Manizales, 07 de abril de 2026

Señor:
Juan Pablo Tobaria Hurtado
Profesional Universitario
Secretaria de Tic y Competitividad

ASUNTO: Informe de actividades 02, convenio número 2601270555

Para efectos del convenio número 2601270555 a continuación se hace una breve descripción de las actividades realizadas en el periodo del mes de marzo de 2026, en los cuales se evidencia las actividades desarrolladas a la fecha de corte del informe 02 del 1 de marzo al 31 de marzo del 2026 con los respectivos Anexos Nro 1, 2 y 3.

Atentamente,

NATHALIA AGUIRRE V.

NATHALIA AGUIRRE VALENCIA
Profesional de Clúster y Productividad

INFORME MENSUAL ESTRATEGIA DE FORTALECIMIENTO DEL CLÚSTER TI DE MANIZALES

CONVENIO 2601270555 CELEBRADO ENTRE LA SECRETARÍA DE TIC Y COMPETITIVIDAD DE LA ALCALDÍA DE MANIZALES Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS

Corte 1 de marzo al 31 de marzo de 2026

1. Estrategia de Innovación Clúster TIC.

- Diseñar y ejecutar una estrategia integral de innovación que permita identificar, priorizar y desarrollar soluciones frente a los retos del ecosistema Clúster TIC, mediante la formulación de proyectos, la creación de prototipos y el fortalecimiento de la oferta de productos y servicios de las empresas participantes. Esta estrategia deberá contemplar la asignación, administración y seguimiento de una bolsa de recursos destinada al desarrollo de las iniciativas priorizadas.

Para el periodo del informe, no se ha realizado ninguna acción, se están evaluando las alternativas con diferentes consultores.

2. Entrenamiento Especializado:

- Realizar mínimo un (1) entrenamiento especializado para fortalecer las capacidades estratégicas y comerciales de las empresas del Clúster TIC a través de la formación especializada en la prospección de negocios B2B Tech, con una duración mínima de dieciséis (16) horas de capacitación presencial.

Para el periodo del informe, se realizaron 2 acciones:

1. Se realizó el workshop para Equipos Comerciales: Ventas B2B con IA Aplicada en el sector TIC, los días 3 y 5 de marzo, cumpliendo las 16 horas, de forma presencial, donde participaron 20 empresas con 37 empresarios, los cuales asistieron al workshop participaron activamente y generaron una transformación en su plan comercial, ajustándolo a los nuevos conocimientos.

Fase 1 – Contexto estratégico

Se trabajó el marco conceptual basado en 5 aprendizajes:

1. La estrategia manda sobre la tecnología
2. La IA decide contigo (copiloto)
3. La IA amplifica tu talento
4. La experiencia es el nuevo producto
5. La IA se mide en impacto

Fase 2 – Intervención sobre el proceso comercial

Se trabajó directamente sobre los procesos comerciales reales mediante:

- Documentación del proceso actual
- Identificación de fallas estructurales
- Rediseño del embudo comercial
- Definición de etapas y criterios
- Construcción de narrativa comercial

Imagen de la participación:



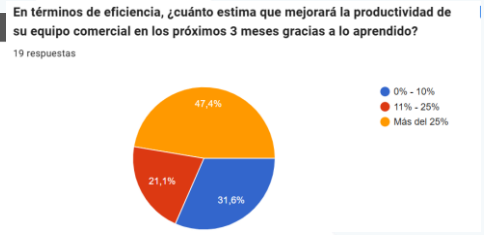
En el Anexo Nro 1: Se relacionan los empresarios participantes

2. Se llevó a cabo una evaluación de la actividad, con 19 de empresas que participaron en la evaluación, con la siguiente información suministrada:

- El 42 % de los encuestados calificaron con 4 puntos sobre 5, la Calidad del contenido y relevancia de la IA aplicada a ventas, el 52%, calificaron 5 sobre 5, la Calidad del contenido y relevancia de la IA aplicada a ventas.
- El desempeño del consultor fue calificado de la siguiente manera: Con 4 puntos sobre 5, un 20% y un 78.5 %, calificaron 5 sobre 5.

El detalle de toda la evaluación está contemplado en el Anexo Nro 2.









3. Se realizaron 8 asesorías individuales, donde se dio un acompañamiento 1 a 1, con el fin de mostrar los elementos claves para evolucionar su plan comercial B2B, con una reformulación de sus KPI, las empresas beneficiarias fueron:

1. Beezum
2. Logiatec
3. Mecanicad
4. Quantica
5. PyP
6. GTI
7. DragonJAR
8. Kavantic

3. Participación en Eventos:

- Coordinar con el Municipio de Manizales la participación de al menos treinta y cinco (35) empresarios del sector TIC en eventos como ferias, misiones y congresos, con el objetivo de generar oportunidades de negocio. Dentro de esta participación, se garantizará la presencia de al menos quince (15) empresas en ruedas de negocio.

Para el periodo del informe, se realizó una convocatoria para que las empresas sector TIC de Manizales y pertenecientes al Cluster TIC Mantix, Participarán en la rueda de conexión que se llevó a cabo en el Marco de Colombia 5.0 que realizó MINTIC en Manizales el 17 de Marzo, donde se logró el siguiente Balance:

- ➔ 3 empresas ancla (Chec, People Contact y Bios) realizaron
- ➔ 35 conexión de valor con
- ➔ 14 empresas del sector TI

De los Comentarios generales de las ancla quedaron muy contentos de conectar con las empresas de base tecnológica de la ciudad y de los empresarios participantes ven con mucho potencial el relacionamiento para proveeduría TI y Alianza estratégica para complementar portafolio para licitaciones, uniones temporales o clientes actuales de las ancla, se generaron expectativas de negocio de más de 100 millones de pesos.

También tuvimos una conferencia inaugural con Enrique Samper donde asistieron 40 personas y un networking después de las 6pm con más de 30 empresas e instituciones

Evidencia fotográfica:




4. Adopción Tecnológica y Habilidades Blandas:

- Implementar un (1) programa de acompañamiento y transferencia de conocimiento para la adopción de nuevas tecnologías y habilidades blandas. La formación tendrá una duración mínima de dieciséis (16) horas de capacitación presencial.

Para el periodo del informe, se realizó el proceso contractual para contratación con los documentos requeridos del consultor seleccionado:

- Consultor elegido persona natural LUIS ANTONIO MARTINEZ

El workshop ya tiene fecha y lugar, se realizará el 21 de abril de 8am a 5pm y el 5 de mayo en el mismo horario, de forma presencial en el salón del comercio de la CCMPC, para esto se inicia convocatoria pública para la selección de las empresas participantes.

5. Gobernanza:

- Realización de mínimo cuatro (4) espacios de gobernanza del Clúster TIC Mantix con mínimo cincuenta (50) asistentes.

Para el periodo del informe, no se ha realizado no se ha realizado ninguna acción

NA

INFORME FINANCIERO

NA