

CONVENIO 288 DE 2021

Proyecto priorizado por la Comisión Regional de Competitividad e Innovación para su gestión e identificación de fuentes de financiamiento

TABLA RESUMEN

| | |
|--------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Departamento | Caldas |
| Nombre del asesor | Sebastián Aristizábal |
| Nombre del proyecto | Sofisticación del sector sistema moda de la ciudad de Manizales a partir del desarrollo de estrategias de atracción y retención del talento humano, la innovación y la transferencia de conocimiento y el encadenamiento productivo, para visibilización y acceso a mercados |
| Municipios impactados por el proyecto | Manizales |
| Entidad líder del proyecto | Cámara de Comercio de Manizales |
| Nombre del líder del proyecto | Natalia Aguirre |
| Área a la que pertenece el líder del proyecto en la entidad | Desarrollo Empresarial |
| Correo electrónico del líder del proyecto | |
| Número telefónico del líder del proyecto | |
| Entidades aliadas al proyecto | Cámara de Comercio de Manizales por Caldas Alcaldía de Manizales Universidad Autónoma de Manizales Universidad Católica de Manizales |

| | |
|----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Sena Regional caldas |
| Tipología del proyecto | |
| Duración en meses | 12 meses - 18 meses - 24 meses |
| Valor total del proyecto | \$1.019'172.323 |
| Fuente(s) de financiación identificadas | Innovacluster. Sin embargo, la convocatoria solo asigna un monto máximo de \$250 millones. Ver recomendaciones en los comentarios del documento Global Innovation Fund (GIF): no cumple con varios de los criterios de elegibilidad |
| Fuente(s) de financiación a la(s) que ya se presentó el proyecto | |
| Fuente(s) de financiación a la(s) que se va a presentar el proyecto | Colombia Mas Productiva |

INFORMACIÓN DE LA FUENTE DE FINANCIACIÓN

| | |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nombre de la fuente de financiación | Ministerio de Comercio, Industria y Turismo Innpulsa Fiducoldex |
| Nombre de instrumento de financiación | Colombia Productiva |
| Objetivo del instrumento de financiación | Adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables a proyectos que contribuyan a la (IC), mediante la implementación de procesos de innovación que conlleven a la sofisticación y/o diversificación de la oferta de valor de las empresas, la recuperación de mercados nacionales, la ampliación y/o inserción en nuevos mercados, o la implementación de estrategias interclúster. |
| Fecha de radicación del proyecto | Enero 2022 |
| Fecha de cierre de la fuente | Enero 2022 |
| Fecha de publicación de resultados | |

RESUMEN EJECUTIVO

El sector Sistema Moda de Manizales, formuló en el año 2019, el proyecto para generar estrategias para la sofisticación del sector sistema moda de la ciudad de Manizales, a partir del desarrollo del talento humano, el relacionamiento interinstitucional y las tendencias y desafíos tecnológicos para el sector. El cual se planteó con

el fin de dar cierre a las brechas de competitividad identificadas por distintos actores, permitiéndoles permanecer y crecer en el mercado local, nacional e internacional, derivado del problema central de bajo aprovechamiento de las oportunidades de articulación productiva orientadas a la atracción y retención de capital humano, sofisticación e Innovación, y visibilización y acceso a mercados, del sector sistema moda de la ciudad de Manizales. Para tal efecto se plantean realizar capacitaciones para la formación de capacidades de innovación, se realizarán ruedas de negocios para la promoción y comercialización de productos y servicios del sistema moda, se configurará un observatorio de vigilancia tecnológica competitiva y se implementará un cluster del sistema moda como esfuerzo para catalizar el sector y fortalecerlo. Al proyecto se le deben hacer ajustes en la metodología, el alcance y número de actividades para poder ajustar su presupuesto a los términos de referencia de la convocatoria de Innovacluster.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

| | | | | |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Efectos Indirectos | Escepticismo de los empresarios respecto de los resultados de la implementación de planes de bienestar laboral (C-D) | Pérdida de oportunidades para la definición y el desarrollo de estrategias de bienestar laboral con asistencia integral, dirigida a los trabajadores base del sector, que faciliten la atracción y retención del capital humano, por la No articulación del sector con actores externos como cajas de compensación familiar, escuelas deportivas y formativas, jardines infantiles, empresas transformadoras, entre otros (C-E) | | |
| | Falta de integración del sector con el servicio público de empleo para definir el proceso de selección requerido para la línea de operación de confección. | La ausencia de bienestar laboral conduce a que no se cuente con un equipo motivado y comprometido con las empresas, impactando en indicadores de absentismo, en las capacidades productivas, en la retención del talento humano y el estrés del trabajador y el empleador. (C-D) | Planes de formación que no responden a las necesidades empresariales. (C-Q). | Informalidad laboral y baja protección social para esta población con aumento de la brecha de participación laboral entre hombres y mujeres (C-A) |
| Efectos Directos | Poca alineación del sector productivo respecto de las expectativas de vida los empleados, que conducen a la definición de estrategias de atracción y retención del capital humano poco efectivas (C-D) | Figuras jurídicas de contratación que no garantizan la estabilidad laboral y no cubren la seguridad social. | Personal calificado técnico, tecnológico especializado, que no responde a las necesidades del sector en términos de calidad y cantidad. (C-O) | Alta rotación y escasez de personal calificado para apoyar el proceso productivo. (C-C,A) |
| PROBLEMA PRINCIPAL | Bajo aprovechamiento de las oportunidades de articulación productiva orientadas a la atracción y retención de capital humano, sofisticación e Innovación, y visibilización y acceso a mercados, del sector sistema moda de la ciudad de Manizales. | | | |
| Causas Directas | (D) Limitadas o inadecuadas estrategias de atracción y retención del talento humano, apoyadas en políticas de compensación laboral y de gestión humana integrales que actúen como factor motivador del recurso humano. | | | |
| Causas Indirectas | (E) Baja articulación con actores interdisciplinarios para el desarrollo de estrategias de vinculación y gestión humana que se acompañen de incentivos y beneficios de bienestar social, para empleados fijos y temporales del sector, que permitan la atracción y retención del recurso humano. | (C) Falta de promoción de contrataciones de acuerdo con la normatividad legal, que genera inestabilidad laboral y/o salarios y remuneraciones limitadas, que no proporcionan una estabilidad económica a los empleados | (O) Mediana articulación de las entidades educativas con el sector, para la transferencia de conocimiento y tecnología | (A) Bajo salario relativo de las mujeres en comparación con la remuneración de los hombres |
| PILARES ESTRATÉGICOS | Atracción y retención del capital humano | | | |

| | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pérdida de oportunidades de mejora, por el desconocimiento del estado del arte de los mercados nacionales y/o internacionales competitivos, que orientan y establecen referentes con relación a diseño de modas, innovaciones tecnológicas, procesos de producción con calidad y logística. | Respuesta tardía para la adopción temprana de tecnologías, métodos o prácticas que mejoren la producción de la organización. (C-H,I) | Debilidad en el desarrollo de alianzas estratégicas para el desarrollo tecnológico y la innovación, asociadas a costos y manejo de propiedad intelectual. | |
| Alto riesgo de pérdida de inversión y tiempo en el desarrollo de innovaciones o sofisticaciones que ya existen y solo se identifican al final de los proyectos, pudiendo haber sido consideradas las existentes para reconversión tecnológica. (C-H) (C-H) | Pérdida de oportunidades en la consecución de recursos de financiación al no poseer productos en etapa de diseño o desarrollo para la participación en convocatorias de innovación (C-F,G,J) | Ausencia de estrategias de innovación escalonadas aplicables al tamaño y etapas de la empresa, que permitan la vinculación a procesos de innovación y sofisticación de los empresarios. (C-F,G,I) | Debilidad de conocimiento de los empresarios respecto de las oportunidades y amenazas existentes en las nuevas tecnologías asociadas a la cuarta revolución industrial. |
| Identificación tardía de oportunidades y amenazas del tipo económico, tecnológico, político o de competencia provenientes del entorno, que puedan incidir en el futuro de los empresarios y emprendedores del sector.(C-H) | Baja diversificación y dificultad para generar productos con valor agregado, debido a enfoques muy puntuales a la producción y la comercialización (C-F,G,J,I) (C-F,G,J,I) | Desconocimiento de los procesos de diseño para la sofisticación o la innovación, que resta oportunidad para la resolución de problemas y necesidades, a partir de la creación de productos, procesos o servicios que proporcionen factores diferenciales para la generación de valor. (C-F,G) | Incremento de las brechas de los empresarios en el conocimiento y uso de nuevas tecnologías para sus procesos productivos(C-P) |
| Bajo aprovechamiento de las oportunidades de articulación productiva orientadas a la atracción y retención de capital humano, sofisticación e Innovación, y visibilización y acceso a mercados, del sector sistema moda de la ciudad de Manizales. | | | |
| (F) Desconocimiento respecto de lo que es la innovación y de la importancia de los procesos de diseño para la sofisticación y la mejora o creación de productos, procesos o servicios | | | |
| (H) Deficiente capacidad del empresario para leer e interpretar los datos obtenidos de la vigilancia tecnológica y de actualización en tendencias y mercados, compartida con los empresarios. | (J) Limitadas capacidades de los empresarios del sector para invertir en el desarrollo de procesos de innovación y sofisticación, que se traduce en baja productividad y bajos valores agregados. | (G) Inexistencia de programas para el desarrollo de capacidades para la innovación y a la sofisticación en los empresarios del sector, acordes a su participación en la cadena de valor en el sector sistema moda | (P) Desconocimiento de las implicaciones, perspectivas futuras, oportunidades y amenazas, entorno de la Industria 4.0. |
| Sofisticación e Innovación, Transferencia de conocimiento y tecnología | | | |

| | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Pérdida de oportunidad para el desarrollo de economías de escala que faciliten la consecución de insumos de producción y el acceso a proveedores especializados</p> | | |
| <p>Pérdida de oportunidades para el desarrollo de mercados de nichos como la industria médica, biofibras, militar, textiles ópticos, entre otros.</p> | <p>Pérdida de oportunidades para la ejecución de proyectos productivos o comerciales entre actores de la cadena de valor, que favorezcan el encadenamiento productivo y el desarrollo y la maduración de relaciones comerciales .(C-K,L)</p> | <p>Pérdida de oportunidades para desarrollar esquemas comerciales con proveedores internos.</p> |
| <p>Debilitamiento del sector por ausencia de encadenamientos productivos que promuevan las relaciones asociativas entre empresas y aumenten su capacidad productiva para atender de las demandas de los mercados.(C-K,L)</p> | <p>Desalineación a objetivos comunes del sector sistema moda.</p> | <p>Desaprovechamiento de las capacidades productivas de los empresarios, asociadas a la disponibilidad de recursos y maquinaria en condiciones de operación que se encuentra "inactiva"</p> |
| <p>Bajo aprovechamiento de las oportunidades de articulación productiva orientadas a la atracción y retención de capital humano, sofisticación e Innovación, y visibilización y acceso a mercados, del sector sistema moda de la ciudad de Manizales.</p> | | |
| <p>(L) Inexistencia de estrategias orientadas al desarrollo de encadenamientos productivos a través de mecanismos de asociatividad productiva del tipo cluster, en donde se establezcan normas y principios integradores que rijan la articulación entre actores de la cadena de valor del sector moda.</p> | | |
| <p>(M) Debilidades organizacionales a nivel de procesos, tecnología, gestión financiera, y de las relacionadas con la informalidad de los micro y pequeños empresarios</p> | <p>(M) Baja receptividad por parte de los empresarios a las diferentes actividades que son propuestas para el desarrollo del sector.</p> | <p>(K) Falta de conocimiento de los actores de la cadena de valor del sector moda de Manizales (internos y externos) que permita la definición de objetivos comunes y dinámicas articuladoras.</p> |
| <p>Articulación y encadenamiento productivo.</p> | | |

| | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Poca presencia de los empresarios en mercados nacionales e internacionales | |
| Reducidas habilidades de los empresarios para definir y segmentar mercados | Debilidad para la construcción de marca que contribuya al desarrollo de relaciones de confianza con el mercado | Debilidad para autogestionar o contratar estrategias de marketing digital |
| Procesos de negociación débiles e ineficientes | Inadecuadas relaciones con grupos de interés que limitan las posibilidades de dar a conocer los productos y servicios, reduciendo las posibilidades comerciales | Deficiente aplicación de estrategias de marketing digital orientado a la conversión en ventas |
| Planes de mercadeo deficientes y pocas habilidades de liderazgo para ejecutar estrategias comerciales | Deficiente relacionamiento con grupos de interés a nivel comercial que limitan las posibilidad de explotar potenciales cierres de negocios o alianzas estratégicas | Reducida o inapropiada aplicación de las tecnologías de información para el desarrollo de canales de mercadeo y ventas digitales. |
| Bajo aprovechamiento de las oportunidades de articulación productiva orientadas a la atracción y retención de capital humano, sofisticación e Innovación, y visibilización y acceso a mercados, del sector sistema moda de la ciudad de Manizales. | | |
| Falta de presencia y participación de los empresarios del sector sistema moda de la ciudad de Manizales en los mercados regionales, nacionales e internacionales | | |
| Deficiencia en el desarrollo de las habilidades y estrategias comerciales de los empresarios | Reducidas estrategias comerciales dirigidas a aumentar la visibilización y atracción de potenciales clientes que fortalezcan el sector | Débil conocimiento en el manejo de tecnologías de información orientadas al desarrollo de canales de venta. |
| Visibilización y acceso a mercados | | |

OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivo General

Implementar estrategias para el desarrollo y aprovechamiento de las oportunidades de articulación productiva del sector sistema moda de la ciudad de Manizales, orientadas a la atracción y retención de capital humano, a la sofisticación e innovación, y al desarrollo de acciones para su visibilización y acceso a mercados nacionales e internacionales.

Objetivos Específicos

1. Formular estrategias de atracción y retención del talento humano, apoyadas en políticas de compensación laboral y de gestión humana integrales, que soportadas en tácticas de articulación sectorial con actores interdisciplinarios, puedan ser implementadas por las mipymes del Sector Sistema Moda, actuando como factor motivador del recurso humano, promoviendo la contratación justa y remuneración equitativa independiente de género, facilitando así, la inserción laboral que establezca los procesos productivos del sector.
2. Implementar estrategias que permitan ampliar el conocimiento de los empresarios en temas de innovación, enfatizando en la importancia de los procesos de diseño, de vigilancia tecnológica y en el impacto de la industria 4.0, buscando como resultado la sofisticación y la mejora o creación de productos, procesos o servicios del sector Sistema Moda.
3. Implementar estrategias para el encadenamiento productivo del sector, a través del desarrollo de acciones que permitan la articulación y participación activa de los actores del sector moda en un modelo tipo clúster enfocado a nichos de mercado especializado, y desarrollado con base en normas y principios integradores, derivados del reconocimiento de los actores de la cadena de valor, del fortalecimiento del tejido empresarial y emprendedor.
4. Capacitar en gestión comercial y en el manejo de marketing digital para la implementación estrategias que aumenten la visibilidad y participación de mercado en escenarios nacionales e internacionales, de los empresarios del sector sistema moda de la ciudad de Manizales.

METODOLOGÍA PROPUESTA

| | | | |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------------------------------|
| Objetivo General | Implementar estrategias para el desarrollo y aprovechamiento de las oportunidades de articulación productiva del sector sistema moda de la ciudad de Manizales, orientadas a la atracción y retención de capital humano, a la sofisticación e innovación, y al desarrollo de acciones para su visibilización y acceso a mercados nacionales e internacionales. | | |
| Objetivos | | Fines | Alternativas de solución o acciones de |

| Principales | Medios | | Intervención |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Formular estrategias de atracción y retención del talento humano, apoyadas en políticas de compensación laboral y de gestión humana integrales, que soportadas en tácticas de articulación sectorial con actores interdisciplinarios, puedan ser implementadas por las mipymes del Sector Sistema Moda, actuando como factor motivador del recurso humano, promoviendo la contratación justa y remuneración equitativa independiente de género, facilitando así, la inserción laboral que establezca los procesos productivos del sector.</p> | <p>Potencializar la articulación con actores interdisciplinarios que permitan el desarrollo de estrategias de vinculación y gestión humana, a través de incentivos y beneficios de bienestar social, para empleados fijos y temporales del sector, generando la atracción y retención del recurso humano.</p> | <p>Directo: Mayor alineación del sector productivo respecto de las expectativas de vida de los empleados, con la definición de estrategias de atracción y retención del capital humano efectivas.</p> <p>Indirecto: 1. Aumentar la integración del sector con el servicio público de empleo definiendo el proceso de selección requerido para la línea de operación de confección. 2. Afianzar la credibilidad de los empresarios respecto de los resultados de la implementación de planes de bienestar laboral.</p> | <p>E010 - Implementar un esquema de plan estratégico del talento humano en las pequeñas y medianas empresas (pymes) de las empresas del Sector Sistema Moda, con orientación al comercio justo WFTO dirigido a proveedores de productos de comercio justo.</p> |



| | | | |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| | <p>Promover y motivar las contrataciones a la luz de la normatividad legal, brindando mayor estabilidad y equidad laboral y económica a los empleados.</p> | <p>Directo: Garantizar a través de figuras jurídicas de contratación, la estabilidad laboral y el cubrimiento de la seguridad social de los empleados del sector.</p> <p>Indirecto: 1. Promover el desarrollo de bienestar laboral en las empresas del sector sistema moda, configurando equipos de trabajo motivados y comprometidos, mejorando los indicadores de absentismo, fortaleciendo la capacidades productivas, permitiendo la retención del talento humano y disminuyendo el estrés del trabajador y el empleador. 2. Generar oportunidades de integración con actores externos, para la definición y el desarrollo de estrategias de bienestar laboral con asistencia integral para los trabajadores base del sector,</p> | |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

| | | | |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| | | <p>facilitando la atracción y retención del capital humano.</p> | |
| | <p>Potencializar la articulación de las entidades educativas con el sector sistema moda, afianzando la transferencia de conocimiento y tecnología.</p> | <p>Directo: Responder a las necesidades del sector en términos de calidad y cantidad, apoyados en personal técnico y tecnológico calificado.</p> <p>Indirecto: 1. Responder a las necesidades empresariales a través de planes de formación afines.</p> | |

| | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>Promover la remuneración salarial equitativa independiente del género</p> | <p>Directo: Disminuir la rotación y escasez de personal calificado para apoyar el proceso productivo.</p> <p>Indirecto: 1. Reducir la brecha de participación y protección laboral entre hombres y mujeres, como resultado de la formalización del trabajo.</p> | |
| <p>Implementar estrategias que permitan ampliar el conocimiento de los empresarios en temas de innovación, enfatizando en la importancia de los procesos de diseño, de vigilancia tecnológica y en el impacto de la industria 4.0, buscando como resultado la sofisticación y la mejora o creación de productos, procesos o servicios del sector Sistema Moda.</p> | <p>Fortalecer la capacidad del empresario para leer e interpretar los datos obtenidos de la vigilancia tecnológica y de actualización en tendencias y mercados.</p> | <p>Directo: Identificar de manera temprana las oportunidades y amenazas del tipo económico, tecnológico, político o de competencia provenientes del entorno, que puedan aportar en el futuro de los empresarios y emprendedores del sector.</p> <p>Indirecto: 1. Reducir el riesgo de pérdida de inversión y tiempo en el desarrollo de innovaciones o sofisticaciones.</p> | <p>E02 - Configurar observatorio de vigilancia tecnológica y competitiva, con participación del sector productivo y el sector académico, con el que se monitoreen oportunidades de transferencia tecnológica orientadas al mejoramiento de los procesos de producción y a la identificación de oportunidades comerciales y de financiación para la dinamización productiva, contemplando procesos de gestión y transferencia de conocimiento.</p> |



| | | | |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>Fortalecer las capacidades de los empresarios para invertir en el desarrollo de procesos de innovación y sofisticación que resulten en mayor productividad y valores agregados.</p> | <p>Directo: Fomentar la diversificación y la generación de productos con valor agregado</p> <p>Indirecto: 1. Orientar la implementación de estrategias de innovación permitiendo el acceso a oportunidades de financiación de la innovación. 2. Conducir a la adopción temprana de tecnologías, métodos o prácticas que mejoren la producción de las empresas del sector.</p> | <p>E03 - Crear panel de expertos para el sector sistema moda para Manizales, con participación de nacionales y extranjeros, que genere recomendaciones para el direccionamientos estratégico productivo, en donde se facilite la validación de los productos y servicios previa exposición de estos al mercado, y que sirvan de antena comercial para la apertura de mercados de las empresas, transferencia de conocimiento para el desarrollo de capacidades en moda instaladas.</p> <p>E04- Implementar de la mano de expertos, estrategia de formación orientada a la práctica, para el desarrollo de capacidades de innovación y sofisticación de los empresarios del Sector Sistema Moda, para la creación de nuevos productos, la mejora de procesos productivos y el acceso a nuevas oportunidades de negocio.</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



| | | | |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| | <p>Adoptar programas de desarrollo de capacidades para la innovación y la sofisticación en los empresarios del sector, que sean acordes a su participación en la cadena de valor del mismo.</p> | <p>Directo:</p> <p>Capacitar en procesos de diseño para la sofisticación o la innovación de productos, procesos o servicios con factores diferenciales que generen valor, aumentando las oportunidades para la resolución de problemas y necesidades.</p> <p>Indirecto:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Consolidar estrategias de innovación escalonadas, permitiendo la vinculación a procesos de innovación y sofisticación de las empresas según su tamaño 2. Fomentar la creación de alianzas estratégicas para el desarrollo tecnológico y la innovación, con manejo adecuado de la propiedad intelectual y costos en un esquema viable. | |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

| | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>Capacitar en las implicaciones, perspectivas futuras, oportunidades y amenazas, entorno de la Industria 4.0.</p> | <p>Directo:</p> <p>Formar a los empresarios para el uso de nuevas tecnologías de información como apoyo a sus procesos productivos reduciendo las brechas de conocimiento de los empresarios del sector.</p> <p>Indirecto:</p> <p>1. Capacitar a los empresarios del sector en las implicaciones, perspectivas futuras, oportunidades y amenazas, entorno de la Industria 4.0.</p> | <p>E05 - Implementar de la mano de expertos, formación Capacitar en las implicaciones, perspectivas futuras, oportunidades y amenazas, entorno de la Industria 4.0</p> |
| <p>Implementar estrategias para el encadenamiento productivo del sector, a través del desarrollo de acciones que permitan la articulación y participación activa de los actores del sector moda en un modelo tipo clúster enfocado a nichos de mercado especializado, y desarrollado con base en normas y</p> | <p>Capacitar a los empresarios a nivel de procesos, tecnología y gestión financiera, fortaleciendo los emprendimientos para su formalización y/o encadenamiento productivo.</p> | <p>Directo:</p> <p>Fortalecimiento del sector con encadenamientos productivos que promuevan las relaciones asociativas entre empresas y aumenten su capacidad productiva para atender de las demandas de los mercados</p> <p>Indirecto:</p> <p>1. Generar</p> | <p>E06- Implementar estudio para la creación y consolidación del cluster textil, de confección y calzado, como esfuerzo sectorial para catalizar el desarrollo del Sistema Moda de Manizales.</p> <p>E07 - Implementar de la mano de expertos, formación práctica para la transformación administrativa y comercial para el Sector Sistema Moda orientada al fortalecimiento del emprendimiento y al encadenamiento productivo.</p> |

| | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <p>principios integradores, derivados del reconocimiento de los actores de la cadena de valor, del fortalecimiento del tejido empresarial y emprendedor.</p> | | <p>oportunidades para el aprovechamiento de oportunidades de desarrollo de mercados de nichos. 2. Orientar al aprovechamiento de oportunidades para el desarrollo de economías de escala que faciliten la consecución de insumos de producción y el acceso a proveedores especializados</p> | |
| | <p>Implementar estrategias que aumenten el interés y participación de los empresarios en las diferentes actividades propuestas para el sector</p> | <p>Directo: Alineación a objetivos comunes del sector sistema moda. Indirecto: 1. Sacar provecho de las oportunidades de ejecución de proyectos productivos o comerciales entre actores de la cadena de valor, fortaleciendo el encadenamiento productivo y el desarrollo y la maduración de relaciones comerciales .</p> | |

| | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>Reconocer los actores de la cadena de valor del sector moda de Manizales (internos y externos) facilitando la definición de objetivos comunes y dinámicas articuladoras.</p> | <p>Directo: Aprovechamiento de las capacidades productivas de los empresarios, asociadas a la disponibilidad de recursos y maquinaria en condiciones de operación que se encuentra "inactiva"</p> <p>Indirecto: 1. Consolidar oportunidades de desarrollo de esquemas comerciales con proveedores internos.</p> | |
| <p>Capacitar en gestión comercial y en el manejo de marketing digital para la implementación de estrategias que aumenten la visibilidad y participación de mercado en escenarios nacionales e internacionales, de los empresarios del sector sistema moda de la ciudad de Manizales.</p> | <p>Capacitar a los empresarios en el desarrollo de las habilidades y estrategias comerciales</p> | <p>Directo: Alcanzar planes de mercadeo a la medida y desarrollar habilidades de liderazgo para ejecutar estrategias comerciales.</p> <p>Indirecto: 1. Fortalecer los procesos de negociación 2. Fortalecer las habilidades de los empresarios para definir y segmentar mercados</p> | <p>E08 - Implementar de la mano de expertos, formación práctica para la transformación digital del Sector Sistema Moda orientada a la construcción de estrategias comerciales desde la práctica, dirigidas a la estructuración del modelo de negocio y la segmentación de mercados, al desarrollo de estrategias de comunicación, comercialización en canales digitales y marketing digital.</p> |

| | | | |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>Implementar estrategias comerciales dirigidas a aumentar la visibilización y atracción de potenciales clientes que fortalezcan el sector.</p> | <p>Directo:</p> <p>Generar un alto relacionamiento con grupos de interés a nivel comercial que aumenten las posibilidades de explotar potenciales cierres de negocios o alianzas estratégicas</p> <p>Indirecto:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mejorar el relacionamiento con grupos de interés aumentando la visibilización de los productos y servicios, e incrementando las posibilidades comerciales. 2. Fortalecer las habilidades para la construcción de marca que contribuya al desarrollo de relaciones de confianza con el mercado 3. Incrementar la presencia de los empresarios en mercados nacionales e internacionales. | <p>E09- Implementación de market place para la exhibición de productos y servicios de los productores del sector como estrategia de visibilización que fortalezca las campañas de promoción y contactabilidad.</p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| | | | |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>Capacitar en el manejo de tecnologías de información orientadas al desarrollo de canales de venta.</p> | <p>Directo:</p> <p>Aplicar adecuadamente las tecnologías de información para el desarrollo de canales de mercadeo y ventas digitales.</p> <p>Indirecto:</p> <p>1. Aplicar estrategias de marketing digital eficientes y efectivas orientadas a la conversión en ventas.</p> <p>2. Fortalecer las habilidades para autogestionar o contratar estrategias de marketing digital</p> | <p>E010 - Implementar de la mano de expertos, formación práctica para el uso de herramientas tecnológicas para procesos empresariales, innovación, competitividad y creatividad, para mejorar las capacidades productivas de las empresas.</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

RIESGOS DEL PROYECTO

| | | | | |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Riesgo | Ejecución temprana de las ruedas de negocio | | Tipo | |
| | | | Amenaza | |
| Gestión del riesgo | <p>Mitigar: El proyecto se ha formulado para ser ejecutado escalonadamente por cumplimiento de objetivos. Para el caso de las ruedas de negocio estas están planteadas para ser ejecutadas luego de que se complete la formación en marketing digital y las estrategias de mercadeo. Se recomienda mantener esta secuencia, y en caso contrario establecer las acciones de preparación para garantizar el éxito de las ruedas de negocio.</p> | | | |
| Responsables | Responsable | Aprobador | Consultor | Informado |

| | | | | |
|----------------------|----|--|----|----|
| Director de proyecto | SI | | | |
| Sponsor | | | SI | SI |

| | | | | |
|---------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Riesgo | Resistencia al cambio para la implementación de planes estratégicos de talento humano con orientación a comercio Justo | Tipo | | |
| | | Amenaza | | |
| Gestión del riesgo | Mitigar: Se debe hacer hincapié en la etapa de sensibilización de las empresas participantes, resaltando de esta estrategia los beneficios en cuanto a retención y atracción de personal, como de los beneficios a mediano plazo, como la apertura de mercados nacionales e internacionales con empresas que compran a productores que promueven el Comercio Justo. | | | |
| Responsables | Responsable | Aprobador | Consultor | Informado |
| Director de proyecto | SI | | | |
| Sponsor | | | SI | SI |

| | | | | |
|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Riesgo | Soporte post implementación para el marketPlace. El marketplace requerirá de plataforma de pagos, lo cual podría generar una necesidad de administración la remisión de los pagos a los comerciantes hagan uso del sitio. | Tipo | | |
| | | Amenaza | | |
| Gestión del riesgo | Mitigar: Se recomienda revisar opciones de pasarelas de pago que generen independencia de la gestión del marketplace, con relación a la recepción de pagos de distintos proveedores en una misma cuenta. | | | |
| Responsables | Responsable | Aprobador | Consultor | Informado |
| Director de proyecto | SI | | | |

| | | | | |
|---------|--|--|----|----|
| Sponsor | | | SI | SI |
|---------|--|--|----|----|

IMPACTOS ESPERADOS

Mayor alineación del sector productivo respecto de las expectativas de vida de los empleados, con la definición de estrategias de atracción y retención del capital humano efectivas.

Garantizar a través de figuras jurídicas de contratación, la estabilidad laboral y el cubrimiento de la seguridad social de los empleados del sector.

Responder a las necesidades del sector en términos de calidad y cantidad, apoyados en personal técnico y tecnológico calificado.

Disminuir la rotación y escasez de personal calificado para apoyar el proceso productivo.

Identificar de manera temprana las oportunidades y amenazas del tipo económico, tecnológico, político o de competencia provenientes del entorno, que puedan aportar en el futuro de los empresarios y emprendedores del sector.

Fomentar la diversificación y la generación de productos con valor agregado

Capacitar en procesos de diseño para la sofisticación o la innovación de productos, procesos o servicios con factores diferenciales que generen valor, aumentando las oportunidades para la resolución de problemas y necesidades.

Formar a los empresarios para el uso de nuevas tecnologías de información como apoyo a sus procesos productivos reduciendo las brechas de conocimiento de los empresarios del sector.

Fortalecimiento del sector con encadenamientos productivos que promuevan las relaciones asociativas entre empresas y aumenten su capacidad productiva para atender de las demandas de los mercados

Alineación a objetivos comunes del sector sistema moda.

Aprovechamiento de las capacidades productivas de los empresarios, asociadas a la disponibilidad de recursos y maquinaria en condiciones de operación que se encuentra ""inactiva""

Alcanzar planes de mercadeo a la medida y desarrollar habilidades de liderazgo para ejecutar estrategias comerciales.

Generar un alto relacionamiento con grupos de interés a nivel comercial que aumenten las posibilidades de explotar potenciales cierres de negocios o alianzas estratégicas

CRONOGRAMA

| Paquete de trabajo /Actividad | Días | Fecha inicio | Fecha Fin |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------------|-----------------|
| Proyecto Sector Sistema Moda | 353 | 2/1/2021 | 6/8/2022 |
| Monitoreo de proyecto | 353 | 2/1/2021 | 6/8/2022 |
| Inicio ejecución del proyecto | 12 | 2/1/2021 | 2/16/2021 |
| Revisión del plan para la dirección del proyecto | 2 | 2/1/2021 | 2/2/2021 |
| Ajuste a cronograma de proyecto | 2 | 2/3/2021 | 2/4/2021 |
| Revisión y actualización de riesgos | 2 | 2/5/2021 | 2/8/2021 |
| Actualización de interesados | 3 | 2/9/2021 | 2/11/2021 |
| Inicio ejecución del proyecto | 3 | 2/12/2021 | 2/16/2021 |
| Monitoreo y control del proyecto | 276 | 2/17/2021 | 3/9/2022 |
| Seguimiento y control | 256 | 3/17/2021 | 3/9/2022 |
| Seguimiento y control proyecto mes 1 | 3 | 3/17/2021 | 3/19/2021 |
| Seguimiento y control proyecto mes 2 | 3 | 4/17/2021 | 4/21/2021 |
| Seguimiento y control proyecto mes 3 | 3 | 5/20/2021 | 5/24/2021 |
| Seguimiento y control proyecto mes 4 | 3 | 6/22/2021 | 6/24/2021 |
| Seguimiento y control proyecto mes 5 | 3 | 7/23/2021 | 7/27/2021 |
| Seguimiento y control proyecto mes 6 | 3 | 8/25/2021 | 8/27/2021 |
| Seguimiento y control proyecto mes 7 | 3 | 9/25/2021 | 9/29/2021 |
| Seguimiento y control proyecto mes 8 | 3 | 10/28/2021 | 11/1/2021 |
| Seguimiento y control proyecto mes 9 | 3 | 11/30/2021 | 12/2/2021 |
| Seguimiento y control proyecto mes 10 | 3 | 12/31/2021 | 1/4/2022 |
| Seguimiento y control proyecto mes 11 | 3 | 2/2/2022 | 2/4/2022 |
| Seguimiento y control proyecto mes 12 | 3 | 3/5/2022 | 3/9/2022 |
| Recopilar los datos sobre el desempeño del trabajo y valorar requerimientos de cambio | 276 | 2/17/2021 | 3/9/2022 |
| Recopilar los datos sobre el desempeño del trabajo y valorar requerimientos de cambio mes 1 | 2 | 2/17/2021 | 2/18/2021 |
| Recopilar los datos sobre el desempeño del trabajo y valorar requerimientos de cambio mes 2 | 2 | 3/5/2021 | 3/8/2021 |
| Recopilar los datos sobre el desempeño del trabajo y valorar requerimientos de cambio mes 3 | 2 | 4/2/2021 | 4/5/2021 |
| Recopilar los datos sobre el desempeño del trabajo y valorar requerimientos de cambio mes 4 | 2 | 5/10/2021 | 5/11/2021 |
| Recopilar los datos sobre el desempeño del trabajo y valorar requerimientos de cambio mes 5 | 2 | 6/15/2021 | 6/16/2021 |

| | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-------------------|-------------------|
| Recopilar los datos sobre el desempeño del trabajo y valorar requerimientos de cambio mes 6 | 2 | 7/15/2021 | 7/16/2021 |
| Recopilar los datos sobre el desempeño del trabajo y valorar requerimientos de cambio mes 7 | 2 | 8/18/2021 | 8/19/2021 |
| Recopilar los datos sobre el desempeño del trabajo y valorar requerimientos de cambio mes 8 | 2 | 9/21/2021 | 9/22/2021 |
| Recopilar los datos sobre el desempeño del trabajo y valorar requerimientos de cambio mes 9 | 2 | 10/25/2021 | 10/26/2021 |
| Recopilar los datos sobre el desempeño del trabajo y valorar requerimientos de cambio mes 10 | 2 | 11/26/2021 | 11/29/2021 |
| Recopilar los datos sobre el desempeño del trabajo y valorar requerimientos de cambio mes 11 | 2 | 12/30/2021 | 12/31/2021 |
| Recopilar los datos sobre el desempeño del trabajo y valorar requerimientos de cambio mes 12 | 2 | 2/2/2022 | 2/3/2022 |
| Recopilar los datos sobre el desempeño del trabajo y valorar requerimientos de cambio mes 13 | 2 | 3/8/2022 | 3/9/2022 |
| Cierre Proyecto | 18 | 5/13/2022 | 6/8/2022 |
| Cierre de contratos | 5 | 5/13/2022 | 5/20/2022 |
| Recolección de lecciones aprendidas | 4 | 5/17/2022 | 5/23/2022 |
| Entrega de activos fijos | 4 | 5/23/2022 | 5/27/2022 |
| Liberación de personal | 4 | 5/27/2022 | 6/2/2022 |
| Obtener aprobación final interventoría | 4 | 6/2/2022 | 6/8/2022 |
| Realizar cierre financiero e informe final | 4 | 6/2/2022 | 6/8/2022 |
| Estrategia de formación | 189 | 2/17/2021 | 11/8/2021 |
| Estrategia de formación orientada a la práctica, para el desarrollo de capacidades de innovación y sofisticación de los empresarios del Sector Sistema Moda | 60 | 2/17/2021 | 5/11/2021 |
| Formación tipo taller orientada al Fortalecimiento de capacidades empresariales para el desarrollo de inteligencia competitiva | 20 | 2/17/2021 | 3/16/2021 |
| Entrenamiento en propiedad intelectual para la toma de decisiones estratégicas en sector moda | 20 | 3/17/2021 | 4/13/2021 |
| Formación (40 horas - 25 empresas) para la transformación administrativa y comercial para el Sector Sistema Moda orientada al fortalecimiento del emprendimiento y al encadenamiento productivo. | 20 | 4/14/2021 | 5/11/2021 |
| Formación práctica para la transformación digital del Sector Sistema Moda orientada a la construcción de estrategias comerciales desde la práctica | 114 | 5/12/2021 | 10/18/2021 |
| Formación con seguimiento y retroalimentación en estrategias de marketing digital para las empresas y emprendedores del sector sistema Moda | 114 | 5/12/2021 | 10/18/2021 |
| Implementar formación en las implicaciones, perspectivas futuras, oportunidades y amenazas, entorno de la Industria 4.0 (12 horas) | 5 | 6/11/2021 | 6/17/2021 |
| Cierre de Implementar plan estratégico del talento humano para las empresas | 15 | 10/19/2021 | 11/8/2021 |
| Recolección de lecciones aprendidas | 5 | 10/19/2021 | 10/25/2021 |
| Informe de ejecución | 5 | 10/26/2021 | 11/1/2021 |

| | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|------------------|------------------|
| Difusión de resultados de plan de formación | 5 | 11/2/2021 | 11/8/2021 |
| Implementación de market place para la exhibición de productos y servicios del sector | 113 | 2/17/2021 | 7/23/2021 |
| Fase 1. Diseño de sitio web | 64 | 2/17/2021 | 5/17/2021 |
| Definición de valores de marca, público objetivo y mercado | 5 | 2/17/2021 | 2/23/2021 |
| Definición de nombre de marketplace | 2 | 2/24/2021 | 2/25/2021 |
| Definición de los productos y servicios susceptibles de venta | 3 | 2/26/2021 | 3/2/2021 |
| Selección y aprobación de la plantilla Web a utilizar en el Sitio web. | 3 | 3/3/2021 | 3/5/2021 |
| Diseño gráfico de experiencia de usuario | 15 | 3/15/2021 | 4/2/2021 |
| Revisión de artefactos de conocimiento, fuentes de información gráfica y multimedia. | 4 | 4/5/2021 | 4/8/2021 |
| Diseño y construcción de contenidos con información clave para el sector y el público objetivo | 22 | 4/9/2021 | 5/10/2021 |
| Validación y ajustes de experiencia de usuario | 5 | 5/11/2021 | 5/17/2021 |
| Diseño de navegación de sitio | 5 | 3/8/2021 | 3/12/2021 |
| Selección de componente para el manejo de Formularios y PQR del sitio | 2 | 2/17/2021 | 2/18/2021 |
| Selección de componente para el manejo de evento y noticias | 2 | 2/19/2021 | 2/22/2021 |
| Diseño de flujo de información y formularios | 5 | 2/23/2021 | 3/1/2021 |
| Definición de mecanismos de pagos Online. | 5 | 3/2/2021 | 3/8/2021 |
| Diseño de políticas de uso del Marketplace | 3 | 3/9/2021 | 3/11/2021 |
| Fase 2. Implementación y configuración del sitio | 81 | 3/12/2021 | 7/2/2021 |
| Adquisición de hosting y dominio de marketplace | 3 | 3/12/2021 | 3/16/2021 |
| Configuración de servidor web y de marketplace. | 4 | 3/17/2021 | 3/22/2021 |
| Adquisición e implementación de certificados de seguridad para HTTPS | 3 | 3/23/2021 | 3/25/2021 |
| Configuración de navegación del micrositio. | 5 | 3/26/2021 | 4/1/2021 |
| Disposición de elementos gráficos, multimediales y de comunicación en el micrositio. | 15 | 4/2/2021 | 4/22/2021 |
| Desarrollo de flujo de información y formularios. | 5 | 4/23/2021 | 4/29/2021 |
| Configuración de mecanismos de pagos Online. | 5 | 4/30/2021 | 5/6/2021 |
| Configuración de componente de PQR | 4 | 5/18/2021 | 5/21/2021 |
| Registro de proveedores de servicios y productos del sector | 15 | 5/21/2021 | 6/11/2021 |
| Pruebas integrales de operación de sitio y marketplace, y ajustes | 12 | 6/11/2021 | 6/29/2021 |
| Habilitación de sitio | 3 | 6/29/2021 | 7/2/2021 |
| Fase 3. Registro de empresas sector | 15 | 7/2/2021 | 7/23/2021 |
| Carga de fichas de productos y/o servicios | 15 | 7/2/2021 | 7/23/2021 |
| Pruebas funcionales de carro de compras. | 10 | 7/2/2021 | 7/16/2021 |
| Implementar ruedas de negocio para el Sector Sistema Moda | 240 | 6/11/2021 | 5/13/2022 |
| Fase 2. Organización ruedas de negocio | 210 | 6/11/2021 | 4/1/2022 |

| | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------------|------------------|
| Definir formato de la rueda de negocios (Duración, integrantes, segmentos, preparación, elementos de colaboración, tiempos, evaluación, etapas, otros) | 3 | 6/11/2021 | 6/16/2021 |
| Definir cronograma para la realización de las ruedas de negocio | 2 | 6/16/2021 | 6/18/2021 |
| Definir Estrategia de comunicación | 5 | 6/18/2021 | 6/25/2021 |
| Contactar y concretar interesados nacionales e internacionales (productores, comercializadores, exportadores). | 10 | 6/25/2021 | 7/9/2021 |
| Definir requerimientos logísticos para la ejecución de las ruedas | 5 | 7/9/2021 | 7/16/2021 |
| Contratación de logística para realización de primera rueda de negocio virtual (Ejecutar formato de la rueda, ejecutar estrategia de comunicación, proveer plataforma tecnológica y personal de apoyo). | 20 | 7/16/2021 | 8/13/2021 |
| Contratación de logística para realización de segunda rueda de negocio virtual (Ejecutar formato de la rueda, ejecutar estrategia de comunicación, proveer plataforma tecnológica y personal de apoyo). | 15 | 3/11/2022 | 4/1/2022 |
| Elaboración técnica de fichas de producto para los productos de las ruedas de negocio. | 18 | 6/11/2021 | 7/7/2021 |
| Diseño de fichas de producto para los productos de las ruedas de negocio. | 18 | 6/18/2021 | 7/14/2021 |
| Fase 3. Implementación de las ruedas de negocio | 210 | 7/23/2021 | 5/13/2022 |
| Primera rueda de negocios virtual | 30 | 7/23/2021 | 9/3/2021 |
| Realización de rueda de negocios. | 4 | 7/23/2021 | 7/29/2021 |
| Acompañamiento técnico y administrativo el cierre de negocios. | 15 | 7/29/2021 | 8/19/2021 |
| Seguimiento de las oportunidades identificadas en la rueda de negocios. | 8 | 8/19/2021 | 8/31/2021 |
| Evaluación y publicación de resultados | 3 | 8/31/2021 | 9/3/2021 |
| Segunda rueda de negocios virtual | 30 | 4/1/2022 | 5/13/2022 |
| Realización de rueda de negocios. | 4 | 4/1/2022 | 4/7/2022 |
| Acompañamiento técnico y administrativo el cierre de negocios. | 15 | 4/7/2022 | 4/28/2022 |
| Seguimiento de las oportunidades identificadas en la rueda de negocios. | 8 | 4/28/2022 | 5/10/2022 |
| Evaluación y publicación de resultados | 3 | 5/10/2022 | 5/13/2022 |
| Implementar proceso de consultoría orientado a la formulación y estructuración de planes estratégicos del talento humano, en las empresas y emprendimientos del sector sistema Moda | 229.769 | 4/15/2021 | 3/2/2022 |
| Preparación de proceso de consultoría | 10.769 | 4/15/2021 | 4/29/2021 |
| Sensibilización | 2 | 4/29/2021 | 5/3/2021 |
| Sensibilización con relación a los alcances e impactos de la implementación de planes de talento humano y del estándar de Comercio Justo de WFTO dirigido a proveedores de productos de comercio justo. (8h) | 1 day | 4/29/2021 | 4/30/2021 |
| Inducción en el Estándar de Comercio Justo de WFTO dirigido a proveedores de productos de comercio justo. (8h) | 1 day | 4/30/2021 | 5/3/2021 |
| Fase I. Fase Diagnóstica | 29 | 5/3/2021 | 6/11/2021 |
| Análisis de los procesos internos del área de gestión humana | 24 | 5/3/2021 | 6/4/2021 |
| Evaluación de condiciones físicas de los lugares de trabajo | 5 | 6/4/2021 | 6/11/2021 |

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------------|-------------------|
| Fase II. Formulación de plan estratégico del talento humano orientado al cumplimiento de los criterios de comercio justo WFTO aplicables para productores | 95 | 6/11/2021 | 10/22/2021 |
| Configuración de criterios comercio justo WFTO obligatorios para cumplimiento principio 1 : Creación de Oportunidades para Productores en Desventaja Económica | 10 | 6/11/2021 | 6/25/2021 |
| Configuración de criterios alineados a comercio justo WFTO obligatorios para cumplimiento principio 2 : Transparencia y Rendición de Cuentas | 10 | 6/25/2021 | 7/9/2021 |
| Configuración de criterios alineados a comercio justo WFTO obligatorios para cumplimiento principio 4 : Un Precio Justo | 10 | 7/9/2021 | 7/23/2021 |
| Configuración de criterios alineados a comercio justo WFTO obligatorios para cumplimiento principio 5 : No al Trabajo Infantil ni al Trabajo Forzoso | 10 | 7/23/2021 | 8/6/2021 |
| Configuración de criterios alineados a comercio justo WFTO obligatorios para cumplimiento principio 6 : Compromiso de No Discriminación, Igualdad de Género, Potestad Económica de las Mujeres y Libertad de Asociación | 10 | 8/6/2021 | 8/20/2021 |
| Configuración de criterios alineados a comercio justo WFTO obligatorios para cumplimiento principio 7 : Condiciones de Trabajo Dignas | 10 | 8/20/2021 | 9/3/2021 |
| Configuración de criterios alineados a comercio justo WFTO obligatorios para cumplimiento principio 8 : Desarrollo de Capacidades (Plan de capacitación) | 10 | 9/3/2021 | 9/17/2021 |
| Configuración de criterios alineados a comercio justo WFTO obligatorios para cumplimiento principio 9 : Promoción del Comercio Justo (Promoción del Comercio Justo, Incidencia por temas del CJ y participación en WFTO) | 10 | 9/17/2021 | 10/1/2021 |
| Configuración de criterios alineados a comercio justo WFTO obligatorios para cumplimiento principio 10 : Respeto por el Medio Ambiente | 10 | 10/1/2021 | 10/15/2021 |
| Definir alternativas de competencias laborales y procesos de reclutamiento | 5 | 10/15/2021 | 10/22/2021 |
| Fase III. De implementación del plan de talento humano | 73 | 10/22/2021 | 2/2/2022 |
| Formulación del estrategia de divulgación del plan de talento humano y capacitación al personal. | 5 | 10/22/2021 | 10/29/2021 |
| Formación en gestión del cambio | 5 | 10/29/2021 | 11/5/2021 |
| Crear un cronograma de actividades dónde se estime el tiempo y los responsables de la implementación de los componentes del plan | 10 | 11/5/2021 | 11/19/2021 |
| Diseñar modelo de evaluación de competitividad | 5 | 11/19/2021 | 11/26/2021 |
| Acompañamiento consultivo a la implementación del plan estratégico de talento humano | 48 | 11/26/2021 | 2/2/2022 |
| Fase IV. Verificación del impacto del plan de talento humano | 20 | 2/2/2022 | 3/2/2022 |
| Analizar los datos obtenidos de la aplicación del modelo de valoración del desempeño para verificar, valorar y cuantificar la contribución del talento humano en el logro de las metas y objetivos institucionales, luego de aplicado el plan de talento humano | 10 | 2/2/2022 | 2/16/2022 |
| Realizar el comparativo de las estadísticas de competitividad diagnósticas y las obtenidas después de implementar el plan y analizar el impacto de cada acción implementada. | 10 | 2/16/2022 | 3/2/2022 |
| Configurar observatorio de vigilancia tecnológica y competitiva | 223.707 | 4/15/2021 | 2/22/2022 |
| Diseño y creación del Observatorio | 37 | 4/15/2021 | 6/4/2021 |

| | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------------|------------------|
| Invitación a sector productivo y el sector académico para conformación del observatorio | 5 | 4/15/2021 | 4/21/2021 |
| Selección de representantes delegados por sector productivo y el sector académico. | 5 | 4/22/2021 | 4/28/2021 |
| Organización de equipo de trabajo (roles, competencias y funciones) y estructura organizacional del observatorio | 4 | 4/29/2021 | 5/4/2021 |
| Selección de entidad líder y sede de operación, y de asignación de roles a los delegados sector productivo y el sector académico | 3 | 5/5/2021 | 5/7/2021 |
| Definición de alcance del observatorio y vigencia del observatorio | 3 | 5/10/2021 | 5/12/2021 |
| Definición de estatutos y manejo de propiedad intelectual | 10 | 5/13/2021 | 5/26/2021 |
| Selección de la norma vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva a usar como guía | 10 | 5/13/2021 | 5/26/2021 |
| Definición del procedimiento y formatos de transferencia de conocimiento | 3 | 5/27/2021 | 5/31/2021 |
| Definición e implementación de repositorio en la nube para los documentos | 4 | 6/1/2021 | 6/4/2021 |
| Definición de requerimientos logísticos y pliegos de contratación de apoyo logístico | 3 | 5/10/2021 | 5/12/2021 |
| Contratación de servicios logísticos observatorio | 9 | 5/13/2021 | 5/25/2021 |
| Solicitud y recepción de propuestas | 8 | 5/13/2021 | 5/24/2021 |
| Formalización de contratos | 5 | 5/13/2021 | 5/19/2021 |
| Revisión del cronograma de ejecución del observatorio | 4 | 5/20/2021 | 5/25/2021 |
| Exploración, observación y análisis de fuentes de información | 33.5 | 6/7/2021 | 7/22/2021 |
| Definición de temas centrales objetos de la observación | 10 | 6/7/2021 | 6/18/2021 |
| Identificación de fuentes de datos y construcción de la base de datos | 10 | 6/7/2021 | 6/18/2021 |
| Revisión de fuentes de información | 3.5 | 6/21/2021 | 6/24/2021 |
| Análisis de la información en relación a las distintas variables según los alcances y las dimensiones determinadas. | 20 | 6/24/2021 | 7/22/2021 |
| Disposición en información en repositorio | 5 | 6/23/2021 | 6/29/2021 |
| Evaluación y Transferencia de resultados | 35 | 7/22/2021 | 9/9/2021 |
| Socialización, análisis y evaluación de la información entre miembros del observatorio | 10 | 7/22/2021 | 8/5/2021 |
| Concertación, formulación de recomendaciones y conclusiones para el sector | 10 | 8/5/2021 | 8/19/2021 |
| Publicación de resultados | 5 | 8/19/2021 | 8/26/2021 |
| Socialización de resultados con sector productivo y académico | 10 | 8/26/2021 | 9/9/2021 |
| Crear panel de expertos para el sector sistema moda para Manizales, con participación de nacionales y extranjeros, que genere recomendaciones para el direccionamientos estratégico productivo, en donde se facilite la validación de los productos y servicios | 133.207 | 8/19/2021 | 2/22/2022 |
| Fase I. Análisis de requerimientos para creación de panel de expertos | 56 | 8/19/2021 | 11/5/2021 |
| Realizar un diagnóstico de la situación actual de sector Sistema Moda identificando puntos críticos a ser cubiertos por la asesoría del panel de expertos | 8 | 8/19/2021 | 8/31/2021 |
| Definir las competencias críticas a ser cubiertas por el asesoramiento de los expertos | 5 | 8/31/2021 | 9/7/2021 |

| | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------|------------------|
| Establecer los requerimientos para la creación del panel (objetivos, tiempo de existencia del panel, número de integrantes, presupuesto) | 4 | 9/9/2021 | 9/15/2021 |
| Definir la metodología de trabajo del panel para que opere generando recomendaciones para el direccionamiento estratégico productivo, facilitando la validación de los productos y servicios previa exposición de estos al mercado, y que sirvan de antena come | 4 | 9/15/2021 | 9/21/2021 |
| Definir la metodología de transferencia de conocimiento para el desarrollo de capacidades en moda instaladas. | 4 | 9/21/2021 | 9/27/2021 |
| Estimar los costos de participación de los expertos | 4 | 10/7/2021 | 10/13/2021 |
| Establecer los temas, áreas o aspectos prioritarios a mejorar en el sector Sistema Moda | 4 | 9/27/2021 | 10/1/2021 |
| Crear perfiles potenciales de los expertos requeridos | 4 | 9/27/2021 | 10/1/2021 |
| Crear un listado inicial de personas potenciales a cumplir los requisitos establecidos para el panel | 4 | 10/1/2021 | 10/7/2021 |
| Realizar una valoración sobre el nivel de experiencia que poseen de los candidatos a participar | 4 | 10/1/2021 | 10/7/2021 |
| Establecer contacto con los expertos, comunicar el objetivo del panel y solicitar su participación en la misma | 6 | 10/13/2021 | 10/21/2021 |
| Diseñar contratos o convenios para los expertos que integrarán la mesa | 6 | 10/13/2021 | 10/21/2021 |
| Definir procesos y criterios de selección de las empresas que serán asesoradas por el panel de expertos | 4 | 10/21/2021 | 10/27/2021 |
| Definir espacios y metodologías de acompañamiento y asesoría directa a los empresarios | 4 | 10/27/2021 | 11/2/2021 |
| Definición de requerimientos logísticos y pliegos de contratación de apoyo logístico | 3 | 11/2/2021 | 11/5/2021 |
| Contratación de servicios logísticos Panel de expertos | 18 | 11/5/2021 | 12/1/2021 |
| Solicitud y recepción de propuestas | 8 | 11/5/2021 | 11/17/2021 |
| Formalización de contratos servicios logísticos Panel de expertos | 5 | 11/17/2021 | 11/24/2021 |
| Revisión del cronograma de ejecución del panel | 5 | 11/24/2021 | 12/1/2021 |
| Fase II. Conformación de la panel de expertos | 51 | 11/2/2021 | 1/12/2022 |
| Establecer los documentos dónde se formalice la conformación del panel y el compromiso de los participantes | 4 | 11/2/2021 | 11/8/2021 |
| Crear un cronograma de actividades dónde se estime el tiempo y los responsables para el desarrollo de los objetivos del panel. | 4 | 11/2/2021 | 11/8/2021 |
| Discutir y definir los temas prioritarios en los que se enfocará del panel | 4 | 11/8/2021 | 11/12/2021 |
| Generar espacios de discusión de los temas prioritarios establecidos alineados al cronograma de actividades para la formulación de posibles estrategias que den como resultado la creación de alternativas de mejora o solución | 15 | 12/1/2021 | 12/22/2021 |
| Solicitar a los expertos la presentación de propuestas de solución o mejora | 5 | 12/22/2021 | 12/29/2021 |

| | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------------|------------------|
| Recopilar la información compartida por los expertos y analizar la viabilidad y aplicabilidad de las alternativas planteadas | 5 | 12/29/2021 | 1/5/2022 |
| Seleccionar las alternativas que mejor respondan a los requerimientos del panel | 5 | 1/5/2022 | 1/12/2022 |
| Recibir postulación de las empresas que quieren participar del asesoramiento del panel | 5 | 12/29/2021 | 1/5/2022 |
| Seleccionar las empresas que recibirán el acompañamiento del panel con base en el proceso de selección definido | 5 | 1/5/2022 | 1/12/2022 |
| Fase III. Transferencia de las recomendaciones de los expertos del panel a los empresarios | 29.20 | | |
| | 7 | 1/12/2022 | 2/22/2022 |
| Implementar la metodología de trabajo del panel para que opere generando recomendaciones para el direccionamientos estratégico productivo, facilitando la validación de los productos y servicios previa exposición de estos al mercado, y que sirvan de anten | 5 | 1/12/2022 | 1/19/2022 |
| Implementar la metodología de transferencia de conocimiento para el desarrollo de capacidades en moda instaladas. | 5 | 1/19/2022 | 1/26/2022 |
| Coordinación de espacios de asesoramiento entre el panel de expertos y los empresarios seleccionados | 5 | 1/26/2022 | 2/2/2022 |
| Formalización de lecciones aprendidas | 5 | 2/2/2022 | 2/9/2022 |
| Generación de informe de transferencia de expertos | 5.207 | 2/2/2022 | 2/9/2022 |
| Publicación de resultados | 6 | 2/9/2022 | 2/17/2022 |
| Socialización de resultados con sector productivo y académico | 6 | 2/9/2022 | 2/17/2022 |
| Cierre de panel de expertos | 3 | 2/17/2022 | 2/22/2022 |
| Implementar cluster del sector sistema moda, como esfuerzo sectorial para catalizar el desarrollo del Sistema Moda de Manizales. | 76 | 2/17/2021 | 6/2/2021 |
| Análisis de elementos preliminares del estudio para la creación de la iniciativa clúster | 31 | 2/17/2021 | 3/31/2021 |
| Realizar y documentar un diagnóstico del contexto del sector Sistema Moda (elementos geográficos, demográficos, productivos, legales, económicos y antecedentes del sector en la región) | 12 | 2/17/2021 | 3/4/2021 |
| Configurar la estructura organizacional, gobernabilidad, canales de interacción entre los participantes, buscando una alineación de intereses, que involucra la definición de estrategias y plan de acción sobre el cual se pretende crear la iniciativa del c | 5 | 3/5/2021 | 3/11/2021 |
| Determinar los requerimientos económicos, humanos, y de infraestructura que exige la creación de un clúster para garantizar su funcionamiento y sostenibilidad en el tiempo. | 6 | 3/12/2021 | 3/19/2021 |
| Identificación y selección de potenciales actores claves, para la conformación de la iniciativa cluster. | 8 | 3/22/2021 | 3/31/2021 |
| Identificación de requerimientos para la creación de clúster | 45 | 4/1/2021 | 6/2/2021 |
| Diseñar contratos o convenios con los actores participantes para garantizar su compromiso, respaldo y vinculación a las actividades dispuestas para la iniciativa clúster. | 8 | 4/1/2021 | 4/12/2021 |
| Definir la metodología de trabajo del clúster buscando potenciar con ello, el desarrollo del sector Sistema Moda de Manizales | 8 | 4/13/2021 | 4/22/2021 |

| | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|-----------|-----------|
| Definir un plan de acción de largo plazo para garantizar el cumplimiento de la estrategia | 8 | 4/23/2021 | 5/4/2021 |
| Validación por parte de los actores del diagnóstico de contexto del sector realizado previamente para puntualizar los aspectos a priorizar para ser tratados en la iniciativa clúster. | 7 | 5/5/2021 | 5/13/2021 |
| Establecer un cronograma de actividades con base en la validación, y definir entregables, responsables e indicadores de medición de la iniciativa. | 5 | 5/14/2021 | 5/20/2021 |
| Programar encuentros para compartir y discutir información relativa a la validación conforme al cronograma de actividades, y diseñar alternativas de solución alineadas a la visión estratégica de la iniciativa clúster. | 5 | 5/21/2021 | 5/27/2021 |
| Establecer la estrategia de comunicación | 4 | 5/28/2021 | 6/2/2021 |

RESULTADOS ESPERADOS

25 planes estratégicos del talento humano formulados para las empresas y emprendimientos del sector sistema Moda, con una orientación al al comercio justo bajo el estándares internacional “World Fair Trade Organization (WFTO)”.

Un observatorio de vigilancia tecnológica y competitiva para el Sector Sistema Moda.

Documento de concertación, formulación de recomendaciones y conclusiones para el sector por parte del observatorio.

1. Crear panel de expertos para el sector sistema moda para Manizales, con participación de nacionales y extranjeros, que genere recomendaciones para el direccionamientos estratégico productivo, en donde se facilite la validación de los productos y servicios.

2. Diagnóstico de la situación actual de sector Sistema Moda identificando puntos críticos a ser cubiertos por la asesoría del panel de expertos

3. Documento de Generar recomendaciones, propuestas de solución o mejora generado por mesa de expertos.

4. Acompañamiento a 25 empresas por parte del panel de expertos para el direccionamientos estratégico productivo a través de la validación de los productos y servicios previa exposición de estos al mercado.

5. Acompañamiento a 25 empresas formadas para el Fortalecimiento de capacidades empresariales para el desarrollo de inteligencia competitiva.

6. Acompañamiento a 25 empresas formadas en propiedad intelectual para la toma de decisiones estratégicas en sector moda

1. Acompañamiento a 25 empresas formadas en las implicaciones, perspectivas futuras, oportunidades y amenazas, entorno de la Industria 4.0 (12 horas)

1. Un cluster del sector sistema moda como resultado del esfuerzo sectorial para catalizar el desarrollo del Sistema Moda de Manizales.

Acompañamiento a 25 empresas formadas en estrategias de marketing digital para las empresas y mercadeo

2. Acompañamiento a 25 empresas formadas en transformación administrativa y comercial para el Sector Sistema Moda orientada al fortalecimiento del emprendimiento y al encadenamiento productivo

1. Un marketplace para la exhibición de productos y servicios del sector

2. Dos ruedas de negocio para el Sector Sistema Moda 1. Acompañamiento de 25 personas para el fortalecimiento de capacidades empresariales para el desarrollo de inteligencia competitiva

PRESUPUESTO

| | |
|--------------------------------------------------|-------------------------|
| Total costo proyecto | 1,019,172,323.55 |
| Total costo proyecto antes de imprevistos | 913,757,455.00 |
| Reservas de gestión y contingencia | 105,414,868.55 |

| Und Hora | Valor Unidad base | Provisión mensual salario | |
|----------|-------------------|---------------------------|-----------------------|
| | | | 380,085,330.00 |
| 2926 | \$ 35,907.00 | 105,063,882.00 | 105,063,882.00 |
| 636 | \$ 11,132.00 | 7,079,952.00 | 7,079,952.00 |
| 2189 | \$ 11,132.00 | 24,367,948.00 | 24,367,948.00 |
| 768 | \$ 11,132.00 | 8,549,376.00 | 8,549,376.00 |
| 2782 | \$ 24,484.00 | 68,114,488.00 | 68,114,488.00 |
| 1860 | \$ 24,484.00 | 45,540,240.00 | 45,540,240.00 |
| 1694 | \$ 32,316.00 | 54,743,304.00 | 54,743,304.00 |
| 746 | \$ 34,316.00 | 25,599,736.00 | 25,599,736.00 |
| 664 | \$ 34,316.00 | 22,785,824.00 | 22,785,824.00 |
| 745 | \$ 24,484.00 | 18,240,580.00 | 18,240,580.00 |
| | | | |
| | | | 60,000,000.00 |
| 16 | 3,500,000.00 | 3,500,000.00 | 56,000,000.00 |
| 400 | 10,000.00 | 10,000.00 | 4,000,000.00 |
| | | | |

| | | | |
|------|----------------|----------------|----------------|
| | | | 443,672,125.00 |
| 1 | 150,000,000.00 | 150,000,000.00 | 150,000,000.00 |
| 1 | 3,000,000.00 | 3,000,000.00 | 3,000,000.00 |
| 1 | 3,000,000.00 | 3,000,000.00 | 3,000,000.00 |
| 1 | 8,865,000.00 | 8,865,000.00 | 8,865,000.00 |
| 1 | 118,345,500.00 | 118,345,500.00 | 118,345,500.00 |
| 1 | 5,950,000.00 | 5,950,000.00 | 5,950,000.00 |
| 1 | 23,011,625.00 | 23,011,625.00 | 23,011,625.00 |
| 1 | 3,500,000.00 | 3,500,000.00 | 3,500,000.00 |
| 1 | 5,000,000.00 | 5,000,000.00 | 5,000,000.00 |
| 3 | 5,000,000.00 | 15,000,000.00 | 15,000,000.00 |
| 4 | 23,000,000.00 | 92,000,000.00 | 92,000,000.00 |
| 1 | 3,000,000.00 | 3,000,000.00 | 3,000,000.00 |
| 1 | 3,000,000.00 | 3,000,000.00 | 3,000,000.00 |
| 1 | 10,000,000.00 | 10,000,000.00 | 10,000,000.00 |
| | | | |
| | | | 883,757,455.00 |
| | | | |
| | | | 30,000,000.00 |
| 10 | 3,000,000.00 | 3,000,000.00 | 30,000,000.00 |
| | | | |
| | | | |
| | | | 913,757,455.00 |
| 0.01 | | | 9,229,873.28 |
| 0.05 | | | 48,092,497.63 |
| 0.05 | | | 48,092,497.63 |
| | | | 105,414,868.55 |

RESULTADO DE LA GESTIÓN

1. CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES HABILITANTES

Aún no se presenta el proyecto ya que la convocatoria Innovacluster se encuentra cerrada aún

2. RESUMEN DEL ACOMPAÑAMIENTO A LA PRESENTACIÓN ANTE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN.

No se ha presentado el proyecto a la Convocatoria de Innovacluster ya que aún se encuentra cerrada. Se recomienda hacer ajustes al proyecto para que cumpla con los términos de referencia de la convocatoria y tenga mayores probabilidades de éxito

3. FINANCIACIÓN

PROYECTO FINANCIADO: SI ____ NO X

De ser positiva la respuesta, diligencie este cuadro:

| | ENTIDAD | VALOR (\$) |
|--------------------------------------|--------------------------------------|------------|
| FINANCIACIÓN | (Entidad Financiadora) | |
| COFINANCIACIÓN | (Entidad que aporta contrapartida 1) | |
| | (Entidad que aporta contrapartida 2) | |
| | (Entidad que aporta contrapartida n) | |
| VALOR TOTAL DEL PROYECTO (\$) | | |