TÍTULO DEL PROYECTO: FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES TERRITORIALES PARA LA GOBERNANZA Y LA COMPETITIVIDAD EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.							
OBJETIVO GENERAL: Fortalecer las capacidades territoriales para la gobernanza y la competitividad en el departamento del Cauca.							
ACTIVIDAD 3.2. Impulsar la gestión para la atracción de inversión extranjera de la CRCI							
Ítem	**Elemento**	**2026**			**2027**		
		Valor unitario	**Cantidad**	**Valor total 2026**	**Valor unitario**	**Cantidad**	**Valor total 2027**
	INSUMOS PRE EVENTO						
1	**Perfil 2.** Honorarios de Un (1) Profesional en ingenierías, o ciencias sociales y humanas, o económicas, o administrativas, o contables, con posgrado y mínimo un (1) año de experiencia profesional, con curso avanzado de inglés.	$ 4.200.000,00	11	**$46.200.000**	$ 4.200.000,00	11	**$46.200.000**
	Desplazamientos	$ 2.881.761,00	1	**$2.881.761**	$ 2.928.839,00	1	**$2.928.839**
2	**Capacitación en planeación de mercados y ventas con apoyo de IA para empresas de café y agroindustria, TIC y servicios, y moda y confecciones del Cauca** **Perfil del experto** Profesional en áreas administrativas o económicas o ingenierías con posgrado en áreas de mercadeo o gerencia o proyectos. Experiencia de 3 años de asesoría empresarial y/o acompañamiento y facilitación con grupos empresariales. **Alcance de la propuesta** La capacitación se desarrollará en aproximadamente diez (10) semanas, e incluirá: • Dos (2) webinars virtuales de 4 horas cada uno (8 horas en total). • Dos (2) encuentros presenciales de 8 horas cada uno (16 horas en total). Total: 24 horas de trabajo sincrónico, más el tiempo autónomo de los empresarios para construir sus planes de mercadeo. El objetivo es que, al finalizar el proceso, cada uno de los 30 empresarios cuente con un plan de mercadeo estructurado, adaptado a su sector, sobre el cual el experto habrá brindado orientaciones generales y recomendaciones, sin que ello implique consultoría individualizada en profundidad. **Fase / componente** 0. Diseño y articulación con empresarios referentes **Descripción y enfoque por sector** Reunión de coordinación con la Secretaría y el equipo para ajustar contenidos al perfil de los 3 sectores: café y agroindustria, TIC y servicios, moda y confecciones. Definición de la dinámica con empresarios referentes (al menos 3 por sector). **Duración y modalidad** Reunión virtual de 1–2 horas (no incluida en las 24 horas de formación). **Rol del experto y resultados esperados** Ajuste del plan de trabajo, cronograma y esquema de participación de empresarios referentes. Documento de plan de trabajo validado. **Fase / componente** 1. Webinar 1 – Planeación de mercados por sector **Descripción y enfoque por sector** Sesión virtual inicial para los 30 empresarios. Contenidos: conceptos básicos de planeación de mercados, segmentación y mercado objetivo, análisis del entorno y de la industria, estructura de un plan de mercadeo. Se trabajarán ejemplos diferenciados para: (a) café y agroindustria, (b) TIC y servicios, (c) moda y confecciones. Introducción a uso sencillo de IA (ej. asistentes de texto) para formular propuestas de valor, segmentaciones y descripciones de cliente. **Duración y modalidad** 4 horas – Virtual sincrónico. **Rol del experto y resultados esperados** El experto desarrolla la sesión, orienta ejercicios breves y deja una plantilla base de plan de mercadeo que cada empresario utilizará. Producto: plantilla digital entregada a los 30 participantes y tarea de avance del plan. **Fase / componente** 2. Encuentro presencial 1 – Diálogo con empresarios referentes y estructuración de planes **Descripción y enfoque por sector** Participan los 30 empresarios divididos en tres mesas sectoriales (café y agroindustria, TIC y servicios, moda y confecciones) junto con empresarios referentes. Mañana: exposición de los empresarios referentes sobre buenas prácticas de mercadeo en sus sectores y diálogo con los participantes. Tarde: taller facilitado por el experto para que cada empresario avance en la estructura de su plan de mercadeo, con apoyo de empresarios referentes y uso básico de IA (por ejemplo, para redactar objetivos y bocetos de estrategias). **Duración y modalidad** 8 horas – Presencial. **Rol del experto y resultados esperados** El experto lidera la facilitación general, conecta conceptos del webinar con las experiencias de los empresarios referentes y acompaña la construcción inicial de los planes. Producto: borrador estructurado de plan de mercadeo por empresa (secciones mínimas definidas). **Fase / componente** 3. Webinar 2 – Introducción a ventas y revisión general de avances **Descripción y enfoque por sector** Sesión virtual para los 30 empresarios. Contenidos: principios de ventas consultivas, propuesta de valor en la venta, canales de venta según sector, lineamientos para presentación comercial del plan de mercadeo. Se realiza revisión general (no individual) de los avances de los planes, identificando fortalezas y aspectos por ajustar. Se muestra cómo utilizar IA para mejorar argumentarios de venta, correos comerciales y presentaciones. **Duración y modalidad** 4 horas – Virtual sincrónico. **Rol del experto y resultados esperados** El experto conduce la sesión, presenta criterios de ventas y comparte ejemplos sectoriales. Producto: lista de recomendaciones generales para ajustar los planes y una guía corta para preparar el pitch de mercadeo y ventas. **Fase / componente** 4. Encuentro presencial 2 – Presentación de planes y cierre comercial	$10.500.000	1	**$10.500.000**	$10.500.000	1	**$10.500.000**

	Descripción y enfoque por sector Segundo encuentro presencial con los 30 empresarios organizados por sector. Cada empresa presenta su plan de mercadeo en formato de pitch ante los empresarios referentes y el experto. Los empresarios referentes ofrecen retroalimentación desde la práctica empresarial y el experto complementa desde la planeación de mercado y ventas. Se refuerzan aspectos clave de ventas y se discute cómo implementar los planes. **Duración y modalidad** 8 horas – Presencial. **Rol del experto y resultados esperados** El experto modera las presentaciones, da recomendaciones finales y sintetiza aprendizajes comunes. Productos: planes de mercadeo presentados, retroalimentación general por sector y orientaciones para la implementación. **METODOLOGÍA** La metodología de la capacitación se basa en tres principios: pertinencia sectorial, aprendizaje entre pares y aplicación práctica. • Pertinencia sectorial: Todos los contenidos y ejemplos se adaptan a los tres sectores participantes: café y agroindustria, TIC y servicios, moda y confecciones. En los encuentros presenciales se organizarán mesas sectoriales, de modo que los diálogos con los empresarios referentes partan de realidades similares. • Aprendizaje entre pares y rol de los empresarios referentes: Los empresarios referentes comparten prácticas reales de mercadeo y ventas, mostrando cómo aplican los conceptos en sus negocios. El experto articula estas intervenciones, resalta los elementos claves y los conecta con la estructura formal de un plan de mercadeo. • Aplicación práctica y uso básico de IA: Cada sesión incluye momentos de trabajo sobre el plan de mercadeo propio de cada empresa. Se incorpora el uso sencillo de herramientas de IA (por ejemplo, asistentes de texto) para organizar ideas de segmentación y propuesta de valor, redactar versiones preliminares de objetivos y estrategias, y elaborar bocetos de argumentos comerciales y pitches de ventas. La IA se usa como apoyo práctico, manteniendo el criterio del empresario sobre su negocio. Antes de iniciar, se realizará una reunión de coordinación con la Secretaría para definir fechas exactas, plataforma para webinars y logística de los encuentros presenciales. Se llevará registro de asistencia en cada actividad y al finalizar cada webinar o encuentro se recogerá una breve percepción de los participantes sobre la utilidad de la sesión. El experto no elabora planes de mercadeo individuales; su rol es orientar, facilitar y dar recomendaciones generales y sectoriales para que sea cada empresario quien construya y ajuste su propio plan.						
	ENTREGABLES • Plan de trabajo y cronograma detallado de la capacitación (10 semanas, 2 webinars y 2 encuentros presenciales) validado con la Secretaría. • Programa de contenidos por fase, con objetivos, temáticas y resultados de aprendizaje esperados. • Material pedagógico digital: presentaciones, plantillas y guías de trabajo descargables para los webinars y encuentros. • Guía corta de IA para mercadeo y ventas: toolbox con prompts y ejemplos sencillos para apoyar la redacción de contenidos de mercadeo y argumentos comerciales. • Registro de asistencia de los 30 empresarios a webinars y encuentros presenciales. • Informe técnico final, que incluirá resumen del desarrollo del capacitación, síntesis de participación y resultados, principales aprendizajes y recomendaciones para la implementación y seguimiento de los planes de mercadeo. (La emisión de certificados de participación queda a cargo de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.) **DURACIÓN TOTAL** La duración total se estima en diez (10) semanas, comprendiendo: - 2 webinars virtuales de 4 horas cada uno. - 2 encuentros presenciales de 8 horas cada uno. Para un total de 24 horas de trabajo sincrónico con los 30 empresarios, más el tiempo autónomo dedicado por cada participante a la construcción de su plan de mercadeo.						
3	**REFRIGERIO SENCILLO:** Cada refrigerio deberá estar compuesto, como mínimo, por una (1) bebida de al menos 200 ml (café en leche, jugo de fruta natural o bebida carbonatada refrescante), un acompañante sólido panificado o frito de mínimo 80 gramos, y una porción de fruta entera (manzana, pera o durazno) con un peso mínimo de 120 gramos. La selección de las opciones del acompañante solido será realizada por el supervisor del evento. Opción 1: Un (1) pastel de hojaldre relleno de pollo o carne, con peso mínimo de 80 gramos. Opción 2: Dos (2) empanadas de guiso (de papa, carne o pollo), con peso total mínimo de 80 gramos, acompañadas de porción individual de ají o salsa. Opción 3: Dos (2) piezas de pan tipo croissant, hawaiano, pandebono o almojábana, con peso total no inferior a 80 gramos. Opción 4: Una (1) arepa rellena de queso, hawaiana, o con carne de res, cerdo o pollo, de mínimo 80 gramos, acompañada de porción individual de guacamole o salsa. Nota: Todos los refrigerios deberán entregarse empacados de forma individual, garantizando condiciones higiénico-sanitarias adecuadas, conservación según el tipo de alimento, y transporte oportuno. La entrega debe realizarse puntualmente en el lugar y horario establecidos por la organización del evento.	$ 19.500,00	20	**$390.000**	$ 19.500,00	20	$ 390.000,00

4	**MESA TIPO MALETA** Alquiler de mesa plástica rectangular blanca tipo maletín, con estructura metálica reforzada. Dimensiones aproximadas: 1,80 m de largo × 74 cm de ancho × 75 cm de alto. Las mesas se entregan aseadas y en buen estado. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	$ 49.150,00	10	**$491.500**	$ 49.150,00	10	$ 491.500,00
5	**SILLA TIPO 1** Alquiler de sillas plásticas para adulto, en color blanco, sin brazos, con espaldar, aseadas y en buen estado. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	$ 4.600,00	20	**$92.000**	$ 4.600,00	20	$ 92.000,00
6	**SONIDO TIPO 1** Alquiler de Sistema de sonido diseñado para ofrecer una solución integral de audio en eventos con asistencia de 500 hasta 1000 personas, ya sea en interiores o exteriores que cuente con una amplificación de 20,000 W RMS distribuidos según las necesidades acústicas del espacio, utilizando una configuración activa/pasiva que puede incluir, 4 columnas activas de refuerzo principal + subwoofers. La mezcla debe ser controlada mediante una consola digital de 32 canales (como Behringer X32 o Allen & Heath SQ5), equipada con procesamiento integrado (EQ, compresores, efectos) y capacidad para manejar múltiples fuentes (micrófonos, líneas, playback). El sistema debe incluir 6 micrófonos dinámicos/condensadores (ej.: Shure SM58, Sennheiser e835) con soportes ajustables, además de 6 micrófonos inalámbricos (2 de mano y 4 de solapa/lapel) con sistemas UHF de alta estabilidad (ej.: Shure BLX/Sennheiser EW). Para monitoreo, se disponen 4 monitores de escenario activos (ej.: Yamaha DXR, JBL EON) con mezcla independiente para artistas y presentadores. La configuración debe considerar un diseño acústico óptimo, montaje profesional con estructuras de soporte (trusses, bases para altavoces) y cableado de calidad, así como transporte seguro en vehículo equipado. Incluye un operador. Se debe garantizar el Pago de derechos o licencia temporal de comunicación pública de obras musicales, con el fin de permitir el uso legítimo de contenido musical protegido por derechos de autor y conexos durante la realización de una feria empresarial en espacio abierto al público, incluyendo la reproducción en formatos grabados (sonido ambiental, tarima, parlantes) y en vivo (agrupaciones, DJ, actos musicales), con una duración total de un (1) día. El sistema es adaptable a diversos formatos (conferencias, shows en vivo, presentaciones), asegurando claridad, potencia y confiabilidad profesional.	$ 3.900.000,00	1	**$3.900.000**	$ 3.900.000,00	1	$ 3.900.000,00
	Material POP						
7	**Agenda tapa dura en cartón industrial de 1.5 mm a full:** Agenda tapa dura en cartón industrial de 1.5 mm a full color plastificado con 80 hojas internas a 1 tinta y 3 separadores a color en pcte de 115 gr , tamaño 16*23 aprox - terminado anillado	$ 30.184	30	**$905.520**	$ 30.184	30	**$905.520**
8	**Bolígrafo:** Bolígrafo estilo ejecutivo con acabado en metal. Sistema de apertura de giro. MATERIAL: Metal + Acero Inoxidable MEDIDAS: 13,5 cm X 1,1	$ 4.467	30	**$134.010**	$ 4.467	30	**$134.010**
9	**Botella de acero :** Botella en acero Inoxidable de 600 ml / 20 Oz, tapa rosca y cordon para transportar facilmente.	$ 30.184	30	**$905.520**	$ 30.184	30	**$905.520**
10	**Alcancia:** Alcancía plástica con portabolígrafo. Tapa giratoria en la base. No incluye bolígrafos. Medidas: 6.5 cm x 6.5 cm x 8.5 cm . Marca: 4 cm / Tampografía - diseño 3 caras - diseño suministrado por la entidad	$ 33.807	30	**$1.014.210**	$ 33.807	30	**$1.014.210**
11	**Pendon:** Pendones ful color con araña 180*80 cms y maleta para cargar	$ 169.035	21	**$3.549.735**	$ 169.035	21	**$3.549.735**
12	**Pines:** Pin de identificación de 2 * 4 cm diseño suministrado por la entidad	$ 18.111	30	**$543.330**	$ 18.111	30	**$543.330**
13	**Caja lapicero:** Caja de bolígrafos por 12 unidades, tinta negra, punta media 1mm, ancho de línea 0.4mm, punta de tungsteno, esfera perfecta y muy resistente, cuerpo hexagonal, barril transparente, tapa y botón del color de la tinta	$ 21.735	7	**$152.145**	$ 21.735	7	**$152.145**
14	**Caja de marcador borrable :** Caja de marcador borrable por 12 unidades, punta biselada, de tres anchos de línea, 2-5 mm, tinta resistente al agua, de rápido secado que no se decolora, colores (6 unidades negro y 4 unidades rojo)	$ 12.079	1	**$12.079**	$ 12.079	1	**$12.079**
15	**Caja de marcador permanente :** Caja de marcador permanente por 10 unidades, punta biselada, de tres anchos de línea, 2-5 mm, tinta resistente al agua, de rápido secado que no se decolora, colores surtidos (negro, azul, rojo, verde)	$ 32.600	1	**$32.600**	$ 32.600	1	**$32.600**
16	**Resma carta:** Resma de papel blanco tamaño carta 21.6 x 27.9 cm, por 500 hojas, densidad 75 gr/m².	$ 23.563	1	**$23.563**	$ 23.563	1	**$23.563**
17	**pliego de papel para paelógrafo:** Pliego de 70 por 100 cm, de 150 a 165 g/m2, colores surtidos.	$ 966	50	**$48.300**	$ 966	50	**$48.300**
18	**Cinta transparente:** Cinta adhesiva transparente de empaque, ancha de 48 mm de ancho por 100m.	$ 14.488	1	**$14.488**	$ 14.488	1	**$14.488**
TOTAL ACTIVIDAD 3.2. 2026				**$71.790.761**	**TOTAL ACTIVIDAD 3.2. 2027**		**$71.837.839**

Fecha de presentación 24 de Junio de 2026

ELVIA ROCÍO CUENCA BONILLA
Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad

Elaboró: Paola Andrea Clavijo Salazar - Contratista SDEC