A.M.d.V.C.

UnisabanaHUB
Transferencia • Emprendimiento • Innovación



Universidad de
La Sabana

ALCALDÍA DE TOCANCIPÁ

Versión: 3 | Fecha: octubre de 2026

María Juliana Herrera Mejia
Gerente de Proyectos y Programas Corporativos
Campus del Puente del Común, Km 7 Autonorte Bogotá
Edificio E1 Piso 1, Chía
Celular: +57 3102592029
Correo electrónico: maria.herrera1@unisabana.edu.co

VIGILADA MINEDUCACIÓN

Ruta de formación para emprendedores y el sector turístico

Objeto de la **propuesta**

Prestación de servicios profesionales para ejecutar el plan de capacitación dirigido al ecosistema emprendedor y turístico con el propósito de fortalecer la competitividad del tejido empresarial del Municipio de Tocancipá a cargo de la Secretaría de Desarrollo Económico.

Acuerdo de **Confidencialidad**

Unisabana HUB - Universidad de La Sabana, se compromete con **Alcaldía de Tocancipá** a manejar toda la información suministrada y la que se desprenda durante y posterior al desarrollo e implementación de la consultoría, con carácter estrictamente confidencial y exclusivamente para el beneficio de este proceso. Así mismo, la presente cotización académica ha sido diseñada para ser implementada y desarrollada por la Universidad de La Sabana y sobre la misma atendiendo al esquema metodológico y contenido programático, la reproducción debe contar con previa autorización por parte de La Universidad.

La **Universidad**

La Universidad de La Sabana en cifras

La Universidad de La Sabana, fundada en 1979, es una institución reconocida por su excelencia académica y compromiso con el desarrollo social y su sentido humanista. Actualmente cuenta con 1.953 profesores, 12.180 estudiantes (8.780 de pregrado y 3.400 de posgrado) y más de 73.000 graduados en sus 14 unidades académicas. Ofrece 179 programas académicos y ha generado más de 487 publicaciones científicas en el último año, de las cuales el 71% se encuentran en categorías Q1 y Q2. Además, ha obtenido 30 patentes (en Colombia y Estados Unidos) y tiene 75 más en trámite. La universidad posee una acreditación institucional de alta calidad por 8 años, que respalda el cumplimiento de

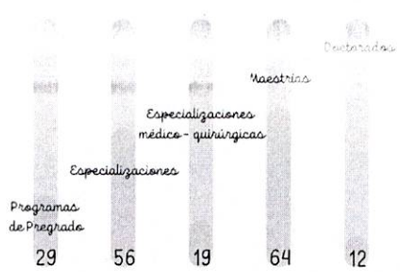
estándares rigurosos en todos sus programas y actividades académicas. También ha sido certificada como Empresa Familiarmente Responsable (categoría B) por la Fundación Más Familia y se convirtió en la primera institución de educación superior en Colombia en obtener el Sello Basura Cero Global de Icontec. Asimismo, es reconocida como Empresa Saludable bajo el modelo Cultura 5Z, otorgado por la Fundación Internacional ORP. En cuanto a posicionamiento, según el World University Rankings, ocupa el cuarto lugar entre las universidades privadas del país. En el ámbito de sostenibilidad, se encuentra en el Top 300 a nivel mundial y es la segunda mejor universidad en Colombia en la categoría de Entorno e Infraestructura, según el ranking UI Green Metric. Además, en el ranking general Merco, ocupa el puesto 36 y está entre las 4 universidades con mejor reputación en Colombia. Finalmente, los resultados de las pruebas Saber Pro 2024-II la posicionan en el Top 5 a nivel nacional. La Universidad de La Sabana se consolida como un referente en innovación, sostenibilidad y calidad educativa, contribuyendo significativamente al progreso del país y al desarrollo integral de sus grupos de interés.

Misión de la Universidad de La Sabana

Tal como lo expresa el Proyecto Educativo Institucional (PEI), la Universidad de La Sabana, Institución Civil de Educación Superior, procura que profesores, estudiantes y demás miembros del claustro universitario se comprometan libremente, en unidad de vida, con coherencia de pensamiento, palabra y acción, a buscar, descubrir, comunicar y conservar la verdad, en todos los campos del conocimiento, con fundamento en una concepción cristiana del hombre y del mundo, como contribución al progreso de la sociedad.

Acreditación Institucional de Alta Calidad

Expedida por el Ministerio de Educación Nacional - 10 años



¿Qué es Unisabana HUB?

Unisabana HUB es la unidad que, en trabajo orgánico con las unidades académicas, transfiere conocimiento al entorno, genera innovación social y tecnológica, y promueve el emprendimiento, mediante la articulación e interrelación: Universidad, empresa, Estado y sociedad Todo, para contribuir a la solución de problemas reales del entorno y, en consecuencia, al progreso y a la transformación de la sociedad, satisfaciendo a los grupos de interés a partir de impacto tangible. En el último año, Unisabana HUB promovió la transferencia de conocimiento e innovación social y tecnológica con la ejecución de más de 130 proyectos, impactando más de 240 organizaciones y más de 18.000 personas.

Escuela Internacional de Ciencias Económicas y administrativas

En el marco del proyecto educativo de la Universidad de La Sabana, la Escuela Internacional de Ciencias Económicas y Administrativas forma personas en las ciencias de la Economía y la Administración. De esta manera, La Escuela contribuye a la sociedad con la formación de profesionales con visión global, espíritu de servicio, capacidad de innovación y emprendimiento, que impactan el desarrollo de las organizaciones y contribuir al progreso de la sociedad.

En la última década, La Escuela Internacional ha tenido un crecimiento importante en su oferta académica y actualmente cuenta con seis programas de pregrado: Administración de Empresas, Administración & Servicio, Administración de Negocios Internacionales, Administración de Mercadeo y Logística Internacionales, Economía y Finanzas Internacionales, y Gastronomía. También ofrece cinco programas de Maestría en Gerencia de Operaciones, Gerencia Internacional con énfasis en Mercadeo internacional e internacionalización de empresas, Gerencia Estratégica, Gerencia de Inversión, y Gerencia y Desarrollo de las Personas. En 2020, el portafolio académico en postgrados también incluirá la Maestría en Gerencia de la innovación y los doctorados en Administración de Organizaciones e Innovación Educativa con uso de TIC, ofertado en conjunto con el Centro de Tecnologías para la Academia.

La Escuela Internacional es reconocida por su alta calidad nacional e internacional en el campo del Management, evidenciado a través de sus acreditaciones nacionales e internacionales. Es así como, los cuatro programas de Administración cuentan con la Acreditación Nacional de Alta Calidad otorgada por el Consejo Nacional de Acreditación y con la acreditación internacional EPAS otorgada por la European Foundation for Management Development -EFMD. La EFMD resalta que la Escuela Internacional se caracteriza por las metodologías de aprendizaje basadas en la relevancia práctica; la diversidad en los métodos de enseñanza y evaluación; los distintos ambientes de aprendizaje teórico-práctico; el buen posicionamiento y vinculación laboral de los graduados; la internacionalización en

casa; la asesoría académica personalizada; y el buen relacionamiento con el mundo empresarial.

Adicionalmente, La Escuela Internacional tiene cuatro grupos de investigación que hacen parte del sistema nacional de ciencia, tecnología e innovación-Colciencias, de los cuales tres tienen la máxima calificación nacional (A1) y un grupo clasificado en B. Las líneas de investigación incluyen: operaciones, innovación y competitividad, innovación y desarrollo empresarial, internacionalización y comercio internacional, economía social, finanzas, sostenibilidad, servicio y calidad, cultura de la alimentación y artes culinarias, entre otros. Los grupos de investigación buscan aportar a la creación de nuevos conocimientos y a solucionar problemas, que permitan transformar las organizaciones y la sociedad por medio del trabajo colaborativo entre la Universidad-Empresa-Estado. Por ejemplo, en los últimos cinco años los grupos han aportado 200 productos de nuevo conocimiento. La Escuela cuenta con 56 profesores de planta y 133 profesores adjuntos, distribuidos en departamento académicos. El 70% de los profesores de planta cuentan con experiencia internacional y el 48% son doctores.

También, la Escuela Internacional cuenta con laboratorios para la docencia y la investigación, entre ellos, cuatro laboratorios de finanzas que hacen parte del Fintech Lab en asocio con la Bolsa de Valores de Colombia y la Bolsa Mercantil de Colombia, con 24 computadores Bloomberg y licencias Refinitiv-Reuters; el Neurosmart Lab, donde se realiza investigación en neurociencias aplicadas al marketing; el Food Lab donde se realizan estudios sensoriales y de transformación fisicoquímicas de los alimentos; y el Living Lab, el cual es un laboratorio académico abierto con aproximadamente 1.200 mts2 para la experimentación y la co-creación, utilizando las TIC, conformado por diferentes espacios para la innovación, la simulación de las operaciones y la logística, el comercio y la negociación.



Diplomado en innovación para el turismo sostenible

Datos generales

Modalidad: híbrida (10 sesiones de 4 horas en la Universidad (incluye la salida) y 7 sesiones de 4 horas remotas sincrónicas)

Intensidad: 96 horas: 68 horas de trabajo directo y 28 horas de trabajo independiente

Fecha y horario: por definir

Dirigido a: máximo 40 personas vinculadas al sector turístico del Municipio de Tocancipá

Objetivos

Objetivo general

Fortalecer las capacidades empresariales, operativas, financieras, digitales y comerciales de las personas vinculadas al sector turístico del Municipio de Tocancipá, mediante la aplicación de herramientas de innovación, sostenibilidad y gestión empresarial que les permitan mejorar la competitividad, productividad y calidad de sus negocios y experiencias turísticas.

Objetivos específicos

- Analizar los modelos de negocio de los participantes e identificar oportunidades de fortalecimiento, diferenciación e innovación de acuerdo con su actividad económica.
- Aplicar metodologías de diseño de servicios para actualizar y diversificar los productos, servicios y experiencias ofrecidos al visitante.
- Incorporar prácticas de sostenibilidad, economía circular y uso eficiente de recursos que contribuyan a reducir impactos ambientales y costos operativos.
- Desarrollar competencias para el uso de herramientas de inteligencia artificial y automatización aplicadas al marketing, la atención al cliente y la gestión administrativa.

- Fortalecer las capacidades de costeo, fijación de precios, elaboración de presupuestos y control financiero de los negocios turísticos.
- Diseñar protocolos de hospitalidad, servicio y calidad que mejoren la experiencia del cliente y promuevan su fidelización.
- Fortalecer las habilidades de liderazgo, organización del trabajo, comunicación y gestión del talento humano.
- Facilitar la transferencia de buenas prácticas mediante el análisis de una operación turística o empresarial exitosa.
- Formular un plan de fortalecimiento empresarial individual, con acciones, metas e indicadores aplicables a cada negocio.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar el diplomado, los participantes estarán en capacidad de:

- Analizar la situación actual de su negocio y reconocer oportunidades de innovación y crecimiento.
- Formular o ajustar su propuesta de valor.
- Estructurar modelos de negocio turísticos sostenibles.
- Diseñar productos, servicios y experiencias centrados en las necesidades del visitante.
- Implementar acciones para reducir consumos, mermas, residuos y costos de operación.
- Utilizar herramientas básicas de inteligencia artificial para crear contenidos, atender clientes y automatizar tareas.
- Calcular costos, márgenes, precios y puntos de equilibrio.
- Elaborar presupuestos y herramientas básicas de control financiero.
- Diseñar protocolos de servicio y hospitalidad.
- Identificar y aplicar estándares de calidad pertinentes a su actividad.
- Organizar funciones, roles y responsabilidades dentro de su unidad productiva.
- Formular indicadores para medir el desempeño del negocio.
- Presentar de manera estructurada su propuesta empresarial ante clientes, aliados o actores del mercado.
- Consolidar un plan de acción para el fortalecimiento de su negocio.

Metodología

El diplomado se desarrollará bajo una metodología práctica, participativa, experiencial y centrada en el negocio de cada participante.

El enfoque metodológico combinará formación conceptual, aplicación empresarial, intercambio de experiencias y construcción progresiva de productos.

El trabajo independiente de los estudiantes corresponde al tiempo que cada participante dedica, fuera de las sesiones acompañadas por el docente, a reforzar, aplicar y profundizar los aprendizajes del curso.

Puede incluir actividades como:

- Lectura de materiales, guías o recursos complementarios.
- Revisión de presentaciones o contenidos académicos.
- Desarrollo de ejercicios prácticos.
- Análisis de casos.
- Preparación de talleres, entregas o presentaciones.
- Aplicación de los conceptos a situaciones de la organización.
- Preparación de preguntas para las sesiones sincrónicas.
- Elaboración del ejercicio integrador.

En un curso, el trabajo independiente no equivale a horas adicionales de clase con el profesor. Es un tiempo estimado de dedicación autónoma del participante.

Justificación

El turismo constituye una actividad estratégica para el desarrollo económico, social, cultural y territorial, debido a su capacidad para dinamizar cadenas productivas, generar empleo, fortalecer el emprendimiento y promover el aprovechamiento responsable de los recursos naturales, culturales y patrimoniales de los territorios.

En el Municipio de Tocancipá, el fortalecimiento del sector turístico requiere que empresarios, emprendedores, prestadores de servicios, comerciantes y demás actores vinculados a esta actividad desarrollen capacidades para responder a las nuevas dinámicas del mercado, caracterizadas por visitantes más informados, digitalizados y exigentes, así como por una creciente valoración de la sostenibilidad, la autenticidad, la calidad del servicio y la innovación.

Los establecimientos de alojamiento, gastronomía, guiado, comercio, experiencias turísticas y servicios complementarios enfrentan desafíos relacionados con la estructuración de modelos de negocio rentables, la actualización de sus portafolios, la optimización de costos, la gestión eficiente de recursos, la transformación digital, el posicionamiento comercial, la calidad del servicio y la gestión del talento humano.

En este contexto, el Diplomado en Innovación para el Turismo Sostenible se plantea como una estrategia integral de fortalecimiento empresarial que permitirá a los participantes adquirir y aplicar herramientas gerenciales, financieras, comerciales, tecnológicas y operativas, adaptadas a las particularidades de sus unidades productivas.

La formación tendrá un enfoque eminentemente práctico. Cada participante analizará su propio negocio, emprendimiento o actividad turística y desarrollará ejercicios orientados a mejorar su propuesta de valor, sus procesos, su portafolio de servicios, su sostenibilidad financiera y ambiental, sus capacidades digitales y sus estándares de atención.

El proceso formativo culminará con la estructuración de un Plan de Fortalecimiento Empresarial Individual, en el que cada participante definirá acciones, metas, indicadores y prioridades para mejorar la competitividad y sostenibilidad de su negocio a corto y mediano plazo.

Adicionalmente, la salida experiencial permitirá contrastar los contenidos académicos con una operación turística real, facilitando el aprendizaje por observación, el intercambio de experiencias y la identificación de prácticas replicables en el contexto empresarial de Tocancipá.

De esta manera, el diplomado contribuirá al fortalecimiento del tejido empresarial turístico local, al mejoramiento de la calidad de los servicios, a la innovación de la oferta y al posicionamiento de Tocancipá como un territorio con experiencias turísticas sostenibles, competitivas y de alto valor.

Contenido temático

Módulo 1. Modelos de negocio sostenibles en el sector turístico

Intensidad: 8 horas

Objetivo Analizar y estructurar los pilares estratégicos del negocio de cada participante, identificando oportunidades de innovación, sostenibilidad y diferenciación según su actividad económica.

Contenidos

- Características y tendencias de los negocios turísticos sostenibles.
- Diagnóstico empresarial inicial.
- Identificación de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.
- Segmentación y caracterización del cliente turístico.
- Formulación de la propuesta de valor.

- Arquitectura de modelos de negocio turísticos.
- Modelo Canvas aplicado a micro, pequeñas y medianas empresas.
- Identificación de fuentes de ingreso y estructura de costos.
- Ventajas competitivas en alojamiento, gastronomía, guiado, comercio y servicios complementarios.
- Sostenibilidad como componente del modelo de negocio.
- Taller de construcción o ajuste del modelo de negocio individual.

Módulo 2. Innovación en procesos y diseño de portafolio de servicios

Intensidad: 8 horas

Objetivo Brindar metodologías para actualizar, diversificar e innovar el portafolio de productos, servicios y experiencias, de acuerdo con las nuevas demandas del mercado turístico.

Contenidos

- Conceptos de innovación aplicada al turismo.
- Innovación incremental, de procesos, servicios y experiencias.
- Principios de diseño de servicios.
- Identificación de necesidades, expectativas y puntos de dolor del cliente.
- Diseño de experiencias desde la perspectiva del visitante.
- Herramienta Service Blueprint.
- Diversificación del portafolio según la actividad económica.
- Diseño de menús, paquetes, rutas, planes de alojamiento y productos complementarios.
- Integración de elementos culturales, ambientales y territoriales.
- Estrategias de diferenciación frente a la competencia.
- Prototipado básico de nuevos servicios o experiencias.
- Validación preliminar de una propuesta innovadora.

Módulo 3. Eficiencia operativa y buenas prácticas de sostenibilidad

Intensidad: 8 horas

Objetivo

Implementar prácticas de sostenibilidad y economía circular que permitan optimizar recursos, mitigar impactos ambientales y reducir costos operativos.

Contenidos

- Principios del turismo sostenible.
- Sostenibilidad ambiental, económica y sociocultural.
- Diagnóstico básico de consumos y prácticas ambientales.
- Gestión eficiente de agua, energía y materias primas.
- Identificación de oportunidades de ahorro.
- Economía circular aplicada a negocios turísticos.
- Prevención y reducción de mermas.
- Gestión y separación de residuos.
- Manejo de empaques y plásticos de un solo uso.
- Aprovechamiento y valorización de residuos.
- Compras responsables y compras verdes.
- Selección y evaluación de proveedores.
- Encadenamientos con proveedores y productores locales.
- Comunicación de prácticas sostenibles al cliente.
- Diseño de acciones de mejora ambiental y operativa.

Módulo 4. Inteligencia artificial y automatización para negocios turísticos

Intensidad: 8 horas

Objetivo

Adoptar herramientas digitales y de inteligencia artificial que permitan mejorar la visibilidad en línea, la atención al cliente, la gestión comercial y la eficiencia administrativa.

Contenidos

- Conceptos básicos de inteligencia artificial generativa.
- Aplicaciones de la IA en el turismo.
- Uso responsable, ético y seguro de herramientas de IA.
- Formulación de instrucciones o prompts efectivos.

- IA generativa para atención al cliente.
- Creación de respuestas frecuentes y guiones de atención.
- Diseño de asistentes básicos para consultas comerciales.
- Copilotos para creación de contenidos.
- Redacción de publicaciones, descripciones y campañas.
- Generación de ideas para redes sociales.
- Diseño de itinerarios y recomendaciones personalizadas.
- Automatización de tareas administrativas.
- Organización de información y elaboración de formatos.
- Herramientas digitales para reservas, seguimiento y relacionamiento con clientes.
- Integración de canales digitales.
- Taller aplicado al negocio de cada participante.

Módulo 5. Ingeniería de costos, presupuestos y salud financiera

Intensidad: 8 horas

Objetivo Desarrollar capacidades para calcular costos, fijar precios rentables, elaborar presupuestos y realizar control financiero del negocio.

Contenidos

- Conceptos financieros básicos para unidades productivas.
- Diferencias entre costos, gastos, ingresos y utilidades.
- Costos fijos, variables, directos e indirectos.
- Estructuración de costos según la actividad.
- Costeo por habitación.
- Costeo por plato o preparación.
- Costeo por pasajero, recorrido o experiencia.
- Costeo por producto artesanal o comercial.
- Margen de contribución.
- Punto de equilibrio.

- Fijación de precios.
- Estrategias de pricing.
- Precios por temporada, segmento y canal.
- Elaboración de presupuestos comerciales y operativos.
- Flujo de caja.
- Control de ingresos y egresos.
- Indicadores básicos de salud financiera.
- Taller de costeo y fijación de precio.

Módulo 6. Gestión de la hospitalidad, servicio y estándares de calidad

Intensidad: 8 horas

Objetivo Estructurar protocolos de atención y servicio que fortalezcan la experiencia del visitante, la fidelización y la calidad operativa.

Contenidos

- Cultura de servicio y hospitalidad.
- Necesidades y expectativas del turista.
- Diseño del ciclo de servicio.
- Customer Journey Map aplicado a cada tipo de negocio.
- Identificación de momentos de verdad.
- Diseño de protocolos de bienvenida, atención y cierre.
- Comunicación verbal y no verbal.
- Manejo de peticiones, quejas y reclamos.
- Recuperación del servicio.
- Fidelización y relacionamiento posterior a la visita.
- Diseño de manuales básicos de servicio.
- Calidad en la prestación de servicios turísticos.
- Requisitos normativos y técnicos aplicables según la actividad.
- Buenas prácticas de seguridad, higiene y atención.
- Autoevaluación de estándares de servicio.

Módulo 7. Gestión del talento humano y productividad laboral

Intensidad: 8 horas

Objetivo Fortalecer las habilidades de liderazgo, organización del trabajo, comunicación y motivación del equipo para incrementar la productividad y calidad del servicio.

Contenidos

- Organización básica de una micro o pequeña empresa.
- Definición de roles, funciones y responsabilidades.
- Distribución eficiente del trabajo.
- Perfiles y competencias requeridas.
- Planeación de turnos y cargas laborales.
- Liderazgo aplicado a negocios turísticos.
- Liderazgo situacional.
- Motivación y compromiso del equipo.
- Gestión de equipos orientados al servicio.
- Comunicación interna efectiva.
- Retroalimentación y seguimiento.
- Prevención y manejo de conflictos.
- Bienestar, clima laboral y productividad.
- Identificación de necesidades de formación.
- Construcción de acuerdos de servicio interno.

Módulo 8. Formulación del plan de fortalecimiento empresarial individual

Intensidad: 8 horas

Objetivo Consolidar un plan de acción gerencial a corto y mediano plazo, con metas, responsables e indicadores, diseñado de acuerdo con las necesidades de cada negocio.

Contenidos

- Consolidación del diagnóstico empresarial.
- Identificación de prioridades de fortalecimiento.

- Formulación de objetivos de mejora.
- Definición de acciones operativas, financieras, comerciales y ambientales.
- Priorización según impacto, costo y viabilidad.
- Formulación de metas.
- Identificación de responsables y recursos.
- Diseño de cronograma.
- Definición de indicadores clave de desempeño.
- Indicadores comerciales, financieros, operativos y de servicio.
- Mecanismos de seguimiento y autoevaluación.
- Preparación de presentación gerencial.
- Construcción del discurso de negocio.
- Taller de sustentación: "Mi negocio ante el mercado".
- Retroalimentación y ajuste del plan.

Módulo 9. Salida experiencial: gestión de operaciones exitosas

Intensidad: 4 horas
Objetivo Conocer en campo el modelo de gestión interna, los procesos operativos, financieros, comerciales y de calidad de una organización destacada del sector, con el propósito de identificar prácticas que puedan ser adaptadas a los negocios de los participantes.

Ciclo de Fortalecimiento Integral para el Emprendimiento y la Productividad

Datos generales

Modalidad: Presencial

Intensidad: 21 horas: 7 talleres de 3 horas cada uno

Fecha y horario: por definir

Dirigido a: máximo 40 personas emprendedoras del Municipio de Tocancipá

Objetivos

Objetivo general

Fortalecer las competencias personales, empresariales, financieras, comerciales y digitales de los emprendedores del Municipio de Tocancipá, mediante un ciclo de talleres teórico-prácticos que contribuya a mejorar la productividad, la competitividad y la sostenibilidad de sus iniciativas.

Objetivos específicos

- Fortalecer la mentalidad emprendedora, el liderazgo y la capacidad de toma de decisiones de los participantes.
- Desarrollar habilidades de inteligencia emocional que faciliten la gestión de la incertidumbre, el estrés y los retos propios del emprendimiento.
- Mejorar las competencias de comunicación, servicio al cliente y construcción de discursos comerciales.
- Promover una gestión responsable de las finanzas personales y su adecuada separación de las finanzas del negocio.
- Aplicar herramientas de creatividad e innovación al desarrollo de productos, servicios y modelos de negocio.
- Introducir a los participantes en el uso práctico y responsable de herramientas de inteligencia artificial.
- Fortalecer la identidad, visibilidad y posicionamiento de las marcas personales y empresariales.
- Facilitar la construcción de herramientas y compromisos de aplicación inmediata en cada emprendimiento.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar el ciclo, los participantes estarán en capacidad de:

- Reconocer sus fortalezas y oportunidades de mejora como emprendedores.
- Establecer metas y prioridades para el desarrollo de su iniciativa.
- Aplicar herramientas de liderazgo y toma de decisiones.
- Gestionar de manera más efectiva sus emociones frente a situaciones de incertidumbre.
- Comunicarse de manera asertiva con clientes, proveedores y aliados.
- Diseñar respuestas y protocolos básicos de servicio al cliente.
- Construir un discurso comercial claro y persuasivo.
- Organizar sus finanzas personales y separarlas de las finanzas del negocio.
- Elaborar un presupuesto básico y controlar gastos.
- Generar ideas de innovación para sus productos, servicios o procesos.

- Utilizar herramientas de inteligencia artificial para crear contenidos y optimizar tareas.
- Definir los elementos básicos de su identidad de marca.
- Estructurar un plan básico de visibilidad y posicionamiento.

Metodología

El ciclo se desarrollará bajo una metodología presencial, participativa, experiencial y orientada a la aplicación inmediata.

Cada taller combinará breves momentos conceptuales con ejercicios prácticos, reflexión individual, trabajo colaborativo y aplicación directa al emprendimiento de cada participante.

Justificación

El emprendimiento representa una alternativa estratégica para la generación de ingresos, la creación de empleo, la innovación y el fortalecimiento de la economía local. Sin embargo, la sostenibilidad de los emprendimientos no depende únicamente de la calidad de una idea de negocio, sino también del desarrollo de competencias personales, comerciales, financieras, tecnológicas y de liderazgo que permitan convertir dicha idea en una iniciativa viable y competitiva.

Los emprendedores enfrentan desafíos relacionados con la toma de decisiones, la gestión de la incertidumbre, la organización de sus finanzas, la comunicación con los clientes, la diferenciación de sus productos y servicios, el posicionamiento de sus marcas y la adopción de nuevas tecnologías. Estas dificultades pueden afectar la productividad, limitar el crecimiento y reducir la capacidad de respuesta ante las dinámicas del mercado.

En este contexto, el Ciclo de Fortalecimiento Integral para el Emprendimiento y la Productividad se plantea como una estrategia formativa de corta duración y alta aplicabilidad, orientada a fortalecer las capacidades fundamentales que requiere un emprendedor para gestionar, posicionar y desarrollar su iniciativa.

La formación articula componentes del ser, el saber y el hacer. Por una parte, aborda competencias personales como la mentalidad emprendedora, la resiliencia, la inteligencia emocional y el liderazgo. Por otra, incorpora herramientas prácticas relacionadas con servicio al cliente, comunicación comercial, finanzas personales, innovación, inteligencia artificial, marca personal y posicionamiento.

Cada taller estará diseñado para que los participantes comprendan los conceptos, los relacionen con su realidad empresarial y construyan herramientas aplicables de

manera inmediata. De esta forma, la formación no se limitará a la sensibilización, sino que promoverá cambios concretos en la manera de liderar, organizar, comunicar y proyectar los emprendimientos.

El ciclo contribuirá al fortalecimiento del ecosistema emprendedor del Municipio de Tocancipá, al desarrollo de negocios más organizados y productivos, y a la consolidación de capacidades para enfrentar de manera más efectiva los retos del mercado.

Contenido temático

Taller 1. Mentalidad emprendedora y liderazgo

Intensidad: 3 horas

Objetivo Fortalecer el perfil emprendedor de los participantes, promoviendo una mentalidad orientada al crecimiento, el liderazgo, la toma de decisiones y la construcción de una visión estratégica.

Contenidos

- Características y competencias del emprendedor.
- Identificación de fortalezas y oportunidades de mejora.
- Mentalidad fija y mentalidad de crecimiento.
- Propósito personal y empresarial.
- Liderazgo aplicado al emprendimiento.
- Liderazgo transformacional.
- Toma de decisiones en escenarios de incertidumbre.
- Gestión del riesgo económico.
- Resiliencia y capacidad de adaptación.
- Autoconfianza y disciplina emprendedora.
- Definición de metas de corto, mediano y largo plazo.
- Construcción de visión estratégica.

Actividad práctica Elaboración de un mapa personal del emprendedor, con fortalezas, retos, metas y acciones de mejora.

Taller 2. Inteligencia emocional para emprendedores

Intensidad: 3 horas

Objetivo Desarrollar capacidades de autoconocimiento, autorregulación emocional, empatía y motivación que permitan afrontar los retos del emprendimiento de manera más efectiva.

Contenidos

- Conceptos básicos de inteligencia emocional.
- Autoconocimiento y reconocimiento de emociones.
- Identificación de factores de estrés.
- Autogestión emocional ante la incertidumbre.
- Manejo de la frustración.
- Tolerancia al error y aprendizaje.
- Motivación intrínseca.
- Síndrome del impostor.
- Autoconfianza y seguridad personal.
- Empatía aplicada a la relación con clientes y equipos.
- Gestión emocional en situaciones comerciales.
- Prevención del agotamiento del emprendedor.
- Estrategias de equilibrio personal y laboral.

Actividad práctica Análisis de situaciones emocionales frecuentes en el emprendimiento y diseño de respuestas de autorregulación.

Taller 3. Comunicación efectiva y servicio al cliente

Intensidad: 3 horas

Objetivo Fortalecer las habilidades de comunicación y servicio al cliente para mejorar la experiencia, la fidelización y la efectividad comercial del emprendimiento.

Contenidos

- Principios de comunicación efectiva.
- Comunicación verbal y no verbal.
- Comunicación asertiva.
- Escucha activa.

- Formulación de preguntas.
- Identificación de necesidades del cliente.
- Tipos de clientes y estilos de comunicación.
- Momentos de verdad en el servicio.
- Diseño de protocolos básicos de atención.
- Manejo de peticiones, quejas y reclamos.
- Técnicas de recuperación del servicio.
- Fidelización y seguimiento.
- Comunicación en canales presenciales y digitales.
- Construcción de discursos comerciales.
- Presentación breve del negocio o pitch.

Actividad práctica Simulación de atención a clientes y construcción de un discurso comercial de alto impacto.

Taller 4. Finanzas personales y ahorro

Intensidad: 3 horas
Modalidad: Presencial

Objetivo Fortalecer las capacidades de organización financiera personal de los emprendedores y promover la separación adecuada entre los recursos personales y los del negocio.

Contenidos

- Diagnóstico de la salud financiera personal.
- Relación entre finanzas personales y sostenibilidad del emprendimiento.
- Diferencias entre ingresos, gastos, costos, ahorro e inversión.
- Separación de las finanzas personales y empresariales.
- Elaboración de presupuesto personal y familiar.
- Registro y control de gastos.
- Identificación y manejo de gastos hormiga.
- Estrategias de ahorro.
- Fondo de emergencia.

- Manejo responsable de deudas.
- Capacidad de endeudamiento.
- Priorización de obligaciones.
- Nociones básicas de inversión.
- Hábitos financieros saludables.
- Metas financieras personales.

Actividad práctica Elaboración de un diagnóstico financiero y un presupuesto básico.

Taller 5. Innovación para emprendedores

Intensidad: 3 horas

Objetivo Promover el pensamiento creativo y la aplicación de herramientas de innovación para mejorar productos, servicios, procesos y modelos de negocio.

Contenidos

- Conceptos de creatividad e innovación.
- Tipos de innovación.
- Innovación aplicada a pequeños negocios.
- Identificación de problemas y oportunidades.
- Comprensión de las necesidades del cliente.
- Pensamiento creativo.
- Técnicas de generación de ideas.
- Innovación abierta y colaboración.
- Metodologías ágiles.
- Principios básicos de Design Thinking.
- Prototipado rápido.
- Validación de ideas.
- Rediseño de modelos de negocio tradicionales.
- Tendencias de consumo.
- Diferenciación comercial.

- Construcción de propuestas de valor innovadoras.

Actividad práctica Desarrollo de una idea de innovación para un producto, servicio o proceso del emprendimiento.

Taller 6. Inteligencia artificial para emprendedores

Intensidad: 3 horas
Objetivo Introducir a los emprendedores en el uso práctico, ético y responsable de herramientas de inteligencia artificial para la creación de contenidos, la generación de ideas y la optimización de tareas.

Contenidos

- Conceptos básicos de inteligencia artificial.
- Diferencias entre inteligencia artificial tradicional y generativa.
- Posibilidades de la IA para microempresas.
- Uso responsable y seguro.
- Protección de datos e información sensible.
- Principios básicos para formular instrucciones o prompts.
- Uso de herramientas como ChatGPT, Gemini u otras equivalentes.
- Creación de textos para redes sociales.
- Redacción de descripciones de productos y servicios.
- Generación de ideas para campañas comerciales.
- Apoyo en la elaboración de mensajes y respuestas a clientes.
- Análisis básico de información de mercado.
- Organización de tareas.
- Diseño de planes y cronogramas.
- Automatización básica de actividades repetitivas.
- Verificación y revisión de contenidos generados por IA.

Actividad práctica Creación de prompts y contenidos aplicados al emprendimiento de cada participante.

Taller 7. Marca personal y branding

Intensidad: 3 horas

Objetivo Fortalecer la identidad, coherencia y visibilidad de la marca personal o empresarial como elemento de diferenciación y posicionamiento en el mercado.

Contenidos

- Concepto de marca.
- Diferencias entre marca personal, marca comercial e identidad visual.
- Propósito, valores y personalidad de marca.
- Propuesta de valor.
- Público objetivo.
- Posicionamiento y diferenciación.
- Arquitectura básica de marca.
- Elementos visuales.
- Uso de colores, tipografías e imágenes.
- Tono y estilo de comunicación.
- Coherencia entre imagen, mensaje y experiencia.
- Presentación personal como parte de la marca.
- Construcción de confianza y reputación.
- Estrategias de visibilidad.
- Canales digitales.
- Plan básico de contenidos.
- Indicadores básicos de posicionamiento.

Actividad práctica Construcción de una guía básica de identidad y visibilidad.

Perfil de expertos

PERSONAL DOCENTE MÍNIMO REQUERIDO TURISMO:

CANTIDAD	FORMACIÓN ACADÉMICA MÍNIMA	ESTUDIOS ADICIONALES	EXPERIENCIA PROFESIONAL	EXPERIENCIA DOCENTE
Uno (1)	Profesional en administración de empresas, instituciones de servicio o afines	Especialidad en finanzas, administración o afines	(1) año de experiencia profesional	Mínimo dos (2) años de experiencia docente
Uno (1)	Profesional en económica, ingeniería o afines	Especialista en ingeniería, innovación, diseño de procesos, finanzas o afines	(1) año de experiencia profesional	Mínimo dos (2) años de experiencia docente
Uno (1)	Profesional en psicología, comunicación social o afines	Especialista en estudios políticos, administración o afines	(1) año de experiencia profesional	Mínimo dos (2) años de experiencia docente
Uno (1)	Profesional en física, matemáticas, ingeniería o afines	Especialista en inteligencia artificial, ciencias, analítica de datos, finanzas o afines	(1) año de experiencia profesional	Mínimo dos (2) años de experiencia docente

PERSONAL DOCENTE MÍNIMO REQUERIDO PARA LOS TALLERES DE EMPRENDIMIENTO:

CANTIDAD	FORMACIÓN ACADÉMICA MÍNIMA	ESTUDIOS ADICIONALES	EXPERIENCIA PROFESIONAL	EXPERIENCIA DOCENTE
Uno (1) docente	Profesional en administración de empresas, instituciones de servicio, ingeniería o afines	Especialista en finanzas, administración, innovación, diseño de procesos o afines	Un (1) año de experiencia profesional	Mínimo dos (2) años de experiencia docente
Uno (1) docente	Profesional en psicología, comunicación social o afines	Especialista en estudios políticos, administración, liderazgo o afines	Un (1) año de experiencia profesional	Mínimo dos (2) años de experiencia docente
Uno (1) docente	Profesional en física, matemáticas, ingeniería o afines	Especialista en inteligencia artificial, ciencias, analítica de datos, finanzas o afines	Un (1) año de experiencia profesional	Mínimo dos (2) años de experiencia docente

Compromisos por parte de la Universidad

1. Ejecutar integralmente el DIPLOMADO denominado "INNOVACIÓN PARA EL TURISMO SOSTENIBLE", dirigido a personas vinculadas al sector turístico del Municipio de Tocancipá, y el ciclo de TALLERES TEÓRICO–PRÁCTICOS denominado "DESARROLLO ESTRATÉGICO PARA EMPRENDEDORES", dirigido a emprendedores del municipio, de conformidad con las especificaciones técnicas, contenidos temáticos, intensidades horarias, metodología y cronograma aprobados por el supervisor del contrato.

2. Elaborar y presentar al supervisor del contrato, para su revisión y aprobación, un cronograma general de ejecución, en el cual se indiquen las fechas, horarios, duración, metodología, módulos, jornadas, lugares de realización y, cuando corresponda, enlaces de acceso a las sesiones virtuales sincrónicas, diferenciando las actividades correspondientes al Diplomado de Turismo y al Curso-Taller de Emprendimiento.

3. Garantizar la ejecución del DIPLOMADO "INNOVACIÓN PARA EL TURISMO SOSTENIBLE" con una intensidad total de noventa y seis (96) horas de formación,

correspondiente a ocho (8) módulos de ocho (8) horas cada uno y una salida experiencial de cuatro (4) horas, de acuerdo con los contenidos y condiciones establecidas en las especificaciones técnicas.

4. Garantizar la ejecución del ciclo de Talleres Teórico–Prácticos "Desarrollo Estratégico para Emprendedores", conformado por siete (7) módulos de formación, cada uno con una intensidad de tres (3) horas, para una intensidad total de veintiún (21) horas de formación, de acuerdo con los contenidos temáticos establecidos en las especificaciones técnicas.

5. Garantizar que el DIPLOMADO Y EL CURSO-TALLER sean desarrollados mediante una metodología teórico–práctica, participativa, dinámica y orientada al aprendizaje aplicado, combinando la exposición de conceptos y fundamentos con ejercicios prácticos, análisis de casos, actividades individuales y grupales, resolución de situaciones, intercambio de experiencias y aplicación de los conocimientos a las actividades económicas o iniciativas empresariales de los participantes.

6. Garantizar que los contenidos impartidos en el Diplomado respondan como mínimo a los módulos temáticos establecidos para el fortalecimiento de las capacidades de los participantes del sector turístico, incluyendo modelos de negocio sostenibles, innovación, eficiencia operativa, sostenibilidad, inteligencia artificial, costos, calidad del servicio, talento humano y formulación de planes de fortalecimiento empresarial.

7. Garantizar que los contenidos impartidos en el Curso-Taller de Emprendimiento respondan como mínimo a los módulos establecidos para el fortalecimiento de las competencias emprendedoras, incluyendo mentalidad emprendedora y liderazgo, inteligencia emocional, comunicación efectiva y servicio al cliente, finanzas personales y ahorro, innovación, inteligencia artificial y marca personal y branding.

8. Garantizar que las actividades prácticas del Curso-Taller permitan a los participantes relacionar los conocimientos adquiridos con sus propios emprendimientos o iniciativas productivas, promoviendo la identificación de fortalezas, oportunidades de mejora, necesidades del negocio, estrategias de innovación, herramientas de comunicación, organización financiera, posicionamiento y uso de tecnologías digitales.

9. Garantizar la participación del equipo profesional y/o interdisciplinario propuesto, verificando que cuente con la formación académica, conocimientos, experiencia e idoneidad requeridos para desarrollar los contenidos

correspondientes a cada módulo y actividad, de acuerdo con las condiciones establecidas en las especificaciones técnicas.

10. Disponer de los equipos, materiales, herramientas pedagógicas y demás elementos necesarios para el adecuado desarrollo de las actividades presenciales correspondientes al Diplomado y al Curso-Taller. Para las sesiones virtuales sincrónicas del Diplomado, cuando estas sean programadas, deberá garantizarse la plataforma tecnológica y el envío oportuno de los enlaces de conexión a los participantes.

11. Realizar el registro y control de asistencia de los participantes en cada una de las sesiones presenciales y/o virtuales sincrónicas, según corresponda, dejando evidencia verificable de la participación y realizando seguimiento individual al cumplimiento del porcentaje mínimo de asistencia requerido para la constancia correspondiente.

12. Informar oportunamente al supervisor del contrato sobre las novedades relacionadas con la asistencia, permanencia o retiro de los participantes, así como sobre cualquier situación que pueda afectar el normal desarrollo de las actividades de formación.

13. Implementar, cuando resulte procedente y previa coordinación con el supervisor, alternativas pedagógicas para la reposición de actividades correspondientes a ausencias justificadas, procurando garantizar el cumplimiento de los objetivos y contenidos previstos.

14. Garantizar que las jornadas de formación sean dinámicas, didácticas, participativas y prácticas, propiciando la interacción entre los participantes, el intercambio de saberes y experiencias, el trabajo colaborativo, el análisis de casos y la aplicación de los conocimientos adquiridos a situaciones reales del sector turístico y del emprendimiento, según corresponda.

15. Realizar actividades de evaluación y seguimiento del proceso formativo, de carácter cualitativo y/o cuantitativo, de acuerdo con la metodología definida para cada proceso, con el propósito de identificar el nivel de comprensión de los contenidos y los avances de los participantes.

16. Aplicar instrumentos de evaluación de satisfacción a los participantes, orientados a conocer su percepción frente a la metodología, contenidos, pertinencia de la formación, desempeño de los formadores, organización y demás aspectos relevantes del proceso, y presentar los resultados al supervisor del contrato.

17. Elaborar y entregar al supervisor del contrato los listados de participantes que cumplan con los requisitos de asistencia y demás condiciones establecidas para la constancia diferenciando los beneficiarios correspondientes al Diplomado y al Curso-Taller.

18. Garantizar la expedición y entrega de la constancia de asistencia correspondiente, según la naturaleza de cada proceso formativo, a los participantes que cumplan como mínimo con el ochenta por ciento (80 %) de asistencia y los demás requisitos establecidos para tal efecto.

19. Entregar las constancias de asistencia a los beneficiarios, preferiblemente en una actividad de cierre de los procesos formativos, o mediante el mecanismo que sea acordado con el supervisor del contrato.

20. Elaborar y entregar las memorias digitales del Diplomado y del Curso-Taller, incluyendo, como mínimo, los contenidos desarrollados, presentaciones y/o materiales pedagógicos utilizados, actividades prácticas, instrumentos de evaluación y demás documentos que resulten pertinentes para evidenciar el desarrollo del proceso formativo.

21. Llevar un registro fotográfico y/o audiovisual de las actividades presenciales desarrolladas, acompañado de las respectivas planillas de asistencia, y entregar copia digital de estos soportes al supervisor del contrato, observando las disposiciones aplicables en materia de tratamiento y protección de datos personales y derechos de imagen.

22. Elaborar y presentar al supervisor del contrato un informe final integral de ejecución, que dé cuenta del desarrollo del Diplomado y del Curso-Taller desde su inicio hasta su finalización, incluyendo como mínimo: actividades ejecutadas, fechas, intensidad horaria, módulos desarrollados, número de participantes, asistencia, resultados de las evaluaciones, resultados de satisfacción, registro fotográfico, materiales entregados, constancias expedidas y demás evidencias que permitan verificar el cumplimiento del objeto contractual.

23. Ajustar, previa aprobación del supervisor del contrato, aspectos de carácter metodológico, pedagógico, cronológico o logístico cuando resulte necesario para garantizar el adecuado desarrollo de las actividades, siempre que dichos ajustes no impliquen modificación del objeto, alcance, obligaciones esenciales, valor o condiciones sustanciales del contrato.

24. Cumplir integralmente con las condiciones y especificaciones contenidas en la propuesta presentada por el contratista, en los estudios y documentos previos,

especificaciones técnicas, cronograma aprobado y demás documentos que hagan parte integral del contrato.

25. Suministrar e incluir, dentro del valor de la propuesta económica, todos los insumos, materiales, herramientas pedagógicas y demás elementos requeridos para garantizar el adecuado desarrollo de las actividades presenciales y prácticas previstas en el Diplomado y el Curso-Taller, sin que ello genere costos adicionales para la entidad contratante.

26. Garantizar que la ejecución de las actividades de formación se realice respetando los principios de calidad, oportunidad, pertinencia, participación e inclusión, procurando que los contenidos y metodologías respondan a las características y necesidades de las poblaciones beneficiarias.

27. Cumplir con las obligaciones laborales, contractuales y de seguridad social respecto del personal que vincule para la ejecución del contrato, cuando a ello haya lugar, sin que exista relación laboral alguna entre dicho personal y el Municipio de Tocancipá.

28. Ejecutar las actividades en las fechas, horarios y lugares previamente acordados y aprobados por el supervisor del contrato, informando de manera oportuna cualquier circunstancia que pueda afectar la programación establecida.

29. Mantener comunicación permanente con el supervisor del contrato y atender oportunamente las observaciones, recomendaciones y requerimientos que este formule en relación con la ejecución de las actividades.

30. Ejecutar las demás actividades que sean necesarias para lograr el total y fiel cumplimiento del objeto contractual, siempre que correspondan a la naturaleza y alcance del contrato y no impliquen modificaciones sustanciales al mismo.

31. Las demás obligaciones que se deriven de la ley, de los documentos que integran el proceso contractual y de la naturaleza del objeto contratado.

Certificación

La Universidad de La Sabana otorgará diploma a aquellos participantes que cumplan con mínimo el 80% de asistencia y participación en las actividades desarrolladas. A continuación, un ejemplo del diploma que se recibirá:



Universidad de La Sabana

La Facultad de Ingeniería

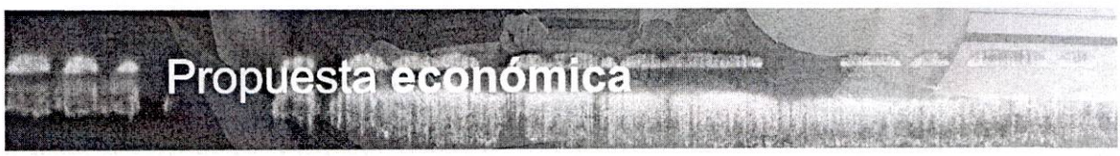
Certifica que

ALEXANDRA LORA HOSTIA

identificado(a) con cédula de ciudadanía n.° participó en la asistencia empresarial al diplomado Salud y Seguridad en el sector transporte, con una intensidad de 80 horas.

Campus Puente del Común, a 18 de marzo de 2021

Nota: Por ser un programa de formación perteneciente a educación informal, dicho certificado corresponderá a una constancia de asistencia en los términos del Artículo 2.6.6.8 del Decreto 1075 de 2015



Propuesta económica

La siguiente es la cotización económica para Alcaldía de Tocancipá:

PROGRAMA ACADÉMICO	INTENSIDAD HORARIA	MODALIDAD	NÚMERO DE PARTICIPANTES	VALOR TOTAL*
Diplomado en innovación para el turismo sostenible	40 horas presencial, 28 remotas sincrónica, 28 Trabajo independiente, 96 horas total	Presencial, remota sincrónica y trabajo independiente	Máximo 46 personas	$ 50.000.000
Talleres teóricos – prácticos "Desarrollo estratégico para emprendedores"	21 horas	Presencial	Máximo 46 personas	$ 32.000.000
VALOR TOTAL				**$ 82.000.000**

*** Los valores indicados corresponden a pesos colombianos y excluyente de IVA. No somos sujetos de hacer retención del impuesto a las ventas (Art. 92 de la Ley 30 de 1992); por lo tanto, el valor relacionado es el valor total real por pagar.**

Vigencia de la cotización: 90 días a partir de la fecha de envío de esta cotización.

Forma de pago: Forma de pago: UN (01) ÚNICO pago dentro de los TREINTA (30) DÍAS CALENDARIO siguientes a la aceptación de la factura la cual debe estar debidamente elaborada, documentada (se refiere a todos los soportes exigidos por el Municipio para el trámite), una vez este cumplido a entera satisfacción la prestación del servicio de capacitación, junto con la entrega de la certificación a los beneficiarios, por la suma de OCHENTA Y DOS MILLONES DE PESOS M/CTE ($ 82.000.000), incluidos costos directos e indirectos a que haya lugar para la ejecución.

*Las facturas de la Universidad de La Sabana son a un plazo de 30 días después de radicada.
* La Universidad de La Sabana está dispuesta a analizar y ajustar la forma de pago, si el cliente así lo requiere.

Términos y **condiciones**

La Universidad se reserva todos los derechos exclusivos que recaen sobre su capital intelectual (métodos, conocimientos técnicos, ideas, conceptos, programas académicos, técnicas, métodos de análisis, modelos, formatos, diseños, licencias, softwares, herramientas, know how, entre otros) y en general sobre cualquier otra creación que hayan desarrollado o que se desarrollé con ocasión de las actividades indicadas en la presente cotización, por lo cual su utilización o implementación no se entenderá en ningún momento como una cesión sobre los mismos.
En caso de que el contratante se requiera en adquirir los derechos patrimoniales sobre las obras generadas con ocasión de las actividades indicadas en la Oferta o la entrega de los documentos, grabaciones con cualquier material producido con ocasión del Contrato agradecemos contactar a maria.herrera1@unisabana.edu.co con el fin de determinar si es posible realizar la Cesión o entrega de estos y el costo correspondiente.

Orden de **trabajo**

Con relación a su solicitud, la Universidad de La Sabana presenta cotización respondiendo a la invitación enviada por ustedes, la cual no puede considerarse como oferta ni constituye obligación de presentar oferta.

Si se encuentran interesados en formalizar la prestación del servicio es necesario previamente suscribir orden de compra o conirato, en consecuencia,

amablemente le solicitamos que nos informe su interés para enviarles el borrador del documento contractual para su revisión.

Esperamos poder prestarles nuestro apoyo para el desarrollo de este y otros servicios. En caso de cualquier duda o inquietud estaremos atentos.

Firmado por Angela Maria de Valdenebro Campo
el 2026-10-29 07:50:38 GMT

Angela Maria de Valdenebro Campo
Representante Legal
UNIVERSIDAD DE LA SABANA

d4

LA SUSCRITA JEFE DE LA OFICINA JURIDICA Y DE CONTRATACION DEL MUNICIPIO DE TOCANCIPA

CERTIFICA:

Que, revisada la base de datos de la Oficina Jurídica y de Contratación se encontró que, entre el Municipio de Tocancipá y **UNIVERSIDAD DE LA SABANA,** Nit: 860.075.558-8 representante legal ANGELA **MARIA DE VALDENEBRO CAMPO** con cédula de ciudadanía No 52.452.625 expedida en Bogotá, celebraron el Contrato 664 MT 2025, según la siguiente información.

CONTRATO NÚMERO 664 DE 2025

OBJETO: PRESTACION DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA APOYAR EL PROGRAMA DE CAPACITACIONES ENCAMINADO A INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD TURISTICA DEL MUNICIPIO DE TOCANCIPA A CARGO DE LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO.

FECHA DEL CONTRATO:	01 DE OCTUBRE DEL 2025
ACTA DE INICIO:	01 DE OCTUBRE DEL 2025
TERMINO DE DURACION:	TRES (03) MESES
VALOR DEL CONTRATO:	CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($50.000.000)
FECHA DE TERMINACIÓN:	31 DE DICIEMBRE DEL 2025
ESTADO DEL CONTRATO:	TERMINADO
LIQUIDADO:	DECRETO 1082 DE 2015

Actividades y Obligaciones:

1. Apoyar la ejecución del CURSO denominado "GASTRONÓMIA LOCAL: INNOVACIÓN Y TRADICIÓN PARA EL TURISMO SOSTENIBLE" de acuerdo con los contenidos temáticos establecidos en las especificaciones técnicas y el cronograma aprobado por el supervisor.

2. Elaborar un cronograma de formación y presentarlo para revisión y aprobación del supervisor del contrato con la programación, fechas, horarios, locaciones y/o enlaces de acceso de las clases remotas - virtuales, y de las clases presenciales.

3. Garantizar la prestación de los servicios profesionales por parte del equipo interdisciplinario propuesto para la ejecución del contrato en las condiciones establecidas.
4. Realizar el regís ro de asistencia a las clases presenciales en el formato GOE-F026 Versión 007 de marzo de 2023 "Asistencia y/o participación actividades de la Secretaria de Desarrollo Económico", para las clases remotas-virtuales implementar un sistema de registro de asistencia.
5. Apoyar en el seguimiento de la asistencia de cada beneficiario y proponer alternativas para reponer las ausencias justificadas.
6. Garantizar que las clases tanto remotas como presenciales sean dinámicas, didácticas y que aborden como mínimo los ejes temáticos propuestos y se genere la interacción grupal, el intercambio de saberes, el análisis de las experiencias y el estudio de casos específicos.
7. Apoyar en la elaboración y realización de una evaluación cualitativa y cuantitativa a los estudiantes por módulos temáticos y hacer seguimiento de los resultados individuales durante la duración del curso.
8. Apoyar en la elaboración y realización de una evaluación, que permita conocer la opinión de los beneficiarios sobre los profesionales del equipo interdisciplinario que prestan el servicio.
9. Elaborar y entregar constancia de asistencia al CURSO-TALLER al Supervisor del contrato de cada uno de los participantes que cumplan como mínimo con el 85% de asistencia a la formación, la cual será entregada a los beneficiarios en una ceremonia de cierre del proceso formativo.
10. Deberá entregar las memorias digitales del CURSO-TALLER a los participantes y una copia a la entidad territorial con el registro fotográfico de cada clase y sus respectivas planillas de asistencia.
11. Elaborar informe del proceso de capacitación desde el inicio de la formación hasta su finalización y enviar una copia digital al municipio de las constancias de asistencia de los beneficiarios.
12. Cumplir con las obligaciones laborales del personal contratado en la ejecución del contrato, s1 fuere el caso.

13. Prestará los servicios profesionales al precio e intensidad horaria indicada en la propuesta, la cual contará parte integral del contrato.

14. Garantizar y velar por el por el buen uso de las instalaciones del Municipio de Tocancipá donde eventualmente se realizarán las capacitaciones.

15. Dar cumplimiento al contenido de la oferta presentada.

16. Ajustar los contenidos o metodología de ser necesario, según las observaciones que formule la entidad contratante de acuerdo con los resultados parciales obtenidos.

17. Ejecutar las demás actividades que sean necesarias para lograr un total y fiel cumplimiento del objeto, el alcance y las obligaciones contractuales, aunque no estén específicamente señaladas en el presente documento, siempre y cuando las mismas correspondan a la naturaleza y objeto del Contrato.

18. Las demás que por ley o contrato le correspondan

Inexistencia de relación laboral: En los términos previstos por la Ley 80 de 1993, artículo 32 numeral 3°, no existe ninguna relación laboral entre el Contratante y el Contratista.

La presente certificación se expide en el Municipio de Tocancipá a los dieciséis (16) días del mes de febrero de 2026.

MARLA PATRICIA BARBOSA PALLARES
Jefe de la Oficina Jurídica y de Contratación

Elaboró: Harlem Vargas / Auxiliar Administrativo OJC.

FEDERACIÓN COLOMBIANA
DE PRODUCTORES DE PAPA

51

FEDERACIÓN COLOMBIANA DE PRODUCTORES DE PAPA – FEDEPAPA
ADMINISTRADOR DEL FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA – FNFP

CERTIFICA

Que la **UNIVERSIDAD DE LA SABANA**, identificada con NIT 860075558-1 cuyo Representante Legal suplente es **ANGELA MARIA DE VALDENEBRO CAMPO** ejecutó a satisfacción el **CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS NO. 029 DE 2024**.

CONTRATANTE: FEDERACIÓN COLOMBIANA DE PRODUCTORES DE PAPA – FEDEPAPA (ADMINISTRADOR DEL FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA - FNFP).
NIT: 860.046.341 – 5.
Dirección: Avenida Carrera 45 No. 106B – 84.
Ciudad: Bogotá.

VALOR: Ciento cuarenta y seis millones seiscientos treinta mil pesos ($146.630.000 M/CTE) impuestos legales incluidos.

OBJETO: Prestar servicios para el diseño e implementación de una herramienta integral de formación y capacitación dirigida a organizaciones de pequeños productores de papa proporcionando las competencias necesarias para llevar a cabo la transformación agroindustrial a pequeña y/o mediana escala en el proyecto modelo agroindustrial para la transformación de productos derivados de la papa en los departamentos de Cundinamarca y Boyacá del Fondo Nacional Del Fomento De La Papa - FNFP.

FECHA DE INICIO: 19 de marzo de 2024.
FECHA DE TERMINACIÓN: 10 de noviembre de 2024.

ACTIVIDADES EJECUTADAS:

1. Diseño e implementación de un plan de formación con un enfoque curricular por competencias, detallando los temas, contenidos y metodologías abordadas en el proceso formativo.
2. Proveer la infraestructura, herramientas tecnológicas y recursos didácticos necesarios para facilitar el aprendizaje práctico de los productores en los procesos de transformación innovadores y sostenibles.

fedepapa®
FEDERACIÓN COLOMBIANA
DE PRODUCTORES DE PAPA

3. Presentar un plan curricular detallado, incluyendo objetivos de aprendizaje, contenidos temáticos, metodologías pedagógicas y criterios de evaluación.
4. Desarrollo de las sesiones de formación práctica con los insumos necesarios para la elaboración de productos derivados de la papa.
5. Realizar reportes de avances mediante informes detallados.
6. Coordinar visitas a empresas que demuestren la transformación agroindustrial de productos derivados de la papa.

La presente solicitud se expide el día 18 de febrero de 2025.

Cordialmente,

GERMÁN PALACIO V.
Representante Legal FEDEPAPA
Administrador del Fondo Nacional de Fomento de la Papa– FNFP

Proyectó: Yenny Carolina Botia N
Director de asociatividad y fortalecimiento empresarial
Revisó: Steven Riascos Carabali
Director de investigaciones económicas y mercados
Aprobó: Paula Fernanda Camargo
Director jurídico y talento humano

REVISADO

	PROCESO: GESTIÓN POSCONTRACTUAL	Código:	APO_10_3_5_FR02
POSITIVA		Versión	02
		Clasificación	Pública
		Fecha:	23/09/2019
	FORMATO ACTA DE LIQUIDACION DE CONTRATOS		

Aprobó:	Revisó:	Elaboró:
Luis Javier Castellanos Sandoval Gerente Abastecimiento Estratégico	**Martha Cecilia Florez** Profesional Universitario	**Nicolás Martínez Benavides** Profesional Universitario

53

NUMERO Y FECHA DEL CONTRATO:	0287 del 10 de marzo del 2021	**CLASE DE CONTRATO:**	Prestación de servicios
VICEPRESIDENCIA/ DEPENDENCIA/ OFICINA:	Secretaria General y Juridica	**REGIONAL Y SUCURSAL**	Casa Matriz
CONTRATISTA:	Universidad Sabana	**NIT:**	860.075.558-1
VALOR INICIAL:	$500.000.000	**PLAZO INICIAL:**	Desde la Legalización hasta el 31 de diciembre del 2021
VALOR TOTAL DEL CONTRATO:	$500.000.000	**PLAZO TOTAL:**	Hasta el 31 de diciembre del 2021
FECHA DE ACTA DE INICIO:	10 de marzo del 2021	**FECHA DE LEGALIZACIÓN:**	10 de marzo del 2021
SUPERVISOR	SILVIA MARGARITA CARRIZOSA FELIPE CAMPO ARROYO	**CARGO:** GERENTE DE TALENTO HUMANO **CARGO:** GERENTE DE CANALES	
FECHA DE TERMINACION:	31/12/2021		
INTERVENTORIA EXTERNA	N/A		

SERVICIOS RECIBIDOS:	EL CONTRATISTA se obliga a Brindarle a POSITIVA servicios de capacitación y entrenamiento para los funcionarios de Positiva, alinear al personal tercerizado de la estructura comercial e intermediarios a la estrategia de la Compañía, adelantando las actividades de manera presencial y/o virtual en temas relacionados con el sector y	**RELACION DE FACTURAS**	TALENTO HUMANO **17550**	$ 1.000.000
			CANALES **17604**	$ 8.831.400
			TALENTO HUMANO **18120**	$ 14.906.400
			CANALES **18129**	$ 3.082.000
			TALENTO HUMANO **19114**	$ 89.364.000
			CANALES **19131**	$ 10.592.750
			TALENTO HUMANO **19796**	$ 57.680.000
			CANALES **19797**	$ 18.253.400
			TALENTO HUMANO **21084**	$ 138.049.700

	aspectos incluidos en el Plan de Capacitación de la Compañía para el año 2021.		CANALES **21085**	$ 8.765.000
			TALENTO HUMANO	$ 15.035.700
			CANALES 21769	$ 11.744.850
			TALENTO HUMANO **22214**	$ 83.964.200,00
			CANALES **22182**	$ 38.730.600
BIENES RECIBIDOS:	N/A	RELACION DE FACTURAS	N/A	
FECHA DE ENTREGA DE COPIA DE LAS FACTURAS A LA GERENCIA LOGISTICA: (aplica solo para Bienes sujeto de inventario)			N/A	

Entre los suscritos a saber EDUARDO HOFMANN PINILLA, mayor de edad, identificada con la cedula de ciudadania No 6.760.792 expedida en Tunja, quien en calidad de SECRETARIO GENEREAL Y JURIDO DE **POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.**, nombrado mediante Resolución No 161 del 27 de noviembre de 2008, posesionado mediante acta No 041 del 01 de diciembre de 2008, debidamente autorizada mediante resolución SG 869 de 2018, por medio de la cual se modifiça la Resolución 002166 del 9 de Septiembre de 2015, en la cual se delegan funciones en materia contractual y de ordenación de gasto en Positiva Compañia De Seguros S.A., obrando en nombre y representación de **POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.**, con NIT No 860.011.153-6, atendiendo a su naturaleza de Sociedad Anónima con régimen de Empresa Industrial y Comercial del Estado que para los efectos del presente contrato se denominará, **POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A**, y por la otra parte, **MAURICIO ROJAS PEREZ** identificado con cédula de ciudadanía No. 19.187.088 de Bogotá, obrando en nombre y en representación legal de la firma **UNIVERSIDAD SABANA**, quien para los efectos legales se denomina EL CONTRATISTA, y **SILVIA MARGARITA CARRIZOSA GERENTE DE TALENTO HUMANO** mayor de edad, identificado con cédula de ciudadanía número 63447022 y **FELIPE CAMPO ARROYO** mayor de edad, identificado con cédula de ciudadanía número 76317552 **GERENTE DE CANALES**, en calidad de **SUPERVISORES,** nos hemos reunido para efectuar la correspondiente liquidación final de la Aceptación de oferta **Nro. 0287 del 10 de marzo de 2021,** previas las siguientes consideraciones:

1.Que POSITIVA y el contratista **UNIVERSIDAD DE LA SABANA,** se celebró el Contrato de prestación de servicios en capacitación de personal **Nro. 0287 de 10 de marzo 2021**, cuyo objeto consistió en *que El CONTRATISTA, Brindara servicios de capacitación y entrenamiento para los funcionarios de Positiva, alinear al personal tercerizado de la estructura comercial e intermediarios a la estrategia de la Compañia, adelantando las actividades de manera presencial y/o virtual en temas relacionados con el sector y aspectos incluidos en el Plan de Capacitación de la Compañia para el año 2021".*

2. Que el valor del contrato se pactó como valor Inicial en la suma de **QUINIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE incluido IVA ($500.000.000).** pagaderos al contratista de la siguiente forma: 1) Se generará por el CONTRATISTA facturas diferentes por los servicios prestados en el mes anterior y relacionados con los programas de formación que se hayan llevado a cabo, una para los colaboradores internos de la compañia y otra para el personal tercerizado.2) Solo se pueden generar máximo dos facturas al mes3) Para los pagos se deben tener en cuenta los siguientes aspectos: a) Las capacitaciones presenciales y virtuales se pagarán por actividad realizada independientemente de la participación de las personas. b) Se pagarán las capacitaciones de acuerdo con las tarifas previstas en la oferta de servicios presentada por el CONTRATISTA c) Se deberá discriminar en la factura cada uno de los servicios presados con su correspondiente valor.

El pago se efectuará por POSITIVA en forma mensual vencida, dentro de los 30 días siguientes a la fecha de la presentación de la factura, previa aceptación de la factura por Positiva Compañía de Seguros S.A. con base en la expedición y suscripción del certificado de recibo a satisfacción junto con los documentos soporte; si la factura no es presentada con los documentos solicitados, el plazo de treinta (30) días no comenzará a contarse hasta tanto no se aporten, dicha demora no generará a EL CONTRATISTA el derecho al pago de intereses o de compensación monetaria alguna. Para el pago de la factura deberán presentarse los siguientes documentos: a) Factura en original; b) certificación expedida por el Revisor Fiscal y/o Representante Legal de encontrarse al día en los pagos a la Seguridad Social y Parafiscales y c) Informe mensual de gestión, con el soporte de las capacitaciones y actividades cumplidas en el mes anterior

Facturación Electrónica: Si de conformidad con las normas legales vigentes el CONTRATISTA debe cumplir con el proceso de facturación electrónica o decide adoptar dicho mecanismo, aunque éste no le sea legalmente obligatorio, deberá atender el procedimiento adoptado para tal efecto por POSITIVA. En el evento en que no proceda el proceso de facturación electrónica de acuerdo con lo antes mencionado, el CONTRATISTA deberá aplicar el proceso de radicación en físico de las facturas adoptado por POSITIVA para tal efecto.

3.Que el plazo de ejecución de la presente aceptación de oferta comercial será desde la firma del acta de inicio y hasta el 31 de diciembre del 2021.

4.Que de acuerdo con la Cláusula No. _10 con el fin de garantizar el cumplimiento de las obligaciones del contrato, EL CONTRATISTA constituyó las garantías exigidas mediante la póliza No. 21-45-101326130 del 17 de marzo de 2021 por la firma aseguradora Seguros del estado, la cual fue aprobada el 23 de marzo de 2021.

Compañía de Seguros	Riesgo	Póliza No.	Vigencia	Valor Asegurado
Seguros del estado S.A.	CUMPLIMIENTO	21-45-101326130	10-03-2021 hasta el 01-07-2022.	$50.000.000
	CALIDAD DEL SERVICIO	21-45-101326130	10-03-2021 hasta el 01-07-2022.	$50.000.000
	PAGO DE SALARIOS, PRESTACIONES SOCIALES LEGALES E INDEMNIZACIONES LABORALES	21-45-101326130	10-03-2021 hasta el 31-12-2024	$25.000.000

5.Que el contrato no presentó modificaciones (prórrogas, adiciones y/o ampliaciones)

6.Que, de acuerdo con el informe final de Supervisión, el cual hace parte integral de esta acta, se alcanzó un 96.60% de ejecución presupuestal del Contrato de Prestación Servicios **Nro. 0287 de 10 de marzo 2021**, de conformidad con lo dispuesto en la Cláusula *sexta valor del contrato y forma de pago.*

7. Que el Supervisor del Contrato de Prestación de Servicios **Nro. 0287 de 10 de marzo 2021**, certifica a través de la suscripción del presente documento, que EL CONTRATISTA cumplió en un 100% con los requerimientos efectuados por la Compañía, por lo cual se dio cumplimento satisfactorio del objeto contractual

8. Que el Supervisor del Contrato de Prestación de servicios, certifica que el contratista cumplió con sus obligaciones en el pago de Seguridad Social de acuerdo con la cláusula respectiva del contrato y al artículo 50 de la Ley 789 de 2002.

9. Que, de acuerdo con la matriz financiera, el informe de Supervisión y el extracto de pago a proveedores, se observa el siguiente balance:

BALANCE GENERAL DEL CONTRATO Nro. 0287 del 10 de marzo del 2021

VALOR INICIAL CONTRATO	$ 500.000.000,00	**VALORES PAGADOS**	
VALORES ADICIONADOS	N/A		
VALOR TOTAL DEL CONTRATO	$ 500.000.000,00		
Informe de Supervisión abril	TALENTO HUMANO **17550**	$	1.000.000,00
	CANALES **17604**	$	8.831.400,00
Informe de Supervisión mayo	TALENTO HUMANO **18120**	$	14.906.400,00
	CANALES **18129**	$	3.082.000,00
Informe de Supervisión julio	TALENTO HUMANO **19114**	$	89.364.000,00
	CANALES **19131**	$	10.592.750,00
Informe de Supervisión agosto	TALENTO HUMANO **19796**	$	57.680.000,00
	CANALES 19797	$	18.253.400,00
Informe de Supervisión octubre	TALENTO HUMANO 21084	$	138.049.700,00
	CANALES 21085	$	8.765.000,00
Informe de Supervisión noviembre	TALENTO HUMANO 21770	$	15.035.700,00
	CANALES **21769**	$	11.744.850,00
Informe de Supervisión diciembre	TALENTO HUMANO **22214**	$	83.964.200,00
	CANALES **22182**	$	38.730.600,00
VALOR TOTAL EJECUTADO Y PAGADO		$	500.000.000,00
SALDO PENDIENTE SIN EJECUTAR / A LIBERAR N/A			

En consecuencia, las partes

ACUERDAN:

PRIMERO: Liquidar de Mutuo acuerdo de la aceptación de oferta Nro. 0287 del 10 de marzo 2021..

SEGUNDO: Ejecutado el Balance General del Contrato no se presentaron saldos pendientes para ninguna de las partes.

TERCERO: POSITIVA y EL CONTRATISTA UNIVERSIDAD DE LA SABANA, se declaran a paz y salvo por la ejecución del contrato de prestación de servicios **Nro. 0287 del 10 de marzo 2021** teniendo en cuenta que las partes cumplieron satisfactoriamente con sus obligaciones contractuales y por tanto las partes expresamente manifiestan que renuncian a realizar posteriormente reclamaciones administrativas y/o jurídicas con motivo del desarrollo de la aceptación de oferta **Nro. 0287 del 10 de marzo 2021** que se liquida.

CUARTO. EL SUPERVISOR del contrato de acuerdo con el Manual para la Gestión de Abastecimiento y la designación de supervisión realizo el seguimiento al contrato de prestación de servicios **Nro. 0287 del 10 de marzo 2021** de carácter permanente y se entregaron los informes mensuales en físico y en digital (Aplicativo).

Hacen parte integral de esta liquidación, los siguientes documentos:

- Reporte de pagos al proveedor
- Informe de ingresos de elementos al inventario (si aplica)

En señal de aceptación se firma la presente Acta de Liquidación Final por las partes contratantes, trece (13) de mayo de 2022

POSITIVA EDUARDO HOFMANN PINILLA Secretario General y Jurídico POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A	visto bueno Gerencia de Abastecimiento Estratégico Liliana Rocío Bohórquez Hernández Gerente de Abastecimiento Estratégico Revisó: Javier Alexander Eraso Bastidas
SUPERVISOR O INTERVENTOR Nombre: SILVIA MARGARITA CARRIZOSA Cargo: Gerente de Talento Humano POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A Nombre: FELIPE CAMPO ARROYO Cargo: Gerente de Canales POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A	EL CONTRATISTA Nombre: MAURICIO ROJAS PÉREZ Segundo Representante Legal Suplente UNIVERSIDAD DE LA SABANA

CAMARA DE COMERCIO
DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

58

ACTA DE TERMINACIÓN/LIQUIDACIÓN SIN OBLIGACIONES PENDIENTES

Contrato No.	2019089
Contratista	UNIVERSIDAD DE LA SABANA
Objeto	Desarrollo y ejecución del programa de formación para la Escuela de Liderazgo-Pioneros, del Clúster Moda y Fabricación Avanzada, propendiendo por la formación de líderes trascendentes, integrales y conscientes, enfocados a la productividad y mejores prácticas de las industrias participantes
Plazo	Entre el 22 de mayo de 2019 y 30 de septiembre de 2019
Valor	$163.000.000
Modificaciones	N.A.
Plazo final	Entre el 22 de mayo de 2019 y 30 de septiembre de 2019
Valor ejecutado	$163.000.000
Ciudad y Fecha	Medellín, 18 de septiembre de 2020

LAS PARTES RESUELVEN

Acordar la liquidación definitiva del Contrato No. 2019089 celebrado entre la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia y la Universidad de La Sabana el día 22 de mayo de 2019 al no haber **obligaciones pendientes entre las partes**.

Manifestar que a la fecha, el contrato ha concluido y de conformidad con la aprobación del supervisor y/o interventor la entrega del objeto contratado se ha verificado a plena satisfacción de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia, declarando cumplidas las obligaciones del contratista, por lo que las partes **se declaran a paz y salvo** por todo concepto.

Toda información, sea confidencial o no, seguirá siendo propiedad exclusiva de la parte que la revela y será devuelta, junto con todas las copias que de ella se hubieren hecho, dentro de los quince (15) días siguientes a la firma de la presente acta.

En consecuencia, mediante la presente, las partes se declaran a paz y salvo por todo concepto en relación con las obligaciones surgidas del Contrato No. 2019089 celebrado por la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia y la Universidad de La Sabana el día 22 de mayo de 2019.

En constancia de lo anterior, se suscribe la presente acta.

Supervisor
Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia
Paula Andrea Barrientos Muñoz
C.C. 43.759.499
21-sep-2020

Contratista
Universidad de La Sabana
Alejandro Moreno Salamanca
C.C 79.907.501
22-sep-2020

Administrador del gasto
Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia
Lina Vélez de Nicholls
C.C. 42.969.302
23-sep-2020

CONTRATO NO. 4600071728 DE 2017

CONTRATANTE:	**MUNICIPIO DE MEDELLÍN – SECRETARÍA DE GESTIÓN HUMANA Y SERVICIO A LA CIUDADANÍA**
CONTRATISTA:	**UNIVERSIDAD DE LA SABANA**
NIT:	860075558-1
REPRESENTANTE LEGAL:	LUIS FERNANDO JARAMILLO CARLING en calidad de apoderado mediante poder conferido por el representante legal de la UNIVERSIDAD DE LA SABANA
CEDULA DEL REPRESENTANTE LEGAL:	19.088.693
OBJETO:	"Prestación de Servicios Profesionales para actividades formativas en herramienta gerencial"
VALOR DEL CONTRATO:	CINCUENTA Y NUEVE MILLONES CUATROCIENTOS MIL PESOS M/L ($59.400.000)
PLAZO:	Dos meses (2) sin superar la presente vigencia 2017
DURACIÓN TOTAL DEL CONTRATO:	Dos meses (2) sin superar la presente vigencia 2017
FECHA DE INICIO:	7 de septiembre de 2017
FECHA DE TERMINACIÓN:	7 de noviembre de 2017

En la ciudad de Medellín, el día quince () de febrero de 2018 se reunieron **MARIA VIRGINIA JARAMILLO DUQUE** Supervisora y **LUIS FERNANDO JARAMILLO CARLING**, en calidad de apoderado mediante poder conferido por el representante legal de la **UNIVERSIDAD DE**

60

LA SABANA, y **EN** calidad de contratista, con el fin de recibir el primero y entregar el segundo, dejando constancia de lo siguiente:

1. El contrato se ejecutó y recibió con las especificaciones y actividades estipuladas en el mismo, reportadas en los Informes Parciales de Supervisión, el cual reposan en la carpeta contractual y forman parte de la presente Acta de Recibo y Terminación.

2. De los servicios recibidos, se realizan las siguientes observaciones:

   Todo se cumplió de acuerdo con lo establecido en el contrato.

3. Teniendo en cuenta lo anterior el Municipio de Medellín manifiesta que recibió a satisfacción lo servicios prestados por la Universidad.

4. Así mismo, la Universidad manifiesta que recibió el pago por los servicios prestados al Municipio.

Para constancia, se firma la presente acta por quienes en ella intervinieron, a los quince (15) días del mes de febrero de dos mil dieciocho (2018)

MARÍA VIRGINIA JARAMILLO DUQUE
Supervisora

LUIS FERNANDO JARAMILLO CARLING
Apoderado
UNIVERSIDAD DE LA SABANA