



Arauca, 21 de agosto de 2026

Doctora
YOMY VANESSA ESPINEL DURAN
Secretaria de Planeación Municipal
Arauca.

Asunto: Ajuste sin trámite presupuestal del proyecto de inversión
**“FORTALECIMIENTO A LOS EMPRENDIMIENTOS ARAUCANOS PARA
MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL MUNICIPIO DE
ARAUCA”.**

Cordial saludo,

Por medio de la presente, me permito informar respetuosamente del procedimiento ajuste sin trámite presupuestal al proyecto **“FORTALECIMIENTO A LOS EMPRENDIMIENTOS ARAUCANOS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL MUNICIPIO DE ARAUCA”**. Identificado con código **BPIN 202500000037801**, el cual fue formulado, registrado y viabilizado inicialmente bajo las siguientes condiciones:

VALOR TOTAL PROYECTO	VALOR VIABILIZADO	FUENTES	TIEMPO	FECHA VIABILIDAD
\$120.000.000	\$120.000.000	I.C.L.D	Cuatro (04) meses	17/04/2026

PRESUPUESTO INICIAL

Ítem	COMPONENTES Y SUS ACTIVIDADES	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	COMPONENTE 1: IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE FORMACIÓN PARA FORTALECER LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE EMPRENDIMIENTOS LOCALES				
1.1	Estrategia de comunicación y difusión	Estrategia	1	\$ 3.403.637,00	\$ 3.403.637,00
1.2	Emprendimientos Fortalecidos Con Talleres de Formación En Habilidades Empresariales Teóricos	Taller	8	\$ 3.079.995,00	\$ 24.639.960,00
1.3	Emprendimientos Fortalecidos Con Talleres de Formación En Habilidades Empresariales Teóricos y Prácticos	Taller	8	\$ 6.908.995,00	\$ 55.271.960,00
1.4	Realización De Un Evento De Exposición Y Promoción De Emprendimientos. Expo emprende Arauca 2026	Evento	1	\$ 7.634.443,00	\$ 7.634.443,00
1.5	Plan De Negocio Personalizado A Cada Emprendedor.	Unidad	40	\$ 726.250,00	\$ 29.050.000,00
VALOR TOTAL					\$ 120.000.000,00



CRONOGRAMA INICIAL

NOMBRE DEL PROYECTO		FORTALECIMIENTO A LOS EMPRENDIMIETOS ARAUCANOS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL MUNICIPIO DE ARAUCA																
SECRETARIA RESPONSABLE		Agricultura, Desarrollo Económico y Sostenible Municipal																
Item	ACTIVIDAD	UNIDAD	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4			
			S 1	S 2	S 3	S 4	S 5	S 6	S 7	S 8	S 9	S1 0	S1 1	S1 2	S1 3	S1 4	S1 5	S1 6
1.1	Estrategia de comunicación y difusión																	
1.1	Emprendimientos Fortalecidos Con Talleres de Formación En Habilidades Empresariales Teóricos	Estrategia	x	x	x													
1.2	Talleres de fortalecimiento de iniciativas empresariales que fomenten el emprendimiento para la generación de empleo	Taller				x	x	x	x	x	x							
1.3	Emprendimientos Fortalecidos Con Talleres de Formación En Habilidades Empresariales Teóricos Y Prácticos	Taller						x	x	x	x	x						
1.4	Realización De Un Evento De Exposición Y Promoción De Emprendimientos. Expoemprende Arauca 2026	Evento															x	
1.5	Plan De Negocio Personalizado A Cada Emprendedor.	Unidad							x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Justificación técnica.

El proyecto tiene como propósito fortalecer los procesos de formación empresarial y desarrollo económico de los emprendedores locales, mediante acciones orientadas al acceso a programas de formación empresarial y al desarrollo de habilidades. La población objetivo corresponde a 40 emprendedores del municipio de Arauca.

En la cadena de valor se contempla como producto principal el Servicio de educación para el trabajo en emprendimiento, con una meta de 40 personas capacitadas, y se establecieron las siguientes actividades:



1. Estrategia de comunicación y difusión.
2. Emprendimientos fortalecidos con talleres de formación en habilidades empresariales teóricos.
3. Emprendimientos fortalecidos con talleres de formación en habilidades empresariales prácticos y prácticos.
4. Realización de un evento de exposición y promoción de emprendimientos – Expo emprende Arauca 2026.
5. Plan de negocio personalizado a cada emprendedor.

La actualización del desarrollo metodológico se realiza con el propósito de optimizar la ejecución de las actividades previstas y garantizar una mayor eficiencia, articulación y coherencia en el desarrollo del proyecto. Este ajuste responde a la necesidad de fortalecer la implementación de las acciones programadas, procurando un mejor aprovechamiento de los recursos, los tiempos establecidos y la participación efectiva de los beneficiarios.

En este sentido, el ajuste corresponde a la descripción metodológica a implementar para el desarrollo de las actividades, permitiendo mejorar de manera estratégica las capacidades de los emprendedores a través de una metodología aplicada a la formación de habilidades que desarrollen competencias clave para la gestión, innovación y sostenibilidad de los negocios, estableciendo una secuencia de ejecución que permita optimizar los tiempos, recursos y esfuerzos destinados al proyecto, así como fortalecer la articulación entre las diferentes acciones programadas. El ajuste metodológico permite organizar y desarrollar de manera progresiva las jornadas de formación teórica y posteriormente teórico-práctica, facilitando la transición entre la apropiación de conocimientos, su aplicación práctica y la consolidación de los resultados obtenidos directamente en las unidades productivas de los beneficiarios.

Teniendo en cuenta que la estructura metodológica de las actividades iniciales requieren cambios internos, se realiza un nuevo estudio de mercado acorde a los insumos y elementos descritos en el ajuste de las actividades 1.1, 1.2, 1.3, 1.4 y 1.5. De esta manera, las actividades se desarrollarán bajo una secuencia lógica y complementaria, en la cual los conocimientos adquiridos durante los procesos de formación serán aplicados de manera práctica y posteriormente consolidados mediante la formulación y estructuración de los planes de negocio y las acciones de promoción y fortalecimiento de los emprendimientos. Esta articulación permitirá que cada actividad aporte de manera efectiva al cumplimiento de los objetivos, productos y resultados previstos en el proyecto.

El ajuste no modifica el problema central, el objetivo general, el objetivo específico, la población objetivo ni la meta de 40 beneficiarios. Por el contrario, permite concentrar la intervención en los procesos de formación y desarrollo de capacidades empresariales que constituyen el núcleo de la alternativa seleccionada.

Asimismo, se requiere realizar un ajuste al cronograma de ejecución inicialmente establecido de cuatro (4) meses, por lo cual se requiere reprogramar las actividades a setenta (70) días, toda vez que, el proceso de servicio de educación para el trabajo en emprendimiento se puede realizar de manera efectiva en este tiempo establecido con los beneficiarios potenciales del proyecto optimizando el tiempo de ejecución. Es importante precisar que el presente ajuste se limita exclusivamente a la programación del cronograma del ítem 1.3, por lo cual el cronograma correspondiente a las demás actividades del proyecto no presenta modificaciones. El presente ajuste permite concentrar el inicio del



ítem 1.4 Realización De Un Evento De Exposición y Promoción De Emprendimientos Expoemprende Arauca 2026 desde la semana 3, y el ítem 1.5 Plan de negocio personalizado a cada emprendedor se ajustan el inicio de las actividades en la semana 8 y 9, considerando que estas pueden iniciarse en este momento sin afectar el alcance, la calidad ni los resultados esperados del proyecto. Asimismo, se mantiene el periodo de ejecución de las demás semanas programadas para el desarrollo de la actividad, en concordancia con su naturaleza, alcance y requerimientos técnicos.

Desde el punto de vista técnico, el ajuste del cronograma resulta viable y procedente, toda vez que la programación responde a la necesidad de optimizar la ejecución de las actividades dentro de la vigencia del proyecto, garantizando una adecuada articulación con los tiempos disponibles y favoreciendo el cumplimiento oportuno de los compromisos establecidos, sin modificar el alcance ni los resultados esperados.

El ajuste contempla, igualmente, establecer un plazo de ejecución de **setenta (70) días**, de acuerdo con la programación operativa prevista para el desarrollo de las actividades.

PRESUPUESTO AJUSTADO

Ítem	COMPONENTES Y SUS ACTIVIDADES	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	COMPONENTE 1: IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE FORMACION PARA FORTALECER LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE EMPRENDIMIENTOS LOCALES				
1.1	Estrategia de comunicación y difusión	Estrategia	1	\$ 3.094.900,00	\$ 3.094.900,00
1.2	Emprendimientos Fortalecidos Con Talleres de Formación En Habilidades Empresariales (Teóricos)	Taller	16	\$ 2.430.000,00	\$ 38.880.000,00
1.3	Emprendimientos Fortalecidos Con Talleres de Formación En Habilidades Empresariales (Teóricos Y Prácticos)	Taller	16	\$ 3.654.000,00	\$ 58.464.000,00
1.4	Realización De Un Evento De Exposición Y Promoción De Emprendimientos. Expoemprende Arauca 2026	Evento	1	\$ 16.253.600,00	\$ 16.253.600,00
1.5	Plan de negocio personalizado a cada emprendedor	Unidad	40	\$ 82.687,50	\$ 3.307.500,00
VALOR TOTAL					\$ 120.000.000,00


CRONOGRAMA AJUSTADO

Item	ACTIVIDAD	UNIDAD	MES 1				MES 2			MES 3				
			S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
1.1	Estrategia de comunicación y difusión	Estrategia	x	x										
1,2	Emprendimientos Fortalecidos Con Talleres de Formación En Habilidades Empresariales (Teóricos)	Taller			x	x	x	x	x	x	x			
1,3	Emprendimientos Fortalecidos Con Talleres de Formación En Habilidades Empresariales (Teóricos Y Prácticos)	Taller			x	x	x	x	x	x	x			
1,4	Realización De Un Evento De Exposición Y Promoción De Emprendimientos. Expoemprende Arauca 2026	Evento										x		
1,5	Plan de negocio personalizado a cada emprendedor	Unidad								x	x			

1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO-COMPONENTES Y ACTIVIDADES A REALIZAR
Criterios de selección de la población objetivo

Los criterios de selección a tener en cuenta para la priorización de la población a beneficiar con Capacitación para la Formación al Emprendimiento corresponden a:

- Selección de emprendimientos beneficiados:** Para seleccionar a los emprendimientos beneficiados que harán parte de la ejecución de este proyecto, la Secretaría de Agricultura, Desarrollo Económico y Sostenible del municipio de Arauca, adelantará convocatoria abierta para aquellos emprendimientos que cumplan con un plan de negocio a corto y mediano plazo a la vigencia de la ejecución de la presente alternativa, residentes en el municipio de Arauca.
- Enfoque de género:** Los emprendedores beneficiados deberán ser entre una composición mayoritaria de jóvenes hombres y mujeres.
- Requisitos mínimos para todos los beneficiarios:**
 - Ser mayor de dieciocho (18) años
 - Ser emprendedor ubicado en el municipio de Arauca.
 - Firma de carta de compromiso que indique su total disposición para participar de las actividades del proyecto, además de comprometerse a colaborar y dar cumplimiento a las recomendaciones hechas por el equipo profesional vinculado, a cargo del proyecto



COMPONENTE 1. IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE FORMACIÓN PARA FORTALECER LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE EMPRENDIMIENTOS LOCALES

Este componente tiene como objetivo ampliar la cobertura y calidad de los procesos de capacitación empresarial dirigidos a cuarenta (40) emprendedores del municipio de Arauca, con énfasis en el fortalecimiento de competencias clave para la gestión, innovación y sostenibilidad de los negocios.

Con el desarrollo de los procesos de formación se proporciona a los emprendedores conocimientos prácticos, herramientas modernas y estrategias efectivas para la promoción, comercialización y posicionamiento de sus productos y servicios en el mercado, aumentando así su competitividad y capacidad de generar valor agregado.

Actividad 1.1. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN

Tan pronto se realiza la convocatoria, antes de iniciar el proceso de inscripción y selección, se realizará la campaña publicitaria, que tendrá una duración de quince (15) días y contemplará los siguientes elementos a saber:

Realización de una pieza publicitaria de 35 segundos con el texto y efectos de audios acordados para emisión en radio. Se realizará la producción de una (1) cuña radial para la promoción de la convocatoria del proyecto haciendo énfasis en la población a beneficiar y la temática a tener en cuenta para el desarrollo de las actividades. Se tendrá en cuenta para la producción las características contempladas en el plan de medios vigente para la administración municipal. El material debe ser aprobado por el área de comunicaciones de la Alcaldía de Arauca y el supervisor del proyecto, antes de ser publicado.

Emisión de cuñas radiales. Con el objetivo de llegar a la mayor cantidad de la población objetivo del proyecto, se debe pautar un total de 24 cuñas radiales que se distribuirán en el transcurso de quince (15) días en emisoras locales y preferiblemente en espacios noticiosos. Las cuñas deben ser emitidas en mínimo dos (02) emisoras del municipio de Arauca en el noticiero de la mañana y noticiero del medio día).

La emisión de cuñas se realizará conforme a las características del plan de medios vigente en la administración municipal.

Recurso Humano: Para el desarrollo de esta actividad se requiere disponer de un recurso humano de apoyo técnico para la recepción, organización, revisión, tabulación, depuración y consolidación de la información de los interesados e inscritos, así como mantener actualizadas las bases de datos y los registros necesarios para el seguimiento de la convocatoria.

Productos a entregar:

- Una (01) estrategia de promoción y difusión realizada.

Soportes:

- Pieza publicitaria de 35 segundos para emisión en radio.
- Certificado de la emisión de las cuñas radiales



- Base de datos inscritos

Actividad 1.2. EMPRENDIMIENTOS FORTALECIDOS CON TALLERES DE FORMACIÓN EN HABILIDADES EMPRESARIALES (Teóricos)

Con el fin de promover el desarrollo integral de los emprendedores y microempresarios del municipio de Arauca, se desarrollará un ciclo de talleres formativos, orientados a consolidar competencias en gestión empresarial, mercadeo, comercialización y posicionamiento estratégico. Cada taller tendrá un carácter participativo y se apoyará en metodologías activas, buscando garantizar la apropiación de conocimientos y la aplicabilidad de los mismos en los emprendimientos locales. La formación para el emprendimiento consiste en capacitar a las personas con los conocimientos, habilidades y valores necesarios para desarrollar una idea de negocio, crear una empresa y gestionarla de manera exitosa. Abarca desde la generación de ideas hasta la gestión financiera y el marketing, potenciando habilidades blandas y competencias ciudadanas para formar emprendedores rentables y socialmente responsables.

Metodología:

La actividad comprende el desarrollo de dieciséis (16) talleres de formación teórica, organizados en cuatro (4) ejes temáticos, dirigidos a los emprendedores y microempresarios beneficiarios del proyecto.

Cada eje temático estará conformado por cuatro (4) talleres, con una participación de diez (10) emprendedores por taller y una duración mínima de cuatro (4) horas por jornada, orientados a proporcionar conocimientos y fortalecer conceptos relacionados con la gestión y desarrollo empresarial.

Temática 1. Formalización de empresas: se abordarán aspectos relacionados con la tramitación y formalización de empresas, aspectos administrativos, laborales, financieros y legales, mentoría, acceso a redes de negocios y servicios, cultura emprendedora, formación y desarrollo de competencias, establecimiento de alianzas estratégicas, modelo de negocio y plan de inversión.

Temática 2- Mercadeo: se desarrollarán contenidos relacionados con ventas, técnicas de venta, atención al cliente, venta cruzada y venta adicional, metodologías de ventas, herramientas de gestión, comunicación efectiva y resolución de conflictos.

Temática 3. Marketing digital: se impartirán conocimientos sobre definición y fundamentos del marketing digital, canales y herramientas de marketing digital, estrategias y métricas y marketing de transparencia.

Temática 4. Posicionamiento de marca: se desarrollarán contenidos conceptuales relacionados con el posicionamiento de marca, su importancia, tipos de posicionamiento, estrategias para mejorar el posicionamiento e instrumentos para su desarrollo.

La metodología será de carácter teórico, participativo y orientativo, mediante exposiciones del facilitador, presentación estructurada de contenidos, explicación de conceptos, intercambio de conocimientos y espacios de preguntas y discusión con los participantes. El proceso estará orientado a facilitar la comprensión y apropiación de los conceptos fundamentales relacionados con cada eje temático.



Recurso humano requerido: Para la ejecución de esta actividad se requiere dos (02) profesionales de Ingeniería o Mercadeo y Publicidad o Administración o áreas afines con experiencia certificada en temas relacionados con las actividades a desarrollar.

Servicio de refrigerios. Para cada taller realizado se contará con refrigerios para los asistentes al evento, el refrigerio a entregar será tipo ración preparada, no industrializada, y corresponde a:

ALIMENTOS	PRINCIPAL	BEBIDAS
Refrigerio	Picado de frutas Sandwich (jamón y queso) Empanadas (carne, pollo o guiso)	Malta o jugos en Tetra Pack

Los alimentos estarán debidamente empacados y servidos acorde a las normas de higiene y manipulación respectiva.

Productos a entregar:

- ✓ Dieciséis (16) talleres de formación teórica en habilidades empresariales realizados, correspondientes a cuatro (4) ejes temáticos, con participación de los emprendedores beneficiarios.

Soportes:

- ✓ Informe técnico de los cuarenta (40) emprendimientos beneficiados en formación empresarial.
- ✓ Memorias del material metodológico en medio magnético.
- ✓ Listado de asistencia con enfoque diferencial
- ✓ Programación de los talleres
- ✓ Registro fotográfico

Actividad 1.3. EMPRENDIMIENTOS FORTALECIDOS CON TALLERES DE FORMACIÓN EN HABILIDADES EMPRESARIALES (Teóricos Y Prácticos)

Metodología:

La actividad comprende el desarrollo de dieciséis (16) talleres de formación teórico-práctica, dirigidos a los mismos emprendedores beneficiarios que participan en la etapa de formación teórica, con el propósito de llevar los conocimientos adquiridos a la aplicación directa en sus propios emprendimientos.

La metodología se desarrollará bajo el enfoque de “**aprender haciendo**”, mediante el cual cada participante aplicará, durante las jornadas, los conocimientos y conceptos previamente abordados a situaciones reales de su emprendimiento. El proceso será orientado por un facilitador, quien acompañará a los participantes en la construcción progresiva de herramientas y elementos aplicables a sus unidades productivas.



Se desarrollarán cuatro (4) ejes temáticos, cada uno conformado por cuatro (4) talleres, para un total de dieciséis (16) talleres, con una participación de diez (10) emprendedores por taller y una duración mínima 3,5 horas por jornada.

Cada taller se desarrollará mediante cuatro momentos metodológicos:

1. Orientación: el facilitador presenta el tema, explica la herramienta o procedimiento que será utilizado y establece las instrucciones para su aplicación.
2. Demostración: se presenta un ejemplo práctico relacionado con un emprendimiento, mostrando paso a paso la forma de utilizar la herramienta.
3. Aplicación: cada emprendedor trabaja directamente sobre su propio emprendimiento, diligenciando, construyendo o desarrollando la herramienta correspondiente.
4. Retroalimentación: el facilitador revisa los ejercicios realizados, orienta ajustes, resuelve inquietudes y formula recomendaciones de mejora.

Temática 1. Formalización de empresas:

El desarrollo práctico iniciará con un diagnóstico básico de la situación actual de cada emprendimiento, mediante una ficha de caracterización en la que se identifiquen aspectos relacionados con su estado de formalización, organización administrativa, manejo financiero, aspectos laborales y condiciones legales.

Posteriormente, el facilitador orientará a los participantes para que identifiquen las principales necesidades de formalización y los aspectos que requieren fortalecimiento. Cada emprendedor analizará su situación particular y establecerá las acciones que considera prioritarias para avanzar en la organización y formalización de su unidad productiva.

Como parte del ejercicio práctico se trabajará sobre el modelo de negocio, identificando el producto o servicio ofrecido, clientes, propuesta de valor, canales, actividades principales, recursos y relaciones con clientes.

También se realizará un ejercicio de identificación de redes de negocios, servicios y posibles alianzas estratégicas, buscando que cada emprendedor reconozca oportunidades de articulación que puedan contribuir al fortalecimiento de su actividad económica.

Se orientará la construcción de un esquema básico de inversión, mediante la identificación de necesidades prioritarias de recursos, equipos, insumos o servicios requeridos para mejorar el funcionamiento del emprendimiento.

Cada emprendedor contará con una ficha de diagnóstico básico, identificación de necesidades de formalización y fortalecimiento, modelo de negocio revisado y una ruta de acciones prioritarias.

Temática 2. Mercadeo

El ejercicio práctico partirá de la revisión de la forma en que actualmente cada emprendimiento vende sus productos o presta sus servicios.



El facilitador presentará situaciones y casos relacionados con procesos de venta y atención al cliente y posteriormente orientará a cada emprendedor para analizar su propio proceso comercial.

Los participantes identificarán sus principales tipos de clientes, formas actuales de contacto, argumentos de venta y mecanismos de atención. A partir de esta información se aplicarán herramientas relacionadas con técnicas de venta, comunicación efectiva, venta cruzada y venta adicional.

Se desarrollarán ejercicios de simulación de situaciones de atención al cliente, permitiendo que los participantes identifiquen oportunidades de mejora en la comunicación, manejo de objeciones y resolución de conflictos.

Cada emprendedor establecerá acciones concretas para mejorar su proceso comercial y fortalecer la experiencia de sus clientes.

Temática 3. Marketing digital

El desarrollo práctico comenzará con la identificación de la presencia digital actual de cada emprendimiento, revisando los canales utilizados, tipo de contenidos publicados, frecuencia de comunicación y forma en que se presentan los productos o servicios.

Con base en este diagnóstico, el facilitador orientará a los emprendedores en la selección de los canales digitales más pertinentes de acuerdo con las características de su negocio y su público objetivo.

Posteriormente, los participantes desarrollarán ejercicios orientados a estructurar mensajes comerciales, contenidos y propuestas de comunicación digital para sus propios emprendimientos.

Se trabajará sobre ejemplos concretos de publicaciones, contenidos para redes sociales y piezas básicas de comunicación, de acuerdo con las posibilidades y características de cada unidad productiva.

Cada emprendedor organizará una propuesta básica de utilización de medios digitales, definiendo los contenidos y mensajes que utilizará para promocionar sus productos o servicios.

Temática 4. Posicionamiento de marca

El ejercicio práctico iniciará con la identificación de la situación actual de la marca de cada emprendimiento, considerando su nombre, elementos visuales, forma de comunicación y percepción que busca generar en sus clientes.

El facilitador orientará a los participantes en la identificación de los elementos que diferencian su emprendimiento y en la definición de atributos que desean asociar a su marca.



Posteriormente, cada emprendedor desarrollará ejercicios para fortalecer o definir los principales elementos de identidad de su negocio, entre ellos:

- Nombre del emprendimiento.
- Propuesta de eslogan.
- Concepto de logotipo.
- Lenguaje visual.
- Voz y tono de comunicación.
- Elementos básicos de identidad de marca.
- Conceptos iniciales de branding.

Los ejercicios serán desarrollados directamente sobre cada emprendimiento, permitiendo que el participante construya progresivamente los elementos de su identidad de marca con la orientación del facilitador.

Se realizará una revisión de las propuestas construidas y se proporcionará retroalimentación para identificar ajustes y oportunidades de fortalecimiento.

Cada emprendedor contará con una propuesta básica de identidad y posicionamiento de marca, construida a partir de las características y necesidades de su propio emprendimiento.

Recurso humano requerido: Para la ejecución de esta actividad se requiere dos (02) profesionales de Ingeniería o Mercadeo y Publicidad o Administración o áreas afines con experiencia certificada en temas relacionados con las actividades a desarrollar. Para cada taller.

Servicio de refrigerios. Para cada taller realizado se contará con refrigerios para los asistentes al evento, el refrigerio a entregar será tipo ración preparada, no industrializada, y corresponde a:

ALIMENTOS	PRINCIPAL	BEBIDAS
Refrigerio	Picado de frutas	Malta o jugos en Tetra Pack
	Sándwich (jamón y queso)	
	Empanadas (carne, pollo o guiso)	

Los alimentos estarán debidamente empacados y servidos acorde a las normas de higiene y manipulación respectiva.

Productos a entregar:

- ✓ Dieciséis (16) talleres prácticos en habilidades empresariales, correspondientes a cuatro (4) ejes temáticos, con una participación de diez (10) emprendedores por taller y una duración mínima de 3,5 horas por jornada.

Soportes:

- ✓ Informe técnico de los cuarenta (40) emprendimientos beneficiados en formación empresarial.



- ✓ Memorias del material metodológico en medio magnético.
- ✓ Listado de asistencia con enfoque diferencial
- ✓ Registro fotográfico

Actividad 1.4. REALIZACIÓN DE UN EVENTO DE EXPOSICIÓN Y PROMOCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS. EXPOEMPRENDE ARAUCA 2026

La actividad ExpoEmprende Arauca 2026 corresponde a la realización de un evento de exposición, promoción, visibilización y fortalecimiento comercial de los emprendimientos desarrollados por los participantes durante el proceso de formación y acompañamiento empresarial.

El evento tiene como propósito generar un espacio práctico para que los participantes presenten y promocionen sus emprendimientos, productos y/o servicios, permitiendo aplicar los conocimientos adquiridos durante los talleres y fortalecer sus capacidades para la comercialización, presentación de su propuesta de valor, relacionamiento con clientes y posicionamiento de sus iniciativas productivas.

Durante el evento, cada emprendedor tendrá la oportunidad de explicar las características de su iniciativa, presentar su propuesta de valor, dar a conocer sus productos y/o servicios, interactuar con los visitantes y generar oportunidades de comercialización y relacionamiento. De esta manera, ExpoEmprende Arauca se constituye en un espacio de aplicación práctica de los conocimientos desarrollados durante el proceso de formación.

La actividad tendrá una duración de dos (02) horas, durante las cuales se desarrollarán las actividades de instalación y organización de los espacios, apertura del evento, exposición de los emprendimientos, interacción con los visitantes, evaluación de los planes de negocio y acto de reconocimiento.

Para el desarrollo de la jornada se contempla el alquiler de un auditorio durante dos (02) horas, un servicio de sonido, así como el reconocimiento a los tres mejores planes de negocio presentados.

El espacio seleccionado deberá contar con condiciones adecuadas de acceso, circulación, iluminación, ventilación, seguridad y organización, permitiendo el desarrollo simultáneo de las actividades de exposición y evaluación. La distribución deberá facilitar el desplazamiento de los visitantes y garantizar la visibilidad de los emprendimientos.

El objetivo de la actividad es generar un espacio de exposición, promoción y comercialización que permita a los participantes visibilizar sus emprendimientos, presentar sus productos y/o servicios, fortalecer sus capacidades comerciales y establecer contactos con potenciales clientes y aliados, complementando el proceso mediante la evaluación y reconocimiento de los cuatro (4) mejores planes de negocio presentados durante el evento.

Metodología de desarrollo

La metodología de **Expo Emprende Arauca** se desarrollará mediante un enfoque práctico, participativo y experiencial, en el cual los participantes asumirán el rol de expositores y



presentarán los resultados obtenidos durante el proceso de formación y estructuración de sus planes de negocio.

La ejecución se desarrollará en las siguientes fases:

Fase 1. Planeación y coordinación

Previo a la realización del evento, el profesional – gestor del evento coordinará las actividades necesarias para garantizar su adecuada ejecución.

En esta fase se realizará:

- Coordinación general de la jornada.
- Verificación del lugar y condiciones requeridas para el desarrollo del evento.
- Identificación de los emprendimientos participantes.
- Coordinación de los requerimientos de sonido.
- Organización de la logística de atención a los participantes.
- Definición de la agenda y programación del evento.
- Coordinación del proceso de evaluación de los planes de negocio.
- Articulación con los integrantes del jurado evaluador.
- Verificación de los elementos requeridos para el reconocimiento de los tres mejores planes de negocio.

El gestor del evento será responsable de realizar la articulación entre los participantes, el personal logístico, el jurado evaluador y los demás actores vinculados al desarrollo de la jornada.

Fase 2. Apertura del evento

La jornada iniciará con la apertura oficial de ExpoEmprende Arauca, en la cual se realizará la bienvenida a los participantes, visitantes e invitados.

Durante este momento se explicará la dinámica del evento, la distribución de los participantes, los horarios de exposición y el procedimiento establecido para la evaluación de los planes de negocio.

Se brindará a los participantes la orientación necesaria para garantizar el adecuado desarrollo de la jornada.

Fase 3. Exposición y promoción de los emprendimientos

Concluida la apertura, se dará inicio a la exposición de los emprendimientos.

Cada participante dispondrá de su respectivo momento para presentar su iniciativa empresarial, productos y/o servicios. Durante la exposición deberá comunicar de manera clara los principales elementos de su emprendimiento, incluyendo, según corresponda:

- Nombre e identificación del emprendimiento.
- Producto o servicio ofrecido.



- Propuesta de valor.
- Características y elementos diferenciadores.
- Público objetivo.
- Canales de comercialización.
- Experiencia y trayectoria del emprendimiento.
- Proceso de formalización, *cuando corresponda*.
- Proyecciones y oportunidades de crecimiento.

La metodología buscará que la exposición no se limite a una muestra de productos, sino que constituya un ejercicio práctico de promoción, comercialización y relacionamiento empresarial, permitiendo a los emprendedores interactuar directamente con potenciales clientes y demás asistentes.

El personal de apoyo logístico estará disponible durante la jornada para orientar a los participantes y visitantes, apoyar la circulación y atender los requerimientos operativos que se presenten.

Fase 4. Evaluación de los planes de negocio

Como componente central de la jornada de cierre, se realizará la evaluación de los planes de negocio presentados por los participantes, con el propósito de identificar y reconocer las cuatro (4) propuestas que presenten mejores condiciones de estructuración, viabilidad y potencial de desarrollo.

Para garantizar la transparencia y objetividad del proceso, se conformará un jurado evaluador integrado mínimo por tres (3) personas, así:

- Un (1) funcionario de la Secretaría de Agricultura.
- Un (1) representante del sector comercio
- Un (1) representante del sector educativo.

Cada integrante del jurado realizará la valoración de las propuestas de acuerdo con una matriz de evaluación previamente definida.

La valoración de cada jurado será consolidada para determinar el puntaje final de cada plan de negocio. Con base en los resultados obtenidos se establecerá el orden de clasificación y se seleccionarán los cuatro (4) mejores planes de negocio.

El resultado del proceso será documentado mediante un registro o acta de evaluación, en la cual se dejará constancia de los resultados obtenidos y de los emprendimientos seleccionados.

Fase 5. Reconocimiento para fortalecer los mejores planes de negocio

Como actividad de cierre, se realizará el reconocimiento a los cuatro (4) mejores planes de negocio, seleccionados de acuerdo con los resultados obtenidos en el proceso de evaluación efectuado por el jurado calificador. Este reconocimiento tendrá como finalidad incentivar la participación de los emprendedores, destacar la calidad de las propuestas desarrolladas y visibilizar aquellos emprendimientos que demuestren mayores fortalezas



en aspectos relacionados con la estructuración del modelo de negocio, la identificación de oportunidades de mercado, la propuesta de valor, la viabilidad económica, la innovación, la capacidad productiva, la competitividad y el potencial de crecimiento.

La selección de los cuatro (4) primeros lugares se realizarán mediante la aplicación de una matriz de evaluación con un puntaje máximo de cien (100) puntos, que permitirá valorar de manera objetiva, transparente y uniforme los principales componentes de cada emprendimiento. El jurado asignará la respectiva calificación de acuerdo con los criterios y subcriterios establecidos, considerando las evidencias y soportes presentados por cada participante. Los emprendimientos que obtengan los cuatro (4) mayores puntajes serán reconocidos durante la jornada de cierre del evento, correspondiendo al primer, segundo, tercer y cuarto lugar, respectivamente.

Cada propuesta será evaluada por el jurado mediante cinco criterios. Cada criterio tendrá un valor máximo de veinte (20) puntos, para un puntaje máximo total de cien (100) puntos. La evaluación se realizará verificando evidencias concretas contenidas en la propuesta y su sustentación.

Para reducir la subjetividad, el jurado aplicará una escala única de valoración: 20 puntos = cumplimiento alto; 15 puntos = cumplimiento medio-alto; 10 puntos = cumplimiento medio; 5 puntos = cumplimiento bajo; 0 puntos = no cumple.

Una vez calificadas todas las propuestas, se sumarán los puntajes obtenidos y se elaborará un orden de mayor a menor. Las cuatro (4) propuestas con mayor puntaje serán consideradas las propuestas seleccionadas.

Escala de valoración

Puntaje	Nivel de cumplimiento	Regla de aplicación
20	Alto	Cumple completamente y presenta evidencia clara y suficiente.
15	Medio-alto	Cumple en buena medida, con aspectos menores por mejorar.
10	Medio	Cumple parcialmente y presenta algunas deficiencias.
5	Bajo	Presenta un cumplimiento mínimo o evidencia insuficiente.
0	No cumple	No presenta el elemento requerido o no existe evidencia verificable.

Matriz individual de evaluación

Criterio	20	15	10	5 / 0
1. Identificación del problema u oportunidad	☐	☐	☐	☐



Criterio	20	15	10	5 / 0
2. Propuesta de valor e innovación	☐	☐	☐	☐
3. Viabilidad técnica y financiera	☐	☐	☐	☐
4. Aplicación de los conocimientos de los talleres	☐	☐	☐	☐
5. Claridad y sustentación de la propuesta	☐	☐	☐	☐

Puntaje total obtenido: _____ / 100 puntos

Criterios para resolver empates

En caso de empate entre propuestas que ocupen una posición que determine la selección de las cuatro mejores, se aplicarán sucesivamente los siguientes criterios de desempate:

1. Mayor puntaje obtenido en el criterio de Propuesta de valor e innovación.
2. Si persiste el empate, mayor puntaje obtenido en Viabilidad técnica y financiera.
3. Si persiste el empate, mayor puntaje obtenido en Aplicación de los conocimientos de los talleres.
4. Si el empate continúa, el jurado podrá realizar una valoración complementaria de la sustentación, dejando constancia de la decisión en las observaciones.

Como actividad de cierre del evento, se realizará el **fortalecimiento a los emprendimientos mediante la entrega de apoyos tecnológicos a los cuatro (4) participantes que obtengan los primeros puestos** en el proceso de evaluación. La entrega de estos incentivos tendrá como finalidad reconocer el desempeño, la innovación, la viabilidad y el potencial de crecimiento de las iniciativas seleccionadas, contribuyendo al mejoramiento de sus capacidades productivas, administrativas y comerciales. Este reconocimiento permitirá, además, incentivar la participación de los emprendedores y promover la adopción de herramientas tecnológicas que favorezcan la productividad, competitividad y sostenibilidad de sus unidades de negocio.

Primer lugar: **Computador Portátil de Alto Rendimiento**

- Procesador: 8 núcleos (clase Intel Core i7 / Ryzen 7 o equivalente) o superior.
- RAM: 16 GB DDR4/DDR5 o superior.
- Almacenamiento: SSD NVMe M.2 de 512 GB o superior.
- Pantalla: 14.0" a 15.6" FHD Antirreflejo.
- Teclado: Español latinoamericano.
- Conectividad: Wi-Fi 5/6, Bluetooth, USB-A, USB-C y HDMI.
- Garantía: 12 meses.

Segundo lugar: **Computador Portátil de Rendimiento Medio**



- Procesador: 6 núcleos (clase Intel Core i5 / Ryzen 5 o equivalente) o superior.
- RAM: 8 GB DDR4/DDR5 o superior.
- Almacenamiento: SSD NVMe M.2 de 512 GB o superior.
- Pantalla: 14.0" a 15.6" FHD Antirreflejo.
- Teclado: Español latinoamericano.
- Conectividad: Wi-Fi 5/6, Bluetooth, USB-A, USB-C y HDMI.
- Garantía: 12 meses.

Tercer lugar: Tablet de Gama Alta con Lápiz Óptico

- Pantalla: 11.0" a 12.4" WQXGA / 2K o superior.
- Lápiz: Lápiz óptico de precisión con soporte para rechazo de palma (Palm Rejection).
- Rendimiento: Procesador Octa-Core de alto rendimiento.
- Memoria RAM: 8 GB o superior.
- Almacenamiento: 256 GB o superior.
- Conectividad: Wi-Fi, Bluetooth y GPS integrado.
- Garantía: 12 meses.

Cuarto lugar: Tablet de Gama Media con Lápiz Óptico

- Pantalla: 10.6" a 11.0" FHD o superior.
- Lápiz: Lápiz óptico de precisión con soporte para rechazo de palma (Palm Rejection).
- Rendimiento: Procesador Octa-Core de rango medio.
- Memoria RAM: 4 GB o superior.
- Almacenamiento: 128 GB o superior.
- Conectividad: Wi-Fi, Bluetooth y GPS integrado.
- Garantía: 12 meses.

Talento humano requerido: Profesional conferencista quien tendrá la responsabilidad de coordinar, orientar y acompañar el desarrollo integral de la jornada, sus obligaciones están relacionadas con la planeación operativa, coordinación de los participantes, articulación del personal logístico, coordinación de la agenda, acompañamiento al jurado y seguimiento al cumplimiento de las actividades previstas. El profesional deberá ser avalado por la supervisión.

Productos a entregar:

- ✓ Un (1) evento de exposición y promoción de emprendimientos realizado.

Soportes:

- ✓ Listas de asistencia con enfoque diferencial
- ✓ Registro fotográfico del evento
- ✓ Formato de evaluación del evento.



Actividad 1.5 PLAN DE NEGOCIO PERSONALIZADO A CADA EMPRENDEDOR

El plan de negocio será construido de manera participativa con cada emprendedor, aplicando y articulando los conocimientos, herramientas y competencias adquiridas durante la etapa de formación. Este proceso permitirá llevar los aprendizajes adquiridos a la realidad de cada iniciativa empresarial, mediante ejercicios prácticos de identificación de oportunidades, organización de la información, análisis del mercado y estructuración de estrategias para el fortalecimiento y sostenibilidad del emprendimiento.

La actividad se desarrollará de manera progresiva, mediante asesorías y sesiones de trabajo individual y/o grupal, orientadas a la recopilación, análisis y validación de la información correspondiente a cada unidad productiva. Como resultado, cada emprendedor contará con un documento de plan de negocio ajustado a la naturaleza y nivel de desarrollo de su iniciativa.

El contenido del plan integrará, según corresponda a las características de cada emprendimiento, los siguientes elementos:

N.º	Componente	¿Qué debe contener?
1	Identificación del emprendimiento	Nombre, emprendedor, ubicación, actividad económica y descripción general.
2	Descripción del negocio	Qué hace, qué producto o servicio ofrece, cómo funciona y cuál es su propósito.
3	Problema u oportunidad	Necesidad que atiende el emprendimiento y oportunidad identificada en el mercado.
4	Propuesta de valor	¿Qué ofrece diferente o mejor? ¿Por qué un cliente debería comprarle?
5	Producto o servicio	Características, presentación, beneficios, calidad y diferenciadores.
6	Mercado y clientes	Quiénes son los clientes, dónde están, qué necesitan y quiénes son los principales competidores.
7	Modelo de negocio	Cómo funciona el negocio: clientes, canales, actividades, recursos, aliados, ingresos y costos. Aquí puede utilizarse el Canvas .
8	Estrategia comercial y de marketing	Cómo dará a conocer, promocionará y venderá sus productos o servicios.
9	Canales de venta	Venta directa, redes sociales, WhatsApp, establecimientos, ferias, domicilios, distribuidores, etc.
10	Costos e ingresos	Principales costos de producción/operación, precio de venta, ingresos esperados y margen básico.
11	Recursos y necesidades	Equipos, insumos, infraestructura, tecnología, capacitación o capital requerido para fortalecer el negocio.
12	Plan de acción	Actividades prioritarias, responsables, tiempos y metas para mejorar el emprendimiento.
13	Proyección básica	Metas de ventas, crecimiento, clientes y resultados esperados en un periodo determinado.



La actividad finalizará con la consolidación y validación del plan de negocio de cada emprendedor, procurando que el documento constituya una herramienta práctica para la toma de decisiones, la planificación de las actividades empresariales, la identificación de oportunidades de crecimiento y la gestión de recursos y alianzas para el fortalecimiento de cada unidad productiva.

Talento humano requerido: Para la ejecución de esta actividad se requiere un (01) profesional de Ingeniería o Mercadeo o Publicidad o Administración o áreas afines con experiencia certificada en temas relacionados con las actividades a desarrollar.

Productos a entregar:

- ✓ Cuarenta (40) planes de negocios personalizados.

Soportes:

- ✓ Lista de asistencia
- ✓ Registro fotográfico de la entrega
- ✓ Acta de entrega de Planes de negocio a cada emprendedor.

Las actividades relacionadas fueron ajustadas a los requerimientos vigentes, especificaciones técnicas y soportes incluidos en el ajuste solicitado; para lo cual se adjunta, presupuesto general, y cronograma.

VALOR TOTAL PROYECTO	VALOR VIABILIZADO	FUENTES	TIEMPO	FECHA VIABILIDAD
\$120.000.000	\$120.000.000	I.C.L.D SGP	70 DIAS	21/08/2026

Lo anterior para la respectiva actualización del proyecto.

Atentamente,


PEDRO NEL REINA TUPANTEVE

Secretario de Agricultura, Desarrollo Económico y Sostenible Municipal

Elaboró: Paul Bernal - Profesional Universitario SADES 

