ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL MERCADO

El presente estudio del sector y del mercado se elabora con el propósito de identificar, analizar y evaluar los aspectos relevantes que inciden en el desarrollo del proceso contractual, permitiendo establecer las condiciones técnicas, económicas y jurídicas necesarias para su adecuada estructuración.

A través de este análisis se busca comprender el comportamiento del mercado, la oferta y la demanda existente, los niveles de precios, las condiciones de competencia y los factores que pueden incidir en la ejecución del contrato, con el fin de garantizar una contratación eficiente, transparente y acorde con los principios de planeación, economía y selección objetiva.

El estudio constituye un insumo fundamental para la toma de decisiones por parte de la entidad, en la medida en que permite sustentar la definición del objeto, el presupuesto oficial, la modalidad de selección y las condiciones contractuales, asegurando la adecuada satisfacción de la necesidad institucional y la correcta administración de los recursos públicos.

1. **OBJETO DEL PROCESO CONTRACTUAL:** Aunar esfuerzos administrativos, técnicos y financieros entre el Municipio de Pensilvania – Caldas y la Fundación ACESCO, para el fortalecimiento de emprendimientos en el municipio de Pensilvania, mediante procesos de formación, asistencia técnica y acompañamiento especializado.

2. ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR

El proceso contractual se inserta en el sector económico asociado al desarrollo rural y al fortalecimiento socioeconómico local, el cual integra actividades del sector agropecuario (en particular, producción pecuaria avícola de pequeña escala) y servicios de apoyo empresarial/comercial orientados a emprendimientos con identidad territorial. En Colombia, el sector agropecuario mantiene un rol estratégico por su aporte a la producción de alimentos, a la dinamización de economías rurales y a la generación de empleo, y ha presentado un comportamiento favorable en las mediciones recientes de cuentas nacionales: en el boletín del PIB trimestral del DANE, la actividad “agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca” registra crecimientos anuales positivos en 2025, aportando a la variación del valor agregado nacional. [1] [2]

Desde la perspectiva laboral, el sector primario continúa siendo determinante en la ocupación y en la evolución del empleo: en el boletín de mercado laboral del DANE (noviembre de 2025), la rama “agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca” se identifica entre las que más aportan positivamente a la variación de la población ocupada a nivel nacional, lo cual refleja su relevancia en la absorción de mano de obra y en la estabilidad de ingresos rurales.[3]

Además de la producción agropecuaria, en Colombia el servicio de asesoría, capacitación y fortalecimiento empresarial es un componente cada vez más relevante del entorno productivo, especialmente para las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) y emprendimientos rurales. Las políticas públicas y los programas de desarrollo empresarial promueven este tipo de servicios con la intención de mejorar la competitividad, formalización, sostenibilidad y acceso a mercados de negocios emergentes.

[1] https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PIB/bol-PIB-IItrim2025.pdf

[2] https://www.dane.gov.co/files/operaciones/PIB/bol-PIB-IIItrim2025.pdf

[3] https://www.dane.gov.co/files/operaciones/GEIH/bol-GEIH-nov2025.pdf

ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL MERCADO

2.1. EL SECTOR ECONÓMICO OBJETO DE ESTUDIO

El objeto del presente contrato se ubica en un sector económico mixto, conformado por el sector agropecuario (enfocado en la producción avícola) y el sector de servicios de apoyo empresarial y fortalecimiento de emprendimientos rurales. Esta combinación responde a las necesidades productivas y comerciales del entorno rural, orientadas tanto a la generación de bienes (alimentos) como a la mejora de capacidades empresariales y acceso a mercados.

Sector agropecuario y avicultura de huevo

El sector agropecuario colombiano se mantiene como uno de los pilares de la economía nacional. Según estadísticas oficiales del DANE, las actividades de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca han registrado crecimiento sostenido en 2025, consolidándose como motor del desarrollo productivo en el país. En el segundo trimestre de 2025, el PIB agropecuario creció 3,8 % frente al mismo periodo del año anterior y representó alrededor del 6,3 % del PIB nacional, ubicándose entre las principales actividades con expansión en la estructura económica colombiana.[4]

En particular, el sector avícola colombiano cerró 2025 con cifras históricas de producción y crecimiento. La producción total de proteína avícola alcanzó 3,167,500 toneladas, con una tasa de crecimiento del 9,1 % respecto a 2024, lo que refleja su dinamismo reciente y su contribución al sector pecuario nacional. La avicultura produjo en 2025 cerca de 19,4 mil millones de huevos, con un consumo per cápita promedio de 366 huevos por persona al año, consolidando al huevo como alimento básico y con demanda estable en la dieta colombiana. [5]

Estos datos confirman que la actividad avícola tiene un impacto socioeconómico relevante, al generar productos de alto consumo interno, dinamizar economías rurales, generar empleo productivo y contribuir a la seguridad alimentaria.

Sector de servicios de apoyo empresarial y emprendimiento rural

De manera complementaria, el subsector de servicios de fortalecimiento empresarial, capacitación y consultoría técnica para emprendimientos ha sido identificado como un componente clave para promover la competitividad de unidades productivas de pequeña escala. Aunque las estadísticas oficiales del DANE no desagregan específicamente estos servicios, los informes del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y análisis de observatorios sectoriales muestran que el acceso a formación técnica, marketing digital, gestión de marca, diseño de empaques y estrategias de comercialización es un factor determinante para que las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) y emprendimientos rurales fortalezcan su posición en el mercado y mejoren su sostenibilidad económica.

El crecimiento de la formalización empresarial, la digitalización de microempresas y la participación en canales de comercialización estructurados responden a políticas públicas de desarrollo productivo (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo). Estos procesos, si bien no están cuantificados de la misma forma que la producción agropecuaria, representan un aporte indirecto al valor agregado de la economía rural, dado que elevan la competitividad, la calidad y las oportunidades de mercado de las unidades productivas.

Importancia del sector en el contexto económico y social

[4] https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/PIB-agropecuario-crece-3-8-en-el-segundo-trimestre-del-ano-y-continua-consolidando-campo-como-motor-de-la-economia-pais.aspx

[5] https://fenavi.org/centro-de-noticias/el-sector-avicola-registra-un-crecimiento

La combinación del sector agropecuario con los servicios de fortalecimiento empresarial tiene un impacto directo en la generación de empleo, inclusión productiva y mejora de ingresos. Por un lado, la producción avícola contribuye a la seguridad alimentaria y a la estabilidad de precios de bienes esenciales, mientras que los servicios de apoyo permiten superar barreras de mercado y mejorar la formalización de emprendimientos, promoviendo el crecimiento económico local sostenible.

La mejora de capacidades técnicas y comerciales —como formación en marketing digital, diseño de marca, participación en ferias y fortalecimiento de la gestión empresarial— es fundamental para que los emprendimientos rurales se inserten en circuitos comerciales más amplios y competitivos, lo cual articula directamente el objeto del contrato con las necesidades del sector productivo y los retos del entorno económico actual.

En conclusión, el objeto contractual responde directamente a las dinámicas y desafíos del sector, combinando la producción primaria (actividades agropecuarias estratégicas como la avicultura) con el fortalecimiento de capacidades empresariales y comerciales, lo que permite una intervención integral orientada a mejorar tanto la producción como la competitividad y sostenibilidad de los actores rurales en el entorno económico nacional y local. [6]

2.2. ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

El Índice de Precios al Consumidor (IPC) es un indicador económico oficial que mide la variación promedio de los precios de una canasta representativa de bienes y servicios consumidos por los hogares colombianos, y constituye una referencia fundamental para el análisis de costos y condiciones de mercado en los procesos de contratación pública.

De acuerdo con la información publicada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE, la variación anual del IPC a diciembre de 2025 fue del 5,10 %, correspondiente a la comparación entre diciembre de 2025 y diciembre de 2024. Este dato refleja el comportamiento inflacionario más reciente disponible al momento de la elaboración del presente estudio previo y permite identificar presiones generales sobre los precios de bienes y servicios en la economía nacional (DANE, IPC – diciembre 2025).[7]

El comportamiento del IPC incide de manera directa en el objeto del presente contrato, en la medida en que las actividades a ejecutar comprenden la adquisición y suministro de insumos productivos agropecuarios, servicios logísticos, material promocional, y la prestación de servicios de asesoramiento técnico, capacitación y fortalecimiento empresarial. Un nivel de inflación del 5,10 % implica incrementos en los costos de insumos como alimentos balanceados, materiales productivos, transporte, hospedaje, servicios de impresión y costos asociados a la prestación de servicios profesionales especializados.

En este sentido, la consideración del IPC resulta relevante para sustentar la estimación de costos del proceso contractual, asegurar que los valores proyectados correspondan a condiciones reales de mercado y reducir riesgos de desfinanciamiento durante la ejecución del convenio. Así mismo, el análisis del comportamiento inflacionario contribuye

[6] https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/PIB-agropecuario-crece-3-8-en-el-segundo-trimestre-del-ano-y-continua-consolidando-campo-como-motor-de-la-economia-pais.aspx

[7] https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc/ipc-informacion-tecnica

a una adecuada planeación financiera, en concordancia con los principios de eficiencia, economía y responsabilidad en el uso de los recursos públicos que rigen la contratación estatal.

La información utilizada en este apartado proviene de fuentes oficiales y corresponde al periodo más reciente disponible, garantizando su vigencia y pertinencia para la toma de decisiones en el marco del presente proceso contractual.

3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda del bien, servicio u obra objeto del presente proceso contractual se encuentra determinada por las necesidades de las entidades públicas de contratar los requerimientos identificados en el estudio previo y en el presente análisis del sector. En este contexto, el Municipio de Pensilvania, en el marco de sus funciones misionales y de conformidad con su planeación institucional, ha venido adelantando procesos contractuales con objeto o alcance similar en vigencias anteriores.

Con el fin de evidenciar el comportamiento de la demanda y contar con referentes que permitan sustentar el presente proceso, a continuación, se relacionan algunos de los procesos contractuales desarrollados por el Municipio de Pensilvania en vigencias anteriores, los cuales guardan similitud con el objeto del presente estudio:

No. DEL PROCESO	VIGENCIA	OBJETO	VALOR DEL PROCESO CONTRACTUAL
CD-244-2025	2025	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, FINANCIEROS Y ADMINISTRATIVOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BOOTCAMP JUVENIL, ORIENTADO AL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EN LIDERAZGO, INNOVACIÓN SOCIAL Y EMPRENDIMIENTO DE JÓVENES, MEDIANTE ACTIVIDADES FORMATIVAS Y DE ACOMPAÑAMIENTO TÉCNICO	$ 20.350.000
CD-223-2025	2025	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, FINANCIEROS Y ADMINISTRATIVOS PARA FORTALECER LA CADENA PRODUCTIVA DEL CAFÉ Y DEL PLÁTANO EN EL MUNICIPIO DE PENSILVANIA, CALDAS, MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE MEJOREN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN, TRANSFORMACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN, EN BENEFICIO DE LOS PRODUCTORES LOCALES A CARGO DE LA SECRETARÍA DE PLANEACIÓN, INFRAESTRUCTURA, DESARROLLO SOCIAL Y MEDIO AMBIENTE DEL MUNICIPIO.	$ 24.498.313

ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL MERCADO

4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

El análisis de la oferta se fundamenta en la identificación de aquellas personas naturales o jurídicas que cuentan con la capacidad jurídica, técnica, financiera y operativa para contratar con la entidad, de conformidad con los requerimientos establecidos en el presente estudio previo.

Para tal efecto, se identifican en el mercado potenciales proveedores que ofrecen bienes, servicios u obras con características acordes a las necesidades definidas, y que cumplen con las condiciones exigidas para participar en el proceso contractual, teniendo en cuenta su experiencia, capacidad operativa y cumplimiento de los requisitos legales aplicables.

Este análisis permite establecer la existencia de oferta suficiente en el mercado, garantizar la pluralidad de oferentes y sustentar la viabilidad del proceso de selección, en concordancia con los principios de transparencia, libre concurrencia y selección objetiva.

El estudio de oferta busca determinar potenciales empresas en capacidad de ejecutar el objeto contractual del presente proceso. Las empresas identificadas se consultan a partir de algunas fuentes, de las cuales tenemos:

1. Superintendencia de Sociedades (Base de datos de información empresarial), mediante la identificación correspondiente del Código CIUU del subsector económico, identificado previamente.
2. Buscador de procesos SECOP. Se realiza la consulta de empresas en la plataforma SECOP I y SECOPII, mediante la identificación de empresas contratistas y participantes en procesos relacionados con el presente proceso.
3. Registro de Proveedores SECOPII (Códigos UNSPC).
4. Demás plataformas de búsqueda de información al respecto.

Para ello se muestra a continuación proveedores identificados en el mercado tales como:

A. A NIVEL DEL MUNICIPIO DE PENSILVANIA:

- Fundación Acesco
- IES CINOC
- Cámara de Comercio de La Dorada, Puerto Boyacá, Puerto Salgar y Oriente de Caldas

B. A NIVEL DEPARTAMENTO DE CALDAS

- Corporación para el Desarrollo de Caldas (CDC)
- Cámara de Comercio de Manizales por Caldas
- SENA – Regional Caldas
- Comité de Cafeteros de Caldas
- Ecosistema regional de emprendimiento (Red de Emprendimiento de Caldas)

C. A NIVEL NACIONAL

- Confecámaras (Red de Cámaras de Comercio)

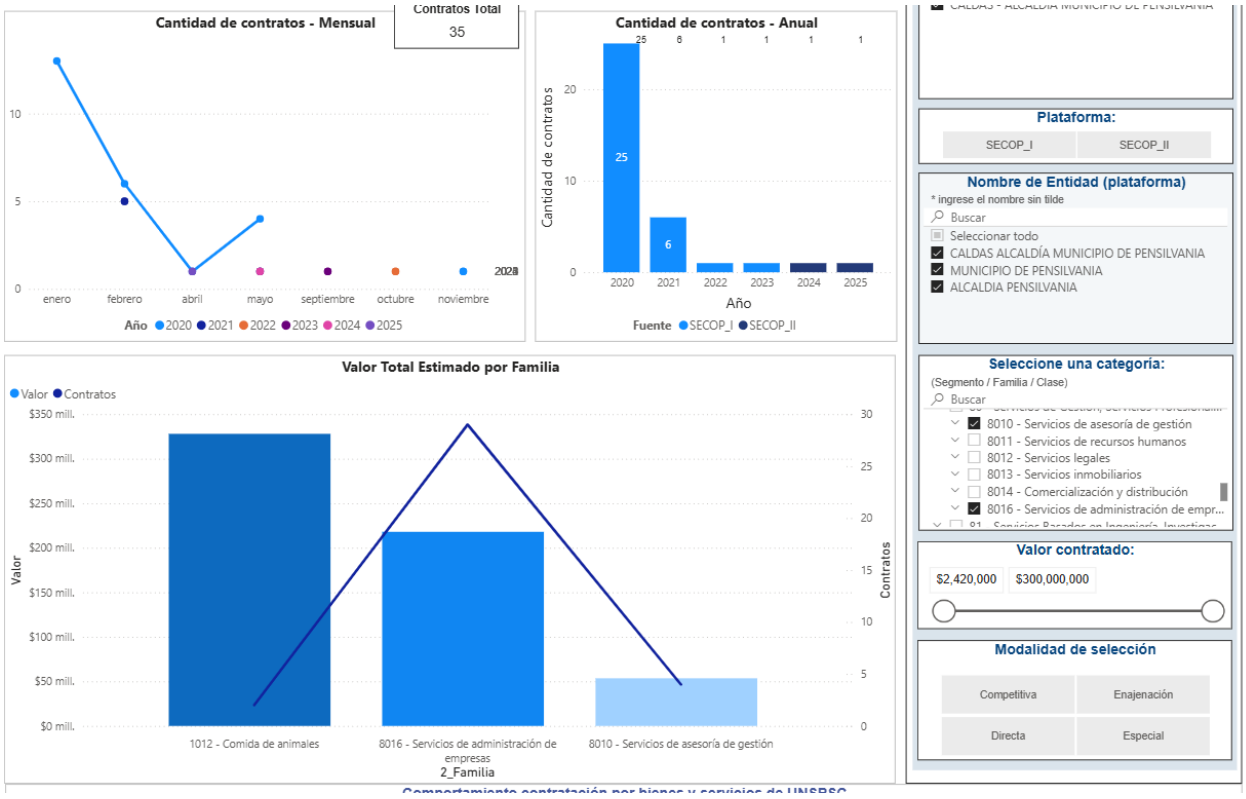
- Bancóldex (fortalecimiento empresarial)
- iNNpulsa Colombia
- Colombia Productiva
- Fundación WWB Colombia

5. ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO PARA EL ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y OFERTA

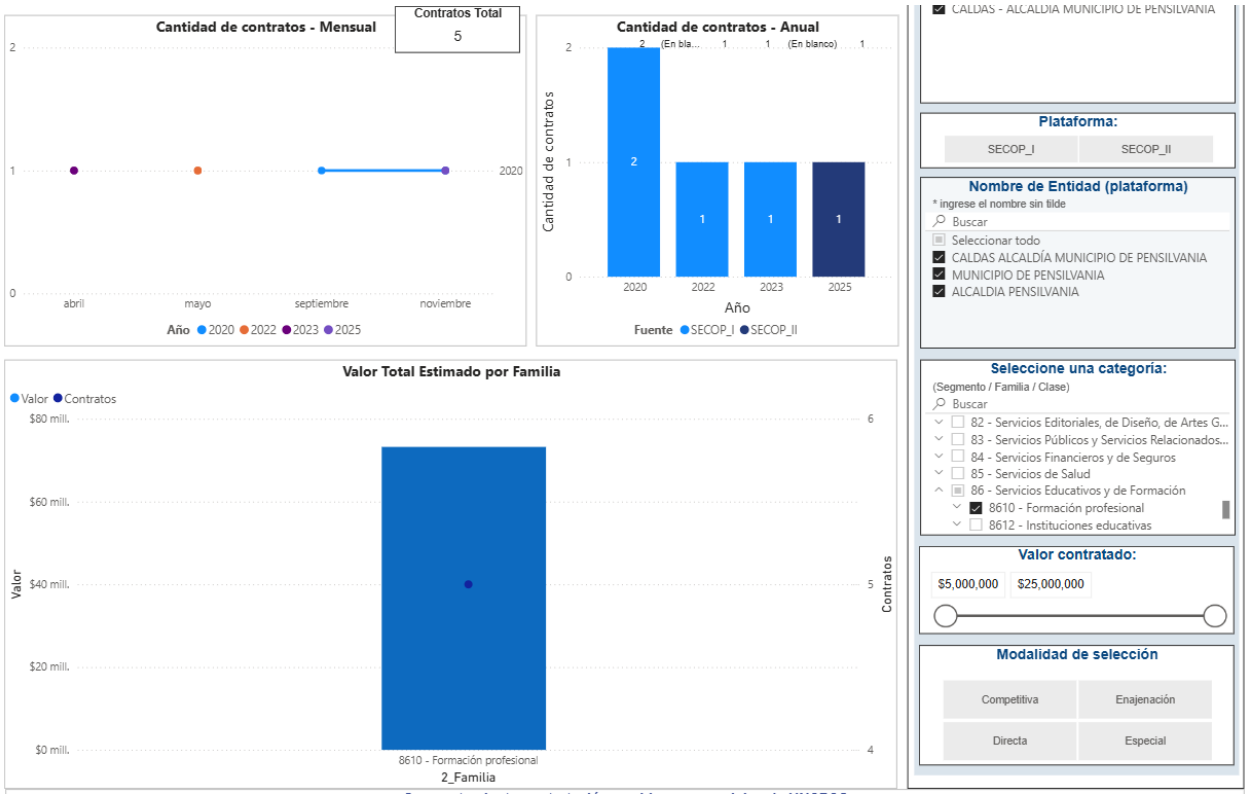
De igual manera, se consultó la información disponible en el Módulo de Abastecimiento Estratégico administrado por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, en el cual se consolida y analiza información relacionada con los procesos de contratación adelantados por la entidad para la adquisición de bienes, servicios u obras de características similares, durante un período determinado.

Esta información permite identificar comportamientos históricos de compra, tendencias del mercado, niveles de precios y condiciones de contratación, constituyéndose en un insumo relevante para el análisis del sector y la adecuada estructuración del presente proceso contractual.

8010 – Servicios de asesoría de gestión
8016 – Servicios de administración de empresas



8610 – Formación profesional



6. DEFINICIÓN DEL PRESUPUESTO OFICIAL

La Secretaría de Planeación, Infraestructura, Desarrollo social y Medio ambiente municipal elabora el presente presupuesto con base en el análisis del comportamiento de precios y tarifas vigentes en el mercado local, para lo cual se realizaron consultas y cotizaciones a proveedores idóneos y debidamente habilitados, con capacidad técnica, operativa y jurídica para ejecutar el objeto contractual.

Dichas cotizaciones permiten establecer valores de referencia razonables y acordes con las condiciones del mercado, garantizando que los bienes y/o servicios requeridos puedan ser suministrados al Municipio en condiciones de eficiencia, calidad y oportunidad, y sirviendo como sustento técnico para la estimación del valor del proceso contractual.

a. Para los ítems correspondientes a la prestación de servicios profesionales y técnicos así como la prestación de servicios para la materialización de los objetivos, se compararon los valores incluidos en la propuesta económica presentada por la Fundación Acesco con una cotización de referencia presentada por otra entidad sin ánimo de lucro con experiencia en la ejecución de convenios de naturaleza similar, como es la Fundación Ticket for Change, lo que permitió contar con un parámetro adicional de mercado para este tipo de servicios especializados.

b. Para los ítems relacionados con la adquisición de herramientas e insumos necesarios para el establecimiento de las unidades productivas avícolas, se realizó la comparación de valores unitarios entre diferentes cotizaciones obtenidas de proveedores especializados en la comercialización de insumos y equipos agropecuarios, disponiendo así de dos referencias de precio por cada ítem a evaluar.

Con base en lo anterior, se elaboró un cuadro comparativo de valores unitarios, en el cual se identificó y resaltó en color gris claro el menor valor obtenido para cada ítem, el cual fue adoptado como valor estimado de referencia para la estructuración del presupuesto del presente convenio, en aplicación de los principios de eficiencia, economía y responsabilidad en el uso de los recursos públicos.

3.1 COMPONENTE 1 Establecimiento de dieciséis (16) unidades productivas a igual número de mujeres rurales del municipio de Pensilvania, del corregimiento de San Daniel.					
OBLIGACIÓN	**ENTREGABLE**	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO TICKET FOR CHAMP**	**VALOR UNITARIO FUND. ACESCO**
3.1.1 Entregar kits de insumos y herramientas para el establecimiento de las unidades productivas. **Nota: Los detalles del Kit se encuentran en el Anexo A. Detalle de Kit para unidades productivas avícolas.**	1. Actas de entrega 2. Fotografías 3. Informe de entrega 4. Base de datos de mujeres beneficiadas, con nombre completo, documento de identidad, Corregimiento / Vereda y teléfono de contacto.	# Kits	16	N/A (ANEXO A)	N/A (ANEXO A)
3.1.2 Realizar visitas de seguimiento y acompañamiento técnico en los predios rurales de las mujeres rurales beneficiadas, para verificar el uso y establecimiento de unidades productivas con los insumos entregados, brindar asistencia técnica y acompañar integralmente el proceso productivo.	1. Formatos de visitas de seguimiento diligenciados (mínimo dos por beneficiaria). 2. Informes parciales de seguimiento que incluyan: · Estado de las aves · Manejo sanitario y alimenticio · Dificultades identificadas · Recomendaciones técnicas · Registro fotográfico del seguimiento.	# Viisitas técnicas	32 (2 x beneficiaria)	$ 150.000	$ 100.000

3.1.3 Realizar tres (3) talleres técnico-productivos a las mujeres productoras con las siguientes temáticas: a. Manejo y alimentación de gallinas ponedoras. b. Sanidad y bioseguridad. c. Costos y comercialización.	1. Listas de asistencia a los talleres firmadas por las participantes. 2. Evidencia de material pedagógico utilizado (presentaciones, guías, cartillas). 3. Registro fotográfico de cada taller. 4. Informe de ejecución de los talleres (uno consolidado).	# Talleres	3	$ 850.000	$ 500.000
3.2 COMPONENTE 2 Participación de emprendedores de la asociación Paz&Flora en feria "Manos de mi tierra" – Cartagena, Bolívar.					
OBLIGACIÓN	**ENTREGABLE**	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO TICKET FOR CHAMP**	**VALOR UNITARIO FUND. ACESCO**
3.2.1 Socializar la convocatoria de participación en la feria "Manos de mi Tierra" a los emprendedores de la Asociación Paz&Flora, y seleccionar, en conjunto con la mesa técnica del convenio, dos emprendimientos para representar al municipio en la feria.	1. Acta de socialización de la feria (fecha, canal, público objetivo, evidencias). 2. Documento de criterios de selección de los participantes de la feria (producto, capacidad, calidad). 3. Listado de postulados (nombre del emprendimiento, representante, contacto, producto).	# eventos de socialización	1	$ 900.000	$ 500.000
3.2.2 Acompañar a los dos (2) emprendimientos seleccionados en el diligenciamiento de los formularios de inscripción, recolectar y organizar la documentación requerida y gestionar la confirmación de cupos y condiciones de participación ante la organización de la feria.	1. Formulario(s) de inscripción diligenciados (por cada emprendimiento). 2. Constancias de inscripción / correos de confirmación.	# inscripciones	2	$ 250.000	$ 150.000
3.2.3 Realizar la revisión técnica de los productos de las dos (2) iniciativas a presentar en la feria, mejorando criterios de calidad, presentación, empaques y etiquetado; así como apoyar la preparación del picht comercial a presentar en el evento.	1. Ficha técnica del producto que irán a la feria (composición, atributos de calidad, presentación, variantes). 2. Muestras de empaques y etiquetados. 3. Registro fotográfico. 4. Plan de formación previa para ferias (objetivos, contenidos, metodología y cronograma). 5. Material pedagógico (presentaciones, guías de buenas prácticas). 6. Listas de asistencia firmadas.	Unidad	2	$ 1.850.000	$ 1.000.000

ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL MERCADO

3.2.4 Apoyar la planeación y ejecución técnica y logística necesaria para la participación de los emprendedores en el evento, que incluye el traslado de las personas desde Pensilvania hasta Cartagena y su regreso, y suministrar el material visual promocional coherente con la identidad territorial del sello Paz&Flora en los productos y piezas gráficas. Nota: **Los bienes y servicios a suministrar en este ítem se relacionan en el Anexo B. Bienes y servicios para feria en Cartagena.**	1. Acta de montaje del stand (con registro fotográfico). 2. Evidencia de operación (fotos de interacción, flujo de clientes, activaciones). 3. Consolidado de ventas (por emprendimiento, por día, por referencia). 4. Análisis costos vs. ingresos (margen, punto de equilibrio, gastos operativos). 5. Top de productos más demandados 6. Contactos comerciales generados 7. Arte final de piezas: pendón y volantes 8. Acta de suministro bienes y servicios a los asistentes. 9. Evidencia fotográfica de suministro de bienes y servicios.	N/A (ANEXO B)	N/A (ANEXO B)	N/A (ANEXO B)	N/A (ANEXO B)
COMPONENTE 3 Fortalecimiento de emprendedores					
OBLIGACIÓN	**ENTREGABLE**	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO TICKET FOR CHAMP**	**VALOR UNITARIO FUND. ACESCO**
3.3.1 Aplicar encuesta o ficha diagnóstica a 30 emprendedores de la Asociación Paz&Flora para identificar conocimientos digitales, canales utilizados y necesidades de fortalecimiento.	1. Encuesta o ficha diagnóstica aplicada a los 30 emprendedores (formato físico o digital). 2. Base de datos consolidada con los resultados de la encuesta: niveles de conocimiento, uso actual de canales digitales, brechas identificadas. 3. Informe diagnóstico que incluya: · Análisis cuantitativo y cualitativo. · Identificación de necesidades de formación. · Conclusiones y hallazgos clave.	# encuestas	30	$ 130.000	$ 80.000

ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL MERCADO

3.3.2 Realizar un (1) ciclo de tres talleres para fortalecer las capacidades de marketing digital de los emprendedores, de acuerdo al siguiente contenido: Taller 1: Introducción al Marketing digital a. Conceptos básicos del marketing digital. b. Importancia de la presencia en línea para emprendimientos. c. Revisión de casos exitosos regionales Taller 2: Formación práctica en redes sociales. a. Cómo crear un calendario de contenido. b. Uso de herramientas gratuitas de diseño (Canva) c. Formación en fotografía de productos con celular d. Técnicas básicas de iluminación. e. Entrega de guía práctica. Taller 3: Ventas digitales a. Estrategias de conversión en redes. b. Cómo responder mensajes y atraer clientes. c. Buenas prácticas de WhatsApp Business: - Catálogos - Mensajes automáticos - Segmentación de contactos	1. Plan de sesión / agenda del taller con contenidos desarrollados. 2. Material pedagógico: presentación, guía o documento resumen del taller. 3. Registro de asistencia de los 30 emprendedores. 4. Memoria del taller con fotografías, principales conclusiones y participación destacada. 5. Plantilla o ejemplo de calendario de contenido para cada emprendedor. 6. Guía de uso de herramientas gratuitas (Canva, Meta Business Suite). 7. Galería de fotografías de productos realizadas por los participantes 8. Material de capacitación: presentación sobre técnicas de conversión, atención al cliente, manejo de WhatsApp Business.	# ciclos de talleres	1	$2.680.000	$1.600.000

ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL MERCADO

3.3.3 Realizar asesoramiento a cinco (5) emprendimientos seleccionados de acuerdo a los criterios establecidos por la mesa técnica, en diseño de marcas, etiquetas y empaques, con el siguiente desarrollo metodológico: I) Sesión de brief creativo a. Identidad de marca b. Valores y propuesta de valor c. Estilo visual deseado d. Mercado objetivo II) Desarrollo de opciones de identidad visual a. Propuestas de logo. b. Paleta de colores. c. Tipografías recomendadas. III) Diseño de etiquetas y empaques a. Creación de etiquetas para productos b. Diseño base para empaques o envoltorios. IV) Preparación de archivos finales para impresión a. Archivos listos para imprenta en formatos adecuados (PDF, AI, PNG). b. Hojas de especificaciones técnicas (medidas, sangrías, colores). V) Gestión y supervisión de impresión a. Cotización con imprentas locales. b. Acompañamiento en selección de materiales. c. Revisión de pruebas de color y calidad. d. Entrega final de etiquetas y empaques impresos.	1. Documento de brief creativo completo, que incluya: · Identidad de marca y valores. · Propuesta de valor. · Estilo visual deseado. 2. Preparación de archivos finales para impresión 3. Archivos listos para imprenta (PDF/X, Adobe Illustrator, PNG de alta resolución). 4. Hojas técnicas completas, con: · Tamaños finales y extendidos. · Sangrías y guías. · Especificaciones de color. · Carpeta digital organizada por emprendimiento con todos los archivos finales.	# emprendimientos	5	$2.500.000	$1.650.000

3.3.4 Realizar dos (2) sesiones de formación técnica a veinte (20) emprendedores del municipio seleccionados por el comité técnico del convenio, con el siguiente contenido: I) Modelos y planes de negocio a. Estructuración de modelos de negocio. b. Planes de negocio c. Costos de producción d. Estructura de precios e. Márgenes y utilidad. II) Seguimiento, evaluación y cierre del proceso a. Seguimiento al avance de desarrollo de cada emprendedor de acuerdo a los insumos técnicos presentados. b. Resultados de mejora de producto c. Capacidades comerciales y ventas. d. Logros, aprendizajes y recomendaciones de continuidad.	1. Plan de formación (objetivos, contenidos, metodología, cronograma, modalidad). 2. Malla temática con módulos y resultados de aprendizaje. 3. Material pedagógico (presentaciones, guías, plantillas de Canvas y plan financiero). 4. Listas de asistencia firmadas por sesión (con documento y contacto). 5. Evidencias: registro fotográfico y, si aplica, capturas de sesiones virtuales. 6. Descripción del proceso y metodología. 7. Listado de participantes. 8. Resultados cuantitativos y cualitativos. 9. Casos destacados (mini estudios de caso). 10. Lecciones aprendidas y recomendaciones de continuidad	# sesiones	2	$2.400.000	$1.650.000

Anexo A. Detalle de Kit para unidades productivas avícolas.				
Descripción	**Cantidad**	**Unidad**	**Valor unitario cotización 1**	**Valor unitario cotización 2**
Gallinas ponedoras genéticamente seleccionadas, con las siguientes características: Raza: Iohmann Brown Edad: 15 semanas (fase de levante – pre-postura) Peso vivo promedio: 1,25 – 1,40 kg/ave Condición sanitaria: Aves sanas, uniformes, con esquema de vacunación completo para levante	320	Unidad	$ 32.000	$ 42.500

ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL MERCADO

Alimento completo para ser suministrado a aves en piso o jaula, con registro ICA vigente y la siguiente composición mínima garantizada: Proteína: 16% Grasa: 2,5% Humedad: 13% Fibra: 6% Ceniza: 15% Calcio: 3.6% Fósforo: 0,6%	64	Saco x 40Kg	$ 83.500	$ 91.000
Bebedero para gallinas Presentación: 5 litros Diámetro: 29,3 cm Dimensiones: Alto 23 cm Peso: 525 gr Material: Polietileno altamente resistente Incluye: 1 manija – 1 módulo – 1 plato	32	Unidad	$ 15.500	$ 18.000
Comedero para gallinas, tipo volteo Presentación: 7kg con tolva Anti desperdicio Diámetro: 35cm Dimensiones: 27cm de alto Peso: 850gr Material: Polietileno altamente resistente Incluye: 1 gancho plástico, 1 bástago, 1 tolva, 1 platón.	32	Unidad	$ 16.000	$ 18.000
Malla plástica para gallinero Malla extruida bi-orientada fabricada de resinas plásticas especiales. Características técnicas • Ancho: 1.80m • Cuadrícula de 25 x 30mm	128	Metros	$ 12.000	$ 13.200
Lona Verde x 2,1m de ancho Tela en polipropileno, utilizada para cerramiento en obras de construcción.	128	Metro	$ 2.100	$ 2.500
Teja Zinc Ondulada 3.05m X 0.80m Calibre 34 (0.20mm) Material: Acero galvanizado	64	Unidad	$ 40.000	$ 50.000

Anexo B. Bienes y servicios para feria en Cartagena.				
Descripción	**Cantidad**	**Unidad**	**VALOR UNITARIO FUNDACION ACESCO**	**VALOR UNITARIO TICKET FOR CHANGE**
Transporte terrestre ida y regreso. Ruta: Pensilvania - Manizales	2	Unidad	$ 380.000	$ 400.000
Transporte aéreo ida y regreso. Ruta Manizales - Cartagena	2	Unidad	$ 1.456.500	$ 2.000.000
Hospedaje en habitación sencilla para dos personas x 4 noches	8	Unidad	$ 112.500	$ 310.000

Pendón publicitario vertical Dimensiones estándar: 80 × 180 cm (±5 %) Material: Lona banner en PVC, calibre 13–14 oz Impresión: Digital a full color Estructura: Sistema tipo roll up o pendón con varillas superior e inferior	1	Unidad	$ 223.200	$ 321.000
Volantes publicitarios Tamaño: Media carta (14 × 21 cm) Material: Papel propalcote o couché Gramaje: 115 – 150 g/m² Impresión: Full color	1000	Unidad	$ 480	$ 670

De acuerdo a lo anterior, estimando el valor oficial de cada ítem a partir del menor valor unitario identificado en la comparación y considerando además la cobertura de los aportes de la Alcaldía y de la ESAL de acuerdo a la propuesta técnico-económica recibida para la realización del convenio (adjunta), los valores oficiales del proceso quedan establecidos de la siguiente manera:

3.1 COMPONENTE 1 Establecimiento de dieciséis (16) unidades productivas a igual número de mujeres rurales del municipio de Pensilvania, del corregimiento de San Daniel.							
OBLIGACIÓN	**ENTREGABLE**	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR TOTAL**	**APORTE ALCALDÍA**	**APORTE ESAL**
3.1.1 Entregar kits de insumos y herramientas para el establecimiento de las unidades productivas. **Nota: Los detalles del Kit se encuentran en el Anexo A. Detalle de Kit para unidades productivas avícolas.**	1. Actas de entrega 2. Fotografías 3. Informe de entrega 4. Base de datos de mujeres beneficiadas, con nombre completo, documento de identidad, Corregimiento / Vereda y teléfono de contacto.	# Kits	16	Ver Anexo A	$ 20.956.800	$ 18.396.800	$ 2.560.000

3.1.2 Realizar visitas de seguimiento y acompañamiento técnico en los predios rurales de las mujeres rurales beneficiadas, para verificar el uso y establecimiento de unidades productivas con los insumos entregados, brindar asistencia técnica y acompañar integralmente el proceso productivo.	1. Formatos de visitas de seguimiento diligenciados (mínimo dos por beneficiaria). 2. Informes parciales de seguimiento que incluyan: · Estado de las aves · Manejo sanitario y alimenticio · Dificultades identificadas · Recomendaciones técnicas · Registro fotográfico del seguimiento.	# Viisitas técnicas	32 (2 x beneficiaria)	$ 100.000	$ 3.200.000	$ -	$ 3.200.000
3.1.3 Realizar tres (3) talleres técnico-productivos a las mujeres productoras con las siguientes temáticas: a. Manejo y alimentación de gallinas ponedoras. b. Sanidad y bioseguridad. c. Costos y comercialización.	1. Listas de asistencia a los talleres firmadas por las participantes. 2. Evidencia de material pedagógico utilizado (presentaciones, guías, cartillas). 3. Registro fotográfico de cada taller. 4. Informe de ejecución de los talleres (uno consolidado).	# Talleres	3	$ 500.000	$ 1.500.000	$ -	$ 1.500.000
				SUBTOTAL	**$ 25.656.800**	**$ 18.396.800**	**$ 7.260.000**

3.2 COMPONENTE 2
Participación de emprendedores de la asociación Paz&Flora en feria "Manos de mi tierra" – Cartagena, Bolívar.

OBLIGACIÓN	ENTREGABLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	APORTE ALCALDÍA	APORTE ESAL
3.2.1 Socializar la convocatoria de participación en la feria "Manos de mi Tierra" a los emprendedores de la Asociación Paz&Flora, y seleccionar, en conjunto con la mesa técnica del convenio, dos emprendimientos para representar al municipio en la feria.	1. Acta de socialización de la feria (fecha, canal, público objetivo, evidencias). 2. Documento de criterios de selección de los participantes de la feria (producto, capacidad, calidad). 3. Listado de postulados (nombre del emprendimiento, representante, contacto, producto).	# eventos de socialización	1	$ 500.000	$ 500.000	$ -	$ 500.000

3.2.2 Acompañar a los dos (2) emprendimientos seleccionados en el diligenciamiento de los formularios de inscripción, recolectar y organizar la documentación requerida y gestionar la confirmación de cupos y condiciones de participación ante la organización de la feria.	1. Formulario(s) de inscripción diligenciados (por cada emprendimiento). 2. Constancias de inscripción / correos de confirmación.	# inscripciones	2	$ 150.000	$ 300.000	$ -	$ 300.000
3.2.3 Realizar la revisión técnica de los productos de las dos (2) iniciativas a presentar en la feria, mejorando criterios de calidad, presentación, empaques y etiquetado; así como apoyar la preparación del picht comercial a presentar en el evento.	1. Ficha técnica del producto que irán a la feria (composición, atributos de calidad, presentación, variantes). 2. Muestras de empaques y etiquetados. 3. Registro fotográfico. 4. Plan de formación previa para ferias (objetivos, contenidos, metodología y cronograma). 5. Material pedagógico (presentaciones, guías de buenas prácticas). 6. Listas de asistencia firmadas.	Unidad	2	$ 1.000.000	$ 2.000.000	$ -	$ 2.000.000

3.2.4 Apoyar la planeación y ejecución técnica y logística necesaria para la participación de los emprendedores en el evento, que incluye el traslado de las personas desde Pensilvania hasta Cartagena y su regreso, y suministrar el material visual promocional coherente con la identidad territorial del sello Paz&Flora en los productos y piezas gráficas. Nota: **Los bienes y servicios a suministrar en este ítem se relacionan en el Anexo B. Bienes y servicios para feria en Cartagena.**	1. Acta de montaje del stand (con registro fotográfico). 2. Evidencia de operación (fotos de interacción, flujo de clientes, activaciones). 3. Consolidado de ventas (por emprendimiento, por día, por referencia). 4. Análisis costos vs. ingresos (margen, punto de equilibrio, gastos operativos). 5. Top de productos más demandados 6. Contactos comerciales generados 7. Arte final de piezas: pendón y volantes 8. Acta de suministro bienes y servicios a los asistentes. 9. Evidencia fotográfica de suministro de bienes y servicios.	Ver anexo B	Ver anexo B	Ver Anexo B	$ 5.276.200	$ 1.603.200	$ 3.673.000
				SUBTOTAL	**$ 8.076.200**	**$ 1.603.200**	**$ 6.473.000**
COMPONENTE 3 Fortalecimiento de emprendedores							
OBLIGACIÓN	**ENTREGABLE**	**UNIDAD**	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO FUND. ACESCO**	**VALOR TOTAL**	**APORTE ALCALDÍA**	**APORTE ESAL**

3.3.1 Aplicar encuesta o ficha diagnóstica a 30 emprendedores de la Asociación Paz&Flora para identificar conocimientos digitales, canales utilizados y necesidades de fortalecimiento.	1. Encuesta o ficha diagnóstica aplicada a los 30 emprendedores (formato físico o digital). 2. Base de datos consolidada con los resultados de la encuesta: niveles de conocimiento, uso actual de canales digitales, brechas identificadas. 3. Informe diagnóstico que incluya: · Análisis cuantitativo y cualitativo. · Identificación de necesidades de formación. · Conclusiones y hallazgos clave.	# encuestas	30	$ 80.000	$ 2.400.000	$ -	$ 2.400.000
3.3.2 Realizar un (1) ciclo de tres talleres para fortalecer las capacidades de marketing digital de los emprendedores, de acuerdo al siguiente contenido: Taller 1: Introducción al Marketing digital a. Conceptos básicos del marketing digital. b. Importancia de la presencia en línea para emprendimientos. c. Revisión de casos exitosos regionales Taller 2: Formación práctica en redes sociales. a. Cómo crear un calendario de contenido. b. Uso de herramientas gratuitas de diseño (Canva) c. Formación en fotografía de productos con celular d. Técnicas básicas de iluminación. e. Entrega de guía práctica. Taller 3: Ventas digitales a. Estrategias de conversión en redes. b. Cómo responder mensajes y atraer clientes.	1. Plan de sesión / agenda del taller con contenidos desarrollados. 2. Material pedagógico: presentación, guía o documento resumen del taller. 3. Registro de asistencia de los 30 emprendedores. 4. Memoria del taller con fotografías, principales conclusiones y participación destacada. 5. Plantilla o ejemplo de calendario de contenido para cada emprendedor. 6. Guía de uso de herramientas gratuitas (Canva, Meta Business Suite). 7. Galería de fotografías de productos realizadas por los participantes 8. Material de capacitación: presentación sobre técnicas de conversión, atención al cliente, manejo de WhatsApp Business.	# ciclos de talleres	1	$ 1.500.000	$ 1.500.000	$ -	$ 1.500.000

c. Buenas prácticas de WhatsApp Business: - Catálogos - Mensajes automáticos - Segmentación de contactos							

ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL MERCADO

3.3.3 Realizar asesoramiento a cinco (5) emprendimientos seleccionados de acuerdo a los criterios establecidos por la mesa técnica, en diseño de marcas, etiquetas y empaques, con el siguiente desarrollo metodológico: I) Sesión de brief creativo a. Identidad de marca b. Valores y propuesta de valor c. Estilo visual deseado d. Mercado objetivo II) Desarrollo de opciones de identidad visual a. Propuestas de logo. b. Paleta de colores. c. Tipografías recomendadas. III) Diseño de etiquetas y empaques a. Creación de etiquetas para productos b. Diseño base para empaques o envoltorios. IV) Preparación de archivos finales para impresión a. Archivos listos para imprenta en formatos adecuados (PDF, AI, PNG). b. Hojas de especificaciones técnicas (medidas, sangrías, colores). V) Gestión y supervisión de impresión a. Cotización con imprentas locales. b. Acompañamiento en selección de materiales. c. Revisión de pruebas de color y calidad. d. Entrega final de etiquetas y empaques impresos.	1. Documento de brief creativo completo, que incluya: · Identidad de marca y valores. · Propuesta de valor. · Estilo visual deseado. 2. Preparación de archivos finales para impresión 3. Archivos listos para imprenta (PDF/X, Adobe Illustrator, PNG de alta resolución). 4. Hojas técnicas completas, con: · Tamaños finales y extendidos. · Sangrías y guías. · Especificaciones de color. · Carpeta digital organizada por emprendimiento con todos los archivos finales.	# emprendimientos	5	$ 1.600.000	$ 8.000.000	$ -	$ 8.000.000

ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL MERCADO

3.3.4 Realizar dos (2) sesiones de formación técnica a veinte (20) emprendedores del municipio seleccionados por el comité técnico del convenio, con el siguiente contenido: I) Modelos y planes de negocio a. Estructuración de modelos de negocio. b. Planes de negocio c. Costos de producción d. Estructura de precios e. Márgenes y utilidad. II) Seguimiento, evaluación y cierre del proceso a. Seguimiento al avance de desarrollo de cada emprendedor de acuerdo a los insumos técnicos presentados. b. Resultados de mejora de producto c. Capacidades comerciales y ventas. d. Logros, aprendizajes y recomendaciones de continuidad.	1. Plan de formación (objetivos, contenidos, metodología, cronograma, modalidad). 2. Malla temática con módulos y resultados de aprendizaje. 3. Material pedagógico (presentaciones, guías, plantillas de Canvas y plan financiero). 4. Listas de asistencia firmadas por sesión (con documento y contacto). 5. Evidencias: registro fotográfico y, si aplica, capturas de sesiones virtuales. 6. Descripción del proceso y metodología. 7. Listado de participantes. 8. Resultados cuantitativos y cualitativos. 9. Casos destacados (mini estudios de caso). 10. Lecciones aprendidas y recomendaciones de continuidad	# sesiones	2	$ 1.650.000	$ 3.300.000	$ -	$ 3.300.000
				SUBTOTAL	**$ 15.200.000**	**$ -**	**$ 15.200.000**
TOTAL					**VALOR TOTAL**	**APORTE ALCALDÍA (40,9%)**	**APORTE ESAL (59,1%)**
					$ 48.933.000	**$ 20.000.000**	**$ 28.933.000**

Anexo A. Detalle de Kit para unidades productivas avícolas.						
Descripción	**Cantidad**	**Unidad**	**Valor unitario**	**Valor total**	**Aporte Alcaldía**	**Aporte ESAL**

ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL MERCADO

Gallinas ponedoras genéticamente seleccionadas, con las siguientes características: Raza: lohmann Brown Edad: 15 semanas (fase de levante – pre-postura) Peso vivo promedio: 1,25 – 1,40 kg/ave Condición sanitaria: Aves sanas, uniformes, con esquema de vacunación completo para levante	320	Unidad	$ 32.000	$ 10.240.000	$ 10.240.000	$ -
Alimento completo para ser suministrado a aves en piso o jaula, con registro ICA vigente y la siguiente composición mínima garantizada: Proteína: 16% Grasa: 2,5% Humedad: 13% Fibra: 6% Ceniza: 15% Calcio: 3.6% Fósforo: 0,6%	64	Saco x 40Kg	$ 83.500	$ 5.344.000	$ 5.344.000	$ -
Bebedero para gallinas Presentación: 5 litros Diámetro: 29,3 cm Dimensiones: Alto 23 cm Peso: 525 gr Material: Polietileno altamente resistente Incluye: 1 manija – 1 módulo – 1 plato	32	Unidad	$ 15.500	$ 496.000	$ 496.000	$ -
Comedero para gallinas, tipo volteo Presentación: 7kg con tolva Anti desperdicio Diámetro: 35cm Dimensiones: 27cm de alto Peso: 850gr Material: Polietileno altamente resistente Incluye: 1 gancho plástico, 1 bástago, 1 tolva, 1 platón.	32	Unidad	$ 16.000	$ 512.000	$ 512.000	$ -
Malla plástica para gallinero Malla extruida bi-orientada fabricada de resinas plásticas especiales. Características técnicas • Ancho: 1.80m • Cuadrícula de 25 x 30mm	128	Metros	$ 12.000	$ 1.536.000	$ 1.536.000	$ -

Lona Verde x 2,1m de ancho Tela en polipropileno, utilizada para cerramiento en obras de construcción.	128	Metro	$ 2.100	$ 268.800	$ 268.800	$ -
Teja Zinc Ondulada 3.05m X 0.80m Calibre 34 (0.20mm) Material: Acero galvanizado	64	Unidad	$ 40.000	$ 2.560.000	$ -	$ 2.560.000
Subtotal				**$ 20.956.800**	**$ 18.396.800**	**$ 2.560.000**

Anexo B. Bienes y servicios para feria en Cartagena.						
Descripción	**Cantidad**	**Unidad**	**Valor unitario**	**Valor total**	**Aporte Alcaldía**	**Aporte ESAL**
Transporte terrestre ida y regreso. Ruta: Pensilvania - Manizales	2	Unidad	$ 380.000	$ 760.000	$ -	$ 760.000
Transporte aéreo ida y regreso. Ruta Manizales - Cartagena	2	Unidad	$ 1.456.500	$ 2.913.000	$ -	$ 2.913.000
Hospedaje en habitación sencilla para dos personas x 4 noches	8	Unidad	$ 112.500	$ 900.000	$ 900.000	$ -
Pendón publicitario vertical Dimensiones estándar: 80 × 180 cm (±5 %) Material: Lona banner en PVC, calibre 13–14 oz Impresión: Digital a full color Estructura: Sistema tipo roll up o pendón con varillas superior e inferior	1	Unidad	$ 223.200	$ 223.200	$ 223.200	$ -
Volantes publicitarios Tamaño: Media carta (14 × 21 cm) Material: Papel propalcote o couché Gramaje: 115 – 150 g/m² Impresión: Full color	1000	Unidad	$ 480	$ 480.000	$ 480.000	$ -
Subtotal				**$ 5.276.200**	**$ 1.603.200**	**$ 3.673.000**

6.1. Conclusión

Por lo anteriormente expuesto el presupuesto oficial para llevar a cabo el proceso contractual es por la suma de CUARENTA Y OCHO MILLONES NOVECIENTOS TREINTA Y TRES MIL PESOS ($ 48.933.000), con aporte del MUNICIPIO será por la suma de VEINTE MILLONES DE PESOS M/CTE ($20.000.000), que corresponde al 40,9% del convenio, y de LA ESAL por la suma de VEINTIOCHO MILLONES NOVECIENTOS TREINTA Y TRES MIL PESOS M/L ($ 28.933.000), que corresponde al 59,1% del convenio. Estos valores incluyen el IVA y todos los costos y gastos que se requieren para la legalización, ejecución y liquidación del contrato.

ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL MERCADO

7. NORMATIVIDAD APLICABLE:

El desarrollo del presente proceso contractual se rige por el conjunto de disposiciones constitucionales, legales, reglamentarias y administrativas que regulan la contratación estatal en Colombia. En particular, son aplicables las siguientes normas, sin perjuicio de aquellas que las modifiquen, adicionen o sustituyan:

- Ley 80 de 1993, por la cual se expide el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública.
- Ley 1150 de 2007, por medio de la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia en la contratación pública.
- Ley 1474 de 2011, Estatuto Anticorrupción.
- Ley 2069 de 2020, por la cual se impulsa el emprendimiento y se dictan disposiciones en materia de contratación pública.
- Decreto 1082 de 2015, reglamentario del Sistema de Compra Pública.
- Decreto 1860 de 2021, por el cual se modifica el Decreto 1082 de 2015 en lo relacionado con la contratación de mínima cuantía.
- Circular Única de Colombia Compra Eficiente, y demás lineamientos, guías y documentos expedidos por la Agencia Nacional de Contratación Pública.
- Normatividad ambiental aplicable, de acuerdo con la naturaleza del objeto contractual.
- Manual de Contratación del Municipio de Pensilvania.
- Manual de Supervisión e Interventoría del Municipio de Pensilvania.
- Normas civiles, comerciales, laborales, tributarias y demás disposiciones legales vigentes que resulten aplicables al objeto del contrato y a las partes intervinientes.

El cumplimiento de este marco normativo garantiza la legalidad, transparencia, eficiencia y adecuada ejecución del proceso contractual, así como la protección del interés público y la correcta administración de los recursos del Estado.

ORIGINAL FIRMADO

ALEJANDRO URREA GOMEZ
SECRETARIO DE PLANEACION INFRAESTRUCTURA, DESARROLLO SOCIAL Y MEDIO AMBIENTE

Proyectó: Diego León Ramírez Ortiz – Coordinador General ODESA
Revisó y Aprobó: Alejandro Urrea Gómez - Secretario de Planeación, Infraestructura, Desarrollo social y Medio ambiente municipal