



**REPUBLICA DE COLOMBIA
DEPARTAMENTO DEL CAUCA.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD**



Nombre del proyecto:
FORTALECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR DEL DEPARTAMENTO
DEL CAUCA.

POPAYAN
Diciembre 01 de 2025

LISTA DE TABLAS.....	4
LISTA DE ILUSTRACIONES	4
CAPITULO I.....	5
1. IDENTIFICACIÓN	5
1.1.Datos Básicos del Proyecto	5
2. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LA POLÍTICA PÚBLICA	5
3. ANTECEDENTES	6
4. ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA	9
4.1 Identificación de problemática	9
4.2 Definición del problema	10
4.2.1 Problema Central.....	10
4.2.2 Descripción de la situación existente	10
4.2.3 Magnitud – Indicadores de línea de base	11
5. IDENTIFICACIÓN DE PARTICIPANTES	12
5.1 Análisis de participantes.....	13
6. POBLACIÓN AFECTADA POR EL PROBLEMA	14
6.1 Localización específica del proyecto	14
6.2 Población objetivo de la intervención.....	15
6.2.1 Características demográficas de la población objetivo	16
6.2.2 Selección o priorización de la población objetivo:.....	17
7. OBJETIVOS	17
7.1 Objetivo general	20
7.2 Indicadores para medir el objetivo general.....	20
7.3 Relaciones entre las causas y los objetivos específicos.....	20
8. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN	21
8.1. Evaluaciones a realizar	21
9. JUSTIFICACION	21
10. MARCO LEGAL.....	23
CAPITULO II.....	25



Gobernación del Cauca

11. PREPARACIÓN DE LA ALTERNATIVA	25
11.1 Estudio de necesidades	25
11.2 Análisis técnico de la alternativa	27
11.3 Localización de la alternativa	30
11.3.1 Factores analizados	31
11.4 Cadena de valor	32
11.4.1. Costo total de la alternativa	32
12. DESCRIPCION DETALLADA DE LA ALTERNATIVA	34
12.1 OBJETIVO ESPECÍFICO	34
13. RIESGOS	81
13.1 Análisis de riesgos	81
14. INGRESOS Y BENEFICIOS	83
14.1 Ingresos/beneficios	83
CAPITULO III	85
15. PROGRAMACIÓN	85
15.1 Programación de productos	85
15.2 Programación de indicadores de gestión	85
15.3 Fuentes de financiación	85
16. MARCO LÓGICO DEL PROYECTO – RESUMEN	86

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Síntesis del proyecto.....	5
Tabla 2. Plan de Desarrollo Nacional 2022-2026	5
Tabla 3. Plan de Desarrollo Departamental	6
Tabla 4. Relacionamiento problema, causas y efectos	10
Tabla 5. Identificación de participantes	12
Tabla 6. Población afectada por el problema.....	14
Tabla 7. Localización del Proyecto	15
Tabla 8. Población Objetivo	16
Tabla 9. Localización Específica	16
Tabla 10. Caracterización de población afectada.....	16
Tabla 11. Indicadores para medir el objetivo general.....	20
Tabla 12. Relación Causa objetivos específicos	20
Tabla 13. Alternativas de solución.....	21
Tabla 14. Estudio de necesidades.....	25
Tabla 15. Análisis de Riesgos.....	81
Tabla 16. Ingresos/beneficios	83
Tabla 17. Indicador de Producto.....	85
Tabla 18. Indicador de gestión.....	85
Tabla 19. Fuentes de Financiación.....	86
Tabla 20. Matriz de Marco Lógico	86

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Árbol de problemas	9
Ilustración 2. Mapa de ubicación geográfica – Localización	¡Error! Marcador no definido.....
Ilustración 3. Árbol de objetivos	19

CAPITULO I

1. IDENTIFICACIÓN

1.1. Datos Básicos del Proyecto

Tabla 1. Síntesis del proyecto

ITEM	DETALLE
NOMBRE DEL PROYECTO	Fortalecimiento y consolidación del ecosistema emprendedor del departamento del cauca
FECHA DE PRESENTACIÓN:	Diciembre 01 de 2025.
VALOR TOTAL DEL PROYECTO:	Seiscientos millones novecientos ochenta mil trescientos veintiséis pesos m/cte. \$ 600.980.326
VALOR TOTAL POR VIGENCIA	Seiscientos millones novecientos ochenta mil trescientos veintiséis pesos m/cte. \$ 600.980.326
FUENTE DE FINANCIACIÓN	Propios
OBJETIVO GENERAL:	Consolidar el ecosistema emprendedor del Departamento del Cauca.
BENEFICIARIOS DIRECTOS	300 personas.
FASE DEL PROYECTO:	Fase III
TIEMPO DE EJECUCIÓN (MESES)	Nueve (9) meses

2. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LA POLÍTICA PÚBLICA

A continuación, se presenta la contribución del proyecto al cumplimiento de la política pública nacional, departamental y municipal establecida en los planes de desarrollo y su gestión institucional.

Tabla 2. Plan de Desarrollo Nacional 2022-2026

2.1 PLAN DE DESARROLLO NACIONAL	
NOMBRE:	(2022-2026) Colombia potencia mundial de la vida
TRANSFORMACIÓN	2. Seguridad humana y justicia social
PILAR:	03. Expansión de capacidades: más y mejores oportunidades de la población para lograr sus proyectos de vida
CATALIZADOR	05. Educación, formación y reconversión laboral como respuesta al cambio productivo
COMPONENTE	C. Oportunidades de educación, formación, y de inserción y reconversión laboral
PROGRAMA	3602 - Generación y formalización del empleo

Fuente: Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026

Tabla 3. Plan de Desarrollo Departamental.

2.1 PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Departamental 2024-2027 “La Fuerza del Pueblo”
LÍNEA ESTRATÉGICA:	LE3 - Competitividad para el crecimiento económico y el desarrollo social
SECTOR DE INVERSIÓN:	36 - Trabajo
PROGRAMAS:	3602 - Generación y formalización del empleo
METAS:	189 - 300 emprendimientos asesorados y fortalecidos en el marco de la ruta para el emprendimiento con enfoque interseccional

Fuente: Plan Departamental de Desarrollo Cauca - 2024-2027

3. ANTECEDENTES

Desde el año 2020, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Departamento del Cauca ha liderado una trayectoria sostenida de proyectos orientados al fortalecimiento productivo, empresarial, organizativo y social de diversos sectores poblacionales del territorio, en el marco de la construcción de un modelo de desarrollo inclusivo, competitivo y sostenible. Estas acciones han estado alineadas con los Planes de Desarrollo Departamental “42 Motivos para Avanzar” (2020–2023) y “La Fuerza del Pueblo” (2024–2027), así como con las políticas nacionales de reindustrialización, productividad, innovación e inclusión social.

Durante este período, la Secretaría ha implementado estrategias integrales que combinan la asistencia técnica especializada, la dotación de equipos, insumos y herramientas, la capacitación en gestión empresarial, la articulación interinstitucional y el fortalecimiento de capacidades locales. Estos procesos han contribuido de manera significativa a la consolidación del tejido empresarial y al impulso de la economía popular, comunitaria y solidaria en el departamento del Cauca.

Entre los proyectos más representativos se destaca la “**Generación de oportunidades en modelos de negocios de economía verde para población discapacitada, reincorporada, posconflicto y vulnerable del Departamento del Cauca**”, orientado a consolidar iniciativas de producción, transformación y comercialización de material vegetal de alta calidad. A través de la implementación de viveros, la dotación de insumos, la asistencia técnica y el acompañamiento administrativo y comercial, este proyecto fortaleció las capacidades productivas de comunidades históricamente excluidas, promoviendo modelos sostenibles de generación de ingresos.

De igual manera, el proyecto “**Diseño del modelo estratégico de comercialización para pequeñas empresas agroindustriales**” fortaleció las capacidades comerciales y competitivas de micro y pequeñas empresas del Cauca, mediante el desarrollo de modelos estratégicos de mercadeo, la identificación de nuevos nichos de mercado y la promoción de acuerdos comerciales, elevando su nivel de competitividad en ámbitos regionales, nacionales e incluso internacionales.



Por su parte, el proyecto **“Construcción de estrategias para el fortalecimiento de las capacidades institucionales en competitividad y desarrollo económico del Departamento del Cauca”** permitió la estructuración de lineamientos estratégicos departamentales, así como la creación de un centro de estudios económicos, concebido para generar información técnica que respalde la toma de decisiones en materia de política pública. En este marco, se consolidó la plataforma “Invest in Cauca”, orientada a la atracción de inversión y al posicionamiento del departamento como territorio de oportunidades económicas.

Asimismo, el proyecto **“Generación de condiciones e instrumentos para el fortalecimiento del desarrollo empresarial y la inversión en el Departamento del Cauca”** impulsó procesos de formación en administración, marketing, contabilidad, planeación estratégica y finanzas, beneficiando a más de 8.400 personas, y promovió espacios de visibilización y conexión comercial como el evento “Cauca Emprende”, además de consolidar una segunda fase de la estrategia “Invest in Cauca”.

El proyecto **“Implementación de negocios inclusivos en la región norte del Cauca”** brindó asistencia técnica a más de 158 empresas y promovió la creación de 22 núcleos asociativos, fortaleciendo la organización empresarial y los encadenamientos productivos en la región, con una inversión aproximada de \$2.600 millones.

De igual forma, el proyecto **“Incremento de las capacidades competitivas de los emprendimientos y desarrollos empresariales del Departamento del Cauca”** dotó de equipos, insumos y herramientas a 12 asociaciones, facilitó la participación de 14 artesanos en escenarios comerciales nacionales e internacionales y formó consultores en micro franquicias, con una inversión cercana a los \$4.000 millones, fortaleciendo la innovación y la proyección comercial de los emprendimientos.

Otro hito importante fue el proyecto **“Generación de capacidades a población vulnerable sujeta de política social mediante el desarrollo de espacios de formación empresarial complementaria y la construcción de lineamientos de la política pública de economía solidaria y participativa en el Cauca”**, que fortaleció las competencias empresariales y organizativas de población reincorporada, personas con discapacidad, víctimas del conflicto armado, mujeres, jóvenes, comunidades indígenas, afrocolombianas y pueblo Rrom. Este proceso incluyó la formulación participativa de la política pública de economía solidaria, con una inversión aproximada de \$1.600 millones.

Posteriormente, los proyectos **“Gestar oportunidades de generación de ingreso y bienestar para la población vulnerable – Fase 1”** y **“Fortalecimiento de oportunidades de generación de ingreso y bienestar – Fase 2”** profundizaron la asistencia técnica en 14 municipios, aplicando metodologías participativas basadas en el “aprender haciendo”. Se desarrollaron planes de mejora, diagnósticos empresariales (DOFA, PESTEL, cinco fuerzas de Porter), plataformas estratégicas y planes de negocio, generando capacidades empresariales sostenibles, con una inversión de \$2.529 millones.

Actualmente, el proyecto **“Fortalecimiento de capacidades a emprendimientos conformados por población sujeta de política social, víctimas y reincorporados, bajo principios de economía solidaria”** continúa este trabajo en 11 municipios, con la meta de fortalecer 20 emprendimientos a través de acompañamiento técnico, formación administrativa y comercial, dotación de maquinaria e insumos y la construcción de redes de economía solidaria, con una inversión de \$623.581.000.

En conjunto, estas acciones han beneficiado directamente a más de 57 emprendimientos y aproximadamente 570 personas, con un impacto indirecto en más de 2.800 familias en 24 municipios, abarcando sectores agroindustriales, artesanal, de servicios y de transformación, con una inversión superior a \$2.400 millones específicamente orientados a población vulnerable.

Los resultados obtenidos evidencian avances importantes en el fortalecimiento organizativo, administrativo, contable, financiero, productivo y comercial de las unidades productivas, así como en la conformación de redes de economía solidaria y espacios de articulación institucional. No obstante, la experiencia también ha permitido identificar brechas persistentes que limitan la consolidación y sostenibilidad del ecosistema emprendedor en el Departamento del Cauca, entre las que se destacan:

1. La falta de continuidad en los procesos formativos y de acompañamiento técnico, lo cual afecta la consolidación y escalamiento de las unidades productivas.
2. La baja articulación entre los actores del ecosistema emprendedor, generando duplicidad de esfuerzos, débil integración de servicios y limitada conexión entre la oferta institucional y las necesidades reales del territorio.
3. La insuficiencia de espacios, infraestructura y recursos tecnológicos para la innovación, el prototipado, la experimentación y el desarrollo de nuevos productos y servicios.
4. El débil desarrollo de competencias en comercialización, marketing y posicionamiento de marca, lo que limita el acceso de los productos locales a mercados más amplios y competitivos.

Si bien las intervenciones previas han generado capacidades y avances significativos, la escasa consolidación de un ecosistema emprendedor articulado, funcional y sostenible evidencia que el crecimiento de las unidades productivas continúa siendo frágil y dependiente de acciones aisladas, sin una plataforma estructurada que garantice continuidad, innovación y acceso efectivo a mercados.

En este contexto, el proyecto **FORTALECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA** surge como una respuesta directa a las brechas identificadas, al integrar de manera estratégica los aprendizajes acumulados y transformarlos en un modelo estructural fortalecido, mediante tres componentes fundamentales:

- La ejecución y consolidación de la Ruta Departamental de Emprendimiento, que permitirá brindar acompañamiento integral, continuo y articulado a los emprendedores del territorio.
- La creación y dotación de un Laboratorio de Emprendimiento, orientado a la innovación, el prototipado, la transformación productiva y el desarrollo de capacidades técnicas especializadas.
- La implementación de una Escuela de Comercialización, enfocada en el fortalecimiento de competencias en marketing, estrategias de mercado, posicionamiento de marca y acceso a nuevos escenarios comerciales.

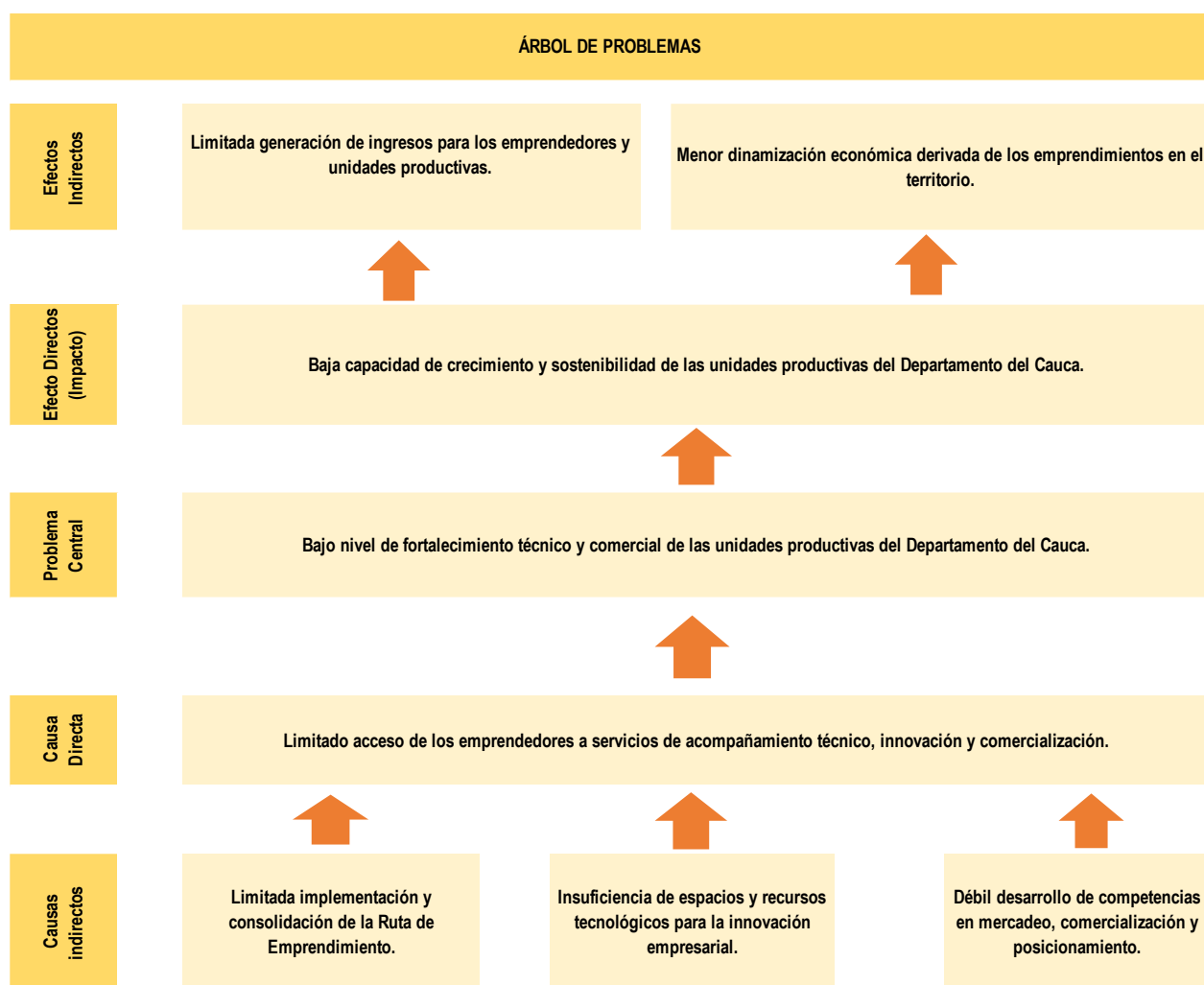
Esta iniciativa se proyecta como una plataforma estructural que permitirá superar las limitaciones identificadas, fortalecer la articulación institucional, dinamizar la innovación y potenciar el posicionamiento de los productos del Cauca en mercados locales, regionales, nacionales e internacionales, contribuyendo así a la autonomía económica, la generación de ingresos dignos, la inclusión productiva y la consolidación de la paz y el bienestar social en el Departamento del Cauca.

4. ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA

4.1 Identificación de problemática

Es importante resaltar que el bajo nivel de fortalecimiento técnico y comercial de las unidades productivas del Departamento del Cauca, es un problema latente generado por diversos factores y con múltiples causas asociadas; no obstante, las capacidades técnicas, administrativas y financiera obligan a focalizar la intervención de acuerdo con las necesidades actuales y las metas establecidas en el Plan de Desarrollo Departamental 2024-2027. En consideración a lo anterior, se demarca la gobernabilidad del proyecto sobre la causa focalizada de intervención como se ilustra en el siguiente árbol de problemas:

Ilustración 1. Árbol de problemas



Fuente: Elaboración propia 2025

4.2 Definición del problema

4.2.1 Problema Central

Bajo nivel de fortalecimiento técnico y comercial de las unidades productivas del Departamento del Cauca.

Tabla 4. Relacionamiento problema, causas y efectos

CAUSA INDIRECTA	CAUSA DIRECTA	PROBLEMA CENTRAL	EFEECTO DIRECTO	EFEECTO INDIRECTO
Limitada implementación y consolidación de la Ruta de Emprendimiento.	Limitado acceso de los emprendedores a servicios de acompañamiento técnico, innovación y comercialización.	Bajo nivel de fortalecimiento técnico y comercial de las unidades productivas del Departamento del Cauca.	Bajo nivel de fortalecimiento técnico y comercial de las unidades productivas del Departamento del Cauca.	Limitada generación de ingresos para los emprendedores y unidades productivas.
Insuficiencia de espacios y recursos tecnológicos para la innovación empresarial.				Menor dinamización económica derivada de los emprendimientos en el territorio.
Débil desarrollo de competencias mercadeo, comercialización y posicionamiento.				

Fuente: Elaboración Propia - Marco Lógico del proyecto

4.2.2 Descripción de la situación existente

En el Departamento del Cauca se ha evidenciado que una parte significativa de los emprendimientos y unidades productivas presentan dificultades para acceder a servicios técnicos, comerciales e innovadores que les permitan consolidarse y mejorar su competitividad, aunque la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad ha desarrollado desde 2020 múltiples proyectos orientados al fortalecimiento productivo y empresarial, la información recopilada en dichos procesos ha permitido identificar que persisten brechas estructurales que limitan el crecimiento y sostenibilidad de los emprendimientos en el territorio.

En las intervenciones realizadas se observó que los emprendedores cuentan con capacidades iniciales para la producción, pero presentan limitaciones en aspectos como innovación, validación de productos, desarrollo de modelos de negocio y acceso a herramientas tecnológicas. Asimismo, se evidenció que la oferta institucional en comercialización es dispersa, de corta duración y no está articulada en una ruta integral que permita acompañar el ciclo completo del emprendedor, desde la ideación hasta la consolidación empresarial. Esta situación ha generado que muchos emprendimientos no logren escalar, no accedan adecuadamente a mercados y no fortalezcan sus capacidades de posicionamiento.

Igualmente, se ha identificado que el acceso a espacios, herramientas y recursos tecnológicos es limitado, especialmente en zonas rurales y municipios apartados del departamento. Esto afecta la capacidad de los emprendedores para innovar, prototipar, realizar pruebas, diferenciar productos o desarrollar procesos de transformación con estándares adecuados para competir en mercados más amplios. A su vez, persiste una baja disponibilidad de servicios especializados que articulen acompañamiento técnico, gestión comercial, análisis de mercado y fortalecimiento en habilidades blandas, lo cual disminuye las posibilidades de crecimiento de las unidades productivas.

La falta de una Ruta de Emprendimiento consolidada, con metodologías unificadas y fases claras, también constituye un factor crítico que contribuye a la desarticulación del ecosistema emprendedor departamental, durante el trabajo territorial de los últimos años se evidenció que los emprendedores transitan por diferentes instituciones sin continuidad, sin criterios de diagnóstico común y sin procesos secuenciales que garanticen la apropiación y aplicación de conocimientos empresariales, esta situación repercute en la duplicidad de esfuerzos institucionales, baja cobertura y resultados dispersos.

Como consecuencia de estas condiciones, los emprendimientos del Cauca presentan un bajo nivel de fortalecimiento técnico y comercial, lo que se traduce en reducidas capacidades de crecimiento y sostenibilidad a mediano y largo plazo. Esta situación limita la generación de ingresos de los emprendedores y disminuye la contribución del sector al dinamismo económico del departamento. Las brechas identificadas reflejan la necesidad de avanzar hacia un modelo más articulado, especializado y basado en innovación, que permita consolidar capacidades técnicas, tecnológicas y comerciales en las unidades productivas.

4.2.3 Magnitud – Indicadores de línea de base

Indicador: Unidades productivas de la agroindustria, minería, turismo y cultura o personas de la economía popular formalizadas

Unidad de medida: Porcentaje

Línea base: 3,7% línea base

Fuente: Plan Indicativo Departamental

Según datos del Plan de Desarrollo Departamental del Cauca (2024-2027), para 2023 la Secretaría de Desarrollo Económico reportó que 1.125 unidades productivas en los sectores de agroindustria, minería, turismo y economía popular ya estaban formalizadas.

Además, de acuerdo con la Cámara de Comercio del Cauca, el total de empresas formales en el departamento alcanzó 25.300 unidades en 2023.

Por lo tanto, el 3,7 % representa una parte significativa del universo formal de unidades productivas priorizadas, pero también evidencia que no toda la oferta institucional ha logrado cubrir el total del tejido productivo que podría beneficiarse de procesos de acompañamiento y formalización.

En 2024, la Secretaría reportó haber beneficiado con asistencia técnica, dotación y formación a 860 unidades productivas, lo que ilustra parte de su alcance actual en el fortalecimiento del ecosistema productivo.

La formalización limitada (3,7 %) y la cobertura parcial de acompañamiento (860 unidades atendidas en 2024) muestran una brecha estructural importante: hay muchas unidades productivas que aún no acceden a servicios institucionales, lo que justifica la necesidad del proyecto para ampliar la formalización, consolidar capacidades técnicas y comerciales, y fortalecer el ecosistema emprendedor en el Cauca.

5. IDENTIFICACIÓN DE PARTICIPANTES

Los participantes de un proyecto son todas las personas, grupos y organizaciones que están relacionados tanto con el problema identificado como con la ejecución de acciones que se deriven de su posible solución.

Tabla 5. Identificación de participantes.

ACTORES	ENTIDAD	POSICIÓN	TIPO DE CONTRIBUCIÓN A LA GESTIÓN O RAZÓN DEL DESACUERDO	INTERÉS DE PARTICIPAR EN EL PROYECTO
Departamental	Gobernación del Cauca	Cooperante	Socio-empresarial, administrativa	Asesoría, acompañamiento técnico y coordinación interinstitucional para la ejecución del proyecto.
Departamental	Corporación Universitaria Comfacauca - Unicomfacauca	Cooperante	Socio-empresarial, administrativa	Aporte académico y técnico en procesos de formación, innovación y fortalecimiento empresarial.
Departamental	Corporación Universitaria Autónoma del Cauca	Cooperante	Socio-empresarial, administrativa	Apoyo técnico y académico en procesos de capacitación, transferencia de conocimiento y fortalecimiento productivo.
Nacional	Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA	Cooperante	Técnica, administrativa	Formación para el trabajo y el emprendimiento, acompañamiento en desarrollo de competencias y productividad.
Departamental	Cámara de Comercio del Cauca	Cooperante	Técnica	Apoyo en procesos de formalización, fortalecimiento empresarial y vinculación a espacios comerciales.
Departamental	Universidad del Cauca	Cooperante	Socio-empresarial, administrativa	Apoyo técnico y académico en procesos de capacitación, transferencia de conocimiento y fortalecimiento productivo.

Departamental	Emprendimientos del departamento	Beneficiario	Técnica	Participación en procesos de fortalecimiento, innovación y comercialización dentro de la Ruta de Emprendimiento.
---------------	----------------------------------	--------------	---------	--

Fuente: Elaboración Propia

5.1 Análisis de participantes.

El proceso de formulación del proyecto **“FORTALECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA”** ha sido resultado de un trabajo articulado entre actores públicos, privados y académicos que hacen parte del ecosistema emprendedor departamental, durante la etapa de diagnóstico y estructuración, se adelantaron espacios de concertación y diálogo con las instituciones cooperantes con el fin de garantizar la pertinencia y viabilidad técnica del proyecto.

La Gobernación del Cauca, a través de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, ha liderado el proceso de coordinación interinstitucional, formulación técnica y planeación de los componentes estratégicos del proyecto, consolidando alianzas con instituciones educativas, el sector empresarial y entidades de apoyo al emprendimiento.

Las instituciones de educación superior, como la Corporación Universitaria Comfacaucá (Unicomfacaucá) y Corporación Universitaria Autónoma del Cauca han participado activamente en la construcción metodológica de la Ruta de Emprendimiento del Departamento del Cauca, aportando su experiencia en procesos de formación, innovación, desarrollo empresarial y acompañamiento técnico a las unidades productivas.

El Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), como entidad de carácter nacional, se ha vinculado mediante la oferta de programas de formación complementaria, asesoría empresarial y transferencia de conocimientos en productividad y competencias laborales, fortaleciendo el enfoque técnico del proyecto.

La Cámara de Comercio del Cauca ha contribuido con su conocimiento del tejido empresarial regional, apoyando la identificación de unidades productivas y la promoción de la formalización como estrategia de fortalecimiento económico.

Por su parte, los emprendimientos del departamento, población beneficiaria del proyecto han participado en la validación de las necesidades y oportunidades identificadas, reafirmando su interés en acceder a procesos de acompañamiento técnico, innovación y comercialización que fortalezcan su sostenibilidad.

De cara a la ejecución del proyecto, se prevé mantener y consolidar estos mecanismos de articulación a través de mesas técnicas y de coordinación interinstitucional, que permitirán el seguimiento conjunto de las actividades, la optimización de recursos y la sostenibilidad de las acciones más allá de la intervención inicial.

Este esquema de cooperación garantiza coherencia entre las capacidades de acción de cada actor y su rol dentro del ecosistema emprendedor, promoviendo una gestión compartida y sostenible orientada al fortalecimiento integral de las unidades productivas del Departamento del Cauca.

6. POBLACIÓN AFECTADA POR EL PROBLEMA

La población afectada por la baja consolidación del ecosistema emprendedor del Departamento del Cauca está integrada por aproximadamente 51.887 personas, según información de la Cámara de Comercio del Cauca, el DANE y el Ministerio del Trabajo de Colombia. Esta cifra agrupa a emprendedores, microempresas, trabajadores por cuenta propia y personas de la economía popular formalizables, principalmente en los ámbitos de agroindustria, turismo, cultura y minería.

Este grupo está compuesto en su mayoría por microempresas, de hecho, en el Cauca el 96,1 % del tejido empresarial corresponde a microempresas, según un estudio de la Cámara de Comercio del Cauca, aun así, la densidad empresarial del departamento es de apenas 16,69 unidades por cada 1.000 habitantes, cifra que se encuentra por debajo de la media nacional. Estas condiciones estructurales evidencian que gran parte de la población beneficiaria enfrenta barreras de articulación institucional, innovación, comercialización y sostenibilidad de sus negocios.

En este contexto, las 51.887 personas representan la base principal sobre la cual el proyecto debe intervenir, ya que se encuentran ubicadas en el área de estudio (Departamento del Cauca) y padecen los efectos negativos de la condición problemática identificada, es decir, la baja consolidación del ecosistema emprendedor. Por tanto, esta población afectada constituye el punto de partida para definir la demanda, dimensionar los productos del proyecto y establecer la línea base que permitirá medir avances a lo largo de la ejecución.

Tabla 6. Población afectada por el problema

Tipo de población	Número	Fuente
Personas	51.887	Cámara de Comercio del Cauca, DANE, y Ministerio del Trabajo

6.1 Localización específica del proyecto

El Departamento del Cauca está situado al suroeste de la República de Colombia y sus territorios hacen parte tanto de la región Pacífica como de la región Andina.

Coordenadas geográficas extremas:

00°58'54" y 03°19'04" de latitud norte

75°47'36" y 77°57'05" de longitud oeste.

Ilustración 2. Mapa de ubicación geográfica – Localización



Mapa de ubicación geográfica – Localización

Fuente: Elaboración propia 2025

Tabla 7. Localización del Proyecto

REGIÓN	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ÁREA	RESGUARDO	LOCALIZACIÓN ESPECÍFICA
Pacífico	Departamento del Cauca	N/A	Rural y Urbana	N/A	El Departamento del Cauca está situado al suroeste de la República de Colombia y sus territorios hacen parte tanto de la región Pacífica como de la región Andina. Coordenadas geográficas extremas: 00°58'54" y 03°19'04" de latitud norte 75°47'36" y 77°57'05" de longitud oeste.

Fuente: Elaboración Propia

6.2 Población objetivo de la intervención

DIRECTAS: A través de este proyecto, se pretende beneficiar a 300 personas de las poblaciones de jóvenes, mujeres y actores del sector interreligioso de los 42 municipios del departamento del Cauca.

INDIRECTAS: Población beneficiada por el ejercicio propio del proyecto

Tabla 8. Población Objetivo

NÚMERO	DESCRIPCIÓN	FUENTE
300	Personas de las poblaciones de jóvenes, mujeres y actores del sector interreligioso	Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 9. Localización Específica

REGIÓN	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ÁREA	RESGUARDO	LOCALIZACIÓN ESPECIFICA
Pacífico	Departamento del Cauca	N/A	Rural y Urbana	N/A	El Departamento del Cauca está situado al suroeste de la República de Colombia y sus territorios hacen parte tanto de la región Pacífica como de la región Andina. Coordenadas geográficas extremas: 00°58'54" y 03°19'04" de latitud norte 75°47'36" y 77°57'05" de longitud oeste.

Fuente: Elaboración Propia

6.2.1 Características demográficas de la población objetivo

Tabla 10. Caracterización de población afectada

DETALLE	NÚMERO	FUENTE
0-14 años		
15 - 19 años	17	SDEC Proyecto "Fortalecimiento de la dinámica de creación de empresas de las poblaciones jóvenes, mujeres y del sector interreligioso en el Departamento del Cauca"
20 - 59 años	241	SDEC Proyecto "Fortalecimiento de la dinámica de creación de empresas de las poblaciones jóvenes, mujeres y del sector interreligioso en el Departamento del Cauca"

Mayores de 60 años	42	SDEC Proyecto “Fortalecimiento de la dinámica de creación de empresas de las poblaciones jóvenes, mujeres y del sector interreligioso en el Departamento del Cauca”
TOTAL, POR EDAD DE BENEFICIARIOS		
Indígenas	31	SDEC Proyecto “Fortalecimiento de la dinámica de creación de empresas de las poblaciones jóvenes, mujeres y del sector interreligioso en el Departamento del Cauca”
Afrocolombianos	40	SDEC Proyecto “Fortalecimiento de la dinámica de creación de empresas de las poblaciones jóvenes, mujeres y del sector interreligioso en el Departamento del Cauca”
Población Mestiza	25	SDEC Proyecto “Fortalecimiento de la dinámica de creación de empresas de las poblaciones jóvenes, mujeres y del sector interreligioso en el Departamento del Cauca”
Campesinos	76	SDEC Proyecto “Fortalecimiento de la dinámica de creación de empresas de las poblaciones jóvenes, mujeres y del sector interreligioso en el Departamento del Cauca”
TOTAL, POR ETNIA DE BENEFICIARIOS		
Masculino	101	SDEC Proyecto “Fortalecimiento de la dinámica de creación de empresas de las poblaciones jóvenes, mujeres y del sector interreligioso en el Departamento del Cauca”
Femenino	199	SDEC Proyecto “Fortalecimiento de la dinámica de creación de empresas de las poblaciones jóvenes, mujeres y del sector interreligioso en el Departamento del Cauca”
TOTAL, POR GENERO DE BENEFICIARIOS	300	

Fuente: Componente Fomento Económico Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

6.2.2 Selección o priorización de la población objetivo:

Para la ejecución del presente proyecto no se establecen nuevos criterios de selección, dado que los 300 beneficiarios ya fueron identificados y seleccionados en el marco del proyecto ejecutado durante la vigencia 2025 denominado: “Fortalecimiento de la dinámica de creación de empresas de las poblaciones jóvenes, mujeres y del sector interreligioso en el Departamento del Cauca”, del cual este nuevo proyecto constituye su segunda etapa.



Los beneficiarios corresponden a 300 personas pertenecientes a las poblaciones jóvenes, mujeres y actores del sector interreligioso del Departamento del Cauca, quienes participaron en los procesos de formación, acompañamiento y fortalecimiento empresarial desarrollados en dicho proyecto inicial.

La continuidad de su vinculación en el presente proyecto obedece al propósito de dar sostenibilidad y consolidar los avances obtenidos, potenciando sus capacidades emprendedoras y empresariales, así como el fortalecimiento de sus unidades productivas en las etapas de innovación, comercialización y posicionamiento en el mercado. Esta segunda etapa se orienta a profundizar y escalar dichos resultados.

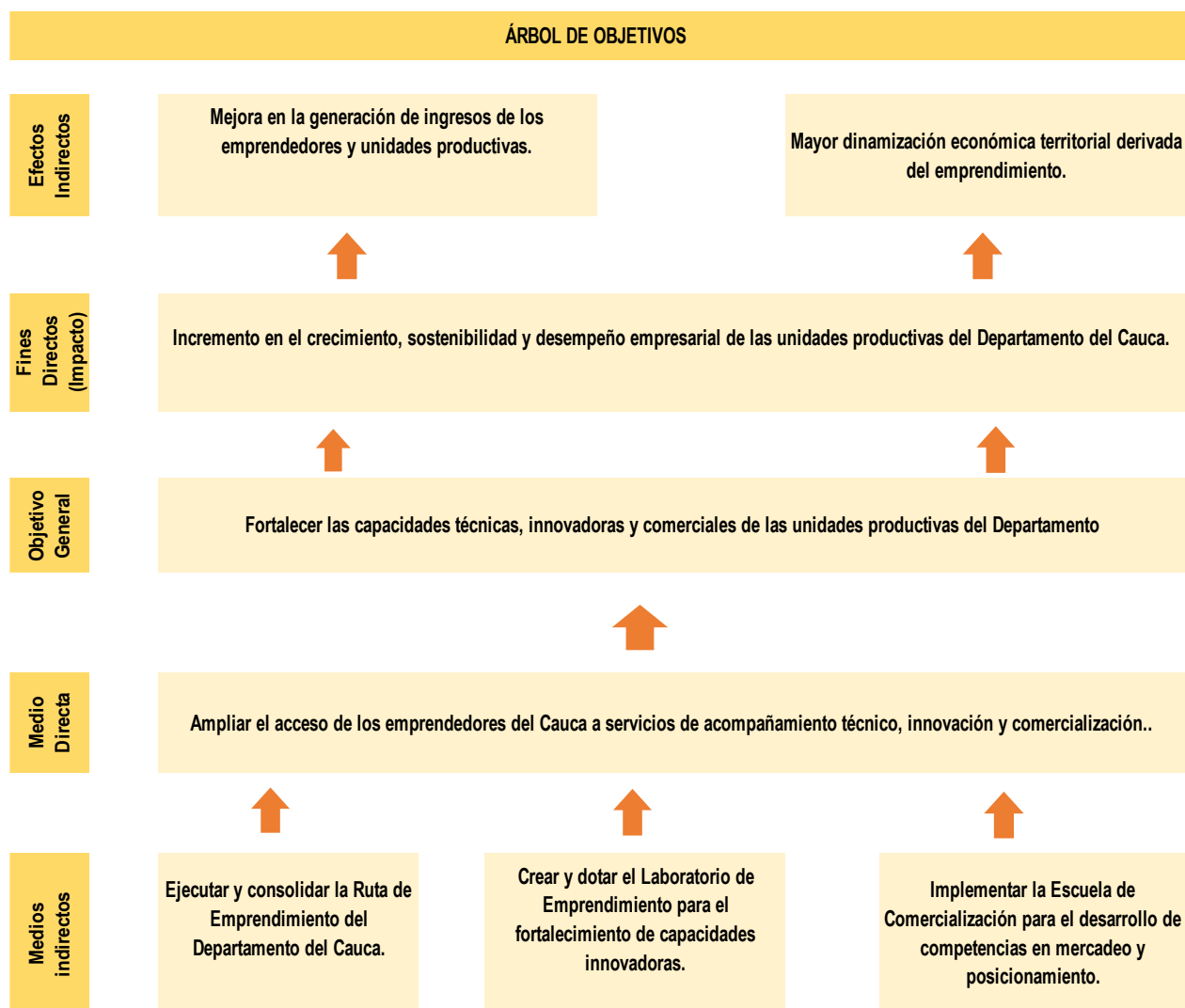
En ese sentido, la selección de beneficiarios se sustenta en los siguientes aspectos:

- Pertenencia a los grupos poblacionales priorizados: jóvenes, mujeres y actores del sector interreligioso del Departamento del Cauca.
- Participación previa comprobada: haber sido beneficiario activo del proyecto “Fortalecimiento de la dinámica de creación de empresas de las poblaciones jóvenes, mujeres y del sector interreligioso en el Departamento del Cauca”, durante la vigencia 2025.
- Compromiso y continuidad: manifestar interés en continuar los procesos de fortalecimiento, acompañamiento y participación en la Ruta de Emprendimiento.

La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Departamento del Cauca verificará la continuidad de los beneficiarios mediante los registros e informes del proyecto anterior, asegurando así la trazabilidad, sostenibilidad y pertinencia de la intervención en esta segunda etapa.

7. OBJETIVOS

Ilustración 2. Árbol de objetivos



Fuente: Elaboración propia 2025

7.1 Objetivo general

Fortalecer las capacidades técnicas, innovadoras y comerciales de las unidades productivas del Departamento

7.2 Indicadores para medir el objetivo general

Tabla 11. Indicadores para medir el objetivo general

INDICADOR OBJETIVO GENERAL	DESCRIPCIÓN		FUENTE DE VERIFICACIÓN
Unidades productivas de la agroindustria, minería, turismo, cultura o personas de la economía popular formalizadas.	Unidad de medida	Porcentaje	Informes de gestión de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.
	Meta	4,85	
	Línea base	3.7 %	

Fuente: Elaboración Propia

7.3 Relaciones entre las causas y los objetivos específicos

Tabla 12. Relación Causa objetivos específicos

TIPO DE CAUSA	CAUSA RELACIONADA	OBJETIVOS ESPECÍFICOS/ACTIVIDADES
Causa directa	Limitado acceso de los emprendedores a servicios de acompañamiento técnico, innovación y comercialización.	Ampliar el acceso de los emprendedores del Cauca a servicios de acompañamiento técnico, innovación y comercialización.
Causa indirecta	Limitada implementación y consolidación de la Ruta de Emprendimiento.	Ejecutar y consolidar la Ruta de Emprendimiento del Departamento del Cauca.
Causa indirecta	Insuficiencia de espacios y recursos tecnológicos para la innovación empresarial.	Crear y dotar el Laboratorio de Emprendimiento para el fortalecimiento de capacidades innovadoras.
Causa indirecta	Débil desarrollo de competencias en mercadeo, comercialización y posicionamiento.	Implementar la Escuela de Comercialización para el

		desarrollo de competencias en mercadeo y posicionamiento.
--	--	---

Fuente: Elaboración propia

8. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

Tabla 13. Alternativas de solución

NOMBRE DE LA ALTERNATIVA	SE EVALUARÁ CON ESTA	ESTADO
1. Fortalecimiento y consolidación del ecosistema emprendedor del departamento del cauca	Si	Completo
2. Implementar jornadas itinerantes de asesoría empresarial en los municipios, mediante brigadas presenciales de atención a los emprendedores.	No	Vacio

Fuente: Elaboración Propia

8.1. Evaluaciones a realizar

Rentabilidad*:	☒
Costo - Eficiencia y Costo mínimo**:	☒
Evaluación multicriterio**	☐

9. JUSTIFICACION

El proyecto “*Fortalecimiento y Consolidación del Ecosistema Emprendedor del Departamento del Cauca*” se fundamenta en la necesidad de superar las brechas de fortalecimiento técnico, innovador y comercial que enfrentan las unidades productivas del departamento, estas brechas se originan en la limitada oferta de servicios especializados de acompañamiento, la ausencia de espacios para la innovación aplicada y la falta de formación en mercadeo y comercialización, condiciones que reducen la sostenibilidad y competitividad de los emprendimientos locales.

De acuerdo con el Plan Indicativo Departamental, solo el 3,7 % de las unidades productivas priorizadas cuentan con procesos de formalización o acceso a servicios de fortalecimiento empresarial, lo cual confirma una brecha estructural que requiere intervenciones integrales y no fragmentadas. En respuesta a este diagnóstico, el proyecto se alinea con el Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026, que enfatiza la inclusión productiva, la innovación y el fortalecimiento empresarial; y con la Línea Estratégica 3 del Plan Departamental de Desarrollo 2024–2027 “La Fuerza del Pueblo”, orientada a mejorar la competitividad territorial.



La pertinencia del proyecto se refuerza al constituirse como la segunda fase del proyecto “Fortalecimiento de la dinámica de creación de empresas de las poblaciones jóvenes, mujeres y del sector interreligioso en el Departamento del Cauca”, en el cual se diseñó y validó la Ruta Departamental de Emprendimiento. Esta nueva fase garantiza continuidad, profundización formativa y consolidación de los procesos iniciados. En coherencia con ello, las 300 unidades productivas beneficiarias participaron en la fase previa, lo que evita duplicidad, asegura trazabilidad técnica y permite una implementación focalizada en el fortalecimiento de capacidades avanzadas.

En esta fase se ejecutará la Ruta Departamental de Emprendimiento y se implementarán dos instrumentos complementarios: el Laboratorio de Emprendimiento y la Escuela de Comercialización. Estas herramientas integran acompañamiento técnico especializado, innovación aplicada, desarrollo de prototipos, formación para el posicionamiento comercial y gestión estratégica, sin ampliar la población objetivo ni el alcance territorial definido.

La Ruta Departamental articula a los actores del ecosistema emprendedor; SENA, Universidad del Cauca, Corporación Universitaria Comfacauc, Universidad Autónoma y la Cámara de Comercio del Cauca, quienes aportan capacidades formativas y técnicas, sin modificar el número de beneficiarios ni generar nuevas obligaciones presupuestales.

La metodología del proyecto define de manera precisa el enfoque operativo de cada actividad.

La Actividad N°1: orientada al fortalecimiento de la Ruta Departamental mediante asesoría técnica y formación empresarial, se ejecutará principalmente de manera virtual, complementada con acompañamiento presencial focalizado únicamente en los municipios donde, según la caracterización previa, se requieren intervenciones específicas, estas visitas se encuentran justificadas, documentadas y presupuestadas dentro de los gastos logísticos del proyecto.

La Actividad N° 2, correspondiente a la creación y dotación del Laboratorio de Emprendimiento, funcionará de manera predominantemente virtual, las sesiones presenciales se limitarán a la sede de la Secretaría y solo se realizarán cuando los emprendedores puedan desplazarse por cuenta propia, sin generar gastos adicionales de transporte o logística para el proyecto, esto asegura eficiencia financiera y cumplimiento del alcance presupuestal.

La Actividad N° 3, enfocada en la implementación de la Escuela de Comercialización, se desarrollará exclusivamente de manera virtual mediante plataformas educativas, recursos asincrónicos y aulas interactivas, no contempla sesiones presenciales ni gastos logísticos, lo que permite maximizar el acceso territorial y asegurar una ejecución ajustada al presupuesto.

Esta diferenciación metodológica proporciona claridad operativa, facilita la programación, evita superposiciones y garantiza consistencia entre la planeación técnica, el presupuesto y la ejecución. Asimismo, asegura que los 300 emprendimientos participen de manera equitativa, evitando ampliación de cobertura o costos no previstos.



El proyecto incorpora un enfoque ambiental transversal, promoviendo prácticas productivas sostenibles, el uso responsable de recursos, la implementación de empaques ecológicos y la integración de criterios ambientales en los procesos de producción y comercialización. Esto contribuye a la sostenibilidad empresarial y a la preservación del entorno.

Desde la perspectiva financiera, el proyecto es viable y eficiente. Su valor total de \$600.980.326, financiado con recursos propios del Departamento del Cauca, garantiza autonomía operativa, oportunidad en la ejecución y adecuada destinación de los recursos, especialmente al establecer con precisión qué actividades requieren desplazamientos y cuáles no.

En conjunto, la alternativa seleccionada es la más pertinente para atender el problema identificado, fortalecer las capacidades técnicas, innovadoras y comerciales de los emprendimientos, dinamizar la economía regional y contribuir al desarrollo social y productivo del Departamento del Cauca.

10. MARCO LEGAL

El proceso de viabilización del proyecto “Fortalecimiento y Consolidación del Ecosistema Emprendedor del Departamento del Cauca” se fundamenta en un marco normativo que respalda tanto la planeación, la inversión pública y la promoción del emprendimiento, como la innovación y la competitividad territorial. Este marco jurídico garantiza la pertinencia y legalidad de las acciones propuestas, así como su alineación con las políticas nacionales y departamentales de desarrollo económico.

En primer lugar, la Constitución Política de Colombia (1991), en sus artículos 333 y 334, establece que la actividad económica y la iniciativa privada son libres dentro de los límites del bien común, y que el Estado intervendrá para promover la productividad, la competitividad y el desarrollo armónico de las regiones. Esta base constitucional otorga legitimidad a los programas de fomento empresarial, emprendimiento e innovación que impulsen la generación de empleo y el bienestar colectivo.

De igual manera, la Ley 152 de 1994 o *Ley Orgánica del Plan de Desarrollo* define el Sistema Nacional de Planeación y orienta la formulación, ejecución, evaluación y control de los planes, programas y proyectos de inversión pública, asegurando la coherencia con los planes de desarrollo nacional, departamental y municipal.

En materia presupuestal, el proyecto se rige por el Decreto 111 de 1996, *Estatuto Orgánico del Presupuesto (EOP)*, que regula la administración de los recursos públicos y establece las condiciones de viabilidad financiera para los proyectos de inversión. Asimismo, se articula con el Sistema General de Regalías (SGR), regulado por el Acto Legislativo 05 de 2011 y el Decreto 1821 de 2020, que definen la destinación, administración y ejecución de los recursos para promover el desarrollo regional y la equidad territorial.

En el ámbito sectorial, la Ley 2069 de 2020, conocida como la *Ley de Emprendimiento*, constituye el principal instrumento normativo que impulsa la creación, formalización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, promoviendo entornos favorables para el emprendimiento y la innovación. Esta norma orienta la acción del Estado hacia la eliminación de barreras regulatorias, la mejora de la productividad y la articulación de ecosistemas regionales de emprendimiento.



A su vez, el Decreto 957 de 2019 establece la clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) en Colombia y define los criterios para su fortalecimiento, facilitando la focalización de políticas públicas y programas de apoyo empresarial, como el que se plantea en el presente proyecto.

En materia de ciencia, tecnología e innovación, el CONPES 4011 de 2020 define la *Política Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación 2021–2030*, la cual busca promover la productividad y la competitividad mediante la articulación de los actores del Sistema Nacional de Competitividad e Innovación. El proyecto contribuye directamente a esta política al crear espacios de experimentación, prototipado y desarrollo de productos innovadores, como el Laboratorio de Emprendimiento Departamental.

A nivel territorial, el proyecto se enmarca en el Plan Departamental de Desarrollo del Cauca 2024–2027 “La Fuerza del Pueblo”, particularmente en la Línea Estratégica 3: *Competitividad para el crecimiento económico y el desarrollo social*, y en la meta 189, que plantea fortalecer y asesorar 300 emprendimientos con enfoque interseccional en el marco de la Ruta Departamental de Emprendimiento.

El proyecto se fundamenta en los lineamientos de la Política Pública de Emprendimiento, Formalización e Innovación (CONPES 4012 de 2020), que promueve la consolidación de ecosistemas regionales integrales, articulados y sostenibles, orientados al desarrollo de capacidades empresariales y a la dinamización económica de los territorios.

- Ley 1780 de 2016 (Promoción del empleo y el emprendimiento juvenil): Establece medidas para el fomento del empleo, el emprendimiento y la creación de nuevas empresas por parte de jóvenes entre 18 y 28 años, superando barreras de acceso al mercado de trabajo.
- Ley 2125 de 2021 (“Creo en Ti”): Establece incentivos para la creación, formalización y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas lideradas por mujeres, y promueve una política pública de emprendimiento femenino.
- Ley 2069 de 2020 (Ley de Emprendimiento): Contiene artículos que promueven criterios diferenciales para empresas lideradas por mujeres (artículo 32) y regula aspectos de inclusión en emprendimientos.
- Ley 1622 de 2013 (Ley Estatutaria de Juventud): Establece el marco institucional para garantizar a los jóvenes el ejercicio pleno de la ciudadanía juvenil y fortalecer su participación social, económica y cultural.

CAPITULO II

11. PREPARACIÓN DE LA ALTERNATIVA

11.1 Estudio de necesidades

Aquí se trata de indagar la evolución de la oferta y la demanda de los productos que entregará el proyecto durante los años de su operación, con lo cual se cuantifica dicha necesidad u oportunidad.

Tabla 14. Estudio de necesidades

BIEN O SERVICIO	MEDIDO A TRAVÉS DE	DESCRIPCIÓN	INICIO HISTORIA	FIN HISTORIA	ÚLTIMO AÑO
Asesoría técnica integral para emprendimientos en el marco de la Ruta Departamental de Emprendimiento.	Número de emprendimientos atendidos bajo metodología estandarizada de acompañamiento y asistencia técnica	Prestación de asistencia técnica integral a unidades productivas y emprendimientos, orientada al fortalecimiento técnico, organizativo, comercial y financiero, con el fin de mejorar su sostenibilidad y capacidad de generación de ingresos. Oferta: Número emprendimientos asesorados y fortalecidos en el marco de la ruta para el emprendimiento con enfoque interseccional.	2023	2026	2028

		Demanda: Número de emprendimientos que requieren asesoría y fortalecimiento en el marco de la ruta.			
ITEM	TIPO DE ANALISIS	AÑO	OFERTA	DEMANDA	DÉFICIT
SITUACIÓN PROYECTO SIN	HISTÓRICO	2023	100	1125	1025
		2024	300	1125	-825
		2025	300	1125	-825
SITUACIÓN PROYECTO SIN	PROYECTADO	2026	300	1125	-825
		2027	300	1125	-825
		2028	300	1125	-825

Fuente: Construcción propia

Desde 2023, el Departamento del Cauca cuenta con un total de 1.125 unidades productivas formalizadas pertenecientes a los sectores agroindustria, minería, turismo, cultura y economía popular, que requieren procesos de fortalecimiento técnico y empresarial para garantizar su sostenibilidad productiva. Este conjunto representa la demanda total del servicio de asesoría técnica.

Por su parte, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad cuenta con una capacidad institucional estable de 300 unidades productivas atendidas por año, correspondiente a una meta de mantenimiento que se conserva durante todo el cuatrienio. En el año 2023 la oferta fue de 100 unidades atendidas, mientras que desde 2024 se estabiliza en 300 unidades por vigencia.

La comparación entre oferta y demanda evidencia un déficit estructural de 825 unidades productivas, dado que la demanda (1.125) supera ampliamente la capacidad instalada (300). Este déficit se mantiene constante durante todo el periodo 2024–2028, incluso con la ejecución del proyecto, en la medida en que la meta institucional corresponde a un servicio de mantenimiento que busca garantizar la continuidad del acompañamiento a los emprendedores del departamento.

La ejecución del proyecto permite asegurar la prestación continua del servicio de asesoría técnica integral, evitando la reducción de la oferta y garantizando que las 300 unidades productivas reciban fortalecimiento empresarial bajo una metodología estandarizada, con enfoque territorial e interseccional. Aunque el proyecto no incrementa la cobertura, sí contribuye a la reducción progresiva de la brecha histórica, al mantener activa la capacidad institucional para fortalecer emprendimientos de manera anual y sostenida.

11.2 Análisis técnico de la alternativa.

Alternativa 1.

Fortalecimiento y consolidación del ecosistema emprendedor del departamento del cauca.

La alternativa seleccionada, denominada “Fortalecimiento y Consolidación del Ecosistema Emprendedor del Departamento del Cauca”, constituye la opción técnica más pertinente para superar el bajo nivel de fortalecimiento técnico, innovador y comercial de las unidades productivas del departamento, situación que limita su sostenibilidad, competitividad y capacidad de crecimiento. Esta alternativa integra tres componentes estratégicos diseñados para atender de manera directa las brechas identificadas: la Ruta Departamental de Emprendimiento, el Laboratorio de Emprendimiento y la Escuela de Comercialización.

En primera instancia, la Ruta Departamental de Emprendimiento se consolida como el eje metodológico central de la intervención, ya que permite organizar y ejecutar procesos de acompañamiento técnico que abordan aspectos como innovación, administración, mercadeo, formalización y fortalecimiento comercial. Esta ruta se implementará principalmente mediante estrategias virtuales que facilitan la atención a los 300 emprendimientos beneficiarios ubicados en los 42 municipios, sin embargo, en los municipios donde el diagnóstico previo evidenció brechas específicas, se realizarán acompañamientos presenciales focalizados que permiten resolver necesidades técnicas que requieren intervención directa. Esta estructura metodológica asegura un servicio más completo, adecuado a las particularidades territoriales y efectivo para mejorar la capacidad técnica de los emprendimientos.

Por otra parte, el Laboratorio de Emprendimiento se configura como un componente complementario que fortalece los procesos de innovación aplicada, prototipado y desarrollo de producto. Este espacio tecnológico, que funcionará dentro de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, prestará servicios asociados al diseño, prototipado básico, validación de productos, y experimentación comercial. Aunque la mayoría de las actividades se desarrollarán mediante herramientas digitales, se habilitarán sesiones presenciales exclusivamente en las instalaciones institucionales para los emprendedores que cuenten con disponibilidad de desplazamiento. Esto permite garantizar acceso a capacidades tecnológicas sin generar costos logísticos adicionales, y asegura que el laboratorio opere como un instrumento de apoyo permanente, plenamente articulado con la prestación del Servicio de Asesoría Técnica para el Emprendimiento (producto programático 3602032).

A su vez, la Escuela de Comercialización complementa los procesos de acompañamiento al ofrecer formación en marketing digital, empaques sostenibles, estrategias de ventas, participación en ferias y posicionamiento comercial. Este componente se ejecutará completamente en modalidad virtual, lo cual permite asegurar la participación efectiva de los 300 beneficiarios sin afectar la cobertura territorial ni el presupuesto del proyecto. La escuela responde directamente a una de las brechas más críticas identificadas en el territorio: las limitadas capacidades de los emprendedores en comercialización y acceso al mercado. Su diseño formativo, estructurado en módulos secuenciales, refuerza las acciones de la ruta y se articula con el laboratorio mediante ejercicios prácticos que facilitan el desarrollo de productos con mayor potencial comercial.



La integración de estos tres componentes fortalece la capacidad institucional para brindar servicios de acompañamiento coherentes, escalables y técnicamente sólidos. Gracias a esta alternativa, en el 2025 ya se han atendido 300 emprendimientos mediante el proyecto anterior, y con la implementación del presente proyecto se espera atender otros 300 emprendimientos adicionales en 2026. Esto implica un avance significativo hacia el cumplimiento de la meta cuatrienal de 1.200 emprendimientos asesorados, reduciendo el déficit acumulado y aumentando la cobertura efectiva de los servicios institucionales.

Adicionalmente, esta alternativa es técnicamente superior a otras opciones, ya que mantiene el control metodológico dentro de la Gobernación, asegura la sostenibilidad institucional mediante activos propios, y evita depender de metodologías externas cuya pertinencia, capacidad instalada o alineación con las prioridades departamentales no está garantizada. A su vez, cuenta con el respaldo formativo de aliados del ecosistema emprendedor como el SENA, la Universidad del Cauca, la Corporación Universitaria Comfacaucá, la Universidad Autónoma del Cauca y la Cámara de Comercio del Cauca, quienes fortalecen los procesos desde su competencia formativa sin modificar la población objetivo ni el alcance del proyecto.

En conjunto, la alternativa seleccionada presenta coherencia técnica, pertinencia territorial, viabilidad operativa y sostenibilidad institucional, convirtiéndose en la opción más adecuada para mejorar las capacidades técnicas y comerciales de los emprendedores y contribuir al fortalecimiento del ecosistema emprendedor del Departamento del Cauca.

Alternativa 2.

Implementar jornadas itinerantes de asesoría empresarial en los municipios, mediante brigadas presenciales de atención a los emprendedores.

La alternativa consistente en la realización de brigadas itinerantes de asesoría empresarial presenciales en los municipios del departamento no se considera técnica ni operativamente viable para dar respuesta al problema identificado. Aunque esta modalidad permitiría acercar algunos servicios de orientación a los territorios, presenta limitaciones que impiden garantizar la calidad, continuidad y profundidad del acompañamiento que requieren los emprendimientos, especialmente en procesos técnicos, comerciales y de innovación.

En primer lugar, este enfoque se basa en intervenciones puntuales y de corta duración, lo cual dificulta ofrecer asesorías especializadas con intensidad horaria suficiente para fortalecer capacidades técnicas, desarrollar prototipos, consolidar procesos comerciales o implementar herramientas de innovación. Las brigadas, por su naturaleza, privilegian la atención masiva sobre la calidad del acompañamiento, lo que impediría cumplir con los estándares del producto programático “Servicio de asesoría técnica para el emprendimiento”, que exige procesos estructurados, continuos y medibles.

Además, esta alternativa presenta problemas significativos de eficiencia operativa y logística, ya que implica desplazamientos constantes de equipos técnicos a 42 municipios del departamento, lo que incrementaría los costos asociados a transporte, viáticos, alquiler de espacios y tiempos de traslado. Estas exigencias logísticas no solo superan la capacidad presupuestal del proyecto, sino que tampoco ofrecen garantías de

continuidad, pues la presencia territorial sería eventual y dependiente de disponibilidad operativa, afectando la sostenibilidad de los procesos en el mediano plazo.

A su vez, la alternativa no permite aprovechar los activos institucionales ni consolidar una estructura estable para la asesoría empresarial. La ausencia de un laboratorio permanente, recursos tecnológicos o una escuela formativa limita la posibilidad de implementar procesos de innovación aplicada, diseño de productos, desarrollo de prototipos o formación comercial especializada. En consecuencia, esta modalidad no contribuye al fortalecimiento institucional requerido para consolidar el ecosistema emprendedor del departamento.

Asimismo, la alternativa carece de estandarización metodológica, pues la asesoría se ajustaría a la disponibilidad del personal itinerante, sin una secuencia formativa clara ni instrumentos que garanticen seguimiento, retroalimentación o evaluación técnica. Esto podría generar brechas en la calidad del servicio, inconsistencias en la orientación entregada y dificultades para medir resultados, lo que afecta la pertinencia técnica de la intervención.

Finalmente, esta opción no contribuye de manera significativa al cierre del déficit institucional identificado en el estudio de necesidades. Dado que las brigadas presenciales no permiten atender de forma intensiva a los 300 emprendimientos previstos ni ofrecer procesos sostenidos de fortalecimiento, su aporte a la cobertura efectiva sería marginal. Tampoco asegura la reducción del déficit acumulado ni la ejecución de la meta cuatrienal de 1.200 emprendimientos asesorados.

Por las razones expuestas, la alternativa basada en brigadas itinerantes presenciales no resulta técnica, operativa ni financieramente viable, y tampoco asegura pertinencia metodológica, sostenibilidad institucional o articulación con el modelo departamental de emprendimiento. En consecuencia, no se selecciona para la fase de preparación del proyecto.

11.2.1 Resumen de la Alternativa

La alternativa denominada “Fortalecimiento y Consolidación del Ecosistema Emprendedor del Departamento del Cauca” se selecciona por ser la opción más pertinente, viable y coherente con las necesidades identificadas en el diagnóstico y con las capacidades institucionales existentes. Esta alternativa articula tres componentes estratégicos la Ruta Departamental de Emprendimiento, el Laboratorio de Emprendimiento y la Escuela de Comercialización que permiten ejecutar procesos de acompañamiento técnico estructurados, continuos y medibles, orientados al fortalecimiento técnico, innovador y comercial de los emprendimientos. Su diseño metodológico asegura que los emprendedores reciban un servicio profundo y sostenido, adecuado para mejorar su competitividad y capacidad de permanencia en el mercado.

En contraste, la alternativa basada en brigadas itinerantes presenciales no resulta técnica ni operativamente adecuada, pues se fundamenta en intervenciones puntuales y de corta duración que no permiten desarrollar procesos especializados ni cumplir con los estándares del producto programático “Servicio de asesoría técnica para el emprendimiento”. Esta modalidad no garantiza la continuidad, intensidad horaria ni seguimiento requerido para fortalecer emprendimientos en temas como innovación aplicada, desarrollo de

producto o consolidación comercial. Además, presenta altos costos logísticos asociados a desplazamientos a los 42 municipios, sin asegurar calidad ni cobertura efectiva.

Por el contrario, la alternativa seleccionada aprovecha de manera eficiente la infraestructura institucional ya instalada y combina estrategias virtuales con presenciales focalizadas, reduciendo costos y ampliando el alcance territorial. A través del Laboratorio de Emprendimiento y la Escuela de Comercialización, se fortalecen capacidades tecnológicas y formativas que permanecen en la institución, lo cual aporta sostenibilidad y evita depender de esquemas temporales o metodologías externas. Esta alternativa también facilita la articulación con aliados como el SENA, las universidades y la Cámara de Comercio del Cauca, que complementan los procesos sin modificar la población objetivo.

Finalmente, esta alternativa contribuye directamente al cumplimiento de la meta institucional establecida para mantenimiento de emprendedores, que en este caso corresponde al fortalecimiento de 300 unidades productivas durante la vigencia. Su estructura metodológica permite asegurar trazabilidad, seguimiento y medición de resultados, garantizando que las acciones realizadas mantengan y refuercen las capacidades previamente desarrolladas por los emprendedores. Por estas razones, la alternativa 1 es la opción más adecuada desde los enfoques técnico, metodológico, operativo y de sostenibilidad institucional, y se adopta como la propuesta más pertinente para orientar la fase de preparación del proyecto.

1.1.3 Localización de la alternativa

REGIÓN	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO	ÁREA	RESGUARDO	LOCALIZACIÓN ESPECÍFICA
Pacífico	Cauca	N/A	N/A	N/A	Ubicado en el suroccidente de Colombia, se extiende entre las coordenadas 1°54' y 3°19' de latitud norte, y 75°57' y 77°58' de longitud oeste, con una superficie de 29,308 km². Su territorio, atravesado por la Cordillera Central y Occidental de los Andes, limita al norte con los departamentos del Valle del Cauca y Tolima; al noreste con Huila; al este con Caquetá; al sur con Putumayo y Nariño; y al oeste con el océano Pacífico.

Fuente: Elaboración Propia

El proyecto se ejecutará en los 42 municipios del departamento del Cauca, garantizando una cobertura integral y representativa en todo el territorio. Su implementación se desarrollará bajo un enfoque territorial y



Gobernación del Cauca

diferencial que permita atender las particularidades económicas, productivas, culturales y sociales de cada subregión.

La coordinación administrativa, técnica y operativa estará a cargo de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Departamento del Cauca, con sede en el municipio de Popayán, donde también se ubicará el Laboratorio de Emprendimiento Departamental, espacio institucional desde el cual se prestarán los servicios de innovación, acompañamiento técnico y fortalecimiento empresarial a las unidades productivas.

El proyecto beneficiará de manera directa a 300 unidades productivas distribuidas en las siete subregiones del departamento



11.3.1 Factores analizados

☒	Aspectos administrativos y políticos	☒	Cercanía a la población objetivo
☐	Cercanía de fuentes de abastecimiento	☒	Comunicaciones
☐	Disponibilidad de servicios públicos (agua, energía, otros)	☐	Costo y disponibilidad de terrenos
☒	Estructura impositiva y legal	☐	Disponibilidad y costo de mano de obra
☐	Impacto para la equidad de género	☐	Factores ambientales
☒	Orden Público	☒	Medios y costos de transporte
☐	Topografía	☐	Otros

11.4 Cadena de valor

Anexo No 1. Cadena de Valor

11.4.1. Costo total de la alternativa

CADENA DE VALOR - PROYECTO DE INVERSIÓN													FUENTE DE FINANCIACIÓN		
NOMBRE DEL PROYECTO:	*FORTALECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.				OBJETIVO GENERAL	Consolidar el ecosistema emprendedor del Departamento del Cauca.	RADICADO BANCO DE PROYECTOS								
META DE PRODUCTO DEL PDD	189 - 300 emprendimientos asesorados y fortalecidos en el marco de la ruta para el emprendimiento con enfoque interseccional														
													DPTO (PROPIOS)	VALOR TOTAL	
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	PRODUCTO	MEDIDO A TRAVES DE	META DE PRODUCTO	ITEM	ACTIVIDADES DEL PROYECTO	PERIODO	Mano de Obra calificada (\$)	Maquinaria y equipos (\$)	Materiales (\$)	Servicios para la comunidad, sociales y personales (\$)	Transporte (\$)	VALOR POR PERIODO (\$)	DPTO (PROPIOS)	VALOR TOTAL	
OBJETIVO ESPECÍFICO Ampliar el acceso de los emprendedores del Cauca a servicios de acompañamiento técnico, innovación y comercialización.	3602032 Servicio de asesoría técnica para el emprendimiento	Número de emprendimientos	300	1.1.1	ACTIVIDAD N° 1 Fortalecer y consolidar la Ruta Departamental de Emprendimiento mediante procesos estructurados de asesoría técnica y formación empresarial.	0	\$ 102.600.000		\$ 8.349.600		\$ 3.415.038	\$ 114.364.638	\$ 114.364.638	\$ 114.364.638	
				1.1.2	ACTIVIDAD N°2 Crear y dotar el Laboratorio de Emprendimiento para promover la innovación aplicada, el prototipado y el uso de tecnologías empresariales.	0	\$ 68.400.000	\$ 34.853.100	\$ 4.242.550	\$ 16.350.000	\$ 2.290.692	\$ 126.136.342	\$ 126.136.342	\$ 126.136.342	

				1.2.3	ACTIVIDAD N° 3 Implementar la Escuela de Comercialización para desarrollar competencias en mercadeo, comercialización y posicionamiento de las unidades productivas.	0	\$ 59.400.000		\$300.000.000		\$ 1.079.346	\$ 360.479.346	\$ 360.479.346	\$ 360.479.346
								\$ 34.853.100	\$312.592.150	\$ 16.350.000	\$ 6.785.076	\$ 600.980.326	\$ 600.980.326	\$ 600.980.326

Aclaración: Insertar tantas filas como objetivos, productos, metas y actividades clasificadas por periodo según se requiera en el proyecto

SUBTOTAL PROYECTO PERIODO	0	\$ 230.400.000	\$ 34.853.100	\$ 312.592.150	\$ 16.350.000	\$ 6.785.076	\$ 600.980.326	\$ 600.980.326	\$ 600.980.326
SUBTOTAL PROYECTO PERIODO	1	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GRAN TOTAL		\$ 230.400.000	\$ 34.853.100	\$ 312.592.150	\$ 16.350.000	\$ 6.785.076	\$ 600.980.326	\$ 600.980.326	\$ 600.980.326

12. DESCRIPCION DETALLADA DE LA ALTERNATIVA

12.1 OBJETIVO ESPECÍFICO

Ampliar el acceso de los emprendedores del Cauca a servicios de acompañamiento técnico, innovación y comercialización.

ACTIVIDAD 1.1: FORTALECER Y CONSOLIDAR LA RUTA DEPARTAMENTAL DE EMPRENDIMIENTO MEDIANTE PROCESOS ESTRUCTURADOS DE ASESORÍA TÉCNICA Y FORMACIÓN EMPRESARIAL.

El propósito ejecutar la Ruta del Emprendimiento del Departamento del Cauca, se concibe como una herramienta estratégica para brindar acompañamiento, orientación y asesoría, a los emprendedores de todo el territorio. Su finalidad es fortalecer el ecosistema emprendedor mediante un proceso continuo de apoyo en cada una de las etapas del desarrollo empresarial, desde la gestación de ideas, hasta la consolidación y crecimiento de las iniciativas.

La Ruta busca, además, coordinar y articular los esfuerzos institucionales entre los sectores público y privado, con el fin de generar sinergias que impulsen la creación, formalización y sostenibilidad de las unidades productivas en la región. De esta manera, se pretende no solo facilitar el acceso a la oferta existente, sino también promover un entorno más dinámico, inclusivo y competitivo que contribuya al desarrollo económico y social del Cauca.

En este sentido, la Ruta del Emprendimiento se concibe como una estrategia integradora y de largo plazo, que permitirá al departamento consolidar una visión común frente al emprendimiento y la innovación. Su implementación, busca sentar las bases de un ecosistema robusto y sostenible, capaz de generar mayores oportunidades de empleo, estimular la productividad regional y potenciar la vocación emprendedora de la población caucana, convirtiéndose en un pilar fundamental para el desarrollo territorial.

En esta actividad se ejecutará una (1) fase de difusión y 5 etapas de la ruta así:

FASE DE DIFUSIÓN: Estrategia de difusión integral para la ruta de emprendimiento

La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC) se ha propuesto fortalecer el ecosistema emprendedor del Cauca a través de una innovadora Ruta de Emprendimiento, esto con el fin de garantizar que este instrumento llegue efectivamente a todos los rincones del departamento, por lo tanto se diseñó una estrategia de comunicación integral y multicanal, reconociendo la diversidad de la población objetivo donde conviven emprendedores digitales con otros de entornos más tradicionales, esta estrategia, combina de manera sinérgica el poder de las redes sociales con la contundente presencia de los medios físicos. La etapa busca democratizar el acceso a la información, consolidar los servicios institucionales y, en última instancia, impulsar el desarrollo productivo de la región, sin dejar a nadie atrás. Para garantizar una cobertura máxima entre los emprendedores del Cauca, se implementará una estrategia de difusión doble, combinando medios digitales y físicos, descritos a continuación:

Digital:

Se creará y publicará material audiovisual (videos) y piezas gráficas profesionales, desarrolladas por el equipo audiovisual del proyecto denominado “Consolidación de la capacidad y gestión institucional de la SDEC, para impulsar el desarrollo productivo del departamento del cauca”, teniendo en cuenta que los perfiles definidos en este proyecto cumplen actividades transversales dentro de la Secretaría, garantizando la coherencia entre los componentes del proyecto y las estrategias institucionales de desarrollo económico y competitividad.

El contenido se distribuirá a través de las redes sociales de la SDEC y se amplificará mediante las redes de los integrantes de la Red Regional de Emprendimientos y las entidades aliadas a la ruta.

Difusión Física:

Reconociendo la diversidad de la población objetivo y las brechas de acceso digital, se desplegará una campaña en medios físicos. Esto incluirá el diseño, por parte de los profesionales contratados en el proyecto de fortalecimiento nombrado anteriormente, pendones, afiches, marcos acrílicos en las sedes de las instituciones aliadas.

Esta estrategia mixta asegurará que la información sobre la Ruta y los servicios institucionales de la SDEC llegue a la mayor cantidad de emprendedores posibles, consolidando el sistema de apoyo al emprendedor en el departamento.

Insumos

Para la implementación efectiva de esta fase de difusión se dispondrá de los siguientes recursos:

Volantes: Millar de volantes de 20 x 13 cm, impresos en propalcote de 115 grs, es un papel estucado (couché) con una superficie lisa y brillante, diseñado para impresiones de alta calidad que requieren excelente definición, nitidez de colores y acabados profesionales. Se realizarán en impresión offset, con un acabado brillante full color por ambas caras del volante.

Pop up full: Backing Ajustable Publicitario 2,40 x 2,40 m es una estructura versátil y resistente, diseñada para exhibir banners de gran formato en ferias, conferencias, activaciones de marca y eventos corporativos. Su sistema telescópico permite ajustar fácilmente el alto y el ancho, adaptándose a diferentes necesidades. Fabricado en tubos metálicos con bases de acero, ofrece gran estabilidad y durabilidad, mientras que los herrajes plásticos de sujeción facilitan un montaje rápido y práctico sin necesidad de herramientas especializadas.

El kit incluye un maletín de transporte, lo que lo convierte en una solución portátil, reutilizable y lista para acompañar campañas publicitarias en distintos espacios. Solo cambie la lona o banner con ojalillos y tendrá un display siempre actualizado.

Un sistema de exhibición que combina impacto visual, facilidad de uso y portabilidad. Impresión digital full color sobre lona banner de 13 onzas, acabado brillante

Tablero acrílico grande: Tablero de 70 x 80 cm en acrílico transparente de 3 mm de grosor es un plástico termoformable y ligero que se asemeja al vidrio en claridad y brillo, pero con mayor resistencia al impacto y menor peso. Es un polímero transparente con alta transmitancia de luz.

se realiza una impresión digital full color en vinilo adhesivo en espejo con protección blanca para mantener la intensidad y claridad de la impresión. Aprovechando la transparencia del acrílico que brinda un acabado brillante y profesional. Para el sistema de sujeción se realizará con dilatadores metálicos asegurados a la pared con tornillos y chazos plásticos.

Tablero acrílico mediano: Tablero de 60 x 70 cm en acrílico transparente de 3 mm de grosor es un plástico termoformable y ligero que se asemeja al vidrio en claridad y brillo, pero con mayor resistencia al impacto y menor peso. Es un polímero transparente con alta transmitancia de luz.

Se realiza una impresión digital full color en vinilo adhesivo en espejo con protección blanca para mantener la intensidad y claridad de la impresión. Aprovechando la transparencia del acrílico que brinda un acabado brillante y profesional. Para el sistema de sujeción se realizará con dilatadores metálicos asegurados a la pared con tornillos y chazos plásticos.

Los siguientes perfiles profesionales cumplirán roles fundamentales dentro de fase de difusión de la siguiente manera:

Perfil 1: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o sociales, o ingenierías, o negocios internacionales, o mercadeo, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Propondrá estrategias de difusión con enfoque de competitividad regional e internacional.
- Identificará buenas prácticas o casos de éxito que posicionen al Cauca como un territorio atractivo para la inversión y el emprendimiento.
- Aportará una visión estratégica para comunicar la proyección de los emprendimientos hacia mercados nacionales e internacionales.

Perfil 2: Profesional en ciencias sociales, o humanas, o ciencias de la salud, o ciencias de la educación, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Aportará al enfoque comunicativo desde la perspectiva humana y social, garantizando que los mensajes sean empáticos, incluyentes y motivadores.
- Asesorará la elaboración de guiones que destaquen historias de vida, testimonios y procesos de transformación de los emprendedores.
- Contribuirá a generar contenido audiovisual que refleje el impacto social y emocional de las etapas

Perfil 3: Profesional en áreas de ingeniería, o diseño, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Brindará soporte técnico en la producción, edición y optimización digital de los contenidos.
- Acompañará el diseño de plataformas o micrositios web para la difusión del material.
- Apoyará la implementación de herramientas tecnológicas que mejoren el alcance, accesibilidad y seguridad digital de los productos audiovisuales.



Perfil 4: Profesional en áreas de ingeniería, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o mercadeo, o comunicación, o diseño, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Liderará la estrategia digital para la publicación, segmentación y posicionamiento del material en redes sociales.
- Optimizará los contenidos audiovisuales con el equipo de comunicaciones para diferentes plataformas (Facebook, Instagram y pagina web).
- Analizará métricas y resultados de interacción para medir el impacto de la estrategia de difusión

Perfil 5: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales, o ingenierías, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Apoyará la planificación estratégica de la campaña de comunicación, asegurando que los contenidos estén alineados con los objetivos del proyecto.
- Coordinará con las áreas técnicas para identificar los logros o productos que deben visibilizarse.
- Contribuirá a la narrativa institucional desde la gestión, resultados y buenas prácticas empresariales.

Perfil 6: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales y humanas, o ingenierías, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

Asegurará que los contenidos reflejen las políticas públicas, líneas estratégicas y programas de desarrollo económico departamental.

- Validará la coherencia institucional y el cumplimiento de lineamientos comunicativos y de imagen de la Gobernación.
- Participará en la revisión de mensajes clave, asegurando que promuevan la gestión y transparencia institucional.

Perfil 7: Tecnólogo, o estudiante con mínimo seis (6) semestres aprobados en las áreas de ciencias naturales, o ambientales, o industriales, o educación, o a fines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Asegurará que los contenidos incorporen el enfoque de sostenibilidad, economía circular y responsabilidad ambiental.
- Propondrá piezas gráficas o audiovisuales que promuevan prácticas empresariales sostenibles.
- Validará que los mensajes institucionales resalten la importancia de la producción limpia y el compromiso ambiental.

A continuación, se presentan las etapas de la ruta de emprendimiento del Departamento del Cauca.

Etapas 1. Ideación: En esta fase inicial, el emprendedor cuenta con una idea de negocio en estado conceptual, es decir, una intuición o propuesta sobre un producto, servicio o solución que podría responder a una necesidad del mercado. Sin embargo, aún no ha sido validada ni estructurada formalmente. En este punto, la prioridad es explorar, definir y clarificar esa idea: comprender el problema que se busca resolver, identificar a los posibles usuarios o clientes, y comenzar a formular hipótesis sobre el valor que se ofrecerá.

La implementación de esta etapa inicial de la ruta, está enfocada en desarrollar un proceso integral de ideación emprendedora, mediante talleres participativos, asistencias personalizadas y talleres virtuales, orientado a sensibilizar, identificar problemas del entorno y formular ideas de negocio con enfoque sostenible y tecnológico. Con el Objetivo principal de:

Fortalecer las competencias emprendedoras de los participantes, a través de un proceso guiado que permita transformar una idea inicial en una propuesta estructurada de negocio, comprendiendo el entorno, al usuario y el propósito personal del emprendedor.

Nota: Esta fase se enfocará exclusivamente en unidades productivas del Departamento del Cauca que no formen parte de las 300 unidades productivas beneficiarias del presente proyecto. Esto se debe a que la Ruta Departamental de Emprendimiento se ejecuta desde la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, y las 300 unidades seleccionadas ya han avanzado en su proceso de ideación durante un proyecto anterior; por lo tanto, su ingreso al proyecto actual inicia a partir de la segunda etapa, pre-incubación.

En el marco de esta actividad se abordarán por medio de talleres y capacitaciones, los siguientes ejes temáticos:

Perfil 2: Profesional en ciencias sociales, o humanas, o ciencias de la salud, o ciencias de la educación, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Dictará taller vivencial de sensibilización y autoconocimiento.
- Creará dinámicas de reconocimiento de talentos, pasiones y fortalezas personales.
- Realizará actividades grupales para identificar miedos y creencias limitantes.
- Creará círculos de confianza para fortalecer la autoestima y visión emprendedora.

Perfil 5: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales, o ingenierías, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Realizará taller de sensibilización y mentalidad emprendedora
- Desarrollará dinámica de identificación de problemas y necesidades del entorno local.
- Ejecutará sesión práctica de definición de idea de negocio y segmentación básica.
- Elaborará primer boceto del modelo de negocio (Canvas básico)

Perfil 7: Tecnólogo, o estudiante con mínimo seis (6) semestres aprobados en las áreas de ciencias naturales, o ambientales, o industriales, o educación, o a fines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Realizará talleres de innovación sostenible y economía circular.
- Desarrollará diagnóstico ambiental del entorno.
- Socializarán normatividad ambiental básica para emprendimientos.

Etapas 2. Pre-Incubación: En la etapa de pre-incubación, el emprendimiento comienza a tomar forma a través de un proceso de estructuración técnica, financiera y comercial. Aquí, el emprendedor, con el acompañamiento de las instituciones que hacen parte de la Ruta, transforma su idea en un modelo de negocio viable. Se trabaja en aspectos clave como la propuesta de valor, el segmento de clientes, los canales de



distribución, las fuentes de ingreso y los costos asociados, utilizando herramientas como el modelo canvas o planes de negocio básicos.

Perfil 5: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales, o ingenierías, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Acompañará la formulación del modelo Canvas, plan de negocio y estructura organizativa.
- Diseñará la propuesta de valor y definirá el segmento de clientes.
- Elaborará el modelo Canvas y estructurará los canales de venta (digitales, físicos y aliados).
- Proyectará costos e ingresos esperados para validar la viabilidad del negocio.

Perfil 6: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales y humanas, o ingenierías, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

Orienta la gestión institucional, normativa y de alianzas locales para fortalecer el soporte del emprendimiento.

- Realizará talleres sobre el marco institucional del emprendimiento local y regional.
- Brindará asesorías en la ruta de formalización empresarial.
- Identificará fuentes de apoyo público y programas estatales de emprendimiento.
- Articulará acciones con entidades territoriales y políticas públicas.

Perfil 7: Tecnólogo, o estudiante con mínimo seis (6) semestres aprobados en las áreas de ciencias naturales, o ambientales, o industriales, o educación, o a fines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

● Brindará asistencia personalizada para integrar criterios ambientales y de sostenibilidad en la definición de la idea, así como orientación para reconocer problemas ambientales del entorno como oportunidades de negocio verde.

Productos esperados/entregables:

- Mapa de problemas y oportunidades del entorno.
- Definición clara de la idea de negocio inicial.
- Boceto del modelo de negocio (Canvas básico).
- Perfil preliminar del usuario o cliente objetivo.
- Registro de reflexiones sobre motivación y propósito emprendedor.

Etapas 3. Incubación: Durante esta etapa, es cuando realizamos el lanzamiento del producto o servicio al mercado, y se da inicio a las actividades comerciales, la búsqueda de clientes y la consolidación de los primeros ingresos. Además, se implementan estrategias de marketing digital y ventas para dar a conocer el emprendimiento y sus ofertas.

Aquí, es fundamental analizar el comportamiento de los clientes, recopilar información y realizar la retroalimentación y posibles ajustes en el producto o servicio si es necesario.

Hacer una evaluación para identificar el estado actual del emprendedor para verificar en qué etapa de la ruta se posiciona.

Perfil 1: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o sociales, o ingenierías, o negocios internacionales, o mercadeo, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Asesorará sobre modelos de negocio con proyección comercial y oportunidades de mercados externos.
- Realizará Introducción a la comercialización y apertura de mercados.
- Analizará de oportunidades comerciales regionales e internacionales.
- Creará estrategias de negociación y gestión de clientes.
- Brindará asesoría en proyección de costos e ingresos.

Perfil 3: Profesional en áreas de ingeniería, o diseño, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Apoyará el desarrollo de plataformas digitales, canales de venta y herramientas de gestión tecnológica.
- Realizará taller virtual interactivo sobre análisis de tendencias en Google y redes sociales.
- Ejecutará sesión guiada para aprender a escuchar opiniones de clientes en línea.
- Implementará el uso de herramientas colaborativas y de productividad.
- Desarrollará talleres y brindará asesorías en seguridad digital y protección de datos en emprendimientos.

Perfil 4: Profesional en áreas de ingeniería, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o mercadeo, o comunicación, o diseño, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Diseñará e implementar estrategias de marketing digital, posicionamiento en redes y promoción en línea.
- Brindará taller virtual sobre creación de páginas web simples o landing pages usando herramientas gratuitas
- Realizará asistencia personalizada para implementar campañas de email marketing y estrategias económicas en redes sociales.
- Capacitará en SEO básico para optimizar visibilidad del emprendimiento en buscadores.
- Realizará ejercicio práctico de anuncios pequeños en Facebook o Google con seguimiento de métricas de impacto.

Perfil 5: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales, o ingenierías, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Realizará taller práctico de desarrollo del Producto Mínimo Viable (PMV) y estrategias para medir su aceptación en el mercado.
- Realizará sesión de retroalimentación del cliente, con análisis de datos reales y ajustes al producto o servicio.
- Realizará revisión y ajuste del modelo Canvas completo, integrando aprendizajes del proceso comercial.
- Capacitará en gestión financiera básica: registro de ingresos y egresos, cálculo del punto de equilibrio y flujo de caja inicial.
- Orientará sobre formalización inicial del emprendimiento (trámites legales, RUT, Cámara de Comercio, etc.).

Perfil 7: Tecnólogo, o estudiante con mínimo seis (6) semestres aprobados en las áreas de ciencias naturales, o ambientales, o industriales, o educación, o a fines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Capacitará en gestión ambiental aplicada al modelo de negocio, para asegurar sostenibilidad y cumplimiento normativo.
- Brindará asistencia personalizada para incorporar prácticas de economía circular y ecoeficiencia en los procesos productivos.
- Realizará taller sobre marketing verde y comunicación ambiental responsable, orientada a fortalecer la identidad sostenible del emprendimiento.
- Ejecutará seguimiento técnico para la evaluación del impacto ambiental del producto o servicio y la formulación de estrategias de mitigación.

Etapas 4. Aceleración: En esta fase, el emprendimiento ha superado las etapas iniciales de validación y ya cuenta con un producto o servicio funcional en el mercado, una estructura operativa mínima y flujos de ingresos consistentes. El enfoque principal, ahora es impulsar un crecimiento acelerado y sostenido, consolidando lo aprendido y aprovechando las oportunidades detectadas durante las primeras fases. Para ejecutar esta etapa, se pretende consolidar el fortalecimiento integral del emprendimiento mediante talleres participativos, asistencias personalizadas y talleres virtuales, orientados a estabilizar las operaciones financieras, fortalecer la gestión del equipo, proyectar la internacionalización y asegurar la sostenibilidad ambiental y emocional del negocio, por medio del desarrollo de actividades y talleres participativos que fomenten la capacidades empresariales avanzadas en los emprendedores para garantizar la estabilidad económica, la eficiencia operativa, el liderazgo organizacional, la expansión internacional y la sostenibilidad integral del emprendimiento.

Perfil 1: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o sociales, o ingenierías, o negocios internacionales, o mercadeo, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Diseñará estrategias de exportación y logística internacional.
- Realizará análisis de mercados globales.
- Identificará certificaciones y requisitos para el comercio exterior.
- Implementará procesos de internacionalización y escalamiento empresarial.
- Propondrá estrategias de diversificación de productos o servicios.

Perfil 2: Profesional en ciencias sociales, o humanas, o ciencias de la salud, o ciencias de la educación, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Realizará taller de visión a largo plazo y sostenibilidad emocional, enfocando la vida y el negocio en metas a cinco años.
- Ejecutará sesión de proyección de vida y equilibrio personal–profesional.
- Desarrollará ruedas de mentoría entre emprendedores consolidados y en crecimiento, para el intercambio de experiencias y acompañamiento mutuo.
- Brindará acompañamiento psicosocial personalizado para apoyar la toma de decisiones estratégicas y de expansión internacional.

Perfil 3: Profesional en áreas de ingeniería, o diseño, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Realizará taller virtual sobre medición de resultados con herramientas como Google Analytics y métricas de conversión.
- Brindará asistencia personalizada para diseñar campañas internacionales y estrategias de expansión digital.
- Desarrollará capacitación en reputación online, construcción de comunidades digitales y gestión de la marca en entornos globales.
- Ejecutará taller sobre sostenibilidad como valor de marca, integrando la responsabilidad social y ambiental en la comunicación digital.
- Diseñará programas de fidelización de clientes frecuentes, utilizando herramientas digitales automatizadas.

Perfil 5: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales, o ingenierías, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Realizará taller de sostenibilidad financiera y análisis de flujo de caja, orientado a consolidar la salud económica del emprendimiento.
- Desarrollará capacitación prácticas en lectura e interpretación de balances y estados financieros, enfocada en la toma de decisiones estratégicas.
- Brindará asistencia personalizada en formalización avanzada, abordando obligaciones tributarias, laborales y normativas.
- Ejecutará taller de liderazgo organizacional, centrado en la delegación efectiva, definición de roles y fortalecimiento de la cultura empresarial.
- Formulará un plan estratégico de largo plazo que incluya innovación, expansión y sostenibilidad.

Perfil 7: Tecnólogo, o estudiante con mínimo seis (6) semestres aprobados en las áreas de ciencias naturales, o ambientales, o industriales, o educación, o a fines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Realizará taller de sostenibilidad empresarial avanzada, enfocado en la implementación de sistemas de gestión ambiental (ISO 14001, economía circular y ecoeficiencia).
- Desarrollará capacitación sobre estrategias de responsabilidad ambiental corporativa, aplicadas a mercados nacionales e internacionales.
- Brindará asistencia personalizada para desarrollar un plan de sostenibilidad ambiental integrado al plan estratégico empresarial.
- Ejecutará taller sobre innovación ambiental y certificaciones verdes, orientado a fortalecer la competitividad del emprendimiento en mercados globales.
- Acompañará la comunicación ambiental responsable para posicionar la marca como una empresa sostenible.

Etapa 5: Consolidación: La etapa de consolidación, que sigue a la incubación y puesta en marcha del negocio, tiene como propósito estabilizar las operaciones empresariales, asegurar un flujo de caja adecuado y generar márgenes de utilidad que garanticen su sostenibilidad y eficiencia. En esta fase, se refuerza la atención al cliente como un elemento clave para fortalecer la imagen y la reputación de la empresa. Asimismo, se diseñan estrategias, se estructuran procesos y se organizan los procedimientos internos, con el fin de optimizar la gestión operativa y afianzar la posición de la empresa en su mercado objetivo.

Perfil 1: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o sociales, o ingenierías, o negocios internacionales, o mercadeo, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Brindará acompañamiento para consolidar relaciones con clientes, proveedores y aliados estratégicos.
- Diseñará estrategias de fidelización y servicio postventa.
- Promoverá la participación en redes empresariales, ferias o ruedas de negocios.
- Diseñará planes de expansión progresiva y posicionamiento de marca.
- Colaborará en la revisión de precios, márgenes y costos para mantener la rentabilidad.

Perfil 2: Profesional en ciencias sociales, o humanas, o ciencias de la salud, o ciencias de la educación, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Realizará talleres en Coaching grupal de liderazgo bajo presión, enfocado en la toma de decisiones estratégicas en escenarios de crecimiento.
- Realizará taller de gestión del estrés y autorregulación emocional, con prácticas de mindfulness y autocuidado.
- Realizará sesión de equilibrio vida personal–negocio, para fortalecer la sostenibilidad emocional del emprendedor.
- Brindará asistencia personalizada en procesos de liderazgo empático, motivación de equipos y comunicación organizacional.

Perfil 3: Profesional en áreas de ingeniería, o diseño, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Implementará sistemas de información internos.
- Automatizará procesos administrativos.
- Gestionará bases de datos empresariales.
- Utilizará software para el control financiero y de inventarios.

Perfil 4: Profesional en áreas de ingeniería, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o mercadeo, o comunicación, o diseño, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Realizará taller virtual sobre automatización comercial mediante herramientas CRM y marketing automation.
- Brindará asistencia personalizada para diseñar campañas digitales más segmentadas y medir su retorno (ROI).
- Capacitará en creación de contenido profesional (blog, video, podcast) como estrategia de posicionamiento de marca.
- Brindará formación práctica en ventas online: manejo de tiendas virtuales, marketplaces y pasarelas de pago.
- Realizará taller de alianzas y colaboraciones estratégicas con influencers o marcas afines para ampliar el alcance del negocio.

Perfil 5: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales, o ingenierías, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Realizará taller de escalamiento comercial y expansión a nuevos mercados, con enfoque en estrategias de crecimiento sostenido.
- Brindará sesiones prácticas sobre productividad y mejora de procesos internos, aplicando herramientas de gestión operativa.
- Capacitará en análisis de costos, precios y márgenes, para optimizar la rentabilidad.
- Realizará diseño de un plan de crecimiento empresarial, con metas claras, recursos definidos y proyecciones financieras.
- Brindará asistencia personalizada para construir indicadores de gestión y control de resultados (KPI).

Perfil 6: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales y humanas, o ingenierías, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Realizará taller en formalización legal y tributaria.
- Brindará capacitación en acceso a programas de fortalecimiento institucional y empresarial.
- Creará estrategias de articulación interinstitucional

Perfil 7: Tecnólogo, o estudiante con mínimo seis (6) semestres aprobados en las áreas de ciencias naturales, o ambientales, o industriales, o educación, o a fines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Realizará taller de sostenibilidad y ecoeficiencia en procesos de escalamiento, orientado a minimizar los impactos ambientales en la expansión productiva.
- Brindará asistencia técnica personalizada para la implementación de indicadores de sostenibilidad empresarial.
- Desarrollará capacitación en economía circular y aprovechamiento de residuos, adaptada al sector productivo del emprendimiento.
- Ejecutará sesión sobre certificaciones ambientales y buenas prácticas verdes para mejorar la reputación y competitividad del negocio.
- Acompañará la creación de un plan ambiental estratégico integrado al plan de crecimiento empresarial.

Recursos humanos para la ejecución de la actividad:

Para la implementación efectiva de esta actividad, se dispondrá de los siguientes recursos:

Recursos Humanos:

El proyecto contará con un equipo de siete (7) profesionales, responsables de ejecutar las tres (3) actividades principales del proyecto. En el presupuesto específico para esta actividad se han considerado tres (3) perfiles clave así:

Perfil 1: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o sociales, o ingenierías, o negocios internacionales, o mercadeo, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

1. Apoyar en la planificación y coordinación de las acciones del equipo del proyecto, definiendo plan de acción en coherencia con los objetivos del proyecto y la ruta de emprendimiento departamental.
2. Brindar apoyo en el análisis de mercados regionales, nacionales e internacionales, identificando oportunidades comerciales, requisitos normativos, certificaciones y barreras de acceso para la expansión de los emprendimientos.
3. Diseñar e implementar estrategias de aceleración y consolidación de emprendimientos y acceso a mercados, definiendo rutas de comerciales, alianzas estratégicas y mecanismos logísticos y financieros para la proyección exterior.
4. Apoyar en el fortalecimiento de las capacidades de negociación y relacionamiento intercultural de los emprendedores, promoviendo la construcción de alianzas con clientes, proveedores y socios estratégicos nacionales e internacionales.
5. Brindar apoyo en el monitoreo y evaluación del avance técnico y contractual del proyecto, consolidando información cuantitativa y cualitativa sobre resultados, impactos y lecciones aprendidas, y elaborando informes de seguimiento y gestión.
6. Realizar las demás actuaciones estrictamente necesarias para el cumplimiento del objeto contractual, dentro del marco funcional y técnico del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia.

Los gastos de desplazamientos se contemplan de acuerdo con lo siguiente: La labor a realizar por el futuro contratista es la de participar en los municipios de Balboa, Mercaderes, Santander de Quilichao y Suarez, mediante procesos estructurados de asesoría técnica y formación empresarial, capacitación y acompañamiento técnico. Así las cosas, el contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental.

Perfil 2: Profesional en ciencias sociales, o humanas, o ciencias de la salud, o ciencias de la educación, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

1. Apoyar en el desarrollo de talleres vivenciales de sensibilización, autoconocimiento y mentalidad emprendedora, orientados a fortalecer la identidad, el propósito y la autovaloración de los emprendedores.
2. Brindar apoyo en el desarrollo de talleres sobre inteligencia emocional, empatía, autoconfianza, comunicación asertiva y manejo del lenguaje corporal, aplicados a escenarios de negociación y comercialización.
3. Apoyar en el diseño y ejecución de talleres de liderazgo bajo presión, gestión del estrés, autorregulación emocional y equilibrio entre la vida personal y el negocio.
4. Brindar apoyo en la implementación de procesos de acompañamiento psicosocial individual y grupal, apoyando la toma de decisiones, la gestión del cambio, la resolución de conflictos y la resiliencia empresarial.

5. Apoyar en el fortalecimiento de dinámicas que refuercen la seguridad, el control emocional y la autoconfianza al negociar, promoviendo relaciones interpersonales efectivas en ferias y eventos comerciales.
6. Brindar apoyo en la elaboración de contenidos comunicativos y material audiovisual, integrando un enfoque humano que resalte historias de vida, impacto social y autenticidad de los emprendimientos.
7. Realizar las demás actuaciones estrictamente necesarias para el cumplimiento del objeto contractual, dentro del marco funcional y técnico del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia.

Los gastos de desplazamientos se contemplan de acuerdo con lo siguiente: La labor a realizar por el futuro contratista es la de participar en los municipios de Caloto, Corinto, Totoró y Sucre mediante procesos estructurados de asesoría técnica y formación empresarial, capacitación y acompañamiento técnico. Así las cosas, el contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental.

Perfil 3: Profesional en áreas de ingeniería, o diseño, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

1. Brindar apoyo en la implementación de la estrategia de Laboratorio de Emprendimiento, configurando y soportando herramientas técnicas necesarias para el funcionamiento del mismo.
2. Apoyar en el diseño y ejecución de talleres y asesorías en herramientas digitales para la comercialización (e-commerce, redes sociales, catálogos virtuales) y soluciones tecnológicas de transformación digital.
3. Brindar apoyo en el análisis de tendencias y medición de resultados con Google Trends/Analytics y métricas de conversión en redes sociales, generando reportes de desempeño de los participantes de la ruta del emprendimiento.
4. Apoyar en la implementación de herramientas tecnológicas de información y automatización de procesos administrativos, gestionando bases de datos y diseñando hojas de cálculo/herramientas para registro y análisis financiero.
5. Apoyar en el desarrollo de talleres y asesorías en seguridad digital y protección de datos, capacitando en reputación online y gestión de marca en entornos digitales.
6. Brindar apoyo en estrategias digitales en el marco de ferias y eventos comerciales de los beneficiarios del proyecto.
7. Realizar las demás actuaciones estrictamente necesarias para el cumplimiento del objeto contractual, dentro del marco funcional y técnico del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia.

Los gastos de desplazamientos se contemplan de acuerdo con lo siguiente: La labor a realizar por el futuro contratista es la de participar en los municipios de La Sierra, El Tambo, La Vega, Silvia, Cajibío, Piendamó mediante procesos estructurados de asesoría técnica y formación empresarial, capacitación y acompañamiento técnico. Así las cosas, el contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental.

TALENTO HUMANO			
PERFIL PROFESIONAL	CANTIDAD	VALOR HONORARIOS	VALOR DESPLAZAMIENTOS
Perfil 1: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o sociales, o ingenierías, o negocios internacionales, o mercadeo, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.	1	\$ 3.800.000	\$ 1.172.346
Perfil 2: Profesional en ciencias sociales, o humanas, o ciencias de la salud, o ciencias de la educación, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.	1	\$ 3.800.000	\$ 1.136.346
Perfil 3: Profesional en áreas de ingeniería, o diseño, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.	1	\$ 3.800.000	\$ 1.106.346

Cuadro resumen:

ASPECTO	DESCRIPCIÓN
Objetivo	Fortalecer y consolidar la Ruta Departamental de Emprendimiento mediante procesos estructurados de asesoría técnica y formación empresarial.
Alcance	42 municipios del Departamento del Cauca, con atención directa a 300 emprendimientos seleccionados.
Beneficiarios	300 unidades productivas, en diferentes etapas de madurez empresarial.
Metodología	Modelo virtual con acompañamientos presenciales focalizados en municipios con brechas detectadas.
Fases	Difusión, Ideación, Pre-incubación, Incubación, Aceleración, Consolidación.
Articulación	Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, SENA, Universidad del Cauca, Comfacauca, Universidad Autónoma del Cauca, Cámara de Comercio del Cauca.
Recursos	Volantes, pop up full, tableros acrílicos, material audiovisual, profesionales multidisciplinarios.
Estrategia territorial	Acciones presenciales en Balboa, Mercaderes, Santander de Quilichao, Suárez, Caloto, Corinto, Totoró, Sucre, La Sierra, El Tambo, La Vega, Silvia y Cajibío.

Entregables:

ETAPA	ENTREGABLE DETALLADO	CANTIDAD	JUSTIFICACIÓN
Ideación	Talleres vivenciales de sensibilización, autoconocimiento, exploración de oportunidades, laboratorios de ideas y dinámicas grupales	15	Si bien la Ruta de Emprendimiento está dirigida prioritariamente a los beneficiarios del proyecto, quienes ya cuentan con una idea de negocio definida, su implementación tendrá un alcance departamental, lo que permitirá la vinculación de emprendedores externos que se encuentran en etapas iniciales y requieren fortalecer el proceso de ideación. En este sentido, la inclusión de esta primera fase se justifica para garantizar un acceso inclusivo, equitativo y ordenado a la Ruta, facilitando la identificación de oportunidades, la clarificación de intereses



Gobernación del Cauca

			emprendedores y la estructuración de ideas de negocio.
Pre-incubación	Modelos de negocio Canvas formulados, con propuesta de valor, segmentación de clientes y aspectos ambientales e institucionales	10	La formulación de modelos de negocio mediante la herramienta Canvas es fundamental en la etapa de preincubación, ya que permite estructurar y validar las ideas de negocio. A través de la definición de la propuesta de valor, la segmentación de clientes y la identificación de aspectos ambientales e institucionales, los emprendedores fortalecen la coherencia y viabilidad de sus iniciativas. Esta herramienta facilita la comprensión del mercado y la diferenciación del producto o servicio. Además, permite alinear los emprendimientos con el contexto normativo y territorial del Departamento del Cauca. Sin embargo, no todos los participantes se encuentran en esta fase inicial. Algunos ya cuentan con un modelo previamente definido. Por esta razón, la actividad se focaliza en quienes requieren este proceso. En consecuencia, se establecen 10 entregables para garantizar un uso eficiente de los recursos y una atención diferenciada.
Incubación	Producto Mínimo Viable (PMV) probado, con ajustes comerciales, financieros y de marketing digital, incluyendo análisis de costos y precios	10	La consolidación de un Producto Mínimo Viable (PMV) probado, acompañado de ajustes comerciales, financieros y de marketing digital, resulta fundamental para el fortalecimiento de los emprendimientos beneficiarios del proyecto. La mayoría de estas unidades económicas ya se encuentran en una etapa en la que requieren validar su oferta en el mercado y optimizarla con base en evidencia real. Por ello, es indispensable desarrollar entregables que incluyan análisis de costos y precios, estrategias comerciales y elementos de posicionamiento digital. Estos 10 entregables pueden obtenerse mediante talleres, asesorías especializadas,

Dependencia: Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

Dirección: Carrera 6 con Calle 22N Edificio de Obras Públicas Departamentales (Segundo Piso)

Teléfonos: +57 (2) 8203841

www.cauca.gov.co



Gobernación del Cauca

			material técnico de apoyo o productos consolidados por el equipo ejecutor, aprovechando la información previamente recopilada sobre cada emprendimiento. Este proceso garantiza que los emprendedores fortalezcan la sostenibilidad, competitividad y proyección de sus iniciativas en el territorio.
Aceleración	Planes de expansión y consolidación de mercado, estrategias de internacionalización, marketing avanzado, liderazgo y sostenibilidad	5	La etapa de aceleración está dirigida a los emprendimientos que han alcanzado un mayor nivel de madurez y desarrollo dentro de la ruta de acompañamiento. En esta fase, los esfuerzos se concentran en la proyección y fortalecimiento estratégico de las unidades productivas, razón por la cual los entregables priorizados están orientados al diseño de planes de expansión y consolidación de mercado, la formulación de estrategias de internacionalización, la implementación de acciones de marketing avanzado, así como al fortalecimiento de capacidades en liderazgo y sostenibilidad. Si bien el número de entregables definidos para esta etapa es reducido, su impacto es significativamente mayor, ya que responden a necesidades específicas de crecimiento, posicionamiento y escalamiento empresarial. En este sentido, cobra especial relevancia la entrega del documento técnico del equipo de trabajo, el cual, a partir de la información de la unidad económica, permite estructurar, optimizar y proyectar el talento humano requerido para afrontar nuevos retos comerciales y operativos. Cabe señalar que son pocos los emprendimientos que acceden a esta fase, precisamente por el nivel de exigencia y avance requerido, lo que refuerza el carácter estratégico y especializado de los entregables contemplados.



Gobernación del Cauca

Consolidación	Plan empresarial integral, con fidelización de clientes, transformación digital, sostenibilidad financiera y ambiental, indicadores de gestión	5	La etapa de consolidación está orientada exclusivamente a los emprendimientos que han demostrado un alto nivel de avance, estabilidad y proyección dentro de la ruta de acompañamiento. En esta fase, los entregables se enfocan en la estructuración de un plan empresarial integral que incorpora estrategias de fidelización de clientes, procesos de transformación digital, lineamientos de sostenibilidad financiera y ambiental e indicadores de gestión que permitan medir, evaluar y optimizar el desempeño de la unidad económica. Aunque el número de entregables es reducido, su alcance es estratégico, ya que responden a la necesidad de fortalecer la competitividad, la permanencia en el mercado y la capacidad de toma de decisiones de los emprendimientos. En este sentido, cobra especial relevancia el entregable del equipo de trabajo, el cual, a partir de la información de la unidad económica, permite organizar, proyectar y optimizar el recurso humano requerido para el crecimiento y la consolidación empresarial. Es importante resaltar que solo un número limitado de emprendedores accede a esta etapa debido al nivel de exigencia y madurez requerido. Una vez culminada esta última fase de la ruta, los emprendimientos son direccionados al componente de internacionalización, dando inicio a un nuevo proceso de acompañamiento con enfoque en mercados externos y expansión internacional.

ACTIVIDAD 1.2. CREAR Y DOTAR EL LABORATORIO DE EMPRENDIMIENTO PARA PROMOVER LA INNOVACIÓN APLICADA, EL PROTOTIPADO Y EL USO DE TECNOLOGÍAS EMPRESARIALES.

La presente actividad tiene como objetivo crear, dotar y poner en funcionamiento el Laboratorio de Emprendimiento del Departamento del Cauca, un espacio físico y tecnológico administrado por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. Este laboratorio se concibe como un medio estratégico para fortalecer las capacidades de innovación, prototipado, diseño, digitalización y producción de contenido de los emprendedores del departamento. Su propósito es prestar servicios técnicos y metodológicos que contribuyan al crecimiento empresarial de las 300 unidades productivas beneficiarias del proyecto, así como de otros emprendedores que, por demanda institucional, requieran acompañamiento.

Para su implementación, se adecuará un área dentro de la Secretaría, donde se instalarán equipos esenciales que faciliten el desarrollo de procesos de diseño de marca, prototipado físico y digital, fotografía de producto, producción audiovisual y creación de material promocional. Esta dotación permitirá que los emprendedores puedan elaborar prototipos funcionales, piezas gráficas, logos, empaques, catálogos, material publicitario y contenidos digitales orientados a mejorar su posicionamiento comercial y fortalecer su identidad visual. La actividad se ejecutará en dos fases: durante los primeros tres meses se realizará la adquisición de los equipos, su instalación, pruebas de funcionamiento y adecuación del espacio; a partir del cuarto mes, y durante los nueve meses restantes del proyecto, el laboratorio entrará en operación continua prestando servicios de asesoría técnica, formación especializada y acompañamiento empresarial.

Estos elementos permitirán desarrollar procesos de diseño de producto, prototipado, fotoproducto, marketing digital, creación de material promocional y producción de contenidos para ventas y posicionamiento de las unidades productivas.

La actividad se ejecutará en dos fases; durante los primeros tres meses, la Secretaría adelantará el proceso de adquisición de la dotación, instalación y pruebas de funcionamiento, como también la adecuación del espacio, a partir del cuarto mes y durante toda la vigencia del proyecto (9 meses) el laboratorio entrará en operación plena, prestando servicios continuos de asesoría técnica, formación, innovación y acompañamiento empresarial.

El laboratorio dispondrá de un equipo multidisciplinar, donde cada profesional asumirá funciones específicas para el cumplimiento de los objetivos previstos.

Perfil 1: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o sociales, o ingenierías, o negocios internacionales, o mercadeo, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Realizará un diagnóstico inicial de la situación financiera y comercial de los emprendimientos que participen en el laboratorio.
- Elaborará proyecciones financieras para los prototipos o productos creados en el laboratorio.
- Establecerá costos de producción considerando el uso del plotter, impresora 3D, kits tecnológicos, etc.

- Propondrá estrategias de optimización de recursos y mejora de eficiencia en el uso de los equipos tecnológicos utilizados en el laboratorio.
- Identificará oportunidades de mercado locales, nacionales e internacionales para los productos de los beneficiarios atendidos en el laboratorio.
- Asesorará sobre requisitos de exportación o estrategias de internacionalización, cuando aplique.
- Apoyará la preparación de material financiero y comercial para ferias, ruedas de negocio o vitrinas de innovación, donde la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad sea invitada o las unidades productivas que participen en el laboratorio requieran.
- Asesorará en la presentación de propuestas comerciales.

Perfil 2: Profesional en ciencias sociales, o humanas, o ciencias de la salud, o ciencias de la educación, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

Fortalecer el perfil psicosocial de los emprendedores, empresarios y unidades productivas mediante actividades que promuevan el autoconocimiento, la creatividad, el trabajo colaborativo y la resiliencia, en el marco del uso de herramientas tecnológicas y procesos de prototipado del Laboratorio de Emprendimiento. Estas acciones se desarrollarán a través de talleres diseñados para potenciar las habilidades emocionales y sociales de los participantes, articulando el componente humano con la innovación y la productividad

Talles:

- “Mi historia, mi marca”, que busca reconocer la narración personal como punto de partida del emprendimiento, fortaleciendo la identidad, la motivación y el propósito de cada iniciativa.
- “Creatividad y diseño emocional de marca” tiene como objetivo estimular la creatividad y el diseño de marcas con sentido emocional, permitiendo a los participantes conectar sus experiencias personales con la esencia de sus productos o servicios.
- “Comunicación emocional y presentación de prototipos” orienta el desarrollo de habilidades de comunicación efectiva y emocional, fundamentales para expresar ideas, presentar proyectos y establecer vínculos con clientes o aliados.
- Finalmente, se realizará un acompañamiento psicosocial en procesos de cambio, que apoye la adaptación de los participantes a los nuevos entornos de aprendizaje, tecnología e innovación, fortaleciendo su confianza, resiliencia y bienestar emocional frente a los desafíos del emprendimiento.

Perfil 3: Profesional en áreas de ingeniería, o diseño, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

Crearé y pondré en marcha el Laboratorio de Emprendimiento, al aportar conocimientos técnicos para la implementación, configuración y mantenimiento de la infraestructura tecnológica que sustentará los procesos de innovación, diseño y prototipado.

Lideraré la instalación y optimización de software especializado, la gestión de redes y equipos informáticos, y la integración de herramientas digitales que faciliten la formación, experimentación y trabajo colaborativo entre emprendedores y empresarios.

Brindaré asesoría técnica y capacitación en el uso de plataformas digitales, ofimáticas, de diseño y gestión empresarial, fortaleciendo las competencias tecnológicas de las unidades productivas.

Su aporte también se extiende al diseño de soluciones digitales que impulsen la transformación tecnológica de las unidades productivas y la promoción de sus iniciativas en entornos virtuales, contribuyendo así a la modernización, eficiencia y sostenibilidad tecnológica del emprendedor Caucano.

Perfil 4: Profesional en áreas de ingeniería, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o mercadeo, o comunicación, o diseño, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Crearé y pondré en marcha el laboratorio de emprendimiento, al integrar la gestión tecnológica con la proyección comercial y digital de las iniciativas del Departamento del Cauca.

- Implementaré y optimizaré de equipos tecnológicos y herramientas digitales, asegurando su correcto funcionamiento y aprovechamiento por parte de los emprendedores.

- Lideraré procesos de formación y alfabetización digital, orientados al desarrollo de competencias esenciales para la gestión empresarial moderna. Promueve el uso de herramientas básicas como correo electrónico, almacenamiento en la nube y videollamadas, además de acompañar el diseño de marca y logo, fortaleciendo la identidad visual de los

emprendimientos mediante recursos digitales accesibles.

- Impulsaré la estrategia de marketing digital, apoyando la promoción de productos y servicios en redes sociales, la creación de tiendas en línea y la protección de la información empresarial mediante buenas prácticas de seguridad digital. Con ello, contribuye a consolidar el laboratorio

como un espacio integral de innovación, transformación tecnológica y fortalecimiento empresarial en el Departamento del Cauca.

Perfil 5: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales, o ingenierías, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Brindará asistencia técnica a emprendedores en temas de planeación, gestión empresarial, liderazgo, trabajo en equipo y organización interna.
- Apoyará la construcción o actualización de planes estratégicos, operativos y administrativos de los emprendimientos participantes del laboratorio.
- Fomentará la cultura de la innovación empresarial y la gestión eficiente de procesos, a través de espacios de capacitación en pensamiento creativo, metodologías de innovación y gestión del cambio organizacional a los emprendimiento o unidades productivas participantes del laboratorio.
- Acompañará sesiones prácticas en donde los emprendedores apliquen conocimientos administrativos a sus proyectos.
- Acompañará el diseño de planes de negocio y estrategias de rentabilidad.
- Diseñará e implementará talleres sobre educación financiera, costos, fijación de precios, estrategias de venta y marketing.
- Identificará costos, márgenes, estructura de precios y estrategias de comercialización actuales.
- Diseñará y ejecutará talleres sobre administración, planeación estratégica, gestión del talento humano, servicio al cliente y mejora de procesos

Perfil 7: Tecnólogo, o estudiante con mínimo seis (6) semestres aprobados en las áreas de ciencias naturales, o ambientales, o industriales, o educación, o a fines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

Este perfil desempeña un rol clave en la atención y acompañamiento de las unidades productivas y emprendimientos que participan en el laboratorio de emprendimiento del Departamento del Cauca. Su labor se orienta a fortalecer las capacidades ambientales de los emprendedores, promoviendo la adopción de prácticas sostenibles en los procesos de diseño, prototipado, producción y consolidación de marca así:

- Asesorará a los emprendedores en la incorporación de prácticas sostenibles dentro del desarrollo de sus productos y servicios, promoviendo la innovación verde y la reducción de impactos ambientales.
- Apoyará a las unidades productivas en el diseño de marcas con identidad ambiental, integrando conceptos de sostenibilidad, aprovechamiento responsable de recursos y respeto por el entorno natural del Cauca.
- Acompañará los procesos de impresión 3D, corte, iluminación y fotografía realizados en el laboratorio, garantizando el manejo adecuado de residuos, la eficiencia en el uso de materiales y la aplicación de buenas prácticas ambientales.

- Orientará a los participantes en la elaboración de planes de gestión ambiental básicos para sus unidades productivas, facilitando herramientas prácticas para cumplir con normativas ambientales y fortalecer su competitividad.
- Promoverá la adopción de sellos o distintivos ambientales locales que reconozcan los esfuerzos sostenibles de los emprendimientos atendidos en el laboratorio, fortaleciendo su imagen y valor de marca.

Recursos necesarios para la ejecución de la actividad

Refrigerios sencillos (1.090 unidades): Refrigerio sencillo, cada refrigerio deberá estar compuesto, como mínimo, por una (1) bebida de al menos 200 ml (café en leche, jugo de fruta natural o bebida carbonatada refrescante), un acompañante sólido panificado o frito de mínimo 80 gramos, y una porción de fruta entera (manzana, pera o durazno) con un peso mínimo de 120 gramos. La selección de las opciones del acompañante sólido será realizada por el supervisor del evento.

Opción 1: Un (1) pastel de hojaldre relleno de pollo o carne, con peso mínimo de 80 gramos. Opción

2: Dos (2) empanadas de guiso (de papa, carne o pollo), con peso total mínimo de 80 gramos, acompañadas de porción individual de ají o salsa.

Opción 3: Dos (2) piezas de pan tipo croissant, hawaiano, pandebono o almojábana, con peso total no inferior a 80 gramos.

Opción 4: Una (1) arepa rellena de queso, hawaiana, o con carne de res, cerdo o pollo, de mínimo 80 gramos, acompañada de porción individual de guacamole o salsa.

Con el propósito de garantizar condiciones adecuadas de participación, permanencia y atención a los emprendedores que acceden a los servicios del Laboratorio Emprendedor, así como de facilitar el desarrollo de las actividades de seguimiento de la Mesa Técnica de la Red Regional de Emprendimiento liderada por la Gobernación del Cauca, se ha planificado la adquisición de 1.090 refrigerios, esta cantidad se justifica de acuerdo con la programación operativa del proyecto.

En primer lugar, se realizará 25 talleres grupales durante los 9 meses de ejecución, cada uno con una asistencia aproximada de 40 participantes y una duración de 4 horas, para un total estimado de 1.090 personas, dirigidos a los emprendedores de los diferentes municipios beneficiarios que participan en los talleres temáticos como: mentalidad emprendedora, formalización empresarial, costos y fijación de precios, estrategias de comercialización, diseño de marca, marketing digital, pitch comercial y fortalecimiento productivo, estrategias de difusión con enfoque de competitividad regional e internacional, innovación sostenible y economía circular.

Adicionalmente, se contemplan 5 jornadas de seguimiento y articulación con las entidades que integran la Mesa Técnica de la Red Regional de Emprendimiento, programadas de manera bimestral durante el periodo de intervención. En estas sesiones participan aproximadamente 18 entidades públicas y privadas, lo que representa un total de 90 refrigerios destinados a garantizar condiciones logísticas adecuadas que

promuevan el trabajo colaborativo, la toma de decisiones y la evaluación de avances en la articulación de la ruta emprendedora.

El suministro de refrigerios en ambos espacios resulta fundamental para asegurar la continuidad de las actividades, la permanencia de los asistentes y el adecuado desarrollo de las sesiones de capacitación, coordinación y seguimiento, considerando la duración y naturaleza de los encuentros.

Impresora de plotter de corte: Impresora de plotter de corte, equipo que utiliza un motor paso a paso que garantiza movimientos estables y exactos. Es compatible con hojas estándar tipo Roland y permite un ancho máximo de corte de 120 cm, con una alimentación de material de hasta 130 cm. Ofrece una presión máxima de 500 gramos y una velocidad de hasta 4.8 pulgadas por segundo, lo que asegura cortes rápidos y uniformes. Cuenta con pantalla integrada para un manejo sencillo y un sistema de corte de contornos. Incluye una base metálica con mantilla receptora de material. Su alimentación es de 110V y dispone de cuatro rodillos de arrastre que optimizan la sujeción del material.

El equipo se entrega completamente equipado con un cable USB, un cable paralelo, un cable de poder, un pen para dibujar, un holder para cuchillas, una caja con tres cuchillas de repuesto y una cubierta protectora contra el polvo.

Computador de escritorio: Equipo de cómputo con procesador Intel Core i5. Incorpora un procesador Intel Core i7 con 10 núcleos y 16 hilos. Tiene tarjeta gráfica integrada Intel® HD 730, complementado con una tarjeta gráfica Gaming NVIDIA GeForce RTX 5060 de 8 GB.

El equipo está montado en un chasis, con diseño elegante y estructura robusta. Dispone de 64 GB de memoria RAM RGB. Cuenta con unidad de almacenamiento de 2 TB. Cuenta con placa base sólida, confiable y preparada para futuras expansiones, garantizando estabilidad y conectividad avanzada. Cuenta además con una fuente de poder de 600W. Incluye un combo de periféricos teclado y mouse gamer, junto con el sistema operativo Windows 11. Finalmente, incorpora un monitor de 29 pulgadas modelo FHD.

Impresora multifuncional: Impresora multifuncional a color con tecnología de inyección de tinta, adecuada para uso empresarial y con funciones integradas de impresión, copiado, escaneo. Ofrece impresión a doble cara automática y sistema ADF para alimentación automática de documentos. Su resolución máxima es de 4800 x 1200 dpi tanto en blanco y negro como a color, con velocidades de impresión de hasta 17 páginas por minuto en monocromo y 9.5 páginas por minuto a color. Dispone de bandeja de entrada con capacidad para 250 hojas y bandeja de salida para 100 hojas, compatible con tamaños de papel A4, carta y oficio, así como con distintos tipos de papel común, fotográfico y de acabado mate o brillante. Incluye escáner de cama plana tamaño carta, con velocidades de copiado de 12 ppm en blanco y negro y 6 ppm a color. Cuenta con conectividad USB, WiFi y puerto LAN/Ethernet, operando mediante alimentación eléctrica. Presenta un diseño compacto de aproximadamente 37,5 cm de ancho, 34,6 cm de alto y 34,7 cm de fondo, e incluye manual de instrucciones, cable de alimentación y cable USB. Incluye dos kits de botellas de tinta negra, cian, magenta y amarilla de al menos 70 ml cada una.

Kit de impresión 3D: Impresora 3D profesional de tecnología FDM, diseñada para la fabricación de piezas de alta precisión y calidad. Cuenta con un volumen de impresión de 250 x 210 x 220 mm, utiliza filamento de 1.75 mm y permite ajustar la altura de capa entre 0.05 y 0.30 mm para obtener diferentes niveles de detalle. Incorpora un sistema electrónico de 32 bits con controladores de movimiento avanzados y motores paso a paso de alta resolución que garantizan estabilidad y suavidad en la impresión. Equipada con extrusor de extrusión directa con relación de engranajes 10:1, alcanza temperaturas de hasta 290 °C en la boquilla y 120 °C en la base calefactable, lo que permite trabajar con materiales como PLA, PETG, TPU, ABS, ASA y otros termoplásticos. Dispone de cama magnética calefactable con lámina de acero PEI removible y sistema de nivelación automática por malla. Incluye pantalla LCD a color de 3.5 pulgadas, conectividad mediante USB, LAN y Wi-Fi opcional, así como sensores inteligentes para monitoreo de filamento, temperatura y seguridad. Su fuente de alimentación de 240 W ofrece eficiencia energética, con un consumo promedio de 80 W para materiales PLA y 120

W para ABS. El kit incorpora diez rollos de filamento (PLA, PETG, TPU y PLA reforzado), boquillas de repuesto, herramientas básicas y una estación de secado de filamentos.

Kit de iluminación: Kit de iluminación profesional diseñado para fotografía, videografía y producción audiovisual. Incluye un soporte de fondo de 2 x 3 metros con tres telas no tejidas en colores negro, blanco y verde, adecuadas para retratos, fotografía de productos o uso con croma. Integra un reflector 5 en 1 de 60 x 60 cm con superficies dorada, plateada, blanca, negra y translúcida, que permite ajustar el tono y la intensidad de la luz. El conjunto cuenta con tres softbox tipo paraguas de 50 x 70 cm con difusores incorporados y paraguas reflectores en tonos blanco, plateado y dorado, fabricados en nylon de alta calidad para una iluminación uniforme. Utiliza bombillas fluorescentes compactas de 45 W con temperatura de color de 5500 K, que simulan luz natural. Incluye soportes de luz ajustables hasta 5 metros de altura, abrazaderas tipo boca de pescado, un panel reflector adicional de 60 cm, monolights con cable flexible de 1.8 m y un estuche portátil para fácil transporte y almacenamiento.

Juego de mesas con parasol: Juego de mesas con parasol tipo terraza y jardín de seis piezas, fabricado en estructura metálica resistente con acabado en color café y diseño de estilo industrial. Ideal para uso en exteriores como terrazas, balcones o patios. El conjunto incluye una mesa cuadrada de 85 x 85 x 70 cm, cuatro sillas plegables de 56 x 72 x 92 cm metálicas y un parasol para sombra. Su peso total es de aproximadamente 34 kg, garantizando estabilidad, durabilidad y fácil mantenimiento para espacios recreativos o de descanso al aire libre.

Cámara profesional: Cámara digital semiprofesional con resolución de 24.2 megapíxeles, ideal para fotografía y video de alta calidad. Equipada con pantalla de 2.95 pulgadas y cuerpo compacto en color negro. Opera con batería recargable extraíble y admite tarjetas de memoria SD para almacenamiento externo (no incluye memoria). Dispone de conectividad por cable y de forma inalámbrica mediante WiFi y Bluetooth, además de puertos de entrada y salida tipo USB-C, Micro HDMI, entrada de micrófono y ranura para tarjeta SD. Incluye cuerpo de cámara, lente intercambiable de 18-45 mm con estabilización, correa, cargador, batería y cubierta de zapata. Garantía mínima de 12 meses. La duración de la batería puede variar según las condiciones de uso. Incluye trípode de alta calidad con zapata.



Rollos papel de sublimación: Rollo de papel de sublimación de 110 cm de ancho y 100 gr de densidad y 100 metros de largo, color blanco.

Resma tamaño carta: Resma de papel blanco tamaño carta 21.6 x, 27.9 cm, por 500 hojas, densidad 75gr².

Resma tamaño oficio: Resma de papel blanco, tamaño oficio 21,6 X 33,0 por 500 hojas – Densidad 75R

Kit combo de tinta: Este kit contiene 4 litros de tinta, 1 litro por color, La tinta es universal y es compatible para marcas como: HP, EPSON, BROTHER, CANON.

Recursos humanos:

El proyecto cuenta con siete profesionales encargados de su ejecución, distribuidos estratégicamente entre las diferentes actividades. En el presupuesto de cada actividad se incluyen únicamente los honorarios de los perfiles asignados directamente a la misma, evitando así fraccionar los pagos entre múltiples actividades. Por ejemplo, en la Actividad N°2 participan los perfiles 1, 2, 3, 4, 5 y 7; sin embargo, en el documento técnico y presupuestal de esta actividad se registran únicamente los perfiles 4 y 5 con sus honorarios completos. Esta distribución garantiza una asignación ordenada y coherente de los recursos presupuestales.

Perfil 4: Profesional en áreas de ingeniería, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o mercadeo, o comunicación, o diseño, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

1. Apoyar la estrategia digital del proyecto, gestionando la publicación, segmentación y posicionamiento de contenidos en redes sociales, optimizando resultados y analizando métricas de impacto y retorno de la inversión a emprendedores en el marco de la ruta del emprendimiento.
2. Apoyar en el diseño e implementación de estrategias de marketing digital y posicionamiento en buscadores, capacitando en la creación de contenido profesional orientado al fortalecimiento de marca.
3. Apoyar en capacitaciones de creación y gestión de tiendas virtuales, catálogos digitales y marketplaces, orientando sobre selección de canales de venta, bases de datos y herramientas para la gestión de clientes.
4. Brindar apoyo en el desarrollo de sesiones prácticas de automatización comercial con herramientas CRM y marketing automation, brindando asistencia para diseñar campañas digitales segmentadas y medir su efectividad.
5. Brindar apoyo en la realización de talleres sobre alianzas estratégicas y colaboraciones con influencers o marcas afines, fortaleciendo la reputación online, la construcción de comunidades y la gestión de marca.
6. Apoyar en la implementación de estrategias de negociación digital y técnicas de cierre de ventas en entornos virtuales, diseñando y ejecutando campañas de marketing antes, durante y después de ferias, vitrinas y ruedas de negocio.
7. Realizar las demás actuaciones estrictamente necesarias para el cumplimiento del objeto contractual, dentro del marco funcional y técnico del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia.

Los gastos de desplazamientos se contemplan de acuerdo con lo siguiente: La labor a realizar por el futuro contratista es la de participar en los municipios de Cajibío, Puracé, Miranda, Morales, Timbío y Santander de Quilichao, mediante procesos estructurados de asesoría técnica y formación empresarial, capacitación y acompañamiento técnico. Así las cosas, el contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental.

Perfil 5: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales, o ingenierías, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

1. Apoyar en la realización de talleres de mentalidad emprendedora y planificación estratégica, facilitando sesiones para la construcción y ajuste del modelo Canvas y la formulación de planes de negocio.
2. Brindar apoyo en las capacitaciones en gestión financiera básica y avanzada, incluyendo análisis de flujo de caja, costeo, fijación de precios, márgenes y punto de equilibrio, promoviendo la sostenibilidad económica de los emprendimientos.
3. Apoyar en las capacitaciones en liderazgo organizacional, gestión del talento humano, productividad y mejora de procesos internos, acompañando ejercicios de diseño y validación del Producto Mínimo Viable (PMV).
4. Brindar acompañamiento técnico en la formulación de estrategias comerciales, escalamiento y expansión a nuevos mercados, elaborando planes estratégicos e indicadores de gestión (KPI) para el crecimiento empresarial.
5. Apoyar en la realización de talleres de educación financiera y sostenibilidad empresarial, orientando la planeación logística, presupuestal y operativa para la participación en ferias, ruedas de negocio y eventos comerciales.
6. Brindar apoyo en la asistencia técnica transversal en planeación, gestión empresarial y organización interna en el Laboratorio de Emprendimiento, apoyando la planificación estratégica y operativa del proyecto.
7. Realizar las demás actuaciones estrictamente necesarias para el cumplimiento del objeto contractual, dentro del marco funcional y técnico del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia.

Los gastos de desplazamientos se contemplan de acuerdo con lo siguiente: La labor a realizar por el futuro contratista es la de participar en los municipios de Toribio, Puerto Tejada, Villa Rica y Guachené mediante procesos estructurados de asesoría técnica y formación empresarial, capacitación y acompañamiento técnico. Así las cosas, el contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental.



Gobernación del Cauca

TALENTO HUMANO			
PERFIL PROFESIONAL	CANTIDAD	VALOR HONORARIOS	VALOR DESPLAZAMIENTOS
Perfil 4: Profesional en áreas de ingeniería, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o mercadeo, o comunicación, o diseño, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.	1	\$ 3.800.000	\$ 1.118.346
Perfil 5: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales, o ingenierías, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.	1	\$ 3.800.000	\$ 1.172.346

Cuadro resumen:

CATEGORÍA	DESCRIPCIÓN
Nombre de la actividad	Crear y dotar el laboratorio de emprendimiento para promover la innovación aplicada, el prototipado y el uso de tecnologías empresariales.
Objetivo	Fortalecer capacidades de innovación, prototipado, diseño, digitalización y contenido de 300 unidades productivas
Fase 1	Adecuación del espacio, compra de equipos, instalación y pruebas (Meses 1-3)
Fase 2	Operación plena, asesorías, prototipos, talleres y articulación (Meses 4-9)
Servicios del laboratorio	Prototipado, diseño de marca, fotografía, audiovisual, marketing digital, asesoría empresarial, innovación sostenible
Perfiles involucrados	Perfiles 4 y 5 (presupuesto). Articulación con perfiles 1,2,3 y 7
Entregables.	Laboratorio funcionando, 300 unidades atendidas, prototipos, banco fotográfico, 25 talleres, 5 jornadas de articulación
Dotación	Plotter, computador, multifuncional, impresión 3D, iluminación, cámara, mesas, papelería

Dependencia: Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

Dirección: Carrera 6 con Calle 22N Edificio de Obras Públicas Departamentales (Segundo Piso)

Teléfonos: +57 (2) 8203841

www.cauca.gov.co

Otros recursos	1.090 refrigerios, insumos de talleres
Responsable	Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

ACTIVIDAD 1.3. IMPLEMENTAR LA ESCUELA DE COMERCIALIZACIÓN PARA EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS EN MERCADEO Y POSICIONAMIENTO.

Esta actividad está orientada a brindar un acompañamiento especializado a las 300 unidades productivas que participaron en el proyecto anterior (“Fortalecimiento de la dinámica de creación de empresas de las poblaciones jóvenes, mujeres y del sector interreligioso en el Departamento del Cauca”, identificado con BPIN 2024003190078 y número de radicado 36-2024-3406.), esto como una segunda fase, la cual está encaminada a consolidar las capacidades de mercadeo, posicionamiento y gestión comercial de las 300 unidades productivas previamente beneficiadas. Esta actividad se implementará en modalidad virtual, mediante un proceso formativo estructurado en módulos temáticos que buscan cerrar brechas de diseño, identidad de marca, promoción comercial y preparación para mercados.

La estrategia se desarrolla a través de cuatro módulos articulados que conforman la ruta de formación:

Modalidad: Con el fin de garantizar la participación efectiva de los 300 emprendimientos beneficiarios y promover el acceso equitativo a los procesos formativos, la Escuela de Comercialización implementará una estrategia flexible que combine el uso de herramientas tecnológicas y espacios presenciales de apoyo, según la disponibilidad y condiciones logísticas de los participantes.

Los módulos de formación se desarrollarán principalmente de manera virtual, mediante plataformas digitales y herramientas interactivas que faciliten la participación desde todos los municipios del

departamento. En caso de que los emprendimientos cuentan con facilidades de desplazamiento, se podrán realizar sesiones presenciales en las instalaciones de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca, sin generar costos adicionales de traslado o logística, dado que actualmente no se cuenta con presupuesto para visitas presenciales a los territorios.

Estructura metodológica: Cada emprendimiento recibirá formación a través de cinco módulos temáticos, diseñados para abordar las distintas etapas del proceso comercial, desde la identificación de mercados hasta la sostenibilidad en las ventas.

Las sesiones se desarrollarán principalmente en formato de talleres virtuales, utilizando metodologías participativas que promuevan el aprendizaje práctico y aplicado. En los casos en que se identifique la necesidad de profundizar en alguno de los temas o fortalecer competencias específicas, se realizarán mentorías personalizadas a cargo de los profesionales del proyecto, quienes brindarán acompañamiento técnico y orientación individual o grupal según las necesidades detectadas.

Los módulos de formación son los siguientes:

- Identificación de oportunidades de mercado y canales de venta.
- Costeo, fijación de precios y rentabilidad.
- Técnicas de negociación comercial y cierre de ventas.
- Participación en ferias, vitrinas y ruedas de negocio.

MÓDULO 1: Identificación de oportunidades de mercado y canales de venta

Propósito: Fortalecer las capacidades de los emprendedores para analizar su entorno comercial, reconocer oportunidades reales de mercado y seleccionar los canales de venta más adecuados para posicionar sus productos o servicios de manera efectiva.

Descripción: En este módulo, los emprendedores aprenderán a realizar un diagnóstico comercial de su emprendimiento, identificando las tendencias del mercado, las necesidades del consumidor y los segmentos más favorables para su oferta. Se trabajará en la comprensión de los diferentes tipos de canales de venta físicos, digitales, directos e indirectos—, evaluando sus ventajas, costos y pertinencia según el tipo de producto o servicio.

A través de ejercicios prácticos y herramientas de análisis, los participantes desarrollarán la capacidad de definir su cliente ideal, detectar nichos de mercado, y establecer estrategias de conexión con compradores locales, regionales o nacionales. Este proceso permitirá que los emprendimientos participantes reconozcan dónde están sus verdaderas oportunidades de crecimiento y cómo acceder a ellas de manera sostenible.

Temas principales:

1. Diagnóstico comercial del emprendimiento.
2. Identificación de mercados y segmentos potenciales.
3. Análisis de tendencias y comportamiento del consumidor.
4. Tipos de canales de venta y sus características.
5. Selección del canal más adecuado según el tipo de producto o servicio.
6. Estrategias para la vinculación con compradores o aliados comerciales.

Este módulo será ejecutado por los siguientes perfiles así:

Perfil 1: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o sociales, o ingenierías, o negocios internacionales, o mercadeo, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Orientará sobre el análisis financiero vinculado a la selección de canales de venta (costos, márgenes de ganancia, precios y rentabilidad).
- Enseñará a los emprendedores a calcular precios competitivos y sostenibles en el tiempo, considerando costos de distribución y proyección de ventas.
- Introducirá conceptos básicos de comercio exterior y oportunidades de conexión con mercados regionales o nacionales.
- Apoyará la interpretación de indicadores económicos y financieros que permitan tomar decisiones comerciales más informadas.

Perfil 2: Profesional en ciencias sociales, o humanas, o ciencias de la salud, o ciencias de la educación, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Desarrollará talleres enfocados en el reconocimiento del perfil del cliente, sus motivaciones y patrones de consumo.
- Fomentará habilidades socioemocionales para fortalecer la confianza y la comunicación efectiva en los procesos de negociación.
- Aplicará ejercicios de empatía y análisis del comportamiento del consumidor para que los emprendedores comprendan cómo conectar sus productos con las necesidades de los clientes.
- Apoyará la construcción de estrategias de venta basadas en la autenticidad, la coherencia y los valores del emprendimiento.

Perfil 3: Profesional en áreas de ingeniería, o diseño, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Capacitará a los emprendedores en el uso de herramientas digitales para la identificación de oportunidades de mercado (por ejemplo, análisis de tendencias mediante buscadores o plataformas comerciales).

- Asesorará en la selección y manejo de canales digitales de venta (plataformas e-commerce, redes sociales con enfoque comercial, catálogos virtuales).
- Enseñará el uso de sistemas y aplicaciones gratuitas o de bajo costo para la gestión de ventas y seguimiento de clientes.
- Brindará acompañamiento técnico en la creación de bases de datos o directorios de posibles clientes y aliados comerciales.

Perfil 4: Profesional en áreas de ingeniería, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o mercadeo, o comunicación, o diseño, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Capacitará a los emprendedores en el uso de plataformas y herramientas digitales que permitan identificar oportunidades de mercado (por ejemplo: Google Trends, Meta Business Suite, marketplaces locales y nacionales).
- Orientará sobre la selección de canales de venta en línea, de acuerdo con el tipo de producto o servicio y las condiciones del mercado objetivo (páginas web, redes sociales, catálogos virtuales, aplicaciones móviles, entre otros).
- Enseñará a los beneficiarios a crear y gestionar espacios digitales de venta básicos, fortaleciendo su presencia comercial y facilitando el contacto con potenciales clientes.
- Asesorará en la integración de herramientas tecnológicas para la gestión de clientes y ventas (CRM, bases de datos, formularios en línea, seguimiento postventa).

Perfil 5: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales, o ingenierías, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Guiará la estructuración de estrategias comerciales y planes de acción orientados a la inserción de los productos o servicios en el mercado.
- Apoyará a los emprendedores en la definición de sus segmentos de mercado, clientes potenciales y propuesta de valor comercial.
- Coordinará ejercicios prácticos de identificación de canales de venta, considerando costos, márgenes y logística de distribución.
- Fomentará la aplicación de principios administrativos en la gestión comercial del emprendimiento (planificación, control y evaluación de resultados).

Perfil 6: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales y humanas, o ingenierías, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Orientará a los emprendedores sobre el contexto institucional y normativo que influye en los procesos de comercialización a nivel local, regional y nacional.
- Identificará programas, incentivos o políticas públicas que faciliten la inserción de productos locales en circuitos comerciales.
- Promoverá la articulación entre los emprendimientos y las estrategias territoriales de desarrollo económico impulsadas por entidades públicas y privadas.
- Facilitará el acceso a información sobre ferias, ruedas de negocio y espacios de comercialización promovidos por instituciones gubernamentales.

Perfil 7: Tecnólogo, o estudiante con mínimo seis (6) semestres aprobados en las áreas de ciencias naturales, o ambientales, o industriales, o educación, o a fines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Promoverá la incorporación de prácticas sostenibles en los procesos de comercialización y distribución de productos.
- Sensibilizará sobre la importancia del valor ambiental como atributo diferenciador en el mercado.
- Orientará a los emprendedores en la identificación de oportunidades de comercialización verde o responsable (ferias ecológicas, sellos ambientales, mercados locales sostenibles).
- Asesorará en la comunicación de buenas prácticas ambientales como parte del discurso de venta y de la imagen del emprendimiento.
- Sensibilizar sobre la importancia del valor ambiental como atributo diferenciador en el mercado.
- Orientar a los emprendedores en la identificación de oportunidades de comercialización verde o responsable (ferias ecológicas, sellos ambientales, mercados locales sostenibles).
- Asesorar en la comunicación de buenas prácticas ambientales como parte del discurso de venta y de la imagen del emprendimiento.

MÓDULO 2: Costeo, fijación de precios y rentabilidad

Propósito: Dotar a los emprendedores de herramientas prácticas para calcular de manera adecuada los costos de producción, establecer precios competitivos y garantizar la sostenibilidad económica de sus unidades productivas en el corto, mediano y largo plazo.

Descripción: En este módulo, los emprendedores aprenderán a identificar, clasificar y calcular los distintos tipos de costos asociados a sus procesos productivos o de prestación de servicios (costos fijos, variables y mixtos). A partir de este análisis, se fortalecerán sus capacidades para definir precios que reflejen la estructura real de costos, generen márgenes de ganancia sostenibles y sean competitivos frente al mercado.

Asimismo, se abordarán herramientas financieras básicas para la proyección de ingresos, control de gastos, análisis de punto de equilibrio y evaluación de rentabilidad, aplicadas a las características específicas de cada emprendimiento. Los participantes desarrollarán ejercicios prácticos de cálculo y análisis financiero adaptados a su contexto productivo, con acompañamiento personalizado por parte de los profesionales del proyecto.

Temas principales:

1. Conceptos básicos de costos: fijos, variables, directos e indirectos.
2. Metodologías de cálculo del costo unitario de producción o servicio.
3. Estrategias de fijación de precios según el mercado y la estructura de costos.
4. Punto de equilibrio y márgenes de rentabilidad.
5. Herramientas prácticas para el control financiero y presupuestal.
6. Revisión de indicadores de sostenibilidad económica.

Este módulo será ejecutado por los siguientes perfiles así:

Perfil 1: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o sociales, o ingenierías, o negocios internacionales, o mercadeo, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Introducirá conceptos de fijación de precios en mercados ampliados (regional, nacional e internacional).
- Enseñará a calcular precios considerando costos logísticos, tributarios y de exportación potencial.
- Analizará tendencias de precios en sectores productivos específicos y su impacto en la competitividad.

- Brindará orientación sobre estructuras de costos y márgenes en cadenas de valor extendidas.

Perfil 2: Profesional en ciencias sociales, o humanas, o ciencias de la salud, o ciencias de la educación, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Fortalecerá la toma de decisiones financieras desde la autoconfianza y la gestión emocional, ayudando a reducir el miedo o la resistencia al manejo de cifras y precios.
- Desarrollará talleres sobre hábitos financieros saludables, manejo del estrés financiero y construcción de una mentalidad empresarial sostenible.
- Facilitará dinámicas para promover la autovaloración del trabajo y los productos, evitando la subvaloración o el establecimiento de precios por debajo del costo real.

Perfil 3: Profesional en áreas de ingeniería, o diseño, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Diseñará hojas de cálculo o herramientas digitales básicas para el registro y análisis de costos, ingresos y márgenes de rentabilidad.
- Capacitará a los emprendedores en el uso de plataformas o aplicaciones gratuitas (Google Sheets, Excel, Canva Docs, entre otras) para el control financiero.
- Asesorará en la automatización de procesos simples de cálculo y seguimiento de precios, facilitando el análisis de resultados y la toma de decisiones informada.

Perfil 4: Profesional en áreas de ingeniería, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o mercadeo, o comunicación, o diseño, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Apoyará la estructuración de precios basados en el valor percibido del producto o servicio en el mercado.
- Enseñará a usar herramientas digitales para comparar precios, analizar la competencia y ajustar estrategias de comercialización.
- Desarrollará ejercicios prácticos de simulación de precios según el canal de venta (físico, digital, mayorista o minorista).
- Generará reportes visuales de rentabilidad y tendencias mediante plataformas digitales.

Perfil 5: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales, o ingenierías, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Asesorará en la identificación de costos directos e indirectos asociados a la producción o prestación de servicios.

- Acompañará la formulación de estructuras de precios que integren costos, margen de utilidad y estrategias comerciales.
- Enseñará la aplicación del análisis de punto de equilibrio y herramientas de planeación financiera.
- Promoverá la gestión eficiente de recursos para aumentar la rentabilidad y sostenibilidad de los emprendimientos.

Perfil 6: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales y humanas, o ingenierías, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Identificará normativas, incentivos o beneficios gubernamentales que influyan en la estructura de costos o en la competitividad de los emprendimientos.
- Brindará orientación sobre programas estatales o departamentales que promuevan la sostenibilidad económica y financiera de las unidades productivas.
- Asesorará sobre mecanismos de apoyo público que puedan contribuir a la reducción de costos (exenciones, compras públicas locales, programas de fortalecimiento empresarial).

Perfil 7: Tecnólogo, o estudiante con mínimo seis (6) semestres aprobados en las áreas de ciencias naturales, o ambientales, o industriales, o educación, o a fines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Promoverá la inclusión de costos ambientales en la estructura financiera (gestión de residuos, uso de recursos, mitigación de impactos).
- Sensibilizará sobre cómo las prácticas sostenibles pueden generar ahorro y valor agregado en los productos o servicios.
- Asesorará sobre estrategias para comunicar el valor ambiental como un componente diferenciador que justifique precios competitivos.
- Acompañará ejercicios de evaluación de costos y beneficios de implementar medidas ecoeficientes.

MÓDULO 3: Técnicas de negociación comercial y cierre de ventas

Propósito: Fortalecer en los emprendedores las habilidades comunicativas, de persuasión y de cierre de acuerdos comerciales efectivos, con el fin de mejorar su desempeño en entornos de negociación y aumentar las posibilidades de concretar ventas sostenibles y beneficiosas para sus unidades productivas.

Descripción: Este módulo tiene como objetivo brindar a los emprendedores herramientas prácticas para desenvolverse con seguridad en procesos de negociación comercial. Se abordarán técnicas de comunicación asertiva, argumentación, manejo de objeciones, persuasión ética y estrategias de cierre exitoso de ventas.

A través de talleres participativos y simulaciones, los participantes aprenderán a identificar los intereses de las partes, a construir relaciones de confianza con sus clientes y a generar acuerdos “ganar-ganar”. Se fortalecerá la capacidad de presentar sus productos o servicios de forma profesional, valorar adecuadamente su oferta y responder de manera estratégica ante objeciones o comparaciones de precios.

Además, se promoverá una visión integral de la negociación, que incorpore la empatía, la inteligencia emocional y la ética comercial, contribuyendo a la consolidación de relaciones sostenibles con compradores, distribuidores y aliados estratégicos.

Temas principales:

1. Fundamentos de la negociación comercial.
2. Comunicación asertiva y escucha activa.
3. Técnicas de persuasión ética y argumentación efectiva.
4. Manejo de objeciones y estrategias de cierre de ventas.
5. Construcción de relaciones comerciales de confianza y largo plazo.
6. Aplicación práctica de la negociación a distintos escenarios (presencial y digital).

Este módulo será ejecutado por los siguientes perfiles así:

Perfil 1: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o sociales, o ingenierías, o negocios internacionales, o mercadeo, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Introducirá conceptos de negociación intercultural y su importancia en mercados ampliados.
- Orientará sobre la adaptación de estrategias de venta a distintos contextos regionales y nacionales.
- Simulará escenarios de negociación con clientes o aliados internacionales, resaltando las normas, protocolos y diferencias culturales.

- Enseñará a los emprendedores a generar propuestas de valor que sean atractivas en contextos de competencia global.

Perfil 2: Profesional en ciencias sociales, o humanas, o ciencias de la salud, o ciencias de la educación, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Desarrollará talleres sobre inteligencia emocional, empatía y manejo del lenguaje corporal durante la negociación.
- Fortalecerá las habilidades de comunicación asertiva y escucha activa de los emprendedores.
- Guiará ejercicios prácticos para el manejo de objeciones y la resolución pacífica de conflictos durante procesos de venta.
- Fomentará la autoconfianza, la gestión del estrés y la seguridad personal en entornos de negociación comercial.

Perfil 3: Profesional en áreas de ingeniería, o diseño, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Brindará formación en herramientas tecnológicas para apoyar procesos de negociación digital (videoconferencias, chats empresariales, plataformas B2B, CRM).
- Enseñará el uso de aplicaciones para la gestión de contactos y seguimiento de prospectos o clientes.
- Apoyará el diseño de presentaciones y catálogos digitales de productos que fortalezcan el proceso de venta.
- Introducirá herramientas para analizar la interacción con clientes y optimizar la comunicación digital.

Perfil 4: Profesional en áreas de ingeniería, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o mercadeo, o comunicación, o diseño, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Capacitará en estrategias de negociación digital mediante redes sociales, plataformas de venta en línea o marketplaces.
- Enseñará técnicas para realizar cierres de venta en entornos virtuales (mensajería, llamadas, videollamadas, chatbots).
- Acompañará la elaboración de guiones comerciales y argumentarios para la presentación de productos o servicios.
- Apoyará la creación de materiales de apoyo visual y mensajes persuasivos orientados a la conversión de clientes.

Perfil 5: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales, o ingenierías, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Enseñará técnicas de negociación basadas en valor agregado, rentabilidad y posicionamiento del producto.
- Desarrollará simulaciones de negociación con distintos tipos de clientes (mayoristas, minoristas, institucionales).
- Orientará en la construcción de discursos comerciales y estrategias de cierre efectivas.
- Promoverá la planificación de procesos de venta con indicadores de gestión y seguimiento de resultados.

Perfil 6: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales y humanas, o ingenierías, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Explicará cómo los emprendimientos pueden aplicar principios de negociación colaborativa en entornos institucionales o comunitarios.
- Enseñará técnicas de negociación basadas en valor agregado, rentabilidad y posicionamiento del producto.
- Brindará orientación sobre estrategias de negociación en compras públicas locales y programas de fortalecimiento empresarial.
- Acompañará ejercicios de simulación de acuerdos comerciales dentro de marcos legales y éticos.

Perfil 7: Tecnólogo, o estudiante con mínimo seis (6) semestres aprobados en las áreas de ciencias naturales, o ambientales, o industriales, o educación, o a fines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Promoverá la incorporación de argumentos de sostenibilidad y responsabilidad ambiental como elementos diferenciadores en la negociación comercial.
- Enseñará a los emprendedores a comunicar el valor ecológico de sus productos o servicios durante la venta.
- Apoyará la construcción de discursos comerciales basados en el impacto positivo al entorno y las comunidades.
- Motivará prácticas de negociación responsables y éticas, que fortalezcan la reputación del emprendimiento.

MÓDULO 4: Participación en ferias, vitrinas y ruedas de negocio

Propósito: Preparar a los emprendedores para participar de manera efectiva en escenarios de exposición, promoción y comercialización real, fortaleciendo sus competencias de presentación, comunicación comercial y articulación con compradores potenciales, aliados estratégicos e instituciones.

Descripción: Este módulo busca brindar a los emprendedores las herramientas teóricas y prácticas necesarias para desenvolverse con éxito en ferias, vitrinas comerciales y ruedas de negocio. Se abordarán aspectos relacionados con la preparación logística, la presentación de productos o servicios, la comunicación con el público y la negociación con posibles clientes o aliados.

Además, se ofrecerán lineamientos sobre la construcción de una imagen profesional coherente con la identidad del emprendimiento, el uso de materiales promocionales, la organización del stand y la gestión posterior al evento (seguimiento a contactos, acuerdos y ventas potenciales).

El módulo también promueve la importancia de la sostenibilidad, la innovación y la cooperación como elementos diferenciadores durante la participación en espacios comerciales, permitiendo que los emprendedores fortalezcan su posicionamiento, amplíen su red de contactos y mejoren la visibilidad de sus marcas en el mercado regional y nacional.

Temas principales:

1. Planeación y logística para la participación en ferias y ruedas de negocio.
2. Presentación profesional del emprendimiento: imagen, discurso y material promocional.
3. Estrategias de atracción y comunicación con potenciales clientes.
4. Uso de herramientas digitales para promoción y registro de contactos.
5. Seguimiento post evento: fidelización y cierre de acuerdos.
6. Normas éticas, ambientales y de convivencia en escenarios de exhibición comercial.

Este módulo será ejecutado por los siguientes perfiles así:

Perfil 1: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o sociales, o ingenierías, o negocios internacionales, o mercadeo, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Orientará sobre la preparación de los emprendimientos para participar en ferias de carácter nacional o internacional.
- Capacitará en protocolos comerciales, presentación de productos y comunicación intercultural.
- Fomentará la generación de contactos con compradores, distribuidores o aliados externos.

- Acompañará el diseño de propuestas de valor con potencial de expansión a nuevos mercados.

Perfil 2: Profesional en ciencias sociales, o humanas, o ciencias de la salud, o ciencias de la educación, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Brindará orientación en habilidades blandas para la presentación personal y el manejo de público.
- Desarrollará ejercicios de fortalecimiento de la autoconfianza y control emocional durante los eventos.
- Capacitará en comunicación empática, atención al cliente y gestión de relaciones interpersonales en el entorno ferial.
- Acompañará procesos de motivación y trabajo en equipo previo a la participación.

Perfil 3: Profesional en áreas de ingeniería, o diseño, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Apoyará el registro digital de contactos, control de inventario y seguimiento de ventas mediante herramientas tecnológicas.
- Capacitará en el uso de aplicaciones móviles o sistemas CRM durante ferias y ruedas de negocio.
- Brindará soporte técnico para la creación de presentaciones digitales o catálogos interactivos.
- Implementar sistemas de captura de datos y encuestas digitales en los stands.

Perfil 4: Profesional en áreas de ingeniería, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o mercadeo, o comunicación, o diseño, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Diseñará estrategias de marketing digital antes, durante y después del evento (campañas en redes, difusión, publicidad).
- Apoyará la creación de material promocional digital: banners, videos, códigos QR, catálogos virtuales.
- Capacitará a los emprendedores en técnicas de atracción de clientes y presentación de marca.
- Realizar seguimiento digital de prospectos a través de redes sociales o correo electrónico.

Perfil 5: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales, o ingenierías, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Enseñará sobre la planeación logística, presupuestal y operativa para participar en ferias.
- Orientará a los emprendedores en la presentación comercial de sus productos y la estructuración de portafolios.

- Coordinará simulacros de exposición, atención al cliente y cierre de ventas.
- Promoverá la medición de resultados y análisis de impacto de la participación en los eventos.

Perfil 6: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales y humanas, o ingenierías, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Gestionará la articulación de los emprendedores con entidades públicas y privadas que promuevan ferias o ruedas de negocio.
- Orientará sobre los procedimientos administrativos y normativos necesarios para participar en estos eventos.
- Apoyará la organización y coordinación logística de la participación de los emprendimientos.
- Promoverá la visibilización de los emprendimientos locales dentro de las políticas públicas de desarrollo económico.

Perfil 7: Tecnólogo, o estudiante con mínimo seis (6) semestres aprobados en las áreas de ciencias naturales, o ambientales, o industriales, o educación, o a fines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

- Garantizará que la participación de los emprendimientos en ferias cumpla con criterios de sostenibilidad y buenas prácticas ambientales.
- Asesorará sobre el uso de materiales reciclables, reducción de residuos y consumo responsable en los stands.
- Promoverá la comunicación del compromiso ambiental del emprendimiento como estrategia diferenciadora.
- Apoyará la creación de mensajes de valor asociados a la responsabilidad ecológica del producto o servicio.

Como parte del compromiso con el fortalecimiento de los emprendimientos locales, se ha establecido la entrega de una dotación orientada a promover prácticas de comercialización sostenibles. Esta iniciativa busca apoyar a los emprendedores en la proyección de sus productos y servicios, fomentando estrategias que contribuyan al desarrollo económico responsable y al posicionamiento en el mercado.

la dotación consiste en un kit de publicidad diseñado para potenciar la visibilidad de cada emprendimiento. Este material será entregado individualmente a los participantes, con el objetivo de brindarles herramientas que faciliten la promoción efectiva de sus iniciativas y fortalezcan su presencia comercial de manera sostenible.

Entrega de bienes en especie a unidades productivas y empresas.

La entrega de los kits de publicidad destinados a las unidades productivas se realizará de manera presencial en las instalaciones de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca, en la ciudad de Popayán, a cada beneficiario —o su representante legal, o la persona que este designe; deberá presentarse en la fecha y hora designada por el personal de SDEC, para recibir de forma individual los elementos asignados, conforme a los procedimientos establecidos para garantizar su correcta asignación.

A partir del momento de la entrega, el beneficiario será responsable del traslado, manejo y cuidado de los elementos recibidos; por lo tanto, la Secretaría no asumirá responsabilidad por daños, pérdidas o afectaciones que puedan generarse durante el transporte o manipulación posterior.

La entrega se formalizará mediante la suscripción del documento correspondiente, el cual incluirá: la descripción detallada de los elementos entregados (tarjetas de presentación, pendones, aviso comercial, kits de stickers, sello personalizado y acrílico publicitario), el lugar y fecha de la entrega, y las firmas del representante de la entidad y del beneficiario. Adicionalmente, cada beneficiario deberá firmar un compromiso de uso responsable y productivo, que garantice que los elementos serán utilizados exclusivamente para el fortalecimiento y la visibilidad de la unidad productiva.

Durante el proceso de entrega se podrá realizar registro fotográfico, recolección de testimonios o diligenciamiento de formatos auxiliares de verificación, como parte del sistema de control interno de la Secretaría.

Los kits de publicidad estarán compuestos por los siguientes elementos:

Tarjetas de presentación: Millar de tarjetas de presentación, cada tarjeta tendrá un formato estándar de 9 x 5.5 cm, con impresión full color por ambas caras en papel propalcote, garantizando nitidez en logotipos, tipografía e información de contacto.

El diseño gráfico incluirá logo del emprendimiento, nombre comercial, eslogan, datos de contacto (teléfono, correo electrónico, redes sociales), y podrá incorporar códigos QR o enlaces digitales según las necesidades de comercialización. (1 millar)

Pendón: Pendón o banner elaborado en lona de alta resistencia o lona vinílica PVC, material impermeable y apto para uso interior o exterior, con impresión digital full color de alta resolución, y mecanismo de colgado compuesto por tubos plásticos y cuerda. Las dimensiones mínimas son de 80 cm de ancho por 200 cm de alto, tamaño estándar para exhibición vertical. (2 unidades)

Letrero o aviso comercial Letrero elaborado en material rígido de alta durabilidad, como acrílico de

3 mm o PVC expandido (Forex) de 5 mm de espesor, resistente a la intemperie y a la exposición solar, apto tanto para uso interior como exterior. La impresión será digital full color con tecnología UV, El diseño incluirá el logotipo del emprendimiento, nombre comercial, eslogan y elementos gráficos institucionales según los lineamientos de visibilidad del proyecto y la entidad ejecutora. Las dimensiones sugeridas del aviso serán de 100 cm de ancho por 50 cm de alto. (1 unidad)

kit de etiquetas adhesivas o stickers promocionales Kit de 200 etiquetas y/o 200 stickers, las dimensiones de las etiquetas podrán variar entre 5 x 5 cm y 10 x 10 cm, de acuerdo con el tipo de producto o empaque, con formas personalizadas (rectangulares, circulares o troqueladas) según la necesidad del emprendimiento e impresión full color. (2 Kits).

Sello personalizado: Sello personalizado, con estructura del sello, compuesta por un cuerpo ergonómico en plástico ABS de alta durabilidad (o en material metálico, según referencia). Contiene sistema de entintado interno incluye almohadilla reemplazable, permitiendo un uso prolongado y manteniendo la calidad de impresión. cuenta con un área de impresión de mínimo 2400 mm². (1 unidad)

Acrílico publicitario: Acrílico publicitario fabricado en material transparente de alta resistencia, con área principal para código QR o impresión full color de 20 x 30 cm, impreso o grabado para lectura óptima. Incluye base estable de 55 x 12 cm y tarjetero integrado para entrega de información física. Su diseño garantiza durabilidad, buena visibilidad y fácil acceso a la información del negocio. (1 unidad)

Adicionalmente, la Escuela contará con el apoyo del Laboratorio de Emprendimiento, que pondrá a disposición de los participantes diversas herramientas digitales para el diseño de marca, la edición de material gráfico y la producción de contenidos audiovisuales. Entre estos se incluyen fotografías de productos, videos promocionales y recursos para redes sociales. Este acompañamiento técnico especializado, permitirá a los emprendedores desarrollar o mejorar su identidad visual, garantizando coherencia entre la imagen de marca y los insumos entregados, y fortaleciendo así su posicionamiento en espacios de comercialización, ferias y plataformas digitales.

Cuadro resumen:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	MODALIDAD	MÓDULOS	PARTICIPANTES / PERFILES
Implementar la Escuela de Comercialización para el desarrollo de competencias en mercadeo y posicionamiento	Brindar acompañamiento especializado a las 300 unidades productivas beneficiadas en la fase anterior, consolidando capacidades en mercadeo, posicionamiento y gestión comercial.	Virtual	1. Identidad de Marca e Imagen Comercial 2. Estrategias de Marketing Digital y Redes Sociales 3. Preparación y Gestión de Ventas 4. Posicionamiento Comercial y Participación en Mercados	Perfiles 1, 2, 3: orientación formativa, asistencia técnica y acompañamiento en diseño, marketing digital y fortalecimiento organizacional. Perfiles 4 y 5: articulación metodológica, gestión de datos, seguimiento académico y orientación práctica de los módulos. Perfiles 6 y 7: ejecución operativa, coordinación de la Escuela, sistematización de avances, diseño pedagógico y entrega de elementos de visibilidad.

ENTREGABLES	
ENTREGABLE	DESCRIPCIÓN
Kit publicitario para la Escuela de Comercialización	Diseño, producción y entrega de piezas de visibilidad institucional para la Escuela (ej.: pendón, piezas digitales, plantilla gráfica, stickers u otros elementos según lineamientos de imagen institucional). kit
Plan de trabajo de acompañamiento	Documento que organiza la metodología, cronograma y ruta de apoyo para las 300 unidades productivas.
Registro de participación	Listados consolidados de las unidades productivas acompañadas.
Reportes de avances del acompañamiento	Reporte general (no por módulo) con avance de las actividades, asistencia y estado del proceso.
Memorias técnicas del proceso	Síntesis metodológica y resultados del acompañamiento a las 300 unidades productivas.
Evidencias fotográficas y audiovisuales	Registro básico del desarrollo de la Escuela y los procesos de apoyo.

Recursos humanos para la ejecución de la actividad:

Para la implementación efectiva de esta actividad, se dispondrá de los siguientes recursos:

El proyecto contará con un equipo de siete (7) profesionales, responsables de ejecutar las tres (3) actividades principales del proyecto. En el presupuesto específico para esta actividad se han considerado dos (2) perfiles clave así:

Perfil 6: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales y humanas, o ingenierías, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

1. Apoyar en la difusión de la Ruta del Emprendimiento, validando que los contenidos comunicacionales se ajusten a las políticas públicas, líneas estratégicas y programas de desarrollo económico departamental, garantizando coherencia institucional, imagen y transparencia.

2. Brindar apoyo en el diseño y ejecución de talleres y asesorías de marco institucional y formalización empresarial, abordando obligaciones legales y tributarias en pre-incubación y consolidación.
3. Apoyar en la identificación y articulación de programas, incentivos y entidades públicas o privadas, facilitando el acceso de los emprendimientos a beneficios para su fortalecimiento.
4. Apoyar en la orientación sobre normatividad aplicable a la comercialización y determinar incentivos o beneficios que impacten costos y sostenibilidad económica.
5. Brindar apoyo en talleres de técnicas de negociación colaborativa y orientar estrategias para compras públicas locales, promoviendo principios éticos y transparencia.
6. Apoyar en la gestión y coordinación en ferias, vitrinas o ruedas de negocio, asegurando procedimientos administrativos y normativos, así como la logística operativa.
7. Realizar las demás actuaciones estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del objeto contractual, dentro del marco del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia.

Los gastos de desplazamientos se contemplan de acuerdo con lo siguiente: La labor a realizar por el futuro contratista es la de participar en los municipios de Patía, Rosas, Timbio y Argelia mediante procesos estructurados de asesoría técnica y formación empresarial, capacitación y acompañamiento técnico. Así las cosas, el contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental.

Perfil 7: Tecnólogo, o estudiante con mínimo seis (6) semestres aprobados en las áreas de ciencias naturales, o ambientales, o industriales, o educación, o a fines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.

1. Brindar apoyo en el desarrollo de talleres de innovación sostenible y economía circular, socializando la normatividad ambiental vigente y brindando asesorías personalizadas en gestión ambiental aplicada para asegurar el cumplimiento normativo.
2. Apoyar en las capacitaciones sobre ecoeficiencia y producción limpia, promoviendo la optimización de materiales, el manejo adecuado de residuos y la formulación de planes básicos de gestión ambiental.
3. Brindar apoyo en la implementación de sesiones prácticas sobre certificaciones y sellos ambientales, desarrollando talleres de sostenibilidad empresarial avanzada e incorporando principios de responsabilidad ambiental corporativa.
4. Apoyar en la orientación de talleres de marketing verde y comunicación ambiental responsable, integrando la sostenibilidad como elemento diferenciador en la negociación comercial y la valoración financiera de los emprendimientos.

5. Brindar apoyo en asesorías relacionadas con la inclusión del enfoque de sostenibilidad en los contenidos de difusión y en el diseño de productos, apoyando la creación de marcas con identidad ambiental dentro del Laboratorio de Emprendimiento.
6. Apoyar en la promoción y articulación con entidades ambientales y programas verdes, facilitando el acceso de los emprendimientos a incentivos, certificaciones y redes de sostenibilidad empresarial.
7. Realizar las demás actuaciones estrictamente necesarias para el cumplimiento del objeto contractual, dentro del marco funcional y técnico del proyecto.

TALENTO HUMANO			
PERFIL PROFESIONAL	CANTIDAD	VALOR HONORARIOS	VALOR DESPLAZAMIENTOS
Perfil 6: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales y humanas, o ingenierías, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.	1	\$ 3.800.000	\$ 1.118.346
Perfil 7: Tecnólogo, o estudiante con mínimo seis (6) semestres aprobados en las áreas de ciencias naturales, o ambientales, o industriales, o educación, o a fines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.	1	\$ 2.800.000	\$ 0

13. RIESGOS

13.1 Análisis de riesgos

Tabla 15. Análisis de Riesgos

NIVEL DE CLASIFICACIÓN	TIPO DE RIESGO	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	EFFECTOS	MEDIDAS DE MITIGACIÓN
Propósito Objetivo General: Fortalecer las capacidades técnicas, innovadoras y comerciales de las unidades productivas del Departamento	Administrativo	Limitada articulación interinstitucional o baja participación de actores del ecosistema emprendedor, lo que podría dificultar la consolidación efectiva del ecosistema en el Departamento del Cauca.	Probable	Mayor	Reducción del alcance del proyecto, bajo nivel de integración entre instituciones y menor impacto en la sostenibilidad de las unidades productivas.	Fortalecer las mesas de trabajo interinstitucionales, formalizar compromisos mediante actas de cooperación, realizar reuniones periódicas de seguimiento y mantener estrategias de comunicación permanente con los actores del ecosistema.
Componente Producto: Servicio de asesoría técnica para el emprendimiento.	Operacionales	Retrasos en la ejecución de los procesos de asesoría técnica por limitaciones logísticas o disponibilidad de profesionales.	Probable	Moderado	Atrasos en la atención de las unidades productivas y disminución de la cobertura del proyecto.	Planificar rutas logísticas con anticipación, coordinar con beneficiarios y utilizar herramientas digitales para mantener la asesoría técnica en zonas de difícil acceso.
actividad 1 Fortalecer y consolidar la ruta departamental de emprendimiento mediante procesos estructurados de asesoría técnica y formación empresarial.	Operacionales	Dificultades en la implementación metodológica o en la apropiación de la Ruta por parte de los emprendedores, debido a la diversidad territorial y cultural del departamento.	Moderado	Moderado	Desigual participación de los municipios, bajo aprovechamiento de los servicios ofrecidos y menor impacto en el fortalecimiento de los emprendimientos.	Adaptar la metodología con enfoque territorial y diferencial, realizar talleres de validación con participación local y desarrollar estrategias de difusión que promuevan el acceso equitativo a la Ruta.



Gobernación del Cauca

Actividad 2 Crear y dotar el laboratorio de emprendimiento para promover la innovación aplicada, el prototipado y el uso de tecnologías empresariales.	Administrativo	Retrasos en la adquisición o instalación de equipos del Laboratorio de Emprendimiento por dificultades contractuales o de suministro.	Probable	Mayor	Aplazamiento en el inicio de las actividades formativas y limitación en la prestación de servicios de innovación y prototipado.	Elaborar cronogramas de contratación detallados, hacer seguimiento continuo a los proveedores, incluir cláusulas de cumplimiento y prever un plan de contingencia para la instalación oportuna de los equipos.
Actividad 3. Implementar la escuela de comercialización para el desarrollo de competencias en mercadeo y posicionamiento.	Operacionales	Baja participación o deserción de emprendedores en los procesos formativos de la Escuela, debido a limitaciones de tiempo, conectividad o desplazamiento.	Moderado	Mayor	Disminución en la cobertura de formación, menor desarrollo de capacidades comerciales y reducción del impacto esperado en la competitividad de las unidades productivas.	Diseñar cronogramas flexibles, combinar modalidades presenciales y virtuales, implementar estrategias de motivación y coordinar con alcaldías y asociaciones locales para facilitar la asistencia.

Fuente: Este documento, tomado de la MGA del proyecto

14. INGRESOS Y BENEFICIOS

Para calcular los beneficios del proyecto por el método de Costos Evitados o Inducidos, con las causas y los efectos directos e indirectos identificados, se puede intuir cuales son los costos de transacción que tiene que incurrir las unidades productivas o emprendimientos con enfoque interseccional, si el proyecto no es llevado a cabo o los ingresos implícitos dentro del proyecto que esta población igualmente dejaría de percibir. Para este caso el efecto es:

Baja competitividad de las unidades productivas y emprendimientos con enfoque interseccional del Departamento del Cauca

Por lo anterior los costos evitados al desarrollarse el proyecto son:

14.1 Ingresos/beneficios

Tabla 16. Ingresos/beneficios

TIPO	DESCRIPCIÓN	MEDIDO A TRAVÉS DE	BIEN PRODUCIDO
Incremento en las capacidades técnicas, innovadoras y comerciales de los emprendedores del Cauca, derivado del acceso ampliado a servicios de acompañamiento especializado.	El beneficio consiste en fortalecer las capacidades técnicas, innovadoras y comerciales de los emprendedores del Cauca mediante su acceso a servicios de acompañamiento especializado, permitiéndoles mejorar sus procesos productivos, adoptar prácticas innovadoras y ampliar sus oportunidades de comercialización. Cantidad:	Pesos	Otros

	Corresponde al número estimado de emprendedores del Cauca que accederán a procesos de acompañamiento especializado en capacidades técnicas, innovación y comercialización. Valor Unitario: El valor unitario corresponde al costo promedio por emprendedor para acceder a acompañamiento especializado, incluyendo consultoría técnica, sesiones de formación y materiales necesarios para fortalecer sus capacidades técnicas, innovadoras y comerciales.		
PERIODO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	300	\$ 2.650.000	\$ 795.000.000

CAPITULO III

15. PROGRAMACIÓN

15.1 Programación de productos

Incluir por cada uno de los productos de inversión, la programación de la meta de producto por cada una de las vigencias de ejecución y el medio de verificación.

Tabla 17. Indicador de Producto

OBJETIVO ESPECÍFICO	PRODUCTO	INDICADOR DE PRODUCTO	META TOTAL	META POR VIGENCIA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Ampliar el acceso de los emprendedores del Cauca a servicios de acompañamiento técnico, innovación y comercialización.	3602032 Servicio de asesoría técnica para el emprendimiento	360203200 Emprendimientos asesorados	300	2026	Informe de gestión de La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

15.2 Programación de indicadores de gestión

En esta sección se deben indicar los indicadores de gestión, los cuales podrían estar asociados de manera específica a las actividades. Se recomienda considerar aquellas que demandan esfuerzos significativos de parte de la gerencia del proyecto para el logro de los resultados, según los indicadores sectoriales definidos

Tabla 18. Indicador de gestión

INDICADOR DE GESTIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	META TOTAL	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Informes de supervisión revisados y elaborados	Número de unidades	1	Informes de seguimiento técnicos y financieros realizados por la supervisión del proyecto

Fuente: elaboración propia

15.3 Fuentes de financiación

En esta sección se deben especificar el origen y monto de los recursos con que son financiados los costos de las actividades del proyecto de inversión.

Tabla 19. Fuentes de Financiación

ETAPA	TIPO DE ENTIDAD	ENTIDAD	TIPO DE RECURSOS	VALOR TOTAL (\$)	VALOR POR VIGENCIA
Inversión	Departamento	Cauca	Propios	\$ 600.980.326	\$ 600.980.326

Fuente: Estudio técnico del proyecto.

16. MARCO LÓGICO DEL PROYECTO – RESUMEN

La estructura de marco lógico (ML) como herramienta ampliamente utilizada para concebir de manera global la situación problema y las alternativas posibles de solución con su consecuente alcance e impacto, el cual contribuye a generar una idea clara para la formulación, seguimiento y evaluación del proyecto se presenta a continuación.

Tabla 20. Matriz de Marco Lógico

COMPONENTE	RESUMEN NARRATIVO	INDICADOR	UNIDAD	META	VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
Propósito (Objetivo General)	Fortalecer las capacidades técnicas, innovadoras y comerciales de las unidades productivas del Departamento	Unidades productivas de la agroindustria, minería, turismo y cultura o personas de la economía popular formalizadas	Porcentaje	4,25	Informes de avance y final del proyecto, registros de beneficiarios, evidencias fotográficas, listados de asistencia.	Articulación interinstitucional efectiva y compromiso de los beneficiarios

Componente (Objetivo específico)	Ampliar el acceso de los emprendedores del Cauca a servicios de acompañamiento técnico, innovación y comercialización.	300 unidades productivas del Departamento del Cauca acceden efectivamente a servicios de acompañamiento técnico, innovación y comercialización.	Número	300	Listados de participación y asistencia, Registros del equipo técnico (actas, formatos, planillas, reportes, Base consolidada de los 300 beneficiarios atendidos.	Disponibilidad de los emprendedores para participar, Condiciones tecnológicas adecuadas para el acceso a los servicios, Permanencia de alianzas y actores del ecosistema emprendedor.
Actividad 1: Fortalecer y consolidar la ruta departamental de emprendimiento mediante procesos estructurados de asesoría técnica y formación empresarial.	Implementación y consolidación de la Ruta Departamental de Emprendimiento como instrumento de acompañamiento integral a emprendedores caucanos.	Ruta de emprendimiento implementada y operativa	Unidad	1	Acta de entrega, informe técnico de implementación, material pedagógico, evidencias audiovisuales	Disponibilidad de aliados institucionales y recursos logísticos
Actividad 2: Crear y dotar el laboratorio de emprendimiento para promover la innovación aplicada, el prototipado y el uso de tecnologías empresariales.	Creación y dotación del Laboratorio de Emprendimiento del Departamento del Cauca para fortalecer la innovación y el prototipado de productos.	Laboratorio implementado y en funcionamiento	Unidad	1	Acta de entrega, inventario de equipos, registro fotográfico, informe técnico de funcionamiento	Ejecución presupuestal oportuna y disponibilidad de infraestructura
Actividad 3: Implementar la escuela de comercialización para el desarrollo de competencias en mercadeo y posicionamiento	Diseño e implementación de la Escuela de Comercialización para fortalecer competencias en marketing, ventas y empaques sostenibles.	Escuela implementada y operativa	Unidad	1	Acta de entrega, registro de capacitaciones, informe final	Colaboración de instituciones aliadas y asistencia de beneficiarios

Fuente: elaboración propia

17. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES Y FLUJO FINANCIERO DEL PROYECTO POR FUENTE DE FINANCIACIÓN

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES:

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES												
TÍTULO DEL PROYECTO: "FORTALECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.												
OBJETIVO GENERAL: Fortalecer las capacidades técnicas, innovadoras y comerciales de las unidades productivas del Departamento												
OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECÍFICO	ACTIVIDADES	META	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9
Fortalecer las capacidades técnicas, innovadoras y comerciales de las unidades productivas del Departamento.	Ampliar el acceso de los emprendedores del Cauca a servicios de acompañamiento técnico, innovación y comercialización.	ACTIVIDAD N° 1 Fortalecer y consolidar la ruta departamental de emprendimiento mediante procesos estructurados de asesoría técnica y formación empresarial.	189									
		ACTIVIDAD N° 2 Crear y dotar el laboratorio de emprendimiento para promover la innovación aplicada, el prototipado y el uso de tecnologías empresariales										
		ACTIVIDAD N° 3 Implementar la escuela de comercialización para el desarrollo de competencias en mercadeo y posicionamiento										

Fuente: elaboración propia

FLUJOGRAMA													
TÍTULO DEL PROYECTO: "FORTALECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.													
OBJETIVO GENERAL: Fortalecer las capacidades técnicas, innovadoras y comerciales de las unidades productivas del Departamento													
FLUJOGRAMA DE EJECUCION FÍSICA Y FINANCIERA													
OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECÍFICO	ACTIVIDADES	META	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	TOTAL
Fortalecer las capacidades técnicas, innovadoras y comerciales de las unidades productivas del Departamento.	Ampliar el acceso de los emprendedores del Cauca a servicios de acompañamiento técnico, innovación y comercialización.	ACTIVIDAD N° 1 Fortalecer y consolidar la ruta departamental de emprendimiento mediante procesos estructurados de asesoría técnica y formación empresarial.	189	\$ 12.707.182,00	\$ 12.707.182,00	\$ 12.707.182,00	\$ 12.707.182,00	\$ 12.707.182,00	\$ 12.707.182,00	\$ 12.707.182,00	\$ 12.707.182,00	\$ 12.707.182,00	\$ 114.364.638,00
		ACTIVIDAD N°2 Crear y dotar el laboratorio de emprendimiento para promover la innovación aplicada, el prototipado y el uso de tecnologías empresariales.		\$ 14.015.149,11	\$ 14.015.149,11	\$ 14.015.149,11	\$ 14.015.149,11	\$ 14.015.149,11	\$ 14.015.149,11	\$ 14.015.149,11	\$ 14.015.149,11	\$ 14.015.149,12	\$ 126.136.342,00
		ACTIVIDAD N° 3 Implementar la escuela de comercialización para el desarrollo de competencias en mercadeo y posicionamiento		\$ 40.053.260,67	\$ 40.053.260,67	\$ 40.053.260,67	\$ 40.053.260,67	\$ 40.053.260,67	\$ 40.053.260,67	\$ 40.053.260,67	\$ 40.053.260,67	\$ 40.053.260,64	\$ 360.479.346,00
		TOTAL, DEL PROYECTO											

Fuente: elaboración propia

18. ANEXOS

PRESUPUESTO DETALLADO

PRESUPUESTO DETALLADO AÑO 2026

 Gobernación de Cauca	NOMBRE DEL PROYECTO	"FORTALECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.
	SECTOR	36 _Trabajo
	PROGRAMA	3602 - Generación y formalización del empleo
	OBJETIVO GENERAL	Fortalecer las capacidades técnicas, innovadoras y comerciales de las unidades productivas del Departamento
	PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL	189 - 300 emprendimientos asesorados y fortalecidos en el marco de la ruta para el emprendimiento con enfoque interseccional

PRESUPUESTO DETALLADO AÑO 2026

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	PRODUCTO	INDICADOR DE PRODUCTO	ACTIVIDAD	PERFIL	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	FUENTE DE FINANCIACIÓN
OBJETIVO ESPECÍFICO Ampliar el acceso de los emprendedores del Cauca a servicios de acompañamiento técnico, innovación y comercialización.	3602032 Servicio de asesoría técnica para el emprendimiento	360203200 Emprendimientos asesorados	ACTIVIDAD N° 1 Fortalecer y consolidar la ruta departamental de emprendimiento mediante procesos estructurados de asesoría técnica y formación empresarial.	Perfil 1: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o sociales, o ingenierías, o negocios internacionales, o mercadeo, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.	9	Mes	\$ 3.800.000	\$ 34.200.000	Recursos propios
				Gastos de desplazamiento y/o permanencia	1	Global	\$ 1.172.346	\$ 1.172.346	
				Perfil 2: Profesional en ciencias sociales, o humanas, o ciencias de la salud, o ciencias de la educación, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.	9	Mes	\$ 3.800.000	\$ 34.200.000	
				Gastos de desplazamiento y/o permanencia	1	Global	\$ 1.136.346	\$ 1.136.346	
				Perfil 3: Profesional en áreas de ingeniería, o diseño, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.	9	Mes	\$ 3.800.000	\$ 34.200.000	
				Gastos de desplazamiento y/o permanencia	1	Global	\$ 1.106.346	\$ 1.106.346	
				Volantes	4	Millar	\$ 278.500	\$ 1.114.000	
				Pop up full	2	Unidades	\$ 850.850	\$ 1.701.700	
				Tablero acrílico grande	1	Unidades	\$ 293.900	\$ 293.900	

			Tablero acrílico mediano	20	Unidades	\$ 262.000	\$ 5.240.000	
			TOTAL, ACTIVIDAD N° 1			\$ 16.500.288	\$ 114.364.638	
		ACTIVIDAD N°2 Crear y dotar el laboratorio de emprendimiento para promover la innovación aplicada, el prototipado y el uso de tecnologías empresariales.	Perfil 4: Profesional en áreas de ingeniería, o ciencias humanas, o ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales, o mercadeo, o comunicación, o diseño, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.	9	Mes	\$ 3.800.000	\$ 34.200.000	
			Gastos de desplazamiento y/o permanencia	1	Global	\$ 1.118.346	\$ 1.118.346	
			Perfil 5: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales, o ingenierías, o psicología, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.	9	Mes	\$ 3.800.000	\$ 34.200.000	
			Gastos de desplazamiento y/o permanencia	1	Global	\$ 1.172.346	\$ 1.172.346	
			Refrigerio sencillo	1090	Unidades	\$ 15.000	\$ 16.350.000	
			Impresora de plotter de corte	1	Unidad	\$ 4.030.000,00	\$ 4.030.000	
			Computador de escritorio	1	Unidad	\$ 7.696.000,00	\$ 7.696.000	
			Impresora multifuncional	1	Unidad	\$ 3.136.900,00	\$ 3.136.900	
			Kit de impresión 3D	1	Unidad	\$ 8.652.000,00	\$ 8.652.000	
			Kit de iluminación	1	Unidad	\$ 1.272.000,00	\$ 1.272.000	
			Juego de mesas con parasol	2	Unidad	\$ 1.139.100,00	\$ 2.278.200	
			Cámara profesional	1	Unidad	\$ 7.788.000,00	\$ 7.788.000	
			Rollos papel de sublimación	10	Unidad	\$286.000,00	\$ 2.860.000	
			Resma tamaño carta	10	Unidad	\$29.770,00	\$ 297.700	
			Resma tamaño oficio	5	Unidad	\$34.970,00	\$ 174.850	

				Kit combo de tinta	4	Kit	\$227.500,00	\$ 910.000	
TOTAL, ACTIVIDAD N° 2							\$ 44.197.932	\$ 126.136.342	
ACTIVIDAD N° 3 Implementar la escuela de comercialización para el desarrollo de competencias en mercadeo y posicionamiento	Perfil 6: Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o financieras, o contables, o ciencias sociales y humanas, o ingenierías, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.			9	Mes	\$ 3.800.000	\$ 34.200.000		
	Gastos de desplazamiento y/o permanencia			1	Global	\$ 1.079.346	\$ 1.079.346		
	Perfil 7: Tecnólogo, o estudiante con mínimo seis (6) semestres aprobados en las áreas de ciencias naturales, o ambientales, o industriales, o educación, o a fines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.			9	Mes	\$ 2.800.000	\$ 25.200.000		
	Kit de publicidad			300	Unidad	\$ 1.000.000	\$ 300.000.000		
	TOTAL, ACTIVIDAD N°3							\$ 360.479.346	
VALOR TOTAL DEL PROYECTO								\$ 600.980.326	

Fuente: elaboración propia



ELVIA ROCIO CUENCA BONILLA
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
Y COMPETITIVIDAD

Proyectó: Yohana Gómez_ formuladora SDEC *yg*

19. ANEXOS

CONTROL DE CAMBIOS AL DOCUMENTO			
Versión	Fecha DD/MM/AAAA	Descripción de Cambios	Responsable del Cambio
		No aplica para la primera versión	
ELABORADO POR:		REVISADO POR:	APROBADO POR:
Firma:		Firma:	Firma:
Nombre:		Nombre:	Nombre:
Cargo:		Cargo:	Cargo:
Fecha:		Fecha:	Fecha:
Apoyo a la elaboración		Apoyo de la revisión	Apoyo en la aprobación
Firma:		Firma:	Firma:
Nombre:		Nombre:	Nombre:
Cargo:		Cargo:	Cargo: