Alcaldía de Medellín
Distrito de
Ciencia, Tecnología e Innovación

ANEXO #1

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

NECESIDAD: 55523

EP: 40157

OBJETO: Prestar servicios para acelerar y fortalecer el emprendimiento en la industria del Sistema Moda.

MEDELLÍN

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

2026

1. OBJETO Y ALCANCE:

1.1. Alcance del objeto:

Con la celebración del presente contrato se pretende la aceleración y el fortalecimiento de las empresas del sector moda participantes a través de un acompañamiento especializado y personalizado enfocado en el desarrollo de capacidades y fortalecimiento de sus modelos de negocio además de la participación en un evento exclusivo y de talla internacional, como lo es Colombia Moda 2026, buscando así desarrollar y potenciar el sistema moda como estrategia de ciudad para asegurar el presente y futuro del sector Industriales textil que caracteriza la economía.

Con el contrato se busca:

- Llevar el programa al territorio para generar oportunidades y potencializar empresas que aporten al crecimiento económico de la ciudad, a través de diferentes medios digitales y de comunicación alternativos buscando una inclusión social.
- Garantizar la selección y acompañamiento de 40 empresarios para la participación en el componente Épica, 40 empresarios para la participación en el componente Encadenamiento Productivo Formal y 5 empresas Ancla.
- Garantizar la certificación de 35 y 35 empresas, como mínimo, en los componentes de Épica y Encadenamiento Productivo Formal, respectivamente. Siempre y cuando cumplan con un 80% en la participación de las actividades propuestas en cada componente.
- Maximizar el desarrollo de la empresa local, buscando posicionarla en el mercado nacional e internacional, generando reconocimiento, innovación y competitividad en el sector. Buscando, por medio de una trasferencia de conocimiento, incrementar la presencia del sector moda en los mercados internacionales, centrándose en las herramientas de la cuarta revolución industrial (Industria 4.0) y la mejora de productos y materiales, con el encadenamiento como un elemento central y unificador.
- Transferir conocimiento, brindar herramientas y acompañar a los participantes por medio de talleres con metodologías activas y de co-creación. Talleres en los que se les brindaran herramientas para la aceleración y el fortalecimiento de sus empresas.
- Acelerar y fortalecer modelos de negocio en el sector textil, confección, diseño y moda, con miras a dinamizar la economía tradicional, el empleo y desarrollo económico de la ciudad, en un mediano y largo plazo que les permita ser sostenibles en el tiempo, promoviendo su crecimiento y acceso a nuevos mercados; por medio de acompañamientos especializados de alto contenido. Así como facilitar espacios de y para la internacionalización del sector, reconociendo la importancia de la

internacionalización como un factor clave para el desarrollo y la sostenibilidad del sistema moda en Medellín.
- Dar visibilidad a la transformación de la ciudad entorno a la reactivación económica y tecnología, así como al fomento de la innovación y el emprendimiento.

1.2. Objetivos Específicos:

- Llevar la oferta al territorio para generar oportunidades y potencializar empresas que aporten al crecimiento económico de la ciudad, a través de diferentes medios digitales y de comunicación alternativos buscando una inclusión social.

- Garantizar la selección de 40 empresarios para la participación en el componente de épica, 40 empresarios para la participación en el componente encadenamiento productivo, además de 5 empresas anclas.

- Garantizar la intervención de 85 empresas, en los componentes de Épica y encadenamientos productivos.

- Transferir conocimiento, brindar herramientas y acompañar a los participantes por medios de talleres con metodologías activas y de co-creación en el que se le brindan herramientas para la aceleración y el fortalecimiento de sus empresas, además de recibir acompañamientos especializados de alto contenido, y facilitar espacios de y para la internacionalización del sector.

- Conectar las empresas participantes con Colombia Moda, plataforma internacional orientada en la apertura de nuevos mercados y posicionamiento de productos y servicios de mencionadas empresas con mercados nacionales e internacionales.

1.3. Población objetivo:

Empresas del sector textil, confección, diseño y moda del Distrito de Medellín.

1.4. Alcance geográfico

El proyecto se desarrollará en la ciudad de Medellín, en todas sus comunas y corregimientos.

1.5. Contexto:

Épica y Encadenamientos Productivos, es una estrategia impulsados por el Distrito de

Medellín, para fortalecer el sistema moda de la ciudad; desarrollado a través de componentes como, Épica, con más de diez años de trayectoria, en la aceleración empresarial que brinda formación, acompañamiento personalizado y espacios de relacionamiento a emprendedores y empresarios del sector textil, confección y moda, con el propósito de innovar, estructurar sus modelos de negocio y acceder a mercados nacionales e internacionales. Por su parte, Encadenamientos Productivos, con alrededor de siete años de implementación, busca mejorar la productividad y competitividad de los talleres y proveedores vinculados al sector moda, conectándolos con empresas más grandes —denominadas anclas— para optimizar procesos, fortalecer la cadena de valor y fomentar la cooperación empresarial. Ambos componentes benefician directamente a micro, pequeñas y medianas empresas del sector, impulsando la innovación, la sostenibilidad y la internacionalización, y contribuyendo al posicionamiento de Medellín como un referente nacional e internacional en la industria de la moda.

Teniendo en cuenta la dinámica del sector textil y de la moda, se incorpora un tercer componente denominado Transversal, el cual busca atender y fortalecer las necesidades comunes de las empresas participantes de Épica y Encadenamientos Productivos, promoviendo su desarrollo integral y la consolidación del ecosistema empresarial del sector; desarrollando temáticas como lo son: Internacionalización, estrategia de comunicaciones, relacionamiento empresarial, participación en ferias, tanto nacionales como internacionales, entre otras temáticas que surgen de los procesos, estructuras y fuerzas que impulsan el funcionamiento, la adaptación y el crecimiento de una empresa en un entorno cambiante.

2. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS:

2.1. Componentes, productos y actividades:

- **Componente 1 transversal:**

  Este componente tiene como propósito atender y fortalecer las necesidades comunes de las empresas participantes de Épica y Encadenamientos Productivos, promoviendo su desarrollo integral y contribuyendo a la consolidación del ecosistema empresarial del sector. Para ello, aborda temáticas clave como la internacionalización, la estrategia de comunicaciones, el relacionamiento empresarial y la participación en ferias nacionales e internacionales, entre otros aspectos derivados de los procesos, estructuras y dinámicas que impulsan el funcionamiento, la adaptación y el crecimiento de las empresas en un entorno competitivo y en constante cambio. Este componente se desarrolla de manera transversal a lo largo de todo el proyecto, desde su inicio hasta su finalización, aplicándose simultáneamente y permitiendo alcanzar resultados integrales y coherentes con los objetivos globales de fortalecimiento empresarial.

Los productos a desarrollar en este componente son:

- **Producto #1: Plan de visibilidad:**

Son las comunicaciones dentro de un proyecto ofrecen la posibilidad de visibilizar las acciones realizadas o por realizar, integrando todos los elementos necesarios para cumplir con la estrategia y los objetivos de comunicación establecidos para el proyecto. Este proceso implica la creación de un esquema que define cómo se transmitirá a los integrantes, ya sean empresarios u otras partes involucradas, la información relevante que surja en el transcurso del proyecto. Esta comunicación abarca tanto la interna como la externa y debe de estar alineada con los lineamientos y marcos normativos establecidos por la Alcaldía de Medellín en materia de comunicaciones.

Actividad #1.1 Estrategia comunicacional:

De manera transversal se deberá desarrollar y ejecutar una campaña de promoción y difusión del programa para que llegue al territorio del Distrito de Medellín en sus dos componentes: Épica y Encadenamientos Productivos.

Se debe establecer un plan de comunicaciones y un plan de medios, los cuales deben de estar acompañados de un cronograma de implementación. Además, de realizar un seguimiento constante a su ejecución.

El contratista tiene la responsabilidad de llevar a cabo un seguimiento comunicacional integral que abarque todas las etapas del proyecto, desde su inicio hasta su conclusión. Este seguimiento tiene como objetivo promover y difundir eficazmente el programa en el territorio, facilitando la toma de decisiones y la elaboración de estrategias relacionadas con el uso de medios y herramientas.

Para garantizar la efectividad de este proceso, el contratista deberá presentar informes mensuales que detallen la implementación del plan de medios, resaltando su impacto y las métricas pertinentes. Además, se espera que el contratista cree, desarrolle y proporcione todo el material de apoyo necesario durante la ejecución y al término del programa.

Es fundamental que este proceso se lleve a cabo de manera integral, estableciendo una estrecha colaboración con el área de comunicaciones de la Secretaría de Desarrollo Económico.

Entregables:

- Plan de medios y plan de comunicaciones
- Cronograma de implementación de los planes
- Informes de seguimiento mensual
- Material de apoyo gráfico

- **Producto #2 Espacios de relacionamiento:**

En estos espacios se busca desarrollar talleres grupales con temáticas que fortalecen los ejes empresariales para cada uno de los grupos que comprenden el programa de Épica y Encadenamientos productivos, en este sentido se describe a continuación las actividades que se abordarán.

Actividad # 2.1: Espacios de relacionamiento:

Bootcamp de innovación (2 laboratorios, uno para cada programa): El **bootcamp de innovación** es un espacio intensivo de formación práctica diseñados para acelerar resultados en corto tiempo. Durante estas jornadas, los participantes integrarán **aprendizaje, mentoría y resolución de retos reales**, lo que les permitirá aplicar de inmediato los conocimientos adquiridos en sus negocios.

Se llevarán a cabo **dos bootcamp de 8 horas cada uno** enfocados en:

a. **Internacionalización:** donde se les brindará a las marcas herramientas y conocimientos básicos para estructurar un plan inicial de internacionalización, identificando oportunidades de mercado, definiendo estrategias de entrada y fortaleciendo su modelo de negocio para proyectarse de manera competitiva en el ámbito global. Este espacio busca potenciar la innovación y dotar a los empresarios de herramientas prácticas que fortalezcan su propuesta de valor y competitividad en el mercado. **(Aplica para el programa de Épica**.)

b. **Cero desperdicios:** orientado a mostrar cómo la inteligencia artificial puede ser aplicada para resolver retos en la cadena de valor del Sistema Moda, promoviendo la reducción de desperdicios, la eficiencia productiva y la apertura de nuevas oportunidades de crecimiento rentable y sostenible. Este espacio permitirá que las unidades productivas integren herramientas innovadoras en su quehacer diario, incrementando su competitividad y fortaleciendo su papel dentro de los encadenamientos productivos del Sistema Moda. (**Aplica para el programa de Encadenamientos**)

Cada laboratorio, incluye acompañamiento de un experto temático durante las 8 horas

de duración, un espacio apropiado y adecuado con ayudas audiovisuales y mobiliario, con capacidad de aforo para los participantes para cada uno de los talleres, material de apoyo acorde a cada uno de los talleres, un total de 200 refrigerios para los asistentes, 100 almuerzos (Hasta 50 asistentes por laboratorio) y logística necesaria para el desarrollo de la actividad.

Entregables:

- Informe detallado de cada sesión (Registro fotográfico, temas tratados, desarrollo de la sesión, preguntas frecuentes)
- Listado de asistencia fo-dese 104
- Herramientas (formatos) utilizados en la actividad.

- **Producto # 3: Taller pitch (2 talleres, uno para cada componente)**

De manera transversal, se desarrollará un taller especializado en la preparación y presentación de pitch, orientado a fortalecer la capacidad de las marcas para comunicar de manera clara y persuasiva su propuesta de valor frente a distintos grupos de interés: colaboradores, clientes, proveedores, aliados estratégicos, inversionistas y dinamizadores de la industria.

Importante: Existen diversas metodologías activas para la transferencia de conocimiento como aquellas que son Basado en Proyectos (ABP), Aula Invertida (Flipped Classroom), Gamificación, Aprendizaje Cooperativo y Aprendizaje Basado en Problemas, entre otros; Inexmoda basado en su experiencia en el modelo de transformación y desarrollo, aplica la metodología de Aprendizaje Colaborativo en la intervención de empresas del sector.

Actividad #3.1 Taller pitch (2 talleres, uno para cada componente):

El taller incluye acompañamiento de un experto temático durante las 4 horas (8 horas en total), un espacio apropiado y adecuado con ayudas audiovisuales y mobiliario, con capacidad de aforo para los participantes, material de apoyo para cada uno de los talleres y un total de 100 refrigerios para los asistentes (50 refrigerios por taller) y logística necesaria para el desarrollo de la actividad.

Se entregará a cada uno de los asistentes de cada taller un refrigerio básico empacado.

Notas aclaratorias:

Inexmoda realizará el seguimiento de asistencia al iniciar el acompañamiento en los talleres de co-creación, y socializará el avance con la supervisión. En el caso de que algunas empresas no asistan a las 3 primeras sesiones incumpliendo el compromiso en su participación, y no informe el motivo de inasistencia, se realizará un comité entre las partes para toma de decisiones frente a estos casos.

Para continuar en la etapa de ruta de intervención especializada, las empresas deben haber cumplido con una asistencia del 80% en las actividades talleres de co-creacion.

Se aplicarán los formatos de encuestas de satisfacción a todas las sesiones.

Entregables:

- Programación de los talleres.
- Reporte de cada taller (indicar metodología detallada, temática, perfil del experto, registro fotográfico).
- Listado de asistencia.
- Encuestas de satisfacción.
- Sabana de seguimiento de los participantes en las actividades.
- Selección.

- **Producto # 4: Encuentros grupales:**

Se desarrollarán dos encuentros, ambos encuentros se realizarán de manera grupal, sin embargo, la actividad “Encuentro de oportunidades”, tendrá como fin fortalecer las relaciones entre los empresarios participantes del programa y el “Encuentro de resultados”, es el espacio que da por terminado el proyecto para el presente año.

Actividad #4.1 Encuentros grupales

a) **Encuentro de oportunidades:** Se llevarán a cabo un encuentro estratégico dirigido a los participantes de ambos programas, con el propósito de generar conexiones, identificar oportunidades de negocio y fortalecer alianzas estratégicas. Este espacio permitirá a los asistentes conocer la oferta disponible, explorar capacidades instaladas y comprender las necesidades de otros actores del ecosistema, facilitando así el desarrollo de nuevas sinergias dentro del Sistema Moda.

El encuentro tendrá una duración de cuatro (4) horas y se desarrollará bajo una metodología activa de conocimiento, diseñada por el equipo de Inexmoda según la categoría de los participantes. Esta metodología será posteriormente socializada con el equipo supervisor para su alineación y validación.

En este espacio se promoverá el intercambio de ideas, la aplicación de conceptos de moda y el desarrollo de ejercicios prácticos enfocados en creatividad, innovación y negocios.

Los encuentros se realizarán en un espacio adecuado, con la infraestructura necesaria para garantizar una experiencia óptima para los asistentes.

Esto incluirá:

- Capacidad de aforo suficiente para los participantes.
- Equipos y ayudas audiovisuales.
- Mobiliario y elementos logísticos requeridos.
- Se entregará un refrigerio básico para hasta 75 asistentes por encuentro

Entregables

- Informe detallado del encuentro y las temáticas a desarrollar, que incluirá:
- Metodología utilizada.
- Resultados generales y específicos.
- Alianzas generadas en el evento o proyectadas.
- Aspectos positivos y oportunidades de mejora.
- Registro fotográfico de la actividad.
- Listado de asistencia con los participantes de cada encuentro.
- Herramientas (formatos) utilizados en la actividad.

Estos entregables garantizarán la trazabilidad y evaluación del impacto de los encuentros, permitiendo ajustar y mejorar futuras iniciativas de relacionamiento y oportunidades de negocio dentro del Sistema Moda.

b) **Encuentro de Resultados (evento de cierre):** Se llevará a cabo un encuentro de cierre del proyecto, en el que se presentarán los resultados alcanzados, se destacarán casos de éxito de las empresas participantes y se compartirán las alianzas estratégicas generadas a lo largo del programa. Además, se realizará un reconocimiento especial a los empresarios que cumplieron con al menos el 80% de las actividades, otorgándoles su certificación de participación.

Este espacio también servirá como una oportunidad para que los participantes de las diferentes fases del macroproyecto se reúnan, compartan sus experiencias y reflexionen sobre el impacto del programa en sus negocios y en el ecosistema del Sistema Moda.

El encuentro tendrá una duración de hasta cuatro (4) horas y se realizará en un espacio adecuado con:

- Capacidad de aforo suficiente para los asistentes.
- Equipos y ayudas audiovisuales para las presentaciones.
- Mobiliario y elementos logísticos necesarios para el desarrollo del evento
- Se brindará un refrigerio básico para hasta 100 asistentes

Este evento marcará el cierre oficial del proyecto, consolidando aprendizajes, celebrando logros y fortaleciendo la red de empresarios participantes.

Entregables:

Informe detallado del encuentro, que incluirá:

- Metodología utilizada y paso a paso de la actividad.
- Resultados obtenidos.
- Detalles de la actividad realizada.
- Casos de éxito destacados.
- Número de empresarios certificados.
- Aspectos positivos y oportunidades de mejora.
- Registro fotográfico del evento.
- Infográfico de cada uno de los componentes, con un resumen visual de los principales logros y resultados del encuentro.
- Listado de asistencia con el registro de los participantes.
- Certificados de cierre
- Direccionamiento estratégico

Inexmoda dispondrá de un equipo interdisciplinario interno; es decir, un equipo integrado por colaboradores de distintas áreas de la organización (Técnico, Financiero, Legal, Mercadeo, conexiones…) para trabajar en el alcance y cumplimiento satisfactorio de los objetivos comunes del proyecto.

Actividad #4.2 Colombiamoda 2026

Colombiamoda es un evento internacional realizado en Medellín, considerado uno de los más importantes de Colombia y una plataforma clave para mostrar las fortalezas del sector textil, confección y moda. Este encuentro permite a los empresarios establecer conexiones con oferentes nacionales e internacionales, impulsando la internacionalización del sector. Además de promover la innovación y visibilidad local, Colombiamoda contribuye al

posicionamiento global de la industria de la moda colombiana, facilitando la expansión a nuevos mercados y la adopción de tendencias tecnológicas y técnicas de negociación y posicionamiento internacional.

Inexmoda, como titular de la marca registrada Colombiamoda, un evento emblemático que concentra la oferta y la demanda más completa del Sistema Moda se estructura en torno a tres pilares fundamentales: las exhibiciones de moda a través de pasarelas, las oportunidades de negocios mediante plataformas de conexión B2B y B2C, y la transferencia de conocimiento. Es importante señalar que B2B (Business to Business) implica la venta de productos o servicios a otras empresas, es decir, a tomadores de decisiones; mientras que B2C (Business to Consumer) se orienta a la venta de productos o servicios para uso personal.

Durante el evento, los empresarios participantes tendrán acceso a un stand comercial y recibirán acompañamiento asistencial por parte de expertos según sus necesidades específicas. Este servicio está diseñado para facilitar la creación de vínculos comerciales, llevar a cabo negociaciones efectivas y establecer contactos fructíferos. Además, se seleccionará a un empresario innovador en diseño y moda para una destacada exposición en la pasarela del evento, la cual será documentada con un registro fotográfico de alta calidad; en el caso de las empresas participantes en el componente Épica.

El proyecto contará con la selección 10 empresarios participantes del proyecto de Épica y Encadenamientos Productivos (5 para cada componente), en el evento de moda más importante de la ciudad – COLOMBIAMODA 2026.

Para la selección de los participantes, Inexmoda definirá los criterios de evaluación y los empresarios seleccionados, los cuales serán socializados ante el equipo de la supervisión, una vez hayan presentado su pitch ante la mesa interdisciplinaria.

Nota: Entre las partes, se gestionará la viabilidad en la participación de 10 empresarios más del programa épica y encadenamientos productivos, recibiendo los mismos derechos de los empresarios antes mencionados en este componente.

Selección de empresarios para Colombiamoda.

Para la selección de los empresarios, de ambos componentes del programa, se realizará un pitch, el cual complementará lo criterios mínimos de selección. Es así, como el proyecto contará con la selección 10 empresarios de los componentes Épica y Encadenamientos. Para la selección de los participantes, Inexmoda se definirá los criterios de evaluación, los cuales serán socializados al equipo de supervisión del programa.

Para el componente de **Épica** reto de innovación 2026, Inexmoda seleccionará 5

empresarios para su participación en Colombiamoda, los cuales se encuentran presupuestados dentro del proyecto. Se evaluarán los siguientes criterios mínimos:

- Calidad del producto y acabado
- Universo del Vestuario
- Portafolio de Producto Estructurado
- Relación coherente entre la calidad y el precio
- Claridad en el ADN de marca
- Capacidad de respuesta
- Habilidad para el relacionamiento
- Trayectoria en el mercado
- Cantidad de colecciones

Para el componente de **Encadenamiento Productivo** se seleccionarán 5 empresarios, que participarán de Colombiamoda 2026, se evaluarán los siguientes criterios:

Producción

- Universo del vestuario al que se dirige (Jeans, camisetas, camisas, vestidos, pantalones, shorts, faldas, ropa interior, trajes de baño)
- Capacidad de producción mensual en número de prendas
- Tipo de maquinaria y cantidad
- Número de operarios
- Proceso de la cadena de valor en que se encuentra. (Materias primas, diseño, corte, confección, empaque o acabados, lavandería, estampado)
- Actitud y disposición como expositor

Historial laboral

- Experiencia Laboral, con quién ha trabajado
- Exportación de sus servicios directamente
- Clientes que exportan
- Tiempo de operación continua en el mercado Tiempo de constitución en Cámara de Comercio

Entregables:
- Bases de datos de los seleccionados.
- Informe detallado del proceso, criterios de evaluación y selección.
- Acta de comité de presentación y socialización de los seleccionados.
- Preparación

Actividad #4.3 Formación Pre-feria:

Se realizarán formaciones de preparación a los empresarios seleccionados para la feria, con el objetivo de tener una participación exitosa y lograr los resultados esperados. Los empresarios recibirán cuatro (4) horas de formación grupal, para que puedan conocer cómo deben prepararse para la feria: listas de precios, negociación, inventario que deben preparar, planeación de la participación y piezas de presentación comercial, plazos de entrega.

- Vocería (2 horas): Sesión que les permitirá descubrir la manera de comunicar los mensajes claves de la marca frente a clientes y medios de comunicación.
- Feria (2 horas): Sesión que les permitirá entender el propósito de una feria de negocios y aspectos de comercio exterior, cómo negociar y establecer políticas de precio y producto.

Entregables:

- Listado de asistencia al evento.
- Informe de las sesiones de vocería y feria
- Herramientas (formatos) utilizados en la actividad.

Actividad #4.4 Participación:

Se contará con 5 empresarios del programa Épica: reto de innovación 2026, y 5 empresarios del programa Encadenamientos Productivos 2026 en los siguientes formatos:

Stand presencial en el recinto ferial de 6mts^2 por empresa: esta participación incluye:

- Iluminación
- Elementos de exhibición según la categoría de producto (Rack, flauta, entrepaño o mostrador para accesorios)
- Mesa y 3 sillas
- Cajonera tipo bodega
- Cenefa
- Elemento de señalización que identifica apoyo del aliado

Esta participación permitirá a los empresarios exponer sus prendas, colecciones, capacidad de producción y/o cápsulas, mostrar su diseño y talento local, generar espacios de negociación y relacionamiento con visitantes nacionales e internacionales interesados en moda local.

Se contará con 5 empresarios del programa Encadenamientos Productivas, estarán ubicados dentro del **Showroom de paquete completo,** con adecuación de acuerdo con las

especificaciones técnicas del área de ubicación, tendrá así mismo, un elemento de marcación con el logo de EP y visual del proyecto.

Actividad #4.5 Selección y participación Pasarela

Del total de empresas seleccionadas para participar en Colombiamoda 2026 con stand, se elegirá un (1) emprendedor para representar en la Pasarela Distrito de Medellín. Este emprendedor será protagonista en la ejecución de una pasarela con solución integral, que contempla el desarrollo 360° del proyecto, en coherencia con los lineamientos de la marca.

El seleccionado para pasarela cumplirá con los siguientes criterios mínimos:

- Empresa con producto innovador y diferenciado en el mercado
- Empresa con producto ganador, actualizado en tendencias y diseños, vanguardista y mediático
- Empresa con estrategias de activación de marca diferentes, marca fuerte en su comunicación y mercadeo.
- Empresa con capacidad de exportación y proyección internacional.

La pasarela Distrito de Medellín incluirá aspectos generales, tales como:

- Acompañamiento integral por parte de Inexmoda.
- Hacer parte de la programación oficial de evento/ferial, horario exclusivo.
- Difusión a través de canales digitales.
- Convocatoria de prensa, compradores y líderes de opinión.
- Visibilidad y posicionamiento de marca a través de la implementación de una estrategia digital.
- Dirección de arte.
- Producción audiovisual en alta definición.
- Escenografía de la pasarela bajo los lineamientos de la marca.
- Set y recursos técnicos (Espacio acondicionado para la puesta en escena, sonido e iluminación).
- Acompañamiento por parte de una agencia en gestión de backstage y Vestier.
- Modelos profesionales, Maquillaje y peinado (Una prueba y evento).
- Transmisión del evento/feria en diferentes medios.
- Fotos en alta resolución, libres de uso con fines editoriales o de redes sociales.

Indicadores de medición conexión con la industria:

Para los empresarios participantes en conexión con la industria; se evaluarán los siguientes

indicadores:

- Valor ($) Negocios realizados (cerrados) por empresa durante la feria (pesos)
- Valor ($) Negocios proyectados por empresa (pesos)
- Valor ($) Negocios posterior proyectados a la feria (pesos) (hasta 3 meses)
- Valor ($) Negocios cerrados post-feria por empresa. (pesos) (durante a ejecución contrato)
- Relación de Países /ciudades de Colombia con los que ya tenían negocios (nombre países por cada empresa)
- Nuevos Países /ciudades de Colombia con los que hicieron negocio/contacto
- # de clientes contactados durante la Feria
- # de Empleos generados durante la feria (directos o indirectos)

Entregables:

- Un informe detallado de cada una de las empresas participantes teniendo en cuenta los indicadores de medición establecidos, detallado de forma cuantitativa y cualitativamente por empresa participante
- Registros fotográficos
- Listados de los participantes por tipo de participación stand y puesta en escena.
- Herramientas (formatos) utilizados en la actividad.
- Encuesta de satisfacción relacionada con la participación
- Encuentro de socialización post feria.

- **Producto # 5: Internacionalización**

Este año el programa Épica y Encadenamientos Productivos, como parte de la estrategia de innovación y crecimiento llevará a dos empresarios del programa a eventos internacionales, además de brindarles una capsula enfocada 100% en temas que no solo les enseñen a comercializar sus productos, sino, que puedan ir más allá, gestionando de una manera amplia y completa sus estrategias de crecimiento empresarial y comercial.

Esta actividad se desarrolla a través de:

Actividad #5.1: Colombiamoda Miami

Colombiamoda Miami es la cápsula internacional de la Semana de la Moda de Colombia, organizada por Inexmoda en Estados Unidos. Este evento responde a la oportunidad de conectar el portafolio colombiano con los mercados de Estados Unidos como destino

estratégico para la moda.

Objetivo: Impulsar la promoción del talento creativo de Medellín, a través de la participación de **dos (2) marcas de Épica, reto de innovación en el showroom de Colombiamoda Miami.**

Perfil marcas a participar			
Perfil	**Segmentos**	**Categorías**	**Canales de venta / de distribución**
Marcas de diseño de autor con un producto terminado y diferenciado.	Resort, Casual, Urbano, Jewellry	Vestidos de baño, ropa de playa, ropa casual calzado y marroquinería, accesorios y complementos,	Boutiques, Tiendas concept store, Tiendas de moda de lujo, Tiendas multimarca

a) Participación

Colombiamoda Miami 2026 será un evento dinámico que fusionará negocios, relacionamiento y estilo de vida en un circuito estratégico. El eje central será Casa Colombiamoda, un espacio exclusivo donde un colectivo de 20 marcas representará el ADN colombiano ante compradores y público especializado en Miami, incluyendo compradores, líderes de opinión y actores clave del ecosistema de la moda. Gracias a el apoyo de la secretaria de Desarrollo económico de Medellín la marca podrá podrán participar de este evento exclusivo.

La selección de la empresa participante a este evento tendrá unos criterios específicos, acordes con el evento, los cuales serán socializados con el equipo de la supervisión.

- **Actividades del evento:**

Negocios y Relacionamiento | Showroom "Colombian Selection": Se habilitará un espacio de exhibición comercial donde las 20 marcas seleccionadas presentarán su propuesta de diseño y capacidad productiva. Este showroom facilitará:

- **Citas de negocio** con compradores clave del mercado internacional.
- **Espacios de exhibición y demostración** de producto.
- **Interacciones estratégicas** con actores del ecosistema de moda y estilo de vida.

- **Fashion Shows | Pasarelas y Puestas en Escena**

Este espacio, busca fortalecer el impacto visual y conceptual de las marcas a través de experiencias de moda en vivo:

- **Colombian Selection** | Las marcas participantes en el showroom tendrán la oportunidad de mostrar sus colecciones en un formato dinámico y experiencial.
- **Colectivo** | Se realizará una presentación conceptual resaltando la fusión de moda, cultura y autenticidad.

- **Resultados esperados**
  - Generación de oportunidades comerciales concretas para las marcas participantes.
  - Fortalecimiento de la visibilidad y reconocimiento de la moda colombiana en mercados internacionales estratégicos.
  - Creación de redes de contacto con compradores y actores clave de la industria.
  - Implementación de estrategias de proyección global para las marcas seleccionadas.
  - Este componente del proyecto consolidará la presencia internacional de las marcas bogotanas, permitiéndoles posicionarse en nuevos mercados a través de un enfoque integral que combina negocios, moda y experiencia de marca.

Entregables:

- Un informe detallado de la empresa participante con relación a su participación en el evento, este debe incluir las relaciones comerciales que la empresa realizó durante su participación (es importante que este insumo sea suministrado directamente por el empresario, además de concepto propio de experiencia que este realiza al evento), en este mismo sentido, se deben tener en cuenta los indicadores de medición establecidos, detallando de forma cuantitativa y cualitativamente por empresa participante.
- Registros fotográficos.

b) Posicionamiento de marca

Inexmoda cuenta con una estrategia para posicionar las marcas colombianas dentro del mercado estadounidense mediante comunicación digital integral.

- **Presencia Digital:** La marca participante contará con visibilidad en los canales digitales de Inexmoda y dentro de la plataforma digital, asegurando una exposición estratégica durante su participación en la plataforma.

La presencia digital incluirá**:**

- Desarrollo de campañas específicas en medios pagos dirigidas a audiencias segmentadas.
- Activación de estrategias de awareness, tráfico y conversión en Meta Ads
- Remarketing & Retargeting: Captación de usuarios interesados para maximizar conversiones

- **Estrategia de Relaciones Públicas:** El posicionamiento de las marcas se fortalecerá a través de espacios de vocería y comunicados de prensa gestionados por Inexmoda. Estas acciones permitirán amplificar el impacto en medios de comunicación, ya sea de manera colectiva o individual, dependiendo de la estrategia editorial de cada medio.

Además, estos formatos resaltarán a Medellín como una cuna de moda vanguardista y global, destacando el talento y la proyección internacional de sus diseñadores.

La mención del colectivo de marcas se garantizará mediante:

- Vocería de Inexmoda.
- Vocería Distrito de Medellín
- Vocería de representantes de las marcas (según lineamientos de los medios).
- Mención en medios de comunicación.
- Inclusión del colectivo en comunicados de prensa de Inexmoda.

- **Relacionamiento Estratégico:** La marca seleccionada tendrá la oportunidad de establecer conexiones directas con públicos clave a través de experiencias de interacción con el producto y detalles exclusivos que fortalezcan su posicionamiento. Este enfoque integral garantiza que la marcas no solo tenga una visibilidad destacada, sino que logre conexiones estratégicas y oportunidades comerciales clave en el mercado internacional.

Actividad #5.2: Curaduría de marcas para internacionalización

Para el proceso de selección y curaduría el equipo de Inexmoda realizará una mesa interdisciplinaria donde analizará y evaluara las marcas de Épica y EP que están listas para participar del evento exclusivo. Las empresas seleccionadas serán socializadas con el equipo supervisor para su aprobación y notificación a los empresarios.

Nota:

- La participación de las marcas no incluye gastos de viaje.

- Las 2 marcas seleccionadas no podrá participar de Colombiamoda 2026.

Esta mesa evaluará los siguientes requisitos de entrada:

- Capacidad para responder al mercado de Estados Unidos
- Comunicación de la marca: ADN coherente
- Producto: coherente con la identidad que representa la marca
- Presencia digital: Sitio Web y Redes Sociales
- Comercialización: Canales digitales: sitio web con información de precios para Estados Unidos
- Vocería: Historia para contar. Impacto de la marca: claridad en su propuesta de valor (manejo del inglés)

Validación de producto: Diseño y desarrollo coherente con la identidad de la marca.

- Validación cualitativa:
- Entendimiento de intereses de cada marca
- Conversación individual con la marca

Entregables:

- Informe detallado del proceso de curaduría y selección de las marcas.

Actividad #5.3: Fortalecimiento del modelo de negocio para las marcas de internacionalización

Las dos **(2)** empresas que representarán el programa de Épica y Encadenamiento productivo a nivel internacional, gozarán de un fortalecimiento especializado y dirigido, con el fin de entregar herramientas claves que permitan a las marcas conectarse de forma profesional y efectiva con compradores especializados y con el consumidor final.

a) **Formación magistral virtual:** Como parte del proceso de fortalecimiento empresarial, las marcas participantes recibirán una sesión de formación magistral virtual con una duración de dos (2) horas. En este espacio, se abordarán temas clave para potenciar su capacidad de expansión y competitividad en mercados internacionales. Los participantes recibirán formación en bases para la internacionalización, desarrollo de una estrategia de ventas efectiva, aplicación de

principios de marketing internacional, y estructuración de una maleta comercial, incluyendo técnicas avanzadas de negociación. Esta sesión proporcionará herramientas prácticas y conocimientos estratégicos para impulsar su crecimiento y proyección global.

b) **Acompañamiento Personalizado en Estrategia de Internacionalización:** Cada marca participante tendrá acceso a un acompañamiento personalizado de dos (2) horas enfocadas en el desarrollo y fortalecimiento de su estrategia de internacionalización. Este proceso se llevará a cabo a través de sesiones individuales (1:1) estructuradas en diferentes fases:

Entregables:

- Informe de cada sesión (indicar metodología detallada, temática, perfil del experto, registro fotográfico).
- Listado de asistencia.
- Encuestas de satisfacción

Nota: El proyecto solo cubre la formación, espacios de visibilidad, plan de comunicaciones, los empresarios, equipo Inexmoda y equipo Alcaldía deben hacerse cargo de los gastos de viaje.

Actividad #5.4: Cápsula: "Moda y producto con propósito global".

Es una cápsula de fortalecimiento empresarial orientada a potenciar el producto y la estrategia de marca para competir en escenarios internacionales, a través de una metodología integral de diagnóstico, acompañamiento y acción; las empresas recibirán acompañamiento personalizado para:

- Validar el estado actual de su producto, procesos y capacidades internas.
- Identificar brechas frente a estándares de competitividad, diseño, empaque, comunicación y sostenibilidad.
- Cerrar brechas mediante acompañamiento técnico en sitio, acompañamiento experto y herramientas prácticas.
- Diseñar un plan estratégico de producto y marca, con enfoque internacional.

El proceso combina sesiones grupales, visitas técnicas y acompañamiento especializado para garantizar impacto real en la evolución de la empresa. Esta cápsula está dirigida a empresas y marcas del sector moda y textil (vestuario, accesorios, calzado o marroquinería) que:

- Cuentan con producto propio o líneas consolidadas en el mercado nacional.
- Desean fortalecer sus capacidades de producto, diseño, procesos y narrativa de marca para acceder a mercados internacionales.
- Están en etapa de alistamiento o proyección exportadora, o buscan ampliar su alcance internacional.

1. Actividades metodológicas

a. Diagnóstico integral de producto y empresa:

- Evaluación de las variables clave: Producto, materiales, empaque, comunicación de marca, sostenibilidad, procesos productivos, capacidad logística, costos y precios.
- Benchmark con estándares internacionales del sector moda.
- Matriz de brechas y oportunidades.

b. Acompañamiento en sitio especializado

- Visita técnica a la empresa o taller para observar el producto y los procesos.
- Sesiones de co-creación con expertos para desarrollar soluciones puntuales.
- Retroalimentación individualizada sobre diseño, empaque, comunicación y ficha técnica.

c. Herramientas de fortalecimiento

- Guías prácticas y formatos de autogestión para cada variable evaluada (producto, narrativa, empaque, sostenibilidad, costos).
- Checklists de cumplimiento de estándares internacionales.
- Matriz de acciones para cierre de brechas.

d. Plan Estratégico de Producto con Potencial Exportador

- Definición del enfoque de mercado, propuesta de valor, ajustes de diseño y atributos competitivos.
- Estrategia de posicionamiento internacional.
- Rutas de acción para internacionalización (ferias, plataformas, canales).

Entregables:

Cada empresa participante finalizará la cápsula con:

- Diagnóstico, validación del estado actual (producto, procesos y capacidades exportadoras).
- Matriz de brechas y oportunidades frente a estándares internacionales.
- Informe de acompañamiento en sitio con recomendaciones personalizadas.
- Herramientas aplicadas por cada variable (checklists, guías y formatos de mejora).
- Producto con potencial exportador, ajustada a requisitos internacionales.
- Plan Estratégico de Producto y Marca con acciones estratégicas para mercado internacional.
- Presupuesto y proyecciones para acciones en mercados internacionales.

Componente 2- componente épica:

Objetivo: Este componente de transformación empresarial del Distrito de Medellín, apuesta por el desarrollo de los negocios del Sistema Moda, busca desarrollar y potenciar el sector para acelerar y fortalecer las empresas de moda del futuro que les permita consolidar su modelo de negocio para hacerlas rentables, competitivas, sostenibles e innovadoras; por medio de la transferencia de conocimiento de alto nivel estratégico y de nicho, generando espacios de relacionamiento, participación y de experiencia en eventos de categoría internacional.

Además, el componente Épica se enfoca en promover la creatividad y la originalidad en el diseño de moda, fomentando la incorporación de tecnologías emergentes y prácticas sostenibles en la cadena de valor del sector. A través de programas de capacitación, mentoría y acceso a recursos especializados, se busca impulsar la innovación en todas las etapas del proceso creativo y productivo, promoviendo así la diferenciación y la excelencia en el mercado global de la moda.

Las empresas que participan del Componente Épica: Reto de Innovación serán las cuarenta (40) empresas seleccionadas inicialmente en el componente Épica.

A continuación, se detallan cada uno de los productos y actividades

Producto #6 Convocatoria y Selección Épica:

Por medio de la convocatoria se busca atraer empresas del sector moda (vestuario, calzado, joyería, cosmética, hogar, retail, etc.) que estén ubicadas en Medellín, con al

menos un año de constitución legal, para que de esta manera participen en el componente de Épica, el cual les ofrece formación y mentorías personalizadas, talleres prácticos, visitas experienciales y la posibilidad de acceso a ferias como Colombiamoda (pasarela + stand) para impulsar su visibilidad. Tiene como finalidad que las empresas participantes mejoren sus procesos productivos, su propuesta de valor, generen empleo, y accedan a nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales.

Actividad #6.1 Convocatoria y Selección Épica:

Población objetivo: Empresas del sector textil, confección, diseño y moda del Distrito de Medellín.

Meta: Cuarenta (40) Empresas.

Las empresas que deseen formar parte de este programa deben poseer un modelo de negocio único e innovador, demostrar potencial de crecimiento y escalabilidad, ofrecer productos o servicios con valor agregado, contribuir a la generación de empleo digno y mantener una estructura organizativa y administrativa mínima.

Las empresas postulantes deben cumplir y presentar los siguientes requisitos que deben ser publicados en todos los canales digitales a los cuales tiene acceso al programa:

Requisitos de entrada:

- Diligenciar formulario inscripción.
- Leer detalladamente los compromisos de participación
- Empresas formalmente constituidas
- Registro en la Cámara de Comercio de Medellín con Certificado de Existencia y Representación Legal vigente.
- Antigüedad mínima de dos (2) años de operación comprobada.

Empresas con potencial de crecimiento

- Ventas anuales mínimas de $45.000.000 (año 2025).
- Equipo de trabajo consolidado, con al menos tres (3) integrantes en roles definidos.
- Capacidad de respuesta para atender mercados nacionales e internacionales.

Marcas con identidad clara y coherente

- ADN de marca definido y articulado con sus productos.
- Presencia digital activa: sitio web y redes sociales en funcionamiento y actualizadas
- Narrativa de marca sólida, con historia clara y propuesta de valor diferenciada.

Pertenecer a una o varias de las siguientes categorías:

- Marroquinería y calzado
- Vestuario (masculino, femenino e infantil)
- Bisutería y joyería
- Insumos, ropa hogar y mobiliario
- Retailers multimarca
- Cosmética
- Paquete completo
- Video de un minuto (Representante Legal). Dando respuestas a: ¿Por qué la empresa/emprendimiento quiere hacer parte del programa? ¿Cuál es la meta que quiere lograr en su empresa con el programa? ¿cómo está conformado el equipo de trabajo? Opcional.
- Subir un brochure presentando su marca e idea de negocio- Obligatorio
- Presentar la propuesta de valor de una manera clara, respondiendo a la pregunta qué la hace diferente en el mercado. Obligatorio.

El formulario y carta de compromiso serán desarrollados por la Fundación Inexmoda y previo a su publicación serán socializados, validados y aprobados por el equipo supervisor del Distrito de Medellín.

- Se dará prioridad en la selección a los emprendedores que sean cabeza de familia, en situación de discapacidad o que empleen discapacitados, siempre y cuando cumplan con todos los requisitos de la convocatoria.
- Se dará prioridad también a las empresas que dentro de su modelo de negocio estén mitigando impactos sociales, ambientales y de innovación.
- Se dará prioridad a las empresas de base tecnológica del sistema moda.
- Las empresas que hayan participado en ediciones anteriores, incluyendo el año 2025, podrán postularse nuevamente, siempre y cuando cumplan con los requisitos vigentes y cuenten con un concepto favorable emitido por los expertos, el cual certifique su capacidad de escalabilidad y evidencie un progreso significativo en comparación con su participación anterior.
- Se dará prioridad a empresas con proyección internacional: marcas que ya cuenten con experiencias iniciales de exportación o tengan planes estratégicos de inserción en mercados internacionales.

El contratista deberá desarrollar un formulario para la inscripción, el cual se implementará de forma digital a través de su página web, igualmente la inscripción se realizará a través de la página de Medellín Digital con enlace directo a la página web del contratista donde se encuentra el formulario, el cual debe arrojar como resultado un pre-diagnóstico.

La plataforma web de inscripción debe ser suministrada por el contratista bajo todas las licencias permitidas y vigentes y debe de contar con un contacto directo para dar solución a las inquietudes presentadas por el participante en este proceso.

Cada participante, además de diligenciar todos los campos del formulario, debe leer los compromisos de participación y adjuntar los documentos solicitados en los requisitos de entrada. Por lo tanto, el contratista deberá gestionar y realizar seguimiento a las inscripciones y la validación de los documentos entregados por los inscritos. Así como deberá de disponer de un medio o canal directo con la finalidad de dar soporte a dudas y dificultades en el proceso de inscripción.

Entregables:

- Informe estrategia convocatoria componente Épica.
- Formato formulario de inscripción componente Épica.
- Formato de carta de compromiso componente Épica.
- Base de datos de las empresas inscritas en el componente Épica.
- Informes de seguimiento de la convocatoria.
- Infografía de cierre de la convocatoria.
- Material de apoyo grafico aprobado y creado para la convocatoria.

Actividad #6.2 Inscripción, Verificación, Selección y diagnóstico.

El proceso de convocatoria será difundido a nivel municipal, incluyendo sus corregimientos, así como en las entidades aliadas y el ecosistema empresarial de la ciudad. El objetivo es atraer a empresas del Sistema Moda que cuenten con el potencial y la necesidad de participar en el programa.

Esta etapa también incluirá la inscripción, recolección de información, validación de requisitos y selección de las empresas que recibirán acompañamiento.

a. Inscripción

La inscripción se realizará a través de la página web de Inexmoda, con un enlace directo a la plataforma Medellín Digital, donde se encontrará el formulario

correspondiente. El proceso contará con una fecha de apertura y cierre, estas serán comunicadas oportunamente en las piezas de promoción. Además, se especificarán los requisitos de participación, junto con las notas aclaratorias necesarias.

La inscripción se completará mediante un formulario en línea que permitirá caracterizar a cada empresa inscrita. Los participantes deberán diligenciar todos los campos requeridos, leer los compromisos de participación y adjuntar los documentos solicitados en los requisitos.

La plataforma de inscripción será proporcionada por Inexmoda, cumpliendo con todas las licencias legales vigentes. Además, se ofrecerá un contacto directo para resolver cualquier duda o inquietud que puedan tener los participantes durante el proceso de inscripción.

Entregables:

- Formato del formulario de inscripción aprobado.
- Formato de Carta de compromiso aprobado.
- Formulario de inscripción (caracterización) y carta de compromiso por empresa.
- Listado de las empresas inscritos.

b. Verificación de requisitos

La validación de los documentos y del formulario entregado tiene como objetivo filtrar, identificar y verificar que los interesados en participar en el programa cumplan con los requisitos de entrada y que la información proporcionada sea válida.

Este proceso se llevará a cabo durante el período de inscripción. Inexmoda será responsable de validar la información suministrada, asegurando que todos los documentos solicitados como requisitos de entrada sean entregados correctamente.

Entregables:

- Base de datos inscritos.
- Herramienta de verificación de documento (checklist) por empresa que cumpla los requisitos de entrada.
- Formulario de inscripción diligenciado y carta de compromiso por empresa
- Análisis de formulario de inscripción (ranking de selección).
- Carpeta por empresa inscrita con la documentación entregada.

c. Selección

Dentro del formulario de inscripción, cada emprendimiento deberá adjuntar un brochure corporativo en el que presente su marca y modelo de negocio. Este material servirá como insumo para la construcción de un primer ranking de propuestas, por lo cual deberá estar elaborado de manera clara, concisa y estratégica. El brochure deberá incluir la propuesta de valor de la empresa, respondiendo de forma explícita a la pregunta: ¿qué hace diferente a esta marca en el mercado?

Las 40 empresas que obtengan los mejores resultados en este ranking serán presentadas ante una mesa de trabajo interdisciplinaria, donde expertos de la industria evaluarán la propuesta de valor de cada una para determinar el camino a seguir en el proyecto.

El resultado de este ranking será socializado con el Distrito de Medellín para su aprobación y posterior notificación a los empresarios seleccionados, quienes serán aquellos que ocupen los primeros 40 lugares.

Entregable:

- Acta de comité técnico de supervisión en la cual se definen los criterios de selección.
- Reporte detallado del proceso de selección y selección de grupos.
- Listado de las empresas seleccionadas.

d. Diagnóstico profundo

Para el año 2026 se diseñará y aplicará un nuevo instrumento de diagnóstico empresarial, el cual será concertado entre las partes, enfocado en la identificación y cierre de brechas estratégicas, con énfasis en el acceso a mercados nacionales e internacionales. Este instrumento se aplicará a las empresas seleccionadas en el programa Épica, pertenecientes al sector textil, diseño, confección y moda, con el objetivo de evaluar su situación actual, reconocer sus capacidades reales y detectar los factores que limitan su crecimiento, sostenibilidad y competitividad.

La identificación de brechas se orientará a comparar el estado actual de la empresa con sus metas a futuro, evaluando dimensiones críticas como: modelo de negocio, dolores del negocio (pain points), factores críticos no resueltos, marketing y canales digitales, riesgos estratégicos, frentes prioritarios, causas raíz, fallas sistémicas o

estructurales.

Flujo Metodológico o estructura del diagnóstico:
De esta manera se busca organizar paso a paso cómo se va a analizar a cada empresa participante, permitiendo entender su estado actual, identificando sus problemas, fortalezas y oportunidades antes de diseñar estrategias o planes de acción para el mejoramiento continuo de las mismas.

- **Diseño y estructuración del instrumento:**
  - Entre las partes, se construirá una herramienta de diagnóstico que permita evaluar y comprender el estado empresarial y de esta manera, brindar acompañamiento en la ejecución del programa.

- **Aplicación de la herramienta las empresas seleccionadas:**
  - Recolección de información mediante entrevista presencial y análisis documental.
  - Levantamiento de información cualitativa y cuantitativa sobre capacidades actuales.

- **Procesamiento y análisis de resultados**
  - Identificación de brechas entre la situación actual y las metas de crecimiento.
  - Priorización de áreas críticas para la intervención.

- **Elaboración de informe técnico**
  - Documento detallado por empresa con hallazgos, conclusiones y recomendaciones específicas.
  - Identificación de oportunidades de mejora y rutas de acción sugeridas.

- **Definición de hoja de ruta empresarial**
  - Diseño de un plan de trabajo individualizado para cada empresa.
  - Orientación hacia la implementación de estrategias que cierren las brechas detectadas y potencien su proceso de aceleración.

El instrumento permitirá contar con un diagnóstico integral que no solo describa la situación actual de cada empresa, sino que también establezca un mapa claro de acciones estratégicas, guiando a las marcas participantes en su proceso de consolidación y expansión en mercados nacionales e internacionales.

Entregables:

- Instrumento de diagnóstico
- (40) Informe de diagnóstico por empresa
- Hoja de ruta y/o plan de acción por empresa.

Actividad #6.3 Acompañamiento estratégico:

En el dinámico y competitivo mundo de la moda, la innovación y la adaptación constante son esenciales para el éxito empresarial. En este contexto, el proceso de aceleración empresarial se erige como un pilar fundamental para impulsar el crecimiento, la sostenibilidad y la competitividad de las empresas del sector textil, diseño, confección y moda. Esta introducción explora el inicio de la aceleración empresarial, un recorrido diseñado para dotar a las empresas y emprendimientos de las herramientas y conocimientos necesarios para sobresalir en un mercado en constante evolución.

El proceso de aceleración empresarial se enmarca en un esfuerzo colaborativo entre la Alcaldía de Medellín y los actores clave del sector de la moda, con el objetivo de potenciar el desarrollo y la consolidación de empresas innovadoras y sostenibles. A través de un diagnóstico exhaustivo de las necesidades y brechas de cada empresa, se identifican áreas de intervención prioritarias que guiarán el proceso de acompañamiento.

Desde talleres dinámicos hasta acompañamiento personalizado, cada etapa del proceso de aceleración está diseñada para proporcionar a los participantes las herramientas y el conocimiento necesario para enfrentar los desafíos del mercado actual. Con un enfoque en la innovación, la sostenibilidad y la internacionalización, se busca impulsar el crecimiento empresarial y promover la excelencia en el sector de la moda.

A lo largo de esta exploración, se examinará en detalle cada fase del proceso de aceleración empresarial, destacando su importancia y los beneficios que aporta a las empresas participantes. Desde el diagnóstico inicial hasta el impacto final en las operaciones empresariales, cada paso del camino representa una oportunidad para el crecimiento y la transformación en el sector de la moda.

En este espacio se busca brindar temáticas que permitan el crecimiento de los participantes del programa, por medio de encuentros que entreguen conocimientos de valor y herramientas útiles para que estos puedan transformar las oportunidades de mejoras en

nuevas oportunidades.

1. Sesión apertura del proyecto (Taller de bienvenida)

La sesión de apertura se llevará a cabo de manera presencial, con una duración total de 4 horas, distribuidas en tres bloques complementarios:

a. Bienvenida (1 hora)

- Presentación del macroproyecto, sus objetivos, componentes y beneficios para los participantes.
- Introducción a la alianza entre el Distrito de Medellín e Inexmoda, resaltando su rol como articuladores de oportunidades y desarrollo para el Sistema Moda.
- Espacio de integración y motivación, orientado a fortalecer el sentido de pertenencia,la confianza y el compromiso de las empresas con el proceso.
- Entrega de un souvenir conmemorativo como símbolo de inicio del programa y recordatorio del valor de su participación.

b. Formación: Pilares Estratégicos para la Transformación (2 horas)

- Desarrollo de un masterclass especializado en el que se presentarán los seis pilares estratégicos que fundamentan la transformación empresarial en el Sistema Moda.
- Exposición de casos de éxito y tendencias internacionales, evidenciando cómo Medellín se ha consolidado como referente de innovación y competitividad en la moda a nivel global.
- Orientación práctica para que los participantes identifiquen cómo aplicar estos pilares en su propio proceso de fortalecimiento y crecimiento empresarial.

c. Networking experiencial (1 hora)

- Al cierre de la jornada, se llevará a cabo un espacio de relacionamiento empresarial a través de una cata de café de origen, diseñada para propiciar el networking, fomentar nuevas conexiones y fortalecer los lazos de confianza entre los participantes.

2. Transferencia de conocimiento

Para el componente Épica, se busca fomentar un desarrollo constructivo en el proceso de transferencia de conocimiento, centrado en el empresario. Esto se logrará mediante un trabajo cooperativo y vivencial, que fomente la generación de pensamiento crítico, creatividad, innovación y otros factores clave. La metodología activa empleada tendrá como objetivo promover un cambio de un aprendizaje memorístico hacia un proceso más interactivo y de comunicación constante.

Se desarrollarán 4 masterclass (cada una de 3 horas) con una metodología activa, con temáticas específicas del sector. La duración total de los espacios será de 12 horas. Todos los talleres se realizarán de forma presencial.

Cada formación se realizará en un espacio apropiado, con capacidad de aforo para los participantes, material de apoyo, refrigerios, ayudas audiovisuales, enseres y logística necesaria. Cada sesión contará con 50 refrigerios básicos y estación de café.

A continuación, se presentan el desagregado:

a. Masterclass

Con el propósito de garantizar un acompañamiento efectivo y fomentar el desarrollo de empresas sostenibles, generadoras de empleo y con proyección de crecimiento, se implementará un ciclo de masterclass de 3 horas cada una, orientadas a fortalecer los aspectos clave de la gestión empresarial.

Los temas abordarán:

- Modelo de negocio
- Planeación estratégica
- Plan comercial
- Canales de distribución

Estas sesiones servirán como base conceptual y práctica para que los participantes avancen en la estructuración y consolidación de sus empresas dentro del Sistema Moda.

El taller incluye acompañamiento de un experto temático durante las 3 horas de duración del taller, un espacio apropiado y adecuado con ayudas audiovisuales y mobiliario, con capacidad de aforo para los participantes, material de apoyo, un total de 50 refrigerios para los asistentes del taller y logística necesaria para el desarrollo de la actividad. Se entregarán a cada uno de los asistentes del taller un refrigerio básico empacado.

b. Mentorías estratégicas

Para garantizar que las marcas participantes puedan consolidar modelos de negocio sólidos y sostenibles, se entregarán vouchers de acompañamiento personalizado (400 horas en total). Estas horas buscan fortalecer su estructura organizacional, ayudarlas a cerrar brechas estratégicas y prepararlas para crecer de manera competitiva en el tiempo.

La ruta de intervención se diseñará con base en el diagnóstico del programa, en el cual se identificaron las áreas de mejora prioritarias de cada empresa. Se otorgarán vouchers de 10 horas de acompañamiento a las 40 marcas, con el propósito de mejorar su propuesta de valor, afinar su estrategia comercial y avanzar en la consolidación de un modelo de negocio que les permita proyectarse de forma sostenible y competitiva

Al finalizar, cada empresa recibirá un informe de cierre de brechas, con recomendaciones puntuales y líneas de trabajo que orienten su consolidación y crecimiento empresarial en el corto y mediano plazo.

El experto documentará cada sesión, detallando el estado actual de la empresa, las necesidades a abordar, las recomendaciones, los avances y las conclusiones. Este informe será diligenciado junto al empresario. El documento de seguimiento será creado por Inexmoda, revisado por ambas partes y aprobado por la supervisión.

Nota aclaratoria: El empresario tendrá un plazo de 5 días hábiles para aceptar o rechazar la ruta de intervención propuesta, debiendo justificar cualquier rechazo. Si el empresario no acepta la propuesta, se le asignará una nueva ruta, la cual será validada y aprobada por un experto especialista.

Entregables:

- Agenda de acompañamiento.
- Ficha de avance de la intervención.
- Carpeta por empresa con sus respectivas fichas de acompañamiento (formato de sesión seguimiento).
- Encuestas de satisfacción.
- Informe general sobre el estado en el que se encuentran las empresas luego de la intervención. Incluye recomendaciones en términos generales del sector para que sigan evolucionando.

Finalizado este proceso se hará el Informe de cierre de brechas para cada una de las 40 empresas sobre aquellos aspectos sobre los cuales debe trabajar cada uno dentro de sus emprendimientos

Entregables:

- 40 informes de cierre de brechas.

Perfil de los expertos:

Profesional con más de 15 años de experiencia en la industria de la moda y el diseño, con un enfoque en la internacionalización de negocios y la apertura de nuevos mercados. ***Áreas de experiencia*** • Estrategia de internacionalización y expansión comercial. • Definición de precios, estructuras financieras y modelos de negocio sostenibles.	Profesional con más de 15 años de experiencia en la industria de la moda, especializada en mercadeo y comunicación visual, styling editorial y dirección de arte. Ha trabajado tanto para medios como para marcas, creando y liderando proyectos creativos con alcance local e internacional. ***Áreas de experiencia*** • Styling, dirección de arte y acompañamiento de imagen. • Comunicación de moda, branding y construcción de identidad visual.

• Preparación y acompañamiento de marcas en ferias y escenarios internacionales. ***Aporte al proyecto*****:** Su visión estratégica y experiencia en el mercado global permitirán guiar a las marcas participantes en la consolidación de su propuesta de valor y en el cierre de brechas clave para su internacionalización.	• Consultoría para marcas emergentes: perfilamiento, diferenciación de propuesta de valor y estrategia creativa. ***Aporte al proyecto*****:** Aporta una mirada creativa estratégica para fortalecer la imagen de marca, desarrollar propuestas comunicacionales potentes y ayudar a las marcas participantes a diferenciarse, potenciar su identidad visual y conectar mejor con públicos nacionales e internacionales.

Componente 3: encadenamientos productivos

Objetivo: Programa de transformación empresarial diseñado por Inexmoda y desarrollado gracias al Distrito de Medellín que busca desarrollar, apoyar e incrementar la productividad en el Sistema Moda de Medellín a través de encadenamientos productivos y relaciones estratégicas entre empresas anclas y talleres satélites formales, permitiendo a las empresas participantes desarrollarse y fortalecer el eslabón de producción de su cadena de valor partiendo del diseño para lograr la sostenibilidad en el tiempo.

Este programa permite el fortalecimiento de 40 empresas talleres satélites formales y 5 anclas en diferentes categorías de vestuario: Femenino, Masculino, Infantil e Interior / beachwear, deportivo, buscando mejorar su productividad y sus capacidades de producción, rentabilidad, eficiencia en tiempos y métodos, permitiéndoles ser competitivas en el mercado.

- Empresa ancla: Empresas que tienen presencia o posicionamiento en un segmento del mercado y logran generar impacto en cada uno de los procesos y actores de su cadena de valor.
- Empresa formal: Empresa legalizada, adscrita a la cámara de comercio de Medellín.

Población objetivo proyecto encadenamientos:

- Empresas proveedoras (taller) de empresas ancla y empresas ancla del Sistema Moda.

Meta: Seleccionar e intervenir 40 Empresas talleres satélites y 5 empresas Anclas.

Las empresas anclas participantes y sus talleres que participen de este programa y sean seleccionadas deben cumplir y presentar los requisitos enunciados en la convocatoria además de contar con una planta de producción, un producto/servicio con valor agregado, proyección para gestión de innovación, generador de empleo digno y contar con mínima estructura organizacional/administrativa. Estar en alguna de las siguientes categorías de vestuario – Femenino, Masculino, Infantil e Interior / beachwear / deportivo, insumos entre otros.

A continuación, se relaciona los requisitos que deben cumplir las empresas proveedoras (taller satélite) interesados en participar en el componente:

- Ser postulada por una empresa Ancla (opcional)
- Formulario diligenciado
- Tener Cámara de Comercio de Medellín (actualizada)
- Tener RUT (expedición vigente)
- Certificado de ubicación en Medellín (Servicios Públicos del taller)

- En caso de ubicarse en otro municipio debe presentar una carta que justifiquen el aporte del desarrollo económico de la empresa con el número de empleados que residan en Medellín*
- Carta de compromiso de participación firmado
- Tener planta de producción
- los participantes deberán hacer un tour en video por sus talleres, contando sobre sus procesos y métodos de producción.
- Para la búsqueda de las empresas proveedores (taller satélite) se tendrán en cuenta cinco
- (5) empresas ancla del Sistema Moda de la ciudad de Medellín, las cuales postularán para el desarrollo del proyecto sus empresas proveedoras quienes recibirán acompañamiento, intervención, capacitación y acompañamiento personalizado.
- En el proceso de selección se dará prioridad a las empresas ubicadas y que realicen su actividad en el Municipio de Medellín, sin embargo, las empresas ubicadas fuera de Medellín, en el Vallé de Aburrá, podrán participar siempre y cuando certifiquen que el 15% o más de su planta de personal permanente reside en la ciudad de Medellín, certificación firmada por el representante legal y respaldada con la información de los empleados que incluya nombres dirección de residencia y teléfono de contacto.

A continuación, se detallan cada uno de los productos y actividades:

Producto #7 Convocatoria, inscripción, verificación, selección y diagnóstico de encadenamientos productivos.

La convocatoria está dirigida a las empresas anclas, talleres satélites, proveedores y pequeñas empresas del sector textil, confección, calzado, marroquinería, bisutería, insumos, cosmética y ropa para el hogar, entre otros, que buscan mejorar sus procesos, tiempos de entrega y calidad de los productos, a través del trabajo colaborativo con empresas ancla que actúan como ejes de la cadena productiva.
Para participar, las empresas ancla, deben estar domiciliadas en Medellín, estar constituidas legalmente, registrada en la Cámara de Comercio y pertenecer al sistema moda en alguna de sus categorías. En el caso de los talleres satélite, estos deben ser postulados por una empresa ancla, con la cual se desarrollarán acciones orientadas a la optimización de procesos y el fortalecimiento de la relación comercial.

Actividad 7.1 Convocatoria, inscripción, verificación, selección y diagnóstico de encadenamientos productivos.

a) La convocatoria se realizará de la siguiente manera:

- **Convocatoria empresas Ancla**: Inexmoda identificará empresas Ancla que cuenten con proveedores con la figura de talleres satélites o confeccionistas a terceros.

- **Citas empresas Ancla:** se realizará una cita/visita a las empresas ancla identificadas previamente, con el objetivo de socializar el proyecto y sus beneficios, igualmente conocer la problemática que tiene con sus talleres, de manera que tomen la decisión de participar en la formación junto con sus talleres, así mismo, suministren la base de datos de sus proveedores para invitarlos al evento de sensibilización e inscripción

- **Reunión de sensibilización**: se realizará una reunión virtual de sensibilización a las empresas anclas y proveedores (Talleres), postulados por estas, indicando el objetivo, contenido y metodología de programa al igual que requisitos para inscribirse.

A partir de esta sesión grupal las empresas anclas y proveedoras que estén interesados en participar y formar parte del proyecto, podrán diligenciar el formulario de inscripción.

Para soportar esta actividad se entregarán:

- Piezas gráficas- convocatoria
- Formato Carta compromiso
- Formato de Formulario empresa proveedora

b) Inscripción:

Para que el proceso de inscripción quede finalizado la empresa ancla y la empresa proveedora debe entregar y realizar los siguientes pasos acorde a su categoría (ancla o taller satélite):

- Ser postulada por una empresa Ancla (base datos empresa ancla)
- Formulario diligenciado
- Tener Cámara de Comercio de Medellín (actualizada)
- Tener RUT (expedición vigente)
- Certificado de ubicación en Medellín (Servicios Públicos del taller)
- En caso de ubicarse en otro municipio debe presentar una carta que justifiquen el aporte del desarrollo económico de la empresa con el número de empleados que residan en Medellín*
- Carta de compromiso de participación firmado
- Tener planta de producción
- los participantes deberán hacer un tour en video por sus talleres, contando sobre sus procesos y métodos de producción.

c) Validación de documentación:

La validación de los documentos y formulario entregado se realiza con el fin de filtrar, identificar y revisar que aquellos interesados en participar en el programa cumplan con los requisitos de entrada, y la veracidad de la información.

Este proceso se debe realizar durante y una vez cerrado el proceso de inscripción, para lo cual Inexmoda validará la información brindada, verificará y garantizará la entrega de cada uno de los documentos solicitados como requisitos de entrada.

Para soportar esta actividad se entregarán:

- Base de datos inscritos (Fo-dese 209)
- Tabulación de formularios diligenciados por cada empresa
- Ficha de verificación de documento donde se confirme el cumplimiento de los requisitos de entrada

d) Selección:

Para el desarrollo del programa serán seleccionadas 40 empresas proveedoras de las bases de datos suministradas por las empresas ancla. Así mismo se seleccionarán mínimo 5 empresas ancla. La selección de los empresarios está sujeta al cumplimiento de los requisitos, en caso de presentarse más empresarios de los esperados, la selección realizará de la mano de las empresas ancla quienes son los conocedores del proceso de la empresa y saben la capacidad de implementación que tiene el taller.

Se realizará un diagnóstico con base en el video enviado y la información brindada en la inscripción. Para la selección de los empresarios se realizará un comité de análisis de cada empresa y el ranking arrojará las empresas seleccionadas de acuerdo con los puntajes obtenidos en los dos componentes de la calificación (video y análisis). Adicional, cada una de las empresas ancla, tendrá 5 horas de acompañamiento personalizado, de acuerdo al diagnóstico realizado anteriormente.

Para soportar esta actividad se entregarán:

- Base de datos seleccionados (Fo-dese 209)
- Ficha de verificación de documentos de los seleccionados
- Carpeta por empresa de los seleccionados con toda la documentación solicitada
- Acta de comité técnico de supervisión en la cual se definen los criterios de evaluación.
- Formato ranking de selección

e) Diagnóstico profundo

El diagnóstico constituye una fase fundamental del proceso, ya que permitirá identificar las brechas que limitan el crecimiento, sostenibilidad y desarrollo de las empresas seleccionadas. Estas brechas señalarán las áreas críticas de intervención que, a través del acompañamiento, orientarán la definición de acciones específicas para mejorar los procesos empresariales y productivos, con el fin de fortalecer su competitividad y responder de manera oportuna a las exigencias de la cadena de valor.

Diseño y aplicación del instrumento:

Inexmoda, desarrollará un instrumento de diagnóstico especializado, este será una herramienta que se permita ajustarse a la dinámica del sistema moda año a año; aplicado a las empresas seleccionadas del sector textil, diseño, confección y moda. Este instrumento tendrá como propósito conocer de manera exhaustiva las capacidades actuales y reales de cada empresa, y establecer las brechas a intervenir.

La aplicación del diagnóstico se realizará mediante una entrevista presencial de una hora con cada empresa, liderada por expertos del programa. Al finalizar, se entregará a cada participante una hoja de ruta o plan de acción, que servirá como guía para los procesos de mentoría e intervención posterior.

Criterios de evaluación:

El diagnóstico evaluará aspectos clave que inciden en la productividad y el fortalecimiento empresarial, tales como:

- Incremento de la productividad frente al año anterior.
- Reducción de reprocesos.
- Crecimiento en ventas nacionales e internacionales.
- Acceso a mercados nacionales e internacionales.
- Cumplimiento en tiempos de entrega.
- Estructuración o ajustes en el modelo de negocio.
- Mejoras en los procesos productivos.
- Implementación de metodologías de eficiencia como Sistema Lean.
- Definición de costo-minuto en las operaciones.
- Número y diversificación de clientes.
- Número y gestión de proveedores.

Nota: Teniendo en cuenta que el diagnóstico será creado, este podrá arrojar nuevos criterios para el análisis empresarial especializado.

Áreas de análisis:

El instrumento de diagnóstico permitirá evaluar, de manera integral, factores estratégicos y operativos, entre ellos:

- Planeación y estrategia.
- Gestión del talento humano.
- Diseño y desarrollo de producto.
- Negociación y relaciones comerciales.
- Costos y estructura financiera.
- Innovación y diferenciación.
- Productividad, métodos y tiempos.
- Sistemas de producción.
- Gestión de calidad.

Entregables:

- Instrumento de diagnóstico para establecer la línea base de cada empresa.
- 40 diagnósticos profundos, con el análisis de brechas específicas identificadas por empresa y una visión consolidada del sector.
- Hoja de ruta o plan de acción por empresa, que servirá de base para el proceso de mentorías y la intervención focalizada.

Actividad # 7.2 Acompañamiento estratégico: En este espacio se busca brindar temáticas que permitan el crecimiento de los participantes del programa, por medio de encuentros que entreguen conocimientos de valor y herramientas útiles para que estos puedan transformar las oportunidades de mejoras en nuevas oportunidades:

1. **Sesión apertura del proyecto**

La sesión de apertura se llevará a cabo de manera presencial, con una duración total de 4 horas, distribuidas en tres bloques complementarios

a) Bienvenida (1 hora):

Presentación del macroproyecto, sus objetivos, componentes y beneficios para los participantes.

Introducción a la alianza entre la Alcaldía de Medellín e Inexmoda, resaltando su rol como articuladores de oportunidades y desarrollo para el Sistema Moda.

Espacio de integración y motivación, orientado a fortalecer el sentido de pertenencia, la confianza y el compromiso de las empresas con el proceso.

Entrega de un souvenir conmemorativo como símbolo de inicio del programa y recordatorio del valor de su participación.

b) Formación: Pilares Estratégicos para la Transformación (2 horas)

Desarrollo de un masterclass especializado en el que se presentarán los seis pilares estratégicos que fundamentan la transformación empresarial en el Sistema Moda.

Exposición de casos de éxito y tendencias internacionales, evidenciando cómo Medellín se ha consolidado como referente de innovación y competitividad en la moda a nivel global. Orientación práctica para que los participantes identifiquen cómo aplicar estos pilares en su propio proceso de fortalecimiento y crecimiento empresarial.

c) Networking experiencial (1 hora)

Al cierre de la jornada, se llevará a cabo un espacio de relacionamiento empresarial a través de una cata de café de origen, diseñada para propiciar el networking, fomentar nuevas conexiones y fortalecer los lazos de confianza entre los participantes.

2. Transferencia de conocimiento

Sesiones transferencia de conocimiento Empresas Anclas:
A cada empresa ancla se le aplicará un diagnóstico profundo, mediante entrevistas y revisión de procesos, con el propósito de identificar su estado productivo actual, las oportunidades de mejora y las necesidades específicas de fortalecimiento.

Con base en los resultados del diagnóstico, cada empresa recibirá 5 horas de acompañamiento personalizado, orientado al cierre de brechas productivas. Estas horas se asignarán de manera flexible, de acuerdo con los temas priorizados en cada caso, tales como eficiencia operativa, calidad, métodos y tiempos, estrategia de costos o gestión de recursos.

Este acompañamiento permitirá que las empresas ancla fortalezcan su capacidad de liderazgo en la cadena de valor y funcionen como dinamizadoras dentro del Sistema Moda

a. Ruta metodológica

Etapa	Descripción	Entregables / Resultados esperados
Diagnóstico	Aplicación de entrevistas y revisión de procesos internos para identificar el estado productivo, brechas y oportunidades de mejora.	Informe de diagnóstico con identificación de brechas productivas.
Acompañamiento personalizado	Asignación de **5 horas de acompañamiento especializado** por empresa, distribuidas de forma flexible según las necesidades detectadas en el diagnóstico.	Sesiones de acompañamiento en temas como estrategia de costos, calidad, métodos y tiempos, o eficiencia operativa.
Resultados esperados	Fortalecimiento de capacidades productivas y operativas de las empresas ancla.	Informe de diagnóstico y recomendaciones personalizadas para cada empresa ancla.
		Cierre de brechas

3. Masterclass

Tras la caracterización inicial, cada unidad productiva será clasificada en los niveles Básico o Intermedio, lo que permitirá ofrecer formación diferenciada de acuerdo con sus capacidades y necesidades específicas. Cada grupo participará en 4 masterclass de 3 horas enfocadas en los siguientes contenidos:

Nivel	Temáticas	Objetivo formativo
Básico	- Estrategia de costos	Fortalecer conocimientos fundamentales para mejorar la planeación de costos y la eficiencia en la gestión de la producción.
	- Sistemas de producción	
Intermedio	- Calidad	Optimizar los procesos productivos a través de prácticas de control de calidad y técnicas de mejora en métodos y tiempos.
	- Métodos y tiempos	

En las sesiones magistrales podrán participar una (1) persona por empresa, cada empresa debe asignar a una persona quien deberá asistir a todo el proceso, en caso de no poder asistir, delegar a alguien de la empresa que esté relacionada con el tema a tratar y/o que pueda transferirle el conocimiento obtenido en cada actividad.

Durante la formación se realizará seguimiento de asistencia al iniciar la etapa de sesiones magistrales, en caso de que no asistan a las dos o tres primeras sesiones incumpliendo el compromiso en su participación, y no notifique al equipo Inexmoda, se realizará un comité de evaluación entre las partes (Distrito de Medellín e Inexmoda), para toma de decisiones frente a estos casos. (Ya sea para retirar la empresa o generar un compromiso con ella) Para continuar con la etapa de direccionamiento estratégico, las empresas deben haber cumplido con una asistencia del 80% en las actividades del programa.

4. Mentorías estratégicas

Concluida la fase de formación grupal, se dará inicio al componente de acompañamiento personalizado, orientado a fortalecer los procesos productivos de las empresas participantes y a consolidar las bases para su desarrollo empresarial. Esta etapa está dirigida a 40 empresarios del proyecto, quienes recibirán acompañamiento especializado de acuerdo con las necesidades identificadas en el diagnóstico inicial y los resultados obtenidos en la fase de formación magistral.

En total se dispondrá de 400 horas de acompañamiento, asignadas mediante vouchers de 10 horas por empresa, distribuidas en sesiones de hasta 4 horas cada una, adaptadas a los requerimientos específicos de cada participante. Las sesiones serán presenciales, con posibilidad de participación de hasta dos personas por empresa, y se desarrollarán en talleres satélites según la disponibilidad y las necesidades del proceso.

Cada sesión estará liderada por un experto en productividad, enfocado en los retos particulares de la empresa. Para garantizar la trazabilidad y control del proceso, cada mentoría contará con los siguientes registros:

- Ficha técnica de la sesión
- Listado de asistencia con hora de inicio y finalización
- Registro fotográfico
- Evaluación del empresario al experto
- En caso de que alguna sesión no pueda realizarse de forma presencial, se dispondrá de una estrategia dinámica de mentoría virtual, que asegure la continuidad del proceso y permita la visualización efectiva de los contenidos.

Al finalizar, cada empresa recibirá un informe de cierre de brechas, con recomendaciones y líneas de acción para continuar con su fortalecimiento productivo y empresarial.

Para soportar esta actividad se entregarán:

- Ficha de acompañamiento aprobada
- Registro fotográfico y/o captura de pantalla
- Carpetas por empresa que registra la ficha de cada sesión

Resumen de la intervención global:

El siguiente cuadro resume la intervención que se realizará en cada programa, especificando el número de empresas acompañadas, las actividades ejecutadas y la dedicación horaria establecida en cada etapa del proceso.

PROGRAMA	CANT/EMPRESAS	ACTIVIDAD	HORAS
Épica	40	Sesión de bienvenida	4
	40	Masterclass	12
	40	Bootcamp Innovación	8
	40	Taller Pitch	4
	40	Asesorías personalizadas	10
	40	Encuentro de oportunidades	4
	40	Encuentro de resultados	4
TOTAL HORAS ACOMPAÑAMIENTO			**46**
PROGRAMA	**CANT/EMPRESAS**	**ACTIVIDAD**	**HORAS**
Encadenamientos	40	Sesión de bienvenida	4
	40	Masterclass	12

	40	Bootcamp Innovación	8
	40	Taller Pitch	4
	40	Asesorías personalizadas	10
	40	Encuentro de oportunidades	4
	40	Encuentro de resultados	4
TOTAL HORAS ACOMPAÑAMIENTO			**46**
PROGRAMA	**CANT/EMPRESAS**	**ACTIVIDAD**	**HORAS**
Transversal | Conexión con la industria	10	Formación pre-feria Vocería y feria	4
	2	Asesoría estratégica Sourcing at magic	4
	2	Asesoría estratégica Colombiamoda Miami	4

	10	Colombiamoda	72
	80	Diplomado: Moda y Producto con Propósito Global	

8) A tener en cuenta:

1. Cronograma de ejecución del proyecto

a) Crear y presentar un cronograma de ejecución del programa a lo largo del tiempo propuesto para la ejecución.
b) Crear y presentar un plan de trabajo en el cual se planteen los tiempos de desarrollo para cada una de las actividades del programa y realizar seguimiento de este, dando cumplimiento al tiempo establecido de ejecución del contrato.

2. Plan de comunicación/plan de medios

a) Presentar el plan de comunicaciones y plan de medios a implementar para la ejecución del programa, en el que se detalle tiempo, frecuencia, acciones, estrategias y costos.

b) Cronograma de ejecución del plan de medios de comunicación de la promoción y difusión del proyecto, y su seguimiento mes a mes.

3. Salones / Aulas

a) El contratista debe contar con aulas/salones para el desarrollo de aquellas actividades que se realizarán de forma presencial, dichos espacios deben contar con: buena iluminación, sillas tipo universitaria o mesa de apoyo, medios audiovisuales (videoproyector, audio), tablero, marcadores, tomas de energía, wifi, PC y TV. • Igualmente, debe contar con el protocolo de bioseguridad para la realización de actividades presenciales.

4. Colombiamoda 2026

a) La feria se realizará de manera presencial y debe contar con espacios físicos propicios para la ejecución de la feria teniendo en cuenta todas las normas previstas por el Gobierno Nacional para la realización de eventos masivos, respetando el aforo y cumpliendo con protocolos de bioseguridad. Asimismo, debe tener a disposición una plataforma digital para el desarrollo y participación de quienes estarán de forma virtual.

b) El contratista, previo a la realización del evento, debe poner en conocimiento y socializar con la supervisión los espacios y la plataforma a implementar en la feria, haciendo referencia a los participantes en cuanto a ubicación según categoría, render de los espacios del evento, estrategia de la pasarela principal, entre otros.

c) Deberá socializar y capacitar a todos los participantes en relación con estos espacios con la finalidad de una efectiva interacción durante los días de feria con compradores y visitantes.

5. Materiales de apoyo

a) A cada participante del programa se le debe entregar el material de apoyo necesario para la participación en el programa y talleres, así como el contenido extra cuando

se requiera para la correcta realización y desarrollo de las diferentes actividades de formación y/o acompañamiento. El material en mención se encuentra valorizado en el componente transversal – comunicaciones.

6. Certificación

a) A los participantes que cumplan con la asistencia del 80%, se les deberá entregar un certificado al finalizar el acompañamiento.

b) Recursos profesionales para disponer por el contratista

7. El contratista debe suministrar profesionales con los siguientes perfiles:

a) Un (1) Líder Administrativo: Profesional en Administración de Empresas, Administración Financiera, Administración en Planeación y Desarrollo Social, Contaduría Pública o áreas afines, con competencias para la gestión administrativa, la gestión financiera y el apoyo a los procesos de planeación y control del proyecto. con experiencia mínima de dos (2) a cinco (5) años en proyectos de Gobierno, excelentes relaciones interpersonales y gran capacidad de liderar y acompañar equipos. Persona con amplia experiencia y conocimiento en la planeación, ejecución y control de proyectos desde la parte administrativa y financiera.

b) Profesional para acompañar cada componente Épica y Encadenamiento Productivo Formal (2 personas): administración de empresas, planeación y desarrollo social o administración financiera con experiencia mínima de dos (2) a tres (3) años en la ejecución de proyectos, capacidad de liderar equipos de trabajo y orientación al logro.

c) Asistente (1 persona): Técnico en administración de empresas, gestión administrativa o contabilidad, con experiencia de un (1) año en realización de eventos o acompañamiento en temas logísticos, actitud de servicio, carisma y empatía para relacionarse con los demás.

- **Características generales con las cuales deben contar los profesionales que acompañan directamente el proceso de ejecución:**

  - Empáticos y comprometidos con los empresarios participantes.
  - Habilidades para identificar empresarios con alto potencial.
  - Capacidad de relacionamiento y comunicaciones.
  - Proactivos en procesos de planificación, que puedan ir más allá del

entregable.
- Capacidad de respuesta.

8. Expertos

Los expertos que acompañan el proceso formativo son profesionales con experiencia mínima de cuatro (4) años en las áreas específicas según los temas a impartir, tales como: Mercadeo, marca, retail, diseño, innovación, producción, productividad, tiempos, costo, administración, entre otros. Con trayectoria en el Sistema Moda e industrias de la moda de acuerdo con el área de conocimiento, además con experiencia en la práctica dentro de empresas del sector o propias.

Los expertos deben tener un perfil profesional, ser validados y certificados por el contratista. El contratista deberá entregar un listado de expertos a disposición del proyecto.

Actividades:

a) Encargados de transmitir el conocimiento a las empresas participantes del proyecto.
b) Elaboración de actas de acompañamiento por empresa.
c) Realización de la evaluación de las empresas a seleccionar.
d) Realización de los diagnósticos de cada una de las empresas participantes.
e) Informe final de lo visto en el módulo.
f) Informes de Seguimiento

9. Entrega de informes estipulados para el seguimiento a la ejecución de los proyectos:

a) Informes de avance técnico detallado: el contratista deberá entregar informe detallado con la ejecución técnica y financiera periódicamente de acuerdo con el número de pagos programados y con sus correspondientes anexos y soportes de la ejecución de las actividades estipuladas, la ejecución física y financiera en porcentaje según cronograma definitivo del contrato y plan de trabajo ejecutado.
b) Informes mensuales ejecutivos de avance, en los meses que no concuerden con el entregable de pago.
c) Un (1) Informe final: El contratista deberá entregar informe final detallado de la ejecución total del contrato física y financieramente. Este informe es soporte del Acta de Liquidación.

Nota Aclaratoria: Cada informe debe contener como mínimo tres elementos fundamentales sin falta: Balance de ejecución de cada actividad consignada en el cronograma con sus respectivas evidencias, balance de ejecución presupuestal a la fecha (%) y cumplimiento de las obligaciones del contratista.

10. Reportes de los Documentos de calidad

a) Reportes que se realizan de manera mensual con la entrega de los listados de asistencia, trazabilidad, encuestas de satisfacción y su tabulación, actas de reunión, entre otros documentos que se consideren pertinentes a reportar en relación con la calidad del servicio prestado.
b) Deben ser entregados en los formatos de calidad establecidos por la SDE.
c) Las fechas de entrega se establecerán en comité.