permanente de naturaleza civil, cuyo objetivo principal es mantener las condiciones necesarias para el ejercicio de los derechos y libertades públicas, así como asegurar la convivencia pacífica en Colombia.

En consecuencia, ante el riesgo especial al que están expuestos los miembros de la Fuerza Pública en el cumplimiento de sus funciones y en su rol fundamental en pro de la defensa de la soberanía, la integridad del territorio y el orden constitucional, la paz y la convivencia ciudadana, el artículo 222 de la Constitución autorizó al legislador determinar los sistemas de promoción profesional, cultural y social. Por su parte, en los artículos 150 (numeral 19, literal e) y 217, se dispuso que los miembros de la Fuerza Pública tendrán un régimen propio de salarios, prestaciones, carrera y disciplinario.

De la misma forma, la Corte Constitucional reconoció la necesidad de un régimen especial para los miembros de la Fuerza Pública, debido al desgaste físico y mental que implica su labor y el riesgo inminente para sus vidas, destacando que este régimen no es contrario al principio de igualdad frente al resto de la población, ya que compensa los riesgos y daños a los que están expuestos durante el cumplimiento de sus obligaciones constitucionales. (Sentencias C-456 de 2015 y C-116/21).

Ahora bien, el personal retirado de las Fuerzas Militares y de la Policía Nacional que ostenta la calidad de veterano de la Fuerza Pública es aquel que cuenta con asignación de retiro, pensión por invalidez, distinción de reservista de honor, que haya participado en nombre de la República de Colombia en conflictos internacionales, o tenga la calidad de víctima en los términos del artículo 3° de la Ley 1448 de 2011, por hechos ocurridos en servicio activo y en razón del mismo.

Aunado a lo anterior, la Corte Constitucional señaló en la sentencia C-116/21 que dentro del grupo de veteranos pueden existir sujetos en situaciones de especial atención por parte del Estado, a quienes el derecho internacional de los derechos humanos, la Constitución Política y la jurisprudencia constitucional les brinda especial protección, por lo que el rol del Estado debe ser transformador en aras de que puedan superar total o parcialmente la situación en la que se encuentran. Bajo estos preceptos, la Corte Interamericana de Derechos Humanos identificó una serie de condiciones de las personas que les puede conferir una protección o atención especial por parte del Estado, como quienes se encuentran en situación de discapacidad o pobreza. Así mismo,

la Corte Constitucional incluyó en esta identificación a las víctimas de conflicto, población rural, personas de la tercera edad, veteranos sobrevivientes a las guerras de Corea y Perú que se encuentren en indigencia, entre otros. Por esta razón, la presente política tiene como objetivo promover la atención integral del veterano y su núcleo familiar a través de la articulación institucional, el reconocimiento y bienestar físico y psicosocial que contribuya al mejoramiento de su calidad de vida y adaptación a la vida civil, propósito que se ajusta a las prioridades establecidas por el señor presidente de la República Gustavo Petro Urrego, quien en la conmemoración del día del veterano el 08 de octubre de 2022, manifestó: "Para mí, y sin protocolos, de los que no gusto mucho, ha sido emocionante el poder abrazar y estrechar las manos de personas que han vivido una historia, que han sido víctimas de una historia, también, que han sido forjadoras de ella, y que hoy merecen el reconocimiento de toda la sociedad, de su casa donde habitaron.

> *(...) Estos veteranos y veteranas consideran esta su casa. Aquí tienen parte de sus amores, de sus recuerdos, irán desapareciendo con el tiempo, como todos nosotros, pero que este día sea un momento, un momento es unos segundos, unos minutos de intensidad máxima, que siempre vale la pena vivir, cuando sale una lágrima del corazón, cuando sale una sonrisa y una alegría, cuando dan ganas de abrazar. Le he pedido al Ministro de Defensa, (Iván Velásquez Gómez) la elaboración una especie de agenda pública, para avanzar en los requerimientos, en las solicitudes que desde el cuerpo de veteranos y veteranas se ha realizado a los gobiernos de Colombia. Esa es la verdadera manera de que no haya ingratitud. A veces las medallas, importante a veces la foto, a veces los actos protocolarios, los ritos, son importantes, por eso se realizan. (...) Esa agenda pública tiene que comenzar. Como Senador de la República yo fui parte de estas leyes que aquí se han aprobado, recuerdo la 1979 del 2019, que habló de retiro, habló de pensiones; esta Ley no se está cumpliendo. La 1979 hoy sigue siendo palabras; no es que cueste mucho para que dijéramos "es que puede provocar una crisis fiscal", "aumentar de manera peligrosa..." no. (...) He escuchado, además, que ya el veterano o la veterana ha criado una familia; tiene unos hijos, unas hijas; a lo mejor no pertenecen a estas fuerzas, han buscado otros destinos, pero ¿por qué, como sí sucede en los Estados Unidos, el hijo y la hija de un veterano y una veterana no pueden ingresar por derecho propio a una universidad pública?, ¿qué impide eso? Si es su derecho. (...)*

Que su destino no sea terminar pasando los años cuidando un edificio como guardia de seguridad con bajos salarios. Que el destino pueda ser abierto, plural, que las vocaciones se puedan expresar en la existencia, a partir del saber, pero también a partir de los instrumentos que puedan garantizar el crédito.

De igual forma, el Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026, "Colombia, Potencia Mundial de la Vida", adoptado por la Ley 2294 de 2023, en su artículo 112 establece que "El Gobierno Nacional a través del Ministerio de Defensa Nacional desarrollará y articulará la gestión interinstitucional para el fortalecimiento de las capacidades de bienestar del Sector Defensa, a la cual accederán de manera preferencial los uniformados activos de la Fuerza Pública y los veteranos, así como sus familias." y en las bases del mismo plan se propende por la implementación del "Sistema Nacional de Atención Integral al Veterano", para cumplir con la Ley 1979 de 2019".

COPIA OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Precisamente, la Política Integral de Bienestar para la Fuerza Pública y sus familias 2023-2027, reconoce la necesidad de fortalecer la planeación estratégica de la gestión del bienestar desde una perspectiva de la persona en actividad militar y policial, permitiéndoles adquirir habilidades para su mejor desenvolvimiento en la vida civil luego de su retiro. A la vez, existen componentes que les son comunes y transversales, entre ellos el componente de salud establecido por mandato de la Ley 352 de 1997 y el Decreto 1795 de 2000, y cuya cobertura aplica para todos los afiliados (activos y veteranos) al Sistema de Salud de las Fuerzas Militares y de la Policía Nacional, con los respectivos beneficiarios que ostenten esos derechos. Otro componente de beneficio transversal para los veteranos y sus familias son las alianzas de descuento en educación, salud, deportes, recreación, transporte, cuidado personal, bancos, supermercados, restaurantes, turismo, cuidado personal, hogar, ropa, calzado y seguros, entre otras categorías, beneficios que pueden consultar en la página Web y la App del Ministerio de Defensa y en la página Web de la DIVRI.

En cumplimiento de los mandatos anteriores se construyó la presente política, acudiendo a diferentes fuentes que permitieron diagnosticar el problema general relacionado con la limitada atención integral en el marco del bienestar físico, psicosocial y reconocimiento a las y los veteranos y su núcleo familiar, situación que afecta su calidad de vida y su adaptación exitosa a la vida civil.

Así mismo, el diagnóstico evidenció como problemas específicos:

I. Programas de adaptación a la vida civil para las y los veteranos, sin una estructura integral y articulada que cubra sus necesidades más sentidas.
II. Falta de conocimiento de la sociedad civil del valor del veterano por su labor realizada y valioso aporte a la comunidad.
III. Articulación deficiente entre las entidades públicas nacionales, territoriales y el sector privado, lo que impide aunar y optimizar esfuerzos en pro del bienestar y reconocimiento de las y los veteranos.
IV. Debilidad en el proceso de generación y análisis de información cualitativa, cuantitativa y científica para facilitar la adopción, coordinación y ejecución de medidas en beneficio de las y los veteranos y su núcleo familiar. En razón a lo anterior, la política establece líneas estratégicas que buscarán superar los problemas y necesidades identificadas, a través de los siguientes pilares:

En ese sentido y con el fin de continuar con la política pública anteriormente relacionada, el municipio de Manizales, visualiza a los veteranos de la Fuerza Pública y sus familias como un grupo poblacional con alto potencial productivo, evidenciado en sus capacidades, actitudes y compromiso con el desarrollo económico local.

Sin embargo, esta población enfrenta diversas limitaciones que obstaculizan el fortalecimiento y sostenibilidad de sus proyectos productivos. Entre las principales dificultades tales como:

- Baja integración en entornos digitales.
- El limitado acceso a formación continua.

- Alta prevalencia de actividades informales, lo que disminuye sus niveles de competitividad y restringe sus oportunidades de crecimiento.

Estas condiciones generan brechas significativas en empleabilidad, productividad y sostenibilidad económica, especialmente en el desarrollo de microemprendimientos familiares o personales. La transición hacia la vida civil, sumada a los retos que impone la economía digital, demanda la creación de espacios de formación, acompañamiento y fortalecimiento técnico-empresarial adaptados a las particularidades de esta población.

C) La mayoría de las y los veteranos tienen solamente educación primaria y secundaria.

Una de las principales barreras socioeconómicas que enfrentan las y los veteranos es el nivel educativo que han recibido durante su vida. Según datos del Registro Único de Veteranos de los 40.624 veteranos acreditados a 5 de junio de 2023, el 48% (19.005) tiene educación secundaria, el 8% (3.249) educación primaria, el 7% (2.930) tiene estudios de pregrado, el 7% (2.682) tiene estudios de posgrado y solo el 0.1% (53) cuenta con estudios de doctorado. Sumado a esto, el 75% (2.001) que reportan tener un nivel educativo de estudios de especialización y maestría pertenecen a la categoría de oficiales y suboficiales, en relación con los soldados y agentes que solo alcanzan un 2% (62). Según datos del Registro Único de Veteranos solo el 11% (4.268) de los veteranos son estudiantes activos.

Tabla 6. Nivel educativo de las y los veteranos según RUV:

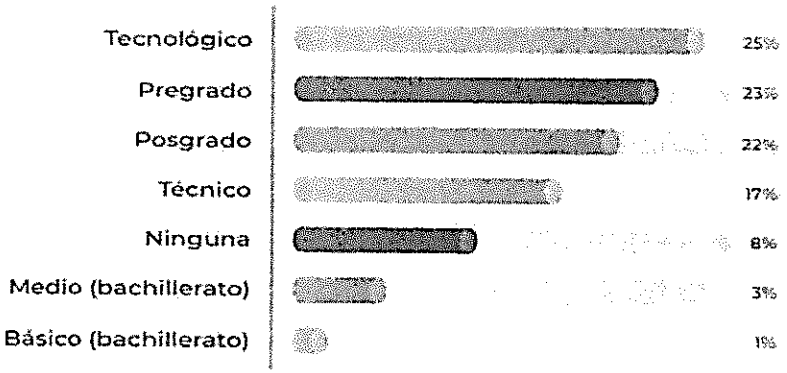
Nivel educativo	%
Primaria	8%
Secundaria	48%
Técnica, tecnología y/o diplomado	21%
Pregrado	7%
Especialización/ Postgrado	7%
Maestría	2%
Doctorado	0,1%
No reportado	3%
Cursos o seminarios	5%

Fuente: Dirección de Veteranos y Rehabilitación Inclusiva a partir de datos del Registro Único de Veteranos.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Por otro lado, de acuerdo con los resultados de la "encuesta para mejorar y potenciar la implementación de la Ley 1979 de 2019 y demás disposiciones legales", se observa que el 17% de las y los veteranos, considera que la educación es el beneficio de mayor interés contemplado en la Ley 1979 de 2019. Sin embargo, solo el 2% de los encuestados manifiesta haber recibido dicho beneficio hasta el momento. En cuanto a las preferencias educativas, el 25% de los veteranos se muestra interesado en programas tecnológicos, el 23% en programas de pregrado, el 22% en programas de posgrado y el 17% en estudios técnicos.

Gráfica 7. Preferencias educativas de las y los veteranos.



Fuente: Dirección de Veteranos y Rehabilitación Inclusiva. Encuesta para mejorar y potenciar la implementación de la Ley 1979 de 2019 y demás disposiciones legales, 2023.

Esta ausencia de estudios de educación superior, representada en el 56% de las y los veteranos, plantea preocupaciones significativas en términos de oportunidades laborales, desarrollo personal y profesional, acceso a beneficios y prestaciones, puesto que limita las posibilidades de empleos mejor remunerados y con mejores condiciones laborales.

Es fundamental abordar esta problemática a través de programas virtuales y presenciales que fomenten la formación académica y el acceso equitativo a la educación superior para las y los veteranos, brindando así mejores perspectivas de desarrollo personal y profesional.

d) Dificultades en la consecución de empleo luego del retiro.

De acuerdo con la información contenida en el Registro Único de Veteranos respecto a empleabilidad, se tiene que el 86% de las y los veteranos no se encuentran trabajando, mientras que 14% expresan estar activos laboralmente.

Al iniciar la etapa de retiro, las y los veteranos evidencian barreras sociales cuando son rechazados en decenas de solicitudes de empleo debido a la falta de las habilidades requeridas de certificación de sus competencias laborales adquiridas durante sus años de servicio en la Fuerza Pública y de la orientación suficiente para presentarse a los perfiles requeridos por las empresas. En este sentido, una de las barreras que dificulta la búsqueda de empleo es la de equiparar las habilidades laborales adquiridas en su vida militar a un contexto civil y empresarial.

Ahora bien, según la Guía de ajustes a la ruta de empleabilidad para la atención a veteranos del Servicio Público de Empleo (Empleo, 2021), existen varias determinantes que impiden que las y los veteranos se empleen exitosamente en el mercado laboral, entre las que se encuentran:

• Insuficiente experiencia en la elaboración de hojas de vida y presentación de entrevista de trabajo.

• Vacíos de competencias transversales al momento de presentar una entrevista laboral. • Bajos niveles de escolaridad; según datos del Registro Único de Veteranos el 56% de la población no cuenta con estudios de educación superior.

• Bajo dominio de competencias digitales, limitando las posibilidades de acceso a la información y a oportunidades académicas y laborales. Adicionalmente, persiste en el imaginario que las y los veteranos de la Fuerza Pública solo se pueden emplear en labores relacionadas con los servicios de vigilancia y seguridad privada, desconociendo otras aptitudes y habilidades adquiridas durante el servicio a la patria. Se evidenció que el 84% de las y los veteranos están interesados en recibir ofertas laborales en sectores como el administrativo y financiero (19%), comercio (19%), vigilancia y seguridad privada (18%), operativo (13%) y agropecuario (11%). Estos datos reflejan la importancia de brindar apoyo y oportunidades laborales en los sectores mencionados, lo cual contribuirá a la reintegración efectiva de las y los veteranos a la vida civil y a su éxito en la transición después de su vida militar o policial.

Con base en la Ley 1636 del 2013, por medio de la cual se crea el mecanismo de protección al cesante en Colombia, la Dirección de Veteranos y Rehabilitación Inclusiva ha realizado una articulación directa con la Unidad Administrativa Especial del Servicio Público de Empleo (UAESPE), entidad adscrita al Ministerio del Trabajo que permite, a través de su red, la inclusión laboral de las y los veteranos de la Fuerza Pública.

Escasa divulgación de la Ruta de emprendimiento. El artículo 17 de la Ley 1979 de 2019 que establece "el Ministerio de Trabajo articulará con sus entidades adscritas la implementación de una Ruta para la Promoción del Empleo y el Emprendimiento para el grupo poblacional de Veteranos". En este sentido, se han realizado mesas de trabajo con el Servicio Nacional de Aprendizaje - Fondo Emprender y se ha firmado el convenio interadministrativo N°001 del 2023, celebrado entre el SENA, el Ministerio de Defensa Nacional y la Policía Nacional de Colombia, el cual busca favorecer los procesos de capacitación, empleabilidad, emprendimiento y certificación por competencias para los miembros del sector Seguridad y Defensa.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Adicionalmente, se han realizado mesas de trabajo por parte de las entidades que integran la Comisión Intersectorial para la Atención al Veterano con impulsa Colombia, Bancóldex, Banco Agrario y el Ministerio de Defensa Nacional, para explorar posibles mecanismos de financiación y la creación de una línea de crédito piloto para esta población, con énfasis en aquellos que tengan una actividad productiva.

Conforme a lo anterior y con el fin de contar con insumos técnicos que describieran los intereses de las y los veteranos en temas de emprendimiento, la Dirección de Veteranos y Rehabilitación Inclusiva construyó en 2022 un instrumento de recolección de datos para la identificación de intereses ocupacionales en emprendimiento, empleabilidad y capacitación. Con corte a enero de 2023 ha sido diligenciado por 1.197 veteranos de la Fuerza Pública, donde se evidenció que el 29% de la población que utilizó este instrumento tiene algún tipo de emprendimiento. Según la etapa en la que se encuentra el emprendimiento, el 8.8% de veteranos dijo estar en fase de crecimiento y fortalecimiento de la empresa, el 61.7% manifestó que se encontraba en idea de negocio y el 29.4% en puesta en marcha de la empresa, siendo evidente que existe un bajo porcentaje de emprendimientos en marcha y un alto porcentaje en idea de negocio el cual requiere de apoyo a través de la capacitación y el conocimiento de la ruta de emprendimiento.

Finalmente, el 83% manifestó estar interesado en iniciar algún emprendimiento, lo que evidencia la necesidad de dar a conocer las actividades y programas que ofrece la Dirección de Veteranos y Rehabilitación Inclusiva en la ruta de emprendimiento. Pese a los esfuerzos realizados, las y los veteranos que cuentan con algún tipo de emprendimiento no han podido acceder a la ruta de emprendimiento por diversas razones como: al inscribirse deben competir con todos los colombianos, la mayoría de las y los veteranos no cumple con los requisitos exigidos por el Servicio Nacional de Aprendizaje Fondo Emprender y, finalmente, la divulgación realizada por la Dirección de Veteranos y Rehabilitación Inclusiva no ha tenido el impacto esperado dentro de esa población.

Falta de educación financiera. La educación financiera permite la generación del hábito del ahorro y la toma de decisiones adecuadas en el manejo del dinero. Al ser las y los veteranos una población que recibe ingresos mensuales, las entidades bancarias ofrecen créditos y préstamos de fácil acceso. De esta forma, los miembros de la Fuerza Pública adquieren productos con entidades financieras, sin conocer aspectos importantes que impactarán su economía. Este desconocimiento puede afectar los sueños, proyectos y su realización personal, incluso terminando con reportes negativos en centrales de riesgo y con baja capacidad de endeudamiento. 3.1.2 Estrategia En este pilar, se busca fortalecer las competencias y habilidades de las y los veteranos, mediante la estrategia de "bienestar físico y psicosocial al veterano", la cual involucra un conjunto de acciones orientadas a facilitar la adaptación a la vida civil, logrando su satisfacción personal y familiar, y el afianzamiento del sentido colectivo y social deseado. 3.1.2.1 Bienestar físico y psicosocial al veterano Esta estrategia está centrada en las necesidades, gustos e intereses de las y los veteranos sin importar su condición y conociendo de manera integral los aspectos físicos, mentales, emocionales y sociales bajo las dimensiones del ser humano:

I. A nivel físico se promoverán los hábitos y estilos de vida saludable, acciones de promoción de la salud y prevención de las enfermedades crónicas no trasmisibles, promoción de la actividad física y el manejo del tiempo libre y la recreación.

II. A nivel psicosocial se establecerán acciones educativas de promoción de la salud mental y prevención de trastornos mentales, estimulación cognitiva, inteligencia emocional, competencias emocionales, autoeficacia, resolución de conflictos, conductas prosociales y herramientas que les permitan fortalecer la capacidad de afrontar los cambios. Además, se busca fortalecer las habilidades sociales, relaciones inter e intra personales, familiares y sociales y los procesos de participación comunitaria, logrando armonizar y aunar esfuerzos con los lineamientos y directrices establecidos en los programas de salud mental del Sistema de Salud de las Fuerzas Militares y de la Policía Nacional, como parte del Modelo de Atención Integral en Salud.

III. A nivel económico se fortalecerán las capacidades para el manejo del dinero, mediante la educación y competencias financieras.

IV. A nivel productivo se impulsarán las actividades de capacitación y formación para fortalecer las competencias y habilidades con enfoque socio ocupacional. Esto contará con una ruta de emprendimiento que contribuirá a la identificación, validación e implementación de oportunidades de negocio y con la ruta de empleabilidad se ofrecerán herramientas básicas para el ingreso y adaptación al mercado laboral.

Esta estrategia permitirá al veterano una mejor adaptación a la vida civil, así como mejorar su calidad de vida[1].

En respuesta a esta necesidad, el programa ¡Proyéctate! surge como una estrategia integral de inclusión, formación y transformación, orientada a promover la independencia económica, la innovación y la integración digital de los veteranos y sus familias.

A través de metodologías prácticas, herramientas tecnológicas y procesos de acompañamiento emprendedor, potencializando así sus capacidades y con la expectativa de conectar sus iniciativas con las dinámicas del mercado actual.

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.

De lo anterior se tiene, que el total de beneficiarios sería aproximadamente 50, con la siguiente caracterización: "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

[1] https://www.divri.gov.co/files/9d895d74-a014-473d-bc27-09ee56bbda95/9e4a2d13-4201-4ffc-852f-a4d7359b35f2/Politica-de-Atencion-Integral-al-Veterano-de-la-Fuerza-Publica-1.pdf.

COPIA OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

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.

De lo anterior, el municipio de Manizales en línea con lo descrito en los párrafos anteriores, mediante informe de gestión 2024 y plan de acción 2025, indicó:

> "El 10 de octubre de 2024, se llevó a cabo un homenaje conjunto organizado por la Alcaldía de Manizales, la Gobernación de Caldas y otros entes territoriales, en conmemoración del Día del Veterano. En un evento sin precedentes realizado en el Teatro Fundadores, más de 650 veteranos de la fuerza pública de Manizales y Caldas fueron reconocidos y honrados por su servicio. La ceremonia incluyó la participación de autoridades locales, la entonación de himnos, bendiciones y la entrega de condecoraciones y notas de estilo. A su turno, se creó una mesa de conversación permanente con los veteranos y se les ha hecho participe de diversos planes de inclusión social desde la Alcaldía. Este acto no solo subrayó la importante contribución de los veteranos a la seguridad ciudadana, sino que también reflejó el compromiso de las administraciones municipales y departamentales con su inclusión y reconocimiento, promoviendo su participación en programas de impacto social. De este modo, se fortaleció el vínculo entre las instituciones y estos héroes de la patria".

META DETALLADA	META 2024	RESULTADO 2024
Implementar una estrategia de reconocimiento e inclusión de veteranos de la fuerza pública en programas sociales	1	1

2

[2] https://manizales.gov.co/wp-content/uploads/2025/02/INFORME-FINAL-GESTION-2024-Y-PLAN-DE-ACCION-2025_compressed.pdf.

La iniciativa se alinea con los objetivos del Plan de Desarrollo Municipal de Manizales 2024–2027, particularmente en las líneas estratégicas de "Competitividad, Innovación y Empleo digno", así como con los esfuerzos de la Secretaría de TIC y Competitividad por consolidar una ciudad con talento humano digitalmente fortalecido.

Conforme el Acuerdo N° 1162 del 30 de mayo de 2024, por el cual se adopta el Plan de Desarrollo Municipal 2024-2027 vigente se tiene inscrito y viabilizado en el Banco de Programas y Proyectos de Inversión Municipal, según el siguiente proyecto:

No PROYECTO	2024170010038
DENOMINACIÓN	"FORTALECIMIENTO DE LA CONECTIVIDAD Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL MUNICIPIO DE MANIZALES"
LINEA ESTRATÉGICA	DESARROLLO ECONÓMICO-PRODUCTIVO
PROGRAMA	ECOSISTEMA TI
ACTIVIDAD	Diseñar e implementar una estrategia al 100% para la transferencia y apropiación de la ciencia, tecnología e innovación en el sector empresarial en alianza UEESC en el cuatrienio.

No PROYECTO	2024170010041
DENOMINACIÓN	"FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES Y CONDICIONES LIGADAS A LA SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL EN EMPRENDEDORES Y EMPRESARIOS DE MANIZALES QUE LES POSIBILITE PERMANECER, COMPETIR Y CRECER EN LOS MERCADOS DE MANIZALES"
LINEA ESTRATÉGICA	DESARROLLO ECONÓMICO-PRODUCTIVO
PROGRAMA	DESARROLLO Y FOMENTO EMPRESARIAL
ACTIVIDAD	Asesorar y acompañar 500 empresas por año con mejoras en sus capacidades a partir de estrategias especializadas

Es importante reiterar que la Secretaría TIC Y COMPETITIVIDAD, con fundamento en las disposiciones legales, ha brindado el apoyo a diferentes emprendimientos que han contribuido a fortalecer la economía en la ciudad de Manizales.

La Secretaría de las Tics y Competitividad, requiere aunar esfuerzos con una entidad sin ánimo de lucro, que tenga dentro de su objeto social Actividades de actividades de desarrollo social, que comprende las siguientes actividades: A. Protección, asistencia y promoción de los derechos de las poblaciones de especial protección constitucional, minorías, poblaciones en situación de vulnerabilidad, actividades de Desarrollo Empresarial. Promoción del desarrollo empresarial y el emprendimiento definido por la ley 1014 de 2006. Las demás actividades que fueren necesarias para el cabal cumplimiento

De igual manera, la Entidad que se contrate para la ejecución del proyecto debe contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de la población, a través del fortalecimiento económico y con un amplio conocimiento en emprendimiento procurando el cumplimiento estricto de los convenios y tratados internacionales, y de las demás normas desarrolladas en función de la defensa de veteranos de la fuerza púbica y sus familias.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Teniendo en cuenta la idoneidad y el cumplimiento de los requisitos mínimos establecidos en la legislación actual, la propuesta para **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,** debe estar ajustada al Plan de Desarrollo y las metas establecidas en el plan de acción, así. Sobre el particular, traemos a colación el artículo 5 del Decreto 092 de 2017:

ARTÍCULO 5º. ***Asociación con entidades privadas sin ánimo de lucro para cumplir actividades propias de las Entidades Estatales.*** Los convenios de asociación que celebren entidades privadas sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad y Entidades Estatales para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con los cometidos y funciones que a estas les asigna la Ley a los que hace referencia el artículo 96 de la Ley 489 de 1998, no estarán sujetos a competencia cuando la entidad sin ánimo de lucro comprometa recursos en dinero para la ejecución de esas actividades en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio. Los recursos que compromete la entidad sin ánimo de lucro pueden ser propios o de cooperación internacional.

Si hay más de una entidad privada sin ánimo de lucro que ofrezca su compromiso de recursos en dinero para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con los cometidos y funciones asignadas por Ley a una Entidad Estatal, en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio, la Entidad Estatal debe seleccionar de forma objetiva a tal entidad y justificar los criterios para tal selección.

Estos convenios de asociación son distintos a los contratos a los que hace referencia el artículo 2 y están regidos por el artículo 96 de la Ley 489 de 1998 y los artículos 5, 6, 7 y 8 del presente decreto.

Por tratarse de actividades de emprendimiento, económicas y culturales a desarrollar con la comunidad del Municipio de Manizales, es necesario que la Entidad sea idónea para el desarrollo de este Programa, que cuente con la capacidad legal para llevar a cabo la actividad objeto de apoyo, y tenga correspondencia directa con el Plan de Desarrollo Municipal y con el objeto social de la entidad a apoyar; no existe una relación de conmutatividad, sino que se pretende apoyar una actividad que con o sin el apoyo de la entidad, se podría realizar.

De igual manera, las actividades económicas y de emprendimiento tienen una importancia central en la vida del ser humano, no solo como alivio de las tensiones del día a día y de la actividad productiva, sino también como un bienestar financiero que soluciona las necesidades básicas y la subsistencia de cada persona, de modo que una vida desprovista del factor económico, generalmente, será una vida de sufrimiento con un alto porcentaje de estrés sin ningún tipo de propósito.

2. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR, CON SUS ESPECIFICACIONES ESENCIALES

OBJETO: 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.

El objeto que se pretende contratar se encuentra debidamente inscrito en el Plan Anual de Adquisiciones de la Administración Municipal para la presente vigencia así:

CÓDIGO UNSPSC	DESCRIPCIÓN	DEPENDENCIA

80101604	Planificación o administración de proyectos (Formación en habilidades digitales reservistas)	Secretaría de Tic y Competitividad

Clase de Contrato: Convenio de Asociación.
Lugar de ejecución: Municipio de Manizales.

3. ACTIVIDADES:

3.1. ACTIVIDADES DEL CONVENIENTE:

1. IDEA DE NEGOCIO:

PRESUPUESTO

GRUPO	MÓDULO	TEMA	TOTAL HORAS	30,7 % aporte ESAL
IDEA DE NEGOCIO	Innovación y creatividad:	Pensamiento de diseño	11	$1.080.640
		Liderazgo emprendedor	11	$1.080.640
		Innovación y creatividad	11	$1.080.640
		Creación de Pitch	11	$1.080.640
	Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC):	Alfabetización digital	11	$1.080.640
		Herramientas colaborativas	13	$1.277.120
		Identidad de marca	13	$1.277.120
		Marketing digital	13	$1.277.120
		Comercio electrónico	13	$1.277.120
		Transformación digital	13	$1.277.120
	Emprendimiento y gestión empresarial:	Desarrollo personal y relacional	11	$1.080.640
		Estrategias de venta y mercadeo	11	$1.080.640

2. FORTALECIMIENTO:

COPIA OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

FORTALECIMIENTO	Innovación y creatividad:	Pensamiento de diseño	13	$1.596.400
		Liderazgo emprendedor	13	$1.596.400
		Innovación y creatividad	11	$1.350.800
		Creación de Pitch	11	$1.350.800
	Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC):	Alfabetización digital	11	$1.350.800
		Herramientas colaborativas	11	$1.350.800
		Identidad de marca	11	$1.350.800
		Marketing digital	13	$1.596.400
		Comercio electrónico	13	$1.596.400
		Transformación digital	11	$1.350.800
	Emprendimiento y gestión empresarial:	Desarrollo personal y relacional	11	$1.350.800
		Estrategias de venta y mercadeo	11	$1.350.800
		Modelos de negocio	11	$1.350.800
		Planeación estratégica	11	$1.350.800
		Gestión financiera	11	$1.350.800

3. REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y LOGÍSTICOS DE ENCUENTROS FORMATIVOS:

		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, interactiva 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

		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
	Bonovaro, kits de bienvenida, reconocimientos para beneficiarios del proyecto por participación	$20.000.000	$6.140.000

4. CIERRE DE CLAUSURA.

EVENTO DE CLAUSURA Y CIERRE	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 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 Planas 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	**$30.700.000**

COPIA CONTROLADA - ALCALDÍA DE MANIZALES

ACTIVIDADES DEL MUNICIPIO: 69,3%

1. IDEA DE NEGOCIO:

MÓDULO	TEMA	DESCRIPCIÓN	TOTAL HORAS	Valor Alcaldía
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.	11	$2.439.360
	Liderazgo emprendedor	Desarrollo de habilidades personales para liderar una idea, tomar decisiones, asumir riesgos y comunicar con propósito.	11	$2.439.360
	Innovación y creatividad	resolución creativa de problemas y la identificación de oportunidades. Neurocity	11	$2.439.360
	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.	11	$2.439.360
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.	11	$2.439.360
	Herramientas colaborativas	Introducción a Google Drive, WhatsApp Web, videollamadas y otras herramientas para trabajo en equipo.	13	$2.882.880
	Identidad de marca	Creación de una identidad que represente su marca y permita presentarse con claridad.	13	$2.882.880
	Marketing digital	Conceptos básicos: qué es, para qué sirve, cómo se usa. Se exploran redes sociales como canales de visibilización.	13	$2.882.880
	Comercio electrónico	Exploración de plataformas de venta gratuitas(Facebook Marketplace, WhatsApp Business).	13	$2.882.880
	Transformación digital	Sensibilización sobre cómo la tecnología puede potenciar una idea de negocio. Se presentan casos reales e inspiradores.	13	$2.882.880
Emprendimiento y gestión empresarial:	Desarrollo personal y relacional	Fortalecer habilidades blandas, confianza, comunicación y adaptabilidad de personas que están iniciando su camino emprendedor.	11	$2.439.360
	Estrategias de venta y mercadeo	Atención y servicio al cliente, ventas, estrategias	11	$2.439.360

2. Fortalecimiento:

Innovación y creatividad:	Pensamiento de diseño	Aplicación práctica del enfoque para rediseñar productos, servicios o procesos dentro del emprendimiento.	13	$3.603.600
	Liderazgo emprendedor	Fortalecimiento de habilidades de liderazgo, gestión de equipos, toma de decisiones estratégicas y resiliencia.	13	$3.603.600
	Innovación y creatividad	Técnicas para innovar en procesos, productos y modelos de negocio. Se promueve la innovación social y colaborativa. Neurocity	11	$3.049.200
	Creación de Pitch	Perfeccionamiento del discurso de venta, adaptado a diferentes públicos (clientes, aliados, inversionistas).	11	$3.049.200
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.	11	$3.049.200
	Herramientas colaborativas	Uso de plataformas como Google Workspace, Trello, Zoom, para mejorar la productividad.	11	$3.049.200
	Identidad de marca	Revisión, ajuste o creación de la imagen del emprendimiento, alineado con sus objetivos estratégicos.	11	$3.049.200
	Marketing digital	Diseñar estrategias de posicionamiento, contenido, ofertas y publicidad digital	13	$3.603.600
	Comercio electrónico	Exploración de plataformas de venta colaborativa(Facebook Marketplace, WhatsApp Business).	13	$3.603.600
	Transformación digital	herramientas accesibles. Legalización. Apoyo Cámara de comercio de Manizales	11	$3.049.200
Emprendimiento y gestión empresarial:	Desarrollo personal y relacional	Fortalecer habilidades blandas, confianza, comunicación y adaptabilidad de personas que están iniciando su camino emprendedor.	11	$3.049.200
	Estrategias de venta y mercadeo	Estrategias de posicionamiento, atención, fidelización de clientes y diferenciación en el mercado local y digital.	11	$3.049.200
	Modelos de negocio	Revisión y ajuste del modelo actual. Se trabaja en diversificación, escalabilidad y sostenibilidad.	11	$3.049.200
	Planeación estratégica	Brindar herramientas que permitan formular planes de acción, indicadores y proyección de crecimiento.	11	$3.049.200
	Gestión financiera	Herramientas para manejo de flujo de caja, costos, precios, rentabilidad y herramientas de control financiero.	11	$3.049.200

3. REQUERIMIENTOS TÉCNICOS Y LOGÍSTICOS DE ENCUENTROS FORMATIVOS:

		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, interactiva 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 propios para el desarrollo formativo, así como la producción de piezas publicitarias (afiches, pendones, avisos y material digital) destinadas a la promoción del programa y a la difusión de resultados. También contempla el diseño gráfico del evento de clausura y circulación, para reforzar una imagen corporativa y profesional del proyecto.	$50.000.000	$34.650.000
	Almuerzos - refrigerios- hidratación de los encuentros presenciales	$38.800.000	$26.888.400

		VALOR TOTAL	69,3 % aporte alcaldía de Manizales
PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL DEL PROYECTO Y CLAUSURA	Producción audiovisual para la realización de piezas animadas y materiales que documenten el desarrollo del proyecto, así como el diseño de imágenes, videos y materiales gráficos para la comunicación, difusión y cierre institucional, garantizando la calidad técnica y la coherencia visual del proyecto.	$50.000.000	$34.650.000
	Emprendimiento, según las necesidades participantes. Se encuentran: diseño de marca, producción de videos promocionales, montaje de pendones de publicidad, elaboración de pendones, volantes y otros materiales que contribuyan al posicionamiento y	$19.417.320	$13.456.203
	visibilidad del negocio. La selección de estos recursos se realiza de manera personalizada.		
	Souvenirs, kits de bienvenida, reconocimientos para beneficiarios del proyecto por participación	$20.000.000	$13.860.000

4. CIERRE DE CLAUSURA:

COPIA CONTROLADA - ALCALDÍA DE MANIZALES

EVENTO DE CLAUSURA Y CIERRE	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 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	$69.300.000

3.2. ACTIVIDADES GENERALES DEL CONVENIENTE:

1. Aportar en dinero mínimo el 30% del valor del presupuesto oficial.
2. Garantizar la idoneidad técnica y profesional del personal vinculado al contrato, asegurando que cuente con las competencias, experiencia y formación necesarias para la ejecución efectiva de las actividades.
3. Aplicar metodologías participativas y prácticas que promuevan la inclusión digital, la innovación, el emprendimiento y la sostenibilidad de los proyectos productivos de la población beneficiaria.
4. Entregar los productos, informes y soportes técnicos en los tiempos y formatos establecidos por la entidad contratante, garantizando su coherencia, completitud y trazabilidad.
5. Mantener una comunicación constante y efectiva con la supervisión o interventoria del contrato, informando de manera oportuna los avances, dificultades y resultados del proceso.

6. Velar por el adecuado manejo de los recursos físicos, tecnológicos y financieros que sean asignados o puestos a disposición para la ejecución del contrato, garantizando su uso responsable y conforme a los principios de transparencia y eficiencia.
7. Cumplir con las normas legales, técnicas y de bioseguridad vigentes, así como con los lineamientos institucionales relacionados con la protección de datos personales, la inclusión social y la equidad de género.
8. Promover la participación activa y el bienestar de los beneficiarios, asegurando que las actividades desarrolladas contribuyan efectivamente al fortalecimiento de sus capacidades y al logro de los objetivos del programa.
9. Atender las observaciones y requerimientos formulados por la entidad contratante, la supervisión o la interventoría, realizando los ajustes necesarios para el cumplimiento de las metas establecidas.
10. Entregar un informe final de gestión y resultados, que contenga el análisis de los logros alcanzados, los impactos generados, las lecciones aprendidas y las recomendaciones para la continuidad o mejora del programa.
11. Guardar absoluta reserva y confidencialidad con respecto a las informaciones suministradas por las personas participantes y recolectada en el evento a lo que no podrá dársela ningún otro uso, ni ser suministrada a otra persona o entidad diferente a la Secretaria de TICS Y COMPETITIVIDAD y al supervisor.
12. Realizar de forma oportuna los pagos al sistema general de seguridad social integral (salud, pensión, ARL) de conformidad con los plazos establecidos en la normatividad vigente que regula la materia y entregar al supervisor del convenio la constancia de pago mediante planilla única detallada, a fin de verificar el pago.
13. Cumplir a cabalidad con el objeto del convenio de acuerdo con lo acordado con la entidad, a través del ordenador del gasto y del supervisor asignado.
14. Ejecutar las acciones y actividades con calidad, oportunidad dentro de la autonomía contractual que le corresponde.
15. Obrar con lealtad y buena fe en las distintas etapas del contrato, evitando dilaciones.
16. No acceder a peticiones o amenazas de quienes actúen por fuera de la ley con el fin de hacer u omitir algún hecho.
17. Acatar todas las normas laborales con la seguridad social integral y el pago de parafiscales.
18. El conveniente debe darle aplicación al artículo 50 de la ley 2195 de 2022, por medio de la cual se adoptan las medidas de transparencia, prevención y lucha contra la corrupción cuando sea atribuible
19. Publicar la información de los sub contratos que suscriba el conveniente para el desarrollo del programa o actividad de interés público, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrata y la información de pagos, tal como trata el artículo 7 del decreto 092 de 2017.

3.3. ACTIVIDADES GENERALES DEL MUNICIPIO:

1.Aportar la suma de **DOSCIENTOS NOVENTA Y NUEVE MILLONES NOVECIENTOS SETENTA MIL CIENTO VEINTITRÉS PESOS ($299.970.123)** correspondientes al 69.3% del valor del convenio.
2.Designar el supervisor del convenio a suscribir.
3.Certificar el cumplimiento a satisfacción del objeto y las obligaciones del convenio a través del supervisor asignado.
4. Prestar apoyo para realizar la completa ejecución.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

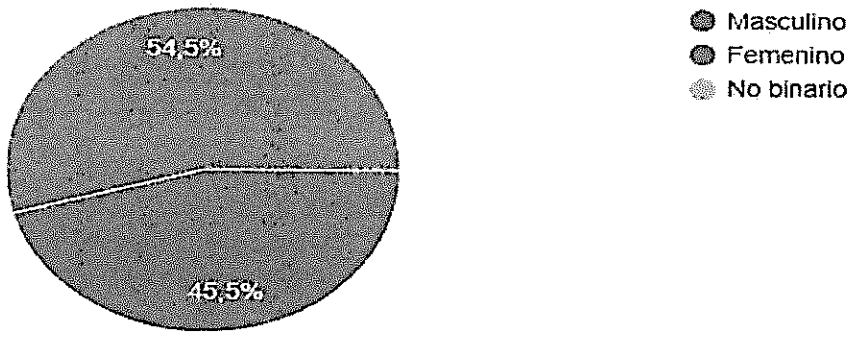
4. FACTOR TÉCNICO:

4.1 METODOLOGÍA A IMPLEMENTAR:

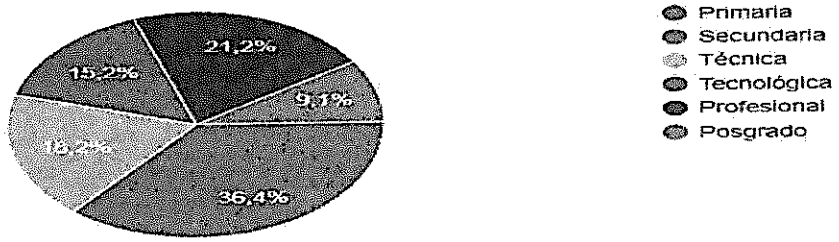
De la caracterización entregado en propuesta de la entidad sin ánimo de lucro, se obtuvo:

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



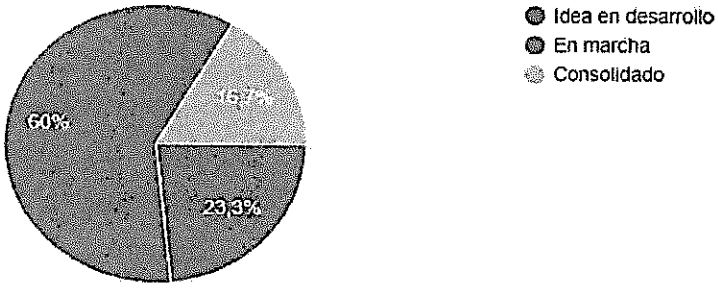
Gráfica 3 Distribución por grupo poblacional

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.

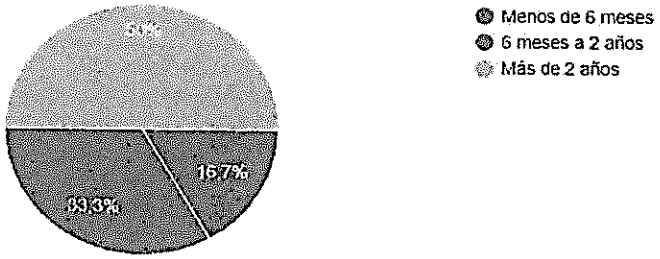
En términos del estado de las iniciativas, el 76% está actualmente en marcha (38), seguido de un 14% de ideas en desarrollo o formulación de planes de negocio (7) y un 10% como emprendimientos consolidados con más de 5 años de trayectoria (5). Esta distribución muestra un entorno dinámico y diverso, 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.

COPIA OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

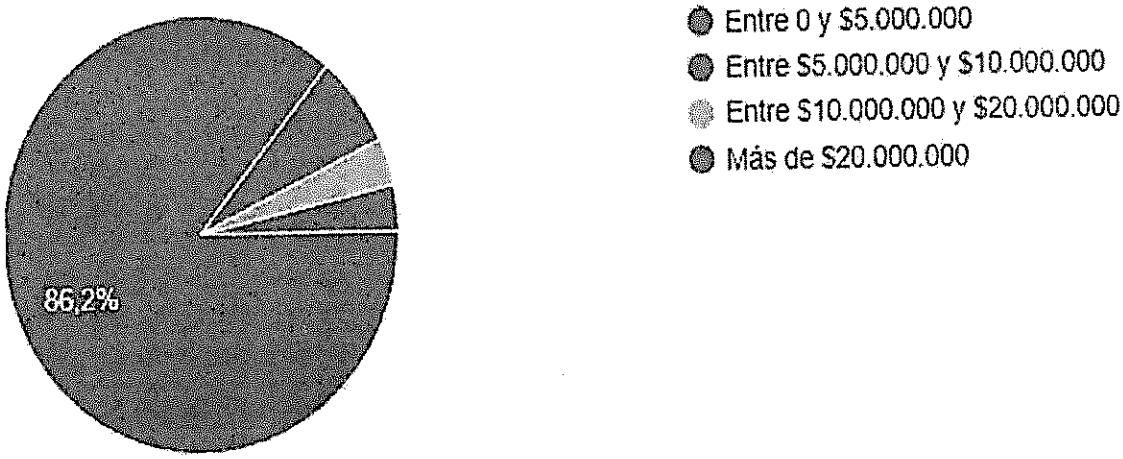


Gráfica 4 Distribución por categoría de emprendimiento



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

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.

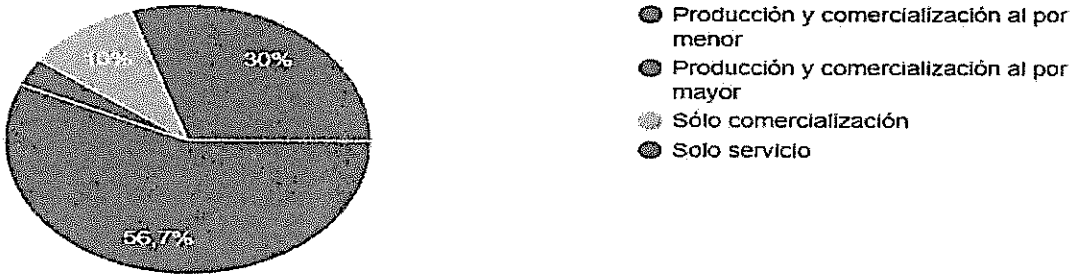
Destaca el sector de la moda (ropa y accesorios) con 29 iniciativas, una parte muy grande por sí sola. Le siguen los sectores de decoración/servicios (7), alimentos y bebidas procesados (6), y salud/bienestar (6), donde la participación tiende a asumir una forma más equilibrada. En primer lugar, se incluyen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

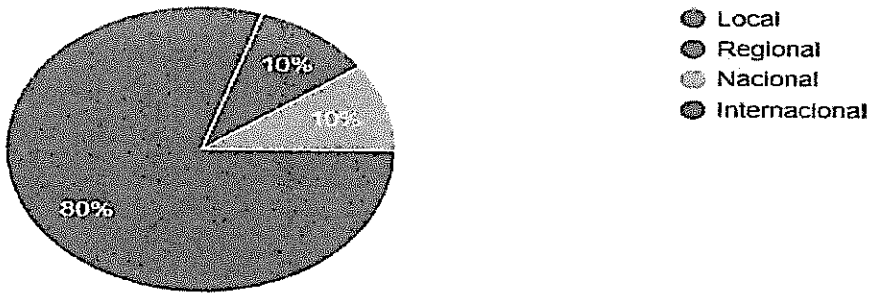
Sectores dominantes:

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

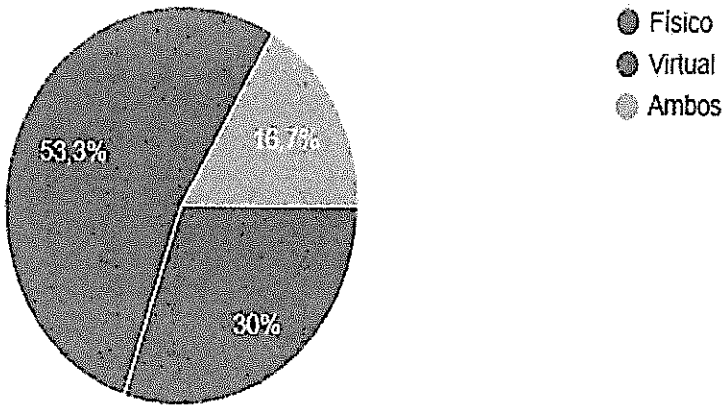
USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES



Gráfica 8 Distribución por tipos de distribución



Gráfica 7 Distribución por Mercado actual



Gráfica 9 Distribución por puntos de venta manejados

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.

4.2. 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

COPIA CONTROLADA - ALCALDÍA DE MANIZALES

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.

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.

4.3. 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.

4.4. 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 visibilización.
		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 Goog Workspace, Trello, Zoom, looker studio, analitica 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. Legalizació Apoyo Cámara de comercio de Manizales
		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.

	Emprendimiento y gestión empresarial:	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**

4.5. PLAN DE TRABAJO:

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%

4.6. 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.

4.7. 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.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

➢ 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.

4.8. 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.

La solicitud de apoyo y demás documentos presentados hacen parte integrante del convenio.

TIPO DE CONVENIO: Convenio de Asociación.

LUGAR DE EJECUCIÓN: Municipio de Manizales.

5. MARCO JURÍDICO DEL CONVENIO

De conformidad con el artículo 4° de la Ley 489 de 1998, las entidades estatales en ejercicio de la función administrativa deben buscar la satisfacción de las necesidades generales de los habitantes de conformidad con los fines estatales.

Dispone el artículo 96 ibidem que *"Las entidades estatales, cualquiera que sea su naturaleza y orden administrativo podrán, con la observación de los principios señalados en el artículo 209 de la constitución política, asociarse con personas jurídicas particulares, mediante la celebración de convenios de asociación o creación de personas jurídicas, para el desarrollo conjunto de actividades en relación con los cometidos y funciones que les asignan a aquéllas la ley."*

Que el Decreto 092 de 2017, reglamenta la contratación con entidades sin ánimo de lucro a la que hace referencia el inciso segundo del artículo 355 de la Constitución Política, estableciendo en el artículo 5° que *"Los convenios de asociación que celebren entidades privadas sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad y Entidades Estatales para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con los cometidos y funciones que a estas les asigna la Ley a los que hace referencia el artículo 96 de la Ley 489 de 1998, no estarán sujetos a*

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

competencia cuando la entidad sin ánimo de lucro comprometa recursos en dinero para la ejecución de esas actividades en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio". Los cuales están regidos por el artículo 96 de la ley 489 de 1998 y los artículos 5, 6,7, y 8 del decreto relacionado.

Se entenderá por reconocida idoneidad la experiencia con resultados satisfactorios que acreditan la capacidad técnica y administrativa de las entidades sin ánimo de lucro para realizar el objeto del convenio. La entidad facultada para celebrar el respectivo convenio deberá evaluar dicha calidad por escrito debidamente motivado.

Así mismo, en lo atinente al régimen de prohibiciones, inhabilidades e incompatibilidades dispone el artículo 6 del Decreto en cita: "Las prohibiciones, inhabilidades e incompatibilidades establecidas en la Constitución y en las Leyes 80 de 1993, 1150 de 2007 y 1474 de 2011, y en las normas que las modifiquen, aclaren, adicionen o sustituyan, o en cualquier otra norma especial, son aplicables a la contratación a la que hace referencia el presente decreto."

6. EL VALOR ESTIMADO DEL CONVENIO Y LA JUSTIFICACIÓN DEL MISMO.

El cronograma de inversión en cada una de las actividades para el desarrollo de los mismos el valor total del convenio se estima en la suma de **CUATROCIENTOS TREINTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL TRESCIENTOS VEINTE PESOS ($432.857.320),** de los cuales la **Secretaría de TICS Y COMPETITIVIDAD de la Alcaldía de Manizales** aportará la suma de **DOSCIENTOS NOVENTA Y NUEVE MILLONES NOVECIENTOS SETENTA MIL CIENTOS VEINTITRÉS PESOS ($299.970.123),** correspondiente al **SETENTA POR CIENTO (69.3%)** del valor total del presupuesto oficial y el **CONVENIENTE** aportará la suma de **CIENTO TREINTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA Y SIETE MIL CIENTO NOVENTA Y SIETE PESOS ($132.887.197)** equivalente al **TREINTA POR CIENTO (30.7%) en efectivo del valor total del convenio.**

La entidad, para establecer el presupuesto oficial de la contratación a surtirse, realizó la ponderación del valor de contrataciones desarrolladas en contrataciones anteriores del Municipio con objeto relacionado con aquel que se va a contratar.

A continuación se citan los contratos que sirvieron para realizar la comparación y ponderación mencionada, los cuales pueden ser consultados en la página web www.colombiacompra.gov.co:

NO. DE CONTRATO	OBJETO	VALOR ANUAL	TIEMPO EN MESES
SCT-CI-003-2024	AUNAR ESFUERZOS Y RECURSOS TÉCNICOS, HUMANOS, LOGÍSTICOS Y FINANCIEROS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO: "ELABORACIÓN DE ESTUDIOS DE PREINVERSIÓN (FASE I Y FASE II) PARA EL DESARROLLO DE UN ESCENARIO TURÍSTICO Y/O CULTURAL PARA EL FOMENTO E IMPULSO DEL SECTOR TURÍSTICO Y CULTURAL DEL MUNICIPIO DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA	$476.000.000	3 MESES

RG-SGSA-006-2024	AUNAR ESFUERZOS TECNICOS, ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS, LOGÍSTICOS Y HUMANOS PARA LLEVAR A CABO ACTIVIDADES ARTÍSTICAS, CULTURALES Y RECREATIVAS A FIN DE PROMOVER LA CONVIVENCIA PACÍFICA Y SEGURIDAD CIUDADANA EN EL MARCO DE LAS FESTIVIDADES NAVIDENAS GARANTIZANDO ENTORNOS SEGUROS EN EL MUNICIPIO DE REMEDIOS - ANTIOQUIA.	$586.581.940	28 DÍAS

En tal sentido, esta administración considera que el valor presupuestado para el presente contrato es coherente y congruente con el presupuesto disponible; por lo cual el valor del servicio a contratar para la presente vigencia, se estima en la suma de **CUATROCIENTOS TREINTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL TRESCIENTOS VEINTE PESOS ($432.857.320),** los cuales serán pagados mediante acta parciales.

Para el trámite de pago, en cada caso deberán mediar: a. informe de actividades. B. certificación de recibo a satisfacción por parte del supervisor del contrato. C. constancia y planilla de pago de aportes al sistema de seguridad social integral y ARL, conforme a las disposiciones legales en la materia. La ausencia de cualquiera de los anteriores requisitos dará lugar a que la cuenta solo se entienda radicada una vez los mismos se hayan allegado de manera completa y a partir de ese momento correrá el plazo que tiene la entidad para efectuar el pago respectivo. Los anteriores pagos están sujetos a las disponibilidades del programa anual mensualizado de caja PAC y el contratista deberá tener en cuenta lo dispuesto por el artículo 19 de la ley 1150 de 2007, que hace referencia a derecho de turno. Cuando la entidad verifique a través del supervisor que el contratista no ha efectuado sus pagos al sistema general de seguridad social en salud, pensiones y ARL, sobre los porcentajes establecidos y grado se riesgo respectivo por el ordenamiento jurídico retendrá las sumas que hagan falta para cumplir cabalmente esta obligación con el fin de transferirlas al sistema, situación que el contratista declara< conocer y aceptar. Adicionalmente en el valor de la propuesta de las estampillas y demás impuestos que se generen, advirtiendo que en todo caso el valor propuesto debe corresponder a los precios del mercado.

7. FORMA DE PAGO.

El aporte del Municipio se realizará a través de actas parciales, previa presentación de la factura con el lleno de los requisitos legales, el informe de actividades, certificación de cumplimiento por parte del supervisor y comprobante de pago y/o la certificación del revisor fiscal o representante legal, según corresponda, sobre el cumplimiento en el pago de los aportes parafiscales y de seguridad social de sus empleados de acuerdo con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y artículo 23 de la Ley 1150 de 2007. El señalado giro estará sujeto a la disponibilidad del PAC.

Cuando la certificación sobre el cumplimiento del pago de los aportes parafiscales y de seguridad social sea suscrita por el Revisor Fiscal, se deberá aportar para el pago, copia de la tarjeta profesional del Revisor Fiscal, copia del documento de identidad y copia del certificado de antecedentes disciplinarios expedido por la Junta Central de Contadores.

Los recursos a cancelar al conveniente, serán consignados en la cuenta bancaria que indique el **CONVENIENTE** y de la cual se hace responsable, dejando claro que cualquier error está bajo su completa responsabilidad.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Se cuenta con el siguiente certificado de disponibilidad presupuestal:

CUIPO	MGA	RUBRO	DENOMINACIÓN	CDP	REGISTRO	VALOR
0	2301030	35 01 3 11 02 201 038 06	Conectividad y transformación digital-Habilidades digitales	048	350048	$100.000.000
0	3502019	35 01 3 11 02 101 041 14	Fortalec. empresarial y de emprend-Reservistas	037	350037	$200.000.000

PLAZO DE EJECUCIÓN: El plazo de ejecución del contrato es desde el acta de inicio, hasta el 20 de diciembre del 2025, previa aprobación de la garantía exigida.

8. CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE

En relación con el carácter especial de ciertos contratos, es preciso señalar que el inciso segundo del artículo 355 de la Carta Política, reglamentado por el Decreto 092 de enero de 2017, faculta a las entidades públicas para celebrar convenios, con entidades privadas sin ánimo de lucro, para el fomento de programas o proyectos de interés público, acorde con el Plan Nacional y los Planes Seccionales de Desarrollo.

En este orden de ideas y conforme lo señalado en el inciso 2° del artículo 5 del Decreto 092 la entidad sin ánimo de lucro compromete recursos en dinero para la ejecución de las actividades, en una proporción del 30% del valor total del convenio.

Para llevar a cabo la ejecución del convenio, se requiere una entidad con experiencia en emprendimiento y fortalecimiento económico que cuenten con personal capacitado para el desarrollo del objetivo propuesto. la competencia se basa en valores agregados como: experiencia en el desarrollo de actividades, con personal capacitado para organizar el montaje técnico y operativo requerido para el desarrollo y la participación de las personas que hagan parte del proyecto con los materiales requeridos y personal autorizado.

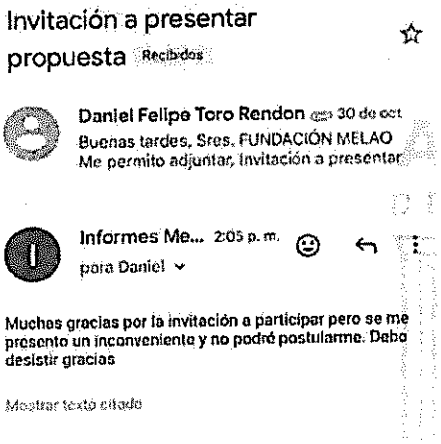
De igual manera, se requiere una entidad que contribuya al mejoramiento de la calidad de vida de la población, a través del fortalecimiento económico y formación en emprendimiento, procurando el cumplimiento estricto de los convenios y tratados internacionales.

La entidad debe contar con un objeto social amplio, el cual debe establecer las diferentes actividades a desarrollar, estando estas relacionadas dentro del presente convenio, por tal motivo, la realización de estas actividades está encaminadas a lograr su objeto.

Que realice actividades de formación, emprendimiento y fortalecimiento económico, no solo como alivio de las tensiones del día a día y de la actividad productiva, sino también para tener una vida digna, haciéndose cargo de sus necesidades básicas, creando una vida con propósitos y objetivos que aportar a la sociedad.

Finalmente, la entidad debe contar con la capacidad financiera, administrativa y organizacional suficiente para desarrollar las actividades anteriormente descritas.

La Secretaría de Tic y Competitividad, solicitó manifestar el intereses en ejecutar el proyecto a entidades sin ánimo de lucro, con el fin de analizar las posibles fundaciones o ESAL que cuenten con la idoneidad y la experiencia para suscribir el convenio de asociación, no obstante, no fue posible contar con disponibilidad para ejecutar el presente objeto, por parte de la Fundación Melao y Festi collage, tal y como se demuestra a continuación:



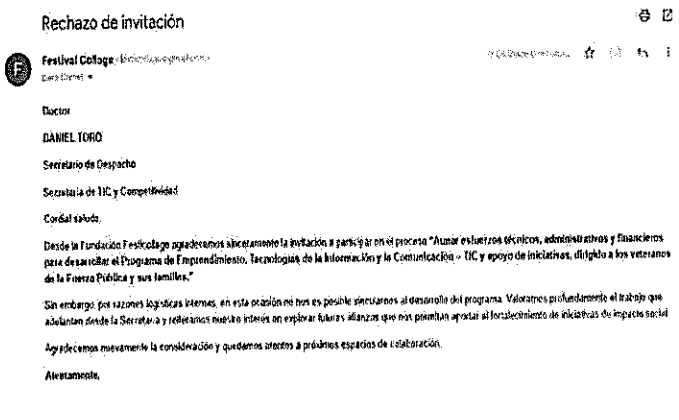
Invitación a presentar propuesta Recibidos

Daniel Felipe Toro Rendon 30 de oct
Buenas tardes, Sres. FUNDACIÓN MELAO
Me permito adjuntar, invitación a presentar

Informes Me... 2:05 p. m.
para Daniel

Muchas gracias por la invitación a participar pero se me presento un inconveniente y no podré postularme. Debo desistir gracias

Mostrar texto citado



Rechazo de invitación

Festival Collage

Doctor
DANIEL TORO
Secretario de Despacho
Secretaría de TIC y Competitividad
Cordial saludo,

Desde la Fundación Festicollage agradecemos sinceramente la invitación a participar en el proceso "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."

Sin embargo, por razones logísticas internas, en esta ocasión no nos es posible vincularnos al desarrollo del programa. Valoramos profundamente el trabajo que adelantan desde la Secretaría y reiteramos nuestro interés en explorar futuras alianzas que nos permitan aportar al fortalecimiento de iniciativas de impacto social.

Agradecemos nuevamente la consideración y quedamos atentos a próximos espacios de colaboración.

Atentamente,

Que la CORPORACIÓN PARA EL DEPORTE, LA RECREACIÓN Y LA PROMOCIÓN DEL TALENTO HUMANO CORPODER, fue la única ESAL que manifestó la intención de aportar en dinero mínimo el 30% del valor del convenio.

9. ANALISIS DEL RIESGO

Dado el objeto del convenio y las condiciones de ejecución como riesgos previsibles se tienen los siguientes

NÚMERO	1	2	3	4	5
CLASE	ESPECIFICO	GENERAL	ESPECIFICO	ESPECIFICO	ESPECIFICO
FUENTE	INTERNO	INTERNO	EXTERNO	INTERNO	EXTERNO
ETAPA	PLANEACIÓN	EJECUCIÓN	EJECUCIÓN	EJECUCIÓN	EJECUCIÓN
TIPO	OPERACIONAL	OPERACIONAL	SOCIAL O POLÍTICO	OPERACIONAL	SOCIAL O POLÍTICO
DESCRIPCIÓN (QUE PUEDE PASAR Y COMO PUEDE OCURRIR)	Se presenta cuando el plazo del convenio no es suficiente para cumplir con lo contratado	Se presenta cuando la entidad privada con quien se suscribe el convenio no cumple con las obligaciones	Se presenta por Falta de interés de los integrantes y de la ciudadanía en participar del	Se presenta por el incumplimiento en el pago de los salarios y prestaciones sociales del personal	Se presenta por la situación de aislamiento social presentado a raíz de cualquier pandemia

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

			previstas en el mismo.	proyecto, lo que impide el normal desarrollo del objeto convenido.	contratado para la ejecución del convenio.	o emergencia sanitaria
CONSECUENCIA DE LA OCURRENCIA DEL EVENTO		No cumplimiento con el objeto del convenio en su totalidad	Incumplimiento del objeto contractual	No cumplimiento en las metas relacionadas con los objetivos y/o actividades	Afectaciones en términos de demandas para la entidad contratante y posiblemente al Municipio de Manizales.	Imposibilidad en el cumplimento del fin del proyecto por inconvenientes en el transporte o de fuerza mayor o caso fortuito
PROBABILIDAD		2	2	2	2	2
IMPACTO		3	3	4	3	4
VALORACIÓN DEL RIESGO		5	5	5	5	5
CATEGORÍA		RIESGO MEDIO	RIESGO CATASTRÓFICO	RIESGO MAYOR	RIESGO MEDIO	RIESGO MAYOR
¿A QUIÉN SE LE ASIGNA?		MUNICIPIO	CONTRATISTA	CONTRATISTA	CONTRATISTA	CONTRATISTA
TRATAMIENTO / CONTROLES A SER IMPLEMENTADOS		Reducir la probabilidad del riesgo a través de la revisión periódica del avance del convenio	Realizar una adecuada supervisión, seguimiento y acompañamiento para la ejecución de las actividades contractuales	Solicitar a la conveniente comunicación constante con los beneficiarios, para identificar cambios en sus actitudes y formas de pensar y tomar medidas preventivas. Desde la Secretaría de TIC y Competitividad, hacer una campaña fuerte incentivando la participación en el proyecto.	Solicitar en cada informe mensual (un mes después de lo ejecutado) los soportes de pago a los contratistas vinculados al proyecto así como las evidencias de afiliación a salud, pensión y riesgos profesionales de acuerdo a lo que determine la ley. Requerir al contratista para el cumplimiento del convenio.	Consulta diaria de las noticias y de los Decretos nacionales y locales que tengan relación con situaciones de aislamiento social presentado a raíz de cualquier pandemia o emergencia sanitaria
DESPUES DEL TRATAMIENTO	PROBABILIDAD	1	1	1	1	1
	IMPACTO	3	2	3	3	2
	VALORACIÓN DEL RIESGO	4	3	3	4	3
	CATEGORÍA	RIESGO BAJO	RIESGO BAJO	RIESGO BAJO	RIESGO BAJO	RIESGO BAJO
¿AFECTA LA EJECUCIÓN DEL CONVENIO?		SI	SI	SI	SI	SI
RESPONSABLE DE LA IMPLEMENTACIÓN		ÁREA DE GESTIÓN Y DE CONTRATACIÓN	ÁREA DE GESTIÓN	ÁREA DE GESTIÓN	ÁREA DE GESTIÓN	ÁREA DE GESTIÓN
MONITOREO Y REVISIÓN	¿CÓMO SE REALIZA EL MONITOREO?	Revisión permanente del avance de ejecución del convenio	Realización de informes de supervisión mensuales. Visitas técnicas de verificación.	Verificación mensual en los informes de supervisión del número de emprendedores beneficiarios participantes	Verificación mensual en los Informes de supervisión del cumplimiento pagos y seguridad social de los contratistas	Verificación mensual en los informes de supervisión
	PERIODICIDAD ¿CUÁNDO?	Siempre, durante la ejecución del convenio	Mensual	Siempre, durante la ejecución del convenio	Siempre, durante la ejecución del convenio.	Siempre, durante la ejecución del convenio.

10. LAS GARANTÍAS QUE LA ENTIDAD ESTATAL CONTEMPLA EXIGIR EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN.

El conveniente deberá constituir una garantía en favor del municipio, para amparar el siguiente riesgo:

AMPARO	SUFICIENCIA	VIGENCIA
Cumplimiento de las obligaciones surgidas del CONVENIO. Este amparo debe incluir de manera expresa la cobertura de la cláusula penal pecuniaria y de las multas.	10% del valor del convenio. En ningún caso sea inferior al valor de la cláusula penal pecuniaria.	Vigencia del convenio y cuatro (04) meses más.
Pago de Salarios y prestaciones sociales e indemnizaciones del personal	20% del valor del convenio.	Vigencia del convenio y tres años más.
Responsabilidad Civil Extracontractual	200 S.M.L.M.V.	Vigencia del Convenio

EL MUNICIPIO no acepta la imposición de garantías, en los términos del artículo 1061 del Código de Comercio. Se entiende que la compañía de seguros renuncia a tales garantías con la expedición de la respectiva garantía exigida.

El CONVENIENTE repondrá el monto de la garantía exigida cada vez que en razón de sanciones impuestas o por otro hecho se disminuyere o agotare, es decir, cuando por razón de siniestro se afecte su valor.

El CONVENIENTE deberá otorgar la garantía solicitada y presentarla para su aprobación a EL MUNICIPIO, dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la suscripción del presente negocio jurídico, so pena de declararse el incumplimiento del mismo.

11. LA INDICACIÓN DE SI EL PROCESO DE CONTRATACIÓN ESTÁ COBIJADA POR UN ACUERDO COMERCIAL.

La Entidad Estatal no se encuentra obligada a realizar el análisis para establecer si la contratación está cobijada o no por un Acuerdo Comercial al tratarse de un proceso de selección por contratación directa, de acuerdo con lo establecido en el Manual para el manejo de los Acuerdos Comerciales en procesos de contratación expedido por Colombia Compra Eficiente.

Manizales, noviembre 26 de 2025.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

DANIEL FELIPE TORO RENDÓN
Secretario de Despacho
Secretaría de Tic y competitividad

Proyectó y revisó: Daniel Felipe Toro Rendón. Secretario de Despacho. Secretario de Tic y Competitividad.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES