



Programa de formación y consolidación de modelos de negocio para emprendimientos del Tolima

Proponente: INNOBRAND

Destinatario: INNOVATECH E.I.C.E.

1. Descripción de la propuesta

Este programa busca robustecer el ecosistema emprendedor del departamento del Tolima, entregando a unidades productivas en etapa de ideación y/o existencia temprana (idealmente con no más de un año) herramientas prácticas para fortalecer sus modelos de negocio. Se priorizan competencias en emprendimiento, marketing digital, comercio electrónico, medios de pago digitales, narrativa estratégica (storytelling) y habilidades de presentación (pitch).

La estrategia combina formación virtual asincrónica, mentoría y espacios de integración para articular una comunidad emprendedora capaz de afrontar los retos de la economía digital. La selección de participantes se realizará mediante **convocatoria pública** gestionada por **INNOVATECH E.I.C.E.** o la instancia que ésta designe, a través de un enlace abierto de inscripción.

El proyecto atiende brechas de acceso a capacidades, visibilidad y tecnología que enfrentan los negocios jóvenes. Además de la formación y mentoría, se contempla dotación tecnológica para potenciar la adopción de herramientas digitales que faciliten ventas, posicionamiento y creación de redes de valor.

Un elemento distintivo será la **maratón de emprendimiento**, vitrina para que los participantes muestren y comercialicen sus productos/servicios en canales digitales, potenciando su alcance y la generación de alianzas. Este tipo de visibilidad es clave para la sostenibilidad de los negocios y la conexión con audiencias más amplias.

En síntesis, la propuesta impulsa una comunidad más conectada, con mejores habilidades y acceso a tecnología, promoviendo desarrollo económico y empleo en el Tolima.

2. Diagnóstico del sector

Contexto general del Tolima. Departamento con vocación histórica agropecuaria (arroz, café, maíz, ganadería y piscicultura) y creciente diversificación hacia comercio, turismo y servicios. Ibagué actúa como nodo comercial; municipios como Melgar y Honda dinamizan el turismo. Persisten retos en adopción tecnológica, innovación y formalización, que limitan competitividad y acceso a mercados.

Formalización y brechas digitales. Un porcentaje relevante de unidades productivas opera en la informalidad, dificultando acceso a financiación y capacitación especializada; esto frena



InnoBrand

la incorporación de tecnologías (comercio electrónico, analítica, IA). Reducir estas brechas es esencial para el salto de productividad.

Participación sectorial en el PIB. El comercio y los servicios han ganado peso (aprox. una cuarta parte del PIB departamental), apalancados por conectividad y turismo; no obstante, su competitividad depende cada vez más de capacidades digitales y marketing moderno. El agro, aunque central, enfrenta volatilidad de precios, clima y baja tecnificación, reforzando la necesidad de innovar y diversificar.

Competitividad. El Tolima presenta oportunidades de mejora en innovación, capital humano y entorno de negocios. Programas de formación aplicada y adopción tecnológica contribuyen a cerrar brechas y atraer inversión.

Empleo. El departamento evidencia desafíos de desempleo, informalidad y subempleo, especialmente en jóvenes y mujeres. El fortalecimiento de habilidades blandas y digitales, junto con acompañamiento a emprendimientos, ayuda a crear oportunidades sostenibles.

3. Datos básicos del proponente

- **Entidad proponente:** INNOBRAND
- **NIT / Dirección / Teléfono / Correo:** 900491597-5/ Calle 106 # 58-27 Bogotá / Proyectos@innobrand.global
- **Representante Legal:** Angela Zambrano

Nota: Se mantienen campos para diligenciamiento formal durante la fase de alistamiento.

4. Sobre el proponente (INNOBRAND)

INNOBRAND es una firma orientada a la innovación, el fortalecimiento empresarial y la apropiación digital. Su oferta integra: formación y pedagogía en habilidades de la economía digital; asesoría en modelos de negocio; comunicación estratégica; y acompañamiento a procesos de transformación organizacional. INNOBRAND diseña experiencias de aprendizaje accionables (learning by doing), con énfasis en estrategia comercial, marketing digital, comercio electrónico y presentación efectiva de propuestas de valor.

4.1 Experiencia del proponente

El equipo de INNOBRAND ha participado en proyectos de capacitación, mentoría y diseño de rutas de emprendimiento para entidades públicas y privadas, articulando contenidos virtuales asincrónicos con mentorías y talleres prácticos. Su enfoque prioriza resultados verificables (planes de acción, activos digitales mínimos viables, discursos de venta y tableros de métricas) y la transferencia metodológica para que los participantes continúen su mejora de forma autónoma.

5. Datos básicos del proyecto

InnoBrand

Calle 106 # 58-27 edificio Sorello PI - Bogotá Colombia

InnoBrand

- **Nombre:** Implementación de un programa de formación y consolidación de modelos de negocio para pequeños emprendimientos en ideación y anidación (≤ 1 año de existencia).
- **Objeto:** fortalecer el ecosistema de pequeños emprendedores del Tolima mediante una maratón de aprendizaje con formación, mentoría y visibilidad digital.
- **Objetivos específicos:**
 1. Desarrollar competencias en emprendimiento, innovación y tecnologías 4.0 en **250** emprendedores del Tolima.
 2. Capacitar a **120** emprendedores en comercio electrónico y pagos digitales.
 3. Realizar mentorías (virtuales) para identificar mejoras en sus modelos de negocio.
 4. Entregar **una herramienta tecnológica** a **42** participantes sobresalientes para consolidar su operación digital.
- **Ubicación:** Departamento del Tolima.
- **Sector a fortalecer:** Emprendimientos en comercio, servicios, alimentos y/o tecnología (ideación y anidación).
- **Plazo de ejecución:** 70 días.
- **Valor total del proyecto:** \$129.973.500

6. Localización del proyecto

Intervención en municipios del Tolima, priorizando una subregión definida de común acuerdo con INNOVATECH E.I.C.E.

7. Público objetivo

Emprendimientos en ideación y/o con existencia legal no superior a un año, con disposición para adoptar herramientas digitales y fortalecer su propuesta de valor.

8. Plan de trabajo por componentes

Selección inicial y formación virtual. Se seleccionarán **250** personas para un curso virtual asincrónico (plataforma Akademy) de **4 módulos** (hasta 1,5 h c/u): emprendimiento, marketing digital y e-commerce, pitch y educación financiera. **Entregable:** Informe PDF con listados de cursantes y certificados de asistencia.

Curso avanzado y mentoría. Con base en desempeño, se elegirán **120** para profundización virtual y **4** jornadas de mentoría personalizada (estrategia comercial, mercadeo, servicio, canales digitales, propuesta de valor). **Entregable:** Informe de mentorías.

Evaluación y selección de beneficiarios. Pitch de **5 min** por participante ante comité evaluador con representantes de **INNOVATECH E.I.C.E.**, aliados y/o Cámaras de Comercio. Criterios: viabilidad, impacto, alcance y compromiso. Se seleccionarán **42** beneficiarios para dotación. **Entregable:** Informe de evaluación y actas.

InnoBrand

Calle 106 # 58-27 edificio Sorello PI - Bogotá Colombia

InnoBrand

Entrega de herramienta tecnológica. Para los 42 beneficiarios: tableta Android nueva, con conectividad y contenidos/aplicaciones útiles para gestión digital. Entrega con registro fotográfico y acta. **Entregable:** Informe de entrega y uso inicial.

Taller académico de cierre. Jornada de alto impacto con conferencia magistral, demostraciones de emprendedores, cápsula audiovisual de resultados y cobertura en medios/redes. **Entregable:** Memoria en PDF, video resumen, registro fotográfico, notas de prensa y certificados.

9. Presupuesto.

Concepto	Monto a contratar
Mentorías virtuales	\$ 58,323,759.79
Dispositivo Tecnológico	\$ 30,200,522.19
Talleres Presenciales	\$ 24,048,563.97
Taller Final	\$ 40,427,154.05
Total	\$ 153,000,000

10. Cronograma

1. **Finalización del curso virtual – Fase 1 (14 al 17 de noviembre)** Consolidar el desarrollo de los cuatro módulos virtuales, realizar las evaluaciones finales y definir el grupo de participantes que cumplen los requisitos para ser certificados y avanzar a la siguiente fase.
2. **Mentorías virtuales personalizadas – Fase 2 (18 al 20 de noviembre)** Llevar a cabo talleres grupales y sesiones de acompañamiento individual en línea, orientadas a fortalecer los modelos de negocio y preparar a los emprendedores para la presentación de su pitch.
3. **Evaluación y pitch de selección – Fase 3 (18 al 21 de noviembre)** Organizar las jornadas de presentación de pitches ante el comité evaluador y consolidar el acta con la selección definitiva de los 42 emprendimientos beneficiarios.
4. **Entrega de dispositivos tecnológicos (24 al 27 de noviembre)** Realizar la logística y ejecución de la entrega de tabletas a los 42 emprendedores seleccionados, dejando soporte mediante actas y registro fotográfico.
5. **Mentorías presenciales (24 al 27 de noviembre)** Desarrollar cuatro jornadas presenciales de formación en temas de marketing, comercialización, canales digitales y servicio al cliente para los 42 beneficiarios.
6. **Taller académico de cierre “Emprender” (10 de diciembre)** Ejecutar el evento de cierre del programa, que incluye panel académico, presentación de pitches destacados, entrega de certificados, producción de un video resumen y generación de notas de prensa.
7. **Informe final y liquidación (12 al 21 de diciembre)** Elaborar el informe técnico y financiero consolidado, realizar la evaluación final del programa y preparar el acta de liquidación con sus respectivos soportes.

11. Plazo y plan de trabajo

InnoBrand

Calle 106 # 58-27 edificio Sorello PI - Bogotá Colombia



Plazo total: 21 de diciembre de 2025.

El plan se detalla por componentes con entregables verificables (informes, listados, actas, material audiovisual, certificaciones).

12. Forma de pago

El contrato se pagará sobre servicios prestados previamente validados por la supervisión.

Cordialmente,

Tatiana Solarte

Directora de Proyectos – **INNOBRAND**

Proyecto elaborado por INNOBRAND para INNOVATECH E.I.C.E.



Calle 106 # 58-27 edificio Sorello PI - Bogotá Colombia