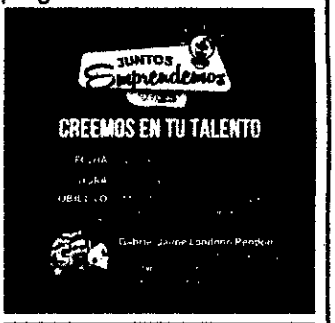
Alcaldía Municipal de Envigado	**INFORME DE GESTION CONTRATISTAS**	Código: CC-F-020 Versión: 000 Página 1 de 1

Dependencia: SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO		Contrato Nro:	ENV-17-30-0986-23
Contratista: SINERGIA Y ASESORÍA INTEGRAL S.A.S.		NIT:	900542831-4
Objeto del Contrato: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA JUNTOS EMPRENDEMOS 2023, DIRIGIDO A LA POBLACIÓN DEL MUNICIPIO DE ENVIGADO QUE CUENTE CON UN NEGOCIO EN MARCHA NO FORMALIZADO O UNA IDEA DE NEGOCIO; INCLUYENDO VÍCTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO CON INICIATIVAS EMPRENDEDORAS.			
Interventor: JUAN DAVID SANCHEZ			
Fecha informe: 21 DE SEPTIEMBRE DEL 2023	Desde: 1 DE JULIO DEL 2023	Hasta: 12 DE SEPTIEMBRE DE 2023	

ACTIVIDADES DEL MES

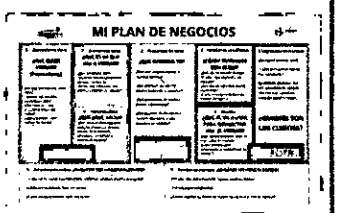
PROGRAMADAS	EJECUTADAS	ESTADO	OTRAS ACTIVIDADES RELEVANTES
COMPONENTE B: DE EVALUACION Y SELECCIÓN DE PARTICIPANTES EN EL PROGRAMA SEGÚN FILTRO DOS (2) Posterior a la realización del Filtro 1 (verificación de requisitos mínimos) por parte del municipio de Envigado, el contratista debera seleccionar los participantes del programa así: hasta cincuenta (50) iniciativas emprendedoras en idea o en ejecución pertenecientes a la población mayoritaria, hasta diez (10) iniciativas emprendedoras de la población víctima del conflicto armado y hasta diez (10) iniciativas emprendedoras de la población estudiantil del municipio de Envigado.	Se recibió por parte del supervisor del contrato, la base de datos una vez realizado el filtro 1 (verificación de requisitos mínimos), 211 emprendedores pasaron al proceso de selección; con ellos se hizo una reunión de socialización, dando a conocer las bases y criterios que se tendrán en cuenta para hacer el proceso de selección. Los siguientes anexos respaldan y evidencian el respaldo de esta actividad.	CUMPLIDO	**Anexos:** Anexo No. 1 Base de datos dada por la secretaría de desarrollo económico Anexo No. 2 Instructivo pitch para emprendedores. Se realizaron dos socializaciones virtuales; una primera, para la socialización de la metodología del programa y para dar a conocer los ítems de la presentación del primer pitch. Se llevó a cabo el 27 de julio del 2023, en preparación para los pitch de 1, 2, 3 y 4 de agosto del 2023.

Los participantes serán seleccionados a través de la presentación de un PITCH de manera individual, a un jurado externo del programa, previamente convocado por el contratista y avalado por la Secretaría de Desarrollo Económico, conformado por integrantes del ecosistema emprendedor.			Una segunda socialización de bienvenida con el Secretario de Desarrollo económico, se llevó a cabo el 28 de julio del 2023. donde contextualiza a los emprendedores sobre el programa.  
1. El contratista diseñará las fichas técnicas de evaluación individual que deberán contener los criterios sobre las cuales se realizara el proceso, entre estos deberán contener los siguientes ítems: ▪ Equipo emprendedor ▪ Aspectostécnicosyeconómicos ▪ Aspectos Del Mercado ▪ Aspectos Sociales ▪ Creatividad e innovación Nota 1: Los aspectos sociales a tener en cuenta pueden ser entre otros: la pertenencia en una población diferencial o condiciones de la iniciativa como son: solución a una	Se diseñó la ficha técnica de evaluación individual la cual tuvo los criterios sobre los cuales se realizó el proceso de evaluación, entre ellos: Equipo emprendedor Aspectostécnicosyeconómicos Aspectos Del Mercado Aspectos Sociales Creatividad e innovación. Esta ficha fue montada en un drive, tipo cuestionario en donde cada jurado hace la calificación individual la cual es promediada de acuerdo al número de jurados que calificó cada emprendimiento. En los emprendimientos que se auto calificaron del sector creativo, el jurado debió evaluar si dicho emprendimiento pertenecía o no a este sector, si se tenía un criterio de sumarle .25 al puntaje final.	CUMPLIDO	**Anexos:** Anexo No. 3 Instructivo pitch para jurados Se expresan y se unifican los criterios de calificación la una evaluación objetiva y parcial.

problemática social, beneficia a un sector vulnerable, entre otras. Nota 2: En el criterio de creatividad e innovación se destacan entre otras las actividades que tienen como objeto principal la producción o la reproducción, la promoción, la difusión y/o la comercialización de bienes, servicios y actividades de contenido cultural, artístico o patrimonial.			
2. El contratista deberá conformar un jurado calificador para la selección de las iniciativas emprendedoras o ideas de negocio para definir los participantes de las 3 líneas, el cual deberá estar conformado como mínimo por 3 personas con conocimientos o experiencia en emprendimiento, dicho jurado debe tener el aval de la Secretaría de Desarrollo Económico. Nota 1: En caso de requerir realizar varias jornadas de presentación de los PITCH, el jurado puede ser rotativo pero se deberá mantener el número mínimo de 3 personas.	Para el proceso de selección de jurados se partió de la base de datos que Sinergia tiene de consultores, asesores, emprendedores, entrenadores y personal del ecosistema emprendedor a quienes se les envió una carta de invitación a participar en este proceso.	CUMPLIDO	**Anexos:** Anexo No 4: Carta de invitación de jurados Anexo No 5 : Listado con jurados avalados por la Secretaría de Desarrollo Económico. Anexo No. 6: Acuerdos de confidencialidad - Equipo de jurados.
3. ~~El contratista se compromete a~~ liderar el proceso de selección de las ideas de negocio y/o emprendimientos a través del PITCH presentado ante el jurado calificador, el cual evaluara las iniciativas preseleccionadas en el filtro uno (1) y seleccionaran hasta cincuenta (50) iniciativas emprendedoras en idea o en ejecución pertenecientes a la población mayoritaria, hasta diez (10) iniciativas emprendedoras de la población víctima del conflicto armado y hasta diez (10) iniciativas emprendedoras de la población estudiantil del municipio de Envigado, teniendo en cuenta los criterios de selección establecidos en las fichas,	~~Los pitch que se realizaron entre el 1~~ y el 4 de agosto en la Casa de Justicia de Envigado, se confirmaron un total de 19 jurados para la presentación del primer pitch de los emprendedores, divididos estratégicamente los cuatro días programados, con el fin de contar por lo mínimo con la opinión y la calificación de tres (3) jurados para cada emprendimiento. externos a la secretaría de desarrollo económico, avalados por ella, todos con experiencia del ecosistema emprendedor, quienes fueron los encargados de evaluar la presentación de los respectivos pitch.	CUMPLIDO	~~**Anexos:**~~ Anexo No. 7: Programación Pitch N-1. Anexo No. 8: Formatos de asistencia al Pitch N-1. Anexo No. 9: Calificaciones a los 70 emprendimientos seleccionados.

las cuales contendrán la firma de cada integrante del jurado. Nota 1: Dentro de las CINCUENTA (50) iniciativas emprendedoras en idea o en ejecución pertenecientes a la población mayoritaria, garantizaran hasta CINCO (5) cupos a personas pertenecientes a población vulnerable, entendiéndose como población vulnerable, entre otros: Grupos étnicos, en pobreza extrema, personas en proceso de reintegración o reincorporación y sujetos de especial protección constitucional; en situación de discapacidad y adultos mayores. Nota 2: Las víctimas del conflicto armado se tendrán en cuenta para la línea 3. Nota 3: En el evento de no contar con las personas pertenecientes a la población vulnerable, los CINCO (5) cupos se darán a la población mayoritaria.			
4. El contratista se compromete a realizar la tabulación de las evaluaciones individuales por parte de los jurados calificadores y generar las ~~respectivas listas de elegibles,~~ teniendo en cuenta la línea en la cual se haya inscrito el emprendedor, en ~~orden descendiente, siendo la~~ posición N°1 la que haya obtenido el puntaje más alto.	Se realizó la tabulación de las evaluaciones individuales por parte de los jurados calificadores y se generaron tas respectivas listas de elegibles en ~~cada línea.Se organizaron los~~ emprendimientos en orden descendiente, siendo la posición N°1 ~~quien obtuvo el puntaje mas alto y asi~~ sucesivamente hasta llenar los cupos por cada linea asi: . en la línea 1 : 50 emprendimientos. en la línea 2 : 10 emprendimientos. en la línea 3: 10 emprendimiento.	CUMPLIDO	Se envió a cada emprendedor una carta por medio del correo electrónico, donde se desglosan los ~~ítems calificados por los~~ jurados y el puntaje que obtuvieron. **Anexos:** Anexo No. 10: Ver carta anexa
5. El contratista se compromete a entregar las evidencias físicas y digitales de los documentos, formatos de calidad de la Secretaría de Desarrollo Económico y/o archivos del componente B, a través de la supervisión de la Secretaría de Desarrollo Económico.	Se entrega en un CD todas las evidencias físicas y digitales, de los documentos, formatos de calidad de la Secretaría de Desarrollo Económico y/o archivos del componente B, a través de la supervisión de la Secretaría de Desarrollo Económico.	CUMPLIDO	Ver carpeta de Anexos

COMPONENTE C: DE ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO El contratista se compromete a realizar el proceso de acompañamiento especializado a las ideas de negocio y/o emprendimientos seleccionados en el filtro N°2, a través un proceso formativo para el fortalecimiento de ideas emprendedoras así: · Formación para el emprendimiento de mínimo 50 horas y 20 horas de acompañamiento para las líneas 1 y 3. La temática de formación será: Desarrollo de competencias acorde a las necesidades, identificación de oportunidades, estrategias de comercialización, elementos de la estructura financiera, desarrollo de productos y servicios con factor innovador o diferenciador, elementos jurídicos y comunicación de la propuesta. · Formación básica de emprendimiento de mínimo 32 horas para la línea 2. La temática de formación será: Metodología para la estructuración de equipos, identificación de necesidades y oportunidades, estructuración de la solución, ideación, plan de negocios de negocios y comunicación de la propuesta. El contratista para dar inicio al acompañamiento especializado deberá convocar una reunión presencial de bienvenida, en la cual socializará las condiciones del mismo.	El proceso de formación en mentalidad emprendedora, fue la primera sesión y se desarrolló con el propósito de sensibilizar y concientizar a los emprendedores con relación a la importancia de ampliar su observador y de atender adicional a fortalecer sus competencias técnicas o del oficio, es altamente ganador que fortalezcan sus competencias blandas de liderazgo integral, comunicación efectiva, inteligencia emocional, toma de decisiones entre otras, fue un espacio vivencial a través de la metodología experiencial, logrando una alta participación y receptividad por parte de los emprendedores, instalando en ellos una actitud mucho más empoderada para todo el proceso. La última sesión fue la toma de decisiones y trabajo en equipo. fue un espacio oportuno para recoger todos los aprendizajes tanto técnicos como del SER, en donde a través de ejercicios prácticos se logró sensibilizar a los emprendedores, en tomo a su capacidad para tomar riesgos y tomar decisiones ágiles, seguras y acertadas teniendo en cuenta todo el potencial que como líderes tienen, al igual que el refuerzo del reconocimiento de aquellos aspectos estratégicos en los que debe enfocarse para elevar su mentalidad emprendedora y su liderazgo a otro nivel. Fue un cierre muy gratificante para los emprendedores en donde se evidenció el grado de evolución de conciencia y proyección en sus negocios. **Curso de emprendimiento** Se capacitó a los emprendedores sobre la elaboración del modelo Canvas, instalando competencias que le permitió ver su emprendimiento en esta herramienta de manera más holística y visualmente clara. El modelo canvas permitió plasmar el emprendimiento en (9) nueve aspectos	CUMPLIDO	Planes de inversión: Hacen parte de todo el proceso formativo y del acompañamiento especializado, a través de las asesorías para la creación del plan de inversión con sus respectivas cotizaciones la cuales se encuentran en los siguientes enlaces: **Anexos:** Anexo No. 11: Cronograma académico del proceso formativo Anexo No. 12: Registro de Asesorías al plan de inversión. Anexo No. 13: Entregables emprendedores Anexo No. 14: Carpeta de Módulos de Formación. Anexo No. 15. Conformación y registro de datos de asistencia a los módulos de formación. Anexo No. 16: Formatos de asistencia a la formación. Anexo No. 17: Encuestas de satisfacción. Anexo No. 18: Registro audiovisual. Dentro de los Anexos, se presenta como evidencia los formatos que se utilizaron y los registros fotográficos, que dan muestra de la ejecución del componente formativo.

2. El contratista se compromete a realizar la convocatoria a los beneficiarios seleccionados para la asistencia a los cursos, a través de llamadas telefónicas y/o correos electrónicos. Nota: Respecto a las 20 horas de acompañamiento para las líneas 1 y 3 del presente componente C, el contratista deberá acompañar el proceso de creación del plan de inversión de cada beneficiario, el cual indicará las necesidades reales de los participantes seleccionados. Dicho plan deberá ser justificado, indicando el uso de los bienes o servicios seleccionados y el motivo por el cual dicha adquisición fortalecerá la iniciativa emprendedora.	claves del negocio, los bloques internos del modelo canvas se componen de: • Socios clave • Actividades clave • Recursos clave • Estructura de costos Los bloques externos del modelo son: • Propuesta de valor • Relaciones con clientes • Segmento de clientes • Canales • Fuentes de ingresos El proceso de formación permitió a los emprendedores y emprendedoras tener conciencia de la importancia de cada uno de los componentes de su negocio. Fue ideal para comprender y presentar un modelo de negocio de forma objetiva y estructurada. **Módulo Financiero** Se capacitó a los emprendedores sobre la elaboración del plan financiero, instalando competencias que le permitió ver su emprendimiento en esta herramienta de manera más clara. La elaboración del plan permitió a los emprendedores analizar la viabilidad económica y financiera, a corto y medio-largo plazo, de su emprendimiento o de su idea de negocio. **Módulo de Marketing y Gestión Comercial** Se capacitó a los emprendedores en Marketing y gestión comercial, Vitrinismo, Exhibiciones. Ferias comerciales, Redes sociales. Con relación al marketing digital los emprendedores aprendieron sobre el conjunto de estrategias y técnicas utilizadas para promocionar productos, servicios o marcas a través de plataformas y canales en línea, en		 El modelo canvas agregó valor al emprendimiento potenciando el éxito de cada una de las marcas. La estructuración del modelo hace posible que los emprendimientos sean reconocidos y crezcan en el mercado. El modelo ayuda en el estudio que los emprendedores usan para evaluar su emprendimiento, si el negocio es viable en el mercado y qué deben hacer para mejorar y seguir creciendo. Es un instrumento les permitió a los emprendedores y emprendedoras tener claridad en el modo por el cual se ofrece una solución a una necesidad del mercado La elaboración del modelo de negocio Canvas fue un instrumento que fortaleció la competencias tanto del hacer como el ser de los emprendedores a la hora de presentar nuevamente el PITCH, dado que les dió la posibilidad de ir más seguros, dado que la formación fue muy experiencial enfocada a los casos reales. La herramienta del plan de inversión, les sirvió a los emprendedores para:

	lugar de utilizar medios tradicionales como la televisión o la radio El marketing digital se lleva a cabo en el entorno digital, aprovechando canales como redes sociales, motores de búsqueda, correo electrónico y sitios web para llegar a la audiencia objetivo. Su objetivo principal es generar visibilidad, interacción y conversiones en el mundo digital. **Módulo jurídico** Se capacitó a los emprendedores en el módulo jurídico, en cuanto a los tipos de contrato, los periodos de prueba de los trabajadores, liquidación de contratos, prestaciones sociales, afiliación, liquidación y pago de seguridad, incapacidades de los empleados De igual forma se capacitó en lo que es una escritura pública, que no ese es más que un instrumento notarial que contiene las declaraciones de las personas que intervienen en el acto, negocio o contrato, a fin de concederle efectos jurídicos, y que es emitido con el cumplimiento de los requisitos que la ley contempla para cada acto en particular Del mismo modo se les dio a conocer a los emprendedores sobre la importancia del RUT, para las personas naturales y jurídicas , quiénes están obligados a inscribirse en el RUT. Y las respectivas obligaciones. Además se les dio a conocer a los emprendedores a cerca de el concepto de comerciante, y los deberes del mismos, que es una empresa, que es una marca, la diferencia entre Registro de Empresa VS Marca, los pasos para crear una marca , etapas las el registro de la marca, términos para conceder el registro de la marca, mecanismos de		Calcular los gastos de un negocio y verificar la rentabilidad de operación. Conocer su punto de equilibrio. Poder sacar los costos y gastos de su producto o servicio. Conocer la rentabilidad en sus ventas. Conocer el valor de sus inventarios. Les permitió tener herramientas adecuadas para la toma de decisiones oportunas para que el emprendimiento logre sobrevivir y crecer de forma sostenible. **En el Módulo de Marketing y Gestión Comercial se trataron otros temas, como:** **Vitrinismo** Se capacitó a los emprendedores en vitrinas o escaparates como el primer contacto visual que tiene el cliente con el producto de una marca o tienda; de la importancia de mostrar la personalidad y valores de la marca, el resaltar el producto para aumentar las ventas no solo de esa pieza, sino de la tienda en general, lo importante de atraer a los Clientes desde la Calle, de cómo una vitrina bien diseñada puede influir en la decisión de los clientes de entrar a la tienda, el a Arte de la Presentación Visual en la Tienda. **Redes sociales** Se les sensibilizó a los emprendedores sobre la

	salvamento ante su negocio en crisis, liquidación de una empresa En términos generales el proceso de acompañamiento especializado uno a uno con los emprendedores para la construcción del plan de inversión fue de gran apoyo en el proceso de validación y reconocimiento de necesidades, reales y prioridades en la operación del negocio; y en cómo de manera eficiente y óptima se realizaría la posible inversión de recursos de ser ganador del beneficio. Dichas asesorías se desarrollaron a través de sesiones virtuales personalizadas, aclarando dudas y asesorando de manera asertiva a los emprendedores hasta lograr construir la versión final de su plan de inversión. Con una excelente participación, disposición y gratitud por parte de los emprendedores.		importancia de las redes y el poder de fortificar su marca, aumentar la visibilidad, alcanzar un mayor número de personas, expresar la visión y la posición de su negocio en el mercado. También, permite dar presencia donde está su público objetivo y permite crear una comunidad, redes sociales tales como Facebook, Instagram, tik tok, linkedin, whapsapp business entre otros. **Exhibiciones en ferias comerciales.** Se sensibilizó a los emprendedores acerca de la importancia de una buena presentación y visualmente atractiva y efectiva de sus productos en una feria o rueda de negocios puede marcar la diferencia en cómo los visitantes perciben tus productos o servicios, teniendo en cuenta algunas recomendaciones como: establecer objetivos claros.
Entrega Contratista: **Juan Diego Gomez Garcia**		**Recibido de Supervisor:** **Juan David Sanchez**	
Firma: CC 1'152.428/20		**Firma:**	
Fecha: Septiembre 22 del 2023		**Fecha:** Octubre 02/2023	