



(sin asunto)

asuntosagropecuarios asuntosagropecuarios <asuntosagropecuarios@cravonte-arauca.gov.co>
Para: gerente@gruppsa@gmail.com

Buenas tardes,

De manera atenta me permito solicitar cotización de los bienes y servicios descritos en el documento adjunto de acuerdo a las especificaciones técnicas allí descritas.
Sin otro particular,

10 de julio de 2026 a las 12:31

SOLICITUD COTIZACION GRUPO.pdf
2145K

asuntosagropecuarios asuntosagropecuarios <asuntosagropecuarios@cravonte-arauca.gov.co>

Cravo Norte- Arauca, 09 de julio de 2026.

RADICADO: 00834

Señor(es)

SERVICIOS EMPRESARIALES GROUP SAS

Tel: 3202969554

gerente.groupsas@gmail.com

Asunto: Solicitud Cotización:

El municipio de Cravo Norte, solicita cotización a todo costo, para hacer el estudio de mercado del proyecto que tiene por objeto: **"CAPACITACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO EN EDUCACIÓN INFORMAL EN ASUNTOS TURÍSTICOS EN EL MUNICIPIO DE CRAVO NORTE, ARAUCA"**, Dicho objeto contempla las siguientes actividades:

ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD
1	CAPACITACIONES FINANCIERAS PARA EL SECTOR TURISMO	Unidad
2	REFRIGERIOS (LIQUIDO + SOLIDO)	Unidad
3	APOYO LOGISTICO	Unidad

Nota: La cotización deberá presentarse conforme el modelo anterior (IVA INCLUIDO). Así mismo, la cotización que debe presentarse tendrá en cuenta las siguientes condiciones:

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS:

ITEM	Denominación del Bien y/o Servicio	CAPACITACIONES FINANCIERAS PARA EL SECTOR TURISMO
	Unidad de Medida	Unidad
	Descripción General	CAPACITACIÓN 1: INGENIERÍA DE MENÚ Y FIJACIÓN DE PRECIOS (PRICING TURÍSTICO) Tiene como finalidad aprender a calcular el precio correcto de una habitación, un tour o un plato de comida, lo cual es vital para no perder dinero por captar clientes. TEMAS: Costeo de recetas y servicios: Cálculo del costo real de un plato, una noche de hospedaje o un itinerario de viaje (incluyendo costos ocultos).

Versión 01

Fecha: 23-05-2024

TRD: 120

Dirección: Carrera 4 N.O. 2-62, 812010

Teléfono: 315 222 3159

E-mail: alcaldia@cravonorte-arauca.gov.co

Web: www.cravonorte-arauca.gov.co

1	• Estrategias de Pricing: Precios psicológicos, precios por paquetes (<i>bundling</i>) y tarifas para temporadas alta, baja y media. • Análisis de rentabilidad: Identificación de los servicios "estrella" (alta rentabilidad y alta demanda) y los servicios "perro" (baja rentabilidad y baja demanda). Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas CAPACITACIÓN 2: REVENUE MANAGEMENT (GESTIÓN DE INGRESOS) Y OPTIMIZACIÓN DE LA OCUPACIÓN. Tiene como finalidad explicar la disciplina de vender el producto adecuado, al cliente adecuado, en el momento adecuado y al precio adecuado (crucial para hoteles, aerolíneas y agencias de excursiones). TEMAS: • Dinámica de tarifas en tiempo real: Cómo y cuándo subir o bajar precios según la demanda del mercado y la competencia. • Métricas clave de rendimiento: Entender y calcular el RevPAR (Ingreso por habitación disponible), GOPPAR (Beneficio operativo bruto por habitación disponible) y el ADR (Tarifa media diaria). • Gestión de canales y comisiones: Análisis de cuánto cuesta vender a través de Booking/Expedia (OTAs) frente a la venta directa, y cómo equilibrar los márgenes de ganancia. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas CAPACITACIÓN 3: PRESUPUESTOS, CONTROL DE COSTOS Y GESTIÓN DEL FLUJO DE CAJA (CASH FLOW) Tiene como finalidad enseñar que el turismo es un negocio altamente estacional. Saber gestionar el dinero en los meses de vacas flacas es la diferencia entre sobrevivir o quebrar. • Planificación para la estacionalidad: Cómo crear un fondo de reserva durante la temporada alta para cubrir los costos fijos en temporada baja. • Control de costos operativos: Estrategias para reducir mermas en alimentos, productos y/o insumos optimizar el uso de energía y controlar los gastos variables de los tours. • Punto de equilibrio (<i>Break-even point</i>): Calcular cuántas habitaciones, productos o tours se necesitan vender al mes solo para cubrir los gastos fijos. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas
---	--

		CAPACITACIÓN 4: FINANZAS PARA EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS Y ACCESO A CAPITAL. Esta dirigido para guías locales, dueños de hostales u hoteles y emprendimientos turísticos que necesitan formalizarse, estructurar su negocio o buscar financiamiento. • Estructura de estados financieros básicos: Lectura e interpretación de un balance general y un estado de pérdidas y ganancias. • Evaluación de proyectos de inversión: Cómo calcular el Retorno de Inversión, antes de abrir nuevas opciones de negocio. • Fuentes de financiamiento y subsidios: Cómo prepararse para pedir un crédito bancario o aplicar a fondos gubernamentales de fomento al turismo. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas CAPACITACIÓN 5: FINANZAS COLABORATIVAS Y MODELOS DE NEGOCIO ASOCIATIVOS PARA EL TURISMO RURAL En municipios donde el turismo está emergiendo, trabajar de forma aislada duplica los costos. Este tema enseña a los prestadores locales (hoteles, guías, lancheros, finqueros) a unirse financieramente para crear paquetes turísticos conjuntos, optimizar recursos y negociar en bloque. • Distribución equitativa de ingresos (Revenue Sharing): Cómo calcular y repartir el dinero de un "paquete todo incluido" entre el lanchero que transporta, la finca que hospeda y el guía local, garantizando que todos ganen de forma justa. • Fondos comunes de promoción y reinversión: Creación de pequeñas bolsas económicas comunitarias para financiar el marketing del destino o mejorar la infraestructura compartida. • Reducción de costos por economías de escala: Cómo realizar compras conjuntas de insumos (sábanas para posadas, chalecos salvavidas, insumos de cocina) para obtener mejores precios con los proveedores. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas CAPACITACIÓN 6: PRESUPUESTACIÓN, MITIGACIÓN DE RIESGOS ECONÓMICOS Y FONDOS DE EMERGENCIA Estrategias de "Revenue Management" (Gestión de Ingresos) y Ofertas Paquetizadas para el Turismo de Naturaleza. Enseña a los operadores locales a jugar con el inventario que ya tienen (habitaciones, cupos en lanchas, almuerzos) para maximizar la cantidad de dinero que le sacan a cada turista, combinando servicios para que el visitante gaste más dentro del municipio. • Estrategias de Up-selling y Cross-selling en territorio: Cómo lograr que un turista que solo pagó por el hospedaje termine comprando la comida típica, elementos artesanales y el tour de avistamiento de toninas y/o avistamiento de aves, aumentando el "gasto promedio por visitante". • Tarifas dinámicas y gestión de capacidad: Aprender a cobrar según la ocupación y la anticipación. Por ejemplo, cómo incentivar
--	--	---

Versión 01

Fecha: 23-05-2024

TRD: 120

Dirección: Carrera 4 N.º. 2-62, 812010
Teléfono: 315 222 3159
E-mail: alcaldia@cravonorte-arauca.gov.co
Web: www.cravonorte-arauca.gov.co

		económicamente las reservas tempranas para asegurar flujo de caja o cómo vender los últimos cupos disponibles de un bote a última hora sin perder rentabilidad. • Ingeniería de Menús y Servicios: Analizar financieramente cuáles platos del restaurante o cuáles actividades dejan más margen de ganancia real, para promocionar activamente esos (los "platos estrella") y sacar de la oferta los que demandan mucho gasto y dejan poco dinero. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas Productos para entregar de cada capacitación: El operador deberá presentar los siguientes soportes: 1. Hoja de vida del profesional capacitador. 2. Registro de asistencia de participantes a los talleres. 3. Paz y salvo personal vinculado. 4. Registro fotográfico de las actividades desarrolladas. Cada uno de los talleres deberán ser realizados mínimo por el siguiente personal: <table><tr><th>PERFIL PROFESIONAL</th><th>CANTIDAD</th><th>TIEMPO DE EJECUCIÓN</th><th>EXPERIENCIA GENERAL</th><th>EXPERIENCIA GENERAL</th></tr><tr><td>Profesional en Economía</td><td>1</td><td>Tiempo: cuatro (04) horas diarias</td><td>Acreditar mínimo 4 años de haber obtenido el título de pregrado.</td><td>Acreditar experiencia de mínimo 2 certificaciones de experiencia profesional.</td></tr></table>	PERFIL PROFESIONAL	CANTIDAD	TIEMPO DE EJECUCIÓN	EXPERIENCIA GENERAL	EXPERIENCIA GENERAL	Profesional en Economía	1	Tiempo: cuatro (04) horas diarias	Acreditar mínimo 4 años de haber obtenido el título de pregrado.	Acreditar experiencia de mínimo 2 certificaciones de experiencia profesional.
PERFIL PROFESIONAL	CANTIDAD	TIEMPO DE EJECUCIÓN	EXPERIENCIA GENERAL	EXPERIENCIA GENERAL								
Profesional en Economía	1	Tiempo: cuatro (04) horas diarias	Acreditar mínimo 4 años de haber obtenido el título de pregrado.	Acreditar experiencia de mínimo 2 certificaciones de experiencia profesional.								
	Cantidad	1										
ITEM	Denominación del Bien y/o Servicio	REFRIGERIOS (LIQUIDO + SOLIDO)										
	Unidad de medida	Unidad										
2	Descripción general	El contratista deberá suministrar sesenta (60) refrigerios durante el desarrollo de las capacitaciones. Se suministrarán quince (10) refrigerios por capacitación. Menú de refrigerios: Opción 1: Empanada + jugo natural Opción 2: Croissant + jugo natural Opción 3: Arepas + jugo natural Opción 4: Sándwich + jugo natural Los refrigerios serán entregados en el lugar que se desarrolle la sesión. Productos por entregar: El operador deberá presentar los siguientes soportes. • Registro fotográfico de los refrigerios suministrados • Certificación de cumplimiento y entrega a satisfacción emitida por el supervisor del contrato.										
	Cantidad	1										
ITEM	Denominación del Bien y/o Servicio	APOYO LOGISTICO										

3	Unidad de medida	Unidad
	Descripción general	Para el desarrollo de las capacitaciones se requiere la vinculación de mínimo 1 persona de apoyo logístico. Se encargará del llenado de planillas de asistencia, manejo de los tiempos, recepcionar a las personas, ser auxiliar administrativos etc. Productos para entregar: El operador deberá presentar los siguientes soportes: 1. Paz y salvo personal vinculado. 2. Registro fotográfico de las actividades desarrolladas.
	Cantidad	1

TIPO DE CONTRATO: CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS.

PLAZO: QUINCE (15) DIAS CALENDARIO.

LUGAR DE EJECUCIÓN: CRAVO NORTE

A) El cien por ciento (100%) del valor del contrato previo cumplimiento con los requisitos de legalización, ejecución, una vez terminadas y recibidas las actividades a satisfacción por el supervisor designado, previa presentación de los siguientes documentos:

- Acta de recibo final
- Actas de entrada y salida de almacén (de existir bienes)
- Actualización de las garantías exigidas debidamente ampliada y aprobada
- Informe del contratista impreso con soportes de ejecución
- Registro fotográfico impresas a color y medio digital (con rotulo de identificación de la actividad).
- Pago de seguridad social integral del representante legal
- Soporte de inversión del anticipo (resumen de gastos firmados por contador, copia facturas compras, matricula contador, cedula ciudadanía y certificado de antecedentes de T.P)
- Cancelación de la cuenta
- Extractos Bancarios
- Pago de rendimientos financieros
- Factura
- Informe de la supervisión.
- Certificado de cumplimiento por parte del supervisor
- Acta de liquidación firmada

GARANTÍAS

Con el fin de garantizar las obligaciones surgidas del contrato, las cuales deben mantenerse vigentes durante su vida y liquidación, ajustadas a los límites, existencia y extensión del riesgo amparado. Las garantías deben consistir en pólizas expedidas por compañías de seguros legalmente autorizadas para funcionar en Colombia o en garantías bancarias que amparen los siguientes riesgos:

Suficiencia de la Garantía de Cumplimiento: Este amparo deberá constituirse a favor del MUNICIPIO DE CRAVO NORTE con el objeto de garantizar el cumplimiento general del

Versión 01

Fecha: 23-05-2024

TRD: 120

Dirección: Carrera 4 N0. 2-62, 812010

Teléfono: 315 222 3159

E-mail: alcaldia@cravonorte-arauca.gov.co

Web: www.cravonorte-arauca.gov.co



ALCALDÍA MUNICIPAL DE
CRAVO NORTE



Libertad y Orden

contrato ya sea debido a su celebración, ejecución o liquidación y demás sanciones que se impongan al contratista, por un valor asegurado equivalente al diez por ciento (10%) del Valor del Contrato y deberá tener una vigencia igual al plazo estimado del contrato y cuatro (4) meses más hasta la liquidación del contrato. En todo caso, el contratista se obliga a prorrogar la vigencia de este amparo, dentro de los cinco (5) días anteriores a su vencimiento, en caso de que la vigencia inicial no cubra los cuatro (4) meses adicionales a la fecha efectiva de terminación del contrato, de tal forma que cumpla con dicha vigencia.

Suficiencia de la Garantía de Calidad del servicio. Este amparo debe constituirse a favor del MUNICIPIO DE CRAVO NORTE, para garantizar la calidad del servicio a prestar por parte del contratista, por un valor equivalente al diez por ciento (10%) del valor del contrato, y deberá tener una vigencia igual al término de duración del contrato y cuatro (4) meses más hasta la liquidación del contrato. En todo caso, el Contratista se obliga a prorrogar la vigencia de este amparo, dentro de los cinco (5) días anteriores a su vencimiento, en caso de que la vigencia inicial no cubra los cuatro (4) meses adicionales a la fecha efectiva de terminación del Contrato, de tal forma que cumpla con dicha vigencia.

DESCUENTOS DE LEY:

ESTAMPILLA, TASA, IMPUESTO Y CONTRIBUCIÓN	PORCENTAJE SOBRE EL VALOR GIRADO
ESTAMPILLA PRO-ADULTO MAYOR	3,00%
ESTAMPILLA PROCULTURA	2,00%
ESTAMPILLA PRO DEPORTE	1,00%
ESTAMPILLA JUSTICIA FAMILIAR	2,00%
INDUSTRIA COMERCIO	1,00%
SOBRETASA BOMBERIL	10,00% del impuesto de Industria y Turismo
AVISOS Y TABLEROS	15,00% del impuesto de Industria y Turismo
RETE IVA	15,00% del impuesto del IVA
RETENCIÓN EN LA FUENTE	De acuerdo al estatuto tributario
PAZ Y SALVO MUNICIPAL	\$20.000

Atentamente,

MÓNICA MARÍA GALLO SANTANA
Profesional de Asuntos Agropecuarios

Versión	01
Fecha:	23-05-2024
TRD:	120

Dirección: Carrera 4 NO. 2-62, 812010
Teléfono: 315 222 3159
E-mail: alcaldia@cravonorte-arauca.gov.co
Web: www.cravonorte-arauca.gov.co



Solicitud Cotización

asuntosagropecuarios asuntosagropecuarios <asuntosagropecuarios@cravonorte-arauca.gov.co>
Para: boximedc@hotmail.com

Buenas tardes,

De manera atenta me permito solicitar cotización de los bienes y servicios descritos en el documento adjunto de acuerdo a las especificaciones técnicas allí descritas.
Sin otro particular,

 SOLICITUD COTIZACION GELVIS.pdf
2148K

10 de julio de 2026 a las 12:31

asuntosagropecuarios asuntosagropecuarios <asuntosagropecuarios@cravonorte-arauca.gov.co>



Cravo Norte- Arauca, 09 de julio de 2026

RADICADO: 00836

Señor(es)
GELVIS CONTRERAS RAMIREZ
Tel: 3115858562
bioximedic@hotmail.com

Asunto: Solicitud Cotización:

El municipio de Cravo Norte, solicita cotización a todo costo, para hacer el estudio de mercado del proyecto que tiene por objeto: **"CAPACITACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO EN EDUCACIÓN INFORMAL EN ASUNTOS TURÍSTICOS EN EL MUNICIPIO DE CRAVO NORTE, ARAUCA"**, Dicho objeto contempla las siguientes actividades:

ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD
1	CAPACITACIONES FINANCIERAS PARA EL SECTOR TURISMO	Unidad
2	REFRIGERIOS (LIQUIDO + SOLIDO)	Unidad
3	APOYO LOGISTICO	Unidad

Nota: La cotización deberá presentarse conforme el modelo anterior (IVA INCLUIDO). Así mismo, la cotización que debe presentarse tendrá en cuenta las siguientes condiciones:

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS:

ITEM	Denominación del Bien y/o Servicio	CAPACITACIONES FINANCIERAS PARA EL SECTOR TURISMO
	Unidad de Medida	Unidad
1	Descripción General	CAPACITACIÓN 1: INGENIERÍA DE MENÚ Y FIJACIÓN DE PRECIOS (PRICING TURÍSTICO) Tiene como finalidad aprender a calcular el precio correcto de una habitación, un tour o un plato de comida, lo cual es vital para no perder dinero por captar clientes. TEMAS: • Costeo de recetas y servicios: Cálculo del costo real de un plato, una noche de hospedaje o un itinerario de viaje (incluyendo costos ocultos). • Estrategias de Pricing: Precios psicológicos, precios por paquetes (<i>bundling</i>) y tarifas para temporadas alta, baja y media. • Análisis de rentabilidad: Identificación de los servicios "estrella" (alta rentabilidad y alta demanda) y los servicios "perro" (baja rentabilidad y baja demanda). Modalidad: Presencial

Versión	01
Fecha:	23-05-2024
TRD:	120

Dirección: Carrera 4 N°. 2-62, 812010
Teléfono: 315 222 3159
E-mail: alcaldia@cravonorte-arauca.gov.co
Web: www.cravonorte-arauca.gov.co

		Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas CAPACITACIÓN 2: REVENUE MANAGEMENT (GESTIÓN DE INGRESOS) Y OPTIMIZACIÓN DE LA OCUPACIÓN. Tiene como finalidad explicar la disciplina de vender el producto adecuado, al cliente adecuado, en el momento adecuado y al precio adecuado (crucial para hoteles, aerolíneas y agencias de excursiones). TEMAS: • Dinámica de tarifas en tiempo real: Cómo y cuándo subir o bajar precios según la demanda del mercado y la competencia. • Métricas clave de rendimiento: Entender y calcular el RevPAR (Ingreso por habitación disponible), GOPPAR (Beneficio operativo bruto por habitación disponible) y el ADR (Tarifa media diaria). • Gestión de canales y comisiones: Análisis de cuánto cuesta vender a través de Booking/Expedia (OTAs) frente a la venta directa, y cómo equilibrar los márgenes de ganancia. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas CAPACITACIÓN 3: PRESUPUESTOS, CONTROL DE COSTOS Y GESTIÓN DEL FLUJO DE CAJA (CASH FLOW) Tiene como finalidad enseñar que el turismo es un negocio altamente estacional. Saber gestionar el dinero en los meses de vacas flacas es la diferencia entre sobrevivir o quebrar. • Planificación para la estacionalidad: Cómo crear un fondo de reserva durante la temporada alta para cubrir los costos fijos en temporada baja. • Control de costos operativos: Estrategias para reducir mermas en alimentos, productos y/o insumos optimizar el uso de energía y controlar los gastos variables de los tours. • Punto de equilibrio (Break-even point): Calcular cuántas habitaciones, productos o tours se necesitan vender al mes solo para cubrir los gastos fijos. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas CAPACITACIÓN 4: FINANZAS PARA EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS Y ACCESO A CAPITAL. Esta dirigido para guías locales, dueños de hostales u hoteles y emprendimientos turísticos que necesitan formalizarse, estructurar su negocio o buscar financiamiento. • Estructura de estados financieros básicos: Lectura e interpretación de un balance general y un estado de pérdidas y ganancias. • Evaluación de proyectos de inversión: Cómo calcular el Retorno de Inversión, antes de abrir nuevas opciones de negocio.
--	--	---

		Fuentes de financiamiento y subsidios: Cómo prepararse para pedir un crédito bancario o aplicar a fondos gubernamentales de fomento al turismo. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas CAPACITACIÓN 5: FINANZAS COLABORATIVAS Y MODELOS DE NEGOCIO ASOCIATIVOS PARA EL TURISMO RURAL En municipios donde el turismo está emergiendo, trabajar de forma aislada duplica los costos. Este tema enseña a los prestadores locales (hoteles, guías, lancheros, finqueros) a unirse financieramente para crear paquetes turísticos conjuntos, optimizar recursos y negociar en bloque. Distribución equitativa de ingresos (Revenue Sharing): Cómo calcular y repartir el dinero de un "paquete todo incluido" entre el lanchero que transporta, la finca que hospeda y el guía local, garantizando que todos ganen de forma justa. Fondos comunes de promoción y reinversión: Creación de pequeñas bolsas económicas comunitarias para financiar el marketing del destino o mejorar la infraestructura compartida. Reducción de costos por economías de escala: Cómo realizar compras conjuntas de insumos (sábanas para posadas, chalecos salvavidas, insumos de cocina) para obtener mejores precios con los proveedores. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas CAPACITACIÓN 6: PRESUPUESTACIÓN, MITIGACIÓN DE RIESGOS ECONÓMICOS Y FONDOS DE EMERGENCIA Estrategias de "Revenue Management" (Gestión de Ingresos) y Ofertas Paquetizadas para el Turismo de Naturaleza. Enseña a los operadores locales a jugar con el inventario que ya tienen (habitaciones, cupos en lanchas, almuerzos) para maximizar la cantidad de dinero que le sacan a cada turista, combinando servicios para que el visitante gaste más dentro del municipio. Estrategias de Up-selling y Cross-selling en territorio: Cómo lograr que un turista que solo pagó por el hospedaje termine comprando la comida típica, elementos artesanales y el tour de avistamiento de toninas y/o avistamiento de aves, aumentando el "gasto promedio por visitante". Tarifas dinámicas y gestión de capacidad: Aprender a cobrar según la ocupación y la anticipación. Por ejemplo, cómo incentivar económicamente las reservas tempranas para asegurar flujo de caja o cómo vender los últimos cupos disponibles de un bote a última hora sin perder rentabilidad. Ingeniería de Menús y Servicios: Analizar financieramente cuáles platos del restaurante o cuáles actividades dejan más margen de ganancia real, para promocionar activamente esos (los "platos estrella") y sacar de la oferta los que demandan mucho gasto y dejan poco dinero. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas
--	--	---

Versión	01
Fecha:	23-05-2024
TRD:	120

		Productos para entregar de cada capacitación: El operador deberá presentar los siguientes soportes: 1. Hoja de vida del profesional capacitador. 2. Registro de asistencia de participantes a los talleres. 3. Paz y salvo personal vinculado. 4. Registro fotográfico de las actividades desarrolladas. Cada uno de los talleres deberán ser realizados mínimo por el siguiente personal: <table><tr><th>PERFIL PROFESIONAL</th><th>CANTIDAD</th><th>TIEMPO DE EJECUCIÓN</th><th>EXPERIENCIA GENERAL</th><th>EXPERIENCIA ESPECIAL</th></tr><tr><td>Profesional en Economía</td><td>1</td><td>Tiempo: cuatro (04) horas diarias</td><td>Acreditar mínimo 4 años de haber obtenido el título de pregrado.</td><td>Acreditar experiencia de mínimo 2 certificaciones de experiencia profesional.</td></tr></table>	PERFIL PROFESIONAL	CANTIDAD	TIEMPO DE EJECUCIÓN	EXPERIENCIA GENERAL	EXPERIENCIA ESPECIAL	Profesional en Economía	1	Tiempo: cuatro (04) horas diarias	Acreditar mínimo 4 años de haber obtenido el título de pregrado.	Acreditar experiencia de mínimo 2 certificaciones de experiencia profesional.
PERFIL PROFESIONAL	CANTIDAD	TIEMPO DE EJECUCIÓN	EXPERIENCIA GENERAL	EXPERIENCIA ESPECIAL								
Profesional en Economía	1	Tiempo: cuatro (04) horas diarias	Acreditar mínimo 4 años de haber obtenido el título de pregrado.	Acreditar experiencia de mínimo 2 certificaciones de experiencia profesional.								
	Cantidad	1										
ITEM	Denominación del Bien y/o Servicio	REFRIGERIOS (LIQUIDO + SOLIDO)										
	Unidad de medida	Unidad										
2	Descripción general	El contratista deberá suministrar sesenta (60) refrigerios durante el desarrollo de las capacitaciones. Se suministrarán quince (10) refrigerios por capacitación. Menú de refrigerios: Opción 1: Empanada + jugo natural Opción 2: Croissant + jugo natural Opción 3: Arepas + jugo natural Opción 4: Sándwich + jugo natural Los refrigerios serán entregados en el lugar que se desarrolle la sesión. Productos por entregar: El operador deberá presentar los siguientes soportes. • Registro fotográfico de los refrigerios suministrados • Certificación de cumplimiento y entrega a satisfacción emitida por el supervisor del contrato.										
	Cantidad	1										
ITEM	Denominación del Bien y/o Servicio	APOYO LOGISTICO										
	Unidad de medida	Unidad										
3	Descripción general	Para el desarrollo de las capacitaciones se requiere la vinculación de mínimo 1 persona de apoyo logístico. Se encargará del llenado de planillas de asistencia, manejo de los tiempos, recepcionar a las personas, ser auxiliar administrativos etc. Productos para entregar: El operador deberá presentar los siguientes soportes: 1. Paz y salvo personal vinculado. 2. Registro fotográfico de las actividades desarrolladas.										
	Cantidad	1										

TIPO DE CONTRATO: CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS.

PLAZO: QUINCE (15) DIAS CALENDARIO.

LUGAR DE EJECUCIÓN: CRAVO NORTE

A) El cien por ciento (100%) del valor del contrato previo cumplimiento con los requisitos de legalización, ejecución, una vez terminadas y recibidas las actividades a satisfacción por el supervisor designado, previa presentación de los siguientes documentos:

- Acta de recibo final
- Actas de entrada y salida de almacén (de existir bienes)
- Actualización de las garantías exigidas debidamente ampliada y aprobada
- Informe del contratista impreso con soportes de ejecución
- Registro fotográfico impresas a color y medio digital (con rotulo de identificación de la actividad).
- Pago de seguridad social integral del representante legal
- Soporte de inversión del anticipo (resumen de gastos firmados por contador, copia facturas compras, matricula contador, cedula ciudadanía y certificado de antecedentes de T.P)
- Cancelación de la cuenta
- Extractos Bancarios
- Pago de rendimientos financieros
- Factura
- Informe de la supervisión.
- Certificado de cumplimiento por parte del supervisor
- Acta de liquidación firmada

GARANTÍAS

Con el fin de garantizar las obligaciones surgidas del contrato, las cuales deben mantenerse vigentes durante su vida y liquidación, ajustadas a los límites, existencia y extensión del riesgo amparado. Las garantías deben consistir en pólizas expedidas por compañías de seguros legalmente autorizadas para funcionar en Colombia o en garantías bancarias que amparen los siguientes riesgos:

Suficiencia de la Garantía de Cumplimiento: Este amparo deberá constituirse a favor del MUNICIPIO DE CRAVO NORTE con el objeto de garantizar el cumplimiento general del contrato ya sea debido a su celebración, ejecución o liquidación y demás sanciones que se impongan al contratista, por un valor asegurado equivalente al diez por ciento (10%) del Valor del Contrato y deberá tener una vigencia igual al plazo estimado del contrato y cuatro (4) meses más hasta la liquidación del contrato. En todo caso, el contratista se obliga a prorrogar la vigencia de este amparo, dentro de los cinco (5) días anteriores a su vencimiento, en caso de que la vigencia inicial no cubra los cuatro (4) meses adicionales a la fecha efectiva de terminación del contrato, de tal forma que cumpla con dicha vigencia.

Suficiencia de la Garantía de Calidad del servicio. Este amparo debe constituirse a favor del MUNICIPIO DE CRAVO NORTE, para garantizar la calidad del servicio a prestar por

Versión 01

Fecha: 23-05-2024

TRD: 120

Dirección: Carrera 4 NO. 2-62, 812010

Teléfono: 315 222 3159

E-mail: alcaldia@cravonorte-arauca.gov.co

Web: www.cravonorte-arauca.gov.co



ALCALDIA MUNICIPAL DE
CRAVO NORTE



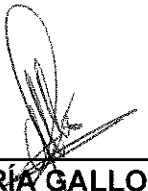
Libertad y Orden

parte del contratista, por un valor equivalente al diez por ciento (10%) del valor del contrato, y deberá tener una vigencia igual al término de duración del contrato y cuatro (4) meses más hasta la liquidación del contrato. En todo caso, el Contratista se obliga a prorrogar la vigencia de este amparo, dentro de los cinco (5) días anteriores a su vencimiento, en caso de que la vigencia inicial no cubra los cuatro (4) meses adicionales a la fecha efectiva de terminación del Contrato, de tal forma que cumpla con dicha vigencia.

DESCUENTOS DE LEY:

ESTAMPILLA, TASA, IMPUESTO Y CONTRIBUCIÓN	PORCENTAJE SOBRE EL VALOR GIRADO
ESTAMPILLA PRO-ADULTO MAYOR	3,00%
ESTAMPILLA PROCULTURA	2,00%
ESTAMPILLA PRO DEPORTE	1,00%
ESTAMPILLA JUSTICIA FAMILIAR	2,00%
INDUSTRIA COMERCIO	1,00%
SOBRETASA BOMBERIL	10,00% del impuesto de Industria y Turismo
AVISOS Y TABLEROS	15,00% del impuesto de Industria y Turismo
RETE IVA	15,00% del impuesto del IVA
RETENCIÓN EN LA FUENTE	De acuerdo al estatuto tributario
PAZ Y SALVO MUNICIPAL	\$20.000

Atentamente,


MÓNICA MARÍA GALLO SANTANA
Profesional de Asuntos Agropecuarios

Versión	01
Fecha:	23-05-2024
TRD:	120

Dirección: Carrera 4 NO 2-62, 812010
Teléfono: 315 222 3159
E-mail: alcaldia@cravonorte-arauca.gov.co
Web: www.cravonorte-arauca.gov.co



Solicitud de Cotización

asuntosagropecuarios asuntosagropecuarios@cravonorte-arauca.gov.co
Para: emmorasas@gmail.com

Buenas tardes,

De manera amable me permito solicitar cotización de las bienes y servicios descritos en el documento adjunto de acuerdo a las especificaciones técnicas allí descritas.
Sin otro particular,

10 de julio de 2026 a las 12:30

SOLICITUD COTIZACION EMMORA.pdf
216K

asuntosagropecuarios asuntosagropecuarios@cravonorte-arauca.gov.co

Cravo Norte- Arauca, julio de 2026.

RADICADO: 00835

Señor(es)
**SERVICIOS Y SUMINISTROS INTEGRALES DE INNOVACION EMPRESARIAL EM
NOVA SAS**
Tel: 3145734987
emnovasas@gmail.com

Asunto: Solicitud Cotización:

El municipio de Cravo Norte, solicita cotización a todo costo, para hacer el estudio de mercado del proyecto que tiene por objeto: **"CAPACITACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO EN EDUCACIÓN INFORMAL EN ASUNTOS TURÍSTICOS EN EL MUNICIPIO DE CRAVO NORTE, ARAUCA"**, Dicho objeto contempla las siguientes actividades:

ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD
1	CAPACITACIONES FINANCIERAS PARA EL SECTOR TURISMO	Unidad
2	REFRIGERIOS (LIQUIDO + SOLIDO)	Unidad
3	APOYO LOGISTICO	Unidad

Nota: La cotización deberá presentarse conforme el modelo anterior (IVA INCLUIDO). Así mismo, la cotización que debe presentarse tendrá en cuenta las siguientes condiciones:

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS:

ITEM	Denominación del Bien y/o Servicio	CAPACITACIONES FINANCIERAS PARA EL SECTOR TURISMO
	Unidad de Medida	Unidad
1	Descripción General	CAPACITACIÓN 1: INGENIERÍA DE MENÚ Y FIJACIÓN DE PRECIOS (PRICING TURÍSTICO) Tiene como finalidad aprender a calcular el precio correcto de una habitación, un tour o un plato de comida, lo cual es vital para no perder dinero por captar clientes. TEMAS: Costeo de recetas y servicios: Cálculo del costo real de un plato, una noche de hospedaje o un itinerario de viaje (incluyendo costos ocultos). Estrategias de Pricing: Precios psicológicos, precios por paquetes (<i>bundling</i>) y tarifas para temporadas alta, baja y media. Análisis de rentabilidad: Identificación de los servicios "estrella" (alta rentabilidad y alta demanda) y los servicios "perro" (baja rentabilidad y baja demanda). Modalidad: Presencial

Versión 01

Fecha: 23-05-2024

TRD: 120

Dirección: Carrera 4 NO. 2-62, 812010
Teléfono: 315 222 3159
E-mail: alcaldia@cravonorte-arauca.gov.co
Web: www.cravonorte-arauca.gov.co

		Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas CAPACITACIÓN 2: REVENUE MANAGEMENT (GESTIÓN DE INGRESOS) Y OPTIMIZACIÓN DE LA OCUPACIÓN. Tiene como finalidad explicar la disciplina de vender el producto adecuado, al cliente adecuado, en el momento adecuado y al precio adecuado (crucial para hoteles, aerolíneas y agencias de excursiones). TEMAS: • Dinámica de tarifas en tiempo real: Cómo y cuándo subir o bajar precios según la demanda del mercado y la competencia. • Métricas clave de rendimiento: Entender y calcular el RevPAR (Ingreso por habitación disponible), GOPPAR (Beneficio operativo bruto por habitación disponible) y el ADR (Tarifa media diaria). • Gestión de canales y comisiones: Análisis de cuánto cuesta vender a través de Booking/Expedia (OTAs) frente a la venta directa, y cómo equilibrar los márgenes de ganancia. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas CAPACITACIÓN 3: PRESUPUESTOS, CONTROL DE COSTOS Y GESTIÓN DEL FLUJO DE CAJA (CASH FLOW) Tiene como finalidad enseñar que el turismo es un negocio altamente estacional. Saber gestionar el dinero en los meses de vacas flacas es la diferencia entre sobrevivir o quebrar. • Planificación para la estacionalidad: Cómo crear un fondo de reserva durante la temporada alta para cubrir los costos fijos en temporada baja. • Control de costos operativos: Estrategias para reducir mermas en alimentos, productos y/o insumos optimizar el uso de energía y controlar los gastos variables de los tours. • Punto de equilibrio (Break-even point): Calcular cuántas habitaciones, productos o tours se necesitan vender al mes solo para cubrir los gastos fijos. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas CAPACITACIÓN 4: FINANZAS PARA EMPRENDIMIENTOS TURÍSTICOS Y ACCESO A CAPITAL. Esta dirigido para guías locales, dueños de hostales u hoteles y emprendimientos turísticos que necesitan formalizarse, estructurar su negocio o buscar financiamiento. • Estructura de estados financieros básicos: Lectura e interpretación de un balance general y un estado de pérdidas y ganancias. • Evaluación de proyectos de inversión: Cómo calcular el Retorno de Inversión, antes de abrir nuevas opciones de negocio.
--	--	---

		• Fuentes de financiamiento y subsidios: Cómo prepararse para pedir un crédito bancario o aplicar a fondos gubernamentales de fomento al turismo. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas CAPACITACIÓN 5: FINANZAS COLABORATIVAS Y MODELOS DE NEGOCIO ASOCIATIVOS PARA EL TURISMO RURAL En municipios donde el turismo está emergiendo, trabajar de forma aislada duplica los costos. Este tema enseña a los prestadores locales (hoteles, guías, lancheros, finqueros) a unirse financieramente para crear paquetes turísticos conjuntos, optimizar recursos y negociar en bloque. • Distribución equitativa de ingresos (Revenue Sharing): Cómo calcular y repartir el dinero de un "paquete todo incluido" entre el lanchero que transporta, la finca que hospeda y el guía local, garantizando que todos ganen de forma justa. • Fondos comunes de promoción y reinversión: Creación de pequeñas bolsas económicas comunitarias para financiar el marketing del destino o mejorar la infraestructura compartida. • Reducción de costos por economías de escala: Cómo realizar compras conjuntas de insumos (sábanas para posadas, chalecos salvavidas, insumos de cocina) para obtener mejores precios con los proveedores. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas CAPACITACIÓN 6: PRESUPUESTACIÓN, MITIGACIÓN DE RIESGOS ECONÓMICOS Y FONDOS DE EMERGENCIA Estrategias de "Revenue Management" (Gestión de Ingresos) y Ofertas Paquetizadas para el Turismo de Naturaleza. Enseña a los operadores locales a jugar con el inventario que ya tienen (habitaciones, cupos en lanchas, almuerzos) para maximizar la cantidad de dinero que le sacan a cada turista, combinando servicios para que el visitante gaste más dentro del municipio. • Estrategias de Up-selling y Cross-selling en territorio: Cómo lograr que un turista que solo pagó por el hospedaje termine comprando la comida típica, elementos artesanales y el tour de avistamiento de toninas y/o avistamiento de aves, aumentando el "gasto promedio por visitante". • Tarifas dinámicas y gestión de capacidad: Aprender a cobrar según la ocupación y la anticipación. Por ejemplo, cómo incentivar económicamente las reservas tempranas para asegurar flujo de caja o cómo vender los últimos cupos disponibles de un bote a última hora sin perder rentabilidad. • Ingeniería de Menús y Servicios: Analizar financieramente cuáles platos del restaurante o cuáles actividades dejan más margen de ganancia real, para promocionar activamente esos (los "platos estrella") y sacar de la oferta los que demandan mucho gasto y dejan poco dinero. Modalidad: Presencial Duración: 4 horas Mínimo: 10 personas
--	--	---

Versión 01

Fecha: 23-05-2024

TRD: 120

Dirección: Carrera 4 N.º 2-62, 812010
Teléfono: 315 222 3159
E-mail: alcaldia@cravonorte-arauca.gov.co
Web: www.cravonorte-arauca.gov.co

		Productos para entregar de cada capacitación: El operador deberá presentar los siguientes soportes: 1. Hoja de vida del profesional capacitador. 2. Registro de asistencia de participantes a los talleres. 3. Paz y salvo personal vinculado. 4. Registro fotográfico de las actividades desarrolladas. Cada uno de los talleres deberán ser realizados mínimo por el siguiente personal: <table><tr><th>PERFIL PROFESIONAL</th><th>CANTIDAD</th><th>TIEMPO DE EJECUCIÓN</th><th>EXPERIENCIA GENERAL</th><th>EXPERIENCIA GENERAL</th></tr><tr><td>Profesional en Economía</td><td>1</td><td>Tiempo: cuatro (04) horas diarias</td><td>Acreditar mínimo 4 años de haber obtenido el título de pregrado.</td><td>Acreditar experiencia de mínimo 2 certificaciones de experiencia profesional.</td></tr></table>	PERFIL PROFESIONAL	CANTIDAD	TIEMPO DE EJECUCIÓN	EXPERIENCIA GENERAL	EXPERIENCIA GENERAL	Profesional en Economía	1	Tiempo: cuatro (04) horas diarias	Acreditar mínimo 4 años de haber obtenido el título de pregrado.	Acreditar experiencia de mínimo 2 certificaciones de experiencia profesional.
PERFIL PROFESIONAL	CANTIDAD	TIEMPO DE EJECUCIÓN	EXPERIENCIA GENERAL	EXPERIENCIA GENERAL								
Profesional en Economía	1	Tiempo: cuatro (04) horas diarias	Acreditar mínimo 4 años de haber obtenido el título de pregrado.	Acreditar experiencia de mínimo 2 certificaciones de experiencia profesional.								
	Cantidad	1										
ITEM	Denominación del Bien y/o Servicio	REFRIGERIOS (LIQUIDO + SOLIDO)										
	Unidad de medida	Unidad										
2	Descripción general	El contratista deberá suministrar sesenta (60) refrigerios durante el desarrollo de las capacitaciones. Se suministrarán quince (10) refrigerios por capacitación. Menú de refrigerios: Opción 1: Empanada + jugo natural Opción 2: Croissant + jugo natural Opción 3: Arepas + jugo natural Opción 4: Sándwich + jugo natural Los refrigerios serán entregados en el lugar que se desarrolle la sesión. Productos por entregar: El operador deberá presentar los siguientes soportes. • Registro fotográfico de los refrigerios suministrados • Certificación de cumplimiento y entrega a satisfacción emitida por el supervisor del contrato.										
	Cantidad	1										
ITEM	Denominación del Bien y/o Servicio	APOYO LOGISTICO										
	Unidad de medida	Unidad										
3	Descripción general	Para el desarrollo de las capacitaciones se requiere la vinculación de mínimo 1 persona de apoyo logístico. Se encargará del llenado de planillas de asistencia, manejo de los tiempos, recepcionar a las personas, ser auxiliar administrativos etc. Productos para entregar: El operador deberá presentar los siguientes soportes: 1. Paz y salvo personal vinculado. 2. Registro fotográfico de las actividades desarrolladas.										
	Cantidad	1										

TIPO DE CONTRATO: CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS.

PLAZO: QUINCE (15) DIAS CALENDARIO.

LUGAR DE EJECUCIÓN: CRAVO NORTE

A) El cien por ciento (100%) del valor del contrato previo cumplimiento con los requisitos de legalización, ejecución, una vez terminadas y recibidas las actividades a satisfacción por el supervisor designado, previa presentación de los siguientes documentos:

- Acta de recibo final
- Actas de entrada y salida de almacén (de existir bienes)
- Actualización de las garantías exigidas debidamente ampliada y aprobada
- Informe del contratista impreso con soportes de ejecución
- Registro fotográfico impresas a color y medio digital (con rotulo de identificación de la actividad).
- Pago de seguridad social integral del representante legal
- Soporte de inversión del anticipo (resumen de gastos firmados por contador, copia facturas compras, matricula contador, cedula ciudadanía y certificado de antecedentes de T.P)
- Cancelación de la cuenta
- Extractos Bancarios
- Pago de rendimientos financieros
- Factura
- Informe de la supervisión.
- Certificado de cumplimiento por parte del supervisor
- Acta de liquidación firmada

GARANTÍAS

Con el fin de garantizar las obligaciones surgidas del contrato, las cuales deben mantenerse vigentes durante su vida y liquidación, ajustadas a los límites, existencia y extensión del riesgo amparado. Las garantías deben consistir en pólizas expedidas por compañías de seguros legalmente autorizadas para funcionar en Colombia o en garantías bancarias que amparen los siguientes riesgos:

Suficiencia de la Garantía de Cumplimiento: Este amparo deberá constituirse a favor del MUNICIPIO DE CRAVO NORTE con el objeto de garantizar el cumplimiento general del contrato ya sea debido a su celebración, ejecución o liquidación y demás sanciones que se impongan al contratista, por un valor asegurado equivalente al diez por ciento (10%) del Valor del Contrato y deberá tener una vigencia igual al plazo estimado del contrato y cuatro (4) meses más hasta la liquidación del contrato. En todo caso, el contratista se obliga a prorrogar la vigencia de este amparo, dentro de los cinco (5) días anteriores a su vencimiento, en caso de que la vigencia inicial no cubra los cuatro (4) meses adicionales a la fecha efectiva de terminación del contrato, de tal forma que cumpla con dicha vigencia.

Suficiencia de la Garantía de Calidad del servicio. Este amparo debe constituirse a favor del MUNICIPIO DE CRAVO NORTE, para garantizar la calidad del servicio a prestar por

Versión 01

Fecha: 23-05-2024

TRD: 120

Dirección: Carrera 4 NO. 2-62, 812010

Teléfono: 315 222 3159

E-mail: alcaldia@cravonorte-arauca.gov.co

Web: www.cravonorte-arauca.gov.co

parte del contratista, por un valor equivalente al diez por ciento (10%) del valor del contrato, y deberá tener una vigencia igual al término de duración del contrato y cuatro (4) meses más hasta la liquidación del contrato. En todo caso, el Contratista se obliga a prorrogar la vigencia de este amparo, dentro de los cinco (5) días anteriores a su vencimiento, en caso de que la vigencia inicial no cubra los cuatro (4) meses adicionales a la fecha efectiva de terminación del Contrato, de tal forma que cumpla con dicha vigencia.

DESCUENTOS DE LEY:

ESTAMPILLA, TASA, IMPUESTO Y CONTRIBUCIÓN	PORCENTAJE SOBRE EL VALOR GIRADO
ESTAMPILLA PRO-ADULTO MAYOR	3,00%
ESTAMPILLA PROCULTURA	2,00%
ESTAMPILLA PRO DEPORTE	1,00%
ESTAMPILLA JUSTICIA FAMILIAR	2,00%
INDUSTRIA COMERCIO	1,00%
SOBRETASA BOMBERIL	10,00% del impuesto de Industria y Turismo
AVISOS Y TABLEROS	15,00% del impuesto de Industria y Turismo
RETE IVA	15,00% del impuesto del IVA
RETENCIÓN EN LA FUENTE	De acuerdo al estatuto tributario
PAZ Y SALVO MUNICIPAL	\$20.000

Atentamente,



MÓNICA MARIA GALLO SANTANA
Profesional de Asuntos Agropecuarios