



**PRESTACIÓN DE SERVICIO DE FORMACIÓN APLICADA Y MENTORÍA DIRECTIVA PARA MEDIANAS Y
GRANDES EMPRESAS DE LA JURISDICCIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA**

PROGRAMA LIDERA 4.0



ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL SERVICIO
Invitación a Presentar Propuesta No. 10110



CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA
Dirección de Desarrollo Estratégico Empresarial
División Fortalecimiento Empresarial
Julio 2025

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL SERVICIO

La Cámara de Comercio de Cartagena se encuentra interesada en cotizar la prestación de servicios de formación especializada y mentoría estratégica dirigida a líderes empresariales participantes del programa LIDERA 4.0, en el marco de la Ruta Enfoque Empresarial 360.

Este servicio tiene como propósito fortalecer las competencias estratégicas y habilidades blandas de gerentes y/o presidentes de 60 empresas medianas y grandes ubicadas en la jurisdicción de la Cámara, con el fin de fomentar el pensamiento crítico y promover un liderazgo alineado con los desafíos de la era 4.0, en aras de consolidar una comunidad empresarial más innovadora, resiliente y sostenible.

Los perfiles de los consultores deberán ser de alto nivel, con experiencia comprobada en procesos de formación para altos directivos y trayectoria en entornos empresariales complejos y dinámicos.

2. ANTECEDENTES

La Cámara de Comercio de Cartagena es una entidad privada, de carácter gremial y sin ánimo de lucro, comprometida con el desarrollo del territorio mediante la promoción del fortalecimiento empresarial, la formalización, el emprendimiento y la competitividad.

En su jurisdicción, existe un número significativo de empresas medianas y grandes con alto potencial de liderazgo sectorial, especialmente en sectores como logística, turismo, industria naval, construcción, comercio y servicios empresariales. Sin embargo, muchas de estas empresas enfrentan desafíos estructurales comunes como:

- Modelos incipientes de gobierno corporativo
- Baja adopción de tecnologías emergentes
- Procesos de innovación poco estructurados
- Falta de estrategias de liderazgo alineadas con los retos de la economía digital y sostenible

Ante este contexto, la Cámara ha diseñado el programa **LIDERA 4.0**, con el objetivo de formar líderes empresariales con una visión transformadora, moderna y alineada con las exigencias del entorno actual. Esta iniciativa responde a los objetivos estratégicos institucionales y busca impactar positivamente en la eficiencia, innovación y sostenibilidad de las empresas participantes.

3. LOCALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS A CONTRATAR

El contratista deberá garantizar la ejecución de las sesiones presenciales en la ciudad de **Cartagena**, así como la participación en reuniones de coordinación, mentorías grupales y otros espacios requeridos para el cumplimiento del objeto contractual. Las sesiones virtuales podrán desarrollarse desde cualquier ubicación, de acuerdo con la metodología propuesta. La presencialidad se ajustará al cronograma y diseño metodológico aprobado.

4. ¿QUÉ ES LIDERA 4.0?

LIDERA 4.0 es una iniciativa diseñada para impulsar la competitividad de medianas y grandes empresas mediante el desarrollo estratégico de sus líderes. El programa responde a las exigencias de un entorno empresarial cada vez más dinámico, digital y orientado a la sostenibilidad, formando líderes capaces de gestionar procesos de cambio, innovación e integración tecnológica.

El servicio contempla un componente formativo y sesiones de mentoría grupal, con énfasis en:

- Visión estratégica
- Liderazgo adaptativo
- Pensamiento crítico
- Cultura organizacional
- Inteligencia artificial aplicada a la gestión
- Sostenibilidad empresarial

5. OBJETIVOS DEL PROYECTO

5.1 Objetivo general

Fortalecer las capacidades estratégicas de gerentes y directivos de medianas y grandes empresas de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Cartagena, a través de un programa integral de formación y acompañamiento, orientado al crecimiento empresarial y a la mejora de la competitividad en mercados dinámicos.

5.2 Objetivos específicos

- 5.2.1 Diseñar un proceso formativo teórico-práctico enfocado en liderazgo estratégico, habilidades blandas e innovación empresarial.
- 5.2.2 Aplicar un diagnóstico inicial para identificar el nivel de madurez de las empresas participantes en liderazgo, cultura organizacional, innovación y sostenibilidad.
- 5.2.3 Ejecutar el proceso de formación garantizando el uso adecuado de herramientas, espacios físicos y condiciones logísticas necesarias.

5.2.4 Implementar espacios complementarios de acompañamiento dinámico e interactivo, que favorezcan el relacionamiento entre participantes y fortalezcan la toma de decisiones mediante herramientas tecnológicas.

6. IMPACTO ESPERADO PARA LA CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA

Con la contratación de este servicio, se espera:

- Potenciar las capacidades de liderazgo y toma de decisiones estratégicas en 60 líderes empresariales.
- Promover modelos de gestión innovadores, sostenibles y adaptativos frente a los retos del entorno actual.
- Contribuir a la consolidación de empresas más competitivas y resilientes en sectores clave de la economía local.
- Crear una comunidad de líderes con visión transformadora y cultura colaborativa.

7. OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA

El contratista adjudicado deberá cumplir, entre otras, con las siguientes obligaciones:

- 7.1 Ejecutar el objeto contractual conforme a los lineamientos establecidos.
- 7.2 Diseñar y entregar la metodología del programa, materiales de formación y cronograma detallado.
- 7.3 Asegurar la participación de expertos especializados en cada módulo de formación y sesión de mentoría.
- 7.4 Realizar seguimiento a la asistencia y participación de las empresas.
- 7.5 Cumplir con la entrega oportuna de los productos y diagnósticos acordados.
- 7.6 Garantizar la confidencialidad de la información proporcionada por las empresas participantes.
- 7.7 Cumplir con las disposiciones legales y contractuales vigentes.

8. OBLIGACIONES DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA

- 8.1 Efectuar los pagos convenidos según las condiciones contractuales.
- 8.2 Suministrar al contratista la información y bases de datos necesarias para la ejecución del servicio.
- 8.3 Acompañar y hacer seguimiento al desarrollo del proceso formativo, brindando el soporte logístico requerido.
- 8.4 Evaluar periódicamente el cumplimiento de actividades y entregables.

9. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LA ASESORÍA

El servicio deberá desarrollarse en las siguientes fases, ajustables según la metodología del oferente:

- **FASE 1 – Exploración**

Componente: Diagnóstico inicial y alineación estratégica
Descripción: Aplicación de un instrumento de autodiagnóstico para identificar el nivel de madurez en liderazgo, estrategia, innovación, inteligencia artificial, cultura organizacional y sostenibilidad. Se incluirán reuniones individuales y grupales con directivos para alinear expectativas y establecer objetivos.
Resultado esperado: 60 diagnósticos empresariales aplicados y analizados.

- **FASE 2 – Ciclo de Formación Aplicada (Modalidad Híbrida)**

Los siguientes módulos son una propuesta base y pueden ser complementados o enriquecidos según la metodología del oferente:

Módulo 1: Liderazgo Estratégico y Transformador - Fundamentos del liderazgo estratégico. Liderazgo adaptativo y resiliente. Toma de decisiones basada en pensamiento crítico.

Módulo 2: Habilidades Blandas y Coaching Empresarial - Inteligencia emocional, comunicación asertiva, coaching ejecutivo básico, autogestión del liderazgo, trabajo colaborativo y liderazgo transformacional.

Módulo 3: Innovación, Industria 4.0 y Sostenibilidad - Innovación, tecnologías emergentes (IA, BI, ciberseguridad, vigilancia competitiva), aplicaciones prácticas de IA, casos de éxito.

Módulo 4: Gestión del Cambio y Cultura Organizacional - Modelos de gestión del cambio, cultura organizacional orientada al crecimiento, liderazgo del cambio con herramientas digitales.

Nota: La propuesta deberá detallar las horas teóricas y prácticas, la modalidad sugerida y la estrategia pedagógica que garantice una apropiación efectiva de los contenidos por parte de los participantes.

Resultado esperado: 60 empresas formadas.

- **FASE 3 – Mentorías Grupales**

Componente: Acompañamiento personalizado y coaching estratégico

Descripción: Mentorías enfocadas en desafíos reales, con el diseño e implementación de estrategias empresariales, uso de herramientas digitales y presentación de planes de transformación con retroalimentación de expertos.

- **FASE 4 – Outdoor Training**

Componente: Entrenamiento aplicado

Descripción: Actividad experiencial y vivencial basada en dinámicas, juegos y ejercicios prácticos para reforzar habilidades personales y profesionales en un entorno empresarial.

Resultado esperado: Actividad de cierre experiencial para todos los participantes.

10. NECESIDADES COMPLEMENTARIAS

El contratista deberá incluir en su propuesta la cotización detallada para la provisión de espacios presenciales destinados al desarrollo de las sesiones de formación, garantizando condiciones óptimas de accesibilidad, comodidad y conectividad.

Asimismo, deberá contemplar y detallar los servicios complementarios asociados, tales como: catering o refrigerios, logística básica (mobiliario, señalización, papelería, entre otros), soporte técnico (audio, video, conectividad, etc.)

Importante: El oferente deberá discriminar claramente los gastos asociados a cada uno de estos ítems en su propuesta técnica y económica, lo cual será tenido en cuenta dentro del proceso de evaluación.

11. ENTREGABLES DEL CONTRATISTA ADJUDICADO

El contratista seleccionado deberá entregar, como mínimo, los siguientes productos:

- 11.1 Documento metodológico del programa y cronograma de ejecución.
- 11.2 Instrumento diagnóstico aplicado a las 60 empresas, con reporte consolidado de resultados.
- 11.3 Desarrollo de módulos de formación aplicada.
- 11.4 Registro de asistencia y participación por módulo.
- 11.5 Ejecución de mentorías grupales, con presentación de planes de transformación empresarial.
- 11.6 Informe final de cierre con evaluación de resultados y retroalimentación general.