ACTA No: 03 **FECHA: 14 DE NOVIEMBRE DE 2023**

CONTRATO NÚMERO: 1.250.13.03-0172 **FECHA:** 28 DE JUNIO DE 2023

CONTRATANTE: Departamento del Valle del Cauca.

DEPENDENCIA: Secretaría de Mujer, Equidad de Género y Diversidad Sexual

CONTRATISTA: CONSEJO COMUNITARIO DE LA COMUNIDAD NEGRA VEREDA GAMBOA

VALOR DEL CONVENIO: OCHENTA Y NUEVE MILLONES DE PESOS M/CTE ($89.000.000)

DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL: 3500009200 ITEM 1 del 21.06.2023

REGISTRO PRESUPUESTAL: 4500037022 del 28.06.2023

FUENTE DE FINANCIACION: RECURSOS PROPIOS

PLAZO: El plazo de ejecución del contrato será desde el inicio en la plataforma SECOP II hasta el 31 de octubre de 2023.

SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR: HENRY DEVIA PRADO

OBJETO: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA GENERAR UNA ESTRATEGIA QUE PERMITA POTENCIALIZAR LA AUTONOMIA ECONÓMICA DE LA POBLACIÓN LGTBIQ AFRO DEL DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA; EN DESARROLLO DEL PROYECTO DENOMINADO IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS TERRITORIALES QUE PERMITAN EL IMPULSO DE LAS AUTONOMÍAS PERSONALES, ECONÓMICAS Y POLÍTICAS DE LA POBLACIÓN LGBTIQ DEL VALLE DEL CAUCA.

Los suscritos HENRY DEVIA PRADO, identificado con cédula de ciudadanía número 94.311.330 expedida en PALMIRA, actuando como **SUPERVISOR o INTERVENTOR**, ROSA EMILIA SOLIS GRUESO portadora de la cédula de ciudadanía número 31.271.766 expedida en CALI, **REPRESENTANTE LEGAL** DEL CONSEJO COMUNITARIO DE LA COMUNIDAD NEGRA VEREDA GAMBOA portador del NIT. 900.101.789-0, obrando como **CONTRATISTA**, nos reunimos en las instalaciones de la Beneficencia del Valle Octavo piso con el objetivo de rendir el último informe de supervisión y/o interventoría.

Que en cumplimiento del objeto contractual se establecieron las obligaciones que aparecen descritas en el documento denominado clausulado a cargo del Contratista los cuales se determinaron en:

ACTIVIDAD	COMPONENTES	CANTIDAD
Elaborar propuesta metodológica que exponga el plan de acción que se llevará a cabo para el cumplimiento del objeto contractual.	La Propuesta debe contener: 1. Descripción de la estrategia. 2. Argumentación de la idoneidad del consejo comunitario para llevar a cabo el proceso. 3. Actividades a desarrollar y su pertinencia. 4. Cronograma de ejecución. 5. Informe presupuestal detallado del costo de cada actividad conforme al presupuesto establecido en el contrato.	1
Jornada de formación y socialización del proyecto	Se debe realizar un encuentro de socialización con los representantes de los consultivos afro y población LGTBIQ Afro en donde se exponga la importancia de generar procesos para fortalecer las autonomías económicas de la población LGTBIQ afro del Departamento, a través de los siguientes componentes temáticos: 1. Socialización de los elementos generales de política pública, normatividad existente en relación con las comunidades Negras, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras LGTBIQ+ del Departamento del Valle del Cauca. 2. Socialización de la oferta institucional como herramienta de participación en el mejoramiento de la calidad de vida de la población LGTBIQ+ que pertenecen a las comunidades Negras, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras del Departamento del Valle del Cauca. 3. Intercambio de saberes en relación con el emprendimiento e innovación de la comunidad LGTBIQ+ que pertenecen a las comunidades negras, afrocolombianas, raizales y palenqueras del Departamento del Valle de Cauca.	1
Fortalecimiento económico para el emprendimiento de grupos de personas LGBTIQ+ pertenecientes a las comunidades Negras, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras.	Se debe realizar un proceso de fortalecimiento integral a los emprendimientos, unidades productivas o empresas propiedad de población LGBTIQ+ pertenecientes a las comunidades Negras, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras, teniendo en cuenta las siguientes fases de intervención: Fase I: Identificación y caracterización de los emprendimientos de la población objetivo, de lo cual debe aportarse al supervisor del contrato, matriz de caracterización que permita identificar plenamente el negocio o emprendimiento. Fase II: Solicitud de planes de negocio e inversión sostenible de los emprendimientos identificados, de esta fase se debe aportar los planes de negocio e inversión diligenciados por cada uno de la población participante, documento que debe estar debidamente firmado por cada uno. Fase III: Evaluación de los planes de negocio presentados, teniendo en cuenta la productividad de este, el sostenimiento en el tiempo, la evolución o crecimiento, el flujo de producción, generación de empleo y aporte al desarrollo económico local y comunitario. De esta fase debe entregarse al supervisor del contrato parámetros de evaluación. Fase IIII: Selección de los emprendimientos, unidades de negocio o empresas a beneficiar. De esta fase debe otorgársele al supervisor del contrato documento argumentativo en donde se exponga claramente el motivo de la selección en concordancia con los parámetros establecidos en la Fase III. Fase IV: Elaboración de plan de mejoramiento para los beneficiarios seleccionados con el objetivo de optimizar los recursos otorgados. De esta fase debe entregársele al supervisor del contrato el documento con los lineamientos determinados para la buena inversión de los recursos otorgados en relación con la evolución del emprendimiento seleccionado.	1
Presentar informe de gestión mensual a cerca de los resultados obtenidos y cumplimiento	El contratista deberá presentar informe de gestión en medio digital y documental con sus respectivos anexos a la Secretaría de Mujer Equidad de Género y Diversidad Sexual, que contenga los siguientes puntos: -Actividades desarrolladas a la fecha, con sus respectivos contenidos. -fecha en el que se desarrollaron las actividades. -Materiales utilizados -Cantidad de personas intervenida con su respectiva caracterización poblacional. -Análisis de resultados cuantitativos y cualitativos de los espacios de formación. -medios de sostenimiento de los procesos.	6

del cronograma establecido.	-medios de seguimiento.	
Contratación del personal coordinador del proyecto.	1. Un coordinador: profesional con perfil en áreas de la ingeniería, las ciencias económicas, ciencias sociales, ciencias naturales o afines (2 meses). 2. Profesional con perfil en áreas de las ciencias humanas, económicas, ciencias sociales, administrativas, ciencias naturales o afines (2 meses).	2

2.1.2.1. Elaborar propuesta metodológica que exponga el plan de acción que se llevará a cabo para el cumplimiento del objeto contractual.

Para el cumplimiento de esta actividad, el contratista deberá proyectar y entregar a la parte contratante la estructura metodológica que se llevará a cabo en torno al cumplimiento del objeto contractual planteado, esclareciendo aspectos trascendentales para la ejecución del proyecto. Este documento deberá ser entregado y aprobado por el supervisor asignado, antes de su ejecución, teniendo en cuenta los siguientes aspectos clave:

1. Descripción de la estrategia.

2. Argumentación de la idoneidad del consejo comunitario para llevar a cabo el proceso.

3. Actividades a desarrollar.

4. Cronograma de ejecución.

5. Informe presupuestal detallado del costo de cada actividad conforme al presupuesto establecido en el contrato.

2.1.2.2 Jornada de formación y socialización del proyecto.

El contratista debe realizar un encuentro que conste de tres componentes temáticos esenciales:

1. Socialización con los representantes de 30 consejos comunitarios con jurisdicción en el territorio Vallecaucano, con el propósito de exponer la propuesta planteada para el desarrollo del objeto contractual, lo anterior teniendo en cuenta que el proyecto está encaminado a promover el empoderamiento económico de la población LGTBIQ Afro, a través de incentivos económicos destinados al desarrollo productivo de sus emprendimientos o unidades de negocios.

2. Generar un espacio formativo para la población con interés en participar en donde se exponga la importancia de fortalecer las autonomías financieras como medio para romper barreras de discriminación intersectorial que segregan a la población LGTBIQ afro a condiciones de vulnerabilidad dado a las limitadas oportunidades de crecimiento que se presentan en razón a estereotipos de discriminación racial y homofobia.

3. Generar un espacio en donde se resalte la importancia de generar economías integrativas que aborden tanto las practicas capitalistas de administración como los saberes ancestrales característicos de las poblaciones NARP.

2.1.2.3 Fortalecimiento económico para el emprendimiento de grupos de personas LGBTIQ+ pertenecientes a las comunidades Negras, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras.

EL Contratista debe realizar un proceso empoderamiento económico dirigido exclusivamente a la población que se identifique como Afro LGTBIQ y sean propietarios de emprendimientos, unidades negocio o empresas informales o formales, lo cual debe ejecutarse mediante el otorgamiento de recursos direccionados para el crecimiento productivo, lo que debe hacerse abordando estrategias de acompañamiento encaminadas en promover inversiones conscientes y acertadas que no solo impulsen las ganancias sino que también mejoren la calidad de vida de las y los beneficiarios.

Para la ejecución del proceso descrito debe tenerse en cuenta cinco etapas de intervención ineludibles:

• Caracterización de la población objetivo, detallando de manera especifica los factores de vulnerabilidad que pueden presentarse, identificación plena de los beneficiarios y sus negocios teniendo en cuenta datos de valor cuantitativo y cualitativo que definan la unidad productiva.

• Creación de un modelo de plan de negocios e inversión, que permita a la población interesada definir claramente cuáles son las proyecciones a mediano y largo plazo de sus negocios y sobre todo su plan de sostenimiento y crecimiento.

• Creación de una estrategia de evaluación que permita seleccionar los emprendimientos que presenten condiciones óptimas para el desarrollo de sus negocios.

• Otorgamiento de recursos económicos de acuerdo con las necesidades determinadas en el proceso de evaluación y exteriorizadas por el o la beneficiaria.

• Crear estrategias de acompañamiento que promuevan la inversión acertada de los recursos otorgados teniendo en cuenta las necesidades que presenta el negocio.

2.1.2.4. Designación del personal idóneo para la ejecución del objeto contractual.

Para el cumplimiento de esta actividad el contratista deberá designar al personal que cuente con la formación, experticia y capacidad para llevar a cabo un proyecto de esta magnitud, teniendo en cuanta que para ello se requiere las siguientes funciones:

1.Coordinación organizacional del proyecto: Este o esta funcionaria debe estar a cargo de verificar el cumplimiento de cada una de las actividades descritas con sus correspondientes fases de ejecución teniendo en cuenta el recurso otorgado para cada una, así mismo deberá aportar las evidencias contables e informes correspondientes para la argumentación del cumplimiento del objeto contractual.

2. Profesional con experiencia en intervenciones sociales a poblaciones vulnerables: Esta o este funcionario debe estar a cargo de generar las intervenciones necesarias con la población objetivo, así como también recolectar de manera detallada los datos de caracterización.

2.1.2.5 Presentar informe de gestión mensual a cerca de los resultados obtenidos y cumplimiento del cronograma establecido.

Para el cumplimiento de esta actividad el contratista deberá presentar mensualmente a partir de la firma del acta de inicio del contrato suscrito 6 informes de tipo cuantitativo y cualitativo que determinen claramente el desarrollo del proyecto de acuerdo con el objeto contractual y obligaciones pactadas, para lo cual debe tener en cuenta los siguientes aspectos: Es crucial la identificación y caracterización de la población a impactar en cada actividad que se lleve a cabo en el marco del proyecto, así como también la exposición de cada una de las actividades que se realicen de las cuales se debe determinar su objeto, finalidad e impacto, también se deben determinar los resultados obtenidos de cada intervención aplicando talleres y encuestas de satisfacción a la población beneficiada, por último es importante determinar los medios por los cuales se proporciona sostenimiento del proceso y la manera de seguimiento a los mismos.

Que, de conformidad con lo anterior, el contratista presenta **informe final** del mes de octubre de 2023, el cual es el soporte para el último pago.

Los contenidos de este proceso se encuentran en el Informe técnico final de Actividades N° 3.

Para el cumplimiento del objeto contractual se lleva a cabo informe final sobre la ejecución de las obligaciones específicas desarrolladas durante el mes de octubre de 2023, correspondiente al 100% de las actividades totales presentadas en el contrato: otorgamiento de recursos (Insumos) y socialización del plan de mejoras a las nueve (9) unidades seleccionadas de la comunidad LGTBIQ+ pertenecientes a la comunidad Negra, Afrocolombiana, Raizal y Palenquera del departamento del Valle del Cauca.

2- OBLIGACIONES ESPECIFICAS DESARROLLADAS DURANTE LOS MESES DE SEPTIEMBRE Y OCTUBRE 2023 CORRESPONDIENTES AL 100% DE LAS ACTIVIDADES TOTALES DEL CONTRATO

2.1. -Fortalecimiento económico para el emprendimiento de grupos de personas LGBTIQ+pertenecientes a las comunidades negras, afrocolombianas, raizales y palenqueras.

Se realizó procesos de empoderamiento económico a nueve (9) unidades de negocios pertenecientes a la población LGTBIQ + Negras, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras, abordando estrategias de acompañamiento encaminadas en promover inversiones conscientesy acertadas, la cual les permitirá mejorar la calidad de vida a los integrantes de las unidades de negocios y a su entorno.

La ejecución del proceso de empoderamiento se realizó mediante fortalecimiento económico dividido en cinco fases de intervención:

Fase de Identificación y caracterización de los emprendimientos de la población objetivo:

Se caracterizó nueve (9) unidades de negocios pertenecientes a los sectores consultivos de Buenaventura- Dagua, Cali y Valles Interandinos. El 100% de los integrantes de las unidades denegocios pertenecen a la población LGTBIQ+ Afro, con una participación del 44% en el

sector económico y 45% en el socio económico, las actividades más destacadas dentro de este sector son la comercialización de productos y el de belleza.

Fase de selección de las unidades productivas:

Para el proceso de selección de las unidades productivas se tuvo en cuenta los siguientes elementos: ubicación geográfica, nivel de participación de personas Afro LGTBIQ+ y los Impactos(económicos, sociales y ambientales) generados con su actividad en las comunidades donde están instaladas.

En cuanto ubicación geográfica la mayoría de las unidades se encuentran en las zonas urbanas,cinco de nueve localizadas en la ciudad, con planes de expansión para trabajar urbano/rural; Asimismo, los impactos que generan con su actividad en las comunidades donde están instaladasfueron: 50% impacto económico, 33% social y 17% ambiental. Estos impactos son concurrentes,lo que quiere decir que algunas unidades tienen impactos económicos, sociales y ambientales ala vez.

Fase de evaluación:

Las unidades presentadas para el fortalecimiento fueron evaluadas con una matriz, en la cual seindagó por su estado actual (funcionamiento, cerrada o ideación), la sostenibilidad en el tiempo, la posible evolución con nuevos mercados o redes, su flujo de producción; existencia de oferta ydemanda del servicio, bien o producto y aportes al desarrollo local.

Para finalizar el proceso de fortalecimiento a las unidades se realiza la fase de otorgamiento de recurso, este otorgamiento de recursos económicos se realizó de acuerdo con las necesidades determinadas en el proceso de evaluación y exteriorizadas por los beneficiarios. Asimismo, se realiza plan de mejora que permita a las unidades fijar objetivos y optimizar la gestión de recursos, creando estrategias de acompañamiento que promuevan la inversión acertada de los recursos otorgados teniendo en cuenta las necesidades que presenta el negocio.

Otorgamiento de recursos:

Durante el mes de octubre del 2023, se llevó a cabo el otorgamiento de recursos por medio de insumos a las nueve (9) unidades de negocios seleccionadas. Este proceso se realizó a través de visitas en compañía con la Secretaria de Mujer, Equidad de género y Diversidad Sexual. El otorgamiento de recursos económicos se realizó de acuerdo con las necesidades determinadas en el proceso de evaluación y exteriorizadas por los beneficiarios.

Tabla 1 Unidades de negocios

SECTOR	UNIDAD DE NEGOCIOS		FORTALECIMIENTO
Buenaventura-Dagua	Restaurante Chava	Ventas de comidade la tradición pacifica	Dotación de implementos de cocina como freidor, nevera, mesas y sillas permitiéndole expandir el negocio y fortalecer el servicio de atención a los turistas
	Variedades Linda Sofia	Comercializadora productos de papelería	Se realizó dotación de productos para el cabello,papelería, ropa deportiva,accesorios deportivos, permitiendo abarcar más población objetivo
	Funda productividad	Comercialización de productos artesanales y bisutería	Dotación de telas africanas einsumos de bisutería para expandir su comercializacióna toda la población del pacifico colombiano
	Alexis Barber shop	Barbería	Se fortaleció la unidad con dotación en

			insumo de Barbería como sillas y maquinaria, que le permitirá atender a los clientes con unamayor comodidad
Cali	Leyton Sport	Comercialización deropa deportiva, estampados de comidas con diseños afro centrados	Se fortaleció la unidad con dotación de maquinara para la fabricación de camisetas y máquina para realizar los estampados, permitiéndoles expandir el negocio, siendo productores y comercializadores
	Alma y mente Pacífica (Salón de belleza Encanto)	Salón de Belleza	Se realizó dotación de implementos de peluquería y productos de belleza, permitiendo además de la atención al cliente, la comercialización de productos
	Bella nails	Salón de Belleza	Se fortaleció la unidad en la dotación de muebles, el cual le permitirá mejorar la atención al cliente con una mayor comodidad
	Mude	Refuerzo Académico con Enfoque Étnico y deGénero	Implementos lúdicos pedagógicas (mesas, sillas, estanterías, insumo de papelería, libros),

Valle Interandino			el cual le permitirá potencializar los refuerzos académicos a niñosde su comunidad
	Costilla M. A	Ventas de comidas	Dotación de implementos de cocina como freidor, nevera, mesas y sillas permitiéndole crear un restaurante.

Elaboración de plan de mejoramiento:

Se realizó plan de mejora a las nueve (9) unidades de negocio, con el fin de crear estrategias de acompañamiento que promuevan la inversión de los insumos otorgados, donde se tuvo en cuentalas necesidades presentadas por cada unidad de negocio. Asimismo, el plan de mejora permitiráque las unidades de negocios logren optimizar los recursos otorgados, permitiendo ser más eficiente en los servicios y en los procesos, a fin de impulsar su rendimiento.

A continuación, se detalla los lineamientos del plan de mejora expuestos a las unidades de negocios:

Aspectos a mejorar	estrategia	actividad	indicador	Meta de acción	responsable
Planificación financiera	Establecer una planificación financiera	Crear un presupuesto solido que permita posibilitar el cumplimiento de metas y llevar el control de los movimientos financieros que permitan obtener una	No. de presupuestos creados/ No. de presupuestos programados	Dos (2) presupuestos al año	Representante de las unidades de negocios

		visión global de la situación económica de la unidad de negocio			
Prácticas contables	Implementar herramientas contables	Implementación de una herramienta contable para tener una mejor visión del negocio que permita proporcionar información real y exacta del negocio. Asimismo, conocer cuáles son las deudas que se tienen con los acreedores, la utilidad o, en su defecto, la pérdida de dinero.	No. de herramienta contable implementada/ No. de herramienta contable programada	Una (1) herramienta contable implementada (Libro diario)	Representante de las unidades de negocios
No se identifica la productividad en las unidades de negocios	Establecer un plan demarketing	Crear un plan de marketing para tener claros los objetivos de la unidad de negocio, cómo se van a realizar, tener clara la visión del trabajo, las razones y ver los logros permitiendo medir la productividad. El plan tendría que incluir un calendario y un	No. de plan de marketing creado/ No. de plan de marketing planeado	Un (1) plan de marketinganual	Representante de las unidades de negocios

		presupuesto para todas las promociones de temporada, y una estrategia en redessociales			

El día 23 de octubre de 2023, se realizó socialización del plan de mejora a las nueve (9) unidades de negocio, a través de una reunión virtual por la plataforma Meet, esta reunión contó con la participación total de los representantes de las unidades de negocios. En la socialización se expuso los siguientes temas:

- Objeto del proyecto
- Resumen de las actividades realizadas durante la ejecución del proyecto
- Plan de mejora: aspectos a mejorar, estrategias, actividades, indicadores, metas de acción, responsables.

3.-CONCLUSIONES

- Se logró la ejecución total del proyecto denominado: Implementación de estrategias territoriales que permitan el impulso de las autonomías personales, económicas y políticasde la población LGTBIQ + Afro del Valle del Cauca.
- Se resalta la participación del 100% de los Representantes Consultivos del departamentodel Valle del Cauca en la socialización del proyecto y en la elaboración de los criterios deselección de las unidades de negocios.
- Por medio del intercambio de saberes que se realizaron en las jornadas de formación, se alcanzaron los conocimientos esperados permitiendo establecer referencias para la información requerida para el fortalecimiento económicos de las unidades de negocios.
- Finalmente se ejecutó el 100% del proceso de fortalecimiento integral a las unidades de negocios de la población LGTBIQ pertenecientes a las comunidades Negras, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras, con sus fases de intervención: identificación ycaracterización, selección, evaluación, otorgamiento de recursos y elaboración de plan

demejora.

Que, de conformidad con lo anterior, se elaboró y presento informe técnico 3, en el que incluye el desarrollo de actividades posteriores a la legalización del convenio del 100%.

ANEXOS: INFORME FINAL NO.3 Y DEMÁS EVIDENCIAS QUE DAN FE DE LA EJECUCIÓN DEL 100% DEL CONVENIO PACTADO

1-informe técnico Fortalecimientos Económicos

- Unidades de negocios
- Registro fotográfico
- Actas de entrega
- Plan de mejoramiento unidades de negocio
- conclusiones

En constancia se firma en la ciudad de Santiago de Cali a los 14 días del mes de noviembre de 2023.

SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR
HENRY DEVIA PRADO
C.C. 94.311.330 DE PALMIRA

CONTRATISTA
ROSA EMILIA SOLIS GRUESO
C.C. 31.271.766 DE CALI
Representante Legal
CONSEJO COMUNITARIO DE LA COMUNIDAD NEGRA VEREDA GAMBOA
NIT. 900.101.789-0