ALCALDÍA DE MANIZALES	ALCALDÍA DE MANIZALES SERVICIOS JURÍDICOS INFORME DE SUPERVISIÓN PARA CONTRATOS	PSI-SJM--FR-021 Estado Vigente Versión 02

ACTA №	**03**
FECHA	**20 de Diciembre de 2022**
SECRETARÍA	**TIC Y COMPETITIVIDAD**
PERIODO EVALUADO	**21 De noviembre hasta 20 de diciembre de 2022**
CONTRATO №	**2209201120**
OBJETO	**AUNAR ESFUERZOS PARA EL DESARROLLO DEL PROGRAMA EMPRENDIMIENTO MUJER TECH**
CONTRATISTA	**La Corporación Incubadora y Aceleradora de Empresas de Empresas de Base Tecnológico de Manizales - Incubar Manizales**
SUPERVISOR(ES)	**AIDA JOHANA YEPEZ TREJOS**
PLAZO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO	**31 DE DICIEMBRE DE 2022**
VALOR DEL CONTRATO	**CUATROCIENTOS CINCUENTA Y NUEVE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE ($459.500.000) de los cuales, la ALCALDIA DE MANIZALES aporta la suma de TRESCIENTOS VEINTIÚN MILLONES SEISCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE ($321.650.000), a través de la Secretaria de TIC y Competitividad, y por su parte INCUBAR aporta la suma de CIENTO TREINTA Y SIETE MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE ($137.850.000)**
PRÓRROGAS	**N/A**
SUSPENSIONES	**N/A**
ADICIONES	**N/A**

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES				
№	**DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN**	**ACTIVIDADES REALIZADAS**		**DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO**
		CANTIDAD	**PORCENTAJE**	
ETAPA DE CONVOCATORIA				
Fase 1: sensibilización, postulación y selección de emprendimientos				
1	Planeación de la tesis de emprendedoras del programa con Alcaldía de Manizales. **Entregable** Acta de confirmación con la tesis del programa acordado con la Secretaría de Tic y Competitividad.	1	100%	El día 23 de septiembre de 2022 se realizó una sesión que tuvo como principal objetivo la definición concreta y clara de la tesis de emprendedoras y/o empresarias que el programa EM Tech deseaba atender, acordando agregar dentro de los TdR un apartado que hiciera claridad sobre lo que es una Empresa de Base Científica y Tecnológica EBCT. En ese sentido, se incluyó este término en los términos de

				referencia: "La EBCT son todas aquellas empresas creadas por emprendedores cuya propuesta de valor se basa en el conocimiento con potencial innovador generado a partir de actividades de I+D y otras actividades que hacen al objeto y escalabilidad de las instituciones académicas, científico - tecnológicas y/o empresas, ya sea que sean llevadas a cabo por las mismas o bien en vinculación con ellas". Anexo 1: Acta de tesis de emprendedoras. Anexo 2: Términos de referencia definitivos
2	Sensibilización. **Entregable** Informe de la sensibilización con registro fotográfico, piezas publicitarias, campaña y registro de asistencia. Al menos dos jornadas de sensibilización realizadas (webinar, charla, entre otros) puede ser modalidad virtual o híbrida.	**1**	**100%**	Entre el 24 de septiembre y el 3 de octubre se desarrolló la fase de sensibilización con relación al programa, con el objetivo de dar a conocer la convocatoria e invitar a las emprendedoras interesadas a inscribirse. Se llevaron a cabo publicaciones en los perfiles de redes sociales de Incubar, especialmente Instagram y Facebook, y se compartió la información relacionada con el proceso de registro en grupos de WhatsApp donde usualmente participan mujeres que encajan en el perfil buscado por el programa. Como actividades de sensibilización se realizaron un almuerzo en alianza con Startup Garage, aprovechando su base de usuarias, en el cual se tocaron temas de emprendimiento femenino y se compartió la invitación a registrarse; y un Instagram Live con Wendy Arboleda, líder de Impact Hub Medellín, quién compartió acerca de la metodología y beneficios de ser parte del programa. Anexo 3: Informe de Sensibilización.
3	Inscripción de emprendedoras (términos de referencia). **Entregable** Reporte de inscripciones realizadas al cierre de la convocatoria con al menos 20 inscritas.	**1**	**100%**	Para el proceso de registro de posibles participantes en el programa EM - Tech Manizales, se dispuso de un formulario de inscripción entre el sábado 24 de septiembre y el lunes 3 de octubre de 2022, recibiendo un total de 33 emprendedoras registradas. De esta manera se da cumplimiento a la meta planteada de contar con al menos 20 registradas al cierre de inscripciones. Anexo 4: Reporte de Inscripciones. Anexo 5: Base de datos del formulario de inscripción.
4	Selección y evaluación **Entregable** •Informe con el proceso de calificación y selección de 15 emprendedoras •Reporte de la publicación de las 15 seleccionadas.	**1**	**100%**	Una vez cerrada la etapa de inscripciones, el día 3 de octubre, se procedió a la revisión de los requisitos mínimos habilitantes, de acuerdo con el punto 5 de los términos de referencia: Deben tener una línea de tiempo clara para la formalización del negocio en Manizales si aún no están legalizados. Ofrecer soluciones tecnológicas para alcanzar impactos sostenibles. En este aspecto, el negocio debe relacionar cuál es el respectivo ODS y meta(s) a la que su núcleo empresarial (competencia central - lo qué es el negocio) está ligado y deberá justificar dicha relación. Contar con al menos una (1) representante fundadora, gerente o líder de proyecto con autonomía en la toma de decisiones, con plena disponibilidad y las capacidades para participar en todas las actividades del programa. Teniendo en cuenta estos criterios, fueron preseleccionadas 19 emprendedoras, que pasaron a la fase de evaluación final. El día martes 4 de octubre se conformó un panel de evaluación compuesto por Johana Yepez, en representación de la Secretaría de

				TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales, Wendy Arboleda, en representación de Impact Hub Medellín, y Claudia Benavides, en representación de Incubar, quiénes se reunieron a través de videollamada para realizar la evaluación, conforme con los criterios descritos en los términos de referencia. Cada participante del panel realizó su evaluación por separado, calificando cada punto en una escala de 1 a 5, siendo 1 la evaluación más baja y 5 la más alta. Luego los resultados fueron sumados y promediados, y puestos en consideración del panel, que finalmente ratificó los resultados obtenidos. Las participantes seleccionadas fueron informadas a través de correo electrónico y WhatsApp, y se llevó a cabo la publicación de resultados en los medios de comunicación previstos para tal fin en los términos de referencia Anexo 6: Informe del proceso de selección y registro de publicación de resultados Anexo 7: Planillas de evaluación Como resultado del seguimiento al corte del 25 de octubre, de la participación de las emprendedoras en las actividades programadas, se llegó a la determinación que la emprendedora Carolina Roncancio, del proyecto Jiuman, Consultoría Integral de Calidad, debía retirarse, pues a la fecha no había podido realizar su diagnóstico, ni había podido estar al día con las formaciones y ya no contaba con otra persona en su equipo de trabajo que pudiera apoyarla con la participación en la Misión Comercial. Para estos casos se brinda la oportunidad de vincular la emprendedora que le seguía en puntaje en el proceso de selección, pero al momento de revisar esta opción se manifestó que tampoco cumplía en ese momento con el requisito de contar con por lo menos una persona en su equipo de trabajo. Se procedió entonces a la apertura de una convocatoria rápida, con base en una Adenda a los Términos de Referencia, entre los días 3 y 4 de noviembre de 2022. Se postularon 9 emprendedoras, de las cuales 3 cumplían con los requisitos básicos habilitantes para avanzar al proceso de selección. Se conformó un panel de evaluadores, compuesto por Johana Yepez, en representación de la Secretaría de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales, Wendy Arboleda, en representación de Impact Hub Medellín, y Claudia Benavides, en representación de Incubar, quiénes el día 8 de noviembre realizaron la evaluación de las emprendedoras, conforme con los criterios descritos en los términos de referencia. Cada participante del panel realizó su evaluación por separado, calificando cada punto en una escala de 1 a 5, siendo 1 la evaluación más baja y 5 la más alta. Luego los resultados fueron sumados y promediados, y puestos en consideración del panel, que finalmente ratificó los resultados obtenidos La emprendedora seleccionada fue notificada vía correo electrónico y mensaje de WhatsApp, y comenzó su participación de inmediato, bajo el compromiso de ponerse al día con los temas de formación, el

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				diagnóstico de entrada y la asignación de mentor. Anexo 9: Adenda a los Términos de Referencia Anexo 10: Base de Datos de participantes en Convocatoria Rápida Anexo 11: Formatos de evaluación y selección de Convocatoria Rápida
5	KickOff – Actividad de Apertura. **Entregable** Informe del Kickoff con registro fotográfico, listado de asistencia, agenda y presentación realizada en el programa	1	100%	El día miércoles 5 de octubre de 2022 se realizó el evento Kick-Off del programa, como actividad de bienvenida a las participantes, de alineación de expectativas y presentación de las etapas propuestas. El evento fue llevado a cabo en el Auditorio de SuSuerte, con la participación de las emprendedoras seleccionadas, representantes de Impact Hub Medellín, de Incubar y de la Secretaría de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales, con el siguiente orden del día: Fecha: Octubre 05 de 2022 Hora: 8:15 a.m. - 10:00 a.m. Lugar: Auditorio Susuerte Coordina: INCUBAR Protocolo: Cristian Sepulveda 10 de las 15 emprendedoras seleccionadas participaron de la actividad, recibieron el Kit "Soy EM-Tech Manizales" y agendaron sus citas para diagnóstico inicial. Anexo 8: Informe de Kick-Off.
ETAPA DE FORMACIÓN				
Fase 2: diagnóstico e identificación de emprendimientos de mujeres (fundados, dirigidos o con alta influencia de mujeres)				
1	Alistamiento del instrumento y herramienta de sistematización de los diagnósticos.	1	100%	Los días 5 y 6 de octubre de 2022 fueron realizadas las sesiones individuales de diagnóstico, las cuales estuvieron a cargo de las representantes de Impact Hub y tuvieron lugar en las instalaciones de Startup Garage. El alistamiento del instrumento de medición, su aplicación, análisis de resultados y aplicación para la determinación de oportunidades y aspectos clave para el acompañamiento, estuvo en cabeza de Wendy Arboleda, líder de Impact Hub Medellín, y el agendamiento de las sesiones fue coordinado por el equipo de Incubar. En general se ratifica el carácter de base tecnológica de las empresas e iniciativas presentadas, y se identifica un buen potencial tanto desde el punto de vista de las emprendedoras, como desde la perspectiva de las temáticas que están trabajando Anexo 12: Base de datos del instrumento de diagnóstico actualizada
2	Programación y realización de entrevistas con cada una de las emprendedoras acompañadas.	1	100%	Los diagnósticos realizados son el insumo principal para la construcción de la línea base de las empresas, con miras a realizar la medición de su avance en el programa, y para la asignación de los mentores más adecuados para cada una. Posteriormente fueron completados los diagnósticos de línea base que estaban pendientes, con las empresas Ziro, que había tenido dificultades para agendar la sesión, y Alarcona Consulting, que ingresó nueva como seleccionada en la Convocatoria Rápida. Estas sesiones de diagnóstico fueron programadas online por el equipo de Impact Hub, como base para determinar la línea base de ingreso de las empresas, y poder así asignar los mentores más

<table>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td>adecuados a cada emprendedora, y brindar retroalimentación personalizada
Anexo 13: Agenda de sesiones de diagnóstico
Anexo 14: Diagnósticos individuales actualizada</td></tr>
<tr><td>3</td><td>Análisis de resultados y presentación de retroalimentación a los participantes</td><td>15</td><td>100%</td><td>Anexo 12: Base de datos del instrumento de diagnóstico actualizada
Anexo 13: Agenda de sesiones de diagnóstico
Anexo 14: Diagnósticos individuales actualizada</td></tr>
<tr><td>4</td><td>Definición de retos y oportunidades en el programa</td><td>15</td><td>100%</td><td>Anexo 12: Base de datos del instrumento de diagnóstico actualizada
Anexo 13: Agenda de sesiones de diagnóstico
Anexo 14: Diagnósticos individuales actualizada</td></tr>
<tr><td>5</td><td>Definición de aspectos claves para el proceso de acompañamiento
Entregable
Informes de línea de base, uno por cada proyecto vinculado al programa que incluya análisis a las preguntas y al estado actual de las empresas</td><td>15</td><td>100%</td><td>Anexo 12: Base de datos del instrumento de diagnóstico actualizada
Anexo 13: Agenda de sesiones de diagnóstico
Anexo 14: Diagnósticos individuales actualizada</td></tr>
<tr><td colspan="5">Fase 3: talleres de formación y transferencia de conocimiento</td></tr>
<tr><td>1</td><td>Validación de las áreas de formación y organización de los contenidos para las asesorías grupales</td><td>1</td><td>100%</td><td>El equipo de Impact Hub Medellín ha definido las áreas de formación en acuerdo con el equipo de Incubar, teniendo en cuenta las experiencias de programas anteriores, las expectativas expresadas en la fase de preparación, y el alcance y tiempo propuestos.

Anexo 15: Línea de tiempo propuesta.</td></tr>
<tr><td>2</td><td>Definición de agenda de asesorías grupales y citación a los beneficiarios a cada una de ellas</td><td>1</td><td>100%</td><td>Con base en la Línea de tiempo propuesta y teniendo en cuenta los resultados individuales de los diagnósticos, se ha generado la agenda específica de actividades grupales, la cual se ha socializado con las participantes a través de la citación vía Calendario y en anuncios previos a través del grupo WhatsApp de participantes del programa.
Anexo 16: Agenda de actividades.</td></tr>
<tr><td>3</td><td>Ejecución de las sesiones grupales
Entregable
1. Informe de 10 sesiones de formación, registro fotográfico, listado de asistencia y evaluación de satisfacción.
2. Informe de aprendizajes apropiados por las emprendedoras en los talleres de formación.
3. Informe de las 6 sesiones de habilidades y agencia con reporte y registro fotográfico, asistencia y resultado global del aprendizaje o desarrollos de las emprendedoras aplicando conocimiento.
4. Informe de match entre emprendedora y mentor
5. Informe del reporte del resultado de las mentorías en cada una de las empresas</td><td>100</td><td>100%</td><td>A la fecha se han venido realizando con normalidad las actividades grupales propuestas en la agenda, con la participación activa de las emprendedoras.
Las sesiones son de dos tipos.
Los Módulos de Formación son 10 en total y cubren temas de corte técnico, con relación a los elementos clave de negocio que deben desarrollar las emprendedoras.
Las sesiones de Experiencias de Habilidades y Agencia son 6 en total y están orientadas a entender tendencias de alto valor a partir de la forma en qué referentes del mercado las vienen utilizando para innovar y tener mayor relevancia en el largo plazo. Por lo cual el porcentaje de avance se calcula sobre el total de 16 sesiones: 100%
Las sesiones desarrolladas fueron:

<table>
<tr><td rowspan="4">Módulos de Formación</td><td>Módulo 1: Expectativas y primeros pasos (Kick-Off)</td><td>5 de octubre</td></tr>
<tr><td>Módulo 2: Modelo de Negocios basado en Impacto</td><td>7 de octubre</td></tr>
<tr><td>Módulo 3: Problema y Solución</td><td>18 de octubre</td></tr>
<tr><td>Módulo 4: Segmentación de Mercado y Cliente</td><td>4 de noviembre</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

según la orientación definida de la línea de base y del estado de avance del producto tecnológico.

6. Informe logístico con la planeación y ejecución de las conexiones entre emprendedoras y directivos de aliados.
7. Informe de resultado de las actividades de Networking desarrollados

	Módulo 5: Estrategia de cadena de valor	4 de noviembre
	Módulo 6: Transformaciòn digital	8 de noviembre
	Módulo 7: Presupuesto y modelo financiero	15 de noviembre
	Módulo 8: Estrategia juridica	23 de noviembre
	Módulo 9: Clinica de ventas	29 de noviembre
	Módulo 10: Pitch	1 de diciembre
Experiencias de Habilidades y Agencia	**Experiencia 1**: Rol de las mujeres en la economía	11 de octubre
	Experiencia 2: Entornos laborales incluyentes	20 de octubre
	Experiencia 3: Networking y Marca Personal	28 de octubre
	Experiencia 4: Liderazgo empresarial	4 de noviembre
	Experiencia 5: Capacidad y mentalidad financiera	10 de noviembre
	Experiencia 6: Acercamiento a mercados	24 de noviembre

El día 19 de octubre se desarrolló una charla extra con el Programa de Innovadores Digitales de Microsoft, con el fin de entregar beneficios en el uso de servicios de Microsoft a las emprendedoras que se postulen a ellos.

Como parte de este inicio del proceso de formación se ha realizado el match entre mentores y emprendedoras. Esta asignación ha tenido en cuenta el nivel de madurez tecnológica de la iniciativa, el perfil personal de cada participante y los retos particulares que enfrentan. En términos generales las iniciativas de las emprendedoras cuentan con un avance en sus productos mínimos viables que se espera impulsar durante el programa para que lleguen a un nivel más atractivo para el mercado.

Anexo 17: Reporte de seguimiento de asistencia y participación.

Anexo 18: Informe de sesiones realizadas.

Anexo 19: Match de mentores y emprendedoras actualizado

Anexo 20: Beneficios del programa de Innovadores Digitales Microsoft .

Con el propósito de desarrollar a cabalidad la etapa de formación, se asigna a cada emprendedora un mentor, con el fin de realizar un análisis de su emprendimiento y en base a esto, generar una guía individual enfocada en la implementación de los conocimientos y herramientas compartidas en los talleres realizados, y a su emprendimiento en específico.

Se evaluaron varias características, como por ejemplo: la actitud de las emprendedoras frente al programa, necesidades principales y obstáculos más relevantes de los emprendimientos, su nivel de avance, el posible uso que le podían dar al premio recibido, entre otras.

				Los informes generados por los mentores permitieron orientar a las emprendedoras, con miras a su progreso y desarrollo, enfrentando obstáculos e inconvenientes de la mejor manera, y poder guiarlas a una apropiada actuación y, de esta manera desarrollar apropiadamente todas las fases de sus emprendimientos. Para ver el reporte de los informes, dirigirse al anexo N° 28, llamado informes consolidados.
Fase 4: seguimiento y apoyo personalizado (mentorías y asesorías)				
1	Definición de plan de asesorías de cada una de los negocios seleccionados, con base en el diagnóstico de entrada y la línea base.	**15**	**100%**	La agenda de asesoría está basada en el diagnóstico de línea base inicial, está orientado a enfrentar todos los retos que se presenten y a lograr objetivos propuestos, consignados en los documentos de diagnóstico individual.
2	Desarrollo de 3 horas de acompañamiento personalizado por cada beneficiario, en sesiones de 1 hora de manera semanal, con una persona designada por el equipo de Incubar con apoyo de Impact Hub Medellín para acompañar al emprendedor(a) a través del programa. **Entregable** Informe del reporte del resultado de las asesorías en cada una de las empresas según la orientación definida de la línea de base y del estado de avance del producto tecnológico.	**45**	**100%**	Con el fin de brindar apoyo personalizado en el avance del programa, especialmente en lo relacionado con la solicitud y asignación de Kits de Desarrollo de Producto y Pauta Digital, se ha implementado una agenda de asesorías personalizadas. Para dar arranque al proceso, se desarrollaron dos jornadas de asesoría grupal, para presentar la dinámica de solicitud de Kits y resolver preguntas individuales que pudieran ser de interés general. La primera jornada grupal se llevó a cabo el día miércoles 2 de noviembre, de 4:30 a 5:30 p.m., en el espacio de reunión del Hotel Millennials. La segunda jornada grupal se llevó a cabo en dos sesiones online, el día 9 de noviembre. La primera tuvo lugar de 8:00 a 9:00 a.m., y la segunda sesión se realizó de 7:30 a 8:30 p.m. Se resolvieron dudas específicas presentadas por las emprendedoras para el desarrollo de los formatos de solicitud de kits. El dìa jueves, 17 de noviembre de 2022 de 5:00 a 6:00 p.m., se realizó la primera asesoría individual con la empresa Botica del Bien Vivir. Se revisó el formato de kit de desarrollo de producto y pauta digital, dando recomendaciones para enfocar la solicitud de recursos a elementos clave para hacer que el servicio sea más escalable y vendible. Se recomendó realizar una búsqueda de varios oferentes para servicios asociados a la automatización de procesos relacionados con tiendas online conectadas con Mercadolibre, con el fin de contar con varios puntos de vista. Así mismo, se asumió el compromiso de revisar con Impact Hub la oportunidad de empezar a liberar el acceso a beneficios como Amazon Web Services y el descuento en el software contable de Alegra, para aumentar el impacto de lo que se está planteando desde el kit de Desarrollo de Producto. Los días 22 de noviembre y 7 de diciembre, se realizaron unas asesorías con Acetatec water, en la cual se aterrizaron ideas para fortalecer la propuesta de valor, intentando comunicarlo y hacerlo más claro para las personas. También se estuvo reunido con la empresa A un paso, en sus asesorías se trabajó en orientar los resultados hacia mejor usabilidad y experiencia de usuario. Por otro lado, con la Fundación Big Toe, se realizó un análisis sobre el carácter tradicional del sector de rehabilitación. Con la empresa de Nanoencapsulación, se fortalecieron las habilidades de la emprendedora en su presentación pitch, además de preparar el plan de desarrollo de Kit. El 25 de noviembre y el 9 de diciembre, se realizaron las asesorías con App marketing, en las cuales se generaron algunos insumos para convertir al usuario como eje central para el desarrollo MVP y el avance hacia el mercado. También se estuvo reunido con Be Free Latam, en sus asesorías se trataron temas acerca de los elementos claves desde la estrategia de

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				marketing en buscar de lograr estabilización de la plataforma. Además, con la empresa Consulapps, se tuvieron las asesorías, en las cuales se realizaron actividades complementarias al desarrollo del producto. Con la empresa Kavantic, se revisó la importancia de tener en cuenta el viaje del usuario como eje central para el diseño de la estrategia de marketing digital. Los días 22 de noviembre y 12 de diciembre, se tuvieron asesorías con Innocuo, en las cuales se revisaron escenarios para la evolución del producto, comparando ventajas y desventajas de las diversas opciones.
3	La definición de los guías para cada organización se hace teniendo en cuenta los formularios de aplicación y las necesidades percibidas en las organizaciones que conectan de mejor manera con la experiencia previa de nuestro equipo.	**15**	**100%**	Por otra parte, Impact Hub ha socializado con las emprendedoras la información relacionada con los beneficios para fortalecer el back end, con el fin de empezar el proceso de solicitud y asignación. Estos beneficios incluyen: Asesoría gratuita inicial sobre propiedad intelectual y registro de marca con Taller A. U$25.000 en créditos de Amazon Web Services hasta por 2 años. Hasta 90% de descuento en la suscripción del primer año a la herramienta de marketing HubSpot. Descuento del 30% en la suscripción al sistema de gestión contable Alegra. Descuento del 12% en el desarrollo del plan de Seguridad y Salud en el Trabajo con Cuidamos. Primer mes gratis en la plataforma de integración comercial Sellrs. Para ver los informes de las asesorías personalizadas, dirigirse al anexo N° 28, llamado Informes consolidados. Además se continuó con el proceso de la solicitud de Kits, se les explicó a las emprendedoras todo el proceso necesario, se analizaron las variables para determinar el Kit para cada emprendedora y se pidió la correspondiente documentación para su desarrollo. Toda la documentación requerida acerca de los kits se encuentra en el siguiente link: Kit de Desarrollo de Producto - Google Drive Anexo 21: Presentación de Beneficios Back End
Fase 5: generación de conexiones y accesos a beneficios				
1	2 eventos diversos para generar conexiones o conocimientos adicionales enfocados en los retos de la empresa para obtener apoyo de otras organizaciones para los emprendedores, así como para validar la propuesta de valor de cada negocio: o 1 espacio de interacción con otros participantes del programa según fortalezas y debilidades. o 1 espacio de interacción con empresas para la generación de alianzas y práctica de pitch **Entregable** 1 Informe logístico con la planeación y ejecución de las conexiones entre emprendedoras y directivos de aliados. 1 Informe de resultados de las	**2**	**100%**	El día 20 de octubre de 2022, en el marco del evento "Mujeres Emprendedoras" de la Red de Emprendimiento de Caldas, se llevó a cabo la primera sesión de networking prevista en la agenda de actividades. El objetivo de la actividad desarrollada era generar conexión entre las participantes, a partir de conocer mejor las propuestas de valor en las que vienen trabajando cada una de ellas y los principales retos que enfrentan actualmente. De esta manera se busca aumentar el sentido de pertenencia con el programa y el encaje entre ellas como empresarias. Además se generaron otros espacios en donde las emprendedoras tuvieron la oportunidad de retroalimentar los avances de formación, las expectativas y aspiraciones con el programa, también establecer conexiones con 7 instituciones reconocidas, más de 11 emprendedoras, con formadores estratégicos, y diferentes actores del ecosistema tecnológico y de innovación en Manizales. Anexo 22: Informe de conexiones

<table>
<tr><td></td><td>actividades de Networking desarrolladas.</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>2</td><td>3 misiones comerciales de interacción con ecosistemas de emprendimiento para obtener alianzas o apoyo empresarial para las emprendedoras:
o Planeación de las misiones y agenda.
o Invitación a las emprendedoras y sus equipos de trabajo y el diseño de agenda común y agenda individual.
o Según la agenda y presupuesto, las emprendedoras podrán poner un valor de contrapartida, la cual no será superior al 30% del valor individual aportado por la alcaldía para cada misión (este valor, en caso de presentarse, deberá ser aprobado previamente por la Alcaldía de Manizales).
o Organización logística de las misiones en las diferentes ciudades
Entregable
1 informe logístico con la planeación y ejecución de las 3 misiones comerciales a 3 ecosistemas de emprendimiento del país.
1 informe de resultados de las misiones comerciales realizadas.</td><td>3</td><td>100%</td><td>Con el fin de facilitar el proceso de conectar a las emprendedoras con los ecosistemas de emprendimiento, para obtener alianzas o apoyo empresarial para las emprendedoras, hemos estado trabajando en organizar las visitas empresariales en las ciudades de Medellín, Cali y Bogotá.
El avance presentado a la fecha, nos ha permitido establecer las fechas de viajes, obtener la documentación necesaria para compra de tiquetes, reserva de hotel y demás detalles logísticos.

Se realizó un formulario, con el fin de realizar la agenda de viaje (el formulario se encuentra en el siguiente link):

https://docs.google.com/forms/d/1wtC2DAvm5eR1GQ_i4PCMOtTBwEO8xXM8DL8C4DLb4fQ/edit

A través de este formulario pudimos establecer un cronograma y plan de actividades. Los viajes están programados para Bogotá, el 29 de noviembre, Cali, el 30 de noviembre y Medellín el 1 de diciembre de 2022.

A continuación presentamos los contactos que logramos generar para estas visitas:

<table><tr><th>Nombre de la actividad</th><th>Lugar</th><th>Ciudad</th></tr><tr><td>Visita a Innpulsa</td><td>Innpulsa</td><td>Bogotá</td></tr><tr><td>Panel de emprendedoras</td><td>Ihun</td><td>Bogotá</td></tr><tr><td>Networking & Drinks</td><td>Ihub</td><td>Bogotá</td></tr><tr><td>Zona América</td><td>Zona América</td><td>Cali</td></tr><tr><td>Visita emprendimiento</td><td>Universidad ICESI</td><td>Cali</td></tr><tr><td>Cámara de comercio</td><td>CCC</td><td>Cali</td></tr><tr><td>Mujeres EMTECH</td><td></td><td>Cali</td></tr><tr><td>Taller de cliente “identidad de marca” y “Marketing digital”</td><td>San Javier</td><td>Medellín</td></tr><tr><td>Visita Ruta N</td><td>Ruta N</td><td>Medellín</td></tr><tr><td>Charla con Ana Salazar de Project Manger de Platzi</td><td>Ruta N</td><td>Medellín</td></tr><tr><td>Demoday</td><td>Proantioquia</td><td>Medellín</td></tr><tr><td>Espacio de networking and drinks</td><td>Proantioquia</td><td>Medellín</td></tr></table>
Por otro lado, se han establecido las posibles hospedajes para las visitas de las emprendedoras a las respectivas ciudades de Bogotà, Cali y Medellìn, esto ha permitido tener una mejor planeaciòn a nivel logístico, con el fin de generar los espacios y las conexiones establecidas en el convenio.

Anexo 23: Documentación y tiquetes de las emprendedoras.
Para observar toda la información que se requiera acerca de estas conexiones en las diferentes ciudades, dirigirse al siguiente link: MISIONES EM-TECH - Google Drive

Anexo 24: Informe Logístico misiones comerciales</td></tr>
</table>

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				Anexo 25 Informe de resultados de las misiones comerciales
3	Evaluación de cierre de las gestiones logradas **Entregable** • 1 informe de resultados de asignación para el uso de servicios para fortalecer su backend. • 1 informe por empresa sobre la evolución del desarrollo del producto de acuerdo con el kit requerido y entregado al final del programa. En cualquier caso, el nivel de desarrollo debe ser en condiciones de vendible. • 1 informe por cada una de las empresas en análisis competitivo y definición de precios que permita orientar las decisiones del modelo de negocio. • 1 informe sobre el resultado de posicionamiento de marca definida en términos de las mejoras en al menos un componente del ecosistema digital de cada empresa	1	100%	Anexo 27: Informe resultados Backend Con base a las misiones, y el análisis realizados desde las mentorías y asesorías, se determinó el desarrollo del producto, y el posicionamiento de marca, el cual se puede observar en el anexo N°28. llamado informes consolidados.
ETAPA DE CIERRE				
Fase 6: diagnóstico de salida – evaluación de impacto				
1	Análisis del cumplimiento de la Teoría de Cambio definida en el Diagnóstico de cada empresa.	15	100%	De acuerdo al cronograma
2	Aplicación de la herramienta de Scoring con la que se realizó el diagnóstico de entrada.	1	100%	En base a las mentorías realizadas por parte de Impact Hub, se generaron unos diagnósticos de salida, en los cuales se resuelven diferentes interrogantes, y permiten dar a conocer el nivel de progreso que tuvieron las participantes del programa, además del conocimiento que adquirieron a través del mismo, las falencias que poseen, y en general, el avance e impacto que tuvieron desde que inició el programa hasta su finalización. Anexo 26: Diagnósticos de salida Anexo 27: Informe resultados Backend
3	Realizar el comparativo de la información de diagnóstico para evidenciar evolución.	15	100%	Además se generó una comparación entre los diagnósticos de entrada y salida, los cuales se pueden observar dirigiéndose al anexo N°28, llamado informes consolidados. Anexo 29: Informe de análisis competitivo
4	Análisis de resultados e informe final.	1	100%	anexo N° 28, llamado informes consolidados.
5	En detalle, se proveerán los siguientes elementos al finalizar el acompañamiento en ambos ciclos: • Memorias públicas de asesorías grupales • Cuadro de mando de proceso	2	100%	Anexo 18: Informe de sesiones realizadas.
Fase 7: cierre técnico del programa				
1	En el marco de este cierre, las	15	100%	El día 15 de diciembre se realizó un evento de cierre simbólico, en el

	empresarias de la mano con la dupla, desarrollarán la Hoja de ruta 2023. Este documento permitirá trazar el camino a continuar por la empresa para la correcta implementación y comercialización de la solución desarrollada.			cual se invitaron a las 15 emprendedoras participantes del programa, a algunos invitados estratégicos como Sandro Villamil, Paula Henao, Gaby Muñoz, Ana Arcila, Alejandra Cuervo y Clara Giraldo, además de invitar a los integrantes del equipo de coordinación del programa. Este evento tuvo lugar en las instalaciones del Dantoun, a las 5:00 p.m., se dieron unas palabras de bienvenida, de agradecimiento, también tuvo lugar un speed networking, en el cual se conversó con algunos de los invitados, paso siguiente se realizaron las entregas de los incentivos y se dieron a conocer algunos testimonios de las emprendedoras, y por último se brindó una cena de cierre. Con base al desarrollo de todas las fases del programa Em Tech Manizales 2022, se generaron unos certificados de acompañamiento, una hoja de ruta 2023y una presentación formal de resultados, todo esto con el fin de demostrar el proceso que se tuvo con las 15 emprendedoras, sus resultados y lo que se espera para el 2023. Anexo 30: Certificados de acompañamiento Anexo 31: Hoja de ruta 2023 Anexo 32: Presentación formal de resultados
2	Al menos quince (15) informes de impacto, uno por cada emprendimiento, que recopilaran los principales aprendizajes, conceptos y procesos de la formación por parte de cada una de las empresas acompañadas.	**15**	**100%**	anexo N° 28, llamado informes consolidados.
3	En este mismo cierre se entregará los certificados de acompañamiento a las empresarias que finalicen la participación, demostrando los indicadores y objetivos trazados al inicio de la participación durante el proceso.	**1**	**100%**	El día 15 de diciembre se realizó un evento de cierre simbólico, en el cual se invitaron a las 15 emprendedoras participantes del programa, a algunos invitados estratégicos como Sandro Villamil, Paula Henao, Gaby Muñoz, Ana Arcila, Alejandra Cuervo y Clara Giraldo, además de invitar a los integrantes del equipo de coordinación del programa. Este evento tuvo lugar en las instalaciones del Dantoun, a las 5:00 p.m., se dieron unas palabras de bienvenida, de agradecimiento, también tuvo lugar un speed networking, en el cual se conversó con algunos de los invitados, paso siguiente se realizaron las entregas de los incentivos y se dieron a conocer algunos testimonios de las emprendedoras, y por último se brindó una cena de cierre. Con base al desarrollo de todas las fases del programa Em Tech Manizales 2022, se generaron unos certificados de acompañamiento, una hoja de ruta 2023y una presentación formal de resultados, todo esto con el fin de demostrar el proceso que se tuvo con las 15 emprendedoras, sus resultados y lo que se espera para el 2023. Anexo 30: Certificados de acompañamiento Anexo 31: Hoja de ruta 2023 Anexo 32: Presentación formal de resultados
COMPROMISOS GENERALES				
1	Aportar en efectivo, la suma de CIENTO TREINTA Y SIETE MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE ($137.850.000) en	**3**	**100%**	De acuerdo con el informe financiero se han ejecutado $133.850.000 del valor de la contrapartida Anexo: Ejecución

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	efectivo para la ejecución del presente convenio de interadministrativo.			
2	Entregar informes parciales físico y digital periódicos dentro de los 8 días siguientes a la fecha que indique el acta de inicio en cada periodo evaluado en el cual se presentan las actividades realizadas con la información detallada y un informe final digital consolidado por obligaciones.	3	100%	Entrega de informe el 20 de diciembre de 2022
3	Una vez remitidas el acta de inicio correspondiente al presente convenio, las actas parciales y de seguimiento y el acta final y de liquidación, el conveniente tendrá máximo dos días para devolverla firmada.	3	100%	Se tramito la respectiva acta de inicio dentro del plazo establecido, para la publicación en la plataforma SECOP, al igual que el acta de pago No. 1; y acta 2 se proyectará acta de pago No. 3 para el respectivo pago
4	Dentro de los dos (2) días siguientes a la suscripción del convenio, presentar al MUNICIPIO y para su aprobación, las garantías establecidas en el presente convenio, so pena de declararse el incumplimiento del mismo. Lo anterior con el fin de cumplir estrictamente con lo estipulado en el Decreto 103 de 2015 en sus artículos 6 y 7.	1	100%	Se aprobaron las garantías exigidas a través de la plataforma SECOP
5	Cumplir con las obligaciones con el sistema de seguridad social, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las cajas de compensación familiar, ICBF y SENA cuando a ello haya lugar, para lo cual deberán presentar con el informe parcial, certificado de paz y salvo firmado por el revisor fiscal con una vigencia no superior a 30 días.	3	100%	Certificación de Paz y Salvo del mes de diciembre
6	Dar los créditos a la Alcaldía de Manizales- Secretaría de TIC Y Competitividad, e indicar con claridad que se trata de una labor realizada en conjunto, y resaltar el apoyo dando a conocer a los beneficiarios el apoyo que se da por parte de la Secretaría.	3	100%	En el periodo en todas las sesiones se evidencia la participación de la Alcaldía de Manizales

7	Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se requieran para la adecuada ejecución del CONVENIO INTERADMINISTRATIVO, liberando al municipio de toda responsabilidad frente a ello, ni existirá ningún tipo de subordinación por parte de la Administración Municipal. Hacer seguimiento y evaluación periódica a los asesores, consultores, capacitadores y conferencistas encargados de la intervención, dejando evidencias del proceso y de las medidas preventivas y/o correctivas que sean del caso.	1	100%	En el periodo no se relacionan contrataciones adicionales, se anexa Soportes de pago de Seguridad Social de Yessica Carvajal
8	Permitir la vigilancia y control por parte del MUNICIPIO a través del supervisor que se designe para el efecto.	3	100%	Se ha desarrollado la ejecución del convenio de manera conjunta permitiendo la participación del supervisor
9	Invertir los recursos entregados para la ejecución del presente CONVENIO de conformidad con las normas legales vigentes que le sean aplicables y de acuerdo a lo presentado en la propuesta, reportando igualmente la ejecución presupuestal por fuentes. Anexar certificado de contrapartida en efectivo ejecutada al finalizar el convenio.	3	100%	De acuerdo con el informe financiero en el periodo se han ejecutado $ 208.210.590, para un total acumulado de $321.650.000, para un total de ejecución del 100% Anexo: Ejecución
10	Los documentos del Proceso deberán ser objeto de publicación en el Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP II). Adicionalmente, la entidad deberá entregar a la Entidad Estatal, y ésta publicar en el SECOP II, la información relativa a los subcontratos que suscriba para desarrollar el programa, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos.	3	100%	En el periodo no se relacionan contrataciones adicionales, se anexa Soportes de pago de Seguridad Social de Yessica Carvajal

11	Utilizar las herramientas e indicadores que permitan medir el avance y el impacto de cada una de las actividades ejecutadas.	3	100%	Al finalizar el proceso se generan los indicadores relacionados con el convenio De acuerdo con la matriz de seguimiento el avance del proceso es de 100%
12	Ejecutar el objeto del convenio de acuerdo con la propuesta presentada la cual hace parte integral del convenio y los lineamientos contenidos en el estudio previo.	3	100%	De acuerdo con la matriz de seguimiento el avance del proceso es de 100%
13	Desarrollar con el apoyo de las áreas de comunicaciones de la ALCALDÍA DE MANIZALES, una estrategia de comunicaciones orientada al fomento y divulgación de los participantes e instituciones en cada una de las actividades en los que sean pertinentes. Se buscará posicionar la estrategia a través de las páginas web y las redes sociales de las instituciones aliadas, previo consentimiento de las mismas, así como asegurar el uso de la imagen institucional de la alcaldía de Manizales en piezas publicitarias, listados de asistencia y documentos referentes al convenio.	3	100%	Todo el proceso relacionado con comunicaciones se aprueba a través de la oficina de prensa de la alcaldía, con la profesional Diana Gutiérrez, 100% de las piezas diseñadas han sido aprobadas
14	Cumplir con los protocolos de bioseguridad para el tratamiento y prevención del Covid-19, decretados por el Gobierno Nacional, la normatividad local y las autoridades de salud.	1	100%	Incubar cuenta con protocolo de bioseguridad diseñado, listo para ejecutar en el caso de alguna epidemia presentada.

El Supervisor certifica que el contratista está ejecutando las obligaciones y el objeto contractual, de conformidad con lo pactado asegurando que no ha omitido información y la consignada es veraz.

Vobo: Juan Edgar [illegible]

FIRMA
NOMBRE: AIDA JOHANA YEPEZ TREJOS
C.C. 24.348.743
SUPERVISOR