

¿QUÉ ES EL PROGRAMA GESTIÓN CON PROPÓSITO GENERACIÓN MEGA?

Programa de transformación directiva y estratégica que desde 2016 ha fortalecido la mentalidad, la cultura y la competitividad de más de 180 organizaciones.

Este modelo, transferido por la Cámara de Comercio de Bogotá, ha promovido durante nueve años el intercambio de experiencias entre gerentes, la formulación de metas ambiciosas conocidas como MEGA y la consolidación de capacidades para crecer. Su metodología se desarrolla a través de cinco módulos diseñados para potenciar el liderazgo, la estrategia y la innovación dentro de las empresas.

¿QUÉ HEMOS LOGRADO CON EL PROGRAMA MEGA?



Contamos con una red de más de **40 mentores** (gerentes y líderes de diferentes áreas que han pasado por el programa), quienes acompañan a las empresas que hoy viven la experiencia compartiendo sus aprendizajes y logrando construir una Comunidad Mega. Algunos de los resultados de la última medición de impacto (año 2025) :

El **48%** de las empresas participantes, tuvieron un crecimiento promedio en ventas del **22%**, alineado con la MEGA proyectada.

El **80%** de las empresas, han proyectado abrir nuevos mercados, canales o segmentos de clientes, además de explorar nuevos segmentos B2B y alianzas estratégicas para crecer.

Se han generado **72 nuevos empleos** en las empresas participantes de la última cohorte del programa.

El **100%** de los empresarios, lograron mejorar sus competencias o habilidades, logrando una visión sistémica del negocio y recomiendan el programa.

¿QUÉ OBTIENEN LAS EMPRESAS PARTICIPANTES?



- Formación a través de contenidos pertinentes.
- Orientación de gerentes y equipos directivos de otras empresas que cumplen el rol de mentores y que ya cuentan con una MEGA.
- Conversaciones poderosas con pares de empresas de otros sectores económicos.
- Acompañamiento metodológico permanente del equipo de la Cámara de Comercio.
- Relacionamiento con empresas participantes de diferentes sectores económicos.

ESTOS SON LOS CINCO MÓDULOS QUE SE DESARROLLAN DURANTE EL PROGRAMA:



1. Orientar a los empresarios sobre la estrategia y entorno, la competencia, el cliente y las oportunidades.
2. Trabajar en el direccionamiento estratégico para establecer una “meta Mega”.
3. Estudiar y realizar definiciones en relación con el liderazgo, la cultura de los negocios, la gestión del cambio y del talento humano.
4. Precisar la estrategia, desde lo táctico, lo operativo y su ejecución. Además de construir el ADN de la empresa, y de identificar las brechas desde la perspectiva de los atributos de la oferta de valor y sus actividades críticas.
5. Finalmente, trabajar aspectos de buen gobierno y sostenibilidad de la empresa, incluyendo allí acciones que propendan el cumplimiento de los ODS “Objetivos de Desarrollo Sostenible”.

**MEGA ha sido descrito por los Empresarios como
“un MBA experiencial”**

MOMENTOS DE CADA MÓDULO:



- 1. Lanzamiento del módulo:**

Es un evento abierto a todos los empresarios participantes, en donde un mentor da a conocer la metodología del módulo y las recomendaciones para aplicarlo al interior de las organizaciones.

Asimismo, se cuenta con un caso empresarial, donde una compañía que ya aplicó la metodología comparte la experiencia de haber realizado el módulo en su organización y los aportes que éste generó para la misma.
- 2. Conversatorio:**

Aproximadamente a los quince días de haberse lanzado el módulo, se genera un espacio donde se invita a otro empresario que ya haya participado anteriormente en el programa, para que explique cómo realizó los ejercicios del módulo en curso y qué impactos trajo la implementación para su empresa.

Se genera un espacio para aclarar las inquietudes de los participantes, con el fin de que puedan realizar los ejercicios de manera pertinente de acuerdo a la metodología.
- 3. Plenarias:**

Es un espacio donde cada empresa presenta y comparte a las demás compañías participantes y a sus mentores como realizó e implementó los ejercicios del módulo y recibe retroalimentación por parte de los presentes.

¿QUIÉNES PUEDEN PARTICIPAR EN EL PROGRAMA?



- ✓ Personas Naturales, Personas Jurídicas con mínimo dos años de constitución en la CCMPC.
- ✓ Empresas segmentadas como grandes, medianas o pequeñas.
- ✓ Tener renovada su matrícula mercantil, según los términos de ley.
- ✓ Entidades sin Ánimo de Lucro de la jurisdicción, instituciones que aportan al desarrollo de la región y gremios de la ciudad, universidades, entidades del sector público.
- ✓ Empresas con equipos de trabajo o áreas estructuradas, por ejemplo: Talento humano, marketing, ventas, finanzas, producción, entre otros.
- ✓ Organizaciones que cuenten con más de 10 empleados, de los cuales al menos 3 pertenezcan a sus áreas estratégicas para la participación en el programa.
- ✓ Gerentes de las empresas que tengan la capacidad de tomar decisiones estratégicas en el marco del programa, asimismo, que cuenten con disponibilidad de tiempo para cumplir y asistir a las actividades que se definan en el cronograma.
- ✓ Contar con un modelo de negocio escalable.
- ✓ Organizaciones que no estén participando en otros programas de fortalecimiento que les demanden tiempo.
- ✓ Empresas que se comprometan a participar activamente de los espacios de lanzamientos, conversatorios y plenarias, en este último deben presentar los ejercicios de cada módulo y es indispensable que participe el gerente o dueño de la empresa, ya que es un espacio donde se toman decisiones estratégicas.
- ✓ Contar con una persona de contacto al interior de la empresa, que tenga disponibilidad para atender llamadas y solicitudes por parte del equipo coordinador del programa.

TÉRMINOS DE REFERENCIA



COHORTE VIII

CRITERIOS PONDERATORIOS DE SELECCIÓN



- Participación previa en procesos de fortalecimiento empresarial o programas estratégicos (incluyendo otros espacios liderados por la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas o por otras instituciones del ecosistema empresarial): **Máximo 10 puntos.**
- Tamaño y trayectoria de la empresa, medida en años de operación formal y evidencia de crecimiento o consolidación en el mercado: **Máximo 15 puntos.**
- Disponibilidad de tiempo por parte del gerente para la participación en los diferentes espacios del programa. **Máximo 20 puntos**
- Existencia de equipos o áreas estructuradas (talento humano, comercial, financiero, producción, entre otras), que faciliten la implementación de la metodología MEGA y el desarrollo del direccionamiento estratégico, incluido el número de líderes o directores de área que participarán en el programa: **Máximo 30 puntos.**
- Validación y/o entrevista con el gerente de la empresa: **Máximo 20 puntos.**
- Carta de compromiso firmada por el representante legal, garantizando la participación continua durante los 10 meses del programa y la asistencia a todas las actividades (lanzamientos, conversatorios y plenarias). **Máximo 5 puntos.**

CONVOCATORIA Y SELECCIÓN DE PARTICIPANTES



- ✓ La selección de los participantes se hará conforme al cumplimiento y la evaluación de los requisitos establecidos en la presente convocatoria.
- ✓ En caso de empate, se pre-seleccionarán a los primeros empresarios que se hayan inscrito (con base en la fecha y hora de inscripción).
- ✓ Puntaje mínimo de criterios ponderados para ser pre-seleccionado: **80 puntos.**
- ✓ La CCMPC se reserva el derecho de la selección de los empresarios, previa validación y cumplimiento de los requisitos.
- ✓ El costo total de la intervención del programa por empresa, equivale a la suma de **VEINTICINCO MILLONES DE PESOS (\$25.000.000) moneda corriente**; en caso de que la empresa desista del programa durante su ejecución sin justa causa, deberá asumir el **50% del costo total**, o el porcentaje equivalente a la no ejecución del mismo, valor que deberá ser pagado a favor de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, dentro del mes siguiente a la notificación de la exclusión, previa validación de las causas que dieron lugar al retiro.

TÉRMINOS DE REFERENCIA



COHORTE VIII

QUÉ SE DEBE SABER PARA PARTICIPAR EN EL PROGRAMA

- Se conforman grupos de trabajo con máximo seis (6) empresas, cada grupo es acompañado por dos (2) o más líderes que han pasado por el proceso (Mentores).
- Tanto las empresas como los mentores de cada grupo pertenecen a actividades económicas diferentes para evitar conflictos de interés. Esto, con el fin de generar confianza entre el equipo de trabajo.
- La empresa no debe estar participando en otros programas de fortalecimiento que le demanden mucho tiempo y dedicación.
- Disponer de 10 meses aproximadamente para el desarrollo del programa.
- La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas se reserva el derecho de admisión, teniendo en cuenta el cumplimiento de los requisitos exigidos.

CONOCE LAS EMPRESAS QUE HAN HECHO PARTE DEL PROGRAMA MEGA:



[Empresas MEGA](#)

CONOCE LOS TESTIMONIOS DE EMPRESARIOS MEGA:



Cohorte I: <https://www.youtube.com/watch?v=epIpBh3GWA&t=208s>



Cohorte II: <https://www.youtube.com/watch?v=Ils6ctX03AA&t=21s>



Cohorte III: <https://www.youtube.com/watch?v=W5Hitm2Ca68>



Cohorte V: <https://www.youtube.com/watch?v=mjNx15cpwaM>



Cohorte VI: <https://ccmpc.org.co/wp-content/uploads/2024/10/Testimonios-Empresas-en-Trayectoria-MEGA.mp4>



Cohorte VII: <https://www.youtube.com/watch?v=rs7PbtOzKtk>

TÉRMINOS DE REFERENCIA



COHORTE VIII



INSCRIPCIONES:

Esta es la oportunidad para que las organizaciones de la región proyecten su futuro, fortalezcan sus capacidades directivas y logren metas ambiciosas con acompañamiento experto.

Inscríbete aquí para validar tu participación en el ciclo VIII de nuestro programa:

➔ **LINK DE INSCRIPCIÓN:** <https://forms.gle/W3VqRCXL2SfkGQsg8>

Plazo de inscripción: viernes, 30 de enero de 2026 o hasta completar los cupos.

TÉRMINOS DE REFERENCIA



COHORTE VIII

SI TIENES DUDAS O INQUIETUDES COMUNÍCATE CON NOSTROS



Paola Ardila Giraldo
Profesional Área Crecimiento y Sostenibilidad Empresarial
3153416706
lpardila@ccm.org.co



Laura Obando Ochoa
Apoyo Área Crecimiento y Sostenibilidad Empresarial
3117975569
transformacionempresarial@ccm.org.co