GOFFAY | ROXVAN ¡Más por Menos!

PROPUESTA PARA PROCOLOMBIA · GOF-PCO-2026-011

Una sola puerta para que el turismo colombiano venda al mundo.

No proponemos solo un portal. Proponemos un motor de crecimiento para la cadena turística: cada empresario entra con una cuenta única, encuentra todo lo que ProColombia le ofrece y avanza, paso a paso y medido, hasta hacer negocios con compradores internacionales.

6 meses
a producción completa, con 3 entregas

Mes 2
primera entrega funcionando

5 idiomas
español, inglés, francés, portugués y alemán

$824,5 millones
inversión antes de IVA

EL RETO

Hoy el empresario tiene que buscar a ProColombia. Mañana, ProColombia lo acompaña.

Los servicios están repartidos en varias herramientas, cada una con su propio registro; las convocatorias y consultorías viajan por correo y hojas de cálculo; y es difícil saber cuánto avanza cada empresa. El RFI se escribió en 2021: los objetivos siguen vigentes, pero hoy se pueden cumplir en la mitad del tiempo y con mejores herramientas.

E

El empresario

Una cuenta, un panel con su ruta, sus cursos, convocatorias, consultorías y su portafolio para vender.

C

El comprador internacional

Un catálogo en su idioma con experiencias listas para cotizar y agendar.

G

El gestor de ProColombia

Una bandeja de trabajo con alertas: qué falta, quién está atrasado, qué decidir.

D

La dirección

Un tablero con el impacto real: empresas activas, avance exportador y negocios generados.

LA ESTRATEGIA

Un portal que se mide por negocios, no por visitas.

Como agencia de crecimiento digital diseñamos el portal alrededor de un embudo de cuatro pasos. Cada función existe para mover empresarios al siguiente paso, y cada paso se mide.

1. Atraer

Contenido en 5 idiomas, noticias, eventos y buscadores.

2. Activar

Registro único, diagnóstico y ruta exportadora personalizada.

3. Acompañar

Capacitación, convocatorias y consultorías con seguimiento asistido.

4. Conectar

Portafolio, showroom, marketplace y agendas con compradores.

Acompañamiento estratégico incluido

Durante 12 meses, un estratega de Goffay lidera un comité mensual de crecimiento: metas de registro y activación, campañas para traer empresarios y ajustes del portal según lo que dicen los datos.

IA donde ahorra trabajo

Un asistente que responde a los empresarios en su idioma citando la fuente, y otro que avisa a consultores y gestores qué entregable, dato o compromiso falta.

Conectado a lo que ya tienen

Salesforce NEO como CRM, Azure AD para funcionarios, Tableau y MicroStrategy para reportes, SharePoint para la biblioteca. Y abierto por API y MCP a lo que venga.

HOY Y DESPUÉS

Del portal informativo a la plataforma de servicio.

El portal actual de empresarios (empresarios.colombia.travel) informa, pero no acompaña: no hay cuenta única, ni procesos en línea, ni avance visible. Sus rutas públicas indican además una tecnología que dejó de recibir parches de seguridad en enero de 2025.

Hoy

Informa

Contenidos y formación, accesos separados, gestión por correo y hojas de cálculo.

Mes 4

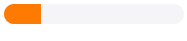
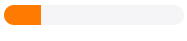
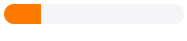
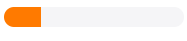
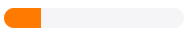
Atiende

Cuenta única conectada a NEO, recursos, ruta exportadora, convocatorias y cursos en línea.

Mes 6

Conecta y mide

Consultorías asistidas, portafolio para compradores, IA y tablero de impacto.

Capacidad	Hoy	Mes 4	Mes 6
Identidad única y acceso			
Procesos digitales (convocatorias, consultorías, ruta)			
Personalización por empresario			
Integración con CRM y datos			
Formación virtual			
Conexión con compradores (B2B)			
Inteligencia artificial aplicada			
Seguridad, accesibilidad y rendimiento			

Escala de 1 a 5, donde 5 es la práctica de los portales empresariales de referencia en el mundo. Es una estimación de Goffay con base en lo observable públicamente y en el RFI, no una medición oficial; se mide con ProColombia en el descubrimiento.

QUÉ INCLUYE

Todo lo que pide el RFI, y lo que la operación necesita para escalar.

Cuenta única y paneles por rol

Registro centralizado que valida la empresa contra NEO y la crea como cuenta potencial si no existe. Tres formas de entrar: cuenta propia del portal (correo y clave, con segundo factor opcional), Google o Microsoft para empresarios, y Azure AD para funcionarios. El administrador ve y cierra sesiones, bloquea cuentas y define permisos por perfil. Paneles para administrador, gestores, empresario y dirección.

Recursos de promoción

Biblioteca digital, banco de imágenes con permisos de uso, noticias y calendario de eventos con inscripción, todo con búsqueda única.

Ruta y proceso exportador

Diagnóstico de madurez, plan de pasos para cada empresa, requisitos, documentos y alertas, con avance visible para el empresario y para ProColombia.

Convocatorias de punta a punta

Se crean sin programar: formulario, requisitos, fechas, jurados y rúbricas. Postulación en línea, verificación automática, evaluación, resultados y reportes.

Consultorías con seguimiento asistido

Planes de trabajo, itinerarios, entregables con versiones, comentarios y aprobación. El asistente avisa lo que falta para completar cada tarea o compromiso.

Capacitación virtual

Cursos, rutas de aprendizaje y certificados con Moodle, gratuito y en sus servidores, integrado con la misma cuenta del portal. Se evaluaron opciones nativas, libres y comerciales (ver anexo).

Encadenamiento, portafolio y marketplace

Directorio y conexión entre empresas, fichas de experiencias, creador de ofertas de tours, showroom y catálogo virtual, solicitudes de compradores, agendas de negocio, fechas y eventos.

Correo masivo, IA e integraciones

Campañas segmentadas con los datos del portal, asistentes de IA y conexión con el CRM, otras herramientas y asistentes externos.

TIEMPOS

6 meses, no 12. Y funcionando desde el mes 2.

Construimos sobre componentes de código abierto ya probados y con desarrollo asistido por IA. Cada release queda en producción para usuarios reales, de modo que ProColombia ve resultados desde el segundo mes.

Entrega 1 · Base y cuenta única — Meses 1–2

Estrategia aprobada, cuenta única, portal en 5 idiomas, noticias, biblioteca, imágenes y eventos.

Entrega 2 · Procesos — Meses 3–4

Ruta y proceso exportador, convocatorias, capacitación virtual, correo masivo, panel del empresario.

Entrega 3 · Negocio e inteligencia — Meses 5–6

Consultorías, encadenamiento, portafolio y marketplace, asistentes de IA, integraciones, tablero directivo.

Soporte y crecimiento — Meses 7–12

Garantía, mejoras con la bolsa de horas y acompañamiento estratégico mensual.

Condiciones: servidores listos en el mes 1, acceso al sandbox de Salesforce NEO en la semana 3 y validaciones de ProColombia en las fechas del acta de inicio.

INVERSIÓN

Una inversión clara, por resultados entregados.

Valor total antes de IVA

$824.500.000

IVA: **$156.655.000** · Total con IVA: **$981.155.000**

Diseño estratégico	**8 %**
Plataforma	**19 %**
Servicios al empresario	**44 %**
Inteligencia e integraciones	**10 %**
Puesta en marcha	**7 %**
Operación	**12 %**

Sin costos ocultos

Sin licencias de software obligatorias. El código y los datos son de ProColombia. Los pagos se hacen solo contra entregas en producción. La plataforma se instala en servidores de ProColombia: la infraestructura no está incluida en este valor.

Lo que suministra ProColombia

Servidores

Los servidores de producción, calidad y desarrollo (propios o en su nube), según el dimensionamiento del anexo técnico.

Accesos

VPN o acceso remoto seguro, usuarios de administración y ventanas de despliegue.

Dominio y certificados

Subdominio (por ejemplo empresarios.procolombia.co), DNS y certificado TLS.

Servicios de terceros

Correo transaccional, CDN/WAF y consumo del modelo de IA, a nombre de ProColombia.

Sistemas internos

Acceso al sandbox y a la API de Salesforce NEO, registro de la aplicación en Azure AD, y acceso a SharePoint y a Tableau/MicroStrategy.

Contenido y validaciones

Textos, imágenes y cursos, un responsable por módulo y validaciones en las fechas acordadas.

Goffay instala, configura, despliega, monitorea y respalda la plataforma sobre esa infraestructura, y entrega el procedimiento para que su equipo de TI la opere. Ver servidores mínimos.

Incluido sin costo

Estrategia 12 meses

Comité mensual de crecimiento con metas y campañas de activación.

Auditorías al salir

Prueba de seguridad independiente, accesibilidad y posicionamiento en buscadores por idioma.

Disponibilidad 99,5 %

Más exigente que el 98 % del RFI, con respaldo y recuperación probados.

POR QUÉ GOFFAY

Desarrollamos software y hacemos crecer negocios. En el mismo equipo.

Agencia de crecimiento

Software a la medida, automatización, productos digitales y mercadeo. Medimos el éxito en adopción y resultados.

Tecnología que ya operamos

La base propuesta (Python/Django, React, PostgreSQL, Redis, tareas en segundo plano, ingreso con Google y Microsoft, MCP) es la misma con la que operamos nuestras plataformas SaaS multiempresa en producción.

Sin amarre

Código abierto, código fuente entregado y documentación completa. ProColombia decide siempre.

Nuestro respaldo: tecnología probada en negocios reales

Goffay es la agencia del grupo empresarial que lidera Roxvan S.A.S. Lo que ofrecemos lo construimos y operamos primero en casa. Estos dos proyectos están en producción hoy y puede visitarlos; cada uno ya resuelve partes de lo que pide este portal.

go-cal.com.co

Go-Cal · plataforma SaaS para laboratorios

Software para laboratorios de calibración y ensayo bajo ISO/IEC 17025, usado por varios laboratorios en una misma plataforma.

Lo que ya resolvimos ahí y aplica a ProColombia: cuentas por organización con roles y permisos, portal de clientes, ingreso con Google y Microsoft, flujos de aprobación y firma, documentos y certificados verificables, cursos y demos, y asistentes de IA con control humano conectados por MCP.

roxvan.com

Roxvan · comercio electrónico y CRM propio

Tienda en línea con catálogo, pedidos y pagos, operada sobre un CRM desarrollado por nosotros.

Lo que ya resolvimos ahí y aplica a ProColombia: catálogo y vitrina de productos, campañas y correo segmentado, publicación en redes, tableros de ventas y navegación, e integraciones por API con facturación, pagos, envíos y Meta.

Más sobre el grupo en goffay.com/#ecosistema. En la reunión mostramos ambos en vivo, incluido el ingreso con Google y Microsoft y el CRM por dentro.

> **Hagamos que cada empresario turístico de Colombia encuentre su camino al mundo en un solo lugar.**

Próximos pasos

1. Reunión de aclaración y entrega de los anexos del RFI.
2. Ajuste final de alcance y precio (banda de ±10 %).
3. Acta de inicio: primera entrega en producción 2 meses después.

Carlos Muñoz R.

Líder comercial · Goffay | Roxvan S.A.S.

marketing@goffay.com · WhatsApp +57 320 816 4740 · goffay.com