Objeto: Formar empresas y personas que impacten la calidad del servicio en la cadena turística de Medellín.

Estudio Previo: 41710

Programa de Formación en Innovación turística

El proyecto tendrá una duración estimada de cuatro (4) meses y estará orientado al fortalecimiento de 150 empresas y emprendimientos pertenecientes a actores y prestadores del sector turístico de Medellín, impactando de manera directa a 300 personas vinculadas al proceso de formación y acompañamiento.

Su desarrollo se enmarca en lo establecido en el Acuerdo 16, obligación 32, disposición que orienta a la administración distrital a promover acciones encaminadas al fortalecimiento, formalización, competitividad, innovación y sostenibilidad del sector turístico de la ciudad, mediante la implementación de estrategias de formación, acompañamiento empresarial y fortalecimiento de capacidades para los actores y prestadores de servicios turísticos. Esta obligación busca consolidar un ecosistema turístico más competitivo, articulado y preparado para responder a las dinámicas del mercado, favoreciendo la generación de oportunidades económicas, la transformación digital y la mejora continua de la oferta turística del Distrito.

En este sentido, la ejecución del proyecto responde al cumplimiento de dicho mandato, al propiciar procesos formativos orientados al fortalecimiento de capacidades empresariales, comerciales y tecnológicas de los participantes, promoviendo mejores niveles de formalización, competitividad, promoción y comercialización de los servicios turísticos, así como la apropiación de herramientas digitales e inteligencia artificial aplicadas al sector.

Para validar de manera objetiva los resultados e impactos del proceso, se implementará una metodología de seguimiento basada en diagnósticos iniciales y finales que permitan medir los avances de las empresas y emprendimientos en aspectos relacionados con formalización, capacidades empresariales, herramientas tecnológicas, promoción digital y conocimientos sobre normatividad turística. Asimismo, podrán aplicarse instrumentos complementarios como encuestas, listas de chequeo, ejercicios prácticos y evaluación de evidencias, permitiendo comparar el estado inicial y final de los participantes y evidenciar el impacto alcanzado durante la ejecución del proyecto.

El operador deberá garantizar, como mínimo, el cumplimiento y permanencia del 80% de los participantes vinculados durante todo el proceso formativo, implementando mecanismos de seguimiento, control de asistencia, acompañamiento continuo y estrategias de motivación e incentivo a la permanencia, que fomenten la participación activa, el compromiso y la culminación efectiva del proceso por parte de los

beneficiarios, asegurando así el cumplimiento de los objetivos trazados y el impacto esperado conforme a los lineamientos del Acuerdo.

A continuación, se describe cada uno de los módulos con su respectiva distribución, de acuerdo con las cantidades de horas presenciales y horas virtuales.

MODULO	TEMA	Hr. Presenciales	Hr. Virtuales	Total Horas/recorridos
1	Formalización empresarial turística	8	8	16
2	Marketing Digital para empresas turísticas	20	24	44
3	Inteligencia artificial aplicada al turismo	24	36	60
4	Recorridos y cierre formativo y certificación	36	0	36

Distribución de cada uno de los módulos con sus respectivos temas, intensidad horaria y modalidad (virtual o presencial)

MODULO	TEMA	MODALIDAD		TOTAL
		VIRTUAL	PRESENCIAL	HORAS
1. Formalización Empresarial Turística	**Sesión 1:** Alistamiento pedagógico y técnico del módulo	2	N/A	8
	Sesión 1: Metodología de formación			
	Sesión 2: Marco normativo del sector turismo	2	N/A	
	Sesión 2: Registro Nacional de Turismo (RNT)			
	Sesión 3: Tipos de empresas turísticas	2	N/A	
	Sesión 3: Obligaciones legales y tributarias			
	Sesión 4: Modelos básicos de negocio turístico	2	N/A	
	Sesión 4: Evaluación y seguimiento del proceso formativo			
	Sesión 5: Alistamiento y diagnóstico empresarial	N/A	2	8
	Sesión 6: Taller práctico de formalización	N/A	2	
	Sesión 7: Construcción de la ruta de formalización	N/A	2	
	Sesión 8: Socialización, validación y cierre	N/A	2	
TOTAL HORAS MODULO 1				**16**
2. Marketing Digital para Empresas Turísticas	**Sesión 9:** Ecosistema digital del turismo	3	N/A	24
	Sesión 10: Branding turístico	3	N/A	
	Sesión 11: Estrategias de marketing digital	3	N/A	
	Sesión 12: SEO para turismo	3	N/A	
	Sesión 13: Redes sociales para destinos y experiencias	3	N/A	
	Sesión 14: Plataformas de reservas y marketplaces	3	N/A	

MODULO	TEMA	MODALIDAD		TOTAL
		VIRTUAL	PRESENCIAL	HORAS
	Sesión 15: Estrategias de contenido para turismo	3	N/A	
	Sesión 16: Integración de estrategias y cierre	3	N/A	
	Sesión 17: Taller de construcción de marca turística	N/A	4	
	Sesión 18: Creación de contenido digital para redes	N/A	4	
	Sesión 19: Diseño de campañas de promoción turística	N/A	4	20
	Sesión 20: Simulación de estrategia de marketing para empresas del grupo	N/A	4	
	Sesión 21: Desarrollo de plan de marketing digital por empresa y cierre	N/A	4	
TOTAL HORAS MODULO 2				**44**
3. Inteligencia Artificial Aplicada al Turismo	**Sesión 22:** Introducción a la IA en el turismo:	6	N/A	
	Sesión 23: Herramientas de IA para negocios turísticos	6	N/A	
	Sesión 24: Automatización de procesos empresariales	6	N/A	
	Sesión 25: IA para análisis de mercado turístico	6	N/A	36
	Sesión 26: IA para generación de contenido	6	N/A	
	Sesión 27: Chatbots y asistentes virtuales	3	N/A	
	Sesión 28: IA para optimización de campañas digitales y cierre	3	N/A	
	Sesión 29: Taller práctico de uso de herramientas de IA	N/A	6	
	Sesión 30: Creación de contenido turístico con IA	N/A	6	
	Sesión 31: Automatización de marketing con IA	N/A	3	24
	Sesión 32: Creación de asistentes virtuales para atención al cliente	N/A	3	
	Sesión 33: Desarrollo de prototipo digital para cada empresa y cierre	N/A	6	
TOTAL HORAS MODULO 3				**60**

A continuación se relaciona el recorrido y la intesidad horaria de cada uno, adicionalmente se incluye el ciere del proceso y la respectiva certificación.

MODULO	RECORRIDO	INTENSIDAD DE HORAS POR RECORRIDOS	RECORRIDOS Y CIERRE
4. Laboratorio turístico, Cierre y Certificación de proceso formativo	Recorrido 1. Plaza Botero y Museo de Antioquia	2	1
	Recorrido 2. Palacio de la Cultura Rafael Uribe Uribe y Palacio Nacional	3	1
	Recorrido 3. Cementerio Museo San Pedro	2	1
	Recorrido 4. Museo El Castillo	2	1
	Recorrido 5. El Poblado (centro)	2	1
	Recorrido 6. Parque Arví	4	1

MODULO	RECORRIDO	INTENSIDAD DE HORAS POR RECORRIDOS	RECORRIDOS Y CIERRE
	Recorrido 7. Basílica Metropolitana y Barrio Prado Centro	4	1
	Recorrido 8. Finca silletera	4	1
	Recorrido 9. Manrique La 45 y Constelaciones	4	1
	Recorrido 10. Perpetuo Socorro	3	1
	Cierre y certificación de proceso formativo	6	1
TOTAL ACTIVIDADES MODULO 4		**36**	**10**

Estructura y generalidades del programa

El proyecto tendrá un impacto directo en ciento cincuenta (150) empresas, emprendimientos, prestadores de servicios turísticos y operadores logísticos independientes del Distrito de Medellín y sus corregimientos, beneficiando en total a trescientas (300) personas, teniendo en cuenta la participación de dos (2) representantes por cada empresa o unidad productiva vinculada al proceso.

Para el desarrollo del componente formativo, los participantes deberán organizarse en diez (10) grupos de treinta (30) personas cada uno, tanto para las jornadas virtuales como presenciales. En el caso de las clases virtuales, el operador deberá garantizar la disponibilidad, estabilidad, capacidad y correcto funcionamiento de la plataforma tecnológica propia utilizada, asegurando condiciones adecuadas de conectividad, acceso y participación para todos los asistentes. Asimismo, para las jornadas presenciales, cuando aplique, deberá disponer de espacios adecuados que cumplan con las condiciones logísticas, técnicas, operativas y de capacidad requeridas para el óptimo desarrollo de cada sesión formativa.

Personal Mínimo Requerido

A continuación, se relaciona el personal mínimo requerido con las respectivas especificaciones técnicas.

Cantidad	Profesional	Perfil	Experiencia	Rol
1	Coordinador General	Profesional en administración, turismo, economía o áreas afines.	• Mínimo 3 años en coordinación o dirección de proyectos (turísticos o de desarrollo económico). • Experiencia en transformación digital e innovación. • Gestión y ejecución de proyectos con objetos similares.	• Liderar la ejecución del contrato. • Coordinar equipo y cronograma. • Articular con entidades y actores. • Supervisar entregables e informes. • Apoyar diagnóstico y caracterización del sector.
1	Docente en Turismo y Competitividad	Profesional en turismo, administración turística o áreas afines.	• Mínimo 2 años en proyectos turísticos. • Experiencia en formación o capacitaciones con actores del sector turismo. • Experiencia certificada en formación o capacitación en formalización empresarial turística.	• Implementar estrategias de fortalecimiento y formalización empresarial. • Acompañar en las jornadas de formación a los actores turísticos.

Cantidad	Profesional	Perfil	Experiencia	Rol
1	Docente en Transformación Digital e IA	Profesional en turismo, sistemas, analítica de datos o áreas afines.	• Mínimo de 1 a 3 años en proyectos de transformación digital o analítica. • Experiencia en uso de herramientas digitales. • Experiencia en docencia en transformación digital y marketing digital. • Inteligencia artificial aplicada. • Big data y analítica. • Diseñar e implementar componentes de transformación digital. • Apoyar uso de datos para toma de decisiones. • Capacitar actores en herramientas digitales.	• Diseñar e implementar componentes de transformación digital. • Apoyar uso de datos para toma de decisiones. • Capacitar actores en herramientas digitales.
1	Técnico comunicaciones / de Apoyo	Técnico en comunicaciones, mercadeo o áreas afines, con experiencia mínima de 1 a 3 años en manejo de redes sociales, difusión de convocatorias, publicación de contenidos digitales, apoyo en estrategias de divulgación y seguimiento de piezas comunicacionales para garantizar la promoción y visibilidad del proyecto.	• Mínimo 1 a 3 años en gestión administrativa de proyectos. • Experiencia en manejo de información. • Experiencia en elaboración de informes. • Experiencia en Seguimiento a indicadores	• Consolidar información. • Apoyar informes y seguimiento. • Gestionar documentación del proyecto.
2	técnico de Apoyo	técnico en turismo, administración o sistemas.	• Mínimo 1 a 3 años en apoyo operativo o comunitario. • Experiencia en recolección de información. • Experiencia en manejo de herramientas ofimáticas. • Experiencia en apoyo logístico.	• Apoyo en campo. • Convocatoria y registro de actores. • Logística de actividades. • Recolección de datos y evidencias.

Nota: Para la validación de la formación académica y la experiencia general de cada perfil, se deberán presentar el acta de grado, la tarjeta profesional cuando corresponda.

Metodología de los procesos de formación

La metodología combina formación teórica y práctica para fortalecer las capacidades del sector turístico. Incluye clases virtuales sobre conceptos y herramientas digitales, y encuentros presenciales con talleres y laboratorios aplicados a cada empresa.

Las clases virtuales deberán desarrollarse a través de una plataforma tecnológica estable propia, segura y con capacidad suficiente para garantizar el adecuado desarrollo de las jornadas formativas, la conectividad y la participación activa de los asistentes. De igual manera, para las sesiones presenciales se deberán disponer

espacios o salones adecuados con capacidad máxima para treinta (30) personas por grupo con ayudas audio visuales.

El proceso formativo estará dirigido a un total de trescientas (300) personas, las cuales se distribuirán en diez (10) grupos de treinta (30) participantes cada uno, tanto para las jornadas virtuales como presenciales. Esta distribución tiene como propósito garantizar espacios de aprendizaje más efectivos, participativos y personalizados, permitiendo un mayor acompañamiento por parte de los facilitadores, una interacción más cercana entre los participantes y una mejor apropiación de los contenidos, facilitando así un aprendizaje práctico y aplicable a las actividades, servicios y procesos desarrollados por cada empresa beneficiaria.

Con el fin de asegurar el cumplimiento de la meta de participación y facilitar el acceso de los beneficiarios al proceso formativo, se deberán programar jornadas en diferentes horarios, incluyendo alternativas que se ajusten a las distintas dinámicas laborales de los participantes. Esto permitirá que cada persona pueda seleccionar el horario que mejor se adapte a su disponibilidad, minimizando la afectación de sus actividades productivas y favoreciendo su permanencia durante todo el proceso de formación.

La gestión de inscripciones y asistencia se debe realizar mediante enlaces de registro con cupos limitados para cada jornada, garantizando una adecuada distribución de los participantes entre los diferentes grupos y horarios programados. Asimismo, se deberá realizar seguimiento a la asistencia, permanencia y participación de los beneficiarios, con el fin de garantizar el cumplimiento de los objetivos formativos y la cobertura establecida para el proyecto.

Se implementa el aprendizaje basado en proyectos, donde cada participante desarrollará un plan digital y de innovación para su negocio, acompañado de asesoría práctica en el uso de herramientas digitales e inteligencia artificial.

Además, se realizará un laboratorio de innovación turística con Inteligencia Artificial mediante recorridos grupales en Medellín, donde se diseñarán rutas turísticas como preparación para la presentación final. Estas actividades contarán con apoyo logístico como:

En conjunto, la metodología busca promover la aplicación práctica, la innovación y la transformación digital en los negocios turísticos.

El contratista seleccionado deberá ejecutar de manera integral y obligatoria cada uno de los componentes descritos a continuación, sin perjuicio de que estos sean complementarios entre sí y necesarios para el cumplimiento del objeto contractual.

Para la ejecución de esta convocatoria, el contratista deberá garantizar lo siguiente:

Convocatoria de participantes:

El proceso de convocatoria se realizará por una única vez al inicio de la ejecución del contrato, teniendo en cuenta que las formaciones están estructuradas como talleres secuenciales que hacen parte de un proceso integral de fortalecimiento. En este

sentido, el contratista deberá garantizar que los beneficiarios manifiesten expresamente su disponibilidad y compromiso de participar activa y continuamente en la totalidad del programa formativo. La etapa de convocatoria deberá ejecutarse en un plazo máximo de dos (2) semanas, conforme al cronograma aprobado por la supervisión, con el fin de asegurar el inicio oportuno de las actividades académicas y el cumplimiento de las metas establecidas.

La convocatoria deberá ser implementada de manera conjunta, articulada y verificable a través de los diferentes canales institucionales del Distrito, así como de los medios oficiales de la Secretaría de Turismo y Entretenimiento de Medellín y del operador. Para ello, el contratista estará obligado a utilizar, como mínimo, canales digitales (páginas web, redes sociales, campañas de correo electrónico y mensajería instantánea), así como canales presenciales y territoriales (reuniones comunitarias, ferias de servicios, articulación con actores locales y piezas de comunicación físicas), garantizando cobertura, alcance y diversidad de medios.

Para el proceso de inscripción, el contratista deberá implementar un formulario digital que permita la recolección, validación y sistematización de la información de los interesados. Asimismo, deberá estructurar y ejecutar estrategias orientadas a prevenir la deserción, tales como confirmación de disponibilidad, recordatorios periódicos, acompañamiento continuo, metodologías pertinentes e incentivos de finalización.

En caso de presentarse baja inscripción o deserción de participantes que afecte el cumplimiento de las metas establecidas, el contratista deberá implementar de manera inmediata mecanismos correctivos, tales como la activación de listas de espera, la realización de convocatorias complementarias focalizadas, el refuerzo de las estrategias de difusión o la sustitución de participantes, garantizando en todo momento el cumplimiento del número mínimo de beneficiarios definidos en el proyecto.

Finalmente, el contratista deberá garantizar la trazabilidad de todo el proceso mediante la entrega de evidencias verificables de cada uno de los mecanismos de divulgación e implementación, incluyendo, entre otros, registros digitales, soportes de publicaciones, reportes de difusión, material gráfico, registros fotográficos y bases de datos de los participantes, los cuales serán requisito para la validación del cumplimiento contractual.

Para tal efecto, el contratista deberá crear y mantener un repositorio digital en Google Drive o una herramienta equivalente, al cual tendrá acceso permanente la supervisión del contrato. Dicho repositorio deberá contener las evidencias organizadas y cargadas mensualmente, estructuradas en carpetas por mes y debidamente nombradas de manera clara y estandarizada, indicando el nombre de la actividad o el tipo de documento correspondiente, con el fin de facilitar la consulta, seguimiento y verificación oportuna de los soportes durante la ejecución contractual.

DETALLE DE LA CONVOCATORIA

Se realizará una convocatoria abierta dirigida a empresas, emprendimientos, actores y prestadores de servicios turísticos del Distrito de Medellín y sus cinco corregimientos, con el propósito de participar en un proceso de fortalecimiento

empresarial, comercial y tecnológico enfocado en herramientas digitales e Inteligencia Artificial.

La convocatoria permitirá impactar aproximadamente a 150 empresas y/o emprendimientos turísticos y/o personas independientes con actividad comercial turistica, vinculando hasta dos (2) representantes por organización.

CONVOCATORIA DE PARTICIPANTES

Se realizará una convocatoria abierta dirigida a empresas, emprendimientos, actores y prestadores de servicios turísticos del Distrito de Medellín y sus cinco corregimientos, con el propósito de participar en un proceso de fortalecimiento empresarial, comercial y tecnológico enfocado en herramientas digitales e Inteligencia Artificial.

La convocatoria permitirá impactar aproximadamente a 150 empresas y emprendimientos turísticos, vinculando hasta dos (2) representantes por organización.

Objetivo de la convocatoria

Seleccionar empresas y emprendimientos turísticos formalizados o en proceso de formalización, interesados en fortalecer sus capacidades empresariales, comerciales y tecnológicas mediante procesos de formación y acompañamiento básico.

Actividades a desarrollar

1. Estrategia de difusión y divulgación

La convocatoria será difundida mediante:

- 1.000 Piezas gráficas impresas y difusión digital.
- Diseño de piezas promocionales y material de apoyo.
- Punto físico de atención y acompañamiento para orientación e inscripción de participantes.
- Incluir estrategias de publicidad física local (marketing BTL o "boca a boca") en puntos neurálgicos comunitarios como iglesias, Juntas de Acción Local (JAL) y supermercados de barrio entre otros, siendo esta una excelente idea para una convocatoria territorial teniendo en cuenta la gestión logística con transporte asociado.

2. Inscripción y recepción documental

El operador habilitará:

- Formulario digital de inscripción.
- Canal de atención virtual para soporte.
- Recepción documental digital.

Se diseñarán:

- Formato de inscripción.
- Carta de compromiso.
- Instructivo básico de participación.

3. Evaluación y selección

Se realizará la revisión documental y aplicación de criterios básicos de priorización.

Documentos requeridos

- RUT.
- Cámara de Comercio (si aplica).
- Documento de identidad.
- Evidencia de operación o actividad turística.
- Carta de compromiso.

Criterios de evaluación

- Documentación completa.
- Trayectoria.
- Potencial de fortalecimiento.
- Impacto territorial.

4. Diagnóstico y caracterización empresarial

Se aplicará un diagnóstico general para identificar necesidades y niveles de fortalecimiento de los participantes, consolidando una base de información para orientar futuras acciones de acompañamiento.

5. Publicación de resultados

Los resultados se compartirán mediante:

- Correo electrónico.
- WhatsApp.
- Canales digitales institucionales autorizados.

6. Seguimiento y permanencia

Los participantes deberán suscribir una carta de compromiso y asistir a las actividades programadas.

El operador realizará seguimiento a la asistencia y permanencia de los beneficiarios, así como la consolidación de evidencias del proceso.

7. Informe final y sistematización

Entrega de:

- Base consolidada de participantes inscritos.
- Base consolidada de participantes aprobados.
- Evidencias de difusión.
- Soportes de inscripción.
- Resultados del diagnóstico.
- Informe final de ejecución.
- Sistematización y análisis de resultados.

Nota: El valor total correspondiente a la etapa de convocatoria se encuentra estructurado y desagregado por bloques de actividades, de conformidad con los componentes técnicos y operativos requeridos para su ejecución. El detalle del costeo y la distribución presupuestal asociada se presentan en el **Anexo No. 1. Costeo de la Convocatoria.**

A continuación, se detalla el desarrollo de cada uno de los módulos con sus respectivas especificaciones técnicas.

1. MÓDULO: FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL TURÍSTICA

El módulo de Formalización Empresarial Turística se desarrollará en modalidad virtual, con una duración total de ocho (8) horas, distribuidas en cuatro (4) sesiones de dos (2) horas cada una. Estará dirigido a un total de 300 participantes pertenecientes a las 150 empresas convocadas, organizados en diez (10) grupos de hasta 30 personas cada uno, permitiendo así garantizar una formación más personalizada, participativa y efectiva en los procesos de aprendizaje.

La programación y distribución de las sesiones deberá realizarse en un período de dos (2) semanas, de acuerdo con el cronograma aprobado por la supervisión, garantizando una adecuada articulación con las jornadas presenciales y virtuales previstas en el proceso formativo. Lo anterior permitirá optimizar la participación de los beneficiarios, asegurar la continuidad pedagógica y facilitar el cumplimiento de los objetivos establecidos para cada componente de formación.

Los grupos serán programados en diferentes horarios, con el fin de facilitar la asistencia activa de los participantes y adaptarse a las dinámicas laborales del sector turístico. Esta distribución permitirá alcanzar la meta de cobertura de las 300 personas beneficiadas, fortaleciendo la apropiación de los contenidos y el acompañamiento durante el proceso formativo.

DURACIÓN TOTAL DE MÓDULO 1: 16 horas

Para la ejecución de este módulo, el contratista deberá garantizar lo siguiente:

Las 16 horas estarán distribuidas de la siguiente manera:

MODALIDAD VIRTUAL: 4 jornadas

El módulo de Formalización Empresarial Turística se desarrollará en modalidad virtual con una duración total de ocho (8) horas.

Para la ejecución de este módulo, el contratista deberá garantizar una plataforma propia virtual licenciada, que cuente con la capacidad, estabilidad y condiciones técnicas necesarias para atender de manera simultánea o programada a los distintos grupos participantes. La plataforma deberá disponer de licenciamiento vigente durante el tiempo de ejecución del contrato, asegurando su correcto funcionamiento, acceso, soporte y disponibilidad para el desarrollo de las actividades formativas.

MODULO	TEMA	TOTAL	
		VIRTUALES	HORAS
1. Formalización Empresarial Turística	**Sesión 1:** Alistamiento pedagógico y técnico del módulo	2	8
	Sesión 1: Metodología de formación		
	Sesión 2: Marco normativo del sector turismo	2	
	Sesión 2: Registro Nacional de Turismo (RNT)		
	Sesión 3: Tipos de empresas turísticas	2	
	Sesión 3: Obligaciones legales y tributarias		
	Sesión 4: Modelos básicos de negocio turístico	2	
	Sesión 4: Evaluación y seguimiento del proceso formativo		
TOTAL HORAS VIRTUALES MÓDULO 1			**8**

Sesión 1: El proceso formativo iniciará con una sesión de alistamiento, en la que se realizará la presentación del programa, la aplicación de un diagnóstico inicial y la introducción al marco normativo del sector turismo, incorporando ejercicios prácticos orientados a la interpretación y verificación de cumplimiento.

El diagnóstico inicial deberá permitir identificar el nivel de conocimiento, estado de formalización, capacidades empresariales, tecnológicas y comerciales de las empresas y emprendimientos participantes, así como las principales necesidades y oportunidades de fortalecimiento relacionadas con la gestión turística. Para ello, se deberán desarrollar actividades como la aplicación de encuestas y formularios de caracterización empresarial, la verificación del nivel de formalización y cumplimiento de requisitos básicos del sector turístico, la evaluación de capacidades empresariales, comerciales, tecnológicas y de promoción digital, así como la identificación de necesidades y oportunidades de mejora de los participantes. Lo anterior permitirá consolidar una línea base diagnóstica para medir los avances y resultados del proceso formativo.

De igual manera, al finalizar el proceso formativo se deberá aplicar un diagnóstico final, con el propósito de medir el nivel de apropiación de los conocimientos adquiridos, los avances en los procesos de formalización y el fortalecimiento de capacidades empresariales, tecnológicas y comerciales, permitiendo evidenciar el impacto y los resultados obtenidos durante la ejecución del programa.

- **Alistamiento pedagógico y técnico del módulo:** El proyecto tendrá una duración estimada de cuatro (4) meses y estará orientado al fortalecimiento de 150 empresas y emprendimientos pertenecientes a actores y prestadores del sector turístico de Medellín, impactando de manera directa a 300 personas vinculadas al proceso de formación y acompañamiento.

La ejecución del proyecto busca fortalecer las capacidades empresariales, comerciales y tecnológicas de los participantes, promoviendo mejores niveles de formalización, competitividad, promoción y comercialización de los servicios turísticos, así como la apropiación de herramientas digitales e inteligencia artificial aplicadas al sector.

Para validar de manera objetiva los resultados e impactos del proceso, se implementará una metodología de seguimiento basada en diagnósticos iniciales y finales, que permitan medir los avances de las empresas y emprendimientos en aspectos relacionados con formalización, capacidades empresariales, herramientas tecnológicas, promoción digital y conocimientos sobre normatividad turística. Asimismo, se podrán aplicar instrumentos complementarios como encuestas, listas de chequeo, ejercicios prácticos y evaluación de evidencias, permitiendo comparar el estado inicial y final de los participantes y evidenciar el impacto alcanzado durante la ejecución del proyecto.

- **Metodología de formación:** Implementación de un enfoque activo y participativo que combine aprendizaje basado en problemas, estudio de casos reales del sector turístico, talleres prácticos y acompañamiento aplicado, con el fin de que los participantes no solo adquieran conocimientos, sino que avancen en su proceso de formalización empresarial.

Sesión 2: Se abordará el Registro Nacional de Turismo (RNT), mediante el desarrollo de un paso a paso para su inscripción y actualización, apoyado en ejercicios aplicados, así como la identificación y clasificación de los tipos de empresas turísticas dentro de la cadena de valor. Asimismo, se realizará una introducción al marco normativo aplicable al sector turismo, permitiendo a los participantes conocer los principales lineamientos, requisitos y obligaciones legales relacionados con la prestación de servicios turísticos en Colombia.

- **Marco normativo del sector turismo:** Explicación de las principales leyes, decretos y regulaciones que rigen la actividad turística en Colombia, complementada con ejercicios de interpretación normativa aplicada, análisis de cumplimiento y uso de listas de verificación que permitan a los participantes identificar su situación frente a la normativa vigente.

- **Registro Nacional de Turismo (RNT):** Desarrollo de un paso a paso guiado para la inscripción y actualización del registro, incluyendo ejercicios prácticos y simulaciones que permitan a los participantes revisar requisitos, organizar su información y avanzar en su proceso de formalización.

Sesión 3: Estará enfocada en las obligaciones legales, tributarias y administrativas de las diferentes tipologías de empresas turísticas, incluyendo prestadores de servicios de alojamiento, agencias de viajes, operadores turísticos, guías de turismo,

restaurantes, transporte turístico y demás actores de la cadena de valor. Asimismo, se abordarán herramientas prácticas como calendarios tributarios, la identificación de responsabilidades ante entidades como la DIAN y ejercicios de autoevaluación orientados al fortalecimiento de la formalización empresarial.

- **Tipos de empresas turísticas:** Identificación de las diferentes categorías de prestadores de servicios turísticos y su rol dentro de la cadena de valor, complementada con actividades prácticas de clasificación de los negocios de los participantes y análisis de oportunidades de articulación con otros actores del sector.

- **Obligaciones legales y tributarias:** Revisión de los principales compromisos legales, fiscales y administrativos, incorporando herramientas prácticas como calendarios tributarios, identificación de responsabilidades ante entidades como la DIAN y autoridades locales, y ejercicios de autoevaluación de cumplimiento.

Sesión 4: Se trabajará la estructuración de modelos básicos de negocio turístico, abordando elementos como la propuesta de valor, los segmentos de clientes, las fuentes de ingreso y las estrategias de sostenibilidad y competitividad. Esta sesión finalizará con la socialización de avances, la evaluación del proceso y la retroalimentación a los participantes.

El módulo se desarrollará bajo una metodología activa y participativa, orientada a garantizar la apropiación de los conocimientos y su aplicación práctica. Asimismo, se deberá asegurar el seguimiento del proceso mediante registros de asistencia, evidencias y evaluaciones que permitan medir el impacto de la formación en los actores del sector turístico de Medellín.

- **Modelos básicos de negocio turístico:** Aplicación de herramientas prácticas para la estructuración o ajuste de modelos de negocio, incluyendo la definición de propuesta de valor, segmentos de clientes, fuentes de ingreso y estrategias orientadas a la sostenibilidad y competitividad.

- **Evaluación y seguimiento del proceso formativo**: Implementación de mecanismos como diagnósticos iniciales y finales, recolección de evidencias de avance (formatos diligenciados, planes de formalización, registros en proceso) y espacios de retroalimentación continua, que permitan medir resultados y asegurar el impacto del proceso en la formalización y fortalecimiento empresarial del sector turístico de Medellín.

Nota: El valor de referencia correspondiente a la tarifa por hora de la plataforma para el desarrollo de las jornadas virtuales fue determinado con base en el promedio de las cotizaciones recibidas, con el fin de establecer un valor de mercado acorde con las condiciones requeridas para la ejecución de la actividad.

MODALIDAD PRESENCIAL: 4 jornadas

Para la ejecución de este módulo, el contratista deberá garantizar lo siguiente:

El módulo de Formalización Empresarial Turística se desarrollará en modalidad presencial, con una duración total de ocho (8) horas.

El módulo de Formalización Empresarial Turística se desarrollará en modalidad presencial, con una duración total de ocho (8) horas. Para la ejecución de este módulo, el contratista deberá garantizar los espacios adecuados para el desarrollo de las diez (10) jornadas formativas, contando con la capacidad instalada, condiciones logísticas, ayudas audiovisuales y mobiliario necesario para el correcto desarrollo de las actividades académicas.

La programación y ejecución de las diez (10) jornadas deberán realizarse en un período de dos (2) semanas, de conformidad con el cronograma aprobado por la supervisión, garantizando una adecuada distribución de los grupos y una participación eficiente de los beneficiarios.

Asimismo, el contratista deberá asegurar el uso adecuado de los formatos y documentos autorizados por el Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación, en formato digital, para la recolección de evidencias y entregables del proceso formativo, tales como listados de asistencia, registros fotográficos, encuestas de satisfacción, actas y demás soportes requeridos para la validación y seguimiento de la ejecución contractual.

Con el fin de garantizar una mayor participación y permanencia de los asistentes, el contratista deberá disponer de diferentes horarios y jornadas de formación, permitiendo que los participantes puedan ajustarse al horario que mejor se adapte a sus dinámicas laborales y empresariales, promoviendo así una asistencia constante y activa durante el desarrollo de los talleres. Asimismo, para las jornadas presenciales cuya duración sea superior a tres (3) horas, el contratista deberá suministrar a cada participante un refrigerio básico, garantizando condiciones adecuadas de bienestar, permanencia y aprovechamiento de las actividades formativas.

Para la adecuada implementación del componente presencial del módulo de formación en formalización empresarial turística, se requiere una fase de alistamiento metodológico y operativo que garantice un desarrollo estructurado, pertinente y orientado a resultados concretos. En este sentido, previo al desarrollo de las sesiones presenciales, se deberá realizar una preparación técnica que incluya la revisión de la información recolectada en la etapa de inscripción, la segmentación de los participantes según su nivel de formalización y tipo de negocio, y la adecuación de herramientas prácticas que faciliten el desarrollo del proceso formativo.

MODULO	TEMA	TOTAL	
		PRESENCIAL	HORAS
1. Formalización Empresarial Turística	**Sesión 5:** Alistamiento y diagnóstico empresarial	2	8
	Sesión 6: Taller práctico de formalización	2	
	Sesión 7: Construcción de la ruta de formalización	2	
	Sesión 8: Socialización, validación y cierre	2	
TOTAL HORAS PRESENCIALES MODULO 1			**8**

Sesión 5: Se realizará una fase previa de planeación y organización técnica del proceso formativo, que incluirá la revisión y depuración de las bases de datos de participantes inscritos, la segmentación de los grupos según características, necesidades y niveles de avance, así como el diseño, ajuste y validación de los materiales pedagógicos requeridos para el desarrollo de las jornadas. Entre estos se contemplan guías metodológicas, formatos de diagnóstico, listas de chequeo normativo y herramientas de acompañamiento para la construcción de rutas de formalización, garantizando la pertinencia, aplicabilidad y coherencia del proceso de formación.

La estrategia metodológica se desarrollará bajo un enfoque vivencial, práctico y participativo, orientado al aprendizaje aplicado en contextos reales del sector turístico. Para ello, se implementarán ejercicios colaborativos, análisis de casos, talleres prácticos, actividades experienciales y espacios de acompañamiento personalizado que permitan fortalecer las capacidades de los participantes mediante la identificación y solución de problemáticas propias de sus unidades productivas o iniciativas empresariales. Este enfoque busca promover la apropiación efectiva del conocimiento y facilitar su implementación en los procesos operativos, administrativos y de formalización de cada participante.

- **Alistamiento y diagnóstico empresarial:** Aplicación de instrumentos de diagnóstico orientados a identificar el nivel de formalización, situación legal, capacidades empresariales, comerciales y tecnológicas, así como las necesidades y oportunidades de fortalecimiento de cada negocio. Este proceso deberá desarrollarse mediante encuestas estructuradas, listas de chequeo, ejercicios de autoevaluación guiada, revisión documental, caracterización individual de cada empresa, validación técnica por parte del facilitador y espacios de retroalimentación inicial.

El diagnóstico deberá permitir establecer una línea base clara sobre el estado inicial de los participantes en aspectos relacionados con cumplimiento normativo, estructura organizacional, procesos comerciales, apropiación tecnológica, presencia digital y nivel de madurez empresarial, con el fin de orientar la segmentación de los grupos y ajustar las jornadas formativas de acuerdo con las necesidades específicas identificadas.

Sesión 6: Se desarrollará un espacio presencial de carácter práctico y participativo, orientado a fortalecer los procesos de formalización empresarial de los participantes mediante el acompañamiento técnico y aplicado sobre las necesidades reales de cada negocio turístico. La sesión tendrá una duración de dos (2) horas y deberá ejecutarse en diez (10) talleres independientes, dirigidos a grupos de aproximadamente treinta (30) personas cada uno, con el fin de garantizar la cobertura total de las 300 personas beneficiarias del proceso formativo, así como propiciar espacios de aprendizaje más personalizados, dinámicos y efectivos.

Para el desarrollo de cada taller, el contratista deberá garantizar espacios adecuados y con capacidad suficiente para los participantes, así como la disponibilidad de ayudas audiovisuales, conectividad y condiciones logísticas necesarias para el correcto desarrollo de la jornada. En caso de requerirse materiales pedagógicos o de apoyo, estos deberán estar incluidos y disponibles para todos los asistentes en cada una de las sesiones programadas.

- **Taller práctico de formalización:** Durante el taller, los participantes trabajarán directamente sobre la realidad de sus empresas o emprendimientos, identificando requisitos normativos, administrativos y operativos necesarios para avanzar en sus procesos de formalización. Se implementarán ejercicios prácticos orientados al diligenciamiento de formatos, revisión de documentación básica, construcción de rutas de formalización y resolución de barreras específicas que dificulten el cumplimiento de requisitos legales y turísticos.

Asimismo, se utilizarán herramientas metodológicas como listas de chequeo, simulaciones de trámites, ejercicios de autoevaluación, análisis de casos reales y asesorías focalizadas por parte de los facilitadores, permitiendo que cada participante obtenga orientaciones concretas y avances aplicables a su negocio. Estas actividades estarán orientadas a fortalecer capacidades empresariales, mejorar el cumplimiento normativo y facilitar la articulación de los actores turísticos con los procesos institucionales y comerciales del sector.

Sesión 7: La actividad de construcción de la ruta de formalización tiene como propósito orientar a los participantes en la definición de un plan de acción claro y estructurado para avanzar en el proceso de formalización de sus negocios turísticos. A través de esta actividad, cada empresa podrá identificar los pasos necesarios, requisitos legales, entidades involucradas, tiempos estimados y responsables, priorizando acciones según su nivel de desarrollo y necesidades específicas. Este ejercicio permitirá brindar herramientas prácticas para fortalecer la organización empresarial, facilitar el cumplimiento normativo y promover la sostenibilidad de los emprendimientos y empresas participantes.

- **Construcción de la ruta de formalización:** La actividad se desarrollará mediante una sesión presenciales de dos (2) horas cada una, las cuales deberán ejecutarse en diez (10) talleres dirigidos a grupos de aproximadamente treinta (30) personas, garantizando así la atención total de las 300 personas beneficiarias del proceso formativo. Para el adecuado desarrollo de las jornadas, el contratista deberá garantizar espacios cómodos, adecuados y con capacidad suficiente para los participantes, así como la disponibilidad de ayudas audiovisuales, conectividad, mobiliario y materiales pedagógicos necesarios para la implementación de las actividades prácticas. Durante cada sesión, los participantes trabajarán sobre plantillas estructuradas y herramientas de planificación que les permitan construir su propia hoja de ruta de formalización de manera guiada y aplicada a la realidad de su negocio.

Sesión 8: La actividad de socialización, validación y cierre tiene como finalidad generar un espacio de presentación y retroalimentación de los avances desarrollados por los participantes durante el proceso formativo, permitiendo validar los productos construidos, especialmente los diagnósticos empresariales y las rutas de formalización elaboradas para cada negocio. Asimismo, busca fortalecer el intercambio de experiencias, promover el aprendizaje colaborativo y consolidar compromisos orientados a la implementación de las acciones identificadas durante el proceso de acompañamiento y fortalecimiento empresarial.

- **Socialización, validación y cierre**: La actividad se desarrollará mediante sesiones presenciales de dos (2) horas cada una, las cuales deberán ejecutarse en

diez (10) talleres dirigidos a grupos de aproximadamente treinta (30) personas, garantizando la cobertura total de las 300 personas beneficiarias del proceso. Para el adecuado desarrollo de las jornadas, el contratista deberá garantizar espacios adecuados, cómodos y con capacidad suficiente para los participantes, así como la disponibilidad de ayudas audiovisuales, conectividad, mobiliario y demás elementos logísticos requeridos para el desarrollo de las actividades. Durante cada sesión se realizarán ejercicios de presentación de resultados, validación técnica de los productos elaborados, retroalimentación colectiva, resolución de inquietudes y definición de compromisos de implementación. Adicionalmente, se promoverán espacios de diálogo e intercambio de experiencias entre los participantes, fortaleciendo la apropiación práctica de los contenidos y la construcción de redes de aprendizaje colaborativo entre las empresas y actores vinculados al proceso.

Adicionalmente, el componente presencial incluirá espacios de intercambio de experiencias y aprendizaje colaborativo, fortaleciendo la apropiación de los contenidos y su aplicación práctica.

Para garantizar la adecuada ejecución del módulo, se deberán contemplar los siguientes elementos operativos:

• **Insumos y logística:** El operador deberá garantizar espacios físicos adecuados para el desarrollo de las jornadas formativas, con capacidad aproximada para grupos de 30 personas, que cuenten con condiciones óptimas de accesibilidad, ventilación, iluminación y comodidad. Asimismo, deberá disponer de ayudas audiovisuales y materiales pedagógicos necesarios para el adecuado desarrollo de las actividades.

Las jornadas de formación deberán desarrollarse de manera flexible, garantizando la atención de las 300 personas, pertenecientes a las 150 empresas participantes mediante la conformación de diferentes grupos y horarios, de acuerdo con la capacidad operativa y logística del proceso. Para ello, se deberá habilitar un proceso de inscripción que permita a los participantes seleccionar los horarios y jornadas que mejor se ajusten a su disponibilidad, favoreciendo la participación, permanencia y cumplimiento de la asistencia mínima requerida durante el desarrollo del proyecto.

De igual manera, cuando las jornadas formativas o actividades presenciales tengan una duración superior a tres (3) horas, el contratista deberá garantizar el suministro de un refrigerio básico, balanceado y en condiciones adecuadas de higiene y calidad para los participantes. Estos refrigerios deberán entregarse debidamente empacados y podrán incluir opciones como bebida, producto de panadería, fruta o snack, conforme a las características de la jornada y la cantidad de asistentes.

Opciones de refrigerio:

Botella de agua: 600ml botella plástica

Estación de café en termo: vasos ecológicos de 4 onzas, acompañado de azúcar, endulzante y mescladores.

Refrigerios:

- **Bebida:** jugo en caja 200 ml
- **Pastelería dulce o salada de 150 gr** (Croissant, palo de queso, panzerotti, empanada de queso, carne, pollo, pastel de queso, jamón y queso, hawaiano, ranchero, verduras o carnes, etc.)
- **Presentación:** Empacado en material ecológico biodegradable; que no sea icopor o plásticos de un solo uso.

Nota: El valor asignado para las aulas corresponde a un precio de referencia del mercado, teniendo en cuenta que se busca priorizar la utilización de espacios propios por parte del operador. En este sentido, dicho valor contempla principalmente los requerimientos asociados a ayudas audiovisuales y logística básica. Asimismo, en caso de requerirse espacios externos para el desarrollo de las actividades, se espera que estos sean aportados como parte de la vinculación y capacidad operativa del proveedor, optimizando así los recursos destinados al proyecto.

Entregables del módulo:

- **Cronograma de actividades y seguimiento de ejecución:** Documento que debe contener la planificación detallada de las actividades a desarrollar en cada uno de los módulos del proceso formativo, incluyendo los tiempos de ejecución, hitos y metas programadas. Asimismo, deberá establecer el porcentaje de avance esperado y ejecutado por mes, junto con las metas verificables y cumplibles asociadas a cada módulo, permitiendo realizar el seguimiento técnico y operativo de la ejecución, así como la validación oportuna del cumplimiento de los objetivos y productos establecidos en el contrato.

- **Convocatoria y registro de participantes**: Evidencia documentada del proceso de convocatoria, inscripción y caracterización básica de los participantes, en la que se describan las estrategias implementadas para la difusión de la convocatoria, los mecanismos de inscripción y registro utilizados, así como la recopilación, organización y sistematización de la información general de los participantes y los criterios de selección aplicados, garantizando la trazabilidad, transparencia y adecuada identificación de la población beneficiaria.

  Asimismo, se deberán incluir soportes visuales y documentales del proceso de difusión, tales como pantallazos de publicaciones en redes sociales, piezas gráficas, bases de datos, listados de inscripción y demás medios o herramientas utilizados para la divulgación y promoción de la convocatoria.

- **Documento metodológico del desarrollo del módulo:** Donde se describa la metodología aplicada durante el proceso formativo, incluyendo las estrategias pedagógicas implementadas, contenidos desarrollados, herramientas utilizadas, modalidades de formación, actividades prácticas realizadas, mecanismos de participación y seguimiento, así como los resultados y evidencias generadas durante la ejecución del módulo.

- **Diagnóstico de formalización del negocio (inicial y final):** Documento que identifique el estado de cada empresa participante frente a los requisitos legales, tributarios y operativos, mediante la aplicación de un diagnóstico

inicial y un diagnóstico final. Este instrumento deberá permitir la comparación de resultados, evidenciando los avances, brechas cerradas y nivel de mejora en el proceso de formalización de cada negocio durante la ejecución del contrato.

- **Ruta de formalización personalizada:** Hoja de ruta con acciones, tiempos y prioridades para avanzar en el cumplimiento normativo y fortalecimiento del negocio.

- **Plan básico de negocio turístico:** Estructura inicial con propuesta de valor, mercado objetivo y fuentes de ingreso.

- **Checklist de cumplimiento normativo**: Lista de verificación de requisitos legales (RNT, uso del suelo, obligaciones tributarias, entre otros).

- **Avance en el Registro Nacional de Turismo (RNT):** Evidencia del proceso de inscripción, actualización o revisión, según el estado del participante.

- **Validación y actualización documental (para empresas avanzadas):** Revisión y actualización de documentos legales, administrativos y operativos para quienes ya cuentan con un nivel avanzado de formalización, asegurando su vigencia y cumplimiento normativo.

- **Carta de Compromiso de Formalización y/o Mejora:** Documento suscrito por cada participante, en el que se establecen acciones concretas y metas a corto plazo orientadas a avanzar en su proceso de formalización o fortalecer su gestión empresarial. Asimismo, mediante este instrumento, el beneficiario manifiesta su compromiso de culminar satisfactoriamente el proceso formativo, participar activamente en las actividades programadas y aplicar los conocimientos adquiridos en favor del fortalecimiento y sostenibilidad de su iniciativa o empresa turística.

2. MÓDULO: MARKETING DIGITAL PARA EMPRESAS TURÍSTICAS

El módulo tendrá una duración total de cuarenta y cuatro (44) horas, desarrolladas bajo una metodología teórico-práctica que combine sesiones virtuales y talleres presenciales orientados al fortalecimiento de capacidades digitales, comerciales y estratégicas de los participantes. La distribución horaria del módulo estará conformada por veinticuatro (24) horas virtuales y veinte (20) horas presenciales.

Para garantizar una formación efectiva y personalizada, los 300 participantes serán distribuidos en diez (10) grupos de máximo treinta (30) personas cada uno, permitiendo así mejores procesos de acompañamiento, participación activa y apropiación de los contenidos. Asimismo, el contratista deberá garantizar diferentes horarios de formación, con el fin de facilitar la asistencia de los participantes según su disponibilidad y promover la permanencia constante durante el proceso formativo.

Las jornadas virtuales deberán ejecutarse mediante una plataforma licenciada, estable y con capacidad técnica suficiente para garantizar el adecuado desarrollo de las sesiones, el acceso continuo de los participantes, la interacción en tiempo real y el soporte necesario durante toda la ejecución del módulo.

Para el desarrollo de los talleres presenciales, el operador deberá disponer de espacios adecuados mínimo para 30 personas, dotados con ayudas audiovisuales, conectividad, mobiliario y condiciones logísticas necesarias para el correcto desarrollo de las actividades académicas. En caso de requerirse materiales pedagógicos o de apoyo, estos deberán estar incluidos y disponibles para los participantes durante cada sesión. Igualmente, cuando las jornadas superen las tres (3) horas continuas, el contratista deberá suministrar un refrigerio básico para los asistentes". Así mismo, se incluirá como notas entre la página 40 y 41 se inlcuye nuevamente el párrafo

DURACIÓN TOTAL DE MÓDULO 2: 44 horas

Para la ejecución de este módulo, el contratista deberá garantizar lo siguiente:

Las 44 horas estará distribuidas de la siguiente manera:

MODALIDAD VIRTUAL: 8 Jornadas

El componente de formación en marketing digital aplicado al turismo se desarrollará en modalidad virtual, con una duración total de veinticuatro (24) horas por grupo, dirigido a los participantes del sector turístico de Medellín, organizados según los resultados del diagnóstico inicial y su nivel de madurez empresarial, comercial y digital, con el fin de garantizar procesos formativos diferenciados y ajustados a las necesidades específicas identificadas.

La programación y ejecución de este componente deberá desarrollarse en un período de dos (2) semanas, de conformidad con el cronograma aprobado por la supervisión, garantizando una distribución adecuada de las sesiones y la continuidad del proceso pedagógico para cada uno de los grupos conformados.

Para la ejecución de este componente, el operador deberá garantizar una plataforma virtual debidamente licenciada, con capacidad técnica, estabilidad, accesibilidad, conectividad simultánea, herramientas de interacción en tiempo real, grabación de sesiones, control de asistencia, generación de reportes, espacios colaborativos y posibilidad de desarrollo de ejercicios prácticos, talleres aplicados y acompañamiento sincrónico.

La estructura del programa se desarrollará en ocho (8) sesiones de tres (3) horas cada una, para un total de veinticuatro (24) horas por grupo. Cada sesión deberá contar con objetivos específicos, contenidos temáticos detallados, actividades prácticas, ejercicios aplicados al contexto turístico, mecanismos de participación y espacios de retroalimentación. Asimismo, todos los componentes virtuales descritos en el documento deberán ajustarse a estos mismos criterios técnicos, metodológicos y operativos para su adecuado desarrollo.

Durante la ejecución del proceso, el operador deberá implementar mecanismos permanentes de seguimiento y control de asistencia, participación activa, cumplimiento de actividades y entrega de ejercicios prácticos. Para efectos de certificación, cada participante deberá acreditar una asistencia mínima del ochenta por ciento (80%) del total de horas programadas, además del cumplimiento de las actividades académicas definidas.

MODULO	TEMA	TOTAL	
		VIRTUALES	HORAS
2. Marketing Digital para Empresas Turísticas	**Sesión 9:** Ecosistema digital del turismo	3	24
	Sesión 10: Branding turístico	3	
	Sesión 11: Estrategias de marketing digital	3	
	Sesión 12: SEO para turismo	3	
	Sesión 13: Redes sociales para destinos y experiencias	3	
	Sesión 14: Plataformas de reservas y marketplaces	3	
	Sesión 15: Estrategias de contenido para turismo	3	
	Sesión 16: Integración de estrategias y cierre	3	
TOTAL HORAS VIRTUALES MÓDULO 2			**24**

Al finalizar el proceso, se deberá aplicar un diagnóstico final que permita medir el nivel de apropiación de conocimientos, avances en la implementación de estrategias digitales, fortalecimiento de capacidades comerciales y evolución frente a la línea base inicialmente establecida, permitiendo evidenciar el impacto real del proceso formativo.

Sesión 9: El ecosistema digital del turismo está conformado por las plataformas, herramientas y canales digitales que facilitan la promoción, venta y experiencia de los servicios turísticos. Incluye redes sociales, páginas web, aplicaciones de viajes, motores de búsqueda y plataformas de reservas, entre otros. Su análisis permite a los actores turísticos comprender cómo los viajeros buscan información, toman decisiones y adquieren productos o servicios, fortaleciendo así la visibilidad y competitividad de sus negocios en el entorno digital.

- **Ecosistema digital del turismo:** Espacio de formación orientado al análisis de las principales plataformas, herramientas y canales digitales que influyen en la promoción, comercialización y consumo de productos y servicios turísticos. Este curso permitirá a los participantes comprender el entorno digital en el que operan sus negocios, identificar oportunidades de posicionamiento y fortalecer sus estrategias de visibilidad y relacionamiento con los visitantes.

La capacitación deberá desarrollarse en una plataforma virtual estable, accesible y de fácil uso, garantizando una adecuada experiencia de aprendizaje. Asimismo, se recomienda ofrecer diferentes horarios de realización para facilitar la participación de

los asistentes y ajustarse a sus diversas jornadas laborales y disponibilidades de tiempo. La duración total de este tema será de 3 horas**.**

Sesión 10: Proceso de construcción y fortalecimiento de la identidad de una marca turística para lograr que un destino, experiencia, producto o empresa sea reconocido y recordado por los visitantes. Este proceso incluye la definición de una propuesta de valor clara, la identificación de elementos diferenciadores, la creación de una narrativa atractiva que conecte con el público y el desarrollo de estrategias de posicionamiento que permitan destacar frente a la competencia en el mercado turístico. Su objetivo es generar una imagen sólida, coherente y atractiva que fortalezca la competitividad y el reconocimiento de la oferta turística.

- **Branding turístico:** Jornada de formación orientada al desarrollo del proceso de construcción de identidad de marca en el sector turístico, abordando aspectos como la definición de la propuesta de valor, la identificación de elementos diferenciadores, la creación de narrativas que conecten con los visitantes y las estrategias de posicionamiento en el mercado. El objetivo es brindar a las participantes herramientas para fortalecer la imagen, el reconocimiento y la competitividad de sus productos, servicios o destinos turísticos.

La formación tendrá una duración de 3 horas y deberá realizarse mediante una plataforma virtual estable, segura y de fácil acceso, que garantice las condiciones técnicas necesarias para un adecuado proceso de aprendizaje, interacción y participación. Adicionalmente, se recomienda disponer de diferentes franjas horarias que permitan la asistencia de participantes con distintas jornadas y responsabilidades laborales.

Sesión 11: Este tema aborda el diseño de planes y acciones digitales orientadas a promover productos y servicios turísticos mediante el uso de herramientas y canales en línea. Incluye la definición de objetivos, la selección de medios digitales adecuados, la creación de contenidos atractivos y la implementación de estrategias para atraer clientes, aumentar la visibilidad de la oferta turística y fortalecer la presencia de las empresas o destinos en internet. Su propósito es mejorar el alcance, la interacción con los públicos objetivo y las oportunidades de comercialización en entornos digitales.

- **Estrategias de marketing digital:** Sesión de formación enfocada en el diseño de estrategias y acciones digitales para la promoción de productos y servicios turísticos, la atracción de clientes y el fortalecimiento de la presencia en internet. Los participantes conocerán herramientas y buenas prácticas para mejorar la visibilidad y el posicionamiento de su oferta turística en entornos digitales.

La jornada tendrá una duración de 3 horas y se realizará a través de una plataforma virtual estable, segura y de fácil acceso, que garantice una experiencia de aprendizaje adecuada y la participación activa de los asistentes.

Sesión 12: Este tema aborda la aplicación de técnicas de optimización para motores de búsqueda (SEO) con el fin de mejorar la visibilidad y el posicionamiento de páginas web, perfiles y contenidos turísticos en internet. Los participantes conocerán estrategias relacionadas con palabras clave, creación de contenidos, optimización de

sitios web y buenas prácticas digitales que contribuyen a aumentar el alcance de su oferta turística y facilitar que potenciales visitantes encuentren sus productos y servicios en los resultados de búsqueda.

- **SEO para turismo:** Jornada de formación orientada a la aplicación de técnicas de optimización para motores de búsqueda (SEO), con el propósito de mejorar el posicionamiento de páginas web y contenidos turísticos en los resultados de búsqueda de internet. Durante la sesión, los participantes conocerán conceptos y herramientas relacionadas con la selección de palabras clave, la optimización de contenidos, la estructura de sitios web y las buenas prácticas digitales que contribuyen a incrementar la visibilidad de su oferta turística y atraer potenciales visitantes.

La formación tendrá una duración de 3 horas y se desarrollará mediante una plataforma virtual estable, segura y de fácil acceso, que garantice las condiciones necesarias para un adecuado proceso de aprendizaje, interacción y participación de los asistentes.

Sesión 13: Este tema aborda el uso estratégico de las redes sociales como herramienta de promoción turística, permitiendo dar visibilidad a destinos, experiencias, productos y servicios. Los participantes aprenderán cómo crear y compartir contenido relevante y atractivo, generar interacción con los usuarios, fortalecer la presencia digital de su oferta turística y atraer potenciales visitantes mediante una comunicación efectiva en plataformas digitales.

- **Redes sociales para destinos y experiencias:** Jornada orientada al uso estratégico de las redes sociales como herramienta para la promoción de destinos, experiencias, productos y servicios turísticos. Durante la jornada, los participantes conocerán las principales plataformas digitales, las tendencias de consumo de contenido, las buenas prácticas para la creación de publicaciones atractivas y las estrategias para fortalecer el relacionamiento con los usuarios.

Asimismo, se abordarán aspectos relacionados con la planificación de contenidos, la construcción de comunidades digitales, el incremento de la interacción y el alcance de las publicaciones, así como el aprovechamiento de las redes sociales para atraer potenciales visitantes y fortalecer el posicionamiento de la oferta turística en entornos digitales.

La formación tendrá una duración de 3 horas y se desarrollará mediante una plataforma virtual estable, segura y de fácil acceso, garantizando las condiciones técnicas necesarias para un adecuado proceso de aprendizaje, participación e interacción entre los asistentes y el facilitador.

Sesión 14: Este tema aborda el uso de plataformas digitales especializadas para la comercialización de productos y servicios turísticos, la gestión eficiente de reservas y la conexión con potenciales clientes. Los participantes conocerán cómo funcionan los principales Marketplace turísticos, sus ventajas y buenas prácticas de uso, con el fin de ampliar el alcance de su oferta hacia mercados locales, nacionales e internacionales, fortaleciendo así sus oportunidades de promoción y venta.

- **Plataformas de reservas y Marketplace:** Taller de formación orientado al conocimiento y uso de plataformas digitales de reservas y Marketplace turísticos como herramientas para la comercialización de productos y servicios turísticos. Durante la jornada, los participantes conocerán el funcionamiento de estos canales digitales, sus principales características, ventajas y oportunidades para incrementar la visibilidad de su oferta y facilitar la gestión de reservas.

Asimismo, se abordarán aspectos relacionados con la creación y optimización de perfiles comerciales, la gestión de la información y disponibilidad de los servicios, las buenas prácticas para mejorar la experiencia de los usuarios y las estrategias para ampliar el alcance hacia mercados locales, nacionales e internacionales. El espacio permitirá comprender cómo estas plataformas pueden contribuir al fortalecimiento de la competitividad y la generación de nuevas oportunidades de negocio en el sector turístico.

La actividad tendrá una duración de 3 horas y se desarrollará de manera virtual mediante una plataforma estable, segura y de fácil acceso, que garantice las condiciones técnicas necesarias para el adecuado desarrollo del taller, la interacción entre los participantes y el logro de los objetivos de aprendizaje.

Sesión 15: Jornada enfocada en la creación y planificación estratégica de contenidos digitales para promover experiencias, productos y servicios turísticos. Los participantes aprenderán a identificar los intereses de sus públicos objetivo, desarrollar contenidos atractivos para diferentes plataformas y aprovechar tendencias digitales para fortalecer la visibilidad y el posicionamiento de su oferta turística.

La jornada tendrá una duración de 3 horas y se realizará de manera virtual mediante una plataforma estable, segura y de fácil acceso, garantizando una adecuada experiencia de aprendizaje e interacción para los participantes.

- **Estrategias de contenido para turismo:** Taller enfocado en la creación y planificación estratégica de contenidos digitales para la promoción de experiencias, productos y servicios turísticos. Los participantes conocerán herramientas y buenas prácticas para identificar las necesidades de sus públicos objetivo, diseñar contenidos atractivos, planificar publicaciones y aprovechar las tendencias digitales para fortalecer la visibilidad y el posicionamiento de su oferta turística.

La capacitación tendrá una duración de 3 horas y se desarrollará de manera virtual mediante una plataforma estable, segura y de fácil acceso, garantizando una adecuada experiencia de aprendizaje, participación e interacción entre los asistentes y el facilitador.

Sesión 16: Jornada orientada a integrar los aprendizajes adquiridos durante el proceso formativo para la construcción de una estrategia digital aplicada a iniciativas turísticas. Durante la jornada se socializarán avances, se compartirán experiencias y se brindará retroalimentación para fortalecer las propuestas desarrolladas por los participantes.

La actividad tendrá una duración de 3 horas y se realizará de manera virtual mediante una plataforma estable, segura y de fácil acceso, garantizando una adecuada participación e interacción durante el cierre del proceso formativo.

- **Integración de estrategias y cierre:** Taller de cierre orientado a la integración de los conocimientos y herramientas adquiridos durante el proceso formativo para la construcción de una estrategia digital integral aplicada al sector turístico. La jornada incluirá la socialización de avances, el intercambio de experiencias y espacios de retroalimentación para fortalecer las propuestas desarrolladas por los participantes.

La actividad tendrá una duración de 3 horas y se realizará de manera virtual mediante una plataforma estable, segura y de fácil acceso, garantizando una adecuada participación, interacción y cierre del proceso formativo.

Nota 1: Cada sesión estará diseñada bajo una metodología teórico-práctica que combine la apropiación de conceptos con su aplicación directa en contextos reales del sector turístico. Para ello, se desarrollarán ejercicios prácticos, análisis de casos de éxito, ejemplos aplicados y actividades participativas que permitan a los asistentes comprender y utilizar las herramientas digitales abordadas durante el proceso formativo.

Adicionalmente, los participantes contarán con el acompañamiento permanente de los facilitadores, quienes brindarán orientación, resolverán inquietudes y ofrecerán recomendaciones para adaptar los conocimientos adquiridos a las necesidades y características de sus emprendimientos, empresas o iniciativas turísticas.

Esta metodología busca garantizar no solo la comprensión de los contenidos, sino también su implementación efectiva, contribuyendo al fortalecimiento de la presencia digital, la promoción estratégica, la comercialización de productos y servicios turísticos y el incremento de la competitividad de los actores del sector en entornos digitales.

Nota 2: El valor de referencia correspondiente a la tarifa por hora de la plataforma para el desarrollo de las jornadas virtuales fue determinado con base en el promedio de las cotizaciones recibidas, con el fin de establecer un valor de mercado acorde con las condiciones requeridas para la ejecución de la actividad.

MODALIDAD PRESENCIAL: 5 jornadas

Para la ejecución de este módulo, el contratista deberá garantizar lo siguiente:

Para el desarrollo de las jornadas presenciales, el operador deberá realizar un total de diez (10) talleres, con el fin de atender la meta de 300 participantes, garantizando grupos de hasta 30 personas por sesión para favorecer la participación, el aprendizaje y el acompañamiento adecuado durante las actividades formativas. La programación y ejecución de estas jornadas deberá realizarse en un período de dos semanas y media (2,5 semanas), de conformidad con el cronograma aprobado por la supervisión, garantizando una adecuada distribución de los grupos y la continuidad del proceso de formación.

Asimismo, deberá garantizar un espacio adecuado, cómodo y con las condiciones necesarias para el desarrollo de cada jornada, disponiendo de las ayudas audiovisuales requeridas, tales como videobeam, pantalla o superficie de proyección, sistema de sonido cuando sea necesario, conexión eléctrica y demás recursos que faciliten el proceso de enseñanza y aprendizaje.

Adicionalmente, en aquellas jornadas cuya duración sea superior a tres (3) horas, se deberá suministrar a cada participante un refrigerio básico, garantizando condiciones adecuadas para la permanencia y participación de los asistentes durante el desarrollo de la actividad.

Para el desarrollo de los talleres presenciales, el operador deberá disponer de espacios adecuados mínimo para 30 personas, dotados con ayudas audiovisuales, conectividad, mobiliario y condiciones logísticas necesarias para el correcto desarrollo de las actividades académicas. En caso de requerirse materiales pedagógicos o de apoyo, estos deberán estar incluidos y disponibles para los participantes durante cada sesión. Igualmente, cuando las jornadas superen las tres (3) horas continuas, el contratista deberá suministrar un refrigerio básico para los asistentes". Así mismo, se incluirá como notas entre la página 40 y 41 se inlcuye nuevamente el párrafo.

MODULO	TEMA		TOTAL
		PRESENCIAL	HORAS
2. Marketing Digital para Empresas Turísticas	**Sesión 17:** Taller de construcción de marca turística	4	20
	Sesión 18: Creación de contenido digital para redes	4	
	Sesión 19: Diseño de campañas de promoción turística	4	
	Sesión 20: Simulación de estrategia de marketing para empresas del grupo	4	
	Sesión 21: Desarrollo de plan de marketing digital por empresa y cierre	4	
TOTAL HORAS PRESENCIALES MODULO 2			**20**

Sesión 17: Espacio práctico orientado al fortalecimiento de la identidad de marca de productos, servicios, experiencias y destinos turísticos. A través de ejercicios guiados y herramientas aplicadas, los participantes definirán su propuesta de valor, identificarán sus elementos diferenciadores y construirán una narrativa que les permita posicionarse de manera efectiva en el mercado turístico.

Durante el taller se abordarán aspectos relacionados con la identidad de marca, el posicionamiento y la comunicación estratégica, brindando herramientas prácticas para fortalecer el reconocimiento, la visibilidad y la competitividad de la oferta turística.

- **Taller de construcción de marca turística:** Espacio práctico orientado a que los participantes definan y fortalezcan la identidad de su marca turística, construyendo una propuesta de valor clara, identificando sus elementos diferenciadores y estableciendo estrategias de posicionamiento que les permitan destacar en el mercado. Mediante ejercicios guiados y herramientas aplicadas, los asistentes

desarrollarán insumos prácticos para fortalecer la imagen y el reconocimiento de sus productos, servicios, experiencias o destinos turísticos.

Para garantizar la atención de la población objetivo, se deberán realizar 10 talleres, con una capacidad máxima de 30 participantes por sesión, favoreciendo la participación activa, el aprendizaje y el acompañamiento personalizado durante el desarrollo de las actividades. Cada taller deberá llevarse a cabo en un espacio adecuado, cómodo y dotado con las ayudas audiovisuales necesarias, garantizando las condiciones óptimas para el desarrollo de los ejercicios prácticos y el trabajo colaborativo.

Asimismo, se deberá ofrecer una variedad de horarios que permita la participación de personas con diferentes jornadas laborales y disponibilidades de tiempo, facilitando que cada participante pueda elegir la opción que mejor se ajuste a sus necesidades.

En aquellos talleres cuya duración sea superior a tres (3) horas, se deberá suministrar a cada participante un refrigerio básico, contribuyendo a su bienestar y permanencia durante la jornada formativa.

Sesión 18: Espacio formativo orientado al desarrollo de contenidos digitales para la promoción de productos, servicios y experiencias turísticas en redes sociales. Los participantes conocerán herramientas y buenas prácticas para la creación de piezas gráficas, contenidos audiovisuales y mensajes estratégicos que les permitan conectar con sus públicos objetivo y fortalecer la visibilidad de su oferta turística.

A través de ejercicios prácticos, se brindarán herramientas para planificar, diseñar y publicar contenidos de manera efectiva, contribuyendo al posicionamiento y promoción de iniciativas turísticas en entornos digitales.

- **Creación de contenido digital para redes:** Taller práctico orientado al desarrollo de contenidos digitales para la promoción de productos, servicios y experiencias turísticas a través de redes sociales. Durante la jornada, los participantes conocerán herramientas y estrategias para la creación de contenido visual y narrativo, incluyendo piezas gráficas, textos, imágenes, videos y mensajes adaptados a las diferentes plataformas digitales.

Asimismo, se abordarán buenas prácticas para la planificación de contenidos, la construcción de mensajes atractivos, el fortalecimiento de la identidad de marca y la generación de interacción con potenciales visitantes. A través de ejercicios prácticos y ejemplos aplicados, los asistentes desarrollarán herramientas que les permitan mejorar la visibilidad y el posicionamiento de su oferta turística en entornos digitales.

La actividad tendrá una duración de 4 horas y se desarrollará de manera presencial en un espacio adecuado, cómodo y dotado con las ayudas audiovisuales necesarias, tales como videobeam, pantalla o superficie de proyección, sistema de sonido cuando se requiera y demás elementos que garanticen el adecuado desarrollo de la jornada formativa.

Dado que la duración del taller es superior a tres horas, se deberá suministrar a cada participante un refrigerio básico, contribuyendo a su bienestar y permanencia durante el desarrollo de la actividad.

Sesión 19: Taller orientado al diseño y estructuración de campañas de promoción turística que permitan fortalecer la visibilidad de productos, servicios, experiencias y destinos turísticos. Durante la actividad, los participantes conocerán los elementos fundamentales para la planificación de campañas digitales efectivas, desde la definición de objetivos hasta la implementación de acciones de comunicación dirigidas a públicos específicos.

Se abordarán aspectos relacionados con la identificación y segmentación de públicos objetivo, la construcción de mensajes clave, la selección de canales digitales adecuados, la planificación de contenidos y la definición de estrategias de difusión que contribuyan a atraer potenciales visitantes y fortalecer el posicionamiento de la oferta turística.

A través de ejercicios prácticos y ejemplos aplicados, los participantes desarrollarán herramientas para diseñar campañas alineadas con las características de sus negocios y con las tendencias actuales del mercado turístico, contribuyendo a mejorar el alcance, la promoción y la comercialización de sus productos y servicios.

La actividad tendrá una duración de 4 horas y se desarrollará de manera presencial en un espacio adecuado para el aprendizaje, dotado con las ayudas audiovisuales necesarias para el desarrollo de las actividades. Asimismo, al tratarse de una jornada superior a tres horas, se deberá suministrar a cada participante un refrigerio básico, garantizando condiciones adecuadas para su permanencia y participación durante el taller.

- **Diseño de campañas de promoción turística:** Taller práctico orientado a la construcción de campañas de promoción turística que permitan fortalecer la visibilidad y comercialización de productos, servicios, experiencias y destinos turísticos. Durante la jornada, los participantes aprenderán a definir objetivos de promoción, identificar y segmentar públicos objetivo, seleccionar los canales de comunicación más adecuados y diseñar mensajes clave que conecten de manera efectiva con potenciales visitantes.

Asimismo, se abordarán estrategias para la planificación de acciones promocionales, la organización de contenidos, el uso de herramientas digitales y la estructuración de campañas alineadas con las necesidades y características de cada iniciativa turística. A través de ejercicios prácticos y casos aplicados, los asistentes desarrollarán propuestas que les permitan mejorar el alcance, el posicionamiento y la atracción de clientes mediante acciones de promoción planificadas y estratégicas.

La actividad tendrá una duración de 4 horas y deberá desarrollarse en un espacio adecuado para el trabajo grupal, con capacidad suficiente para los participantes y dotado con las ayudas audiovisuales necesarias, tales como videobeam, pantalla o superficie de proyección, sonido y demás elementos requeridos para garantizar el adecuado desarrollo de las actividades teóricas y prácticas.

Por tratarse de una jornada superior a tres horas, se deberá suministrar a cada participante un refrigerio básico, garantizando condiciones adecuadas para su permanencia y participación durante el taller.

Sesión 20: Este tema consiste en un ejercicio práctico en el que los participantes ponen en acción los conocimientos adquiridos para diseñar una estrategia de marketing digital aplicada a sus propios negocios o iniciativas turísticas. Durante la actividad, se integran elementos como la definición de objetivos, identificación del público objetivo, selección de canales digitales, creación de contenidos y mensajes clave, con el fin de estructurar una propuesta coherente y funcional.

El propósito es que los participantes puedan simular situaciones reales de promoción y comercialización, permitiéndoles fortalecer sus capacidades estratégicas, mejorar la toma de decisiones y adaptar las herramientas digitales a las necesidades de sus empresas, productos o servicios turísticos.

- **Simulación de estrategia de marketing para empresas del grupo:** Taller práctico orientado a la aplicación de los conocimientos adquiridos durante el proceso formativo, mediante la simulación y estructuración de estrategias reales de marketing digital adaptadas a las empresas, emprendimientos o iniciativas turísticas de los participantes. Durante la jornada, se integrarán elementos como la definición de objetivos, identificación del público objetivo, selección de canales digitales, diseño de mensajes clave y planificación de acciones promocionales, con el fin de construir estrategias coherentes y aplicables al contexto real de cada negocio.

El ejercicio permitirá a los participantes trabajar de manera guiada en la formulación de propuestas estratégicas, fortaleciendo sus capacidades para la toma de decisiones y la implementación de acciones digitales orientadas a la promoción y comercialización de sus servicios turísticos.

La actividad tendrá una duración de 4 horas y deberá desarrollarse en jornadas organizadas con disponibilidad de diferentes horarios, con el fin de facilitar la participación de personas con distintas responsabilidades laborales y garantizar el acceso al proceso formativo. Asimismo, el espacio deberá contar con las condiciones adecuadas para el trabajo grupal y el desarrollo de actividades prácticas.

Sesión 21: Taller orientado a la elaboración de un plan estratégico de marketing digital personalizado para cada empresa o iniciativa turística, con el fin de fortalecer su visibilidad, promoción y comercialización en entornos digitales. Durante la jornada, los participantes integrarán los conocimientos adquiridos a lo largo del proceso formativo para estructurar objetivos, identificar públicos objetivo, definir canales digitales, construir mensajes clave y proponer acciones concretas de posicionamiento y promoción.

Asimismo, se realizará la socialización de los avances y resultados obtenidos por cada participante, promoviendo el intercambio de experiencias, la retroalimentación constructiva y el fortalecimiento de las propuestas desarrolladas. Este espacio permitirá ajustar y mejorar los planes formulados, asegurando su pertinencia y aplicabilidad en los contextos reales de cada negocio.

Cada sesión se desarrollará bajo una metodología práctica, participativa y orientada al aprendizaje aplicado, con acompañamiento permanente por parte de los facilitadores, promoviendo el trabajo colaborativo y la construcción de productos concretos y funcionales para cada empresa.

De esta manera, el componente formativo permitirá que cada participante finalice el proceso con un plan de marketing digital estructurado y aplicable, que sirva como herramienta estratégica para fortalecer su presencia digital, mejorar su posicionamiento y aumentar su competitividad en el sector turístico.

- **Desarrollo de plan de marketing digital por empresa y cierre:** Taller práctico orientado a la elaboración de un plan de marketing digital personalizado para cada empresa o iniciativa turística, integrando los conocimientos adquiridos para fortalecer su visibilidad, promoción y comercialización en entornos digitales. Durante la jornada se trabajará en la definición de objetivos, públicos, canales, mensajes y acciones estratégicas, con acompañamiento de los facilitadores.

El espacio incluirá la socialización de avances, retroalimentación y cierre del proceso formativo, promoviendo el trabajo colaborativo y el aprendizaje aplicado.

La actividad tendrá una duración de 4 horas y se desarrollará en un espacio físico adecuado, con capacidad para trabajo grupal y ayudas audiovisuales como videobeam, pantalla y sonido, garantizando condiciones óptimas para el desarrollo del taller.

• **Insumos y logística:** El operador deberá garantizar espacios físicos adecuados para el desarrollo de las jornadas formativas, con capacidad aproximada para grupos de 30 personas, que cuenten con condiciones óptimas de accesibilidad, ventilación, iluminación y comodidad. Asimismo, deberá disponer de ayudas audiovisuales y materiales pedagógicos necesarios para el adecuado desarrollo de las actividades.

Las jornadas de formación deberán desarrollarse de manera flexible, garantizando la atención de las 300 personas, pertenecientes a las 150 empresas participantes mediante la conformación de diferentes grupos y horarios, de acuerdo con la capacidad operativa y logística del proceso. Para ello, se deberá habilitar un proceso de inscripción que permita a los participantes seleccionar los horarios y jornadas que mejor se ajusten a su disponibilidad, favoreciendo la participación, permanencia y cumplimiento de la asistencia mínima requerida durante el desarrollo del proyecto.

De igual manera, cuando las jornadas formativas o actividades presenciales tengan una duración superior a tres (3) horas, el contratista deberá garantizar el suministro de un refrigerio básico, balanceado y en condiciones adecuadas de higiene y calidad para los participantes. Estos refrigerios deberán entregarse debidamente empacados y podrán incluir opciones como bebida, producto de panadería, fruta o snack, conforme a las características de la jornada y la cantidad de asistentes.

Nota: El valor asignado para las aulas corresponde a un precio de referencia, teniendo en cuenta que se busca priorizar la utilización de espacios propios por parte del operador. En este sentido, dicho valor contempla principalmente los requerimientos asociados a ayudas audiovisuales y logística básica. Asimismo, en

caso de requerirse espacios externos para el desarrollo de las actividades, se espera que estos sean aportados como parte de la vinculación y capacidad operativa del proveedor, optimizando así los recursos destinados al proyecto.

Opciones de refrigerio:

Botella de agua: 600ml botella plástica

Estación de café en termo: vasos ecológicos de 4 onzas, acompañado de azúcar, endulzante y mescladores.

Refrigerios:

- **Bebida:** jugo en caja 200 ml
- **Pastelería dulce o salada de 150 gr** (Croissant, palo de queso, panzerotti, empanada de queso, carne, pollo, pastel de queso, jamón y queso, hawaiano, ranchero, verduras o carnes, etc.)
- **Presentación:** Empacado en material ecológico biodegradable; que no sea icopor o plásticos de un solo uso.

Entregables del módulo:

- **Avance de trabajo del módulo:** Documento que incluya el avance en el cronograma de actividades, contenidos temáticos y actividades desarrolladas (virtuales y presenciales).

- **Listados de asistencia:** Registros de participación de los asistentes en cada sesión, tanto virtual como presencial, debidamente diligenciados.

- **Registro fotográfico y/o audiovisual:** Evidencia visual del desarrollo de las actividades, talleres, encuentros y ejercicios prácticos.

- **Memorias del módulo**: Documento que consolide las temáticas abordadas, metodologías aplicadas, herramientas utilizadas y principales resultados de cada sesión.

- **Material pedagógico y formatos utilizados**: Presentaciones, guías, talleres, plantillas, instrumentos de diagnóstico, listas de chequeo u otros formatos aplicados durante el proceso formativo.

- **Entregables técnicos de los participantes**: Productos desarrollados por los participantes según el módulo (diagnósticos, planes, estrategias, rutas, contenidos, entre otros).

- **Informe de asistencia y gestión**: Documento consolidado que incluya número de sesiones realizadas, horas ejecutadas, número de participantes, nivel de permanencia y descripción de la ejecución del módulo.

- **Informe de resultados y análisis**: Evaluación general del módulo, incluyendo logros, dificultades, aprendizajes, nivel de cumplimiento de objetivos y recomendaciones.

- **Evidencia de acompañamiento y seguimiento** *(si aplica)*: Soporte de asesorías, asistencias técnicas o acompañamientos realizados a los participantes.

- **Acta de cierre del módulo:** Documento que formalice la finalización del módulo, con balance general y validación de cumplimiento.

- **Entrega de evidencias** de la ejecución del proyecto por cada módulo culminado de manera digital en drive y memoria USB

3. MÓDULO: INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA AL TURISMO:

Brindar a los empresarios y operadores turísticos conocimientos y herramientas prácticas para integrar la inteligencia artificial en la gestión y comercialización de sus negocios. A través de la comprensión de conceptos básicos de IA, el uso de herramientas digitales, la automatización de procesos, el análisis de mercado turístico y la generación de contenido, los participantes podrán optimizar sus estrategias de marketing y mejorar la atención al cliente mediante tecnologías como chatbots y asistentes virtuales. De manera complementaria, mediante espacios presenciales de carácter vivencial, se desarrollarán talleres prácticos orientados al uso aplicado de estas herramientas, la creación de contenido turístico con IA, la automatización de acciones de marketing, el desarrollo de prototipos digitales para cada empresa y la implementación de laboratorios de innovación turística que fortalezcan la competitividad y transformación digital del sector.

Duración: 60 horas

- Virtual: 36 horas
- Presencial: 24 horas

MODALIDAD VIRTUAL: 7 jornadas

Para la ejecución de este módulo, el contratista deberá garantizar lo siguiente:

El componente de formación en inteligencia artificial aplicada al turismo se desarrollará en modalidad virtual, con una duración total de treinta y seis (36) horas, dirigido a trescientos (300) participantes pertenecientes a empresas del sector turístico de Medellín. Para su ejecución, los participantes serán organizados en diez (10) grupos de hasta treinta (30) personas, con el fin de garantizar una atención adecuada, el acompañamiento pedagógico y la calidad del proceso formativo.

Cada grupo recibirá la totalidad de las treinta y seis (36) horas de formación, distribuidas en sesiones programadas en diferentes horarios, facilitando así la participación de los asistentes de acuerdo con sus disponibilidades. La programación y ejecución de este componente deberán realizarse en un período de dos (2) semanas, de conformidad con el cronograma aprobado por la supervisión,

garantizando la continuidad pedagógica, la adecuada distribución de las sesiones y el cumplimiento de los objetivos de aprendizaje establecidos.

En este sentido, el programa se desarrollará mediante una plataforma virtual estable, segura y de fácil acceso, que permita la interacción en tiempo real, el desarrollo de actividades prácticas y el acompañamiento permanente por parte de los facilitadores.

La estructura metodológica contempla el desarrollo de diez (10) talleres virtuales, a través de los cuales se abordarán los contenidos del programa, asegurando la apropiación de conocimientos y su aplicación en el contexto de cada empresa participante. Adicionalmente, se realizará un seguimiento continuo a la asistencia, participación y constancia de los asistentes, con el fin de garantizar la permanencia en el proceso formativo y el cumplimiento de los objetivos establecidos.

MODULO	TEMA	TOTAL	
		VIRTUALES	HORAS
3. Inteligencia Artificial Aplicada al Turismo	**Sesión 22:** Introducción a la IA en el turismo:	6	36
	Sesión 23: Herramientas de IA para negocios turísticos	6	
	Sesión 24: Automatización de procesos empresariales	6	
	Sesión 25: IA para análisis de mercado turístico	6	
	Sesión 26: IA para generación de contenido	6	
	Sesión 27: Chatbots y asistentes virtuales	3	
	Sesión 28: IA para optimización de campañas digitales y cierre	3	
TOTAL HORAS VIRTUALES MÓDULO			**36**

Sesión 22: Este tema presenta los conceptos básicos de la inteligencia artificial y su aplicación en el sector turístico, mostrando cómo estas herramientas pueden mejorar la gestión de los negocios, fortalecer la promoción de servicios y optimizar la experiencia del visitante. También se analiza su impacto en la transformación digital del turismo.

De manera práctica, los participantes identificarán oportunidades de uso de la IA en sus propios negocios, reconociendo cómo puede aportar valor en la toma de decisiones, la atención al cliente y la mejora de sus estrategias de comercialización y posicionamiento.

- **Introducción a la IA en el turismo:** Jornada de formación virtual orientada a la introducción de los conceptos básicos de la inteligencia artificial (IA) y su aplicación en el sector turístico. El espacio está diseñado para que los participantes comprendan cómo la IA puede ser utilizada para mejorar la gestión de los negocios turísticos, fortalecer la promoción de servicios y enriquecer la experiencia del visitante, en el marco de la transformación digital del sector.

La formación se desarrollará en dos sesiones de 3 horas cada una, para un total de 6 horas, mediante una plataforma virtual estable, segura y de fácil acceso, que garantice las condiciones técnicas necesarias para la adecuada transmisión de contenidos, la interacción en tiempo real, la participación activa y el desarrollo de ejercicios prácticos.

Durante las sesiones se abordarán conceptos fundamentales de inteligencia artificial, casos de uso en turismo y herramientas básicas de aplicación. Adicionalmente, se realizarán ejercicios prácticos de identificación de oportunidades, en los que los participantes analizarán sus propios negocios para reconocer posibles usos de la IA en la mejora de procesos, atención al cliente, marketing digital y toma de decisiones estratégicas.

El proceso metodológico combinará explicación teórica con actividades prácticas guiadas, promoviendo el aprendizaje aplicado y la apropiación de los contenidos en el contexto real de cada participante.

Sesión 23: La inteligencia artificial en el turismo se refiere al uso de tecnologías que permiten automatizar procesos, analizar información y mejorar la toma de decisiones en el sector. Su aplicación contribuye a optimizar la gestión de los negocios turísticos, personalizar la experiencia del visitante y fortalecer la promoción de servicios y destinos.

En el sector turístico, la IA se utiliza en áreas como la atención al cliente, el marketing digital, la gestión de reservas y el análisis de datos, permitiendo mayor eficiencia y competitividad. En general, este tema introduce a los participantes en el potencial de la inteligencia artificial como herramienta para innovar y mejorar sus negocios turísticos.

- **Herramientas de IA para negocios turísticos:** Jornada virtual orientada a la exploración de herramientas de inteligencia artificial aplicadas al sector turístico, enfocadas en la optimización de procesos como la promoción, el análisis de datos y la atención al cliente. Los participantes conocerán plataformas y aplicaciones útiles para mejorar la gestión y competitividad de sus negocios.

La formación se desarrollará en dos sesiones de 3 horas, mediante una plataforma virtual estable y de fácil acceso, que garantice la adecuada transmisión de contenidos, la interacción en tiempo real y el desarrollo de ejercicios prácticos guiados.

Sesión 24: Este tema aborda el uso de tecnologías de inteligencia artificial para automatizar tareas operativas y administrativas dentro de los negocios turísticos. Su objetivo es reducir cargas de trabajo manual, optimizar tiempos y mejorar la eficiencia en la gestión de los procesos internos.

Los participantes explorarán cómo la automatización puede aplicarse en actividades como la atención al cliente, la gestión de reservas, el manejo de información y la organización de tareas administrativas, permitiendo un mejor aprovechamiento de los recursos. A través de ejercicios prácticos, se identificarán oportunidades de implementación en sus propios negocios para hacerlos más eficientes, competitivos y productivos.

- **Automatización de procesos empresariales:** Jornada virtual orientada al uso de inteligencia artificial para automatizar procesos operativos y administrativos en negocios turísticos, con el fin de mejorar la eficiencia y optimizar recursos.

La formación se desarrollará en dos sesiones de 3 horas, mediante una plataforma virtual estable y de fácil acceso, garantizando la interacción en tiempo real y la realización de ejercicios prácticos para identificar oportunidades de automatización en los negocios de los participantes.

Sesión 25: Este tema aborda el uso de herramientas de inteligencia artificial para analizar información del sector turístico, como tendencias de viaje, comportamiento de los turistas y oportunidades de mercado. Su objetivo es apoyar la toma de decisiones estratégicas basadas en datos, permitiendo a los negocios turísticos comprender mejor a sus clientes, anticipar demandas y mejorar sus estrategias de promoción y comercialización.

- **IA para análisis de mercado turístico:** Jornada virtual orientada al uso de herramientas de inteligencia artificial para analizar tendencias del mercado turístico, comportamiento de los viajeros y oportunidades de negocio, con el fin de apoyar la toma de decisiones estratégicas basadas en datos.

Se desarrollará en dos sesiones de 3 horas, mediante una plataforma virtual estable y de fácil acceso, garantizando la interacción en tiempo real y la realización de ejercicios prácticos aplicados a los negocios de los participantes.

Sesión 26: Este tema se enfoca en el uso de herramientas de inteligencia artificial para la creación de contenidos digitales dirigidos al sector turístico. Los participantes aprenderán a generar textos, imágenes y material promocional de manera eficiente, con el objetivo de fortalecer la promoción de productos, servicios y experiencias turísticas.

A través de estas sesiones se desarrollan habilidades prácticas para producir contenido atractivo y estratégico, optimizado para canales digitales, contribuyendo a mejorar la visibilidad y posicionamiento de las iniciativas turísticas.

- **IA para generación de contenido:** Jornada virtual orientada al desarrollo de habilidades para la creación de contenidos digitales mediante herramientas de inteligencia artificial, aplicados a la promoción de productos y servicios turísticos. Los participantes aprenderán a generar textos, imágenes y material promocional de forma práctica y estratégica.

La formación se desarrollará en dos sesiones de 3 horas, mediante una plataforma virtual estable y de fácil acceso, que garantice la interacción en tiempo real y la realización de ejercicios prácticos aplicados a los negocios de los participantes.

Sesión 27: Este tema aborda la implementación de herramientas automatizadas basadas en inteligencia artificial para mejorar la atención al cliente en negocios turísticos. Los chatbots y asistentes virtuales permiten responder consultas de manera rápida y eficiente en canales digitales, optimizando la comunicación con los usuarios.

Los participantes conocerán su funcionamiento básico, su configuración y su aplicación en plataformas como redes sociales o sitios web, con el fin de mejorar la experiencia del cliente, agilizar la atención y fortalecer la presencia digital de sus servicios turísticos.

- **Chatbots y asistentes virtuales:** Jornada virtual orientada al uso básico de chatbots y asistentes virtuales aplicados a la atención al cliente en el sector turístico. Los participantes conocerán cómo estas herramientas automatizan respuestas, mejoran la comunicación con los usuarios y optimizan los tiempos de atención en canales digitales.

La sesión tendrá una duración de 3 horas y se desarrollará mediante una plataforma virtual estable y de fácil acceso, con actividades prácticas guiadas para la comprensión e identificación de su aplicación en los negocios turísticos.

Sesión 28: Este tema aborda el uso de inteligencia artificial para mejorar el desempeño de campañas digitales en el sector turístico, optimizando la segmentación de públicos, la medición de resultados y el rendimiento de las estrategias de promoción. Asimismo, incluye el cierre del proceso formativo, la socialización de aprendizajes y la retroalimentación de los participantes.

Se desarrollan actividades teórico-prácticas mediante demostraciones, ejercicios aplicados y análisis de casos reales, con el fin de facilitar la apropiación de los conocimientos y su aplicación en los negocios turísticos. En general, el tema busca fortalecer la transformación digital y la competitividad de los actores del sector.

- **IA para optimización de campañas digitales y cierre:** Jornada virtual de 3 horas orientada al uso de inteligencia artificial para optimizar campañas digitales en el sector turístico, mejorando la segmentación, el análisis de resultados y el rendimiento de las estrategias de promoción. Incluye el cierre del proceso formativo, socialización de aprendizajes y retroalimentación.

La sesión se desarrollará mediante una plataforma virtual estable y de fácil acceso, combinando contenidos teóricos y prácticos con demostraciones, ejercicios aplicados y casos reales para facilitar su aplicación en los negocios de los participantes.

Nota: El valor de referencia correspondiente a la tarifa por hora de la plataforma para el desarrollo de las jornadas virtuales fue determinado con base en el promedio de las cotizaciones recibidas, con el fin de establecer un valor de mercado acorde con las condiciones requeridas para la ejecución de la actividad.

MODALIDAD PRESENCIAL: 5 jornadas

Para la ejecución de este módulo, el contratista deberá garantizar lo siguiente:

El componente presencial (vivencial) del módulo de formación en inteligencia artificial aplicada al turismo se desarrollará con una duración total de veinticuatro (24) horas, dirigido a los participantes del sector turístico de Medellín, organizados en grupos que permitan un adecuado acompañamiento y desarrollo práctico. Este espacio está diseñado para complementar la formación virtual, mediante la aplicación directa de herramientas y el desarrollo de soluciones concretas para los negocios de los participantes.

La programación y ejecución de este componente deberán realizarse en un período de dos (2) semanas, de conformidad con el cronograma aprobado por la supervisión, garantizando una adecuada distribución de las jornadas, la participación efectiva de los beneficiarios y la continuidad del proceso formativo. Lo anterior permitirá fortalecer el aprendizaje experiencial y la apropiación práctica de las herramientas de inteligencia artificial aplicadas al sector turístico.

La estructura del componente presencial se desarrollará en ocho (8) sesiones de tres (3) horas cada una, para un total de 24 horas, organizadas de la siguiente manera:

MODULO	TEMA		TOTAL
		PRESENCIAL	HORAS
3. Inteligencia Artificial Aplicada al Turismo	**Sesión 29:** Taller práctico de uso de herramientas de IA	6	24
	Sesión 30: Creación de contenido turístico con IA	6	
	Sesión 31: Automatización de marketing con IA	3	
	Sesión 32: Creación de asistentes virtuales para atención al cliente	3	
	Sesión 33: Desarrollo de prototipo digital para cada empresa y cierre	6	
TOTAL HORAS PRESENCIALES MODULO 3			**24**

Sesión 29: Este tema corresponde a un espacio aplicado en el que los participantes aprenderán a utilizar herramientas de inteligencia artificial enfocadas en la gestión, promoción y análisis de sus negocios turísticos. A través de ejercicios guiados, demostraciones y actividades prácticas, se explorará la configuración y uso básico de estas herramientas.

El objetivo es que los participantes puedan aplicar directamente la IA en situaciones reales de sus emprendimientos, fortaleciendo la eficiencia en sus procesos, la toma de decisiones y la mejora de sus estrategias digitales.

- **Taller práctico de uso de herramientas de IA:** Espacio práctico orientado al uso aplicado de herramientas de inteligencia artificial en el sector turístico, enfocado en la gestión, promoción y análisis de negocios. Durante la jornada, los participantes desarrollarán ejercicios guiados, configurarán herramientas digitales y aplicarán

casos prácticos que permitan la apropiación de los conocimientos en situaciones reales.

Esta actividad tendrá una duración total de seis (6) horas, la cual podrá desarrollarse en una sola jornada continua o en dos sesiones de tres (3) horas, según la programación y disponibilidad de los participantes, garantizando flexibilidad en la ejecución del proceso formativo.

La jornada se realizará en un espacio físico adecuado, con capacidad para el trabajo grupal y dotado de ayudas audiovisuales como videobeam, pantalla de proyección y demás recursos necesarios para el desarrollo de las actividades prácticas.

Asimismo, se deberá contar con variedad en los horarios de programación, con el fin de facilitar la participación de los asistentes de acuerdo con sus diferentes jornadas laborales, promoviendo así una mayor cobertura y accesibilidad al proceso de formación.

En aquellas sesiones cuya duración sea superior a tres (3) horas, se deberá suministrar a cada participante un refrigerio básico, garantizando condiciones adecuadas de bienestar, permanencia y participación durante el desarrollo de la actividad.

Sesión 30: Este tema se centra en el uso de herramientas de inteligencia artificial para la creación de contenidos digitales aplicados al sector turístico. Los participantes aprenderán a desarrollar textos, imágenes y piezas promocionales de manera práctica, utilizando plataformas de IA que facilitan la producción de material creativo y estratégico.

El objetivo es fortalecer la visibilidad, promoción y comercialización de productos y experiencias turísticas, permitiendo generar contenidos más atractivos, eficientes y adaptados a los diferentes canales digitales.

- **Creación de contenido turístico con IA:** Taller práctico orientado al desarrollo de contenidos digitales para el sector turístico mediante el uso de herramientas de inteligencia artificial. Durante la jornada, los participantes aprenderán a crear textos, imágenes y piezas promocionales de manera estratégica, utilizando plataformas de IA que facilitan la producción de contenido atractivo y orientado a la promoción de productos y experiencias turísticas.

Esta actividad tendrá una duración total de seis (6) horas, la cual podrá desarrollarse en una sola sesión continua o en dos sesiones de tres (3) horas, de acuerdo con la disponibilidad de los participantes, garantizando flexibilidad en la programación y acceso al proceso formativo.

En aquellas sesiones cuya duración sea superior a tres (3) horas, se deberá suministrar a cada participante un refrigerio básico, garantizando condiciones adecuadas de bienestar, permanencia y participación durante el desarrollo de la actividad.

El objetivo del taller es fortalecer las capacidades de los participantes en la creación de contenidos digitales, mejorando la visibilidad, posicionamiento y comercialización de sus servicios turísticos a través del uso eficiente de la inteligencia artificial.

Sesión 31: Este tema aborda el uso de herramientas de inteligencia artificial para automatizar procesos del marketing digital, permitiendo optimizar tareas como la programación de contenidos, la segmentación de audiencias y la gestión de campañas.

Su objetivo es mejorar la eficiencia en la comunicación con los clientes, hacer más precisas las estrategias de promoción y facilitar la toma de decisiones basadas en datos, fortaleciendo así el alcance y el impacto de las acciones de marketing en los negocios turísticos.

- **Automatización de marketing con IA:** Taller práctico orientado al uso de herramientas de inteligencia artificial para la automatización de procesos de marketing digital en el sector turístico, incluyendo programación de contenidos, segmentación de audiencias y optimización de campañas.

La sesión tendrá una duración de 3 horas y se desarrollará en un salón adecuado para grupos de hasta 30 personas, dotado con ayudas audiovisuales como videobeam y pantalla, garantizando condiciones óptimas para el aprendizaje y la realización de actividades prácticas.

Se deberán realizar 10 talleres presenciales para cubrir la totalidad de la población objetivo, asegurando el acompañamiento y la calidad del proceso formativo. En cada jornada se entregará refrigerio básico a los participantes.

Sesión 32: Este tema aborda el desarrollo práctico de chatbots o asistentes virtuales aplicados al sector turístico, con el objetivo de mejorar la atención al cliente y facilitar la gestión de consultas en canales digitales. Los participantes aprenderán cómo configurar estas herramientas de manera básica y realizar pruebas de funcionamiento.

Su enfoque permite optimizar la comunicación con los turistas, agilizar las respuestas y mejorar la experiencia del usuario, fortaleciendo la eficiencia y disponibilidad de la atención en los negocios turísticos.

- **Creación de asistentes virtuales para atención al cliente:** Taller práctico orientado al desarrollo de chatbots o asistentes virtuales aplicados al sector turístico, con el fin de mejorar la atención al cliente, optimizar la gestión de consultas y fortalecer la interacción en canales digitales. Durante la sesión, los participantes realizarán ejercicios guiados para la configuración básica de asistentes virtuales y la realización de pruebas de funcionamiento en escenarios simulados.

La actividad tendrá una duración de 3 horas y se desarrollará en un salón adecuado para grupos de hasta 30 personas, dotado con las condiciones necesarias para el aprendizaje, el trabajo práctico y el acompañamiento del facilitador, incluyendo ayudas audiovisuales como videobeam, pantalla de proyección y conexión eléctrica.

Se deberá realizar un total de 10 talleres presenciales para garantizar la cobertura de la población objetivo, con grupos de máximo 30 participantes, asegurando el acompañamiento adecuado y la calidad del proceso formativo.

En esta sesión se deberá suministrar a cada participante un refrigerio básico, garantizando condiciones de bienestar, permanencia y participación durante el desarrollo de la jornada.

La metodología será práctica y participativa, combinando explicación conceptual con ejercicios aplicados y pruebas funcionales, permitiendo a los participantes identificar oportunidades de implementación de asistentes virtuales en sus propios negocios turísticos.

Sesión 33: Este tema consiste en un espacio de acompañamiento práctico en el que los participantes desarrollan un prototipo de solución digital basada en inteligencia artificial, adaptado a las necesidades de su propio negocio turístico. El objetivo es aplicar los conocimientos adquiridos para fortalecer aspectos como la estrategia comercial, la promoción o la atención al cliente.

La sesión también incluye la socialización de los prototipos elaborados, la retroalimentación entre participantes y facilitadores, y el cierre del proceso formativo, consolidando los aprendizajes alcanzados.

- **Desarrollo de prototipo digital para cada empresa y cierre:** Espacio práctico de formación presencial orientado al acompañamiento de los participantes en la construcción de un prototipo de solución digital basado en inteligencia artificial, adaptado a las necesidades específicas de cada negocio turístico. Durante la jornada, los asistentes aplicarán los conocimientos adquiridos para diseñar herramientas o propuestas digitales enfocadas en fortalecer su estrategia comercial, la promoción de servicios o la mejora de la atención al cliente.

La sesión incluye el desarrollo guiado de los prototipos, el acompañamiento permanente del facilitador y el trabajo colaborativo entre los participantes, promoviendo la aplicación práctica de los aprendizajes. Posteriormente, se realizará la socialización de los prototipos construidos, la retroalimentación colectiva y el cierre del proceso formativo, consolidando los resultados alcanzados.

La actividad se desarrollará de manera presencial en un espacio adecuado para el trabajo grupal, dotado de las condiciones necesarias y ayudas audiovisuales para el desarrollo de la jornada. Asimismo, al tratarse de una sesión presencial de más de tres horas, se deberá suministrar a cada participante un refrigerio básico, garantizando condiciones de bienestar y adecuada participación durante toda la actividad.

ANOTACIONES GENERALES DE LA FORMACIÓN PRESENCIAL

Nota1: Cada sesión se desarrollará bajo una metodología práctica, participativa y experiencial, centrada en el enfoque de “aprender haciendo”, que permita a los participantes aplicar de manera inmediata los conocimientos adquiridos. Se contará con el acompañamiento permanente de los facilitadores, la resolución de casos reales

del sector turístico y el desarrollo de ejercicios aplicados directamente a los negocios de los asistentes, promoviendo el uso efectivo de herramientas tecnológicas.

Este enfoque metodológico busca garantizar la obtención de resultados concretos y tangibles, facilitando la apropiación del conocimiento y su transferencia al contexto real de cada empresa o emprendimiento turístico.

De esta manera, el componente presencial permitirá consolidar los aprendizajes del proceso formativo, impulsando la implementación de soluciones innovadoras que contribuyan a la transformación digital, el fortalecimiento de la competitividad y la mejora de la gestión de los actores del sector turístico.

Nota2: El valor asignado para las aulas corresponde a un precio de referencia, teniendo en cuenta que se busca priorizar la utilización de espacios propios por parte del operador. En este sentido, dicho valor contempla principalmente los requerimientos asociados a ayudas audiovisuales y logística básica. Asimismo, en caso de requerirse espacios externos para el desarrollo de las actividades, se espera que estos sean aportados como parte de la vinculación y capacidad operativa del proveedor, optimizando así los recursos destinados al proyecto.

Nota3: Para el desarrollo de los talleres presenciales, el operador deberá disponer de espacios adecuados mínimo para 30 personas, dotados con ayudas audiovisuales, conectividad, mobiliario y condiciones logísticas necesarias para el correcto desarrollo de las actividades académicas. En caso de requerirse materiales pedagógicos o de apoyo, estos deberán estar incluidos y disponibles para los participantes durante cada sesión. Igualmente, cuando las jornadas superen las tres (3) horas continuas, el contratista deberá suministrar un refrigerio básico para los asistentes".

Opciones de refrigerio:

Bebida: jugo en caja 200 ml

Pastelería dulce o salada de 150 gr (Croissant, palo de queso, panzerotti, empanada de queso, carne, pollo, pastel de queso, jamón y queso, hawaiano, ranchero, verduras o carnes, etc.)

Presentación: Empacado en material ecológico biodegradable; que no sea icopor o plásticos de un solo uso.

Entregables del módulo:

- **Plan de trabajo del módulo**
  Documento que incluya avance del cronograma, metodología, contenidos temáticos y actividades desarrolladas (virtuales y presenciales).
- **Listados de asistencia**
  Registros de participación de los asistentes en cada sesión, tanto virtual como presencial, debidamente diligenciados.
- **Registro fotográfico y/o audiovisual**
  Evidencia visual del desarrollo de las actividades, talleres, encuentros y ejercicios prácticos.

- **Memorias del módulo**
  Documento que consolide las temáticas abordadas, metodologías aplicadas, herramientas utilizadas y principales resultados de cada sesión.
- **Material pedagógico y formatos utilizados**
  Presentaciones, guías, talleres, plantillas, instrumentos de diagnóstico, listas de chequeo u otros formatos aplicados durante el proceso formativo.
- **Entregables técnicos de los participantes**
  Productos desarrollados por los participantes según el módulo (diagnósticos, planes, estrategias, rutas, contenidos, entre otros).
- **Informe de asistencia y gestión**
  Documento consolidado que incluya número de sesiones realizadas, horas ejecutadas, número de participantes, nivel de permanencia y descripción de la ejecución del módulo.
- **Informe de resultados y análisis**
  Evaluación general del módulo, incluyendo logros, dificultades, aprendizajes, nivel de cumplimiento de objetivos y recomendaciones.
- **Evidencia de acompañamiento y seguimiento** *(si aplica)*
  Soporte de asesorías, asistencias técnicas o acompañamientos realizados a los participantes.
- **Acta de cierre del módulo:** Documento que formalice la finalización del módulo, con balance general y validación de cumplimiento.
- **Entrega de evidencias** de la ejecución del proyecto por cada módulo culminado de manera digital en drive y memoria USB

4. MODULO: LABORATORIO TURÍSTICO, CIERRE Y CERTIFICACIÓN DE PROCESO FORMATIVO.

Duración: 3 semanas

LABORATORIO TURISTICO: Recorridos

MODULO	RECORRIDO	INTENSIDAD DE HORAS POR RECORRIDOS	RECORRIDOS Y CIERRE
4. Laboratorio turístico, Cierre y Certificación de proceso formativo	Recorrido 1. Plaza Botero y Museo de Antioquia	2	1
	Recorrido 2. Palacio de la Cultura Rafael Uribe Uribe y Palacio Nacional	3	1
	Recorrido 3. Cementerio Museo San Pedro	2	1
	Recorrido 4. Museo El Castillo	2	1
	Recorrido 5. El Poblado (centro)	2	1
	Recorrido 6. Parque Arví	4	1
	Recorrido 7. Basílica Metropolitana y Barrio Prado Centro	4	1
	Recorrido 8. Finca silletera	4	1
	Recorrido 9. Manrique La 45 y Constelaciones	4	1
	Recorrido 10. Perpetuo Socorro	3	1
	Cierre y certificación de proceso formativo	3	1

TOTAL ACTIVIDADES MODULO 4	**36**	**10**

Laboratorio de innovación turística con IA: El componente denominado Laboratorio de innovación turística con inteligencia artificial (IA) deberá estructurarse como un espacio práctico, aplicado y metodológicamente definido, orientado a la experimentación y uso de herramientas digitales en el diseño, fortalecimiento y promoción de experiencias turísticas en el Distrito de Medellín. Previo a su ejecución, el operador deberá realizar un alistamiento técnico y metodológico que incluya el diseño de guías de trabajo, definición de herramientas de IA a utilizar (por ejemplo, para generación de contenidos, análisis de datos o marketing digital), estructuración de actividades por fases y organización logística de los recorridos.

La actividad deberá desarrollarse con un total de 300 participantes, pertenecientes a 150 empresas, quienes serán organizados en 10 grupos equitativos. Cada grupo estará asignado a uno de los diez (10) lugares turísticos previamente definidos del Distrito, con el objetivo de analizar el destino desde la perspectiva del visitante, identificar oportunidades de mejora y desarrollar propuestas innovadoras que integren elementos de inteligencia artificial, marketing digital y diseño de experiencias.

Durante los recorridos guiados, el operador deberá garantizar una metodología clara de trabajo en campo, que incluya como mínimo: observación guiada, levantamiento de información, registro audiovisual, identificación de puntos críticos del servicio turístico y análisis de la experiencia del usuario. Cada grupo deberá documentar su recorrido mediante evidencias verificables (fotografías, videos, formatos diligenciados y bitácoras de trabajo), las cuales servirán como insumo para el desarrollo de propuestas.

En términos logísticos, se deberá asegurar para cada recorrido: punto de encuentro previamente definido, acompañamiento de un guía especializado con conocimiento histórico y territorial, entrega de hidratación (botella de agua de 600ml), refrigerio básico (Bebida: jugo en caja 200 ml, pastelería dulce o salada de 150 gr (Croissant, palo de queso, panzerotti, empanada de queso, carne, pollo, pastel de queso, jamón y queso, hawaiano, ranchero, verduras o carnes, etc.) Presentación: Empacado en material ecológico biodegradable; que no sea icopor o plásticos de un solo uso a los participantes) y, en caso de requerirse, transporte hacia zonas de difícil acceso. Para los destinos de Santa Elena o el Parque Arví, Se deberá contemplar por parte del operador toda la logística y los costos asociados a los desplazamientos requeridos para el desarrollo de las actividades, priorizando, cuando sea posible, el uso del sistema de transporte Metrocable como parte de la experiencia turística y pedagógica del proceso. Para ello, el operador deberá garantizar la entrega de una tarjeta Cívica a cada participante, con saldo recargado equivalente al costo del transporte requerido para el desplazamiento hacia la zona o lugar establecido para el desarrollo de la actividad programada.

Todos estos aspectos deberán contar con las respectivas evidencias y soportes, tales como listados de asistencia, registros fotográficos, soportes de entrega de las tarjetas Cívica, comprobantes de recarga, registros de desplazamiento, contratación de guías o acompañamiento logístico, y demás documentos que permitan verificar la adecuada ejecución y trazabilidad de las actividades desarrolladas.

Como resultado del laboratorio, cada grupo deberá desarrollar al menos un producto aplicado, que podrá ser una propuesta de experiencia turística mejorada, una estrategia de promoción digital, piezas de contenido generadas con IA o prototipos básicos de herramientas tecnológicas.

Recorridos: La selección y ejecución de estos recorridos responde a una estrategia integral de la Secretaría de Turismo y Entretenimiento de Medellín, la cual busca consolidar al turismo como un motor de desarrollo social, económico y cultural en las diversas comunas y corregimientos de la ciudad.

Estos recorridos han sido seleccionados estratégicamente no solo por su valor histórico y cultural, sino también por el potencial de desarrollo que, desde la Secretaría de Turismo y Entretenimiento de Medellín, se busca fortalecer, así como por la oportunidad de visibilizar y reconocer a los actores del turismo que se están beneficiando del presente proyecto.

El propósito central de estas visitas es propiciar una experiencia vivencial e inmersiva. Vivir el territorio en primera persona permite a los participantes comprender de cerca las realidades, los liderazgos y los procesos de transformación social que definen a cada zona de Medellín. Este ejercicio de campo supera la teoría, logrando que los asistentes reconozcan el valor del patrimonio inmaterial, la memoria histórica y la identidad cultural que hacen de cada recorrido un producto turístico único y con identidad propia.

Para el desarrollo de los recorridos, el contratista deberá garantizar las condiciones logísticas y de seguridad necesarias para los participantes, incluyendo el suministro de hidratación y un refrigerio básico durante la jornada, así como la disponibilidad de asistencia médica y el acompañamiento permanente de un guía profesional con conocimiento del territorio, que permita enriquecer la experiencia mediante la interpretación turística, histórica y cultural de cada destino visitado.

La experiencia no culmina con el viaje en el territorio; se consolida en el encuentro de socialización y cierre. Este espacio está diseñado metodológicamente para fomentar el aprendizaje colaborativo y la transferencia de conocimientos a través de exposiciones colectivas. Al compartir las vivencias de los diferentes territorios, se rompen barreras geográficas y sociales dentro de la misma ciudad, generando una red de apoyo entre comunidades y fortaleciendo el reconocimiento de los diferentes procesos turísticos presentes en Medellín.

Opciones de refrigerio:

Bebida: jugo en caja 200 ml

Pastelería dulce o salada de 150 gr (Croissant, palo de queso, panzerotti, empanada de queso, carne, pollo, pastel de queso, jamón y queso, hawaiano, ranchero, verduras o carnes, etc.)

Presentación: Empacado en material ecológico biodegradable; que no sea icopor o plásticos de un solo uso.

En el desarrollo de los recorridos se encuentra previamente establecido el tiempo de duración de cada actividad; por lo tanto, se deberá tener en cuenta esta programación para planificar de manera adecuada el momento oportuno de entrega del refrigerio, garantizando que no interfiera con las actividades formativas ni con el desarrollo del recorrido.

1. Plaza Botero y Museo de Antioquia (2 horas)
2. Palacio de la Cultura Rafael Uribe Uribe y Palacio Nacional (3 horas)
3. Cementerio Museo San Pedro (2 horas)
4. Museo El Castillo (2 horas)
5. El Poblado (2 horas)
6. Parque Arví (4 horas)
7. Basílica Metropolitana y Barrio Prado Centro (4 horas)
8. Finca silletera (4 horas)
9. Manrique La 45 y Constelaciones (4 horas)
10. Perpetuo Socorro (3 horas)

Cierre y certificación de proceso formativo:

Como actividad final del contrato, se deberá realizar una jornada presencial de socialización, cierre académico y entrega de certificaciones, concebida como un espacio integrador que permita consolidar los aprendizajes, evidenciar resultados y fortalecer las redes entre los participantes. Este evento deberá desarrollarse en un auditorio con capacidad suficiente para 330 asistentes, garantizando condiciones adecuadas de comodidad, accesibilidad y logística. Asimismo, deberá contar con ayudas audiovisuales completas —sistema de sonido, micrófonos, proyector, pantalla, computador y 9 personas de apoyo técnico y logístico— que aseguren el óptimo desarrollo de las presentaciones y la adecuada participación de los grupos.

Previo a la realización del evento, el operador deberá efectuar el alistamiento de logística, producción y montaje correspondiente. Esto incluirá la planeación, coordinación y adecuación de los recursos humanos, técnicos y operativos necesarios, garantizando la correcta disposición de espacios, mobiliario, ayudas audiovisuales e instalación de equipos.

Asimismo, será responsable de definir la agenda, los tiempos de intervención, la organización de los grupos participantes y los lineamientos de las presentaciones, verificando cada recurso para asegurar que la jornada de cierre se desarrolle con éxito bajo el concepto "Medellín Destino Inteligente". Dicho concepto se desplegará mediante una ambientación temática que integre estructuras iluminadas, mapas de la ciudad, íconos del Metro y Metrocable, elementos florales y recursos visuales digitales que reflejen la transformación urbana a través de la innovación y la Inteligencia Artificial aplicada al turismo.

Como parte de la logística del evento de cierre, el contratista deberá disponer de un punto de registro y acreditación de participantes en el ingreso al auditorio, con el fin de garantizar una recepción organizada y el adecuado control de asistencia de los participantes que culminaron el proceso formativo. Este punto deberá

contemplar la verificación de la asistencia, la orientación e información general a los participantes, así como la entrega de fichos de control para la entrega del refrigerio programado durante la jornada.

Para tal efecto, el contratista deberá disponer de un total de trescientas treinta (330) unidades de fichos impresos o manillas de identificación, destinadas a los participantes e invitados del evento, las cuales servirán como mecanismo de control para la entrega de los refrigerios y para facilitar la organización y trazabilidad de los asistentes durante el desarrollo de la actividad.

Asimismo, el punto de registro deberá permitir la consolidación y validación de los listados definitivos de los participantes que hayan finalizado satisfactoriamente el proceso de formación, constituyéndose en un soporte para la entrega de certificados, la generación de evidencias y la verificación del cumplimiento de las metas y productos establecidos en el contrato.

Como parte de la atención y protocolo del evento de cierre, el contratista deberá disponer, desde el ingreso de los asistentes, de una estación permanente de café mediante cafetera de goteo con capacidad suficiente para atender la totalidad de los participantes e invitados, garantizando la disponibilidad continua de café y aromática durante el proceso de recepción y acreditación.

Adicionalmente, deberá habilitar una mesa de bienvenida con servicio de pasabocas salados tipo cóctel, atendida con tablón, mantel y bandejas para su adecuada presentación y distribución. Los pasabocas deberán ser servidos en presentación especial tipo cóctel y contemplar, como mínimo, las siguientes opciones: mini hamburguesas de res o pollo con queso y tocineta, y platanitos acompañados con suero costeño y guacamole, mini pastelitos de pollo, arepitas rellenas, shot mexicano y chuzitos de pollo o cerdo.

Para este servicio se deberá garantizar un total de quinientas (500) unidades, distribuidas en cantidades iguales entre las opciones ofrecidas, asegurando una adecuada atención a los participantes e invitados y contribuyendo a generar una experiencia de bienvenida acorde con las características y el nivel protocolario del evento de clausura.

Adicionalmente, para garantizar una adecuada atención y prestación del servicio durante el evento de cierre y certificación del proyecto, el contratista deberá disponer de un equipo conformado por ocho (8) meseros con experiencia mínima de un (1) año en atención de eventos, quienes serán responsables del servicio a la mesa y del apoyo operativo durante el desarrollo de la jornada. Asimismo, deberá garantizar el alquiler y suministro del mobiliario requerido para la ejecución del evento, incluyendo sillas, mesas y manteles, en cantidad suficiente y con las condiciones de calidad necesarias para atender la totalidad de los participantes e invitados, asegurando un ambiente cómodo, organizado y acorde con las características protocolarias del acto de clausura y certificación.

Durante la jornada se desarrollarán diez (10) exposiciones, correspondientes a los grupos participantes del proceso. Cada grupo podrá realizar la presentación de manera conjunta o designar uno o varios representantes para socializar los

resultados obtenidos, garantizando en todo caso que la información presentada refleje el trabajo realizado por la totalidad de sus integrantes. Para tal efecto, el contratista deberá establecer previamente un tiempo máximo de intervención por grupo, de conformidad con la agenda aprobada por la supervisión, con el fin de optimizar los tiempos de las presentaciones, asegurar una participación equitativa entre los grupos y garantizar el cumplimiento adecuado y oportuno de la programación establecida para la jornada de cierre y certificación.

Las exposiciones deberán presentar de manera estructurada la experiencia vivida durante los recorridos por los sitios turísticos del Distrito de Medellín, los aprendizajes alcanzados, el análisis del destino desde la perspectiva del visitante, así como las estrategias digitales, contenidos o herramientas basadas en inteligencia artificial desarrolladas durante el proceso formativo. De igual manera, deberán exponer las propuestas de mejora, promoción y fortalecimiento turístico construidas a partir del trabajo en territorio.

El ejercicio de socialización deberá propiciar el intercambio de conocimientos y experiencias entre los participantes, permitiendo que todos los asistentes conozcan los hallazgos, aprendizajes y oportunidades identificadas en los diferentes recorridos realizados, fortaleciendo así la comprensión integral de la oferta turística de la ciudad y promoviendo la construcción colectiva de propuestas para su fortalecimiento.

Para el adecuado desarrollo del evento, el contratista deberá garantizar la participación de un (1) presentador o maestro de ceremonias con experiencia mínima certificada de un (1) año en la conducción y moderación de eventos académicos, empresariales o institucionales. Este profesional será responsable de orientar la agenda del evento, presentar a los intervinientes, dinamizar las sesiones de socialización y contribuir al cumplimiento de los tiempos establecidos, garantizando el desarrollo ordenado y protocolario de la jornada de cierre y certificación.

Se llevará a cabo el acto de clausura y certificación del proceso, mediante la expedición y entrega física de los 300 certificados y constancias de participación a los empresarios y emprendedores que cumplan con los requisitos de asistencia y aprobación técnica previamente establecidos. Estos documentos deberán cumplir con los lineamientos institucionales del Distrito e incluir, como mínimo, el nombre del programa formativo, la intensidad horaria certificada, los logos institucionales correspondientes y las firmas autorizadas con la marca registrada del Distrito. Dicho certificado debe ser en tamaño oficio, en tintas de 4x0, en material de propalcote de 150 gr.

El contratista/operador deberá asumir la conceptualización, diseño, producción y entrega de 330 suvenir con enfoque turístico y representativo del territorio para cada uno de los participantes, concebido como un elemento simbólico de apropiación del proceso formativo. Para el desarrollo de estas piezas, la Secretaría de Turismo y Entretenimiento suministrará el Manual de Marca de Ciudad (Medellín Aquí Todo Florece / Marca Distrito), bajo cuyos lineamientos y parámetros gráficos obligatorios el operador deberá estructurar las propuestas de diseño para la posterior aprobación de la supervisión. **Opciones de suvenir:** porta postal, marca páginas, mini tapiz, portavaso, Postales o marca páginas ilustrados con sitios emblemáticos, otras opciones.

Como parte del cierre del proceso, el contratista deberá garantizar un espacio adecuado para el desarrollo del evento de clausura y la entrega de certificados, así como la prestación de servicios de alimentación para los asistentes. Para el ingreso o permanencia durante el evento, se deberá suministrar un almuerzo o cena (según horario de realización del evento) tipo bowl saludable servido a la mesa, compuesto por una porción de pechuga de pollo al horno de 150 gramos con especias, acompañada de quinua blanca con ajo, lentejas crocantes, tomates cherry, aguacate, mix de lechugas y pimentones escalfados. Adicionalmente, se deberá incluir jugo natural de fruta de temporada servido en vaso ecológico transparente de 12 onzas con tapa y pitillo biodegradable, junto con un postre con crema baja en azúcar.

El servicio deberá entregarse en presentación individual, con adecuada manipulación de alimentos y en recipientes biodegradables, garantizando calidad, presentación e inocuidad, dispuesto de manera organizada, que facilite un ambiente adecuado para el relacionamiento, el intercambio de experiencias y la generación de oportunidades de articulación entre los participantes.

Para la adecuada planeación y ejecución del evento de cierre y certificación del proyecto, el contratista deberá gestionar y obtener, con la debida antelación, todos los permisos, autorizaciones y requisitos exigidos por las autoridades competentes, garantizando que estos se encuentren vigentes y en debida forma antes del inicio de la actividad, de conformidad con la normatividad aplicable y los lineamientos establecidos por las entidades de gobierno correspondientes.

Asimismo, con el fin de salvaguardar la integridad y seguridad de los asistentes, el contratista deberá garantizar la disponibilidad permanente de un servicio de ambulancia debidamente habilitada y totalmente dotada, conforme a los requisitos establecidos por la Dirección Seccional de Salud de Antioquia (DSSA) y en cumplimiento de las especificaciones y estándares definidos en la Norma Técnica Colombiana (NTC) y demás disposiciones vigentes aplicables para la atención de eventos con concentración de público.

Entregables del módulo:

- **Plan de trabajo del módulo:** Documento que incluya el avance del cronograma, metodología, contenidos temáticos y actividades a desarrollar (virtuales y presenciales).
- **Listados de asistencia:** Registros de participación de los asistentes en cada sesión, tanto virtual como presencial, debidamente diligenciados.
- **Registro fotográfico y/o audiovisual:** Evidencia visual del desarrollo de las actividades, talleres, encuentros y ejercicios prácticos.
- **Memorias del módulo:** Documento que consolide las temáticas abordadas, metodologías aplicadas, herramientas utilizadas y principales resultados de cada sesión.
- **Material pedagógico y formatos utilizados:** Presentaciones, guías, talleres, plantillas, instrumentos de diagnóstico, listas de chequeo u otros formatos aplicados durante el proceso formativo.
- **Entregables técnicos de los participantes:** Productos desarrollados por los participantes según el módulo (diagnósticos, planes, estrategias, rutas, contenidos, entre otros).

- **Informe de asistencia y gestión:** Documento consolidado que incluya número de sesiones realizadas, horas ejecutadas, número de participantes, nivel de permanencia y descripción de la ejecución del módulo.
- **Informe de resultados y análisis final:** Evaluación general del proyecto, incluyendo logros, dificultades, aprendizajes, nivel de cumplimiento de objetivos y recomendaciones.
- **Evidencia de acompañamiento y seguimiento** *(si aplica):* Soporte de asesorías, asistencias técnicas o acompañamientos realizados a los participantes durante la ejecución del contrato.
- **Encuesta de satisfacción:** Entrega de las encuestas debidamente diligenciadas por cada una de las personas beneficiarias del proyecto, así como una encuesta por empresa participante que permita evaluar el contenido y el desarrollo del programa.
- **Acta de cierre del contrato:** Documento que formalice la finalización de los módulos, con balance general y validación de cumplimiento de cada una de las actividades ejecutadas.
- **Entrega de evidencias** de la ejecución del proyecto por cada módulo culminado de manera digital en drive y memoria USB

Distribución del tiempo (4 meses)

Valor agregado de esta estructura

Equilibrio entre estratégico, técnico y operativo.

Capacidad de ejecución en territorio.

Integración de turismo + transformación digital.

Optimización de recursos para 4 meses.

Nota: Los soportes del personal mínimo requerido deben ser entregados previo al inicio del contrato, UNICAMENTE por parte del proponente adjudicatario, quien deberá allegar las hojas de vida debidamente soportadas con las certificaciones académicas, laborales y legales que permitan corroborar el cumplimiento de las condiciones del personal solicitado.

Los proponentes no podrán certificar contratos o convenios que se encuentren en ejecución a la fecha del cierre del presente proceso competitivo, si llegare a suceder, estos no serán tenidos en cuenta para la verificación de la experiencia.

Nota aclaratoria: Los valores presupuestados para cada uno de los componentes y actividades contempladas en el proyecto fueron estimados con base en los costos obtenidos a partir de las cotizaciones recibidas de diferentes operadores y proveedores del mercado, así como en los resultados de los análisis y estudios de mercado realizados para tal fin. Dichas referencias económicas permitieron establecer valores acordes con las condiciones técnicas, logísticas y operativas requeridas para la adecuada ejecución de las actividades.

En este sentido, las cotizaciones y soportes que sirvieron de base para la estructuración presupuestal se adjuntan como parte integral del proceso, con el propósito de que sean objeto de revisión y validación por parte de la Secretaría de

Suministros y Servicios del Distrito, en cumplimiento de los principios de planeación, eficiencia, economía y transparencia que rigen la gestión contractual.

FORMA DE PAGO

- **Primer pago: Correspondiente al 30% del valor del contrato.**

Se realizará contra la entrega y aprobación de los siguientes productos:

1. Plan de trabajo general del proyecto
Documento que contenga el cronograma de ejecución, metodología, estrategia operativa y programación de los cuatro módulos.

2. Convocatoria y registro de participantes
Informe que evidencie el proceso de difusión, inscripción, selección y caracterización de las empresas participantes, acompañado de las respectivas evidencias documentales y bases de datos.

3. Ejecución y cierre del Módulo 1
Entrega de la totalidad de los productos técnicos del módulo, incluyendo los entregables específicos definidos para el proceso de formación, las evidencias de ejecución, productos desarrollados por los participantes, informes, memorias, registros de asistencia, soporte fotográfico y acta de cierre del módulo.

4. Informe de avance
Informe consolidado que describa las actividades ejecutadas durante el primer mes, el estado de cumplimiento del cronograma y los resultados obtenidos.

- **Segundo pago: Correspondiente al 40% del valor del contrato.**

Se realizará contra la entrega y aprobación de los siguientes productos:

1. Ejecución y cierre del Módulo 2
Entrega de todos los productos técnicos, pedagógicos y administrativos correspondientes al módulo, junto con las evidencias de ejecución y el acta de cierre.

2. Ejecución y cierre del Módulo 3
Entrega de todos los productos técnicos, pedagógicos y administrativos correspondientes al módulo, junto con las evidencias de ejecución y el acta de cierre.

3. Informe consolidado de avance
Documento que consolide el desarrollo de los tres primeros módulos, incluyendo indicadores de asistencia, permanencia, cumplimiento de metas, resultados alcanzados y evidencias de acompañamiento.

4. Repositorio digital de evidencias
Actualización del repositorio digital (Drive) con la totalidad de las evidencias generadas durante los módulos ejecutados.

- **Tercer pago: Correspondiente al 30% del valor de contrato.**

Se realizará contra la entrega y aprobación de los siguientes productos:

1. Ejecución y cierre del Módulo 4
Entrega de todos los productos técnicos, pedagógicos y administrativos definidos para el módulo, incluyendo los productos elaborados por los participantes, evidencias de ejecución y acta de cierre.

2. Informe final del proyecto
Documento que consolide los resultados obtenidos durante la ejecución del contrato, el cumplimiento de metas, análisis de indicadores, lecciones aprendidas y recomendaciones.

3. Encuestas de satisfacción
Resultados consolidados de las encuestas aplicadas a los participantes y empresas beneficiarias, con su respectivo análisis.

4. Acta de cierre del contrato
Documento que formalice la terminación del proceso, validando el cumplimiento de todas las obligaciones contractuales.

5. Entrega final de evidencias
Entrega organizada de la totalidad de las evidencias del contrato en repositorio digital (Drive) y memoria USB, incluyendo bases de datos, productos de los participantes, registros fotográficos, memorias, informes y demás soportes generados durante la ejecución.