CONVENIO DE ASOCIACIÓN No.4134.010.27.1.0002 DE 2023

INFORME FINAL DE EJECUCIÓN
(Técnico-Financiero)
Segundo Desembolso

OBJETO: "Aunar esfuerzos para desarrollar una estrategia que identifique y caracterice las necesidades de acceso, uso y apropiación de servicios TI que presenten los microempresarios y emprendedores del Distrito de Santiago de Cali; construyendo y desarrollando una hoja de ruta en virtud del proyecto de inversión BP 26002554 Implementación de estrategias de promoción para el desarrollo de la industria basada en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TI) en Santiago de Cali."

CONTRATANTE: DISTRITO SANTIAGO DE CALI - DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES (DATIC) NIT. 890.399.011-3

ASOCIADO: CORPORACIÓN LA CONSCIENCIA DEL AMOR NIT. 900.443.948-2

Diciembre 2023

CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN 4
2. DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO 4
3. DATOS BÁSICOS DEL CONTRATO Y/O CONVENIO 5
4. ENTREGABLES/ACTIVIDADES DEL CONVENIO SEGUNDO DESEMBOLSO 5
5. CUADRO RESUMEN DE ENTREGABLES 37
6. INFORME FINANCIERO Y CONTABLE DE APORTES DEL ASOCIADO 38
7. EJECUCIÓN DE TALLERES 40
8. LOGROS E IMPACTOS DEL PROYECTO 63
9. CONCLUSIONES 65

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1..... 7
Ilustración 2..... 20
Ilustración 3..... 21
Ilustración 4..... 28
Ilustración 5..... 31
Ilustración 6..... 33
Ilustración 7..... 33
Ilustración 8..... 34
Ilustración 9..... 34
Ilustración 10..... 36
Ilustración 11..... 36
Ilustración 12..... 37
Ilustración 13..... 38
Ilustración 14..... 39
Ilustración 15..... 39
Ilustración 16..... 45
Ilustración 17..... 46
Ilustración 18..... 46
Ilustración 19..... 47
Ilustración 20..... 48
Ilustración 21..... 48
Ilustración 22..... 48
Ilustración 23..... 50
Ilustración 24..... 51
Ilustración 25..... 51
Ilustración 26..... 52
Ilustración 27..... 52
Ilustración 28..... 53

Ilustración 29..... 53
Ilustración 30..... 54
Ilustración 31..... 54
Ilustración 32..... 55
Ilustración 33..... 56
Ilustración 34..... 56
Ilustración 35..... 57
Ilustración 36..... 57
Ilustración 37..... 58
Ilustración 38..... 59
Ilustración 39..... 63
Ilustración 40..... 65
Ilustración 41..... 65
Ilustración 42..... 66
Ilustración 43..... 66

1. INTRODUCCIÓN

La Administración Distrital de Santiago de Cali a través del Departamento Administrativo de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, en articulación y mediante el convenio de asociación No.4134.010.27.1.0002 de 2023 con Fundación La Consciencia del Amor, llevarán a cabo el diseño y desarrollo de una estrategia que identifique y caracterice las necesidades de acceso, uso y apropiación de servicios TI que presenten los microempresarios y emprendedores del Distrito de Santiago de Cali; construyendo y desarrollando una hoja de ruta en virtud del proyecto de inversión BP 26002554 Implementación de estrategias de promoción para el desarrollo de la industria basada en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TI) en Santiago de Cali.

Es así, que en cumplimiento de las obligaciones contenidas en el Convenio de Asociación No.4134.010.27.1.0002 de 2023, presentamos el siguiente informe, dando alcance a las actividades realizadas en el período del 14 de octubre al 15 de diciembre de 2023.

2. DATOS BÁSICOS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO	CONVENIO DE ASOCIACIÓN No.4134.010.27.1.0002 DE 2023, suscrito entre el Distrito Santiago de Cali - Departamento Administrativo de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (DATIC) y Fundación La Conciencia del Amor
CÓDIGO BP	Proyecto de inversión BP 26002554
VALOR TOTAL DEL PROYECTO	Doscientos dos millones cuatrocientos noventa y un mil cuatrocientos dieciseis pesos m/cte ($202,491,416.00)
VALOR APORTES ALCALDÍA	Ciento cincuenta y cinco millones trescientos noventa y un mil cuatrocientos dieciséis pesos m/cte ($155.391.416,00)
VALOR APORTES CONTRAPARTIDA LCDA	Cuarenta y siete millones cien mil pesos m/cte ($47.100.000.00)
ACUERDO DE DESIGNACIÓN	CDP 3500200007
OBJETIVO DEL CONVENIO	"Aunar esfuerzos para desarrollar una estrategia que identifique y caracterice las necesidades de acceso,

	uso y apropiación de servicios TI que presenten los microempresarios y emprendedores del Distrito de Santiago de Cali; construyendo y desarrollando una hoja de ruta en virtud del proyecto de inversión BP 26002554 Implementación de estrategias de promoción para el desarrollo de la industria basada en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TI) en Santiago de Cali

3. DATOS BÁSICOS DEL CONTRATO Y/O CONVENIO

No. CONVENIO	4134.010.27.1.0002 DE 2023
VALOR	Doscientos dos millones cuatrocientos noventa y un mil cuatrocientos dieciseis pesos m/cte ($202,491,416.00)
FECHA DE SUSCRIPCIÓN	4 de septiembre de 2023
CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL	3500200007 del 30 de mayo de 2023
FECHA DE INICIO	14 de septiembre de 2023
FECHA DE TERMINACIÓN	15 de diciembre de 2023

4. ENTREGABLES/ACTIVIDADES DEL CONVENIO SEGUNDO DESEMBOLSO

A continuación, se presenta una descripción de las actividades realizadas durante los procesos de la fase de ejecución y cierre del proyecto, de acuerdo con lo establecido en el convenio de asociación No. 4134.010.27.1.002 de 2023, durante el periodo comprendido entre el 14 de octubre al 15 de diciembre de 2023.

4.1. Ejecutar las acciones planteadas en el documento técnico y metodológico con el propósito de identificar y caracterizar las necesidades o debilidades en el acceso, uso y apropiación de servicios TIC a nivel de microempresarios y emprendedores

El resultado de la ejecución de las acciones planeadas en el documento técnico y metodológico se materializa en el informe de resultados de caracterización de necesidades de acceso, uso y apropiación de servicios TIC entre microempresarios y emprendedores de la ciudad, el cual se resume a continuación:

Objetivo del Estudio

El informe tiene como propósito presentar los resultados obtenidos en el estudio realizado por la Subdirección de Innovación Digital de la Alcaldía de Santiago de Cali a través del Asociado La Consciencia del Amor para caracterizar de manera detallada la situación actual de acceso, uso y apropiación de servicios TIC entre los microempresarios y emprendedores del Distrito. Esto permite identificar brechas digitales existentes y áreas de intervención para mejorar la digitalización empresarial en este segmento económico.

Alcance y Metodología

El estudio abarcó diversos aspectos relacionados con la situación de acceso, uso y apropiación de TIC en microempresas y emprendimientos del Distrito de Cali. Para llevarlo a cabo se utilizó una metodología cuantitativa, mediante la aplicación de una encuesta estructurada de manera digital a través de un formulario de Google a una muestra representativa planeada para 150 dueños y dueñas de unidades productivas, la cual al final del ejercicio logró alcanzar a una población total de 217 personas encuestadas al momento de la elaboración del informe de caracterización, y al cierre del proyecto la cifra llegó hasta 229 encuestados. Lo anterior indica, que de acuerdo con lo propuesto en la metodología de caracterización, la muestra planeada tenía un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 8% y al finalizar el ejercicio de caracterización quedó con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 6.66%, lo que indica que al disminuir este margen los resultados obtenidos son más exactos.

La encuesta abarcó diversos aspectos como: perfil sociodemográfico, caracterización del negocio, nivel de acceso y adopción tecnológica, usos de TIC en procesos operativos y estratégicos, apropiación digital, expectativas y necesidades de formación, así como uso de los Laboratorios de Innovación Digital (LID) de la Alcaldía de Cali.



Ilustración 1 - Encuesta de caracterización

Enlace a la encuesta de caracterización: https://forms.gle/NoCqo9kmjxpX4M7KA

Análisis de los datos recolectados

En el proceso de análisis de la información recolectada y consolidada en la base de datos de caracterización, se integraron algunos conceptos como el patrón dominante, el cual se refiere a los elementos recurrentes en los datos, las tendencias importantes, las cuales indican la evolución notable en los mismos, las recomendaciones adaptadas, que son sugerencias basadas en esos hallazgos para resolver las necesidades detectadas, y la integración con los objetivos del estudio, que muestra cómo esos datos y análisis contribuyen a cumplir los propósitos iniciales del mismo. A continuación se hace un resumen ejecutivo de los resultados de la caracterización:

Principales Hallazgos

Entre los principales hallazgos del estudio se resaltan los siguientes:

- Existe un predominio de emprendimientos en etapa temprana, de pequeña escala y con limitaciones económicas.

- Se registra una adopción generalizada de teléfonos inteligentes y uso de internet, pero con problemas de calidad y costos para la conectividad.

- El nivel de apropiación digital de más del 90% de los encuestados es básico (Uso limitado de tecnología digital, conocimientos mínimos en software y aplicaciones básicas de gestión empresarial) y el uso de tecnologías avanzadas (AI, IoT, Uso de plataformas ERP, CRM) es aún marginal o incipiente, menor al 10%.

- Las necesidades formativas se orientan a temas como mercadeo digital, gestión de redes sociales, comercio electrónico y metodologías ágiles de innovación.

- Persisten desafíos importantes como brechas de conocimientos técnicos, limitaciones presupuestales y falta de apoyos concretos tales como capacitación, asesoría experta, acceso a tecnologías e incentivos financieros para la sofisticación tecnológica.

- El uso de los Laboratorios de Innovación Digital LID es muy bajo; casi un 90% de los emprendedores y microempresarios desconocen de su existencia, por lo que se requiere mayor difusión de estos activos e infraestructura por parte de DATIC.

Análisis Correlacional

Se identificaron relaciones entre los diferentes atributos y variables analizadas en el estudio, estructurados de la siguiente manera:

- **Análisis Correlacional por Variables**

- Perfil sociodemográfico: Existe una amplia diversidad en el perfil sociodemográfico de los participantes, con una ligera predominancia de mujeres, un rango de edad económicamente activo, diversidad en estados civiles, niveles educativos variados y una ubicación mayormente urbana. Esta diversidad debe considerarse en el diseño de programas inclusivos de transformación digital.

- Caracterización del Negocio: Predominan emprendimientos recientes, de pequeña escala, bajos ingresos, con limitada formalización y una diversidad de sectores económicos. Estas características indican negocios en etapa temprana con posibles dificultades económicas, sugiriendo la necesidad de programas de capacitación y apoyo financiero personalizados.

- Acceso y adopción tecnológica: Existe una adopción generalizada de teléfonos inteligentes y un uso combinado de internet fijo y móvil, pero con velocidades moderadas y problemas de calidad/costos de la conexión. Esto apunta a fortalecer infraestructura, calidad y accesibilidad de internet para maximizar las capacidades tecnológicas.

- Usos específicos de TIC: Aunque hay adopción de redes sociales y actualización frecuente de contenidos, el uso de software de gestión y pasarelas de pago es aún limitado. Se requiere entonces una estrategia para incentivar el uso de estas tecnologías, dada su relevancia para la eficiencia de los negocios.

- Apropiación digital: Si bien existe una base de habilidades digitales básicas, la transformación digital avanzada es aún minoritaria, con bajos niveles de inversión tecnológica. Por tanto, se deben robustecer las habilidades avanzadas y fomentar la inversión para impulsar la madurez digital de los negocios.

- Expectativas y Necesidades de Formación: Las expectativas de los encuestados se enfocan en temas de mercadeo digital, redes sociales, comercio electrónico y metodologías de innovación. Esta demanda debe orientar el diseño de programas educativos pertinentes y alineados con las necesidades del contexto.

- Conocimiento y Uso de los LID: Aun es aún mínimo, por lo que se requiere una estrategia para incrementar la concienciación sobre sus beneficios y mejorar/adaptar los servicios ofrecidos, de modo que sean percibidos como útiles por un mayor número de beneficiarios potenciales.

- **Análisis Correlacional Entre Variables**

El perfil sociodemográfico diverso se correlaciona con la variedad de características empresariales, requiriendo enfoques inclusivos.

- Las dificultades económicas de las empresas se relacionan con las limitaciones en acceso y uso de tecnologías, sugiriendo la necesidad de mayor apoyo financiero y formativo.

- La adopción tecnológica existente no se traduce aún en usos avanzados ni completa transformación digital, destacando la importancia de fortalecer competencias para un mejor aprovechamiento de las TIC.

- Las expectativas de formación están alineadas con las necesidades de cerrar brechas digitales e impulsar usos más sofisticados de las tecnologías, por lo que los programas educativos deben orientarse a la demanda.

- El bajo uso de los LID se correlaciona con los niveles incipientes de transformación digital, indicando que se requiere mayor promoción e integración de estos activos para la sofisticación tecnológica de las empresas.

- **Análisis Correlacional Diferenciado**

Emprendedores:

- Existe una correlación positiva entre el nivel educativo y el uso de software de gestión en emprendedores. Esto sugiere que a mayor formación académica, mayor es la adopción de estas herramientas.

- Se observa una correlación negativa entre la edad y el uso de redes sociales, indicando que los emprendedores más jóvenes tienden a un mayor uso de plataformas sociales digitales.

- Hay una correlación positiva entre ubicación urbana y velocidad de internet, evidenciando mejores condiciones de conectividad en zonas urbanas.

- El tiempo de operación del emprendimiento se correlaciona positivamente con la inversión en soluciones digitales, sugiriendo que entre más antigüedad, mayor es la inversión tecnológica.

Microempresarios:

- Existe una correlación negativa entre el tamaño de la microempresa y la presencia en redes sociales, lo que indica un mayor uso de estas plataformas en negocios más pequeños.

- Se observa una correlación positiva entre el sector económico y la velocidad de internet, sugiriendo que sectores como servicios tienden a tener mejor conectividad.

- El nivel de ingresos mensuales se correlaciona positivamente con la tenencia de software de gestión, evidenciando que microempresas con más ingresos acceden más a estas soluciones.

- La ubicación rural se correlaciona negativamente con el comercio electrónico, lo que señala menores capacidades de ventas digitales en zonas rurales.

Preguntas de Investigación

A continuación se detallan cada una de las preguntas planteadas inicialmente en la fase de diseño investigativo del documento metodológico, y se evidencia cómo el informe de caracterización da respuesta a dichos planteamientos, referenciando las respectivas secciones donde se encuentra la información:

Sobre perfil sociodemográfico:

¿Existen diferencias significativas en el nivel de acceso y uso de TIC según variables sociodemográficas como edad, género, nivel educativo de los microempresarios?

- El informe analiza estas diferencias en las secciones 3.1 Perfil sociodemográfico y 3.5 Apropiación Digital. Se encuentran correlaciones como que a mayor nivel educativo, mayor uso de software de gestión (sección 3.5.2).

¿Influye el nivel de ingresos de los microempresarios en su capacidad de invertir en soluciones tecnológicas para sus negocios?

- El informe examina esta influencia en la sección 3.6.7. Se halla que la mayoría de los microempresarios no ha realizado inversiones en tecnología en el último año, especialmente aquellos de menores ingresos (sección 3.6.7).

Sobre perfil del negocio:

¿Varía el grado de adopción tecnológica según antigüedad, tamaño, sector económico y localización de los micronegocios?

- El informe analiza estas variaciones en las secciones 3.2 Caracterización del Negocio y 3.3 Acceso Digital a las TIC. Se encuentran diferencias por antigüedad (sección 3.3.1), tamaño (3.4.2), sector (3.4.4) y localización (3.3.4).

¿Existen brechas digitales entre micronegocios del sector urbano vs rural?

- El informe examina brechas urbano/rural en las secciones 3.1.8, 3.2.6 y 3.3.4. Se confirma una brecha significativa en conectividad entre zonas urbanas y rurales.

Sobre acceso a TIC:

¿Qué limitaciones de conectividad y de disponibilidad de dispositivos digitales enfrentan los micronegocios para acceder a soluciones tecnológicas?

- El informe aborda estas limitaciones en la sección 3.3 Acceso Digital a las TIC, hallando problemas como costos elevados (sección 3.3.4) y falta de dispositivos (sección 3.3.1).

¿Cuáles son las principales barreras de costos que impiden una mayor inversión en infraestructura digital?

- Estas barreras se analizan en la sección 3.6.3, identificando los costos de implementación de soluciones digitales como la principal limitación.

Sobre uso de TIC:

¿Para qué actividades específicas usan actualmente las TIC los micronegocios? ¿Varía significativamente por sector económico?

- El informe detalla los usos de TIC por actividad en la sección 3.4. Se encuentra que varía levemente por sector económico (sección 3.4.4).

¿Qué porcentaje de micronegocios utiliza canales digitales para ventas? ¿Y para relacionamiento con clientes?

- Estos indicadores se analizan en las secciones 3.4.5 (ventas) y 3.4.3 (relacionamiento). Se halla bajo porcentaje de ventas digitales (6.9%) pero alto uso de redes sociales para interacción con clientes (65.9%).

¿En qué medida los micronegocios están aprovechando las TIC para implementar metodologías de innovación que mejoren sus productos, servicios y procesos?

- El informe examina este aspecto en la sección 3.6.11. Se encuentra muy bajo conocimiento y aplicación de metodologías de innovación entre los micronegocios.

¿Utilizan herramientas digitales para recopilar datos e información para entender mejor las necesidades de sus clientes?

- Esta aplicación de datos se analiza en la sección 3.5.2. Se halla un nivel básico de uso de analítica de datos sobre clientes para la mejora de productos y servicios.

Sobre apropiación de TIC:

¿Cuáles son los principales retos internos (culturales, de habilidades, gerenciales) que limitan la apropiación de tecnologías digitales en los micronegocios?

- El informe aborda estos retos en secciones como 3.6.1 (falta de conocimientos técnicos), 3.6.5 (temor al cambio) y 3.6.10 (carencia de habilidades gerenciales).

¿Existen buenas prácticas de procesos de digitalización que se puedan escalar entre los micronegocios?

- No se hallaron buenas prácticas escalables. La mayoría de micronegocios está en etapa temprana de digitalización (sección 3.5.2).

¿Cuentan los micronegocios con sistemas digitales para gestionar el conocimiento y capitalizar aprendizajes internos?

- El informe examina esto en la sección 3.6.10, encontrando que la mayoría de micronegocios no han implementado sistemas de gestión del conocimiento.

¿Tienen capacidad de analizar los datos que capturan a través de medios digitales para generar insights de negocio?

- Según la sección 3.5.2, se halla un bajo nivel de uso de analítica digital para la mejora de productos y servicios, por lo que la capacidad de análisis es aún limitada.

¿Adaptan sus estrategias de negocio con base en tendencias e insights obtenidos mediante el uso de TIC?

- No se encontró evidencia en el estudio sobre el uso de insights para la adaptación de estrategias de negocio.

¿Utilizan metodologías de innovación abierta apoyándose en plataformas digitales?

- Como se detalla en la sección 3.6.12, el uso de metodologías de innovación abierta es muy marginal entre los micronegocios estudiados.

Sobre expectativas y necesidades:

¿Qué tipos de capacitación en competencias digitales demandan los micronegocios?

- El informe aborda esta demanda de capacitación en la sección 3.6.14, con énfasis en marketing digital, redes sociales y comercio electrónico.

¿Cuáles son las principales motivaciones y expectativas frente a la digitalización y posterior transformación digital?

- Las expectativas se analizan en secciones como 3.6.15, resaltando demandas de financiamiento, capacitación, acceso a tecnología y asesoramiento.

¿Cómo se pueden diseñar programas de formación y políticas públicas efectivas para cerrar las brechas digitales identificadas, promover la digitalización empresarial y posterior transformación digital en el contexto de Cali?

- El informe propone recomendaciones específicas en diferentes secciones. Por ejemplo, en las secciones 3.6.2 y 3.6.14 se sugiere diversificar la oferta de capacitación para cerrar brechas de conocimiento.

Sobre el uso de los Laboratorios de Innovación Digital:

¿De qué manera se puede promover el acceso, uso y aprovechamiento del Laboratorio de Innovación Digital de la estación del MIO Paso del Comercio en este importante segmento de la economía caleña?

- En la sección 3.7 el informe analiza el bajo uso de los LID y propone estrategias como campañas de concienciación y mejora de la oferta de servicios para promover su adopción.

Las respuestas remiten de forma puntual a las diferentes secciones del informe que aportan evidencia empírica para resolver cada interrogante sobre aspectos como diferencias demográficas en adopción de TIC, brechas urbanas/rurales en acceso tecnológico, obstáculos para invertir en soluciones digitales o demanda de capacitación, entre otros.

Recomendaciones

Posterior al análisis de la información recabada, surgen las siguientes recomendaciones que permiten mejorar las condiciones de los beneficiarios y ser el punto de partida para la construcción de la hoja de ruta del proyecto. Se hace referencia a las secciones específicas del informe de resultados de caracterización donde aplican, para facilitar su entendimiento.

Sobre el Perfil Sociodemográfico (sección 3.1):

- Considerar la predominancia femenina en el diseño de estrategias de inclusión y programas de formación enfocados a necesidades de mujeres emprendedoras (sección 3.1.1): Implementar programas de capacitación en horarios flexibles para facilitar participación de mujeres y ofrecer servicios de cuidado infantil durante los cursos.

- Adaptar programas al grupo de edad de 29 a 60 años, que representa la mayoría de participantes (sección 3.1.2): Utilizar metodologías basadas en experiencias y ejemplos que resuenen o estén en armonía con este grupo etario. Potenciar el aprendizaje práctico mediante talleres y juegos de roles.

- Personalizar servicios según diversidad en estados civiles para atender necesidades específicas (sección 3.1.3): Ofrecer asesorías individualizadas sobre planeación financiera, protección de activos y seguridad social considerando estatus civil y familiar.

Sobre la Caracterización del Negocio (sección 3.2):

- Enfocar programas de capacitación y apoyo financiero en emprendimientos de reciente creación y pequeña escala (sección 3.2): Crear fondos de capital semilla con requisitos flexibles. Brindar capacitación especializada en formulación de planes de negocio, acceso a mercados y gestión administrativa.

- Fortalecer competitividad y crecimiento en sectores económicos más representados como servicios, comercio y manufactura (sección 3.2.7): Apoyar el desarrollo de capacidades en producción, comercialización, atención al cliente, logística y distribución mediante programas sectoriales a la medida.

Sobre Acceso y Adopción Tecnológica (sección 3.3):

- Fomentar adopción de teléfonos inteligentes y aplicaciones móviles dada su amplia utilización (sección 3.3.1): Proveer acceso preferencial o subsidiado a equipos y aplicaciones mediante convenios con operadores y desarrolladores. Capacitar en usos estratégicos y productivos de smartphones.

- Mejorar infraestructura, calidad y costos del servicio de internet (sección 3.3.3): Desplegar zonas de wifi públicas y gratuitas. Establecer programas de conectividad subsidiada mediante alianzas público privadas. Impulsar mejoras regulatorias para fomentar mayor competencia entre proveedores de internet.

Sobre Usos de TIC (sección 3.4):

Para incentivar el uso de software de gestión empresarial y pasarelas de pago digitales (las cuales presentan una baja pero creciente adopción) entre los microempresarios y emprendedores de Cali, se recomienda:

1. Desarrollar alianzas público-privadas para proveer acceso subsidiado a plataformas de gestión (ERP, CRM) en la nube con descuentos atractivos para los negocios (sección 3.4.6).

2. Implementar programas de capacitación presencial y virtual en módulos específicos como implementación de ERP, analítica de clientes con CRM, facturación electrónica, optimización de inventarios (sección 3.4.6).

3. Brindar asesoría personalizada por parte de expertos tecnológicos para asistir en integración de soluciones de acuerdo a las necesidades de cada negocio (sección 3.4.6).

4. Establecer incentivos como cofinanciación del 50% en implementaciones exitosas de software de gestión que puedan demostrarse durante la primera etapa (sección 3.4.6).

5. Desarrollar y promover mercados en línea para visibilizar emprendimientos locales, integrando múltiples pasarelas de pago como Nequi, Daviplata, Wompi, etc (sección 3.4.5).

6. Cofinanciar el 50% del costo de integración con pasarelas de pago durante los primeros 6 meses de operación (sección 3.4.5).

Sobre Apropiación Digital (sección 3.5):

Con el fin de robustecer las habilidades tecnológicas avanzadas y acelerar la madurez digital de los micronegocios de Cali, se plantean las siguientes recomendaciones:

1. Implementar programas de entrenamiento práctico en tecnologías como inteligencia artificial, machine learning, robótica, realidad aumentada y blockchain (sección 3.5.2).

2. Brindar asesoría personalizada para desarrollar proyectos de innovación tecnológica financiables a través de fondos de cofinanciación (sección 3.5.2).

3. Otorgar beneficios tributarios por inversión anual en actualización tecnológica y modernización digital durante 5 años (sección 3.5.2).

4. Desarrollar un programa de articulación empresa-academia para facilitar transferencia de conocimientos especializados desde grupos de investigación (sección 3.5.2).

Sobre Expectativas y Necesidades Formativas (sección 3.6):

Para satisfacer las expectativas y demandas de formación identificadas entre los microempresarios y emprendedores de Cali en temas como mercadeo digital, comercio electrónico, gestión de redes sociales y metodologías ágiles, se plantean las siguientes recomendaciones:

1. Desarrollar programas de educación virtual como Nanodegrees (programas de educación en línea proporcionados por algunas plataformas educativas y empresas de tecnología con alta reputación y reconocimiento en internet) en publicidad digital, analítica web, gestión de ventas por comercio electrónico, marketing de contenidos y temáticas propias de la industria 4.0 (sección 3.6.14).

2. Incorporar módulos sobre metodologías ágiles y de innovación como Design Thinking y Lean Startup en todos los programas de formación empresarial (sección 3.6.14).

3. Otorgar becas tecnológicas por el 50% para financiar cursos especializados en marketing digital con duración mínima de 120 horas (sección 3.6.14).
4. Facilitar formación dual a través de pasantías de estudiantes en emprendimientos y microempresas de Cali (sección 3.6.14).

Sobre la Adopción y Uso de los Laboratorios de Innovación Digital y Puntos de Apropiación Digital (sección 3.7):

Considerando los bajos niveles de adopción y uso de los Laboratorios de Innovación Digital (LID) y Puntos de Apropiación Digital (PAD) entre los microempresarios y emprendedores de Cali, se plantean las siguientes recomendaciones:

1. Implementar una campaña masiva de concienciación dirigida a emprendedores y microempresarios resaltando los beneficios y oportunidades concretas que ofrecen los LID y PAD para impulsar sus negocios (sección 3.7.1).

2. Realizar jornadas de puertas abiertas semanales en los LID y PAD para que los empresarios experimenten directamente los servicios disponibles mediante talleres prácticos y asesoría personalizada (sección 3.7.2).

3. Publicar casos de éxito de proyectos desarrollados en los LID y PAD, incluyendo testimoniales en video y entrevistas a beneficiarios que resalten los resultados positivos obtenidos para sus negocios (sección 3.7.2).

4. Implementar programas piloto gratuitos de 3 meses para grupos de 15 a 20 emprendedores/microempresarios, demostrando en la práctica los beneficios de apropiación de nuevas tecnologías mediante el uso de los habilitadores físicos y recursos de los LID y PAD (sección 3.7.3).

5. Realizar convocatorias para co-creación de nuevos servicios digitales dirigidos a necesidades insatisfechas de los emprendedores, aprovechando los activos y conocimientos del personal de los LID y PAD (sección 3.7.3).

6. Establecer beneficios exclusivos para socios activos de los LID y PAD como acceso preferencial a capital semilla, redes de contactos, capacitación especializada en universidades, descuentos en servicios tecnológicos de aliados, entre otros (sección 3.7.3).

La implementación de estas recomendaciones permitirá acelerar de forma inclusiva la apropiación de TIC y la transformación digital en este segmento, impulsando su desarrollo económico y tecnológico.

Para ampliar las recomendaciones aquí expuestas, sus causas y consecuencias, se sugiere consultar el documento que describe las necesidades identificadas y la caracterización en términos de acceso, uso y apropiación de servicios TI así como las necesidades de formación TIC de los microempresarios y emprendedores en el siguiente enlace:

3.- Encuesta , informe de Caracterización y Base de datos

4.2. Conformar base de datos de recolección de información primaria a la muestra seleccionada.

Para el proceso de conformación de la base de datos de caracterización, inicialmente el Asociado implementó como estrategia una invitación dirigida a emprendedores y microempresarios a participar gratuitamente en una serie de talleres de desarrollo empresarial orientados al fortalecimiento de sus competencias blandas, la cual desplegó a través de diferentes medios de difusión digital como correo electrónico, WhatsApp, redes sociales, entre otros, y con el apoyo de diferentes actores de la ciudad vinculados con La Consciencia del Amor que gestionan redes de emprendimiento tales como la Cámara de Comercio de Cali, programa Prospera, Fundación SIDOC, coordinadores de proyectos sociales y la Alcaldía de Cali a través de las bases de datos con más de 1300 emprendedores adscritos a la Secretaría de Desarrollo Económico. Las personas contactadas que manifestaron interés en participar se derivaron y agregaron a un grupo de WhatsApp donde se les compartió información del proyecto así como sobre fechas, lugares y temáticas de los talleres. Como requisito para participar en los talleres de desarrollo empresarial, se les solicitó primero diligenciar la encuesta de caracterización. Esto promovió su participación efectiva, aunque no todos lo hicieron. Esta convocatoria amplia buscaba garantizar la representatividad de la muestra. Según la trazabilidad del enlace a la encuesta, se tiene que 572 personas ingresaron a la misma, y un total de 229 la diligenciaron en su totalidad. Finalmente el grupo de WhatsApp quedó con aproximadamente 250 miembros de los mismos. El instrumento (encuesta online) permaneció disponible durante todo el período del proyecto para que nuevos interesados pudieran responder.



Ilustración 2 - Engagement encuesta de caracterización

Descripción técnica de la base de datos conformada y utilizada en el informe de resultados de la caracterización: Toda la información recopilada y que ha servido como insumo para la elaboración del informe de resultados de la caracterización está consolidada en una base de datos que se encuentra estructurada en una hoja de cálculo. Esta base de datos es una representación organizada y sistemática que contiene todas las preguntas formuladas en el estudio junto con las respectivas respuestas recopiladas de la encuesta aplicada.

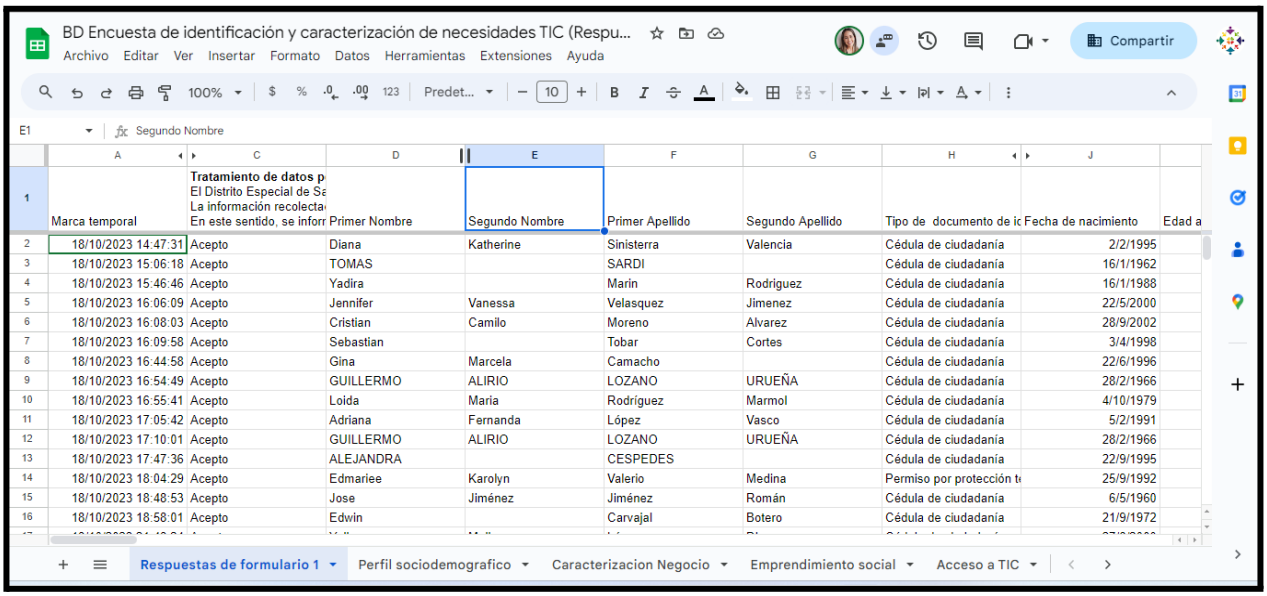
Cada fila de la hoja de cálculo corresponde a una unidad productiva encuestada, mientras que cada columna representa una pregunta específica formulada en el estudio. La base de datos contiene una amplia variedad de información que abarca desde el perfil sociodemográfico de los participantes hasta aspectos relacionados con la adopción tecnológica, los usos de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), así como las necesidades y expectativas de formación en competencias digitales.

La naturaleza estructurada de esta base de datos permite un análisis detallado y sistemático de los resultados obtenidos durante la investigación. Su diseño facilita la extracción de información relevante para cada uno de los aspectos abordados en el informe final, permitiendo la generación de gráficos, tablas dinámicas, métricas estadísticas y análisis profundos que respalden los hallazgos presentados.

Esta base de datos, siendo la fuente principal y completa de información del estudio, ha sido fundamental para la elaboración de los hallazgos, conclusiones y recomendaciones del presente informe. Además, su estructura sistemática y detallada permite la adaptación y el

desarrollo de futuros análisis o consultas específicas que puedan requerirse para apoyar la toma de decisiones y el diseño de estrategias orientadas a cerrar brechas digitales identificadas en el segmento de microempresas y emprendimientos en el Distrito de Cali.

Para consultar la información anterior, remítase al siguiente enlace:
https
3.- Encuesta , informe de Caracterización y Base de datos



	A	C	D	E	F	G	H	J	
1	Marca temporal	Tratamiento de datos p El Distrito Especial de Sa La información recolecta En este sentido, se infor	Primer Nombre	Segundo Nombre	Primer Apellido	Segundo Apellido	Tipo de documento de id	Fecha de nacimiento	Edad a
2	18/10/2023 14:47:31	Acepto	Diana	Katherine	Sinisterra	Valencia	Cédula de ciudadanía	2/2/1995	
3	18/10/2023 15:06:18	Acepto	TOMAS		SARDI		Cédula de ciudadanía	16/1/1962	
4	18/10/2023 15:46:46	Acepto	Yadira		Marin	Rodriguez	Cédula de ciudadanía	16/1/1988	
5	18/10/2023 16:06:09	Acepto	Jennifer	Vanessa	Velasquez	Jimenez	Cédula de ciudadanía	22/5/2000	
6	18/10/2023 16:08:03	Acepto	Cristian	Camilo	Moreno	Alvarez	Cédula de ciudadanía	28/9/2002	
7	18/10/2023 16:09:58	Acepto	Sebastian		Tobar	Cortes	Cédula de ciudadanía	3/4/1998	
8	18/10/2023 16:44:58	Acepto	Gina	Marcela	Camacho		Cédula de ciudadanía	22/6/1996	
9	18/10/2023 16:54:49	Acepto	GUILLERMO	ALIRIO	LOZANO	URUEÑA	Cédula de ciudadanía	28/2/1966	
10	18/10/2023 16:55:41	Acepto	Loida	Maria	Rodríguez	Marmol	Cédula de ciudadanía	4/10/1979	
11	18/10/2023 17:05:42	Acepto	Adriana	Fernanda	López	Vasco	Cédula de ciudadanía	5/2/1991	
12	18/10/2023 17:10:01	Acepto	GUILLERMO	ALIRIO	LOZANO	URUEÑA	Cédula de ciudadanía	28/2/1966	
13	18/10/2023 17:47:36	Acepto	ALEJANDRA		CESPEDES		Cédula de ciudadanía	22/9/1995	
14	18/10/2023 18:04:29	Acepto	Edmariee	Karolyn	Valerio	Medina	Permiso por protección te	25/9/1992	
15	18/10/2023 18:48:53	Acepto	Jose	Jiménez	Jiménez	Román	Cédula de ciudadanía	6/5/1960	
16	18/10/2023 18:58:01	Acepto	Edwin		Carvajal	Botero	Cédula de ciudadanía	21/9/1972	

Ilustración 3 - Base de datos encuesta de caracterización

Aqui

4.3. Definir una hoja de ruta donde se planteen y justifiquen los servicios en TIC, las áreas de conocimiento, campos de aplicación y líneas temáticas en los que microempresarios y emprendedores caracterizados requieran acceder o tener formación para suplir las necesidades identificadas para el fortalecimiento de habilidades TIC

Hoja de ruta para el fortalecimiento de habilidades TIC en microempresarios y emprendedores: Sentando las bases de una transformación digital incluyente en Cali.

La presente hoja de ruta se establece como resultado de un proceso detallado y completo de caracterización de necesidades de formación en tecnologías de información y comunicación (TIC) por parte de microempresarios y emprendedores de Cali. El documento establece y delimita de manera clara los servicios en TIC, las áreas de conocimiento, campos de aplicación y líneas temáticas en los que este grupo objetivo requiere formación para suplir

debilidades identificadas y potenciar el uso estratégico de tecnologías digitales en sus negocios.

Horizonte a corto plazo: Cursos para habilitar herramientas con aplicación inmediata.

En el corto plazo se plantean tres cursos enfocados en entregar habilidades con aplicación práctica en:

- **Social media marketing en Instagram y Facebook** para mejorar la promoción de sus productos y llegar a más clientes potenciales. Este curso se centra en capacitar a emprendedores y microempresarios en estrategias de marketing digital específicamente dirigidas a Instagram y Facebook. Cubre desde la configuración inicial de perfiles empresariales hasta la creación de contenido atractivo y la comprensión básica de estrategias publicitarias en estas plataformas.

- **Uso de herramientas de Productividad digital con Google y Whatsapp Business** para optimizar procesos administrativos y de comunicación con los clientes. Este curso se enfoca en capacitar a emprendedores y microempresarios en el uso básico / intermedio de herramientas digitales como Google Drive, Google Calendar, Google Meet y WhatsApp Business para mejorar la productividad y la comunicación empresarial.

- **Introducción a las TIC para los Micronegocios**, para reducir la brecha de conocimientos técnicos y aprovechar herramientas digitales. El Curso de Introducción a las TIC está diseñado para dotar a emprendedores y microempresarios con conocimientos fundamentales en tecnologías de información y comunicación (TIC). Busca establecer una base sólida en aspectos clave de la informática, internet, navegación web, aplicaciones móviles y seguridad digital.

Los cursos serán dictados por los aliados estratégicos gestionados por el Asociado, la Corporación La Consciencia del Amor, aprovechando la infraestructura de los Laboratorios de Innovación Digital de la Alcaldía para una formación práctica y efectiva.

Horizonte a mediano plazo:

La propuesta para la Subdirección de Innovación Digital plantea tres programas que entreguen conocimientos especializados en:

- **Estrategias para iniciar y potenciar emprendimientos digitales innovadores:** Tiene como objetivo capacitar a emprendedores y microempresarios en las estrategias

fundamentales del emprendimiento digital para impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de sus negocios en el entorno digital actual.

- **Implementación de procesos de transformación digital en los micronegocios:** Tiene como objetivo capacitar a emprendedores y microempresarios en la implementación de estrategias de transformación digital para optimizar procesos y mejorar la competitividad de sus negocios en el contexto digital actual.

- **Adopción de herramientas de inteligencia artificial para mejorar la productividad e innovación:** Tiene como objetivo capacitar a emprendedores y microempresarios en el uso y aplicación de herramientas de inteligencia artificial para mejorar la eficiencia, tomar decisiones informadas y promover la innovación en sus negocios.

Lo anterior permitirá a los micro negocios desarrollar capacidades avanzadas para sobresalir en la economía digital y aportar a la competitividad de la ciudad. La presente hoja de ruta representa entonces una guía integral para encaminar a los micro negocios del Distrito de Cali en el proceso de adquirir las destrezas digitales que requieren para prosperar de forma sostenible en la era de la cuarta revolución industrial.

Para ampliar esta información puede consultar el documento de Hoja de Ruta en el siguiente enlace:
h
https://drive.google.com/drive/folders/1n8ai0PqPD2tjQBeeB413Nol5k22utR5K?usp=sharing

4.4. Elaborar y ejecutar una metodología para establecer los potenciales aliados estratégicos que cuenten con la capacidad y experiencia para desarrollar, ejecutar y dictar los programas de formación TIC dirigidos a pequeños empresarios y emprendedores de la ciudad, de acuerdo a las condiciones definidas en la hoja de ruta de formación.

Metodología para Establecimiento de Alianzas Estratégicas para Programas de Formación TIC:

El documento expone una metodología elaborada por la Subdirección de Innovación Digital de la Alcaldía de Santiago de Cali a través del Asociado La Consciencia del Amor para identificar, contactar y consolidar alianzas estratégicas con instituciones educativas y organizaciones de relevancia en el Distrito de Cali. La finalidad es ejecutar programas de formación en Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) destinados a emprendedores y microempresarios del Distrito de Cali.

Objetivo y Fases de la Metodología

El objetivo primordial es identificar aliados que cuenten con capacidad y experiencia necesaria para el diseño e implementación de programas de formación TIC. Estos programas están dirigidos al segmento de emprendedores y microempresarios con el propósito de fortalecer sus habilidades y mejorar su capacidad para enfrentar desafíos tecnológicos actuales El proceso se divide en 5 etapas clave:

1. Identificación de Posibles Aliados: Se busca exhaustivamente instituciones y organizaciones que se ajusten al perfil requerido, utilizando bases de datos especializadas, análisis de sitios web relacionados con educación y sus contenidos institucionales para crear una base de datos con potenciales aliados.

2. Primer Contacto con Posibles Aliados: Implica la preparación de propuestas y cartas de presentación dirigidas a las instituciones identificadas, seguido por llamadas y reuniones informativas para presentar la propuesta de alianza.

3. Negociación de Acuerdos de Alianza Estratégica: En esta fase se definen los términos específicos de cada alianza, roles, responsabilidades, aportes, y se procede a la suscripción formal de los acuerdos.

4. Implementación y Seguimiento de la Alianza: Se ejecutan actividades y programas de formación en TIC coordinados con los aliados. Se establecen acciones para la ejecución y seguimiento de los programas.

5. Cierre y Sostenibilidad de la Alianza: Esta etapa busca consolidar relaciones a largo plazo y dar sostenibilidad a los resultados obtenidos. Se evalúa el impacto de las alianzas y se promueve la continuidad y mejora constante de los programas.

Integración con Procedimientos de la Alcaldía

El documento destaca la integración de esta metodología con el procedimiento interno de Gestión de Alianzas del Ecosistema de Innovación Digital (EID) de la Alcaldía de Cali. Este procedimiento interno proporciona un marco institucional, roles claros y definidos, enfoque sistémico, control, formalización, obligatoriedad, y mejora continua.

Sinergias entre la Metodología y el Procedimiento Interno

El análisis resalta la forma en que la metodología propuesta fortalece el procedimiento interno y viceversa. Se evidencian aspectos como la investigación de aliados, preparación de

propuestas, negociación de acuerdos, ejecución y seguimiento, sostenibilidad, enfoque técnico y sistémico, que se complementan para optimizar la gestión de alianzas estratégicas en el ámbito de las TIC.

En conclusión, la metodología propuesta, en conjunto con el procedimiento interno, promueve una gestión sólida y estratégica de alianzas, permitiendo el fortalecimiento del ecosistema de innovación digital, la promoción efectiva y dirigida de programas de formación TIC, y la consolidación de relaciones beneficiosas a largo plazo entre la Alcaldía de Cali y diversos actores clave en el sector. Esta estrategia garantiza la sistematización de mejores prácticas y el logro de resultados impactantes para el crecimiento y desarrollo de emprendedores y microempresarios en la región. Al centrarse en la identificación de aliados capacitados, el diseño eficaz de programas educativos y una implementación escalonada, se logra una gestión integral que promueve la adopción de habilidades digitales, estimula la innovación y contribuye al progreso sostenible del tejido empresarial local. Este enfoque holístico asegura que los beneficios perduren a lo largo del tiempo, consolidando así el compromiso de la Alcaldía con el impulso de la economía digital y el bienestar de la comunidad empresarial.

PROCESO DE FORMALIZACIÓN DE ALIANZAS:

Una vez revisada la base de datos de las instituciones de educación superior, se inició el contacto telefónico con cada una de las mismas, buscando identificar a la persona encargada de los programas académicos y así, solicitar citas para dar inicio al proceso de presentación e invitación a participar de las alianzas estratégicas del convenio.

En este proceso de contacto telefónico, se evidenció que el mismo era demorado y complejo al intentar buscar el acercamiento por este medio, por lo que se decidió proyectar un correo electrónico que contenía: la presentación del proyecto, potenciales beneficios del mismo a la institución y la invitación a participar del proyecto a través de una alianza; con lo anterior se buscó una cita presencial para la presentación formal del proyecto.

Se enviaron correos electrónicos a un promedio aproximado de 35 instituciones de educación superior, de las cuales; 9 instituciones mostraron interés en la información y pidieron más datos sobre la misma, de estas 9 instituciones 8 solicitaron agenda para visita presencial, 1 de las cuales desistió sin dar la agenda.

A las 8 Instituciones restantes, se les agendó para visita presencial del equipo de trabajo con el objetivo de presentar el proyecto e invitarlos a ser aliados estratégicos del mismo, todo lo anterior a través de una presentación que los siguientes puntos:

1. Objetivo convenio entre DATIC Y LA CONSCIENCIA DEL AMOR

2. Introducción del Convenio con los 3 puntos más importantes para la alianza

3. Alcance de la alianza

4. Objetivo de la alianza y beneficios para el Aliado

5. Metodología a seguir para la formalización de las alianzas (acercamiento, verificación de los programas ofrecidos por la institución, formalización de alianzas e informe)

6. Presentación de videos del LID Paso del Comercio haciendo énfasis en que los cursos debían dictarse en este espacio.

Link de la presentación a los aliados:

https://drive.google.com/file/d/1ldG_8dNw3bQMrd-S4tJheXVCUDn2KDG8/view?usp=sharing

Posteriormente a las visitas, los aliados solicitaron tiempo para revisar la propuesta con sus departamentos académicos, jurídicos y financieros antes de tomar una decisión y confirmar su participación.

De las 8 instituciones visitadas y convocadas, tan solo 5 mostraron interés en firmar la alianza y 3 de ellas desistieron de participar.

Las 5 instituciones interesadas a participar de la alianza y desarrollar los cursos para los emprendedores y microempresarios del Distrito de Cali; 3 de ella confirmaron participación durante el año 2023 y 2 optaron por ofertar cursos en el año 2024.

Una vez las instituciones confirmaron su interés de participar, se envió un modelo de acta de alianza aprobado por la Alcaldía de Cali - DATIC, para con este documento confirmar el compromiso de dictar los cursos y talleres tanto en el año 2023 como en el año 2024, ya con ello las actas pasaron a revisión de las áreas jurídicas para los ajustes pertinentes y dar continuidad al proceso.

Cada institución envió la documentación concerniente al registro de la entidad (cámara de comercio, RUT, Resolución de operación, cédula de RL), también enviaron los programas y cronogramas de los cursos y reseñas de sus instituciones para ser evaluados por el equipo de trabajo y una vez confirmado el cumplimiento de los requisitos, según el alcance requerido en el convenio de asociación, proceder con la firma del acta de la alianza.

Una vez verificado los programas y confirmadas las alianzas; se procedió con la creación de los grupos y la socialización de las alianzas a través de la herramienta de WhatsApp creando el grupo “TALLERES DE FORMACIÓN EMPRESARIAL”, cada alianza fue socializada para que los emprendedores y los microempresarios de la base de datos de “TALLERES DE FORMACIÓN EMPRESARIAL” pudiesen acceder de estas convocatorias.

Según la escogencia de cada participante, se añadieron a otros grupos de Whatsapp creados para el control de cada alianza nombrados de la siguiente manera:

- ☐ ALIANZA POINTEC
- ☐ ALIANZA INNOPOLITICA
- ☐ ALIANZA KRATOS

Las instituciones que decidieron ofertar para el año 2024 son CENAL Y AUNAR respectivamente.

El proceso de levantamiento de la base de datos para el grupo “TALLERES DE FORMACIÓN EMPRESARIAL”; contó con el apoyo de la Cámara de Comercio de Cali, el programa Prospera, Fundación Sidoc, grupo de Mujeres Emprendedoras, Líderes Comunitarios, Fundación del Club Campestre de Cali, quienes aportaron insumos para su construcción. Además, se realizó socialización en redes sociales y el voz a voz de los que ya integraban el grupo para la llegada de más potenciales participantes.

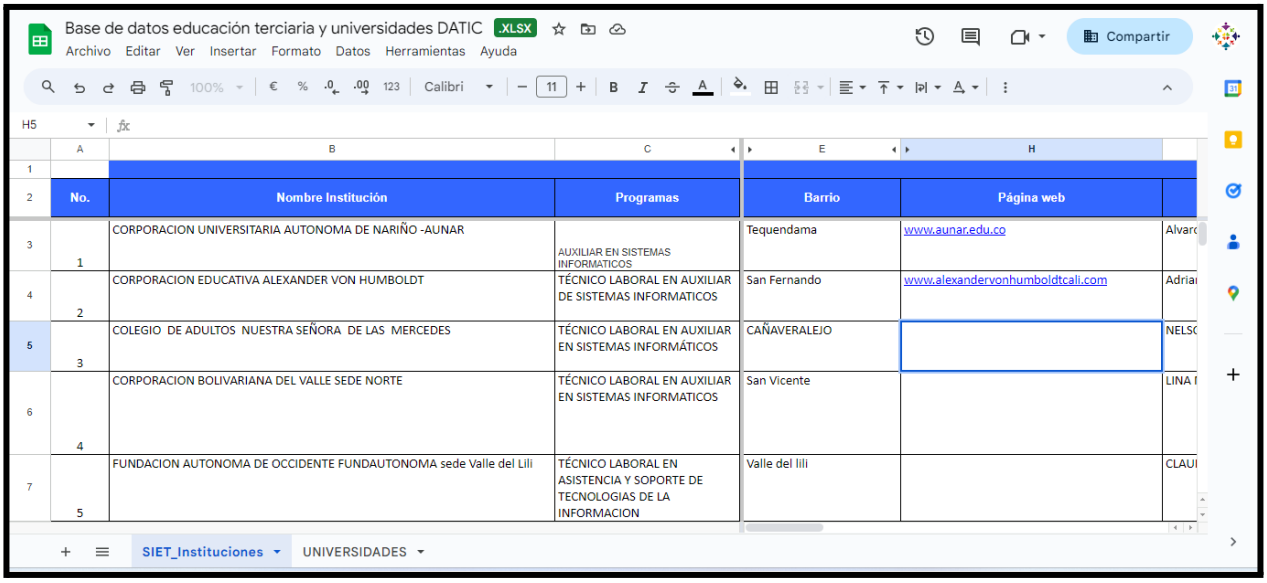
De esta forma se vincularon al grupo “TALLERES DE FORMACIÓN EMPRESARIAL” más de 250 empresarios y micro emprendedores del Distrito de Cali, convirtiéndose en la línea base del proceso.

Una vez cada alianza pasó los trámites administrativos correspondientes y fue oficializada, se notificaron las fechas de inicio para cada curso en el año 2023, para así dar cumplimiento a las 41 horas por aliado requeridas en el convenio; se socializó el programa y su cronograma de capacitación, los cuales se ejecutaron en su mayoría de manera presencial en el LID del Paso del Comercio, también se realizaron conexiones virtuales (sincrónicas) para aquellos emprendedores y microempresarios que definitivamente reportaban no poderse presentar de manera presencial a las jornadas del aliado.

Los grupos convocados para cada alianza recibieron un promedio en la convocatoria de 25 inscritos, sin embargo, al momento de asistir a las jornadas presenciales el promedio de asistentes estuvo en 5 personas por jornada; en contraste con la participación de las jornadas

de manera virtual; muchos de los participantes evidenciaron dificultades en la movilización de las jornadas presenciales.

incluir imagen del formato de alianza como parte de la metodología



No.	Nombre Institución	Programas	Barrio	Página web
1	CORPORACION UNIVERSITARIA AUTONOMA DE NARIÑO -AUNAR	AUXILIAR EN SISTEMAS INFORMATICOS	Tequendama	www.aunar.edu.co
2	CORPORACION EDUCATIVA ALEXANDER VON HUMBOLDT	TÉCNICO LABORAL EN AUXILIAR DE SISTEMAS INFORMATICOS	San Fernando	www.alexandervonhumboldtcali.com
3	COLEGIO DE ADULTOS NUESTRA SEÑORA DE LAS MERCEDES	TÉCNICO LABORAL EN AUXILIAR EN SISTEMAS INFORMÁTICOS	CAÑAVERALEJO	
4	CORPORACION BOLIVARIANA DEL VALLE SEDE NORTE	TÉCNICO LABORAL EN AUXILIAR EN SISTEMAS INFORMATICOS	San Vicente	
5	FUNDACION AUTONOMA DE OCCIDENTE FUNDAUTONOMA sede Valle del Lili	TÉCNICO LABORAL EN ASISTENCIA Y SOPORTE DE TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION	Valle del lili	

Ilustración 4 - Base de datos educación terciaria y universitaria

Enlace al documento Metodología para Establecimiento de Alianzas Estratégicas para Programas de Formación TIC:

https://drive.google.com/drive/folders/1n8ai0PqPD2tjQBeeB413Nol5k22utR5K?usp=sharing

4.5. Documento con el cual se formalicen mínimo tres (3) alianzas que cuenten con la capacidad y experiencia para desarrollar, ejecutar, compromisos, programas de formación TIC dirigidos a pequeños empresarios y emprendedores de la ciudad, de acuerdo a las condiciones definidas en la hoja de ruta de formación; teniendo en cuenta que dichos programas deberán ejecutarse en las instalaciones de los PAD y los LID de la Alcaldía de Santiago de Cali. El documento debe estar firmado por ambas partes.
De
De acuerdo al modelo de alianzas de la Subdirección de Innovación Digital de la Alcaldía de Cali y al documento metodológico para establecer alianzas estratégicas, así como a los lineamientos de la hoja de ruta de formación, el Asociado La Consciencia del Amor llevó a cabo una revisión y adaptación para crear el formato final de “Acta de formalización de

alianzas". Este formato tiene como propósito suscribir los acuerdos de cooperación con las instituciones educativas y organizaciones especializadas contactadas durante la fase de acercamiento inicial, con el fin de consolidarlas como aliados estratégicos para la ejecución de los programas de formación en competencias digitales dirigidos a los microempresarios y emprendedores de Cali en el marco de este proyecto.

El Acta de formalización de alianzas presenta la siguiente estructura:

- Objetivo de la alianza
- Antecedentes y justificación
- Compromisos adquiridos por cada parte
- Condiciones de terminación del acuerdo
- Administración y dirección
- Propiedad intelectual
- Solución de controversias

Este formato estandarizado permite formalizar apropiadamente la relación de cooperación con aquellas instituciones que cuentan con las capacidades necesarias para dictar los programas de formación tecnológica bajo las condiciones y requerimientos establecidos previamente en el proyecto.

Objetivo de la alianza:
Promover el uso y apropiación de las TIC en microempresarios y emprendedores de Cali por medio de programas de formación y establecer los lineamientos para el uso de los espacios e infraestructura de los Laboratorios de Innovación Digital LID de DATIC.

Antecedentes y Justificación:
- Se presentaron las consideraciones legales y del Plan de Desarrollo de Cali que sustentan la necesidad de cerrar brechas digitales en la ciudad.

- Se expusieron datos sobre la importancia de la transformación digital de los negocios del Distrito de Santiago de Cali para mejorar su competitividad.

- Se mencionaron los resultados de la caracterización de grupos de interés de DATIC donde se identificaron necesidades de formación en competencias digitales básicas y de las industrias 3.0 y 4.0.

Compromisos de las Partes:

- **Del Distrito de Santiago de Cali:**

- Permitir el uso de las instalaciones y equipos de los LID.
- Proveer las bases de datos de posibles beneficiarios.
- Gestionar permisos y documentación necesaria.
- Suministrar información requerida por el Aliado.

- **Del Aliado:**

- Dictar programas de formación en uso y apropiación de TIC de forma gratuita.
- Utilizar adecuadamente las instalaciones de los LID.
- Responder por cualquier daño en las instalaciones.
- Informar oportunamente cualquier anomalía.
- Utilizar branding del Distrito sólo con autorización previa.

Condiciones de Terminación de la alianza:
- Mutuo acuerdo.
- Incumplimiento de obligaciones.
- Circunstancias de fuerza mayor.
- Razones de interés público.

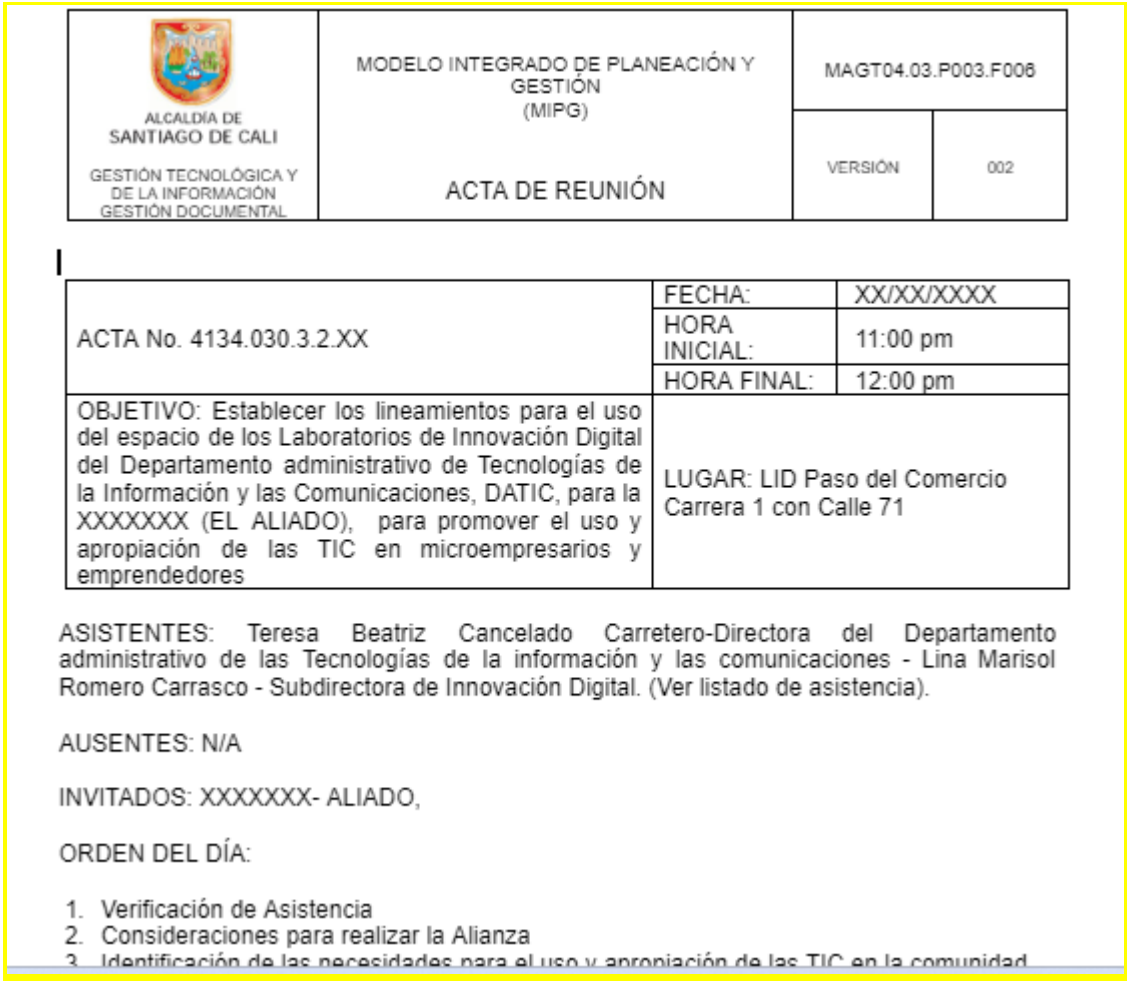
Administración y Dirección:
- Cada parte ejecutará sus compromisos de forma autónoma.
- No se crea ningún tipo de asociación legal entre las partes.
- Los costos operativos de cada parte no se transferirán a la otra.

Propiedad Intelectual:
- Se definirán las reglas de propiedad intelectual para cada programa de formación en particular.

Solución de Controversias:
- Se buscará una solución directa entre las partes antes de acudir a instancias legales.

Por lo anterior, formaliza apropiadamente una alianza con una institución o aliado que cuenta con las capacidades para desarrollar programas formativos en TIC, bajo las condiciones y lineamientos delineados en la hoja de ruta del proyecto.

Perfeccionamiento:
El documento se legaliza con la firma de los representantes por parte de DATIC (Directora y Subdirectora de Innovación Digital), el representante legal del Aliado, y el representante legal del Asociado (La Consciencia del Amor).



ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI GESTIÓN TECNOLÓGICA Y DE LA INFORMACIÓN GESTIÓN DOCUMENTAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG) ACTA DE REUNIÓN	MAGT04.03.P003.F006	
		VERSIÓN	002

ACTA No. 4134.030.3.2.XX	FECHA:	XX/XX/XXXX
	HORA INICIAL:	11:00 pm
	HORA FINAL:	12:00 pm
OBJETIVO: Establecer los lineamientos para el uso del espacio de los Laboratorios de Innovación Digital del Departamento administrativo de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, DATIC, para la XXXXXXX (EL ALIADO), para promover el uso y apropiación de las TIC en microempresarios y emprendedores	LUGAR: LID Paso del Comercio Carrera 1 con Calle 71	

ASISTENTES: Teresa Beatriz Cancelado Carretero-Directora del Departamento administrativo de las Tecnologías de la información y las comunicaciones - Lina Marisol Romero Carrasco - Subdirectora de Innovación Digital. (Ver listado de asistencia).

AUSENTES: N/A

INVITADOS: XXXXXXX- ALIADO,

ORDEN DEL DÍA:

1. Verificación de Asistencia
2. Consideraciones para realizar la Alianza
3. Identificación de las necesidades para el uso y apropiación de las TIC en la comunidad

Ilustración 5 - Acta de alianza

Presentación de los Aliados Estratégicos:

Politécnico Internacional de Innovación y Tecnología - POINTEC: Institución para el trabajo y desarrollo humano con dos años de constitución, nace por una gran necesidad que existe en el mercado laboral en la ciudad de Cali y de todo el país. El propósito principal de la institución es suplir la demanda laboral, brindar una educación acompañada de herramientas tecnológicas, fundamentada en valores y principios, logrando formar profesionales integrales que aporten a la sociedad y sean generadores de éxito. Por otra parte, POINTEC piensa en los profesionales que requieren validar sus competencias, por ello definió un procedimiento exclusivo para aquellas personas que tienen experiencia y potencial en algún área y requieren una certificación.

Con el establecimiento de la alianza entre La consciencia del Amor y DATIC el programa que se realizó en el LID paso del comercio, PAD Biblioteca Departamental, Biblioteca Especializada Deporte y Recreación y de forma virtual tuvo la siguientes características:

Nombre del Programa: Social Media Marketing: con enfoque en Instagram y Facebook
Duración: 41 horas
Fecha de Inicio: 20 de noviembre de 2023
Fecha de finalización: 04 de diciembre del 2023
Proceso de convocatoria: Para el proceso de convocatoria se reunió inicialmente la siguiente información: nombre del programa, los horarios de clase y el lugar para dictar el curso, estos datos se socializaron en el grupo de WhatsApp del Taller de emprendimiento en cual están todos los emprendedores y microempresarios que diligenciaron la caracterización de este convenio, una vez socializada la alianza y la información del curso los participantes del grupo interesados en dicho curso fueron inscritos en un nuevo grupo de WhatsApp denominado Alianza Pointec en este espacio todos los interesados en el curso recibieron la información concerniente a la capacitación. El curso tuvo modalidad virtual y presencial, en ambos casos mediante este grupo se socializaron horarios, lugares de convocatoria, link de conexión e información relevante al curso.
En la Alianza con Pointec se inscribieron 21 personas para las cuales se abrieron espacios de formación tanto presenciales como virtuales. Para efectos de la certificación cumplieron con el 80% de la asistencia 3 de los inscritos, los cuales fueron certificados por la institución.
Este aliado desarrolló la alianza a través de las siguientes jornadas 36.5 horas Clases presenciales y 4.5 horas virtuales, completando así el curso de 41 horas acordada en la Alianza.

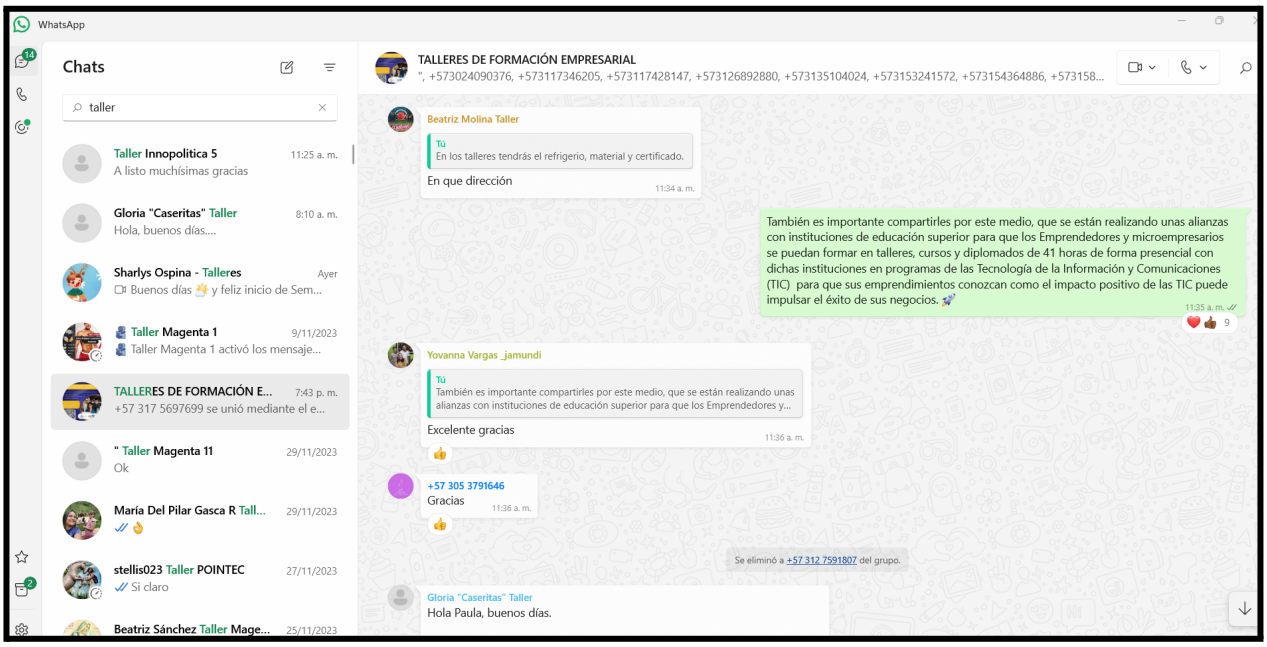


Ilustración 6 - Convocatoria

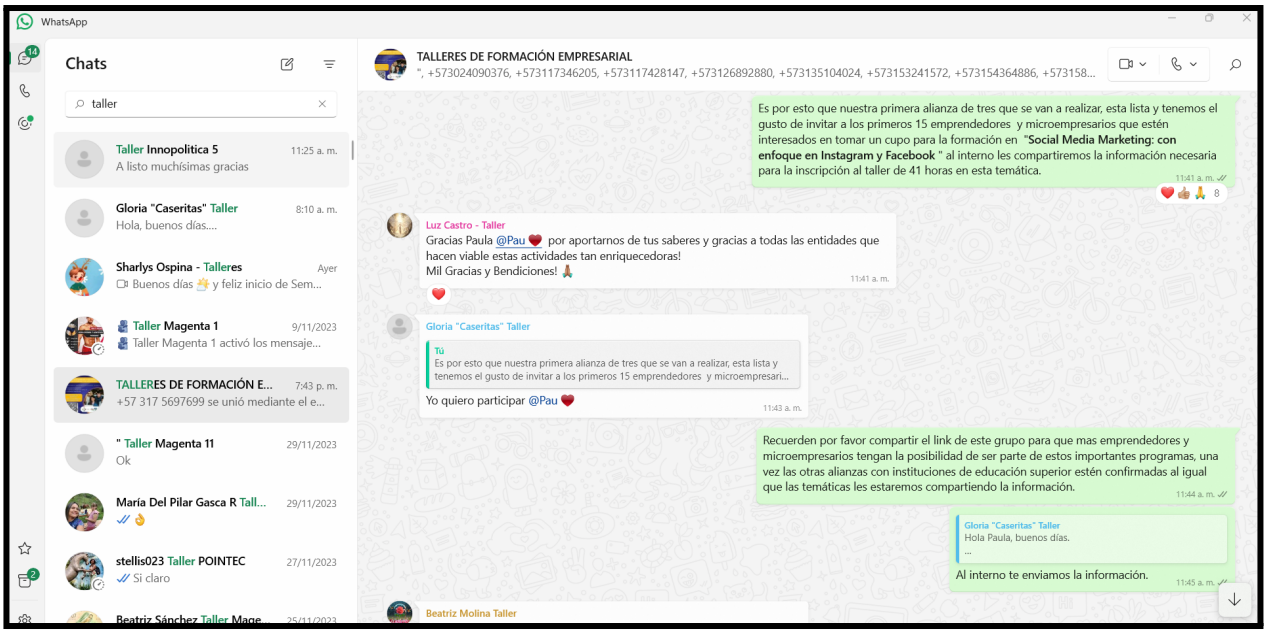


Ilustración 7 - Convocatoria

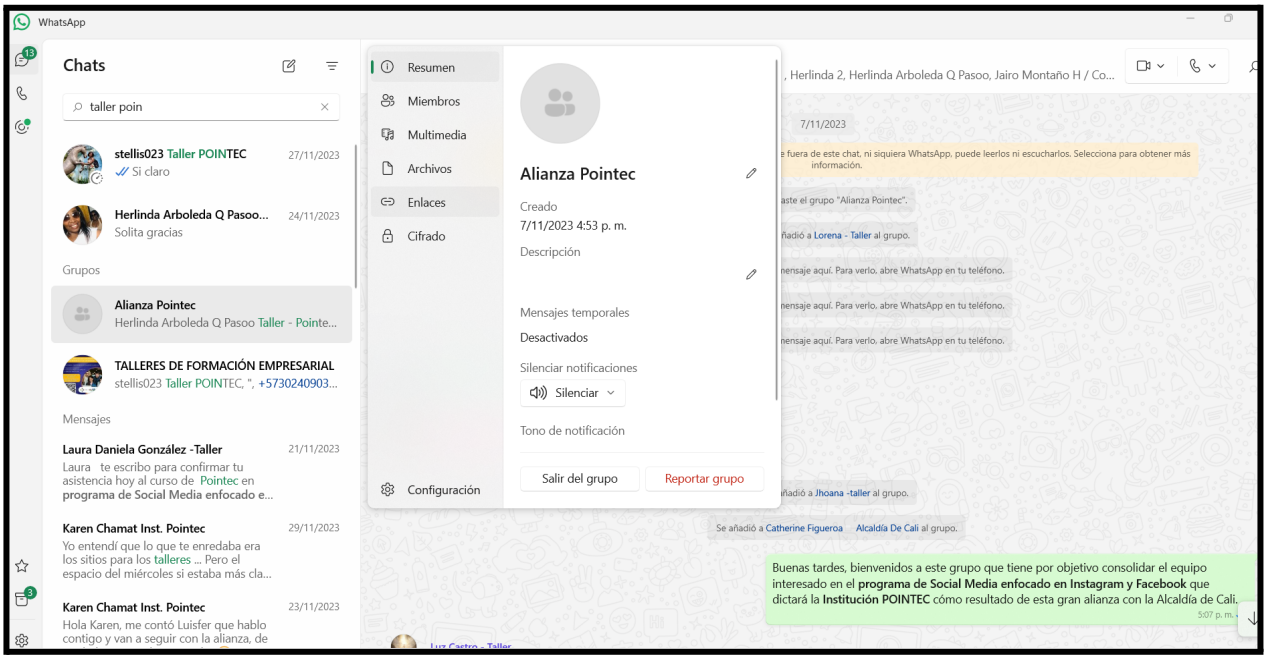


Ilustración 8 - Grupo Alianza Pointec

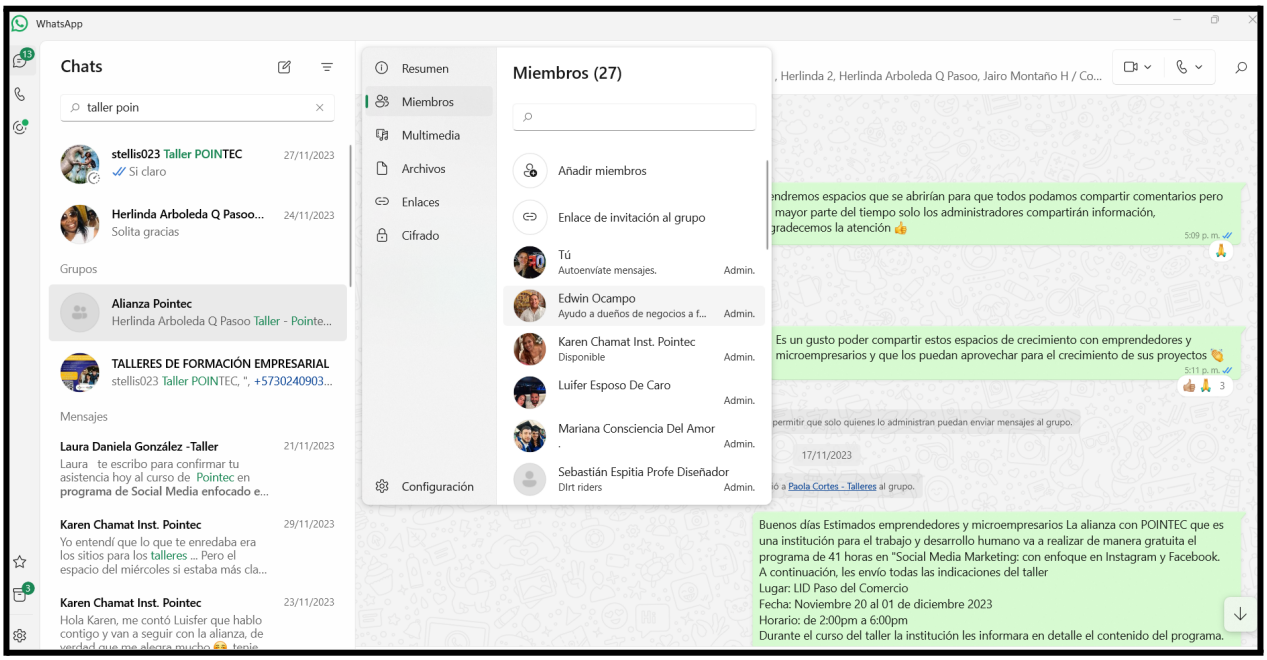


Ilustración 9 - Grupo Alianza Pointec

Escuela Iberoamericana de Innovación Política - INNOPOLÍTICA: Fundación especializada en la formación académica, ciudadana y política, con domicilio en Santiago de Cali, Colombia. Formando a los líderes ciudadanos, funcionarios públicos, nuevos liderazgos

jóvenes y a las comunidades a través de la capacitación, profesionalización y tecnificación del ejercicio político, potencializando los conocimientos y fortaleciendo la cultura política de la región.

En este sentido, una de las principales actividades es la capacitación a través de diferentes mecanismos, formando más de 14.000 personas de manera directa a lo largo de tres años de trayectoria. Esto los ha consolidado en el escenario internacional como los líderes de la Innovación Política en los países hispanohablantes. Además, ha permitido realizar trabajos conjuntos y alianzas con universidades de toda Iberoamérica.

La Escuela Iberoamericana de Innovación Política ha sido un centro de pensamiento que se ha trazado el objetivo de preparar a la sociedad civil para enfrentar los desafíos que traen las diferentes realidades políticas, sociales y culturales de Latinoamérica. Es por esta razón que sus proyectos formativos han surgido y se continúan estableciendo de acuerdo a las necesidades de la realidad. Nuestros proyectos formativos tienen un enfoque global. Reconocemos la importancia de la educación universal de calidad y para ello trabajamos de la mano con instituciones que fomentan el pensamiento crítico de sus estudiantes. Es por ello que universidades con gran reconocimiento a nivel mundial se han convertido en aliados fundamentales para la consecución de logros formativos conjuntos; dentro de estas se destaca Universidad de Beira Interior, George Washington University y La Universidad Camilo José Cela.

Con el establecimiento de la alianza entre La consciencia del Amor y DATIC el programa que se realizó en el LID paso del comercio y de forma virtual tuvo la siguientes características:

Nombre del Programa: Introducción a las Tecnologías de la Información y la Comunicación
Duración: 41 horas
Fecha de Inicio: 23 de noviembre de 2023
Fecha de finalización: 01 de diciembre del 2023
Proceso de convocatoria: Para el proceso de convocatoria se reunió inicialmente la siguiente información: nombre del programa, los horarios de clase y el lugar para dictar el curso, estos datos se socializaron en el grupo de WhatsApp del Taller de emprendimiento en cual están todos los emprendedores y microempresarios que diligenciaron la caracterización de este convenio, una vez socializada la alianza y la información del curso los participantes del grupo interesados en dicho curso fueron inscritos en un nuevo grupo de WhatsApp denominado Alianza Innopolitica en este espacio todos los interesados en el curso recibieron la información concerniente a la capacitación. El curso tuvo modalidad virtual y presencial, en ambos casos mediante este grupo se socializaron horarios, lugares de convocatoria, link de conexión e información relevante al curso.

En la Alianza con InnoPolítica se inscribieron 18 personas para las cuales se abrieron espacios de formación tanto presenciales como virtuales. Para efectos de la certificación cumplieron con el 80% de la asistencia 8 de los inscritos, los cuales fueron certificados por la institución.

Este aliado desarrollo la alianza a través de las siguientes jornadas 32 horas Clases presenciales y 9 horas virtuales, completando así el curso de 41 horas acordada en la Alianza.

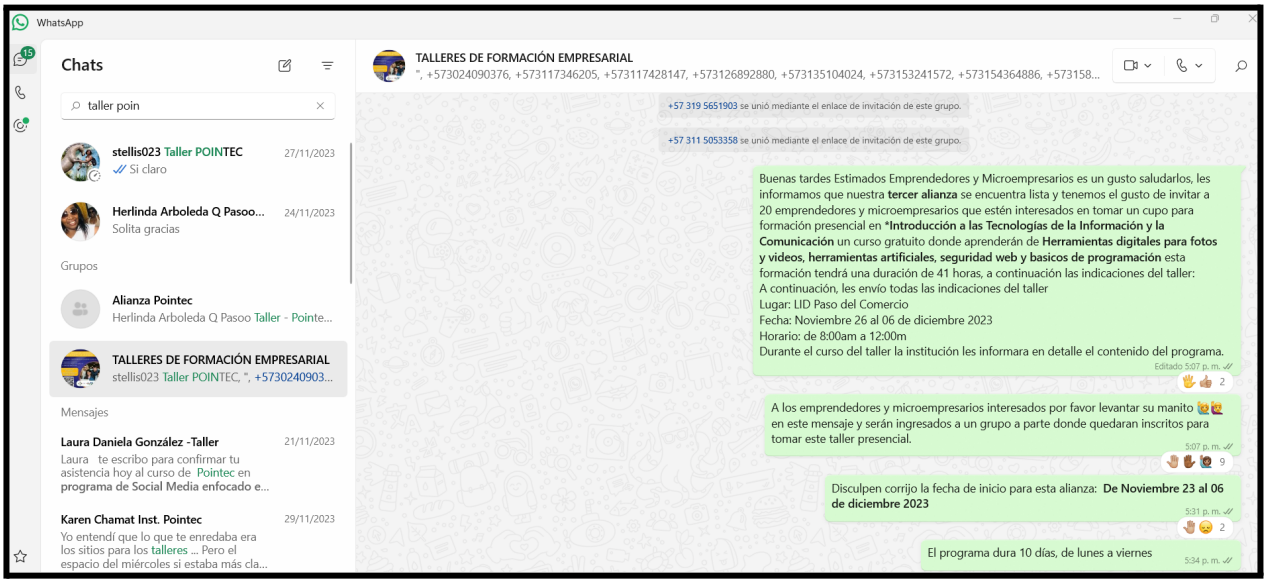


Ilustración 10 - Convocatoria

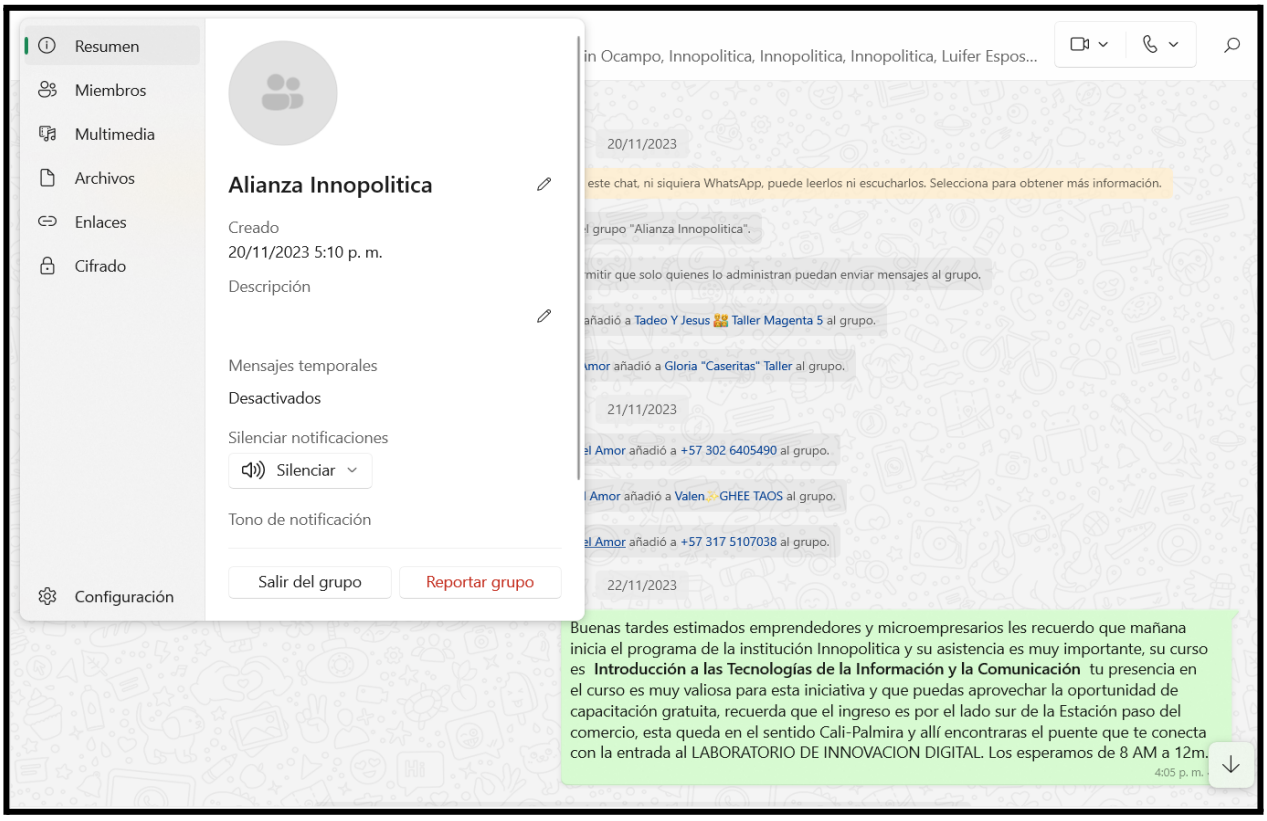


Ilustración 11 - Grupo Alianza Innopolitica

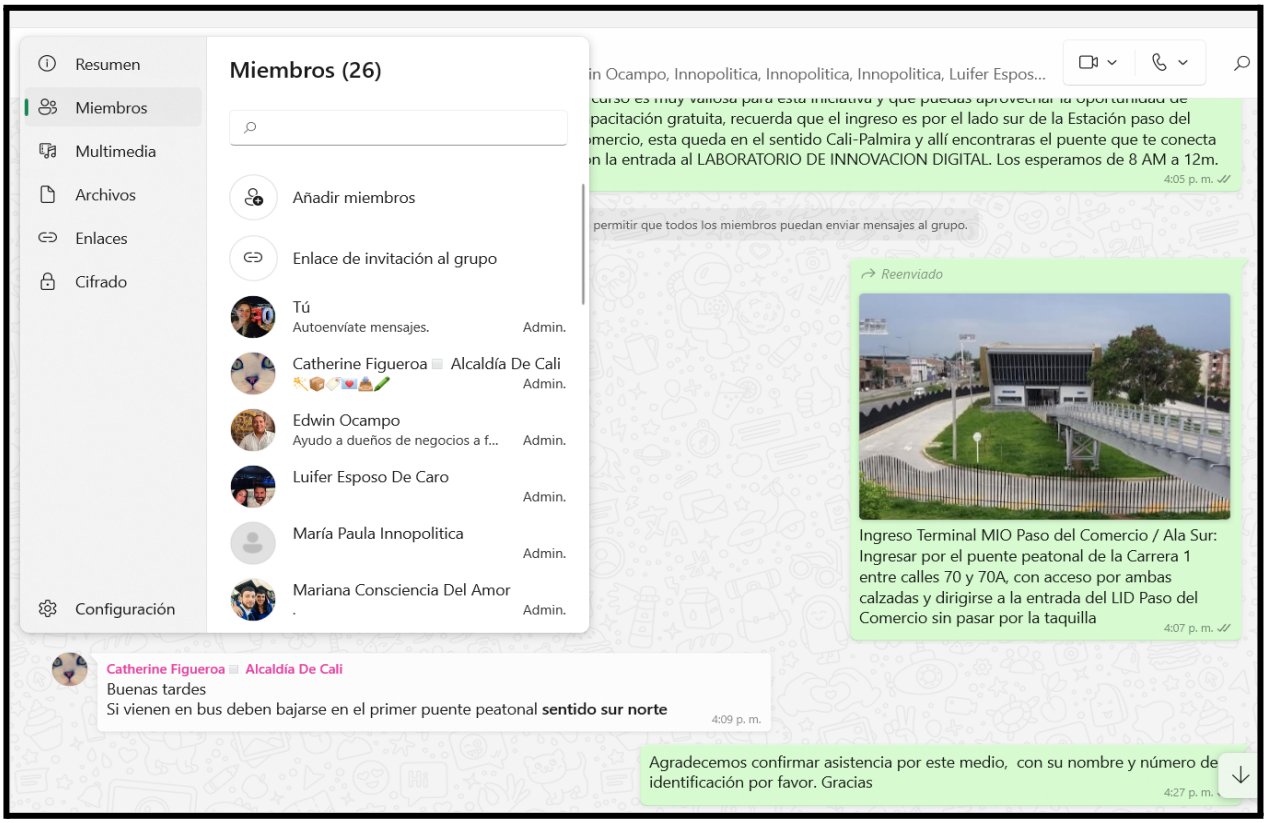


Ilustración 12 - Grupo Alianza Innopolitica

KRATOS: Institución con siete años de experiencia, dedicada a la prestación de servicios en Consultoría Política, Comunicación y Relacionamiento Estratégico. Creen en el deseo de cambiar la sociedad y en los proyectos que impactan positivamente el desarrollo de las comunidades, a través de la participación de un equipo de trabajo multidisciplinario. Actualmente son el puente para los agentes de cambio político y social, alcanzando el desarrollo de las sociedades Iberoamericanas. Esta institución forma a los actores políticos y a las nuevas generaciones con ideas modernas, para potencializar su liderazgo y capacidad de impacto en las sociedades.

El programa de formación de Kratos para esta alianza contempla un curso integral diseñado para microempresarios y emprendedores que buscan aprovechar al máximo las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) para impulsar sus negocios. Consta de cuatro módulos que abarcan desde la introducción a las TIC hasta estrategias de marketing digital y seguridad en línea. Cada módulo, compuesto por dos clases, ofrece una combinación de conocimientos teóricos y aplicaciones prácticas para garantizar que los participantes adquieran habilidades tangibles. Desde el diseño básico de páginas web hasta la implementación efectiva de estrategias de marketing y la comprensión de principios cruciales

de seguridad en línea, este curso proporciona las herramientas esenciales para prosperar en la era digital.

Con el establecimiento de la alianza entre La consciencia del Amor y DATIC el programa que se realizó en el LID paso del comercio y de forma virtual tuvo la siguientes características:

Nombre del Programa: Curso Avanzado en Emprendimiento en la Era Digital
Duración: 41 horas
Fecha de Inicio: 07 de diciembre de 2023
Fecha de finalización: 14 de diciembre del 2023
Proceso de convocatoria: Para el proceso de convocatoria se reunió inicialmente la siguiente información: nombre del programa, los horarios de clase y el lugar para dictar el curso, estos datos se socializaron en el grupo de WhatsApp del Taller de emprendimiento en cual están todos los emprendedores y microempresarios que diligenciaron la caracterización de este convenio, una vez socializada la alianza y la información del curso los participantes del grupo interesados en dicho curso fueron inscritos en un nuevo grupo de WhatsApp denominado Alianza Kratos en este espacio todos los interesados en el curso recibieron la información concerniente a la capacitación. El curso tuvo modalidad virtual y presencial, en ambos casos mediante este grupo se socializaron horarios, lugares de convocatoria, link de conexión e información relevante al curso.
En la Alianza con Kratos se inscribieron 26 personas para las cuales se abrieron espacios de formación tanto presenciales como virtuales. Para efectos de la certificación cumplieron con el 80% de la asistencia 9 de los inscritos, los cuales fueron certificados por la institución.
Este aliado desarrolló la alianza a través de las siguientes jornadas 32 horas Clases presenciales y 9 horas virtuales, completando así el curso de 41 horas acordada en la Alianza.

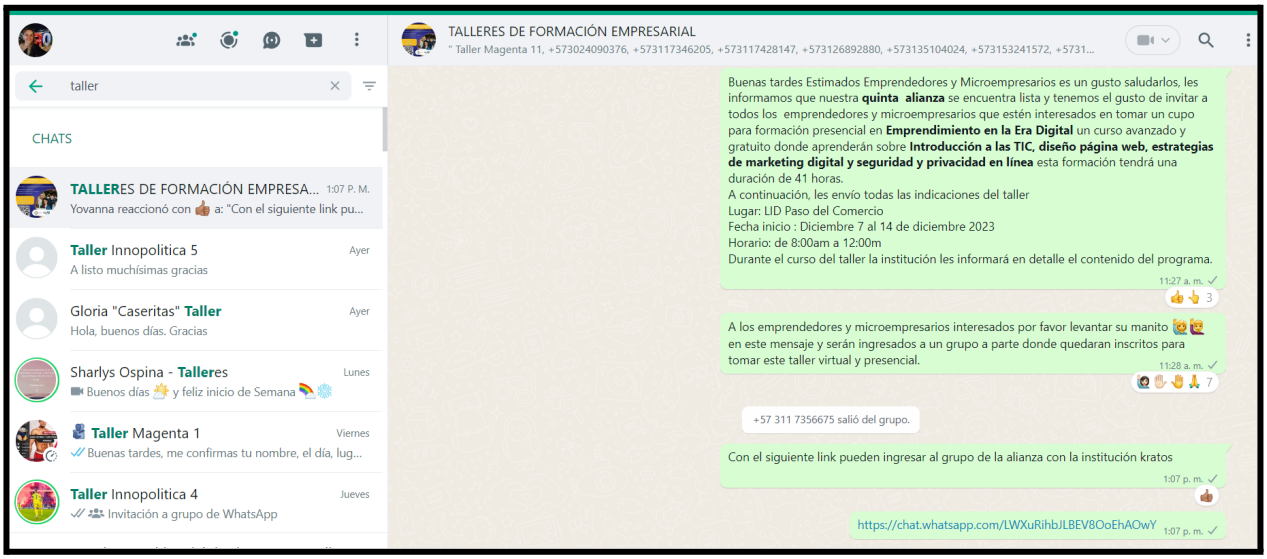


Ilustración 13 - Convocatoria



Ilustración 14 - Grupo de alianza



Ilustración 15 - Grupo de alianza

Con las anteriores alianzas (3), se da cumplimiento a los establecido en el convenio, sin embargo como valor agregado, el asociado gestionó las siguientes alianzas adicionales:

Centro Nacional de Capacitación Laboral "CENAL": Institución de formación para el trabajo LÍDER EN LA REGIÓN, que ha logrado llegar desde el 2003 a ciudades como Cali, Tuluá, Palmira y Popayán, con proyección de abrir nuevas sedes en las ciudades más importantes del país.

Su oferta educativa comprende 13 PROGRAMAS TÉCNICOS LABORALES Y 1 PROGRAMA POR CONOCIMIENTOS ACADÉMICOS en campos relacionados con la Administración, Salud, Educación, Ciencias, Nuevas Tecnologías, Arte y Comunicación al igual que diversos programas en educación continuada, los cuales brindan múltiples opciones de formación en áreas con gran demanda laboral.

Hoy tienen MÁS DE 12.000 ESTUDIANTES A NIVEL NACIONAL, que han apostado en construir su futuro con CENAL, a quienes les ofrecen proyección laboral gracias a sus más de 100 CONVENIOS DE PRÁCTICA, a través de los cuales tienen la posibilidad de lograr ubicarse laboralmente en su campo de formación

Nombre del Programa: Curso de excel para el control contable enfocado a emprendedores
Duración: 41 horas

Fecha de Inicio: 15 de enero de 2024
Fecha de finalización: 26 de enero del 2024

La Corporación Universitaria Autónoma de Nariño "AUNAR": Institución de Educación Superior - IES privada (Corporación Universitaria), con más de 40 años de experiencia a nivel nacional. En octubre 17 de 2006 la Institución fue reconocida como INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA por parte del Ministerio de Educación Nacional mediante la Resolución 6344, lo cual permitió no solo ajustar sus estatutos orgánicos, sino también toda su normatividad interna frente a los procesos de gobernabilidad y la oferta de servicios académicos, debido a la posibilidad de solicitar los registros calificados de programas universitarios propios y de postgrados (hasta maestrías).

Con esta transformación la extensión inicia a finales de 2007, la gestión para la construcción de su sede propia, a través de la compra de una casa – lote ubicada en la carrera 42 # 5ª – 79 del Barrio Tequendama en Santiago de Cali. La extensión de Santiago de Cali (como en general la Institución) viene adelantando desde octubre de 2013 los procesos de ACREDITACIÓN DE ALTA CALIDAD INSTITUCIONAL Y DE PROGRAMAS ACADÉMICOS, solicitud que fue aprobada por la Comisión Nacional de Acreditación CNA y el Ministerio de Educación Nacional, encontrándose hoy en la segunda fase, correspondiente al cumplimiento del plan estratégico 2013 – 2023, y dentro del cual se enmarca la Autoevaluación institucional y de programas.

Con el establecimiento de la alianza entre La Consciencia del Amor y DATIC el programa de 41 horas que se realizará en el LID paso del comercio es: **Uso de herramientas de Productividad digital con Google y Whatsapp Business**

Enlace a la carpeta que contiene los tres (3) documentos Actas de Formalización de Alianzas contractuales y una (1) adicional:

5.-Establecimiento de Alianzas

5. CUADRO RESUMEN DE ENTREGABLES

De acuerdo con el trabajo que se viene realizando en el marco del Convenio de Asociación No.4134.010.27.1.0002 de 2023, se presenta el cuadro resumen de productos entregables pactados en el segundo desembolso:

Entregable	Enlace de localización	Descripción del Entregable
Informe de resultados de caracterización (20%)	https://drive.google.com/drive/folders/1vqveEKDKSi_Iy6yLtsSvSyVsJbowMEla?usp=sharing	Documento que describe las necesidades identificadas y la caracterización en términos de acceso, uso y apropiación de servicios TI así como las necesidades de formación TIC de los microempresarios y emprendedores del distrito de Santiago de Cali
Base de datos de recolección de información primaria (5%)	https://drive.google.com/drive/folders/1vqveEKDKSi_Iy6yLtsSvSyVsJbowMEla?usp=sharing	Esta base de datos es una representación organizada y sistemática que contiene todas las preguntas formuladas en el estudio junto con las respectivas respuestas recopiladas de la encuesta aplicada.
Hoja de ruta (10%)	https://drive.google.com/drive/folders/1n8ai0PqPD2tjQBeeB413Nol5k22utR5K?usp=sharing	La presente hoja de ruta se establece como resultado de un exhaustivo proceso de caracterización de necesidades de formación en tecnologías de información y comunicación (TIC) por parte de microempresarios y emprendedores de Cali.
Metodología para Establecimiento de Alianzas (10%)	https://drive.google.com/drive/folders/1n8ai0PqPD2tjQBeeB413Nol5k22utR5K?usp=sharing	Documento que expone una metodología para identificar, contactar y consolidar alianzas estratégicas con instituciones educativas y organizaciones de relevancia en el Distrito de Cali. La finalidad es ejecutar programas de formación en Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) destinados a emprendedores y microempresarios de la ciudad.
Documento de establecimiento de alianzas (20%)	https://drive.google.com/drive/folders/1n8ai0PqPD2tjQBeeB413Nol5k22utR5K?usp=sharing	Documento con el cual se formalicen mínimo tres (3) alianzas que cuenten con la capacidad y experiencia para desarrollar, ejecutar, compromisos, programas de formación TIC dirigidos a pequeños empresarios y emprendedores de la ciudad

ajustar

6. INFORME FINANCIERO Y CONTABLE DE APORTES DEL ASOCIADO

Teniendo en cuenta el aporte de La Consciencia del Amor al Convenio de Asociación No. 4134.010.27.1.0002 de 2023, la inversión de aporte es la siguiente:

Detalle de la Actividad o Concepto	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Valor ejecución

Programas de capacitación o formación ofrecido a los microempresarios y/o emprendedores que participen en los instrumentos de caracterización y desarrollo de encuestas, que permitan servir de incentivo para los participantes, promoviendo así su participación activa y efectiva. Dicha formación consiste en realizar la cantidad señalada en el cuadro con una duración de 2 horas.	Número	30	$1,000,000	$30,000,000	$ 30,000,000
Programa ofrecido por el asociado estimable en dinero, que supla alguna de las necesidades o debilidades en el acceso, uso y apropiación de servicios TIC a nivel de microempresarios y emprendedores, que permita su fortalecimiento y/o consistencia en el tiempo. Se trata de un programa de formación asimilado a una alianza, con una duración total de las horas indicadas y distribuidas en los meses/semanas/días de ejecución de las demás alianzas.	Horas	60	$285,000	$17,100,000	$ 17,100,000
Total					$47.100.000

El aporte de La Consciencia del Amor, por un valor de cuarenta y siete millones cien mil pesos moneda corriente ($47,100,000), se invirtió para implementar 30 talleres de 2 horas (60 horas) y ejecutar un programa de 60 horas con emprendedores y microempresarios (ver soportes verificadores en el Drive), que relacionamos a continuación de manera discriminada con las siguientes cuentas de cobro que reposan en el Drive:

NOMBRE	NIT / CÉDULA	CONCEPTO	SOPORTE CONTABLE	VALOR
Carolina	43738357	Talleres de formación de	Soporte	$19,000,000

Scolaro V.		fortalecimiento empresarial.	cuenta Carolina Scolaro 1	
Paula Andrea Marín Henao	31569116	Apoyo en implementación del programa basado en tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) por un valor de $4,850,000 y la implementación de talleres de fortalecimiento empresarial por un valor de $8,150,000.	Soporte cuenta Paula Marín	$13,000,000
Carolina Scolaro V.	43738357	talleres de formación de fortalecimiento empresarial ($2,850,000) y el apoyo en la implementación del programa basado en tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) ($200,000)	Soporte cuenta Carolina Scolaro 2	$3,050,000
Dolly Ximena Garzón	1130676750	Servicio de APOYO Y COORDINACIÓN PROGRAMA	Soporte cuenta Ximena Garzón	$9,750,000
Sebastián Velazco Arias	11305938200	Apoyo en la Implementación del Programa de Marketing digital	Soporte cuenta Sebastián Velazco	$2,300,000
		TOTAL		**$47,100,000**

7. EJECUCIÓN DE TALLERES

Actividades realizadas: (orden cronológico de actividades realizadas y cómo participaron los asistentes)

Para incentivar la participación en el diligenciamiento en los instrumentos de caracterización y desarrollo de encuestas, se tuvo en cuenta el Fortalecimiento de Competencias del talento humano; ya que tanto la formación en herramientas TIC es importante para la salud de los negocios, la formación en desarrollo personal y empresarial constituye una inversión fundamental para el triunfo de los emprendedores y microempresarios, pues ofrece las destrezas y competencias esenciales para liderarlas y administrarlas de manera efectiva, ajustarse a un entorno empresarial en continua transformación y establecer conexiones sólidas en el ámbito de los negocios. Es por esto que se desarrolló un taller en FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL enfocado en tres habilidades fundamentales para los microempresarios a saber:

- ✔ Pensamiento Creativo
- ✔ Comunicación de alta impacto
- ✔ Liderazgo innovador

Teniendo en cuenta la necesidad de estas tres habilidades como pilar para el desarrollo integral de los beneficiarios, se eligieron las siguientes temáticas para abordar los talleres:

- El impacto del estrés en la creatividad
- Resolución de conflictos
- Lenguaje asertivo
- Enemigos de la comunicación
- Sistemas de liderazgo
- Gestión de innovación
- Impacto de las TIC en el éxito de los negocios
- Dinámicas

Una vez seleccionada la temática, se diseñó el taller denominado “FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL” para emprendedores y microempresarios, se socializó el mismo a través de convocatoria por canales digitales con la Cámara de Comercio de Cali y el programa Prospera, Fundación SIDOC con tres programas (Forjar Oportunidades, Oportunidades de Acero, Familias a la obra), Coordinadores de Proyectos Sociales, PROPACIFICO, Fundacion Carvajal, Fundación WWB, Fundación Club Campestre, Bases de Datos de Emprendedores del Distrito de Cali y a través de las redes sociales de LA CONSCIENCIA DEL AMOR, LA ALCALDÍA DE CALI.

Los emprendedores y microempresarios que llegaron a través de esta convocatoria, fueron ingresados a un grupo de WhatsApp donde se socializó la información de los talleres y se les invitó a participar de los mismos indicando lugar, hora y fecha de las jornadas; por este

mismo medio (mas efectivo que la llamada telefónica) se les hizo un llamado a diligenciar el instrumento de caracterización como requisito previo para ser inscritos en los talleres de “FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL”.



Ilustración 16 - Estrategias de difusión



Ilustración 17 - Estrategias de difusión

La convocatoria para emprendedores y microempresarios tuvo distintas estrategias, se usaron redes sociales como Facebook, Instagram, WhatsApp, Voz a Voz y se envió convocatoria a

bases de datos proporcionadas por distintas entidades citadas previamente que tienen acceso a redes de emprendedores y microempresarios.

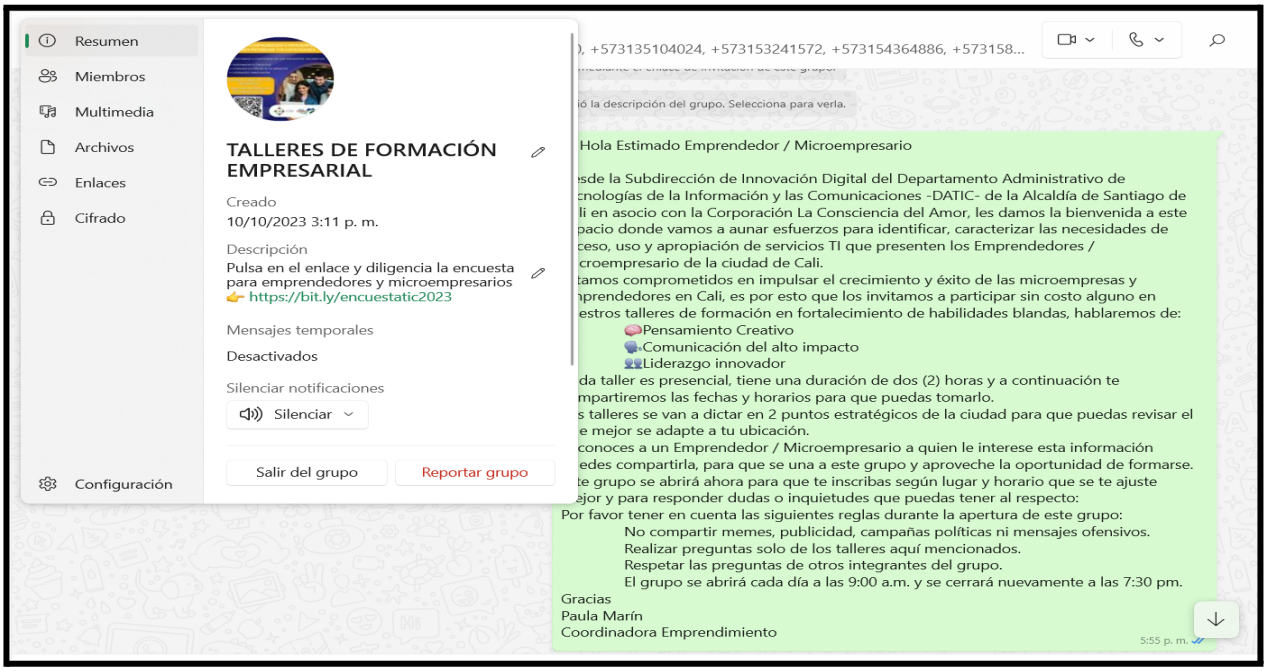


Ilustración 18 - Estrategias de difusión

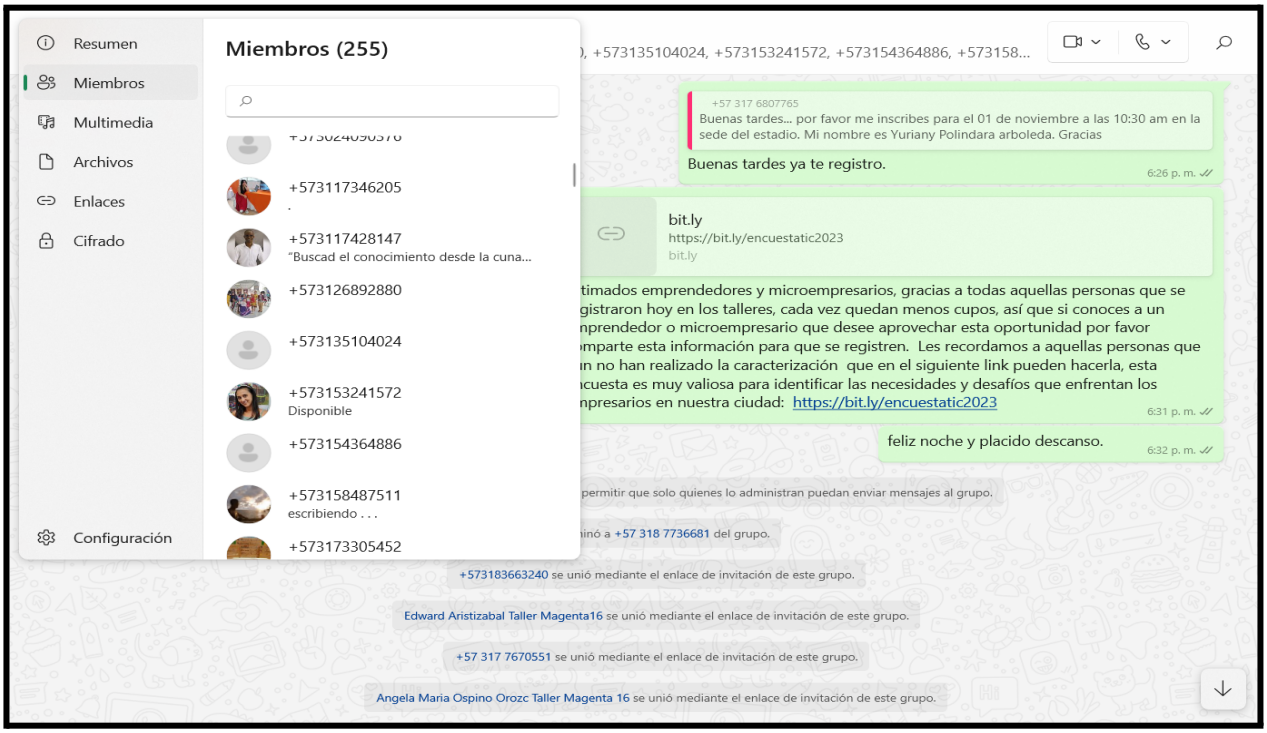


Ilustración 19 - Grupo de Whatsapp

Los asistentes a los talleres contaron con las siguientes opciones de horarios:

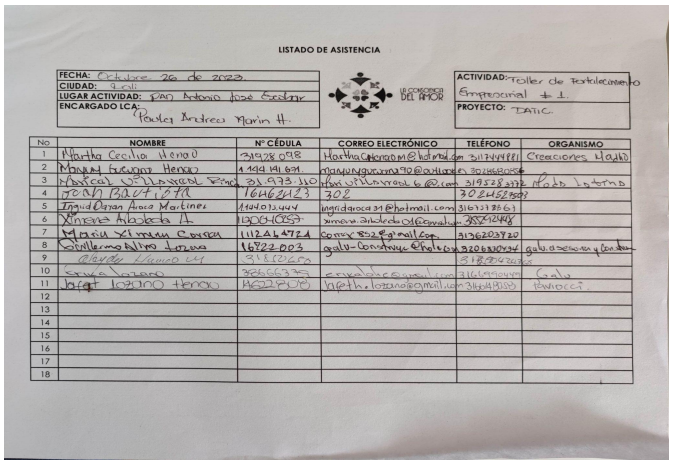
- Lunes y viernes: 8:00 a.m., 10:30 a.m. y 2:00 p.m;
- Sábado a las 9:00 am.

Y los siguientes lugares:

LID/PAD	Nombre	Dirección	Barrio	Comuna	Correo electrónico
Puntos de Apropiación Digital	Centro de Emprendimiento Cultural Comuna 13	Carrera 28D # 70-91	El Pondaje	13	padcomuna13@cali.gov.co
Laboratorio de Innovación Digital	Biblioteca Especializada Deporte y Recreación	Carrera 34 - Calle 5B Lado oriental del estadio	San Fernando	19	liddeporte@cali.gov.co
Puntos de Apropiación Digital	Antonio José Escobar	Calle 54 # 15A-24	Chapinero	8	padantonioescobar@cali.gov.co

Finalmente se dispuso un total de 57 opciones de horarios y días para implementar los talleres, los cuales iniciaron el 21 de octubre y finalizaron el 07 de diciembre de 2023.

Se realizaron 31 talleres, con una asistencia de 387 personas beneficiadas de los mismos en Fortalecimiento Empresarial.



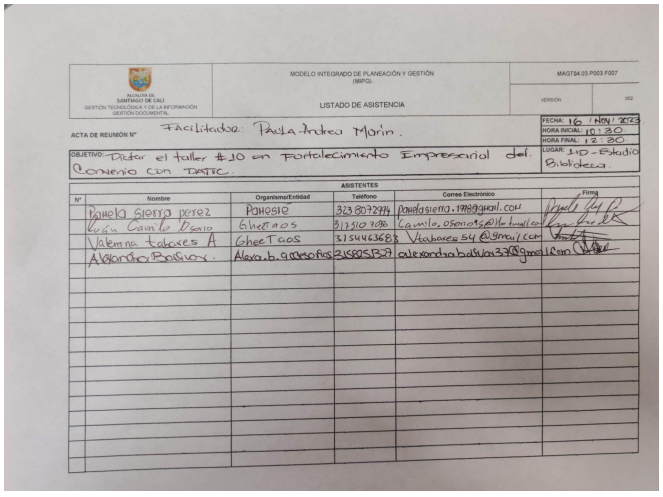
LISTADO DE ASISTENCIA

FECHA: Octubre 26 de 2023.
CIUDAD: Cali.
LUGAR ACTIVIDAD: IED Antonio José Sucre
ENCARGADO LCA: Paula Andrea Marin H.

ACTIVIDAD: Taller de Fortalecimiento Empresarial # 1
PROYECTO: DATIC

No	NOMBRE	N° CÉDULA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	ORGANISMO
1	Martha Cecilia Herrad	31978 098			Creaciones Hadad
2	Maria Eugenia Henao	1 144 141 631			
3	Marcela [illegible] Bing	31 933 310			Hada Latina
4	[illegible]	1014462423	302	3026457858	
5	Ingrid Dayan Arce Martinez	1144012444			
6	Ximena Alabarca A.	1130610855			
7	Martin Yeimar Correa	1112414724			
8	Guillermo Ballen Lozano	16822003			
9	[illegible]	31852608			
10	Sonia Lozano	38666335			
11	Ingrit Lozano Henao	1122 [illegible]			
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					

Ilustración 20 - Listado de asistencia



MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)

LISTADO DE ASISTENCIA

ACTA DE REUNIÓN N°

Facilitador: Paula Andrea Marin.

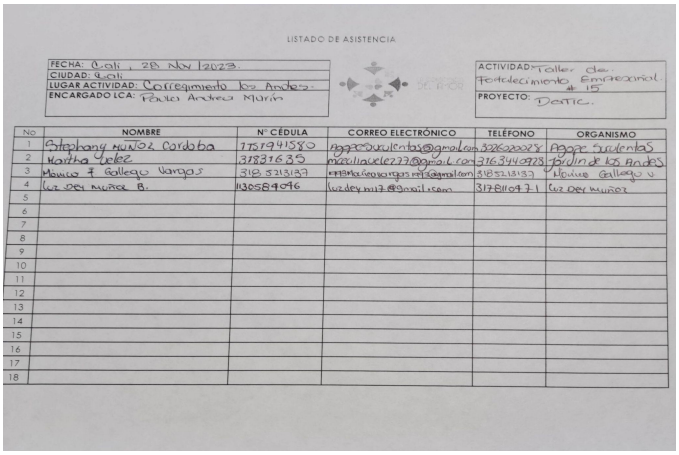
FECHA: 16 / NOV / 2023
HORA INICIAL: 10:30
HORA FINAL: 12:30
LUGAR: IED - Estudio Bibliotecas

OBJETIVO: Dictar el taller #10 en Fortalecimiento Empresarial del Convenio con DATIC.

ASISTENTES

N°	Nombre	Organismo/Entidad	Teléfono	Correo Electrónico	Firma
	Pamela Sierra perez	Pamosie	3238072279	Pamelasierra.1996@gmail.com	
	Irvin Camilo Osorio	Ghettos	3123109786	Camilo.osorio95@hotmail.com	
	Valentina Tabares A	GhetTaos	3154463683	Vtabares54@gmail.com	
	Alexandra Bastidas.	Alexa.b.9@hotmail.com	3158053827	alexandrabastidas3288@gmail.com	

Ilustración 21 - Listado de asistencia



LISTADO DE ASISTENCIA

FECHA: Cali, 28 NOV 2023.
CIUDAD: Cali.
LUGAR ACTIVIDAD: Corregimiento los Andes.
ENCARGADO LCA: Paula Andrea Marin

ACTIVIDAD: Taller de Fortalecimiento Empresarial # 15
PROYECTO: DATIC.

No	NOMBRE	N° CÉDULA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	ORGANISMO
1	Stephany MUÑOZ Cordoba	1151941580			Apoyo Estudiantes
2	Martha Yolez	31831635			Corregimiento los Andes
3	Mauricio F Gallego Vargas	3152123139			Mauricio Gallego V
4	Luz Dey MUÑOZ B.	1130589096			Luz Dey MUÑOZ
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					

Ilustración 22 - Listado de asistencia

La Cámara de Comercio de Cali proporcionó tres espacios para presentar los talleres y la asistencia a los mismos, se contó con una participación de más de 80 personas.

A continuación se evidencia listado de lugares de talleres, parte del total de listados de asistencia diligenciados y registro fotográfico de algunas jornadas:

No.	LUGAR TALLER	FECHA DEL TALLER	HORA DEL TALLER	# ASISTENTES
TALLER 1	PAD Antonio José Escobar Calle 54 # 15A-24 Barrio Chapinero	26/10/2023	2:30 p. m.	11
TALLER 2	LID- Cra 34 - Calle 5B Lado oriental del estadio	27/10/2023	10:30 a. m.	8
TALLER 3	LID- Cra 34 - Calle 5B Lado oriental del estadio	1/11/2023	2:00 p. m.	10
TALLER 4	LID- Cra 34 - Calle 5B Lado oriental del estadio	10/11/2023	2:00 p. m.	6
TALLER 5	Centro Emprendimiento Cultural Comuna 13 Carrera 28D # 70-97	11/11/2023	9:00 a.m	4
TALLER 6	LID- Cra 34 - Calle 5B Lado oriental del estadio	14/11/2023	8:00 a. m.	4
TALLER 7	LID- Cra 34 - Calle 5B Lado oriental del estadio	14/11/2023	2:00 p. m.	10
TALLER 8	LID- Cra 34 - Calle 5B Lado oriental del estadio	15/11/2023	2:00 p. m.	4
TALLER 9	LID- Cra 34 - Calle 5B Lado oriental del estadio	16/11/2023	8:00 a. m.	5
TALLER 10	LID- Cra 34 - Calle 5B Lado oriental del estadio	16/11/2023	10:30 a. m.	4
TALLER 11	LID- Cra 34 - Calle 5B Lado oriental del estadio	16/11/2023	2:00 p. m.	5
TALLER 12	Centro Emprendimiento Cultural Comuna 13 Carrera 28D # 70-97	18/11/2023	9:00 a.m	6
TALLER 13	PELUQUERIA CM	20/11/2023	4:00 p.m	4
TALLER 14	OFICINA CAIMITO SAS	21/11/2023	9:00 a.m	5
TALLER 15	COMUNIDAD LOS ANDES	28/11/2023	9:00 a.m	4
TALLER 16	COMUNIDAD LOS ANDES	28/11/2023	1:00 p. m.	4
TALLER 17	COMUNIDAD LOS ANDES	28/11/2023	3:30 p. m.	4
TALLER 18	CAMARA DE COMERCIO -CALI -VIRTUAL	24/11/2023	9:30 a.m	42
TALLER 19	CAMARA DE COMERCIO -CALI -VIRTUAL	30/11/2023	9:30 a.m	121
TALLER 20	OFICINA CASTILLO	30/11/2023	2:00 p. m.	4
TALLER 21	COMUNIDAD LOS ANDES	4/12/2023	9:00 a.m	4
TALLER 22	COMUNIDAD LOS ANDES	4/12/2023	1:00 p. m.	5
TALLER 23	COMUNIDAD EMPRENDEDORES EL POBLADO	5/12/2023	9:00 a.m	4
TALLER 24	COMUNIDAD EMPRENDEDORES EL POBLADO	5/12/2023	1:00 p. m.	4
TALLER 25	COMUNIDAD EMPRENDEDORES EL POBLADO	5/12/2023	3:30 p. m.	4
TALLER 26	RESTAURANTE DON ORLANDO	6/12/2023	9:00 a.m	4
TALLER 27	SALA DE BELLEZA JOHANA´S	6/12/2023	1:00 p. m.	5
TALLER 28	CONFECCIONES RH	7/12/2023	9:00 a.m	6
TALLER 29	CONSTRUCCIONES GALU	7/12/2023	9:00 a.m	4
TALLER 30	AMOU BOUTIQUE	7/12/2023	1:00 p. m.	4
TALLER 31	CAMARA DE COMERCIO -CALI -VIRTUAL	13/12/2023	9:00 a.m	81
				390

Taller virtual en la Cámara de Comercio de Cali - Noviembre 24
https://ccc.kmelx.com/lms/course/4c8ace8b/details/

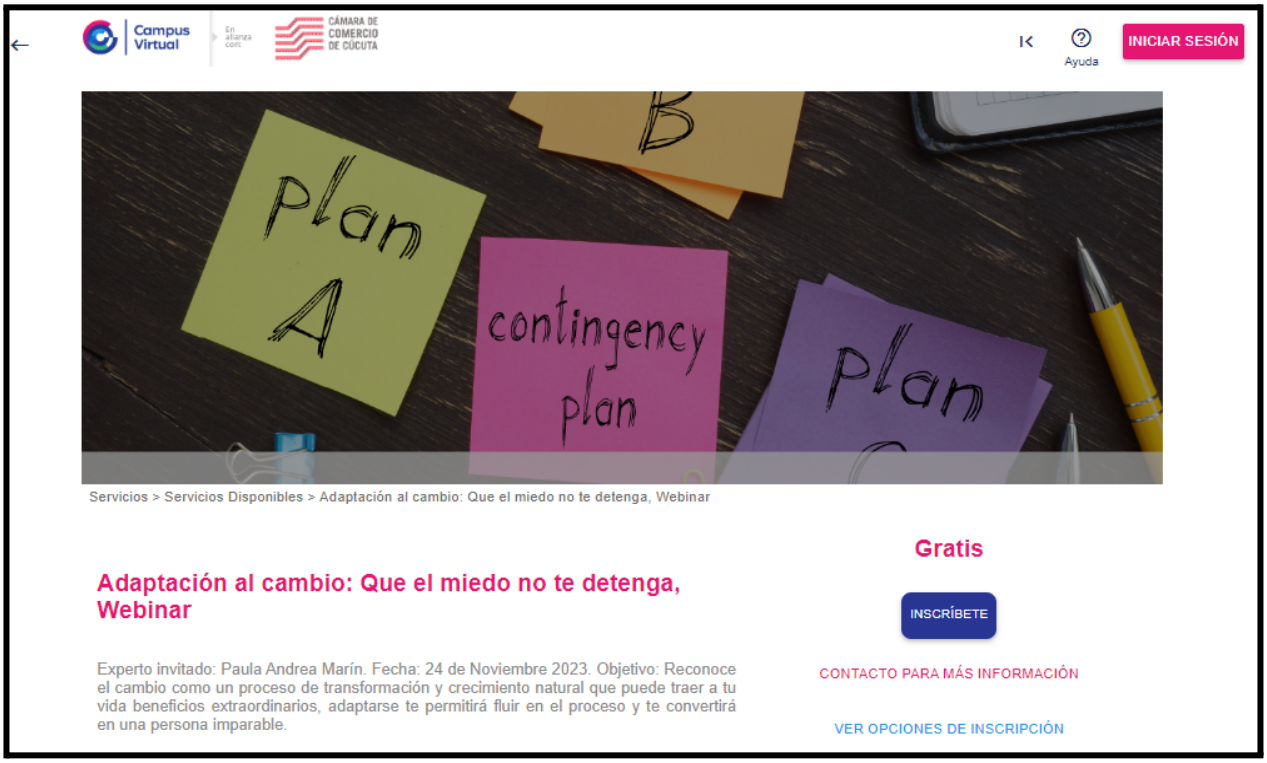


Ilustración 23 - Taller adaptación al cambio



Ilustración 24 - Taller adaptación al cambio



Ilustración 25 - Taller adaptación al cambio

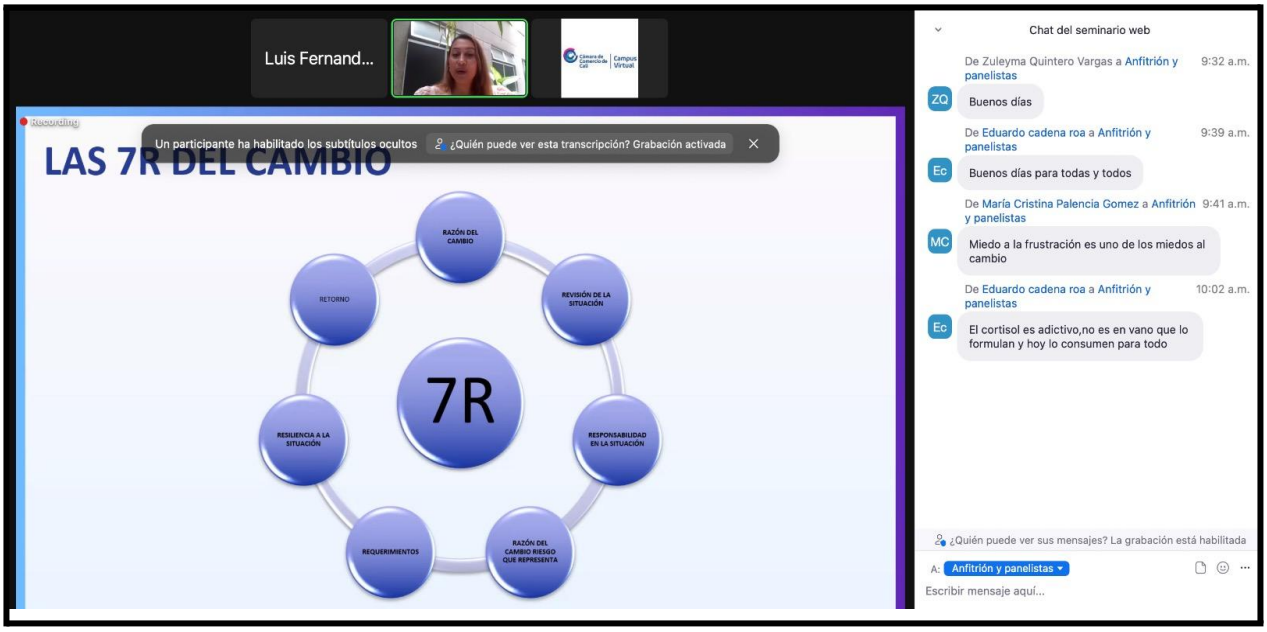


Ilustración 26 - Taller adaptación al cambio

Taller virtual en la Cámara de Comercio de Cali - Noviembre 30
https://ccc.kmelx.com/lms/course/5bf01e97/details/



Ilustración 27 - Taller comunicación asertiva



Ilustración 28 - Taller comunicación asertiva



Ilustración 29 - Taller comunicación asertiva

Taller virtual en la Cámara de Comercio de Cali - Diciembre 13
https://ccc.kmelx.com/lms/course/bc4b1219/details/



Ilustración 30 - Taller inteligencia emocional

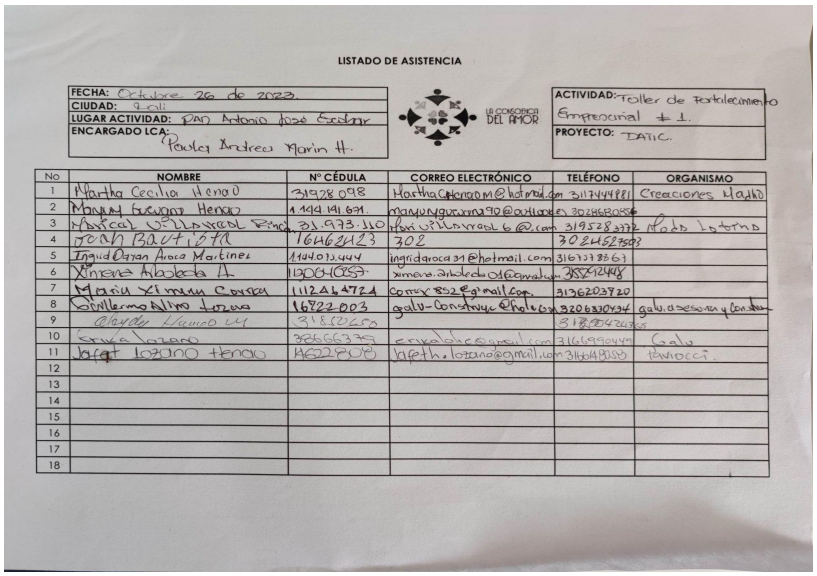


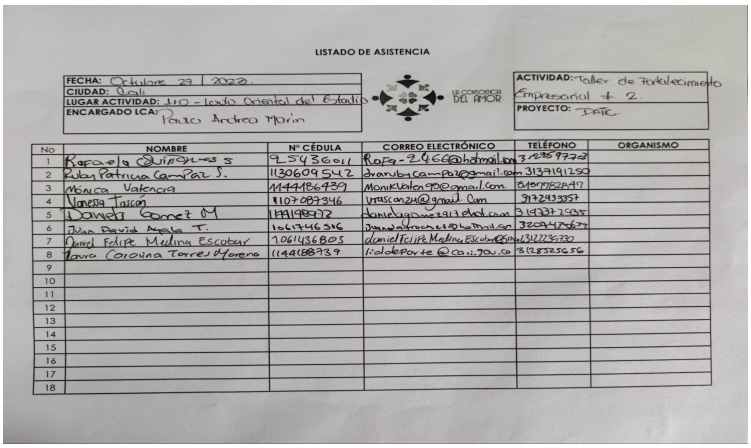
Ilustración 31 - Listado de asistencia



Ilustración 32 - Taller



Ilustración 33 -Taller



LISTADO DE ASISTENCIA

FECHA: Octubre 29 / 2020
CIUDAD: Cali
LUGAR ACTIVIDAD: UVO - Lado Oriental del Estadio
ENCARGADO ICA: Paula Andrea Marín

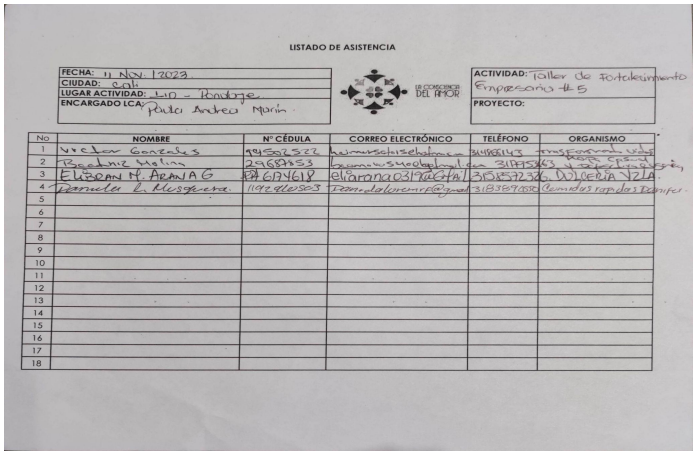
ACTIVIDAD: Taller de Fortalecimiento Empresarial # 2
PROYECTO: IDATC

No	NOMBRE	Nº CÉDULA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	ORGANISMO
1	Rafaela Quintero S	25436011	RoFq-2.4cc@hotmail.com	3135979727	
2	Ruby Patricia Campaz J.	1130609542	Rubypatricia-paz@gmail.com	3137191253	
3	Mónica Valencia	1144186739	Monikvalen90@gmail.com	3197852417	
4	Vanessa Tascon	1107093346	Vmascon24@gmail.com	3132413357	
5	Daniela Gomez M	1144188737	danielagomez1210@hotmail.com	3157377505	
6	Nina Daniela Mejia T.	1061746346	Danielamejia1@hotmail.com	3204476677	
7	Daniel Felipe Medina Escobar	1061436805	danielfelipe.medina.escobar@gmail.com	3122725330	
8	Laura Carolina Torres Moreno	1144188739	lictoleporte@correo.icbf.gov.co	3185235656	
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					

Ilustración 34 - Listado de asistencia



Ilustración 35 - Taller



LISTADO DE ASISTENCIA

FECHA: 11 Nov. 2023
CIUDAD: Cali
LUGAR ACTIVIDAD: Lid - Rondon
ENCARGADO LCA: Paula Andrea Marín

ACTIVIDAD: Taller de Fortalecimiento Empresarial #5
PROYECTO:

No.	NOMBRE	N° CÉDULA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	ORGANISMO
1	Yeclen Gonzales	98538323	[illegible]	3148881143	[illegible]
2	Rosalba Molina	29687853	[illegible]	3117752453	[illegible]
3	ELIBRAN M. ARANA G	94.619.618	eliarana03@hotmail.com	3105572326	WILCERIA VELA
4	Pamela L. Mosquera	1192 [illegible] 503	[illegible]	3183897 [illegible]	[illegible]
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					

Ilustración 36



Ilustración 37 - Taller

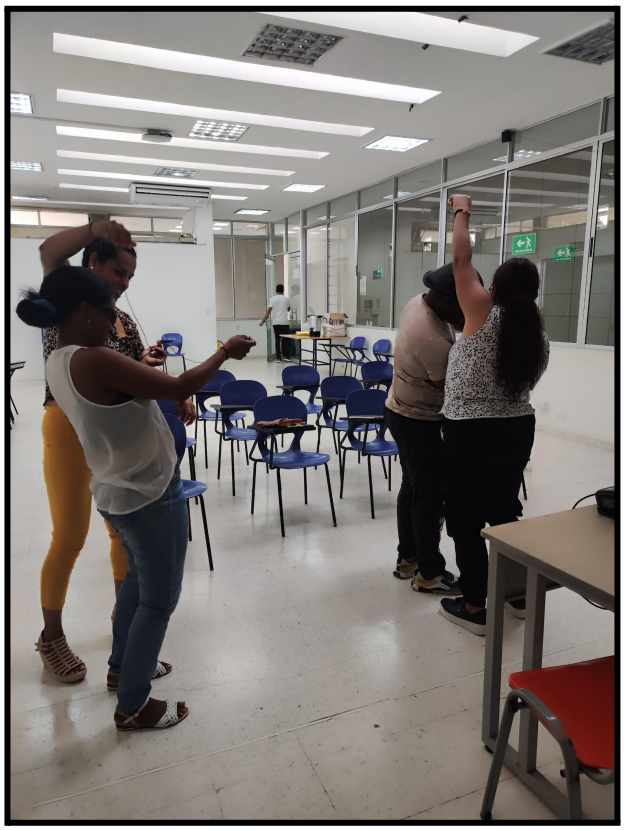


Ilustración 38 - Taller

Como novedad, se presentaron 29 cancelaciones de jornadas por falta de asistencia, lo que afectó el presupuesto, los tiempos programados con el equipo de capacitación, la logística (incluido los refrigerios no utilizados, movilización y disponibilidad del talento humano).

Logros:

El objetivo principal de los talleres de “FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL” consistió en incentivar la participación en el diligenciamiento de los instrumentos de caracterización y encuestas que para efectos del CONVENIO se requerían para emprendedores y microempresarios, y beneficiar con capacitaciones a más de 300 emprendedores y microempresarios del Distrito de Cali.

Dada como meta lo anterior, finalmente se logró de forma exitosa cumplir con más de **217 instrumentos de caracterización realizados,** superando el objetivo en un **151%;** esto se logró al levantar una base de datos e incluir a 260 emprendedores y microempresarios en un grupo de WhatsApp para coordinar su inscripción en el taller de fortalecimiento empresarial, de los cuales han diligenciado un total de 229 instrumentos de caracterización. Para lograr

ello, se estableció comunicación vía correo electrónico con la base de datos compartida por la Secretaría de Desarrollo Económico que incluye un total de 1,344 emprendedores del Distrito de Santiago de Cali, a los cuales se les invitó a participar en los talleres gratuitos de Fortalecimiento Empresarial.

De la anterior base de datos, 326 correos rebotaron y fueron filtrados del listado quedando así con 1,018 potenciales beneficiarios a los que se les envió correo efectivo de convocatoria. También se realizaron llamadas telefónicas, identificando que este medio no fue muy efectivo para la convocatoria.

Otra estrategia de convocatoria fue la de aunar esfuerzos, mediante el envío del flyer de invitación vía WhatsApp a los grupos de emprendedores y microempresarios de aliados estratégicos del Convenio como Cámara de Comercio, Fundación SIDOC, Fundación WWB, Propacífico y Fundación Carvajal; teniendo una muy buena acogida con esta estrategia.

A través de la convocatoria realizada se logró cumplir el objetivo de diligenciar 150 caracterizaciones que se tenía como meta, pues se incentivó y motivó a diligenciar el instrumento por medio de la inscripción a participar en los talleres gratuitos de fortalecimiento empresarial, de esta forma la meta se logró y se superó en un 151% ya que se diligenciaron un total de **229 encuestas**

De otra parte, los asistentes a los “TALLERES DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL” se permitieron fortalecer habilidades blandas como pensamiento creativo, comunicación de alto impacto y liderazgo innovador, habilidades que les permitirá mejorar sus relaciones sociales y fortalecer con ello sus negocios. También tuvieron muchas reflexiones de tipo personal frente a sus emprendimientos, compartieron entre ellos sus experiencias y realizaron conexiones de tipo comercial.

Durante cada jornada se compartió con los asistentes los servicios que ofrece el LID a la comunidad, promoviendo el uso de las instalaciones y comunicando los beneficios que la comunidad tiene a disposición, por parte de la persona encargada de la Biblioteca del LID generando una respuesta positiva en los asistentes .

Hallazgos:

Al inició de los talleres de “FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL” se identificó que la comunidad desconoce no sólo la existencia de los LID Y PAD, sino además; los servicios que estos ofrecen, pero a su vez, a conocer los mismos por la socialización hecha; exaltaron al reconocer los espacios, la importancia y el aporte tecnológico que estos brindan a la comunidad; por ello, en cada jornada de los talleres, se incluyó un espacio previo al inicio para

que el funcionario encargado del LID o PAD diera a conocer los servicios que ofrecen a la comunidad y promoviera así, el uso de las instalaciones; el funcionario encargado compartió los beneficios que la comunidad tiene en estos espacios, adicionalmente se publicitaron los diferentes talleres que se ofrecen para adultos y niños.

con lo anterior, se garantizó que 269 ciudadanos participantes de los talleres, cuenten con información sobre los LID y PAD, hagan uso de estos espacios y se conviertan en multiplicadores de la información en sus territorios; de esta manera se aporta a generar valor público desde el aprovechamiento de espacios y escenario dotados, adecuados y con el objetivo de educar en temas innovadores y con poco acceso por costos a la comunidad como realidad virtual, corte 3D, Audio y Video, Bibliotecas dotada, deporte y recreación.

Durante la ejecución de los talleres los asistentes se mostraron participativos, fortalecieron sus habilidades sociales generando redes al compartir entre ellos contactos, opiniones, reflexiones y creando con ello conexiones comerciales.

Lecciones Aprendidas:

Para la realización de los talleres se establecieron distintas fechas, horarios y lugares pensando en la comodidad y movilidad de los asistentes; sin embargo, las inscripciones a los talleres se dieron con pocos asistentes para cada horario y lugar, ello debido a que los inscritos eligieron el lugar y fecha que mejor les convenía, generando así que muchos talleres proyectados no llegaran a un número ideal esperado de inscritos y terminará en cancelación de jornadas como las novedades reportadas anteriormente.

Pese a la gestión y logística empleada para el desarrollo de cada taller, se presentaron novedades de baja convocatoria al momento de impartir los talleres, ya que, a pesar de la inscripción y múltiple gestión en la confirmación de asistencia previa por diversos medios (mensaje por chat grupal y privado vía WhatsApp y llamada telefónica), no fue posible garantizar la asistencia ideal por taller de mínimo 10 personas.

Por lo anterior, durante el proceso fue necesario cancelar fechas y horarios que tenían 1 o 2 inscritos por taller, se optó finalmente por reubicar a esas personas en otras fechas y horarios, para así completar la cantidad necesaria de participantes para cada jornada estipulada en un mínimo de 10 personas.

Teniendo en cuenta que la población caracterizada se inscribió al taller, según su disponibilidad, para obtener su beneficio por haber diligenciado el instrumento, la gran mayoría no asistió a los mismos.

Es de resaltar que de los 229 emprendedores y microempresarios que diligenciaron el formulario de caracterización, solo 130 se inscribieron a los talleres de fortalecimiento empresarial, que se les ofreció como incentivo para motivarlos a realizar el diligenciamiento del instrumento, sin embargo; de esos inscritos tan solo asistió el 50,73% (66), y de los 64 que no asistieron unos pocos comunicaron a tiempo su falta, y otros sencillamente no asistieron a las jornadas. Como estrategia de gestión a la convocatoria, un día antes a la realización de cada taller se envió un mensaje vía whatsApp a los inscritos confirmando hora y lugar; aproximadamente una hora antes de iniciar cada taller se realizó envío de mensaje vía WhatsApp; finalmente a los inscritos que no asistieron al taller se les contactó por el mismo medio por WhatsApp y llamada telefónica para identificación de las causas de la falta de asistencia.

Novedades:

La dificultad más marcada en el desarrollo de los talleres, fue la asistencia presencial a los mismos; por ello, el equipo de trabajo en vista de la cantidad de cancelaciones de jornadas por baja asistencia de participantes, optó por implementar una estrategia para lograr la realización de los mismos, esto implicó que parte de estos talleres se dictarán en sitios donde la comunidad pudiera reunirse con mayor facilidad, de esta forma la persona encargada de dictar los talleres se desplazó a los sitios donde la comunidad se encontraba reunida y de esta forma aprovechar la oportunidad para capacitarlos; con ello se fue superando la novedad de cancelación de jornadas por baja asistencia.

Durante el desarrollo de los talleres, se evidenció mayor asistencia en las jornadas virtuales (sincrónicas) que las presenciales; ello debido a que los participantes manifestaron tener dificultades en el desplazamiento, puesto que para ellos era complejo movilizarse ya que debían cerrar sus negocios durante el tiempo en el que tomaban el taller y eso les genera una baja en las ventas; además, movilizarse a los talleres implica destinar dinero para el transporte y tiempo sin atender sus emprendimientos, por lo tanto, expusieron que era más factible si estas jornadas se impartían de manera virtual.

APORTE PROGRAMA DE 60 HORAS:

De acuerdo a la dicriminación de aportes realizada por la CONSCIENCIA DEL AMOR se establece ofrecer un programa de capacitación estimable en dinero que supla alguna de las necesidades o debilidades en el acceso, uso y apropiación de servicios TIC a nivel de microempresarios y emprendedores, que permita su fortalecimiento y/o consistencia en el

tiempo. Se trata de un programa de formación asimilado a una alianza, con una duración total de 60 horas.

El cumplimiento en el aporte de este programa fue realizado por el aliado estratégico IMANTA SAS quien desarrolla desde hace 4 años estrategias publicitarias en medios digitales y se especializa en gestión de reputación digital, diseño y desarrollo web, posicionamiento web, ADS (Google- Meta), publicidad online, publicidad offline y publicidad en campo.

IMANTA SAS presentó y ejecutó el siguiente programa en Mercadeo Digital para prospección de clientes para emprendedores y microempresarios, a continuación se detalla el contenido de cada módulo:



Ilustración 39 - Programa en Mercadeo digital

Programa 60 Horas: Mercadeo Digital, prospección de clientes para emprendedores y microempresarios					
Módulo	Tema	Subtemas	Horas	Modalidad	
				Pres.	Virt
1	¿Para qué hacer publicidad?	Construcción de marca e identidad corporativa	17	12	5
		Recordación, componente clave en ventas			
		La confianza, proceso que garantiza la venta			
		Esquemas de comunicación según el segmento			
		Herramientas publicitarias para no publicistas			
		Trabajo Autónomo de implementación			
2	Mercadeo Digital: Una gran plataforma	Definiciones y conceptos	20	15	5
		Qué herramientas existen en el marketing digItal			
		Qué es lo orgánico y que es lo pago			
		Exploración de Meta (facebook-Instagram) y TikTok			
		Tipos de estrategias en Redes sociales			
		Trabajo Autónomo de implementación			
3	Administración óptima de un prospecto o potencial cliente	CRM una poderosa herramienta	23	18	6
		El manejo exacto del tiempo			
		Construcción de modelo de abordaje			
		Cómo optimizar el seguimiento			
		Herramientas y técnicas telefónicas			
		Clínica de ventas			
		Trabajo Autónomo de implementación			

TOTAL HORAS	60

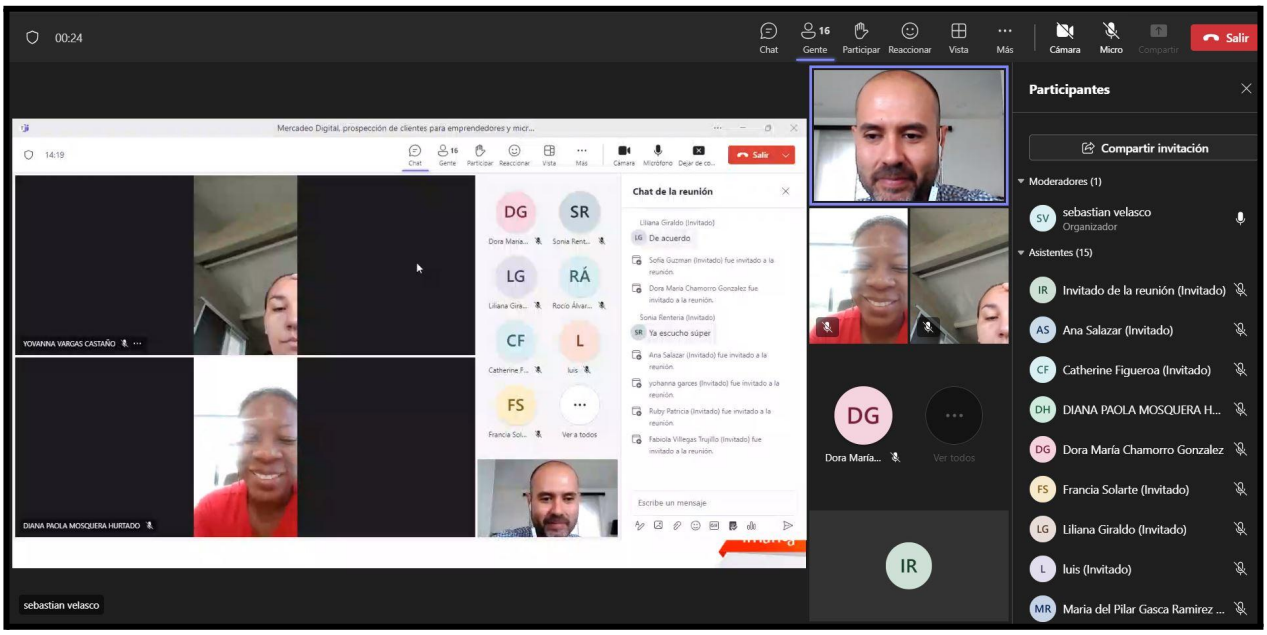


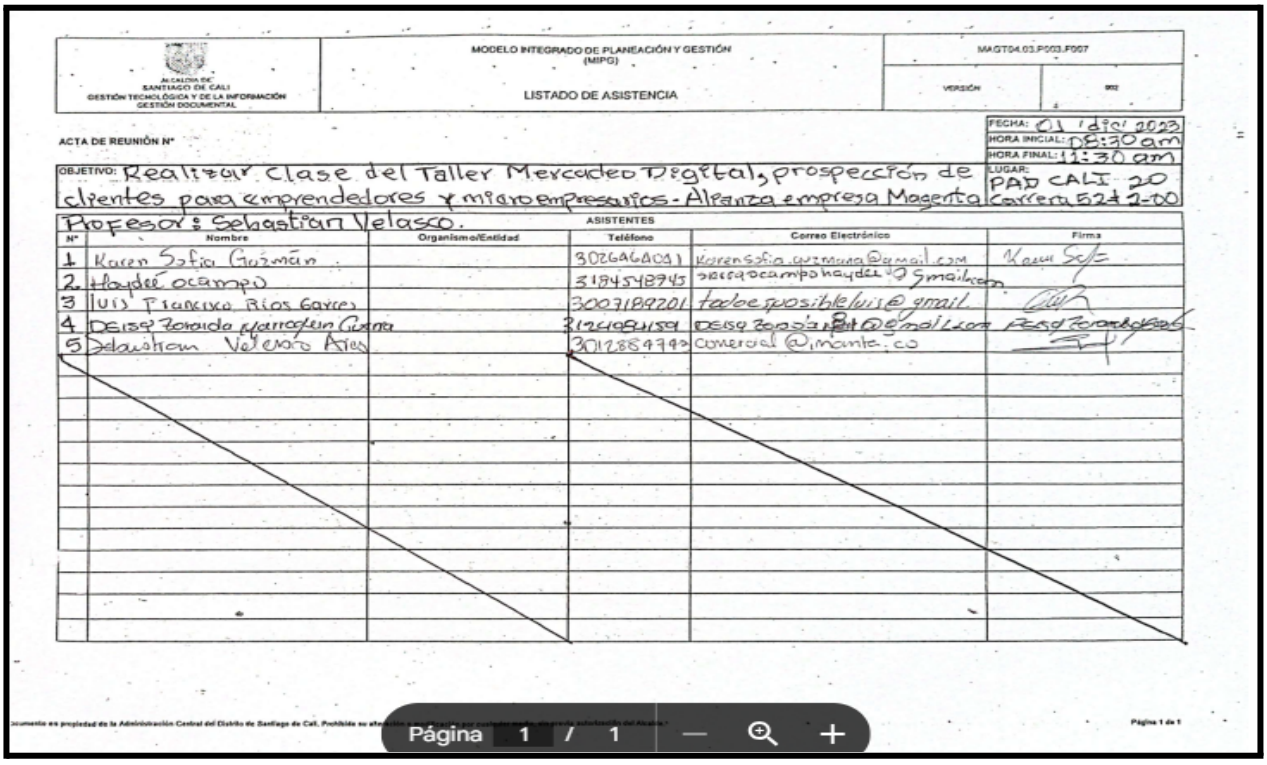
Ilustración 40 - Programa en Mercadeo Digital



Ilustración 41 - Programa en Mercadeo Digital



Ilustración 42 - Programa en Mercadeo Digital



ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI
GESTIÓN TECNOLÓGICA Y DE LA INFORMACIÓN
GESTIÓN DOCUMENTAL

MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)

LISTADO DE ASISTENCIA

MAGT04.03.F003.F007

VERSIÓN: 002

ACTA DE REUNIÓN N°

FECHA: 01 / dic / 2023
HORA INICIAL: 08:30 am
HORA FINAL: 11:30 am
LUGAR: PAD CALI 20 carrera 52 # 2-00

OBJETIVO: Realizar Clase del Taller Mercadeo Digital; prospección de clientes para emprendedores y microempresarios - Alianza empresa Magenta

Profesor: Sebastian Velasco.

N°	Nombre	Organismo/Entidad	ASISTENTES Teléfono	Correo Electrónico	Firma
1	Karen Sofia Guzmán		3026460491	karensofia.guzmana@gmail.com	Karen Sofia
2	Haydee ocampo		3184548745	haydeeocampohaydee@gmail.com	
3	Luis Francisco Rios Garces		3007189701	todoespositivoluis@gmail.	
4	Deisy Yorlady Marroquin Cuenca		3124981159	deisy [illegible] @gmail.com	
5	Sebastian Velasco Arias		3012884743	comercial@mante.co	

Página 1 / 1

Ilustración 43 - Listado de asistencia

En el programa de 60 horas con Imanta se inscribieron 30 personas para las cuales se abrieron espacios de formación tanto presenciales como virtuales. Para efectos de la certificación cumplieron con el 80% de la asistencia 9 de los inscritos, los cuales fueron certificados por la institución.

Este programa se desarrolló a través de las siguientes jornadas 45 horas Clases presenciales y 15 horas virtuales y de trabajo autónomo, completando así el curso de 60 horas requeridas para el programa.

Enlace a la carpeta que contiene las evidencias fotográficas y listados de asistencia detallados por fecha de ejecución de cada taller:

https://drive.google.com/drive/folders/1TZcm2JI0wJVwalApG6J73RqJXai57Nc6?usp=sharing

8. LOGROS E IMPACTOS DEL PROYECTO

A continuación se presenta un resumen de los principales logros e impactos alcanzados a través de la ejecución del Proyecto en sus diferentes fases.

Logros:

- Superar la meta de aplicación de encuestas para la caracterización en un 151%, alcanzando un total de 229 instrumentos diligenciados frente a los 150 esperados inicialmente.

- Realizar alianzas estratégicas con aliados como la Cámara de Comercio, Fundación SIDOC, Fundación WWB, Fundación Carvajal, entre otros, que realizaron convocatoria a la base de sus beneficiarios emprendedores y microempresarios, para inscribirse en los talleres de fortalecimiento empresarial, como beneficio por diligenciar el formulario de caracterización.

- Lograr el uso efectivo de los grupos de WhatsApp para promover y coordinar los talleres de fortalecimiento empresarial y los programas formativos con enfoque en tecnologías de información.

- Ejecutar 31 talleres de fortalecimiento empresarial, promoviendo el uso de los Laboratorios de Innovación Digital (LID) y fortaleciendo habilidades gerenciales clave entre los asistentes.

- Superar ampliamente la meta inicial de 300 personas capacitadas, en un 129%, con una asistencia total de 387 personas.

- Establecer 5 alianzas estratégicas con instituciones de educación superior y centros de formación especializados, para la implementación de 4 programas de formación en temas de marketing digital, introducción a las TIC, uso de herramientas de productividad con Google y WhatsApp, y emprendimiento en la era digital.

- Implementar con éxito, por medio del aliado Imanta SAS, el programa de Mercadeo Digital de 60 horas de duración, capacitando un grupo relevante de beneficiarios en estrategias efectivas para conseguir más clientes e impulsar sus emprendimientos, cumpliendo el compromiso de aporte por parte del Asociado.

Impactos:

- El estudio de caracterización de necesidades provee una imagen detallada de las brechas, obstáculos y áreas de oportunidad, para promover el cierre de brechas digitales y la apropiación de TIC entre micro empresas y emprendimientos de Cali, lo que permitirá a la

Administración Distrital diseñar políticas públicas focalizadas en las requerimientos de este segmento.

- Los programas formativos contribuyeron a reducir las brechas digitales, transferir conocimientos especializados y proveer herramientas esenciales, para prosperar con éxito en la economía digital, fortaleciendo positivamente las capacidades y la productividad de los micronegocios participantes.

- El uso y apropiación de los LID se incrementó gracias a las estrategias implementadas, generando un mayor flujo de beneficiarios que conocieron las bondades y servicios de estos activos que ofrecen de manera gratuita, modernizando e impulsando sus negocios por medio del acceso a tecnologías que antes estaban en su imaginario inalcanzables. Lo anterior expande el valor público de la infraestructura y el ecosistema de innovación digital de la Alcaldía de Cali, en cabeza de DATIC.

- Las alianzas estratégicas público privadas con instituciones de educación superior fortalecen el ecosistema local de formación y conocimiento especializado en torno a las TIC, permitiendo que en un mediano plazo se promuevan estrategias conjuntas de promoción y formación.

- El proyecto generó impactos positivos y multiplicadores a partir del aprovechamiento efectivo de los recursos disponibles, se dió un manejo eficiente del presupuesto, y se evidencia una buena gestión, aprovechamiento de recursos y gerencia del convenio..

9. CONCLUSIONES

Se presentan conclusiones del Proyecto con un enfoque en acciones de mejora continua:

1. **Identificación precisa de mejoras futuras:** Se destaca la importancia de realizar una evaluación detallada del público objetivo no solo en la caracterización de los mismos; en el desarrollo de las jornadas de capacitación se evidenció la necesidad de ofertar y fortalecer la capacitación virtual (sincrónica) para maximizar la asistencia en futuras actividades. La comprensión más profunda de sus necesidades y limitaciones ayudará a ajustar las convocatorias y los horarios para garantizar una participación óptima.

2. **Optimización de estrategias de difusión:** Se reconoce que, a pesar de los esfuerzos realizados, la asistencia no alcanzó la meta establecida en algunas ocasiones conllevando ello a generar múltiples novedades previamente reportadas, lo que llevó al equipo de trabajo a generar estrategias de gestión oportuna. Se sugiere mejorar las estrategias de promoción y difusión, explorando otros medios de comunicación y adaptando los mensajes para llegar de manera más efectiva al público objetivo.

3. **Enfoque en diversificación de alianzas:** Se establecieron alianzas estratégicas exitosas; sin embargo, se propone diversificar los colaboradores potenciales y explorar nuevas asociaciones con entidades que puedan expandir aún más el alcance del proyecto, especialmente aquellas enfocadas en superar las barreras tecnológicas y de capacitación.

4. **Refuerzo de herramientas de medición:** Es fundamental implementar sistemas de seguimiento más robustos para medir y evaluar la efectividad de las estrategias utilizadas. Esto permitirá ajustar dinámicamente las acciones durante la ejecución del proyecto y no solo al finalizar, garantizando así un mayor impacto y alcance.

5. **Personalización de contenidos educativos:** Se sugiere adaptar los contenidos formativos a las necesidades específicas del público objetivo, con un énfasis en la capacitación personalizada y en tiempo real sobre herramientas digitales y estrategias empresariales. Esta medida aumentaría la relevancia y el impacto de los programas, atrayendo a un mayor número de participantes.

6. **Desarrollo de estrategias inclusivas:** Para garantizar una participación más amplia, se recomienda explorar métodos alternativos de aprendizaje, como la implementación de recursos en línea, módulos interactivos y sesiones virtuales, facilitando así el acceso a la capacitación a personas con limitaciones de tiempo o ubicación geográfica.

7. **Enfoque en el seguimiento post-capacitación:** Implementar un seguimiento posterior a las capacitaciones permitirá evaluar el impacto a largo plazo en los participantes y sus negocios. Esto incluiría la revisión de sus avances, desafíos encontrados y el grado de aplicación de los conocimientos adquiridos, contribuyendo así a la mejora continua de los programas formativos.

8. **Fomento de la sostenibilidad:** Se propone integrar prácticas sostenibles en los talleres y programas, enfocándose en aspectos como el desarrollo de habilidades empresariales para la economía circular, el uso eficiente de recursos y la implementación de tecnologías verdes. Estas iniciativas pueden aumentar la resiliencia de los emprendedores y fortalecer sus modelos de negocio.

9. **Capacitación en habilidades digitales avanzadas:** Considerando la evolución constante del panorama tecnológico, se sugiere ampliar la oferta formativa hacia temáticas más avanzadas en TIC, como inteligencia artificial, análisis de datos o comercio electrónico avanzado. Esto garantizará que los emprendedores se mantengan actualizados en un entorno digital en constante cambio.

10. **Enfoque en beneficios colaborativos:** Es esencial priorizar la creación de acuerdos de beneficio mutuo con aliados clave, como las Instituciones de Educación Superior (IES), ofreciendo ventajas como la difusión de sus programas académicos en los Laboratorios de Innovación Digital (LID) y los Puntos de Atención Digital (PAD). Esta estrategia incentivará su participación activa en iniciativas similares, generando un ambiente colaborativo y facilitando la promoción anticipada de convocatorias a programas y talleres.

11. **Ampliación del tiempo de ejecución:** Ampliar el plazo de ejecución de proyectos similares permitiría la identificación y consolidación de alianzas estratégicas de manera más efectiva. Esto facilita la preparación y promoción anticipada de las convocatorias a programas y talleres por parte de los aliados, lo que a su vez aumentaría la participación y el alcance de los proyectos.

12. **Colaboración interdepartamental:** La colaboración con otras dependencias, como Desarrollo Económico, se revela como una estrategia clave. Esta unión de esfuerzos permitiría brindar un acompañamiento integral a emprendimientos y microempresas, fortaleciendo sus capacidades empresariales. Esta acción conjunta sería beneficiosa para el crecimiento y la sostenibilidad de estos negocios, potenciando así el impacto positivo del proyecto en la comunidad empresarial del Distrito.

Estas recomendaciones apuntan a acciones específicas que podrían contribuir significativamente a la mejora continua del proyecto en futuras ejecuciones, adaptándolo a las necesidades cambiantes de la comunidad y potenciando su impacto positivo en el desarrollo empresarial del Distrito de Santiago de Cali.



Edwin Javier Ocampo Murillo
Gerente del Proyecto