CONTRATO No. 4600098396 DE 2023
PERIODO DE VERIFICACIÓN: DEL 01 DE SEPTIEMBRE AL 31 DE OCTUBRE DE 2023 - FECHA DE ELABORACIÓN DEL INFORME: NOVIEMBRE 20 DE 2023
SEGUNDO 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

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**:

El plan de desarrollo Medellín Futuro creó el programa Jóvenes en el Valle del Software que busca contribuir a la generación de mejores condiciones de empleabilidad y emprendimiento para las juventudes y aportar a la atención de jóvenes en condición de vulnerabilidad económica.

Al interior del programa Jóvenes en el Valle del Software nace entonces el proyecto 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.

Este proyecto se ubica en el Plan de Desarrollo Municipal de la siguiente forma: Línea Estratégica:
Recuperamos lo social

3.3 Capítulo III. Línea Estratégica, Medellín me Cuida
3.3.2 Componentes. Juventudes
3.3.2.5 Programa. Jóvenes en el Valle del Software

Meta: 8 cadenas de valor juveniles fortalecidas.

Estas 8 cadenas de valor en las que los jóvenes son protagonistas y sobre las cuales incidirá el proyecto Jóvenes 4.0 han sido elegidas producto de procesos de diagnóstico y discusión académica, en el análisis de este diagnóstico fueron priorizados factores como la identificación del emprendimiento de necesidad, el impacto generado por las medidas

restrictivas en el marco de la pandemia, las tendencias de participación, los lineamientos del plan de desarrollo Medellín Futuro, la participación de las mujeres, entre otros; como resultado las cadenas de valor elegidas son las siguientes: Alimentos, moda, belleza, economías creativas, soluciones empresariales, entretenimiento, economía circular y soluciones tecnológicas.

Tal como se ha mencionado, el proyecto Jóvenes 4.0 busca fortalecer estas 8 cadenas de valor a través de la transversalización de las transformaciones tecnológicas que experimentamos en el marco de la Cuarta Revolución Industrial.

Frente a los conceptos de Valle del Software y Cuarta Revolución Industrial, el proyecto Jóvenes 4.0 busca en su accionar abrir las fronteras e invitar a la comprensión de estos procesos como transformaciones amplias que inciden y pueden potenciar tanto las actividades económicas tradicionales como la forma de resolver necesidades existentes. Es decir, la Cuarta Revolución Industrial no restringe la aplicación del conocimiento a los sectores tecnológicos o a determinados grupos de ciudadanos. Este proyecto busca hacer de las juventudes partícipes y líderes de la consolidación del Valle del Software desde todos los escenarios de participación y las distintas actividades económicas que conforman el mercado.

Considerando la necesidad identificada que responde a un débil desarrollo de las habilidades duras para el emprendimiento, entre las que se encuentran las habilidades digitales y considerando que la Política Nacional de Emprendimiento establece entre sus líneas de acción *"Capacitar y promover la utilización de las herramientas"* así como *"Facilitar intercambio de tecnología y la innovación en los emprendimientos"*, el Distrito llevará a cabo un proceso de formación orientada a potenciar el desempeño de los emprendimientos en el universo de las redes sociales y el ecommerce, esto permitirá acelerar el crecimiento de los emprendimientos, promover un mayor acceso a mercados e impactar positivamente su rentabilidad.

- De conformidad con los objetivos y las obligaciones establecidas para el contratista, se evidencia que, durante el segundo 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

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

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 segundo 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

Este proceso contractual tiene como alcance la formación de 250 jóvenes en habilidades duras para el emprendimiento en el área de las redes sociales y se lleva a cabo bajo los lineamientos de cuatro componentes: alistamiento, proceso formativo, cierre, incidencia pública y comunicaciones, información y evaluación; en su línea temporal el proceso se segmenta en dos ciclos, impactando en cada uno de ellos a cuatro territorios: Popular, San Cristóbal, Castilla y San Javier para el primer ciclo; Manrique, San Antonio de Prado, Belén y Villahermosa para el segundo ciclo.

La ejecución reportada a la fecha descrita en el presente informe comprende la finalización del primer ciclo dando cumplimiento a lo correspondiente en el proceso formativo y cierre, así como el inicio del segundo ciclo en lo correspondiente al alistamiento e inicio del proceso formativo.

Tras la realización satisfactoria de las tres primeras sesiones formativas correspondientes al primer ciclo se da continuidad a los encuentros presenciales en Popular, San Cristóbal, San Javier y Castilla dando cumplimiento a las temáticas indicadas. En esta etapa se hace evidente la conformación de grupos de trabajo sólidos en los territorios mediados por la intención colaborativa entre las y los jóvenes del territorio quienes no solo fomentan el trabajo colectivo durante las sesiones, sino que además han generado lazos más allá del proceso formativo, ello gracias a la inclusión de actividades "rompehielos" durante los encuentros.

Las sesiones 4 y 5 han sido quizás aquellas de mayor dinamismo, retroalimentación y participación por parte de los jóvenes además de reflejar grandes avances por su parte pues la puesta en práctica permite evidenciar las bases teóricas fortalecidas durante la nivelación y adquiridas durante los espacios magistrales de las primeras sesiones.

Estas dos sesiones tuvieron como objetivo brindar herramientas para la generación de contenido audiovisual que permita potenciar las redes de los emprendimientos, en la sesión 4 se abordaron las bases de la fotografía y el video a través de profundización teórica en conceptos como la regla de los dos tercios, exposición, balance de blancos, composición y características de diversos dispositivos, posteriormente en la sesión 5 estos conceptos son llevados a la práctica disponiendo espacios para realizar fotos a los productos de las y los emprendedores, este proceso se realizó por grupos de emprendimientos similares, las tomas obtenidas fueron editadas aplicando las orientaciones brindadas por los docentes en el uso de los aplicativos CapCut y Adobe Lightroom.

Durante la sesión 6 los jóvenes tuvieron la posibilidad de fortalecer sus conocimientos en el diseño de perfiles web en plataformas para la venta de sus productos como Shopify y evaluar las diversas ventajas/desventajas que estos aplicativos pueden generar para sus emprendimientos dependiendo de su modelo de negocio, sector y estructura de costos entre otros. Para este proceso es fundamental tener claros conceptos como hosting y dominio, así como diversificar las opciones de pago de sus emprendimientos y superar la barrera de los procesos contra entrega para ampliar sus segmentos de mercado.

Sobre la realización de estas últimas sesiones en los territorios correspondientes al primer ciclo, es decir Popular, Castilla, San Cristóbal y San Javier es preciso mencionar que las dinámicas contractuales que se daban para la época en la Secretaría de Desarrollo Económico no permitieron el uso de los CVS en algunas de las sesiones, para sortear esta situación fue necesario gestionar el uso de otros espacios en UVAS y Centros de Desarrollo Social, si bien estos espacios contaron con las condiciones necesarias para dar un desarrollo adecuado a las sesiones se evidenció que el cambio en las sedes impactó la asistencia de los jóvenes.

Sin embargo, el interés de los jóvenes en el proceso permaneció constante en el desarrollo de sus productos y en particular en la acogida que recibieron las asesorías semipersonalizadas, para el primer ciclo se reporta que:

- 39 jóvenes accedieron a asesoría relacionada con marca.
- 29 jóvenes accedieron a asesoría en pauta.
- 17 jóvenes participaron en asesoría sobre fotografía.
- 11 jóvenes participaron en asesoría sobre ecommerce.

Estos espacios fueron agendados semanalmente de acuerdo con las disponibilidades de tiempo de los jóvenes, quienes a su vez utilizaron los grupos de WhatsApp de sus territorios para motivar a los demás participantes para aprovechar este espacio pues permite detenerse sobre los detalles de cada marca y brindar retroalimentación de gran valor.

Como resultado se obtiene un alcance de 100 jóvenes impactados de manera integral en el proceso formativo del ciclo 1, es decir que estos jóvenes asistieron a las sesiones

presenciales, accedieron al material del campus virtual, participaron del proceso de nivelación y accedieron a las asesorías. Este resultado aunque exitoso y coherente con los esfuerzos realizados por parte del contratista traslada un reto para el segundo ciclo formativo en el que para dar cumplimiento a los 250 jóvenes formados deberá impactar a 150 jóvenes.

De esta manera se consolidó la ejecución del primer ciclo formativo cumpliendo a cabalidad sus fases de nivelación, sesiones presenciales y asesoría para así dar lugar a la realización del evento de cierre. Este evento fue realizado en las instalaciones de MOVA y contó con una agenda diseñada bajo las especificaciones establecidas en los estudios previos, en primer lugar se dispuso espacio para la participación del Secretario de la Juventud Byron Mirando, el espacio estuvo también mediado por una conversación experiencial que permitió a los jóvenes conocer el camino de una emprendedora exitosa en el mundo de la moda dando paso a un nutrido espacio de visibilizarían artística en el que destacaron los talentos de las y los jóvenes participantes del ciclo a través del canto y el uso de instrumentos musicales, posteriormente se realiza la entrega de certificados a todos los participantes y se dispone una franja de coworking mediada por snacks y bebidas en la que los jóvenes contaron a su vez con la posibilidad de interactuar con actores del ecosistema como la Cámara de Comercio.

- Al terminar la agenda del evento las y los jóvenes se acercaron al "papelógrafo" para expresar sus principales percepciones sobre el proceso formativo, información que nutrirá el proceso de evaluación del proceso en términos globales bajo los parámetros establecidos desde el componente de seguimiento y evaluación.

Tras el cierre exitoso del ciclo 1 fue momento de iniciar la fase de alistamiento para la ejecución del ciclo 2 a realizarse en San Antonio de Prado, Belén, Manrique y Villa hermosa. La curva de aprendizaje permitió que los insumos asociados a la convocatoria como oportunidad, formulario, reels y piezas gráficas para redes se elaboraran con mayor prontitud y generando menos devoluciones.

Sin embargo, fue necesario extender la convocatoria en dos ocasiones para alcanzar la meta de jóvenes inscritos, requiriendo así mayores esfuerzos conjuntos con actores aliados y con las y los agentes de cuidado en territorios, en particular en el territorio de San Antonio de Prado de suma importancia para el cumplimiento del indicador de jóvenes rurales. En cuanto a la gestión de infraestructura para la realización de las sesiones presenciales no fue posible contar con los Centros del Valle del Software de estos territorios y fue necesario acudir a los espacios de las UVAS en Villahermosa y Manrique, una sede de la JAL en Belén y el uso del Centro de Desarrollo Social en San Antonio de Prado.

Transcurrida la convocatoria y revisión de los inscritos se conforman los siguientes grupos por territorio, con una especial acogida en Belén y Manrique:

- Villahermosa: 37 jóvenes

- Manrique: 40 jóvenes
- San Antonio de Prado: 26 jóvenes
- Belén: 53 jóvenes

Los 156 jóvenes admitidos fueron notificados de su ingreso al proceso a través de correo electrónico, WhatsApp y llamada, recibiendo así mismo la invitación para la realización del kick off el cual se lleva a cabo el 26 de septiembre, transmitido a través de zoom y en el que participaron Anderson Arenas por parte de la Secretaría de la Juventud y Valeria Ayala por parte de Escala, en conjunto los profesionales dieron la bienvenida a las y los nuevos participantes, brindaron información relevante sobre la metodología del proceso y sobre todo generaron gran expectativa entre las juventudes motivando su participación en todas las etapas del proceso.

A continuación se procedió a la aplicación del test de nivelación, formulario y metodología que ya se encontraba diseñada y aprobada en la realización del ciclo 1, en esta ocasión el test de nivelación arrojó que 22 jóvenes requerían fortalecer conocimientos antes de dar inicio a las sesiones presenciales, sin embargo se permitió la participación voluntaria de los demás jóvenes participantes del segundo ciclo que quisieran profundizar en sus bases sobre el manejo de redes sociales y otros conceptos básicos al emprendimiento.

Las sesiones de nivelación se realizan los días 3 y 4 de octubre a través de la plataforma zoom, la primera sesión se desarrolla con enfoque en el universo digital, el crecimiento exponencial de las redes sociales y algunas medidas de ciberseguridad sugeridas para su aplicación en los emprendimientos ante este crecimiento, por su parte en la segunda sesión se abordaron conceptos básicos sobre los modelos de negocio, el crecimiento y escalamiento de los emprendimientos, comprendiendo que la definición de estos elementos en cada una de sus iniciativas es esencial para definir las características de la unidad de negocio previo a encaminarse en el proceso de comunicarlo a través de las redes sociales.

Dando continuidad a las fases del proceso formativo se inician las sesiones presenciales del segundo ciclo, considerando que para el presente reporte de ejecución se reporta la realización de 3 sesiones presenciales.

En la primera sesión de formación se genera la posibilidad de interacción entre los jóvenes a través de ejercicios de activación que les permitieron conocer la historia y emprendimiento de los demás participantes, ejercicio que permite a su vez a los docentes identificar las necesidades, cadena de valor y tendencias entre sus alumnos para enfocar con mayor detalle las temáticas a abordar durante la sesión. En este espacio fueron centrales los conceptos de branding y arquetipos de Carl Jung, a través de ellos las y los jóvenes pudieron esbozar la identidad de sus emprendimientos, definir una idea que les identifica, el tipo de lenguaje coherente con esta idea y pudieron representar su emprendimiento a través de una personalidad.

Sobre la segunda sesión se resalta que en algunos territorios se presentaron dificultades técnicas relacionadas con los elementos para proyección que disponían las sedes

utilizadas, sin embargo, fue posible sortear estas dificultades y desarrollar las temáticas que se tenían proyectadas para la jornada. En esta sesión los docentes brindaron herramientas teóricas y experienciales para la definición del buyer persona y el diseño de estrategias de marketing que permitan atender de forma asertiva las necesidades de este cliente ideal, la segmentación del mercado es fundamental para que los recursos monetarios, del talento humano y de tiempo se destinen adecuadamente permitiendo obtener resultados en ventas para el emprendimiento, sobre este proceso de consecución de ventas se realizaron ejercicios de automatización a través del uso de inteligencia artificial para estandarizar la interacción con los consumidores a través de WhatsApp.

Finalmente en la tercera sesión de este segundo ciclo se da una mirada detenida sobre los objetivos y funcionamiento del algoritmo en las redes sociales más usadas por los emprendimientos, particularmente Instagram, Facebook y TikTok, la comprensión del algoritmo permitió dar lugar a un esbozo sobre el funcionamiento de estrategias orgánicas y el uso de pauta en redes sociales, con estas bases las y los jóvenes pudieron identificar bajo qué condiciones es favorable para sus emprendimientos el uso de pautas pagas y como pueden diseñar un plan de contenidos que permita aprovechar las características de los algoritmos en cada una de las redes sociales que tienen presencia.

Durante estas tres primeras sesiones que componen el ciclo 1 se ha evidenciado una adherencia positiva tanto a través de la participación de los jóvenes en los grupos de WhatsApp como en el acceso al material digital de apoyo, el uso del campus virtual, el aprovechamiento de las asesorías y la asistencia a las sesiones presenciales.

En las sesiones presenciales se ha contado con una asistencia de 104 jóvenes en el primer encuentro, 94 jóvenes en el segundo y 85 jóvenes en el tercer encuentro presencial. En cuanto a la realización de las asesorías hasta el momento reportado se han brindado espacios en las temáticas de marca y pauta con un aprovechamiento de 51 y 31 jóvenes respectivamente.

1. COMPONENTE 1. Alistamiento

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 del segundo ciclo, para ello se gestiona el uso de UVAS en Manrique y Villahermosa, Centro de Desarrollo Social en San Antonio de Prado y sede de JAL en Belén.

Reporte de acciones ejecutadas en conjunto tanto con equipo de Agentes de Cuidado como con actores clave para la difusión de la convocatoria con los jóvenes	Se llevan a cabo socializaciones con colectivos de jóvenes en los territorios Villahermosa y San Antonio de Prado a través de plataformas digitales los días 31 y 30 de agosto respectivamente.

Componente 2. Proceso formativo	
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	Se lleva a cabo el test de conocimientos a través del acceso al campus digital y la realización de llamadas con una participación total de 87 jóvenes de los cuales 22 obtienen resultados que implican la necesidad de pasar por proceso de nivelación.
Diseño de sesiones de nivelación de acuerdo con 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, se permite además 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 comprendiendo las siguientes temáticas y objetivos: Abriendo las puertas al mundo digital (1 hora) • Comprender el impacto y las oportunidades de la digitalización en la sociedad y los negocios. • Entender los conceptos fundamentales de la economía digital, las plataformas y su potencial. • Identificar los elementos clave del ecosistema digital:

	Internet, Redes Sociales, Comercio Electrónico, Aplicaciones móviles. Las redes sociales y el crecimiento exponencial (1 hora) • Descubrir el papel vital de las redes sociales en los negocios modernos y cómo pueden impulsar el crecimiento exponencial. • Comprender cómo diferentes plataformas de redes sociales pueden ser utilizadas para alcanzar distintos objetivos de negocio. • Aprender de ejemplos reales de empresas que han utilizado las redes sociales para crecer exponencialmente. Creando emprendimientos sostenibles y exponenciales (1 hora) • Explorar el concepto de sostenibilidad en los emprendimientos: impacto social, ambiental y económico. • Introducción a los emprendimientos exponenciales: características, oportunidades y desafíos. • Identificar los factores críticos para la sostenibilidad y el crecimiento exponencial de un emprendimiento: Innovación, adaptabilidad, escalabilidad. Modelo de negocio y propuesta de valor (1 hora) • 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. • Realizar un auto chequeo del estado actual del modelo de negocio de cada participante e identificar posibles áreas de mejora. • 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.

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

Sesiones de formación presenciales en cada uno de los territorios del ciclo	Se llevan a cabo las sesiones 4,5 y 6 correspondientes al primer ciclo, así como las sesiones 1,2 y 3 correspondientes al segundo ciclo. **PRIMER CICLO:** **Sesión 4 y 5:** Estética y fotografía de producto, creación y edición de contenido audiovisual. **Sesión 6:** Cómo crear y potenciar mi tienda en Instagram, el potencial del metaverso para los negocios, plataformas de ecommerce y carrito de compras. **SEGUNDO CICLO:** **Sesión 1:** Creando comunidad, qué y cómo comunicar en mi emprendimiento, construyendo mi identidad de marca. **Sesión 2:** Conceptos básicos de marketing **Sesión 3:** El universo de las redes sociales, cómo funcionan Instagram, Facebook y TikTok, entendiendo el algoritmo, alcance, publicidad paga y ads en redes sociales.
Sesiones de asesoría brindadas	Durante el primer ciclo se ofertan, gestionan y realizan las asesorías semipersonalizadas correspondientes a las temáticas de marca, pauta y fotografía con una participación de 39 jóvenes en marca, 29 jóvenes en asesoría sobre pauta y 17 jóvenes acompañados en temas relacionados con fotografía. Por su parte sobre el segundo ciclo se han realizado hasta ahora las asesorías correspondientes a marca y pauta con una participación de 51 y 31 jóvenes respectivamente.

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

Guía de manejo para redes sociales elaborada	El contratista hace entrega de la guía para el manejo de redes sociales con su respectiva diagramación y aprobada por el equipo de comunicaciones de la Secretaría de la Juventud, este producto se encuentra a espera de ser difundido a través de las redes sociales de la Secretaría y la plataforma Medellín Joven para su aprovechamiento por parte de las juventudes emprendedoras de la ciudad y aquellos interesados que no participaron en el presente proceso formativo. La guía describe un proceso de 7 pasos para crecer en redes sociales acompañada de enlaces para acceso a recursos digitales, consejos prácticos para la edición, elaboración de copies y herramientas para el análisis de métricas en cada una de las plataformas.

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 segundo ciclo impactando Manrique, San Antonio de Prado, Belén y Villahermosa.
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: 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. 2. Requisitos clasificatorios: Puntaje adicional a los jóvenes que cumplan con las siguientes condiciones:

	Único participante de una cadena de valor - 40 puntos Jóvenes rurales – 20 puntos Víctima del conflicto armado – 20 puntos Perteneciente a una comunidad afrodescendiente o indígena – 10 puntos Diversidad sexual – 10 puntos
Contenidos audiovisuales para redes sociales elaborados	De los 4 contenidos audiovisuales requeridos para ser publicados en las redes sociales de la Secretaría de la Juventud el contratista ha elaborado 3 contenidos: un reel sobre anuncios, un video sobre los componentes de una propuesta de branding y un reel en el que se habla de diversas herramientas de inteligencia artificial de gran utilidad al momento de emprender.
Registro audiovisual por cada uno de los territorios impactados	El contratista ha realizado registro audiovisual de carácter profesional en cada uno de los 8 territorios impactados por el proceso formativo.
Registro testimonial realizado	El contratista hace entrega de dos videos testimoniales correspondientes a los jóvenes Johana Murillo y Emanuel Villa.
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	El contratista ha registrado a la fecha de corte un total de 229 beneficiarios, se encuentra pendiente el cargue de los demás jóvenes y la asignación de los respectivos beneficios.
Diseño y análisis de herramienta metodológica para la evaluación del proceso	El contratista ha diseñado una propuesta de evaluación compuesta por 10 preguntas que permiten capturan la concepción de los participantes sobre la pertinencia de las temáticas, la metodología empleada, condiciones para el desarrollo de las sesiones, cuerpo docente y entre otros

	aspectos de la estrategia permitiendo así obtener valiosas lecciones para la futura implementación de procesos formativos, esta herramienta cuenta con la aprobación del equipo del Observatorio.
Encuentro de cierre por ciclo formativo realizado	Se realiza encuentro de cierre en las instalaciones de MOVA de acuerdo con las especificaciones realizadas en los estudios previos, facilitando en particular un espacio de intercambio de experiencias entre los participantes y acceso a oferta del ecosistema emprendedor con la presencia de la Cámara de Comercio.

Cumplimiento de obligaciones del contratista al periodo de reporte

El contratista ha reportado de manera oportuna la información solicitada por el equipo de supervisión, así mismo ha realizado entrega de los productos asociados a la ejecución del contrato y ha suministrado reportes claros de su avance a través de los comités de ejecución desarrollados de manera semanal.

El contratista ha identificado a su equipo de trabajo en territorio con indumentaria respectiva y ha sido claro en comunicar que el proceso es ejecutado por la Secretaría de la Juventud.

El contratista ha asistido a las capacitaciones y reuniones en los que ha sido requerido con otros programas de la Secretaría de la Juventud.

- La Ejecución física del contrato de acuerdo a la entrega y a la forma de pago estipulada en la cláusula quinta del contrato esta en un 75% .

- De acuerdo al cumplimiento del Plan de Acción del proyecto asociado a este contrato, en el marco del Plan de Desarrollo: Actualmente la supervisión viene cumplientdo con el plan de acción asociado al contrato.

Etiquetas de fila	**Suma de Valor Retención**
Estampilla Universidad de Antioquia	$ 439.643
Ret.impto.renta Honorarios 11%	$ 4.836.075
Retención ICA 2*1000 art 54 Acuer 64/12	$ 88.000
Retención IVA 15% Ley. 1607 de 2012	$ 1.252.983
Tasa Prodeporte Y Recreacion 1.3%	$ 571.536
Total general	**$ 7.188.237**

1. INFORME ADMINISTRATIVO:

Debe contener el detalle de:

NOVEDADES DEL PERSONAL:

Nombre	Novedad (Ingresos – Egresos)	Fecha novedad	Rol a desempeñar
Juan Pablo Betancur Arteaga	Egreso	31-09-2023	Docente 3
Yadir Fernando Álvarez Gutiérrez	Ingreso	01-09-2023	Auxiliar
Juan Camilo Solano Gómez	Ingreso	01-09-2023	Auxiliar

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

JUNIO:

NOMBRE	IBC SOBRE EL CUAL COTIZA	NUMERO DE PLANILLA	MES	PENSIÓN	SALUD	ARL	TOTAL APORTES
LADY VIVIANA SALDARRIAGA GAVIRIA	$1.160.000	63745284	JUNIO	$83.239	$65.030	$2.716	$150.985
VALERIA AYALA PEÑA	$1.160.000	63748437	JUNIO	$83.239	$65.030	$2.716	$150.985
Lina Marcela Rivera Jáuregui	$1.160.000	63624035	JUNIO	$83.239	$65.030	$2.716	$150.985

JULIO:

NOMBRE	IBC SOBRE EL CUAL COTIZA	NUMERO DE PLANILLA	MES	PENSIÓN	SALUD	ARL	TOTAL APORTES
LADY VIVIANA SALDARRIAGA	$1.160.000	64491834	JULIO	$83.239	$65.030	$2.716	$150.985

GAVIRIA							
VALERIA AYALA PEÑA	$1.160.000	64493782	JULIO		$65.030	$2.716	$150.985
Lina Marcela Rivera Jáuregui	$1.160.000	64262419	JULIO	$83.239	$65.030	$2.716	$150.985
PAOLA ANDREA GALLEGO JARAMILLO	$ 5.160.000	63881553	JULIO	$83.239	$65.030,3	$2.716	$150.984,7
LUZ ANDREA DIAZ ESCOBAR	$ 1.160.000	35035595	JULIO	$83.239	$65.030,3	$5.431	$153.700

AGOSTO:

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	65577714	185.000	236.800	7.800	459.200
VALERIA AYALA PEÑA	2.500.000	1.656.000	65680341	207.000	265.000	8.700	483.500
LUZ ANDREA DIAZ ESCOBAR	2.100.000	1.160.000	65492964	145.000	185.600	6.100	349.800
PAOLA ANDREA GALLEGO JARAMILLO	2.100.000	2.434.167	64735829	304.300	389.500	25.500	768.000
LINA MARCELA RIVERA	2.100.000	1.160.000	65139265	145.000	185.600	6.100	336.700
DIEGO ALEJANDRO GOMEZ	2.300.000	7.904.000	65631924	988.000	1.343.900	41.300	2.383.800
JUAN PABLO BETANCUR	2.300.000	1.160.000	65157534	145.000	185.600	6.100	336.700

SEPTIEMBRE:

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

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	65986567	200.000	256.000	8.400	496.400
VALERIA AYALA PEÑA	2.500.000	1.788.000	66218734	223.500	286.100	9.400	519.000
LUZ ANDREA DIAZ ESCOBAR	2.100.000	1.160.000	65976841	145.000	185.600	6.100	336.700
PAOLA ANDREA GALLEGO JARAMILLO	2.100.000	2.434.167	65345255	304.300	389.500	25.500	768.000
LINA MARCELA RIVERA	2.100.000	1.160.000	65964222	145.000	185.600	6.100	336.700
DIEGO ALEJANDRO GOMEZ	2.300.000	5.120.000	66337809	640.000	870.400	26.800	1.553.300
JUAN PABLO BETANCUR	2.300.000	1.160.000	66215138	145.000	185.600	6.100	336.700
JHOSSER DAVID MARULANDA CARDONA	2.300.000	1.280.000	9456441134	160.000	204.800	6.700	372.100

OCTUBRE:

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	66216571	200.000	256.000	8.400	496.400
VALERIA AYALA PEÑA	2.500.000	1.476.000	66746590	184.500	236.200	7.800	336.700

LUZ ANDREA DIAZ ESCOBAR	2.100.000	1.160.000	66681412	145.000	185.600	6.100	336.700
PAOLA ANDREA GALLEGO JARAMILLO	2.100.000	2.434.167	65867424	304.300	389.500	25.500	768.000
LINA MARCELA RIVERA JÁUREGUI	2.500.000	1.160.000	66821891	145.000	185.600	6.100	336.700
DIEGO ALEJANDRO GOMEZ	2.300.000	1.280.000	66752583	160.000	204.800	6.700	372.100
JHOSSER DAVID MARULANDA CARDONA	2.300.000	1.280.000	9457784949	160.000	204.800	6.700	372.100
YADIR FERNANDO ÁLVAREZ GUTIÉRREZ	2.100.000	1.160.000	66511278	145.000	185.600	6.700	330.800
JUAN CAMILO SOLANO	2.100.000	1.160.001	66371164	145.100	185.700	6.100	336.900

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 30-9-2023	DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA- REPRESENTANTE LEGAL
02-10-2023	01-05-2023 HASTA 30-10-2023	DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA- REPRESENTANTE LEGAL

02-11-2023	01-06-2023 HASTA 30-11-2023	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.

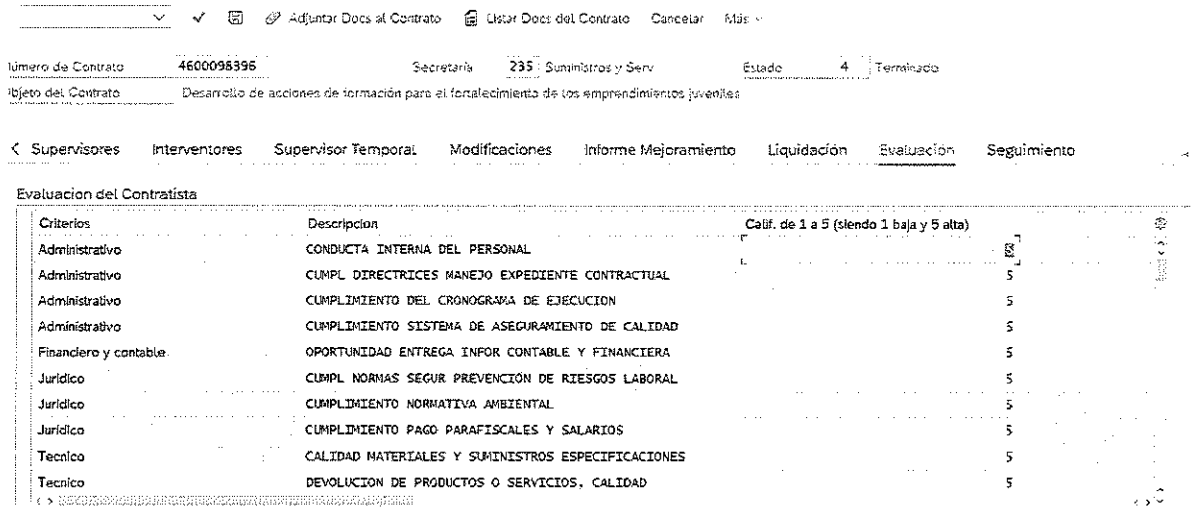
Periodo Supervisión Temporal		**Supervisor Temporal**
19/07/2023	31/07/2023	Diana Patricia Bernal Ocampo
1/08/2023	15/08/2023	Carlos Arturo Montoya Villegas

- 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.

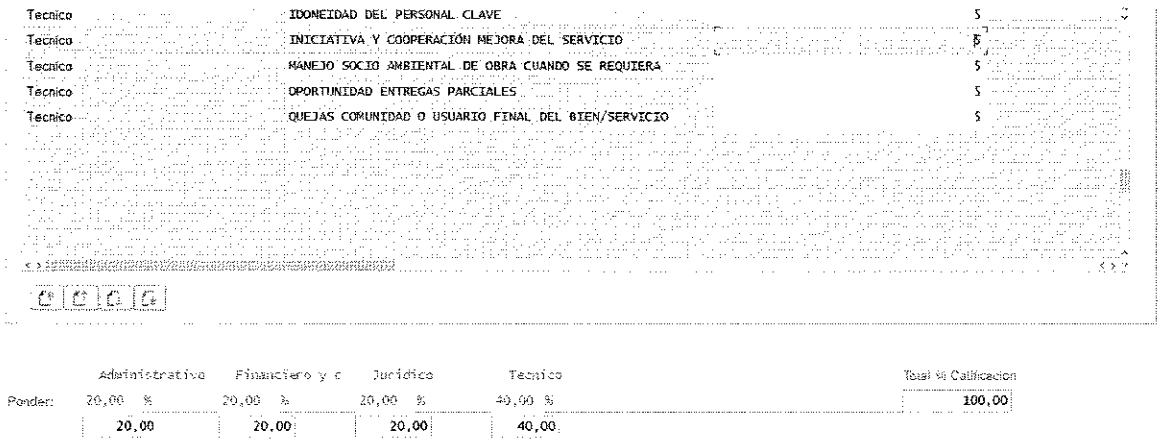
- Hasta el momento no se han materializado los riesgos descritos en el expediente contractual.

- 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:



Criterios	Descripcion	Calif. de 1 a 5 (siendo 1 baja y 5 alta)
Administrativo	CONDUCTA INTERNA DEL PERSONAL	
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	S
Tecnico	INICIATIVA Y COOPERACIÓN MEJORA DEL SERVICIO	S
Tecnico	MANEJO SOCIO AMBIENTAL DE OBRA CUANDO SE REQUIERA	S
Tecnico	OPORTUNIDAD ENTREGAS PARCIALES	S
Tecnico	QUEJAS COMUNIDAD O USUARIO FINAL DEL BIEN/SERVICIO	S

	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

ondos	Centro Gestor	Posición Presupuestal	Proyecto	CDP	Solicitud de Pedido	Registro Presupuestal	Valor
110090123	72400000	2320202009	200164	4000113023	9014907	4700055145	237.806.986
TOTAL							$237.806.986

- 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	FAES 106	20/09/2023	5000714600	$52.317.537

- Informe de ejecución financiera del contrato por proyectos: insertar el informe que se obtiene del reporte que se origina con la transacción SAP ZMMPUR189 - Informe financiero de contratos. (Estas cifras representan el acumulado de la ejecución 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 INDUSTRIAL - JÓVENES 4.O MEDELLÍN	$237.806.986	$52.317.537	$185'489.449

- 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)	$52.317.537
Pago autorizado del mes de Noviembre	$47'561.397
Porcentaje de ejecución financiera	42%

1. 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 **$ 47.561.397.**

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

MARIA CAMILA HERNANDEZ BOHORQUEZ
Apoyo Técnico a la Supervisión

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