DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR

N° DS232656

DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA

N.I.T.: 890399029-5

Dirección: Edificio Palacio de San Francisco, carrera, COMUNA 3
Ciudad: CALI
Departamento: Valle del Cauca
Teléfono: +57 (602) 620 00 00
Correo: Facturacion.sedec@valledelcauca.gov.co
Tipo de Contribuyente: Persona Juridica
Tipo de responsabilidad: O-13;O-48

Fecha de Generación: 14/08/2024 00:00:00
Fecha de Pago : 2024-08-12
Medio de Pago : Transferencia Débito Interbancario
Tipo de Negociación Contado

INFORMACIÓN DEL VENDEDOR Y/O PRESTADOR DE SERVICIO

Nombre Apellido o Razón Social : GUSTAVO MENDEZ POLANCO
NIT / Número de Documento 148795194
Tipo de Contribuyente Persona Natural
Tipo de Responsabilidad O-99
Correo col_intercambio@einvoicing.signature-cloud.com
Dirección: CRA 96 #48a - 15
Ciudad: CALI
Departamento Valle del Cauca
Teléfono

Nro	Código	Descripción	U/M	Cant	Precio Unitario	Descuento		Recargo		IMPUESTOS						TOTAL
						%	Importe	%	Importe	%	IVA	%	INC	%	ICA	
1	00001	1.310-17.13-9676 CONTRATO DEL 19 JULIO 2024 . OBJE	NIU	1.00	6,000,000.00											6,000,000.00

DESCUENTOS Y RECARGOS GLOBALES

Nro	Tipo	Código	Descripción	Porcentaje %	Monto

DATOS DE REFERENCIA

TIPO DOCUMENTO REFERENCIA	NUMERO DOCUMENTO REFERENCIA	FECHA REFERENCIA

OBSERVACIONES

5600070635,, Nro planilla:9471192647-834147098,CUOTA 2

Total en Palabras: Seis millones de pesos.-

MONEDA	COP
SUB TOTAL	6,000,000.00
IVA	0.00
TOTAL DOCUMENTO	6,000,000.00
RETERENTA	
RETEIVA	
RETEICA	
TOTAL COMPRA	6,000,000.00

CUDE:0c4c66398846145b5539e215861e2b32441249067abd2b75d229d0eac29a67b36a77d4064cf16ed90533a5eb10e0fa27

Autorización Habilitación Facturación Electrónica No. 18764065687971 del 2/16/2024,Desde el No. DS23-1746 hasta el No.DS23-10000 Vigencia: Desde 2/16/2024 hasta 8/16/2025

Representaciòn grafica de la Factura Electronica - Generado por Signature South Consulting Colombia S.A.S. NIT: 900508908 (www.southconsulting.com) / Revise su Documento Electrónico en: www.gosocket.net

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2

NOMBRE:	GUSTAVO MENDEZ POLANCO
CEDULA:	14879519
CLASE DE CONTRATO:	PRESTACIÓN DE SERVICIOS - Prestación de servicios profesionales
No. DE CONTRATO:	1.310-17.13-9676-2024 del 19 de julio de 2024
VALOR DEL CONTRATO:	$36.000.000 (TREINTA Y SEIS MILLONES DE PESOS M/CTE)
DURACIÓN DEL CONTRATO:	Del 22 de julio de 2024 a 31 de Diciembre de 2024
PERIODO DEL INFORME:	AGOSTO de 2024, CUOTA 2
FECHA PRESENTACIÓN:	12 de agosto de 2024

Objeto del contrato: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ECONOMISTA EN LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD EN DESARROLLO DEL PROYECTO FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO POR MEDIO DEL PROGRAMA VALLE INN Y LA GENERACIÓN DE ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA.

A continuación, se presenta informe de actividades que evidencian el cumplimiento de las obligaciones específicas del contrato de prestación de servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión, desarrolladas en este periodo, y se incluyen las actividades pendientes que no se incluyeron en el informe anterior:

Actividades Realizadas:
Las actividades están en completa coherencia con las definidas contractualmente, tal como se describe a continuación, con los logros respectivos:

1. Brindar asistencia técnica a los emprendedores y/o MiPymes del departamento del Valle del Cauca siguiendo la ruta de atención del programa para el fortalecimiento al emprendimiento y el Desarrollo Empresarial de la secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, cumpliendo con los estándares de calidad, oportunidad y eficiencia definidos para el proceso.

Realice contactos con las Secretarias de educación, medio ambiente y desarrollo económico del municipio de Candelaria para convocar a los jóvenes al programa Valle Emplea. Se realizo una reunión con cada Secretaria y se estableció cronograma de actividades, que comprender divulgación en las redes del municipio, visitas a los con los colegios, bases de datos de egresados y grupos de ciudadanos en los corregimientos.

2. Apoyar el desarrollo de las fases ligadas a las convocatorias de Fondos de capital semilla, adelantadas por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad y otros actores del ecosistema emprendedor, incluyendo asistencia técnica, evaluación, alistamiento de documentación y seguimiento a emprendedores y empresarios, ligados a dichos Fondos, así mismo apoyar la logística, convocatorias, o cualquier elemento ligado a su ejecución.

Participe en la conferencia sobre "Economía Circular" desde el Ministerio de Ambiente, se plantearon y discutieron sobre sobre generación de estrategia para conocer e impulsar en el departamento la economía circular que permite el máximo aprovechamiento de residuos y materias y charla del Sena sobre la ruta emprendedora.

3. Elaborar documentos técnicos (actas, informes, propuestas, estudios previos, etc.), conforme a los lineamientos de la entidad y la normatividad vigente, según solicitud del líder del proceso y/o supervisor del contrato.

Elabore un escrito sobre las metodologías que se puede usar para realizar las consultorías a emprendedores y empresarios y llevar al éxito en sus objetivos. Se pretende contribuir a la discusión sobre herramientas y usos en nuestro trabajo diario. Este mes hablamos de Business Model Canvas.

4. Responder los requerimientos que le sean asignados, desde su área de conocimiento y profesional, de acuerdo con los lineamientos impartidos por el líder de proceso o supervisor de contrato.

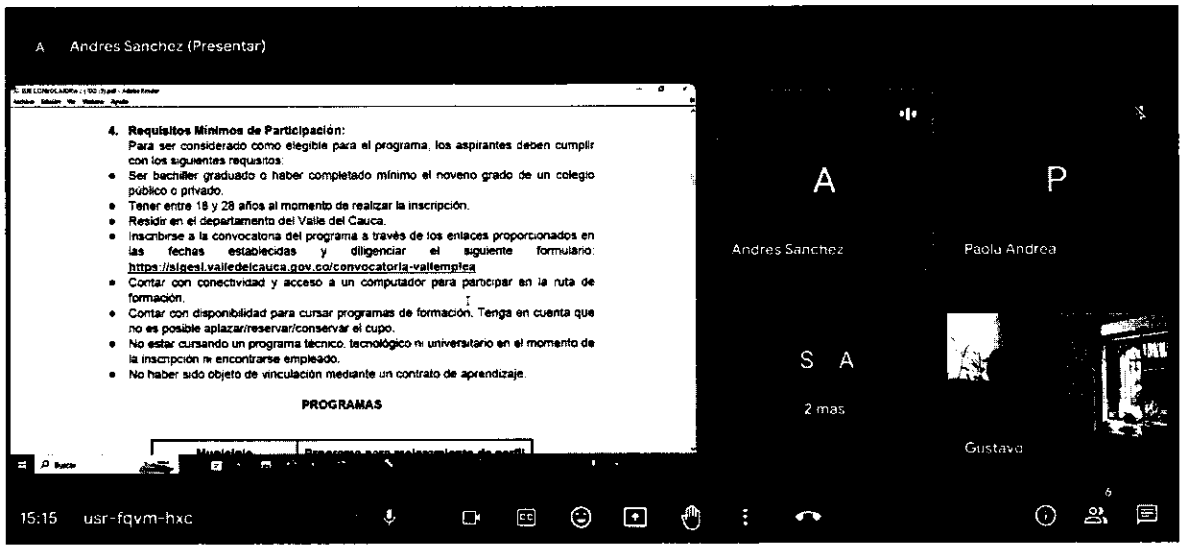
Asistí al DIPLOMADO FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES ESTADISTICAS durante el mes de agosto, con el fin de equipar a los miembros de diversas entidades municipales con las habilidades requeridas para implementar políticas de gestión de información estadística y desarrollar planes estadísticos sólidos, así como ofrecer información confiable, oportuna y relevante a la comunidad en general, la Gobernación del Valle presenta este diplomado.

5. Las demás que le sean asignadas por el supervisor del contrato o jefe inmediato, para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con la naturaleza del contrato.

No se me asigno tareas adicionales durante el mes.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1



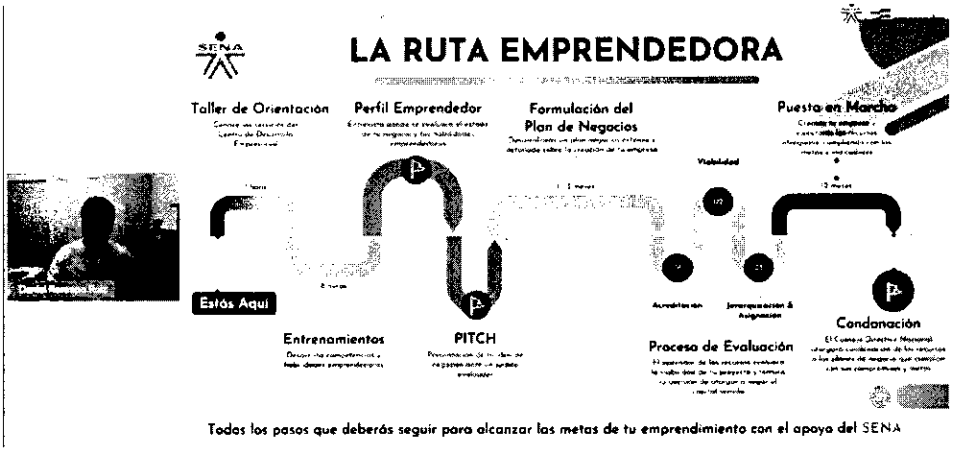
INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2



ACTIVIDADES 2



INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2



Todos los pasos que deberás seguir para alcanzar las metas de tu emprendimiento con el apoyo del SENA

ACTIVIDADES 3

Metodologías para consultoría al emprendedor: El caso Business Model Canvas

Como consultores a los emprendedores nos encontramos con varias herramientas que nos permiten tener una metodología o ruta para apoyarnos para brindar apoyos académicos y prácticos para que ellos lleguen a éxito en sus negocios según sus objetivos. Estamos cada mes elaborando un escrito sobre las 10 metodologías más reconocidas.
Vamos a hablar en este escrito sobre la metodología **Business Model Canvas** para realizar la consultoría a emprendedores que implica guiarles en la creación o análisis de su modelo de negocio utilizando los nueve bloques que componen el Canvas.

A continuación, describo cómo podrías llevar a cabo este proceso de consultoría:

1. Segmento de Clientes (Customer Segments)
- Objetivo: Ayudar al emprendedor a identificar y definir los diferentes grupos de personas o empresas a los que planea servir.
- Preguntas clave: ¿Quiénes son tus clientes potenciales? ¿Qué segmentos de mercado están abordando? ¿Cómo se caracterizan?
Acciones: Realiza un análisis de mercado para identificar segmentos específicos, y usa herramientas como encuestas o entrevistas para entender las necesidades y comportamientos de los clientes.

2. Propuesta de Valor (Value Proposition)
- Objetivo: Definir qué valor ofrece el negocio a los clientes, qué problemas resuelve o qué necesidades satisface.
- Preguntas clave: ¿Qué problema de tus clientes estás resolviendo? ¿Qué beneficios aportas? ¿Qué te diferencia de la competencia?

- Acciones: Trabaja con el emprendedor para definir una propuesta de valor clara y convincente, y realiza un análisis de la competencia para identificar ventajas competitivas.

3. Canales (Channels)
- Objetivo: Determinar cómo el emprendedor entregará su propuesta de valor a los clientes.
- Preguntas clave: ¿A través de qué canales prefieren los clientes ser contactados y recibir el producto o servicio? ¿Cuáles son los canales más efectivos y rentables?
- Acciones: Identifica canales de distribución, venta y comunicación efectivos, y desarrolla estrategias de marketing y ventas para maximizar el alcance.

4. Relaciones con los Clientes (Customer Relationships)
- Objetivo: Establecer cómo el negocio interactuará con los clientes y cómo gestionará esas relaciones.
- Preguntas clave: ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de clientes? ¿Cómo mantendrás la fidelidad del cliente?
- Acciones: Diseña un plan de atención al cliente y fidelización e implementa, y herramientas de CRM (Customer Relationship Management) si es necesario.

5. Fuentes de Ingresos (Revenue Streams)
- Objetivo: Identificar cómo generará ingresos el negocio a partir de cada segmento de clientes.
- Preguntas clave: ¿Por qué están dispuestos a pagar tus clientes? ¿Cómo prefieren pagar? ¿Cuál es la estructura de precios más adecuada?
- Acciones: Analiza diferentes modelos de precios (suscripción, venta directa, licencias, etc.), y ayuda a establecer una estrategia de precios competitiva.

6. Recursos Clave (Key Resources)
- Objetivo: Determinar los activos más importantes que necesita el negocio para funcionar.
- Preguntas clave: ¿Qué recursos clave son necesarios para entregar la propuesta de valor? ¿Qué activos físicos, intelectuales, humanos y financieros se requieren?
- Acciones: Identifica los recursos esenciales para la operación y crecimiento del negocio, y planifica cómo obtener, desarrollar y mantener estos recursos.

7. Actividades Clave (Key Activities)
- Objetivo: Definir las actividades más importantes que debe realizar el negocio para entregar su propuesta de valor.
- Preguntas clave: ¿Qué actividades son cruciales para ofrecer tu propuesta de valor, llegar a tus clientes y generar ingresos?
- Acciones: Desarrolla un plan operativo que incluya las actividades clave, y optimiza procesos para mejorar la eficiencia.

8. Socios Clave (Key Partnerships)
- Objetivo: Identificar las alianzas estratégicas necesarias para el éxito del negocio.
- Preguntas clave: ¿Quiénes son tus socios clave? ¿Qué recursos obtienes de ellos? ¿Qué actividades realizan?
- Acciones: Identifica posibles socios estratégicos, proveedores y aliados, y establece acuerdos de colaboración que sean beneficiosos para ambas partes.

9. Estructura de Costos (Cost Structure)
- Objetivo: Analizar los costos más importantes asociados al modelo de negocio.
- Preguntas clave: ¿Cuáles son los costos más importantes en tu modelo de negocio? ¿Cuáles son los costos fijos y variables?
- Acciones: Desarrolla un presupuesto que incluya todos los costos operativos, y - Identifica áreas para reducir costos y mejorar la rentabilidad.

Para esta consultoría los pasos para su implementación en la Consultoría serian:

1. Reunión Inicial: Realiza una sesión de descubrimiento para entender el negocio del emprendedor y sus necesidades.
2. Workshop: Organiza un taller práctico en el que se trabaje en cada uno de los bloques del Canvas, completándolo en conjunto con el emprendedor.
3. Análisis y Retroalimentación: Analiza el Canvas completado, identificando fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora.
4. Plan de Acción: Ayuda al emprendedor a desarrollar un plan de acción basado en los hallazgos del Canvas.
5. Seguimiento: Realiza sesiones de seguimiento para revisar el progreso y ajustar el modelo de negocio según sea necesario.

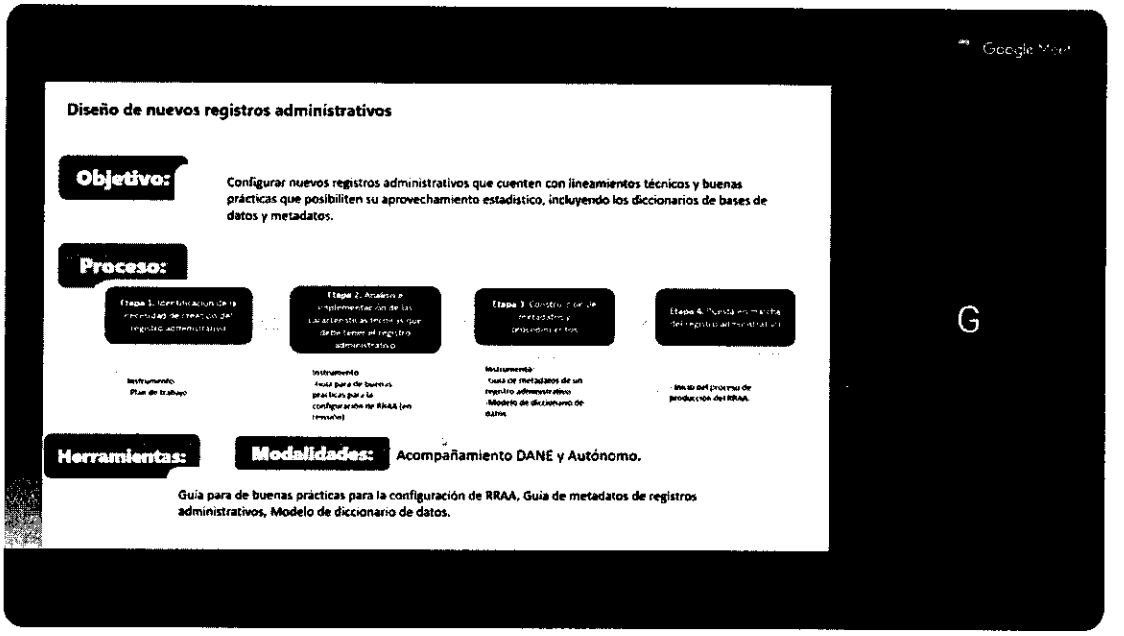
Esta metodología ofrece es fundamental y practica por cuando da una visión holística del negocio y permite a los emprendedores tomar decisiones informadas y estratégicas para el desarrollo y crecimiento de su empresa.

Bibliografía

- "Generación de Modelos de Negocio: Un manual para visionarios, revolucionarios y desafiantes", Alexander Osterwalder y Yves Pigneur, Editorial Deusto, 2011.
- "Tu modelo de negocio: Una propuesta innovadora para reflexionar sobre tu carrera", Timothy Clark, Alexander Osterwalder y Yves Pigneur, Editorial Deusto, 2013.
- "Diseñando la propuesta de valor: Cómo crear productos y servicios que tus clientes están esperando", Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Gregory Bernarda y Alan Smith Editorial Deusto, 2014.

ACTIVIDADES 4

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2



ACTIVIDADES 5

No se me asigno tareas adicionales durante el mes.

9999Todo lo relacionado en el informe con sus evidencias se encuentra en el área de Gestión Documental

Presento soporte de pago del Sistema de Seguridad Social en Salud, pensión y ARL con lo cual acredito que me encuentro al día. De otra parte, manifiesto que no estoy obligado a pagar los parafiscales de SENA, ICBF y Caja de Compensación Familiar.

Durante este periodo en desarrollo del presente contrato, guardé estricta confidencialidad y di cumplimiento a la Ley Estatutaria 1581 de 2012, respecto de toda la información y datos personales de los que tuve conocimiento con ocasión de la ejecución del contrato.

Cordialmente,

GUSTAVO MENDEZ POLANCO
C.C.14879519
Teléfono: 3176354501
Correo:gmendez.asesor@gmail.com

JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO
Vo. Bo. Subsecretario de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial - Supervisor

Fecha: **12** de **agosto** de **2024**

INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO

CONTRATO	X – **Prestación de servicios**	**CONVENIO**	-
Contrato número:	1.310-17.13-9676-2024	de	19 de julio de 2024
Acta Aclaratoria	-	del	-

Disponibilidad y Registro presupuestal: CDP No. 5500005430 ITEM 1 Del 18/04/2024 y RPC No. 5600070635 Del 22/07/2024 • **Apropiación Presupuestal:** 1154-123401- 2320202008-3830102010010000-PI38-101901/1/1/01/31 • **Fondo:** 123401 - LIBRE DESTINACIÓN • **Centro Gestor:** 1154 • **Proyecto:** PI38-101901-FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO POR MEDIO DEL PROGRAMA VALLE INN Y LA GENERACIÓN DE ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA

Eje, Objetivo, Meta y Componente (especificar cada uno) del Plan de Desarrollo y que será atendido con este contrato: • **Pilar Del Contrato:** LET3: POLOS DE DESARROLLO URBANO PARA LA COMPETITIVIDAD Y EQUIDAD. • **Línea De Acción:** 301. VALLE DEL CAUCA: CIUDADES PRODUCTIVAS MOTOR DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL • **Meta(S) De Producto:** MP301020100101. Operar 9 centros de emprendimiento e innovación Valle INN, para la reactivación económica durante el cuatrienio. • **Bpin Del Proyecto:** 2021003760225

Meta, actividad e impacto (especificar cada uno) del Plan de Acción que será atendida con este contrato: • **Meta(S) De Resultado:** MR30102001. Atender a 40.000 unidades económicas en un entorno de recuperación durante el período de gobierno. • **Objetivo General:** Estimular la diversificación productiva y el desarrollo económico en los polos de desarrollo impulsando sus vocaciones productivas, aprovechando su localización estratégica para la instalación de empresas altamente innovadoras, tradicionales, el mejoramiento y consolidación de áreas industriales existentes para la configuración de clústeres productivos en sistemas de proximidad. • **Objetivos específicos:** Operar el programa de asistencia técnica a emprendedores y empresarios del Valle del Cauca. • **Programa:** 30102. ASOCIATIVIDAD Y DESARROLLO EMPRESARIAL • **Sub-Programa:** 3010201. FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES Y COMPETENCIAS PARA EL DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO Y GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL GESTIÓN. • **Elemento PEP**: PI38-101901/1/1/01/31 • **Área Funcional:** 3830102010010000 • **Cuenta Mayor:** 5507051201.

Objeto del contrato: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ECONOMISTA EN LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD EN DESARROLLO DEL PROYECTO FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO POR MEDIO DEL PROGRAMA VALLE INN Y LA GENERACIÓN DE ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA.

Supervisor:	**JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO** **C.C. 1144041044**
Contratista	**GUSTAVO MENDEZ POLANCO** **C.C. 14879519** Teléfono. 3176354501

OBJETIVO DEL INFORME

Este informe tiene como objetivo dejar constancia del cumplimiento del cronograma de actividades y plan de trabajo presentado en **AGOSTO de 2024, CUOTA 2,** por lo que se concluye que, las obligaciones contractuales durante AGOSTO de 2024, fueron cumplidas a cabalidad y recibidas a entera satisfacción por el departamento del Valle del Cauca y la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad.

VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LAS ESPECIFICACIONES, ACTIVIDADES U OBLIGACIONES ESPECÍFICAS CONTEMPLADAS EN EL CONTRATO POR PARTE DEL CONTRATISTA.

Especificaciones, actividades u obligaciones específicas contractuales.	1. Brindar asistencia técnica a los emprendedores y/o mipymes del departamento del Valle del Cauca siguiendo la ruta de atención del programa para el fortalecimiento al emprendimiento y el Desarrollo Empresarial de la secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, cumpliendo con los estándares de calidad, oportunidad y eficiencia definidos para el proceso. 2. Apoyar el desarrollo de las fases ligadas a las convocatorias de Fondos de capital semilla, adelantadas por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad y otros actores del ecosistema emprendedor, incluyendo asistencia técnica, evaluación, alistamiento de documentación y seguimiento a emprendedores y empresarios, ligados a dichos Fondos, así mismo apoyar la logística, convocatorias, o cualquier elemento ligado a su ejecución. 3. Elaborar documentos técnicos (actas, informes, propuestas, estudios previos, etc), conforme a los lineamientos de la entidad y la normatividad vigente, según solicitud del líder del proceso y/o supervisor del contrato. 4. Responder los requerimientos que le sean asignados, desde su área de conocimiento y profesional, de acuerdo a los lineamientos impartidos por el líder de proceso o supervisor de contrato. 5. Las demás que le sean asignadas por el supervisor del contrato o jefe inmediato, para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con la naturaleza del contrato.	100%
Porcentaje de cumplimiento.	Porcentaje de cumplimiento de las especificaciones, actividades u obligaciones específicas contractuales de acuerdo a lo programado en el plan de trabajo del mes de **AGOSTO de 2024**.	100%
	Porcentaje de cumplimiento de las especificaciones, actividades u obligaciones específicas contractuales en lo transcurrido en la vigencia del contrato de conformidad con lo acordado en el mismo.	33,3%
Otras consideraciones.	N/A	

Sugerencias

Sugerencia	Fecha de entrega	Responsable

Sin novedad	--	--

Prorroga, suspensiones o adiciones

Fecha suspensión, prorroga o adición	Fecha de reinicio	Responsable
Sin novedad	--	--

SEGUIMIENTO TÉCNICO O DE EJECUCIÓN.

Concepto Supervisor: En cumplimiento al complemento del contrato electrónico de prestación de servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión No. 1.310-17.13-9676-2024 del 19 de julio de 2024, certifico como supervisor del mismo, que el contratista cumplió con sus obligaciones específicas de acuerdo al Informe de Actividades No. 2 presentado por el contratista, como se detalla a continuación:

1. Brindar asistencia técnica a los emprendedores y/o MiPymes del departamento del Valle del Cauca siguiendo la ruta de atención del programa para el fortalecimiento al emprendimiento y el Desarrollo Empresarial de la secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, cumpliendo con los estándares de calidad, oportunidad y eficiencia definidos para el proceso.

El contratista realizo contactos con las Secretarias de educación, medio ambiente y desarrollo económico del municipio de Candelaria para convocar a los jóvenes al programa Valle Emplea. Se realizo una reunión con cada Secretaria y se estableció cronograma de actividades, que comprender divulgación en las redes del municipio, visitas a los con los colegios, bases de datos de egresados y grupos de ciudadanos en los corregimientos.

2. Apoyar el desarrollo de las fases ligadas a las convocatorias de Fondos de capital semilla, adelantadas por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad y otros actores del ecosistema emprendedor, incluyendo asistencia técnica, evaluación, alistamiento de documentación y seguimiento a emprendedores y empresarios, ligados a dichos Fondos, así mismo apoyar la logística, convocatorias, o cualquier elemento ligado a su ejecución.

El contratista participo en la conferencia sobre "Economía Circular" desde el Ministerio de Ambiente, se plantearon y discutieron sobre sobre generación de estrategia para conocer e impulsar en el departamento la economía circular que permite el máximo aprovechamiento de residuos y materias, y charla del Sena sobre la ruta emprendedora.

3. Elaborar documentos técnicos (actas, informes, propuestas, estudios previos, etc.), conforme a los lineamientos de la entidad y la normatividad vigente, según solicitud del líder del proceso y/o supervisor del contrato.

El contratista elaboro un escrito sobre las metodologías que se puede usar para realizar las consultorías a emprendedores y empresarios y llevar al éxito en sus objetivos. Se pretende contribuir a la discusión sobre herramientas y usos en nuestro trabajo diario. Este mes hablamos de Business Model Canvas.

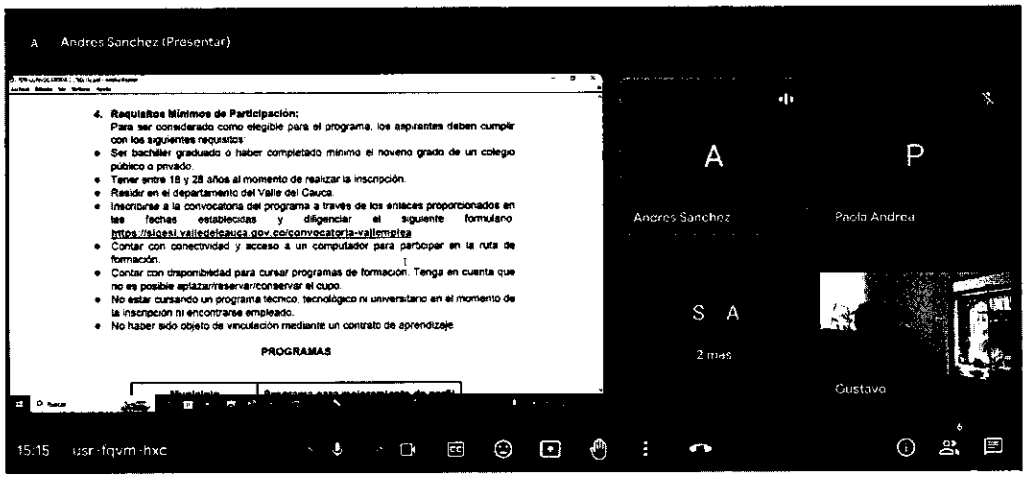
4. Responder los requerimientos que le sean asignados, desde su área de conocimiento y profesional, de acuerdo con los lineamientos impartidos por el líder de proceso o supervisor de contrato.

El contratista asistió al DIPLOMADO FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES ESTADISTICAS durante el mes de agosto, con el fin de equipar a los miembros de diversas entidades municipales con las habilidades requeridas para implementar políticas de gestión de información estadística y desarrollar planes estadísticos sólidos, así como ofrecer información confiable, oportuna y relevante a la comunidad en general, la Gobernación del Valle presenta este diplomado.

5. Las demás que le sean asignadas por el supervisor del contrato o jefe inmediato, para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con la naturaleza del contrato.
No se le asignaron tareas adicionales durante el mes.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

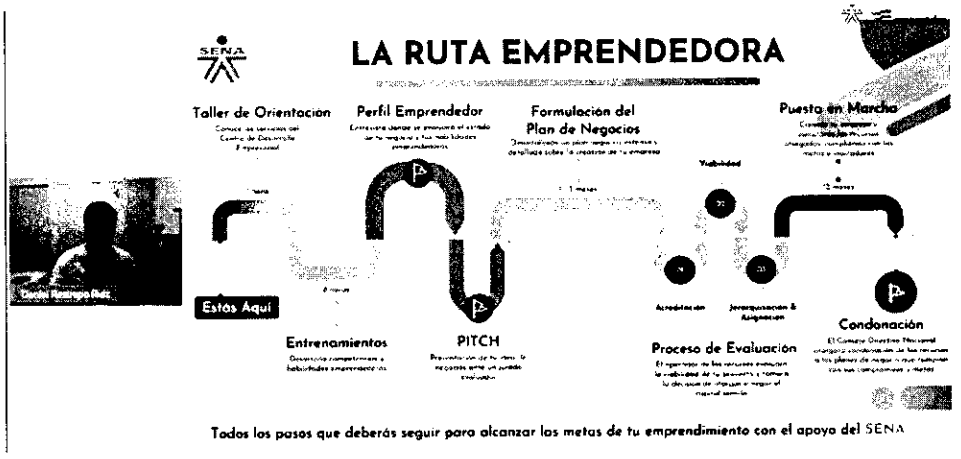
DE LA ACTIVIDAD 1





ACTIVIDADES 2





ACTIVIDADES 3

Metodologías para consultoría al emprendedor: El caso Business Model Canvas

Como consultores a los emprendedores nos encontramos con varias herramientas que nos permiten tener una metodología o ruta para apoyarnos para brindar apoyos académicos y prácticos para que ellos lleguen a éxito en sus negocios según sus objetivos. Estamos cada mes elaborando un escrito sobre las 10 metodologías más reconocidas.
Vamos a hablar en este escrito sobre la metodología **Business Model Canvas** para realizar la consultoría a emprendedores que implica guiarles en la creación o análisis de su modelo de negocio utilizando los nueve bloques que componen el Canvas.

A continuación, describo cómo podrías llevar a cabo este proceso de consultoría:

1. Segmento de Clientes (Customer Segments)
- Objetivo: Ayudar al emprendedor a identificar y definir los diferentes grupos de personas o empresas a los que planea servir.
- Preguntas clave: ¿Quiénes son tus clientes potenciales? ¿Qué segmentos de mercado están abordando? ¿Cómo se caracterizan?
Acciones: Realiza un análisis de mercado para identificar segmentos específicos, y usa herramientas como encuestas o entrevistas para entender las necesidades y comportamientos de los clientes.

2. Propuesta de Valor (Value Proposition)
- Objetivo: Definir qué valor ofrece el negocio a los clientes, qué problemas resuelve o qué necesidades satisface.

- Preguntas clave: ¿Qué problema de tus clientes estás resolviendo? ¿Qué beneficios aportas? ¿Qué te diferencia de la competencia?
- Acciones: Trabaja con el emprendedor para definir una propuesta de valor clara y convincente, y realiza un análisis de la competencia para identificar ventajas competitivas.

3. Canales (Channels)
- Objetivo: Determinar cómo el emprendedor entregará su propuesta de valor a los clientes.
- Preguntas clave: ¿A través de qué canales prefieren los clientes ser contactados y recibir el producto o servicio? ¿Cuáles son los canales más efectivos y rentables?
- Acciones: Identifica canales de distribución, venta y comunicación efectivos, y desarrolla estrategias de marketing y ventas para maximizar el alcance.

4. Relaciones con los Clientes (Customer Relationships)
- Objetivo: Establecer cómo el negocio interactuará con los clientes y cómo gestionará esas relaciones.
- Preguntas clave: ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de clientes? ¿Cómo mantendrás la fidelidad del cliente?
- Acciones: Diseña un plan de atención al cliente y fidelización e implementa, y herramientas de CRM (Customer Relationship Management) si es necesario.

5. Fuentes de Ingresos (Revenue Streams)
- Objetivo: Identificar cómo generará ingresos el negocio a partir de cada segmento de clientes.
- Preguntas clave: ¿Por qué están dispuestos a pagar tus clientes? ¿Cómo prefieren pagar? ¿Cuál es la estructura de precios más adecuada?
- Acciones: Analiza diferentes modelos de precios (suscripción, venta directa, licencias, etc.), y ayuda a establecer una estrategia de precios competitiva.

6. Recursos Clave (Key Resources)
- Objetivo: Determinar los activos más importantes que necesita el negocio para funcionar.
- Preguntas clave: ¿Qué recursos clave son necesarios para entregar la propuesta de valor? ¿Qué activos físicos, intelectuales, humanos y financieros se requieren?
- Acciones: Identifica los recursos esenciales para la operación y crecimiento del negocio, y planifica cómo obtener, desarrollar y mantener estos recursos.

7. Actividades Clave (Key Activities)
- Objetivo: Definir las actividades más importantes que debe realizar el negocio para entregar su propuesta de valor.
- Preguntas clave: ¿Qué actividades son cruciales para ofrecer tu propuesta de valor, llegar a tus clientes y generar ingresos?

- Acciones: Desarrolla un plan operativo que incluya las actividades clave, y optimiza procesos para mejorar la eficiencia.

8. Socios Clave (Key Partnerships)
- Objetivo: Identificar las alianzas estratégicas necesarias para el éxito del negocio.
- Preguntas clave: ¿Quiénes son tus socios clave? ¿Qué recursos obtienes de ellos? ¿Qué actividades realizan?
- Acciones: Identifica posibles socios estratégicos, proveedores y aliados, y establece acuerdos de colaboración que sean beneficiosos para ambas partes.

9. Estructura de Costos (Cost Structure)
- Objetivo: Analizar los costos más importantes asociados al modelo de negocio.
- Preguntas clave: ¿Cuáles son los costos más importantes en tu modelo de negocio? ¿Cuáles son los costos fijos y variables?
- Acciones: Desarrolla un presupuesto que incluya todos los costos operativos, y - Identifica áreas para reducir costos y mejorar la rentabilidad.

Para esta consultoría los pasos para su implementación en la Consultoría serian:

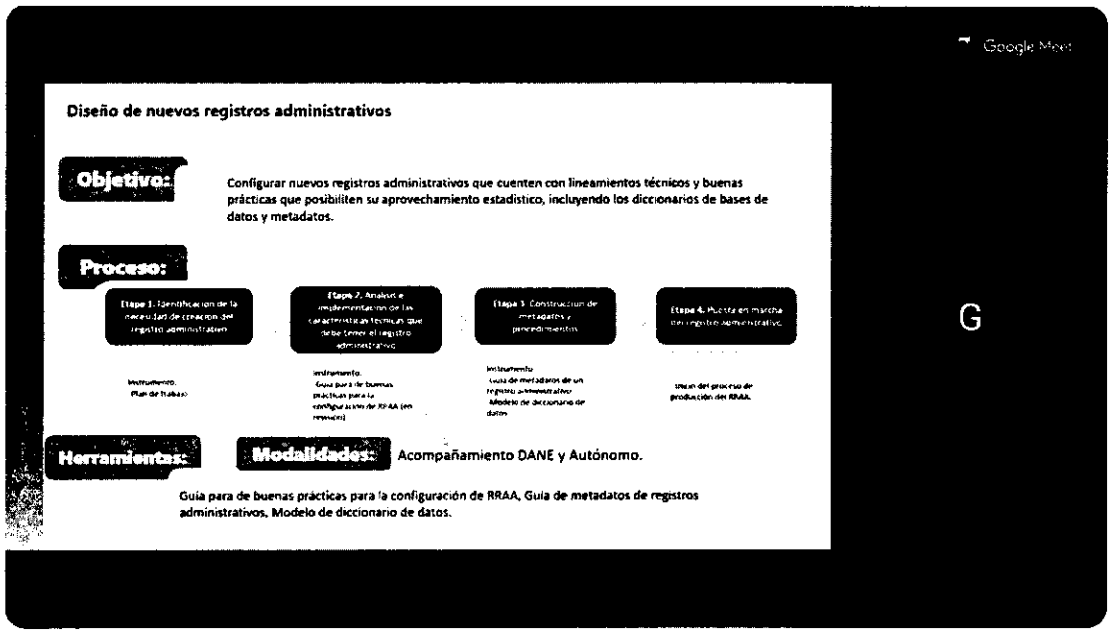
1. Reunión Inicial: Realiza una sesión de descubrimiento para entender el negocio del emprendedor y sus necesidades.
2. Workshop: Organiza un taller práctico en el que se trabaje en cada uno de los bloques del Canvas, completándolo en conjunto con el emprendedor.
3. Análisis y Retroalimentación: Analiza el Canvas completado, identificando fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora.
4. Plan de Acción: Ayuda al emprendedor a desarrollar un plan de acción basado en los hallazgos del Canvas.
5. Seguimiento: Realiza sesiones de seguimiento para revisar el progreso y ajustar el modelo de negocio según sea necesario.

Esta metodología ofrece es fundamental y practica por cuando da una visión holística del negocio y permite a los emprendedores tomar decisiones informadas y estratégicas para el desarrollo y crecimiento de su empresa.

Bibliografía

- "Generación de Modelos de Negocio: Un manual para visionarios, revolucionarios y desafiantes", Alexander Osterwalder y Yves Pigneur, Editorial Deusto, 2011.
- "Tu modelo de negocio: Una propuesta innovadora para reflexionar sobre tu carrera", Timothy Clark, Alexander Osterwalder y Yves Pigneur, Editorial Deusto, 2013.
- "Diseñando la propuesta de valor: Cómo crear productos y servicios que tus clientes están esperando", Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Gregory Bernarda y Alan Smith Editorial Deusto, 2014.

ACTIVIDADES 4



ACTIVIDADES 5
No se le asignaron tareas adicionales durante el mes.

SEGUIMIENTO ADMINISTRATIVO
El contratista ha cumplido con el pago oportuno de los aportes legales de Salud, Pensión y Arl, para lo cual se **PLANILLA DE PAGO Nro. 9471192647 y SOPORTE DE PAGO PIN/CUS/REFERENCIA Nro. 834147098. con periodo de cotización del mes de JULIO de 2024**. según la cláusula séptima del contrato y la Ley 1122 artículo 18 de 2007. el objeto se ha desarrollado de acuerdo a lo establecido en la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007 y el Decreto # 1082 de 2015, según la Ley 80 de 1993, Ley 190 de 1995, Ley 617 de 2000, Ley 821 de 2003, Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011 el contratista hasta ahora no se halla incurso en ninguna de las causales de inhabilidad, incompatibilidad o prohibición para estar contratado, el contratista no genera relación laboral alguna con el Departamento según el numeral 3 del artículo 32 de la Ley 80 de 2003.

SEGUIMIENTO FINANCIERO Y CONTABLE	
COSTOS DEL CONTRATO	**PAGOS REALIZADOS AL CONTRATISTA**

Concepto	***Valor***
Valor inicial del contrato	$36.000.000
Valor Adiciones	$
Reajustes	$
Actualización de precios	$
Valor Total del Contrato	$36.000.000
Valor pagado	$6.000.000
Valor causado que no se ha pagado	$6.000.000
Valor total ejecutado	$12.000.000
Valor saldo por ejecutar	$24.000.000
Intereses moratorios	$

Concepto (Anticipo, avances, pagos)	**Fecha de pago**	**Valor pago**	**Observaciones**
CUOTA 1	Agosto/2024	6.000.000	Cancelada

SEGUIMIENTO

NO APLICA

SEGUIMIENTO JURÍDICO

El objeto se ha desarrollado de acuerdo a lo establecido en la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007 y el Decreto # 1082 de 2015, según la Ley 80 de 1993, Ley 190 de 1995, Ley 617 de 2000, Ley 821 de 2003, Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011 el contratista hasta ahora no se encuentra incurso en ninguna de las causales de inhabilidad, incompatibilidad o prohibición para estar contratado, el contratista no genera relación laboral alguna con el Departamento según el numeral 3 del artículo 32 de la Ley 80.

El contratista realizó las afiliaciones y/o aportes obligatorios al Sistema General de Seguridad Social.

INFORME SOBRE SANCIONES

Sin novedad

INFORME SOBRE LA PARTICIPACIÓN SOCIAL EN LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO –

INSTANCIAS Y MECANISMOS DE CONTROL SOCIAL O VEEDURÍAS CIUDADANAS

Sin novedad

Fecha del próximo informe 12 de Septiembre de 2024

Para constancia de lo anterior firma la presente acta el Supervisor a los:

12 días del mes de **agosto** de **2024**

JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO
Subsecretario de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial
C.C.1144041044

Elaboró	Revisó	Aprobó
Nombre: Blanca Cecilia Leyton, Zulima Guzmán, José Antonio Cristancho Martínez, Angela Garcia, Katherine Santamaria Sánchez	**Nombre:** Diana Lorena Vanegas Cajiao / Juan Gabriel Rojas Girón	Comité Institucional de Gestión y Desempeño
Cargo: Profesional Especializado, Profesional Universitario, Contratistas	**Cargo:** Directora Jurídica / Subdirector de Contratación	Acta No. 002
Firma:	**Firma:**	
Fecha: 03/04/2019	**Fecha:** 03/04/2019	**Fecha:** 17/06/2019

Protección

Fondo de Pensiones Obligatorias Protección

NIT 900.379.759

Hace constar que:

El(La) Señor(a) **MENDEZ POLANCO GUSTAVO** identificado(a) con CC número **14.879.519** recibió una Devolución de Saldos de **VEJEZ**, por valor de **$ 155.056.083** generada el **27 de diciembre de 2019.**

Esta constancia se expide a petición del interesado(a) el día 12 de agosto de 2024

Cordialmente,

Cesar Mauricio Aubad Echeverry
Equipo Soporte para Clientes

***Importante:** Esta constancia solo hace referencia a los productos mencionados anteriormente.

*Si desea verificar la veracidad de esta información comuníquese con nosotros:
Línea de servicio Protección: Bogotá: **744 44 64** - Medellín y Cali **510 90 99**
Barranquilla: **319 79 99** - Cartagena: **642 49 99** - Nacional **01 8000 52 8000**
www.proteccion.com

20240812109891

aportes en línea

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 14879519		MENDEZ POLANCO GUSTAVO	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	Calle 45 # 99-39	CALI-VALLE	5555555	Si

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2024-07	2024-07	834147098	9471192647	I	2024/08/06	2024/08/09	BANCOLOMBIA	3	$313,400

LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES

EMPLEADO			PENSION				SALUD				CCF				RIESGOS				PARAFISCALES		
No.	Identificación	Nombres	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Días	IBC	Aporte
Sucursal: PRINCIPAL (1 Afiliados)					$0	$0			$2,400,000	$300,000			$0	$0			$2,400,000	$12,600		$0	$0
Centro de Trabajo: PRINCIPAL (1 Afiliados)					$0	$0			$2,400,000	$300,000			$0	$0			$2,400,000	$12,600		$0	$0
Ciudad: CALI Depto: VALLE (1 Afiliados)					$0	$0			$2,400,000	$300,000			$0	$0			$2,400,000	$12,600		$0	$0
1	CC	14879519 MENDEZ GUSTAVO		0	$0	$0	EPS037	30	$2,400,000	$300,000		0	$0	$0	14-23	30	$2,400,000	$12,600	0	$0	$0
Total		**Afiliados(1)**			$0	$0			$2,400,000	$300,000			$0	$0			$2,400,000	$12,600		$0	$0

aportes en línea

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 14879519		MENDEZ POLANCO GUSTAVO	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	Calle 45 # 99-39	CALI-VALLE	5555555	Si

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2024-07	2024-07	834147098	9471192647	I	2024/08/06	2024/08/09	BANCOLOMBIA	3	$313,400

RESUMEN DE PAGO

RIESGO	CODIGO	NIT	DV	AFILIADOS	VALOR LIQUIDADO	INTERESES MORA	SALDOS E INCAPACIDADES	VALOR A PAGAR
ARL (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$12,600	$100	$0	$12,700
POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS	14-23	860,011,153	6	1	$12,600	$100	$0	$12,700
EPS (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$300,000	$700	$0	$300,700
NUEVA E.P.S.	EPS037	900,156,264	2	1	$300,000	$700	$0	$300,700
TOTAL				**1**	**$312,600**	**$800**	**$0**	**$313,400**

Fwd: PSE Transacción Aprobada - CUS 834147098

RY

Roscy Yaneth Peña Prado <roscyyaneth@gmail.com>
Para Gustavo Mendez



¡Hola, Roscy Yaneth Peña Prado!

Gracias por utilizar los servicios de BANCOLOMBIA y PSE.
los siguientes son los datos de tu transacción:

Estado de la Transacción: **Aprobada**
CUS: 834147098
Empresa: APORTES EN LINEA
Descripción: Pago de la Planilla de aportes con clave: 9471192647
Valor de la Transacción: $ 313.400
Fecha de Transacción: 09/08/2024