**CONTRATO No. 4600098396 DE 2023 PERIODO DE VERIFICACIÓN: DEL 28 DE JUNIO A 31 DE AGOSTO DE 2023 FECHA DE ELABORACIÓN DEL INFORME: SEPTIEMBRE 21 DE 2023**
**PRIMER IMFORME DE SUPERVISION**

| | |
|---|---|
| **CONTRATANTE:** | DISTRITO ESPECIAL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN DE MEDELLÍN – SECRETARIA DE SUMINISTROS Y SERVICIOS |
| **NIT** | 890.905.211-1 |
| **CONTRATISTA**: | ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC S.A.S |
| **NIT:** | 811.007.550-3 |
| **REPRESENTANTE LEGAL:** | DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA |
| **CÉDULA DEL REPRESENTANTE LEGAL:** | 1.128.274.706 |
| **OBJETO:** | DESARROLLO DE ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE LOS EMPRENDIMIENTOS JUVENILES.} |
| **VALOR INICIAL:** | DOSCIENTOS TREINTA Y SIETE MILLONES OCHOCIENTOS SEIS MIL NOVECIENTOS OCHENTA Y SEIS PESOS M.L ($237.806.986) INCLUIDO IVA |
| **ADICIONES:** | N/A |
| **VALOR MÁS ADICIONES:** | N/A |
| **DURACIÓN INICIAL:** | SEIS (6) MESES SIN SUPERAR LA PRESENTE VIGENCIA |
| **AMPLIACIONES:** | N/A |
| **SUSPENSIONES:** | N/A |
| **DURACIÓN DESPUÉS DE AMPLIACIONES:** | N/A |
| **FECHA DE INICIO:** | 28/06/2023 |




Centro Administrativo Distrital – CAD – Calle 44 No. 52 – 165
Línea Única de Atención a la Ciudadanía 44 44 144
www.medellin.gov.co
Medellín - Colombia

**FECHA DE TERMINACIÓN:** 28/12/2023

Con el objeto de describir el seguimiento realizado a la ejecución del contrato "<numero del contrato marco>" de "año del contrato" , se presenta el Informe parcial de Supervisión y/o Interventoría del contrato de la referencia, con fundamento en la Ley 80 de 28 de julio de 1993, https://www.medellin.gov.co/normograma/docs/astrea/docs/ley_0080_1993.htm, Ley 1150 de 16 de julio de 2007, https://www.medellin.gov.co/normograma/docs/astrea/docs/ley_1150_2007.htm, Ley 1474 de 12 de julio de 2011, https://www.medellin.gov.co/normograma/docs/astrea/docs/ley_1474_2011.htm, Decreto 1082 de 26 de mayo de 2015, https://www.medellin.gov.co/normograma/docs/astrea/docs/decreto_1082_2015.htm, Decreto Municipal 835 de 2021, y demás normas que regulan la materia, previos los siguientes ítems:

1. **INFORME TÉCNICO DEL CONTRATO**:

- De conformidad con los objetivos y las obligaciones establecidas para el contratista, se evidencia que, durante el primer periodo su cumplimiento ha sido conforme a las especificaciones estipuladas en el contrato y el plan operativo para el pago.

- Seguimiento al cumplimiento parcial de los requerimientos y especificaciones técnicas establecidas, teniendo en cuenta las descritas tanto en los estudios previos, pliego de condiciones, como en la propuesta económica.

- El contratista y el contratante han cumplido con las obligaciones establecidas en el contrato.

- De conformidad con los objetivos y las obligaciones establecidas para el contratista, durante el periodo de ejecución, el contratista ha venido cumpliendo conforme a las especificaciones estipuladas en el contrato y el plan operativo para el pago. No se han recibido observaciones, quejas ni reclamaciones frente al cumplimiento del objeto contractual y a la oportunidad y/o calidad en el servicio.

- Los productos y servicios entregados durante el primer periodo de ejecución fueron recibidos a satisfacción por el equipo de supervisión en las cantidades y calidades previstas en las especificaciones técnicas establecidas tanto en los estudios previos, pliego de condiciones, plan operativo, en la propuesta económica para el avance reportado y los requerimientos realizados.

El desarrollo de la estrategia de ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC S.A.S proyecta el Fortalecimiento de Mercados Juveniles (Jóvenes 4.0) que, de acuerdo a las

necesidades identificadas, tiene el propósito del fortalecimiento de 8 cadenas de valor del mercado juvenil en distintas acciones como el fortalecimiento del talento basado en formación para el trabajo y el desarrollo humano . Se divide en 2 ciclos que serán ejecutados en 4 territorios cada uno.

## INTRODUCCION

El presente informe tiene como propósito dar a conocer los resultados obtenidos durante los primeros meses de ejecución del programa "DESARROLLO DE ACCIONES DE FORMACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE LOS EMPRENDIMIENTOS JUVENILES", contrato 4600098396 DE 2023, desarrollado al interior del programa Jóvenes en el Valle del Software nace entonces el proyecto Fortalecimiento de Mercados Juveniles (Jóvenes 4.0), cuyo objetivo principal es dotar a los jóvenes emprendedores de habilidades digitales y conocimientos en marketing para fortalecer sus iniciativas comerciales y permitirles prosperar en un entorno de la Cuarta Revolución Industrial.

Este informe detalla el progreso y las actividades realizadas en las etapas iniciales del Proyecto Jóvenes 4.0, diseñado para empoderar y capacitar a los jóvenes emprendedores en el Valle del Software. Las acciones desarrolladas hasta la fecha, destacando el enfoque en la convocatoria, selección de participantes y el lanzamiento de las etapas iniciales del programa.

"Jóvenes 4.0" nace como respuesta a la necesidad de capacitar a los jóvenes emprendedores en un mundo cada vez más digitalizado y orientado hacia el conocimiento. El Valle del Software, con su potencial para la innovación y la tecnología, ofrece una plataforma única para impulsar las habilidades y emprendimientos de la juventud. El proyecto aborda la brecha en habilidades técnicas y de marketing digital que a menudo limita el crecimiento y las oportunidades de los negocios juveniles. A través de la implementación de estrategias de convocatoria atractivas y la selección de jóvenes talentosos, en busca construir una comunidad de emprendedores preparados para enfrentar los desafíos de la economía actual, el proyecto se divide en 2 ciclos que serán ejecutados en 4 territorios cada uno.
Dentro de las primeras actividades desarrolladas para la realización del proceso se tuvieron en cuenta los primeros componentes, alistamiento y planeación y difusión de convocatoria, los cuales fueron ejecutados acorde con el cronograma y las condiciones del contrato.

El programa se divide en 5 cinco componentes

- Alistamiento
- Formación
- Incidencia Pública y Comunicaciones
- Información y evaluación
- Cierre

Las etapas iniciales del Proyecto Jóvenes 4.0 han demostrado ser prometedoras, con una respuesta importante en términos de inscripciones y participación. El equipo organizador se enorgullece de haber creado un ambiente de interés y entusiasmo entre los jóvenes emprendedores. A medida que se avanza hacia las siguientes fases, se espera construir sobre este éxito inicial y continuar capacitando a los jóvenes participantes con las herramientas y habilidades necesarias para prosperar en el mundo digital.

Enmarcados en el cumplimiento del contrato se presenta a continuación el informe de ejecución de las actividades planeadas a la fecha.

## PRIMER COMPONENTE

### 1.1. ALISTAMIENTO

El componente de alistamiento se compone en esencia por el desarrollo de acciones de carácter territorial y organizativo que permitieran gestionar condiciones para la ejecución de la convocatoria y gestión de los espacios físicos para la realización de las sesiones formativas. En este sentido por parte del equipo técnico de supervisión al contrato se propiciaron espacios para socializar con el equipo de Agentes de Cuidado esta oportunidad formativa que se encontraría disponible en sus territorios, en este espacio se socializaron también las responsabilidades del contratista para facilitar el trabajo entre ambos equipos, posterior a este espacio se socializa entonces con el contratista la información de contacto de Agentes de Cuidado para dar inicio al trabajo territorial.

Con esta información como insumo el contratista se ha puesto en contacto con el equipo de Agentes para llevar a cabo acciones conjuntas que permitieran un mayor alcance y aprovechamiento de la convocatoria, haciendo énfasis particular en Popular, San Cristóbal, Castilla y San Javier.

Como se enunció la otra actividad esencial consiste en la gestión de espacios y herramientas para desarrollar las sesiones presenciales, para ello se socializa con el contratista el contacto de diversos equipamientos y en particular el contacto para acceder

a los Centros del Valle del Software, esto da como resultado la gestión de estos espacios para 5 de las 6 sesiones presenciales en los 4 territorios a impactar durante el primer ciclo y la gestión de 4 UVAS para la última sesión de este primer ciclo.

De manera paralela al alistamiento se diseña y prepara el proceso de convocatoria a través del diseño de formulario, redacción de oportunidad para Medellín Joven y preparación tanto de piezas gráficas como elaboración de reels para instagram. Se resalta que además de la publicación de estos elementos a través de las redes sociales de la Secretaría de la Juventud el contratista ha destinado recursos para la realización de pauta fortaleciendo así el alcance de la convocatoria..

### 1.1.1. CONVOCATORIA

Se produjo un atractivo video de invitación en formato Reel, diseñado para captar la atención de los jóvenes en redes sociales y fomentar su interés en el proyecto.

Asimismo, se creó un video en formato vertical, específicamente diseñado para las historias de redes sociales, con el fin de ampliar nuestra presencia en plataformas como Instagram y Facebook Stories.Desde la Secretaría de la Juventud, se realizó una publicación en formato carrusel en Instagram desde @juventudmed. Esta publicación incluyó imágenes y texto destacando los objetivos del Proyecto Jóvenes 4.0, los requisitos de inscripción y los beneficios de participar.

La convocatoria fue publicada en la página oficial del Proyecto Jóvenes 4.0, proporcionando información completa sobre el proyecto y el proceso de inscripción.

En el ciclo 1 se llevaron varias estrategias de socialización que permitió aumentar la participación del programa, donde se obtuvo un resultado en el que desde el 26 de junio hasta el corte del 19 de Julio a las 7:00 PM, se recibieron un total de **360 inscripciones** de jóvenes interesados en participar en el proyecto, de los cuales se depuraron aquellos que no cumplían con el requisito de edad de 14 a 28 años, aquellos que no vivían en Medellín y aquellos que no se encontraban liderando un emprendimiento en etapa productiva; posteriormente por territorio fueron conformados los grupos priorizando criterios de enfoque diferencial y brindando tanto prioridad a emprendimientos de necesidad como a emprendimientos de cadenas de valor con baja participación.

Tras la aplicación de estos criterios se obtiene la siguiente conformación de los grupos:
Popular: 28 jóvenes
Castilla: 37 jóvenes
San Cristóbal: 25 jóvenes
San Javier: 35 jóvenes

Estos jóvenes fueron notificados de su selección a través de llamada, WhatsApp y correo electrónico en el que además se brindaba las primeras indicaciones para continuar con el proceso.

**Ver Anexo 2_Entregable 1.1.2**

## 2. COMPONENTE DOS
### 2.1.1. FORMACIÓN

Los encuentros se planean con diferentes dinámicas según la naturaleza de cada uno, que pueden ser virtuales, presenciales, o híbridos, donde los emprendedores

Tuvieran la posibilidad de fortalecer sus habilidades digitales y conocimientos en marketing, por lo que el formato presentado es el siguiente:

- KickOff: Virtual Vía Zoom
- Test de conocimientos: Virtual a través del campus virtual
- Nivelaciones: Virtual Vía Zoom
- Sesiones de formación 1, 2 y 3: Formato hibrido (Presencial desde los territorios, con docente acompañando las sesiones desde set y monitores por territorio.
- Sesiones de formación 4, 5 y 6: Formato 100% presencial con docentes y monitores desde territorio.

Para el desarrollo de las sesiones de formación se hizo necesario realizar una articulación con diversas instituciones y centros educativos entidades territoriales, para asegurar los espacios de formación en los diferentes territorios. Se resalta el compromiso y adaptabilidad para superar retos logísticos, en conjunto con la disposición y colaboración de las entidades involucradas, con el fin de fortalecer la formación de jóvenes emprendedores en la ciudad.

Se puede destacar que, a pesar de las dificultades para encontrar sedes en los territorios mencionados en el contrato y los estudios previos, el compromiso total fue evidente en la búsqueda de alternativas que se aproximaran a los parámetros establecidos. Esto se realizó con dedicación y responsabilidad, superando las expectativas al encontrar sedes en los territorios y con altos estándares, demostrando un fuerte compromiso con el programa.

**Ver Anexo 1_Entregable 2.1.1**

El primer paso consistió en el diligenciamiento del test de conocimientos previos, este formulario diligenciado por el operador y alojado en su plataforma de aprendizaje permitió esbozar un panorama sobre el nivel de conocimientos en el área de redes sociales de los jóvenes participantes, ello con el objetivo de asegurar que las sesiones formativas fuesen de gran provecho para todos, así mismo permitía recoger información sobre los emprendimientos y las expectativas de los jóvenes con el proceso formativo.

Se resalta que ante las dificultades de algunos jóvenes para acceder al test, el operador activó como medida de apoyo la realización del mismo a través de llamadas telefónicas completando así la participación de los jóvenes en este requisito para el inicio del proceso.

El análisis de los resultados permitió evidenciar que la gran mayoría de los aspirantes al proceso poseía conocimientos amplios sobre el funcionamiento de las redes sociales y otras herramientas para los emprendimientos por lo que la población a nivelar era reducida, sin embargo se posibilitó que jóvenes que hubiesen superado el puntaje de nivelación participaran en las sesiones virtuales de nivelación para nutrir aún más sus conocimientos.

Tal como se estableció en los estudios previos las sesiones de nivelación se realizan de manera virtual con una intensidad horaria de 4 horas y en grupos reducidos para facilitar la interacción con los docentes, en estas sesiones los jóvenes tuvieron la posibilidad de fortalecer nociones básicas en temas como seguridad digital, conceptos esenciales del marketing y las redes sociales.

Para efectos de asegurar la correcta difusión de la información logística y aquella relacionada con la metodología del proceso, el contratista diseña y lleva a cabo un espacio virtual llamado kick off en el que se presenta el proyecto y se resuelven dudas de los jóvenes beneficiarios, este espacio contó además con la participación del coordinador del programa Jóvenes en el Valle del Software, Anderson Arenas.

Una vez desarrollado el test de conocimientos previos, sesiones de nivelación y kick off se contaba con todos los elementos necesarios para dar inicio a las sesiones presenciales, estás se han desarrollado los días sábados a partir del sábado 12 de agosto entre las 9:00a.m. Y la 1:00 p.m., para los territorios Popular, San Cristóbal y Castilla estos encuentros se han desarrollado en el Centro del Valle del Software de cada territorio, mientras que en el caso de San Javier se han llevado a cabo en la Ciudadela de la Cuarta Revolución Industrial.

En la primera sesión se generan espacios rompe hielo para promover la conexión entre los jóvenes emprendedores y el intercambio dinámico de ideas, la sesión está transversalizada por el desarrollo de conceptos básicos atenienses al funcionamiento de la redes sociales así como la identificación de sus principales objetivos permitiendo así a los jóvenes identificar las plataformas adecuadas y de mayor relevancia para la presencia de su emprendimiento de acuerdo con el tipo de contenido que se comparte en cada una de ellas. Así mismo el reconocimiento de los diferentes arquetipos de Jung permite a las y

los participantes darle forma a la personalidad de su marca y de su cliente ideal, insumos potentes para la construcción de su identidad digital y también para los procesos de fidelización de consumidores.

En esta primera sesión se destaca la amplia participación en los territorios Castilla y San Javier así como la conexión establecida entre los jóvenes y las monitoras que se encuentran dispuestas en cada uno de los territorios.

En la segunda sesión además de profundizar en algunos elementos teóricos los jóvenes tienen la oportunidad de conocer diversos usos de la inteligencia artificial para los procesos operativos de sus emprendimientos, a través de ejercicios dinámicos y trabajo en equipo se desarrolla una actividad que ha permitido a cada uno de ellos programar el chat automatizado a través de WhatsApp optimizando así los tiempos empleados en la interacción con sus clientes.

Además del material compartido durante la sesión presencial se difunde material de profundización y guías para desarrollar ejercicios durante la semana, democratizar el conocimiento y también mitigar el impacto para aquellos que no han asistido a la sesión, la grabación de la sesión y diapositivas han sido compartidas a través de los grupos de WhatsApp y se amplía cada semana la biblioteca de recursos alojada en la plataforma educativa.

A partir de la segunda sesión ha sido posible identificar casos de negligencia o dificultades personales por parte de algunos jóvenes para asistir a las sesiones en su territorio, para ello además de la democratización de todo el contenido a través de medios digitales para mitigar el desaprovechamiento del proceso, también se han realizado acciones para fortalecer la asistencia de los demás inscritos y se ha permitido la participación de nuevos jóvenes que se encontraban inscritos o que hacen de veces de acompañante de algunos inscritos. Estas acciones han sido evidentes en la participación y asistencia de los jóvenes a las sesiones presenciales, considerando que algunos territorios presentan mayor rigidez debido a su ubicación y condiciones particulares como han sido San Cristóbal y Popular, por su parte San Javier y Castilla se han mostrado más receptivos a las acciones de adherencia realizadas, es de resaltar además que en todos los territorios es evidente la generación de lazos y constitución de grupos sólidos que trabajan en equipo y se nutren mutuamente a lo largo del proceso.

La tercera sesión ha sido una de las más útiles para las y los emprendedores con la introducción de teoría y práctica sobre la realización de avisos publicitarios en redes sociales, principalmente en Facebook e Instagram, para esta práctica ha sido de utilidad el trabajo previo de perfilamiento del mercado de cada uno de los emprendimientos pues esta información permite que la estrategia publicitaria tenga el alcance deseado y se materialice en crecimiento de ventas e ingresos para el emprendimiento.

**Sesión 1: Creación de Comunidad, Comunicación y Construcción de Marca**

| CONCEPTUALES | PROCEDIMENTALES | ACTITUDINALES. |
|---|---|---|
| Concepto de comunidad, importancia del contenido relevante, SEO, SEM, email marketing, marketing de contenidos y publicidad en redes sociales. | ¿Cómo construir una identidad de marca, cómo comunicarse efectivamente, cómo usar SEO, SEM, email marketing, marketing de contenidos y publicidad en redes sociales? | Comprensión de la importancia de la comunicación clara y efectiva, valoración de la identidad de marca |

**Sesión 2: Introducción al Marketing Digital y la Automatización**

| CONCEPTUALES | PROCEDIMENTALES | ACTITUDINALES. |
|---|---|---|
| Conceptos clave de marketing digital, automatización, plataformas de ecommerce, redes sociales. | Cómo utilizar herramientas de automatización, cómo interactuar en el espacio digital. | Apreciación de la importancia del marketing digital y la automatización |

**Sesión 3: Navegando el Universo de las Redes Sociales**

| CONCEPTUALES | PROCEDIMENTALES | ACTITUDINALES. |
|---|---|---|
| Funcionamiento de Instagram, Facebook y TikTok, algoritmos de redes | Cómo utilizar estas plataformas para promocionar negocios. | Comprender la importancia de las redes sociales en el crecimiento del negocio. |

**Ver Anexo 3_ Entregable 2.2.1.1**
**Ver Anexo 4_Entregable 2.2.1.2**

**Ver Anexo 5_Entregable 2.2.1.2**
**Ver Anexo 6_Entregable 2.2.2.2**
**Ver Anexo 7_Entregable 2.2.2.3**

**Ver Anexo 8_Entregable 2.2.3.1**

## 3. COMPONENTE TRES

## INCIDENCIA PÚBLICA Y COMUNICACIONES

Durante este período, se ha llevado a cabo la producción de dos videos estratégicos que buscan maximizar el en las redes sociales y fomentar la participación activa de los jóvenes en el proyecto. En primer lugar, se ha desarrollado un atractivo video de invitación en formato Reel. Este video ha sido diseñado con el propósito de captar la atención de los jóvenes en las plataformas de redes sociales y despertar su interés en el proyecto. La dinámica visual y el contenido específico del video buscan generar curiosidad y entusiasmo entre nuestro público objetivo, invitándolos a unirse a esta experiencia de aprendizaje.

Adicionalmente, un video en formato vertical, meticulosamente adaptado para encajar en las historias de las redes sociales. Este enfoque estratégico apunto a fortalecer la presencia en plataformas populares como Instagram y Facebook Stories. A través de este video, se busca aprovechar la naturaleza efímera y de fácil consumo de las historias para transmitir mensajes impactantes de manera rápida y efectiva. Esta iniciativa forma parte de la estrategia de comunicación en línea y está diseñada para mantener a los participantes conectados de manera continua y atractiva, ampliando así el alcance y la resonancia del proyecto.

Adicionalmente se llevó a cabo una serie de publicaciones estratégicas para difundir y promover el Proyecto Jóvenes 4.0. Desde la Secretaría de la Juventud se realizó una publicación en formato carrusel en la cuenta oficial de Instagram, bajo la dirección @juventudmed. Este contenido visualmente atractivo incluyó una combinación de imágenes y texto los cuales fueron cuidadosamente seleccionados. En los cuales, a través de esta publicación, se destacó de manera efectiva los objetivos centrales del Proyecto Jóvenes 4.0, resaltando los requisitos de inscripción y los beneficios claves que los jóvenes participantes pueden obtener al unirse a este proyecto transformador.

Simultáneamente, se realizó una amplia difusión de la convocatoria en la página oficial del Proyecto Jóvenes 4.0. Esta plataforma proporcionó un espacio detallado y completo donde se brindó información integral sobre el proyecto, además de explicar más detalladamente el proceso de inscripción. Esta iniciativa busco garantizar que los jóvenes interesados cuenten con información clara y precisa para comprender la naturaleza del proyecto y cómo pueden unirse a esta experiencia de formación única. Con estas estrategias de promoción y difusión, se buscó asegurar una amplia cobertura y visibilidad del Proyecto Jóvenes 4.0, invitando a los jóvenes a participar y aprovechar esta valiosa oportunidad.

Ver Anexo 9_Entregable 3.1.1.
Ver Anexo 10_ Entregable 3.1.2.
Ver Anexo 11_ Entregable 3.1.3
Ver Anexo 12_ Entregable 3.1.4

Ver Anexo 13_ Entregable 3.1.5
Ver Anexo 14_ Entregable 3.1.6

### 3.2 Reporte de la dinámica.

Este informe presenta una descripción detallada de la dinámica en la que se ha llevado a cabo la convocatoria del Proyecto Jóvenes 4.0, incluyendo las acciones realizadas tanto en el ámbito digital como territorial, las dificultades encontradas y cómo se han resuelto, así como un análisis de los resultados obtenidos en el formulario de inscripción, considerando las variables pertinentes.

**Acciones en el Ámbito Digital:**

La estrategia digital de convocatoria se centró en aprovechar las redes sociales y canales en línea para llegar a un público amplio de jóvenes. Se creó un video de invitación en formato Reel, diseñado para captar la atención en plataformas como Instagram y TikTok. Además, se desarrolló un video vertical destinado a historias de Instagram y Facebook Stories, para maximizar la presencia en estas plataformas. Se publicó una serie de posts informativos en las cuentas oficiales del proyecto, proporcionando detalles sobre los objetivos, requisitos y beneficios de participar.

**Acciones en el Ámbito Territorial:**

Se trabajó en colaboración con la Secretaría de la Juventud para llevar a cabo una publicación en formato carrusel en Instagram, a través de la cuenta @juventudmed. Esta publicación incluyó imágenes y texto destacando los aspectos clave del Proyecto Jóvenes 4.0 y el proceso de inscripción. También se realizó una publicación en la página oficial del proyecto, donde se proporcionó información detallada sobre el proyecto y cómo inscribirse.

**Evidencias de Ejecución:**

Se adjuntan capturas de pantalla de los posts realizados en las redes sociales, incluyendo el video de invitación en formato Reel y el video vertical diseñado para historias. Además, se presenta una captura de pantalla de la publicación carrusel en Instagram realizada desde @juventudmed, así como una captura de pantalla de la publicación en la página oficial del proyecto.

**Dificultades Identificadas y Soluciones:**

Se identificó que la convocatoria coincidió con la "Semana de la Juventud", lo que dificultó la participación en ciertos territorios. Para abordar esto, se amplió el plazo de convocatoria en estos territorios y se implementó una campaña de pauta en redes sociales para aumentar la visibilidad del proyecto en medio de otros eventos.

**Análisis de Resultados:**

Se recopilaron los datos de inscripción a través del formulario en línea. El análisis de estos datos reveló que el número de jóvenes inscritos varió por territorio, con estos datos ha permitido ajustar futuras estrategias de convocatoria y adaptar el enfoque según las necesidades de cada territorio.

En resumen, la convocatoria para el Proyecto Jóvenes 4.0 ha sido una combinación efectiva de estrategias digitales y acciones territoriales. A pesar de las dificultades iniciales, se logró una amplia participación en todos los territorios, lo que demuestra el éxito de la dinámica implementada. Las evidencias respaldan el impacto de las acciones realizadas y los resultados obtenidos en el formulario de inscripción brindarán información valiosa para mejorar futuras convocatorias.

Ver Anexo 15_ Entregable 3.2
Ver Anexo 16_ Entregable 3.4.1
Ver Anexo 17_ Entregable 3.4.2
Ver Anexo 18_ Entregable 3.5
Ver Anexo 19_ Entregable 3.6
Ver Anexo 20_ Entregable 3.7.1.1
Ver Anexo 21_ Entregable 3.7.1.2
Ver Anexo 22_ Entregable 3.7.1.3
Ver Anexo 23_ Entregable 3.7.1.4
Ver Anexo 24_ Entregable 3.7.2.1
Ver Anexo 25_ Entregable 3.7.2.3

## 4. COMPONENTE CUATRO

## INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN

En este componente denominado "Sistema de Información y Evaluación" se destaca como un marco estratégico para alcanzar los objetivos mencionados. Los tres objetivos enumerados reflejan la orientación del sistema: evaluar la pertinencia y calidad de las actividades con los jóvenes, facilitar la retroalimentación y el mejoramiento continuo, y generar alertas y recomendaciones basadas en el contexto de los jóvenes en sus territorios.

El presente informe se aborda el análisis de las prácticas de seguimiento y evaluación de proyectos implementadas por la Secretaría de la Juventud en el Distrito. La recopilación, análisis y evaluación de datos son fundamentales para comprender las necesidades y desafíos que enfrenta la población joven, así como para orientar decisiones efectivas y acciones estratégicas en concordancia con la Política Pública de Juventud-PPJ. El componente clave en este proceso es el "Sistema de Información y Evaluación", que busca medir la pertinencia, calidad y efectividad de las intervenciones.

**Análisis de los Objetivos:**

**Conocimiento de la Pertinencia y Calidad:** El sistema tiene como objetivo principal evaluar la relevancia y calidad de las actividades en relación con los jóvenes. Este enfoque refleja la preocupación por garantizar que las

Intervenciones se alineen con las necesidades reales de la población joven y generen un impacto positivo.

**Mejoramiento Continuo:** La retroalimentación constante y el proceso de mejora son esenciales para el crecimiento de cualquier iniciativa. El sistema busca facilitar esta mejora continua al identificar áreas de oportunidad y posibles ajustes en las actividades actuales, con el fin de optimizar su impacto y alcance.

**Generación de Alertas y Recomendaciones:** La evaluación sistemática también busca identificar alertas y recomendaciones derivadas del contexto de los jóvenes en los territorios. Esto refleja un compromiso por estar al tanto de las dinámicas cambiantes y tomar medidas proactivas para abordar desafíos emergentes.

**Conclusión:** El enfoque en la recopilación y análisis de datos a través del Sistema de Información y Evaluación es una estrategia clave para abordar las necesidades y desafíos de la población joven en el programa. La evaluación constante de la pertinencia, calidad y efectividad de las intervenciones refleja un compromiso con la mejora continua y la adaptación a las dinámicas cambiantes. Además, la identificación de alertas y recomendaciones demuestra una actitud proactiva para enfrentar los desafíos emergentes. Este informe resalta la importancia de un enfoque basado en datos para guiar las políticas y programas dirigidos a la juventud en el programa.

**Ver Anexo 26_ Entregable 4.1.2**
**Ver Anexo 27_ Entregable 4.1.3**

**RESUMEN AVANCES REPORTADOS EN PRODUCTOS:**

| **Componente 1. Alistamiento** | |
|---|---|
| **Productos** | **Observaciones** |
| Informe que dé cuenta de las articulaciones realizadas en territorio | El contratista da cuenta de las articulaciones realizadas en territorio para la consecución de los espacios físicos en los que se desarrollan las sesiones presenciales, para ello se gestiona la Ciudadela de la Cuarta Revolución Industrial C4TA y los CVS en Popular, San Javier y San Cristóbal. |
| Reporte de acciones ejecutadas en | En particular se desarrollan acciones con |

| | |
|---|---|
| conjunto tanto con equipo de Agentes de Cuidado como con actores clave para la difusión de la convocatoria con los jóvenes | los agentes de cuidado de Popular y San Cristóbal para el fortalecimiento de la convocatoria en estos territorios, ello se lleva a cabo a través de socializaciones virtuales. |

| **Componente 2. Proceso formativa** | |
|---|---|
| **Productos** | **Observaciones** |
| Diseño de test para evaluación de conocimientos previos | El test elaborado está compuesto por 10 preguntas que atienden a los subtemas: ecommerce, uso de redes sociales, identidad de marca, inteligencia artificial, creación de contenido, comunidad, metaverso, ads y estrategia. Para el feed back se diseñan 4 categorías de resultados: novato (0%-30%), básico (31%-50%), intermedio (51%-70%) y avanzado (71%-100%) |
| Test de conocimientos previos aplicado y evaluado | El 89% de los jóvenes cumple con los requisitos para dirigirse directamente a las sesiones presenciales mientras que el 11% de los evaluados requiere asistir a las sesiones de nivelación. |
| Diseño de sesiones de nivelación de acuerdo a lo establecido en estudios previos | El proceso de nivelación se segmenta en dos sesiones virtuales y ha sido nombrado "Abriendo puertas al mundo digital" cada sesión está comprendida por dos horas de formación y se desarrolla en grupos no superiores a 25 jóvenes con aquellos que registrador en su test de conocimientos previos un puntaje igual o menor a 70 puntos, dado que estos han sido solo el 11% de los evaluados se permite el ingreso voluntario de jóvenes interesados en profundizar sus conocimientos antes de iniciar la fase presencial. |
| Sesiones de nivelación desarrolladas impactando a los jóvenes requeridos según el resultado en el test | Las sesiones de nivelación virtual se han desarrollado<br>comprendiendo las siguientes temáticas y objetivos:<br>Abriendo las puertas al mundo digital (1 hora)<br>o Comprender el impacto y las oportunidades de la digitalización en la |

| | |
|---|---|
| | sociedad y los negocios.<br>o Entender los conceptos fundamentales de la economía digital, las plataformas y su potencial.<br>o Identificar los elementos clave del ecosistema digital: Internet, Redes Sociales, Comercio Electrónico, Aplicaciones móviles.<br><br>Las redes sociales y el crecimiento exponencial (1 hora)<br>o Descubrir el papel vital de las redes sociales en los negocios modernos y cómo pueden impulsar el crecimiento exponencial.<br>o Comprender cómo diferentes plataformas de redes sociales pueden ser utilizadas para alcanzar distintos objetivos de negocio.<br>o Aprender de ejemplos reales de empresas que han utilizado las redes sociales para crecer exponencialmente.<br>Creando emprendimientos sostenibles y exponenciales (1 hora)<br>o Explorar el concepto de sostenibilidad en los emprendimientos: impacto social, ambiental y económico.<br>o Introducción a los emprendimientos exponenciales: características, oportunidades y desafíos.<br>o Identificar los factores críticos para la sostenibilidad y el crecimiento exponencial de un emprendimiento: Innovación, adaptabilidad, escalabilidad.<br>Modelo de negocio y propuesta de valor (1 hora)<br>o Definir y entender los componentes del modelo de negocio: propuesta de valor, segmentos de clientes, canales, relaciones con los clientes, recursos clave, actividades clave, socios clave, estructura de costos y flujos de ingresos.<br>o Realizar un auto chequeo del estado actual del modelo de<br>negocio de cada participante e identificar posibles áreas de mejora. |

| | |
|---|---|
| | o Casos de estudio de modelos de negocio exitosos en el entorno digital. |
| Proceso de nivelación evaluado | El proceso de nivelación cumple con los objetivos planteados logrando fortalecer las bases de los participantes para el aprovechamiento de las sesiones presenciales. |
| Sesiones de formación presenciales en cada uno de los territorios del ciclo | Se llevan a cabo las sesiones de formación en las temáticas:<br><br>Sesión 1:<br>Creando comunidad, qué y cómo comunicar en mi emprendimiento, construyendo mi identidad de marca.<br><br>Sesión 2:<br>Conceptos básicos de marketing<br><br>Sesión 3:<br>El universo de las redes sociales, cómo funcionan Instagram, Facebook y TikTok, entendiendo el algoritmo, alcance, publicidad paga y ads en redes sociales. |

| **Componente 3. Incidencia pública y comunicaciones** | |
|---|---|
| **Productos** | **Observaciones** |
| Diseño y ejecución de la estrategia de convocatoria. | El operador diseña y lleva a cabo la convocatoria en redes sociales acompañada de estrategias de difusión masiva dando como resultado la consolidación del número de beneficiarios requeridos para ejecutar el proceso en su primer ciclo impactando Popular, San Cristóbal, San Javier y Castilla. |
| Convocatoria ejecutada a través de redes sociales | Se evidencia la producción de los insumos requeridos para la ejecución de la convocatoria en redes sociales impulsados por las acciones territoriales y trabajo colaborativo con actores clave. |
| Socialización de resultados de la convocatoria | Los resultados de la convocatoria son comunicados a los jóvenes tras la aplicación de requisitos habilitantes y priorización de población con puntajes establecidos: |

| | |
|---|---|
| | 1. Requisitos Habilitantes:<br>Los participantes deben residir en Medellín. Los participantes deben tener entre 14 y 28 años. Los participantes deben tener un emprendimiento con validación comercial, es decir que ya hayan generado ventas.<br><br>2.Requisitos clasificatorios: Puntaje adicional a los jóvenes que cumplan con las siguientes condiciones: Único participante de una cadena de valor - 40 puntos<br>Jóvenes rurales – 20 puntos<br>Víctima del conflicto armado – 20 puntos<br>Perteneciente a una comunidad afrodescendiente o<br>indígena – 10 puntos<br>Diversidad sexual – 10 puntos |
| Diseño de plan de comunicaciones | El plan de comunicaciones tiene como objetivo socializar el impacto de la estrategia formativa a través de las redes sociales de la Secretaría de la Juventud y a su vez fortalecer la comunicación interna con miras a consolidar la adherencia a lo largo de la formación. Para ello el contratista ha esbozado la producción de productos audiovisuales que comprenden la publicación de testimonios, toma de material durante las sesiones y publicación de productos dirigidos a la comunidad emprendedora en el que se recojan conocimientos de interés abordados en las sesiones presenciales. |
| Fortalecimiento de la comunicación interna y adherencia al proceso formativo | Se evidencia la creación de cuatro grupos de WhatsApp, uno por territorio, en el que de manera constante se comparte información de interés logística y relacionada con lo desarrollado en las sesiones, esto ha permitido consolidar los grupos en cada uno de los territorios y generar una comunicación fluida con las y los jóvenes participantes. |

| Componente 4. Información y evaluación | |
|---|---|
| **Productos** | **Observaciones** |
| Diligenciamiento y reporte de los beneficios y beneficiarios definidos en el proyecto por medio de SIBIS | Formulario de registro de beneficiarios utilizado por parte del proyecto o formato de registro de beneficiarios |
| | Archivo con el formato del formulario usado para la inscripción de los participantes al proyecto |

## 5. COMPONENTE ADMINISTRATIVO

Durante el período transcurrido entre el 28 de junio y el 31 de agosto, se han llevado a cabo diversas actividades administrativas cruciales para el funcionamiento eficiente y ordenado del programa. Estas actividades abarcan una serie de procesos clave que garantizan la correcta planificación, ejecución y seguimiento de todas las etapas del programa "Jóvenes Emprendedores 4.0". A continuación, se detallan algunas de las actividades administrativas más relevantes:

- **Planificación y Coordinación:** El equipo administrativo ha trabajado en estrecha colaboración con las coordinadoras del programa para definir objetivos claros, plazos y recursos necesarios. Se han establecido cronogramas detallados para cada fase del programa, desde la convocatoria y selección de participantes hasta los encuentros presenciales y el cierre. Esta planificación cuidadosa ha permitido una ejecución fluida y efectiva.

- **Gestión de Documentación:** La administración ha llevado un control y archivo de toda la documentación necesaria, incluyendo formularios de inscripción, registros de asistencia y otros documentos relevantes. Esta gestión adecuada de la documentación garantiza la trazabilidad y la transparencia en todo el proceso.

- **Comunicación y Notificaciones:** Se ha implementado una estrategia de comunicación clara y constante con los participantes seleccionados. Esto incluye notificaciones por correo electrónico, mensajes de texto y/o llamadas telefónicas para informar sobre fechas importantes, cambios en el programa o cualquier otra información relevante.

- **Logística de Encuentros Presenciales y virtuales:** El equipo administrativo ha coordinado la logística necesaria para la realización de los encuentros presenciales en los diferentes territorios y las plataformas para los encuentros virtuales. Esto incluye la reserva de espacios, la disponibilidad de equipos y materiales, así como la coordinación con los facilitadores y expertos invitados.

- **Seguimiento y Evaluación**: Se ha llevado a cabo un seguimiento constante de las actividades y el cumplimiento de los objetivos establecidos. La administración ha recopilado datos sobre la asistencia a los encuentros, la participación activa de los jóvenes y cualquier desafío que haya surgido durante el proceso. Estos datos son fundamentales para realizar ajustes y mejoras continuas.

- **Informe y Reportes:** La actividad administrativa también ha incluido la elaboración de informes y reportes periódicos para los responsables del programa y las entidades involucradas. Estos informes proporcionan una visión general del progreso, los logros y los desafíos, lo que permite tomar decisiones informadas y estratégicas.

En el Sistema de Seguimiento a la contratación **SAP**, no se evidencia el reporte de retenciones por contrato por cuanto no se ha realizado el primer pago.

## 1. INFORME ADMINISTRATIVO:

- Verificación de las novedades del personal y del pago de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral.

**JUNIO**

| Nombre | Honorario mensual | IBC | N° Planilla | Pago Salud | Pago Pensión | Pago ARL | Valor Total pagado en el periodo |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| LADY VIVIANA SALDARRIAGA GAVIRIA | 2.500.000 | 1.600.000 | 63745284 | 200.000 | 256.000 | 8.400 | 496.400 |
| VALERIA AYALA PEÑA | 2.500.000 | 1.160.000 | 63748437 | 145.000 | 185.600 | 6.100 | 336.700 |
| LINA MARCELA RIVERA JAUREGUI | 2.100.000 | 1.160.000 | 63624035 | 145.000 | 185.600 | 6.100 | 336.700 |

**JULIO**

| Nombre | Honorario mensual | IBC | N° Planilla | Pago Salud | Pago Pensión | Pago ARL | Valor Total pagado en el periodo |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| LADY VIVIANA SALDARRIAGA GAVIRIA | 2.500.000 | 1.480.000 | 64491834 | 200.000 | 256.000 | 8.400 | 496.400 |
| VALERIA AYALA PEÑA | 2.500.000 | 1.160.000 | 64493782 | 145.000 | 185.600 | 6.100 | 336.700 |
| LINA MARCELA RIVERA JÁUREGUI | 2.100.000 | 1.160.000 | 64262419 | 145.000 | 185.600 | 6.100 | 336.700 |
| PAOLA ANDREA GALLEGO JARAMILLO | 2.000.000 | 5.160.000 | 63881553 | 304.300 | 389.500 | 25.500 | 768.000 |
| LUZ ANDREA DIAZ ESCOBAR | 2.000.000 | 1.160.000 | 35035595 | 145.000 | 185.600 | 12.200 | 349.800 |

Se revisó el soporte presentado por parte del contratista en relación a los parafiscales con *la certificación firmada por el Representante legal de la entidad respecto al pago de* aportes al Sistema de Seguridad Social Integral y Parafiscales:

| Fecha del Documento | Fechas de cobertura de la certificación del pago realizado al Sistema de Seguridad Social Integral | Relación de los datos de quien firma el documento (Firmado por el Revisor Fiscal o Representante Legal) |
|---|---|---|
| 27-06-2023 | 01-01-2023 HASTA 30-06-2023 | DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA- REPRESENTANTE LEGAL |
| 14-07-2023 | 01-02-2023 HASTA 30-07-2023 | DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA- REPRESENTANTE LEGAL |
| 14-08-2023 | 01-03-2023 HASTA 30-08-2023 | DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA- REPRESENTANTE |

| | | |
|---|---|---|
| | | LEGAL |
| 01-09-2023 | 01-04-2023 HASTA 30-12-2022 | DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA- REPRESENTANTE LEGAL |

- No se han realizado modificaciones al contrato

- Relación de las ausencias temporales o definitivas y redesignaciones de supervisión, tanto para el caso del contratista (enlace) como del contratante (supervisor) y sus periodos de cobertura respectivamente.

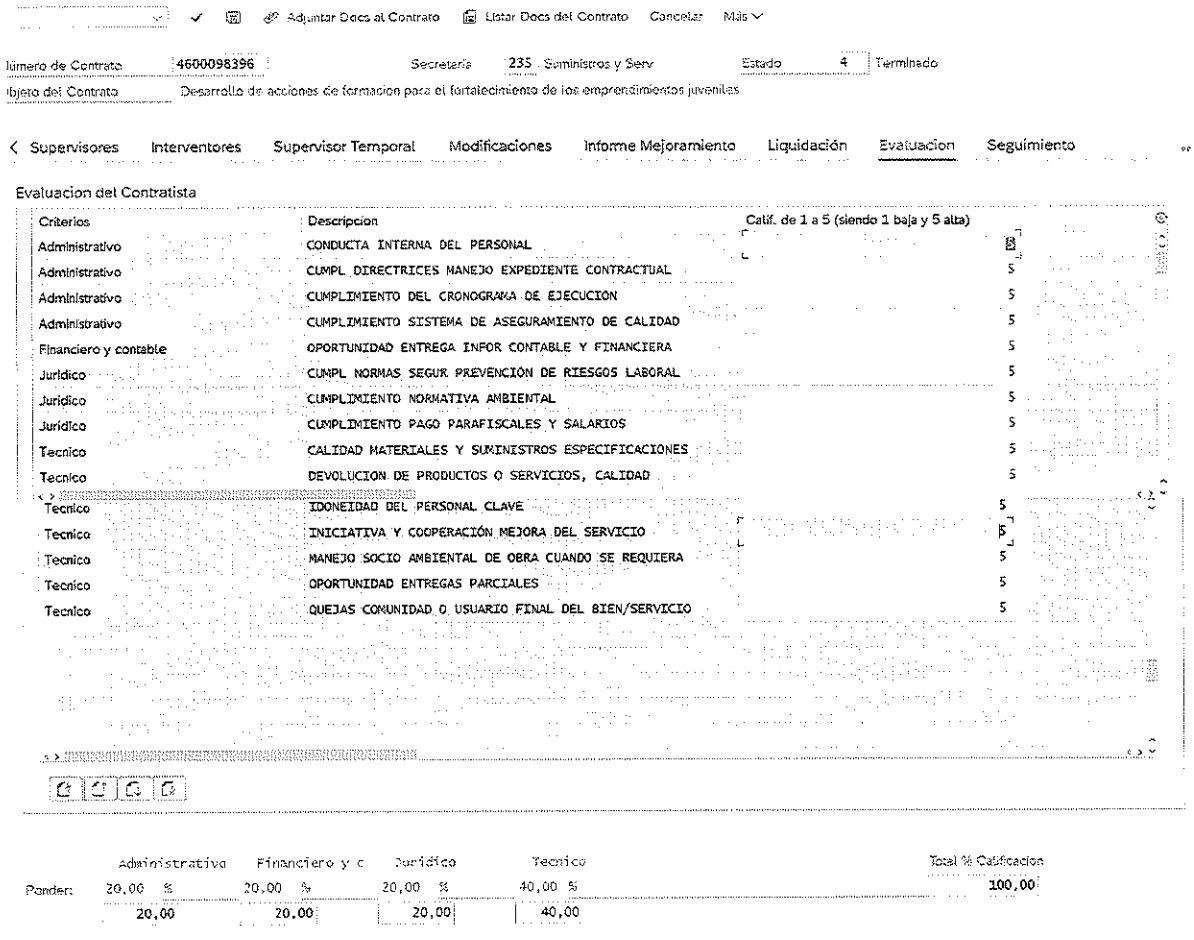
| **Periodo Supervisión Temporal** | | **Supervisor Temporal** |
|---|---|---|
| 19/07/2023 | 31/07/2023 | Diana Patricia Bernal Ocampo |
| 1/08/2023 | 15/08/2023 | Carlos Arturo Montoya Villegas |

- En la ejecución del contrato no se han adquirido bienes, por lo que no ha sido necesario realizar la solicitud de registro y marcación de los bienes.

- Hasta el momento no se han materializado los riesgos descritos en el expediente contractual.

- El contrato no ha sido auditado por parte de los entes de control o por de la Secretaría de Evaluación y Control.

- Evaluación al contratista:



Adjuntar Docs al Contrato | Listar Docs del Contrato | Cancelar | Más

Número de Contrato 4600098396 Secretaría 235 Suministros y Serv Estado 4 Terminado

Objeto del Contrato Desarrollo de acciones de formación para el fortalecimiento de los emprendimientos juveniles

Supervisores | Interventores | Supervisor Temporal | Modificaciones | Informe Mejoramiento | Liquidación | Evaluación | Seguimiento

Evaluación del Contratista

| Criterios | Descripción | Calif. de 1 a 5 (siendo 1 baja y 5 alta) |
|---|---|---|
| Administrativo | CONDUCTA INTERNA DEL PERSONAL | 5 |
| Administrativo | CUMPL DIRECTRICES MANEJO EXPEDIENTE CONTRACTUAL | 5 |
| Administrativo | CUMPLIMIENTO DEL CRONOGRAMA DE EJECUCION | 5 |
| Administrativo | CUMPLIMIENTO SISTEMA DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD | 5 |
| Financiero y contable | OPORTUNIDAD ENTREGA INFOR CONTABLE Y FINANCIERA | 5 |
| Juridico | CUMPL NORMAS SEGUR PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORAL | 5 |
| Juridico | CUMPLIMIENTO NORMATIVA AMBIENTAL | 5 |
| Juridico | CUMPLIMIENTO PAGO PARAFISCALES Y SALARIOS | 5 |
| Tecnico | CALIDAD MATERIALES Y SUMINISTROS ESPECIFICACIONES | 5 |
| Tecnico | DEVOLUCION DE PRODUCTOS O SERVICIOS, CALIDAD | 5 |
| Tecnico | IDONEIDAD DEL PERSONAL CLAVE | 5 |
| Tecnico | INICIATIVA Y COOPERACIÓN MEJORA DEL SERVICIO | 5 |
| Tecnico | MANEJO SOCIO AMBIENTAL DE OBRA CUANDO SE REQUIERA | 5 |
| Tecnico | OPORTUNIDAD ENTREGAS PARCIALES | 5 |
| Tecnico | QUEJAS COMUNIDAD O USUARIO FINAL DEL BIEN/SERVICIO | 5 |

| | Administrativo | Financiero y c | Juridico | Tecnico | Total % Calificacion |
|---|---|---|---|---|---|
| Ponder: | 20,00 % | 20,00 % | 20,00 % | 40,00 % | 100,00 |
| | 20,00 | 20,00 | 20,00 | 40,00 | |

## 2. INFORME FINANCIERO Y CONTABLE:

- **Relación de la Imputación del gasto**

| Fondos | Centro Gestor | Posición Presupuestal | Proyecto | CDP | Solicitud de Pedido | Registro Presupuestal |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 110090123 | 72400000 | 2320202009 | 200164 | 4000113023 | 9014907 | 4700055145 |
| 110000123 | 72400000 | 2320202009 | 200164 | 4000113023 | 9014907 | 4700055145 |




Centro Administrativo Distrital – CAD – Calle 44 No. 52 – 165
Línea Única de Atención a la Ciudadanía 44 44 144
www.medellin.gov.co
Medellín - Colombia

Relación de los pagos realizados

- No se ha realizado pago
- No se han hecho reservas ni cambios presupuestales.
  - **Relación de los Pagos realizados**

| **Registro Presupuestal (No. Pedido)** | | **No. Factura** | **Fecha de Contabilización** | ***No. Recibo a Satisfacción (Documento de Material)*** | **Valor Facturado (valor Recibido)** |
|---|---|---|---|---|---|
| 4700055145 | | N/A | N/A | N/A | N/A |

- **Informe de ejecución financiera del contrato por proyectos:**

| **Contrato** | **Registro Presupuestal (Pedido)** | **Grupo de compras** | **Denominación Grupo de Compras** | **Proyecto** | **Nombre Proyecto** | **Valor proyecto por pedido** | **Valor Facturado por proyecto del pedido** | **Saldo por proyecto del pedido** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **4600098396** | 4700055145 | **224** | **De la juventud** | 200164 | FORTALECIMIENTO DE MERCADOS JUVENILES EN LA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRI | $237.806.986 | 0 | $185.489.449 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | AL - JÓVENES 4.O MEDELLÍN | | | |

- **Resumen de la ejecución de los recursos:**

| | |
|---|---|
| Valor del Contrato | $237.806.986 |
| Adiciones | 0 |
| Total valor del contrato más adiciones | $237.806.986 |
| Pagos Realizados (Acumulado) | 0 |
| Pago autorizado del mes de Septiembre | $52.317.537 |
| Porcentaje de ejecución financiera | 22% |

## 3. INFORME JURÍDICO:

- Durante la ejecución del contrato no se realizó debido proceso sancionatorio, derecho de contradicción, reclamaciones, controversias, relación del soporte de multas, sanciones, cláusula penal, declaración de la caducidad o incumplimiento.

- Estado de las garantías del contrato:

| Nombre Aseguradora | N° Póliza | Tipo de Amparo | Cobertura de la Póliza | | Fecha de Aprobación | Valor Amparado |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | Desde | Hasta | | |
| SEGUROS DEL ESTADO S.A. | 65-44-101221996 | Calidad | 28/06/2023 | 06/07/2024 | | $23.780.698..60 |
| | | Cumplimiento | 28/06/2023 | 06/07/2024 | 11/07/2023 | $23.780.698.60 |
| | | Pago de Salarios y Prestaciones Sociales, otros | 28/06/2023 | 06/01/2027 | | $11.890.349.30 |
| SEGUROS DEL ESTADO S.A. | 65-40-101071193 | Responsabilidad Civil Extracontractual | 22/06/2023 | 31/12/2023 | 23/06/2023 | $ 232.000.000 |
| SEGUROS DEL ESTADO S.A. | 65-40-101071193 | Responsabilidad Civil Extracontractual | 28/06/2023 | 06/01/2024 | 11/07/2023 | $232.000.000 |

Una vez evidenciado el avance técnico, administrativo, financiero y jurídico señalado en el contrato, la suscrita Supervisión autoriza el pago parcial del periodo reportado por valor de $ **52.317.537.**

Atentamente,

**MARTHA CECILIA CARVAJAL PEREZ**
Supervisora

**MARÍA CAMILA LOPERA GAVIRIA**
Profesional Jurídico Secretaría de Suministros y Servicios

**ÁLVARO DE JESÚS RUEDA LOPEZ**
Profesional Administrativo, Financiero y Contable Secretaría de Suministros y Servicios

**MARIANA ZAPATA OCHOA**
Apoyo Administrativo y Financiero a la Supervisión

Monica camila Hernandez B.
**MARIA CAMILA HERNANDEZ BOHORQUEZ**
Apoyo Técnico a la Supervisión