| | | |
|---|---|---|
| **PROCESO** | **GESTION CONTRACTUAL** | **Código: 016-FOR-167** |
| **FORMATO** | **INFORME DE SUPERVISION** | |

| **INFORME DE SUPERVISIÓN** | **DIA** | **MES** | **AÑO** |
|---|---|---|---|
| | 27 | 11 | 2024 |

| **CONDICIONES GENERALES DEL CONTRATO** | |
|---|---|
| **TIPO DE CONTRATO** | CONVENIO DE ASOCIACION |
| **NUMERO** | CONV-AS-00-01 DE 2024 |
| **CONTRATANTE** | MUNICIPIO DE SANTA ROSA – BOLIVAR |
| **CONTRATISTA** | FUNDACIÓN BIOPSICOSOCIAL JESUCRISTO REBAÑO DE PAZ, identificado con NIT 900.200.181-8 |
| **OBJETO** | CELEBRAR UN CONVENIO DE ASOCIACION PARA AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS CON UNA ENTIDAD PRIVADA SIN ÁNIMO DE LUCRO Y DE RECONOCIDA IDONEIDAD PARA EL IMPULSO ECONÓMICO DE UNAS ACTIVIDADES CONSIDERADAS DE INTERÉS PÚBLICO MUNICIPAL, CON UNA ENTIDAD PRIVADA SIN ÁNIMO DE LUCRO Y DE RECONOCIDA IDONEIDAD; las cuales consisten en EL DESARROLLO DE UN PROYECTO DE FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO, EMPRENDIMIENTO JUVENIL, FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL Y REACTIVACIÓN ECONÓMICA QUE CONTRIBUYA A LA OPERACIÓN DE UN CENTRO QUE PERMITA INCENTIVAR Y FORTALECER LA CULTURA DEL EMPRENDIMIENTO A LA POBLACIÓN DEL MUNICIPIO DE SANTA ROSA. |
| **PLAZO** | EL PLAZO DE EJECUCIÓN DEL CONVENIO SERÁ HASTA EL VEINTE (20) DE DICIEMBRE DE 2024 Y SE CONTARÁ A PARTIR DE LA SUSCRIPCIÓN DEL ACTA DE INICIO DE ACTIVIDADES. |

| | |
|---|---|
| **FECHA DE INICIO** | 23 DE MAYO DE 2024 |
| **FECHA PREVISTA DE TERMINACION** | 22 DE DICIEMBRE DE 2024 |
| **VALOR DEL CONTRATO** | MIL CIENTO VEINTIÚN MILLONES CUATROCIENTOS VEINTIOCHO MIL QUINIENTOS SETENTA Y UN PESOS ($1.121.428.571) M/CTE. |
| **VALOR ADICIONAL** | NO APLICA |
| **PERIODO DEL INFORME** | **VEINTITRES (23) DE AGOSTO DE 2024 AL VEINTIDÓS (22) DE OCTUBRE DE 2024**. |

## ASPECTOS TÉCNICOS

Para el periodo comprendido del presente informe, el contratista cumplió con las obligaciones contenidas en su el contrato e informe presentado así:

| | "PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL SIEMPRENDE 2024" | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | ENTREGABLES ÀREA DE EMPRENDIMIENTO | | | | | |
| **AREAS** | **OBJETIVO** | **PROCESO** | **CARACTERISTICAS** | **ACTIVIDADES** | **USUARIOS** | **AVANCE MES** |
| **EMPRENDIMIENTO** | Ofrecer al usuario oportunidades de potencializar sus capacidades emprendedoras, a través de la orientación y acompañamiento en el desarrollo de su perfil emprendedor, tras incorporar una cultura del emprendimiento, enmarcado en las políticas de inclusión productiva vigentes a nivel territorial. | **Diagnostico** | Ofrecer al emprendedor, comerciante o microempresarios, herramientas que permitan poder descubrir si este cuenta con un perfil emprendedor, al igual que identificar si posee una idea con potencial productivo, la cual apunte a satisfacer necesidades de su entorno y el aprovechamiento de oportunidades en el mercado que se le presenten. | Atención de Usuarios Área Emprendimiento | 70 | 126 |
| | | | | Sensibilización Del Programa Siemprende Santa Rosa | | 95 |
| | | | | Diagnóstico Del Perfil Emprendedor | | 95 |
| | | | | Descubre Si Eres Una Persona Emprendedora | | 75 |
| | | | | Identifica Tu Idea De Negocio | | 74 |
| | | **Formación** | Ofrecer al usuario un soporte formativo, en proyectos de emprendimiento, para llevar a cabo la validación, estructuración y mejora de la idea de negocio presentada, teniendo en cuenta los aspectos: Técnicos, comerciales, administrativos, financiero, ambientales, legales y de calidad. | 1.Pre-Ideación | 70 | 73 |
| | | | | 2.Fuente De Generación De Ideas (Necesidades, Conocimiento Y Experiencia) | | 73 |
| | | | | 3.Evaluacion Técnica (Saberes) Y Mercado (Estudio De Mercado) | | 73 |
| | | | | 4.Brainstorming | | 71 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | **Asesoría** | Ofrecer al usuario los conocimientos y herramientas para plasmar su idea en un plan de negocio.<br><br>Este plan de negocio se elaborará gracias a unas metodologías y técnicas, que permitirán un diseño de plan de negocio que cumplirá con los criterios recibidos en el plan de asesoría y consultoría del proyecto:<br>Técnicos.<br>Comerciales<br>Administrativos.<br>Financieros.<br>Ambientales.<br>Legales.<br>Calidad. | Asesoría en Mercadeo | 70 | 73 |
| | | | | Asesoría Convierte Tu Idea De Negocio En Una Oportunidad De Mercado | | 74 |
| | | | | Asesoría Modelo De Negocio Y Validación Con Los Clientes | | 70 |
| | | | | Asesoría En Elaboración De Planes De Negocio | | 70 |
| | | | | Asesoría y Seguimiento A Unidades Productivas Emprendimiento (Capital Semilla 2023) | | |
| | | **Prototipados** | Proceso par crear versiones preliminares de un producto o servicio con el fin de probar y evaluar su diseño, funcionalidad y viabilidad antes de llevarlo a producción o implementación completa | Visitas De Seguimiento Emprendimiento 2024 | 50 | 55 |
| | | | | Emprendimientos Prototipados 2024 | | 55 |
| | | **Acompañamiento y Seguimiento** | Ofrecer al usuario el acompañamiento en la implementación y verificación de lo impartido por los asesores en el desarrollo de su iniciativa productiva. | Acompañamiento Y Seguimiento A Unidades Productivas Proceso De Capital Semilla 2022-2023 | 35 | |
| | | | | Visitas De Seguimiento Proceso De Capital Semilla 2022-2023 | 35 | |
| | | **ENTREGABLES ÀREA DE EMPRENDIMIENTO JUVENIL (POBLACION EN EDADES DE 18 A 28 AÑOS)** | | | | |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **EMPRENDIMIENTO JUVENIL** | Ofrecer a los jóvenes oportunidades de potencializar sus capacidades emprendedoras, a través de un sólido soporte profesional que lo oriente y acompañe en el desarrollo de su emprendimiento, tras incorporar una cultura del emprendimiento a este sector de la población, enmarcado en las políticas de inclusión productiva vigentes a nivel territorial. | **Diagnostico** | Ofrecer al emprendedor joven, herramientas que permitan poder descubrir si este cuenta con un perfil emprendedor, al igual que identificar si posee una idea con potencial productivo, la cual apunte a satisfacer necesidades de su entorno y el aprovechamiento de oportunidades en el mercado que se le presenten, todo esto con un enfoque dirigido a este segmento poblacional. | Atencion de Usuarios Área Emprendimiento Juvenil | 35 | 47 |
| | | | | | Sensibilización Del Programa Siemprende Santa Rosa | | 35 |
| | | | | | Diagnóstico Del Perfil Emprendedor | | 35 |
| | | | | | Descubre Si Eres Una Persona Emprendedora | | 35 |
| | | | | | Identifica Tu Idea De Negocio | | 35 |
| | | | **Formación** | Ofrecer al usuario un soporte formativo, para llevar a cabo la validación, estructuración y mejora de la idea de negocio presentada, teniendo en cuenta los aspectos: Técnicos, Comerciales, Administrativos, Financiero, Ambientales, Legales y de Calidad | 1.Pre-Ideación | 35 | 35 |
| | | | | | 2.Fuente De Generación De Ideas (Necesidades, Conocimiento Y Experiencia) | | 35 |
| | | | | | 3.Evaluacion Técnica (Saberes) Y Mercado (Estudio De Mercado) | | 35 |
| | | | | | 4.Brainstorming | | 35 |
| | | | **Asesoría** | Ofrecer a los jóvenes los conocimientos y herramientas para plasmar su idea en un plan de negocio.<br><br>Este plan de negocio se elaborará con respcto a metodologías técnicas especificas, que permitan un diseño de plan de | Asesoría en Mercadeo | 35 | 35 |
| | | | | | Asesoría Convierte Tu Idea De Negocio En Una Oportunidad De Mercado | | 35 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | negocio que cumplirá con los criterios recibidos en el plan de asesoría y consultoría del proyecto: Técnicos. Comerciales Administrativos. Financieros. Ambientales. Legales. Calidad.<br><br>El tema de Emprendimiento Juvenil, estará enfocado en una atención especial en aquellos emprendedores jóvenes, que tienen una idea de negocio en desarrollo, para de esta manera impulsar el espíritu emprendedor en dichos jóvenes y así aportar al crecimiento socioeconómico del municipio en un futuro. | Asesoría Modelo De Negocio Y Validación Con Los Clientes | | 35 |
| | | | | | Asesoría En Elaboración De Planes De Negocio | | 35 |
| | | | | | Asesoría y Seguimiento A Unidades Productivas Emprendimiento Juvenil (Capital Semilla 2022) | | 35 |
| | | | **Prototipados** | Proceso para crear versiones preliminares de un producto o servicio con el fin de probar y evaluar su diseño, funcionalidad y viabilidad antes de llevarlo a producción o implementación completa | Visitas De Seguimiento Emprendimiento Juvenil 2024 | 20 | 20 |
| | | | | | Emprendimientos juveniles Prototipados 2024 | | 20 |
| | | | **Acompañamiento y Seguimiento** | Ofrecer a los jóvenes, el acompañamiento en la implementación y verificación de lo impartido por los asesores en el desarrollo de su iniciativa productiva. | Acompañamiento Y Seguimiento A Unidades Productivas Proceso De Capital Semilla 2022-2023 | 10 | |
| | | | | | Visitas De Seguimiento Proceso De Capital Semilla 2022-2023 | | |

| | | ENTREGABLES ÀREA DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL Y REACTIVACION ECONOMICA** | Ofrecer a los Emprendedores, Comerciantes y Microempresarios participantes en el proyecto, la oportunidad de fortalecer sus unidades productivas, brindándoles asesorías personales en materias Contable, Financiera, Legal de Marketing y de aquellos puntos débiles que se logren identificar durante el proceso de asesoría. Lo anterior se realizará mediante un proceso de asesoría formativa y de capacitación, que buscará impartir conocimientos y hábitos de buenas prácticas empresariales por parte de los Emprendedores, Comerciantes y Microempresarios participantes, con el fin de garantizar la viabilidad y la competitividad de su negocio en el mercado local y regional. | **Diagnostico** | Ofrecer al usuario una imagen exacta de cuáles son las debilidades y fortalezas de su emprendimiento, unidad productiva o microempresa, para luego desarrollar un plan de mejora o fortalecimiento empresarial, con el fin de lograr la reducción de las brechas competitivas, que estén limitando su crecimiento y desarrollo empresarial. | Atención de Usuarios Área Fortalecimiento Empresarial | 70 | 173 |
| | | | | Diagnóstico De Unidades Productivas Establecidas | | 125 |
| | | | | Línea Base Del Negocio En Marcha | | 125 |
| | | **Formación** | Ofrecer al usuario un paquete de asesorías empresariales, que buscaran fomentar su crecimiento empresarial, al fin de fortalecer las áreas funcionales de su unidad productiva.<br><br>Todo lo anterior en función a las dimensiones de la misma en materia: productiva, organizacional, de mercadeo y financiera, a fin suministrar un conocimiento técnico al microempresario, que le permita el mejoramiento de las condiciones organizacionales y de estructuración de sus emprendimientos, unidades productivas o microempresas, a fin de enseñarles el manejo de la competitividad en el mercado local, regional o nacional. | 1. Componente Productivo | 70 | 89 |
| | | | | 2. Componente Organizacional | | 76 |
| | | | | 3. Componente Mercadeo o comercial | | 89 |
| | | | | 4. Componente Financiero | | 89 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | **Asesorias** | Ofrecer al Emprendedor, Comerciante y Microempresario, una orientación individual o grupal, de cómo poder adaptar sus emprendimientos, unidades productivas o microempresas a los requerimientos organizacionales y legales para el desarrollo de su actividad comercial. | Asesoría y Diseño de Plan Económico y Financiero | 70 | 89 |
| | | | | | Asesoría y Proyección de Flujo De Caja - Evaluación De La Viabilidad Del Negocio | | 74 |
| | | | | | Asesoría Elaboración Modelo De Plan Economico - Implementación Del Plan De Negocio | | 74 |
| | | | | | Asesoria Para La Elaboracion Del Plan Economico y Financiero. | | 74 |
| | | | | | Asesoria Para La Formalizacion De Unidades Productivas | | 76 |
| | | | **Prototipados** | Proceso par crear versiones preliminares de un producto o servicio con el fin de probar y evaluar su diseño, funcionalidad y viabilidad antes de llevarlo a producción o implementación completa | Elaboracion De Plan Economico y Financiero | 70 | 72 |
| | | | **Acompañamiento y Seguimiento** | Ofrecer al Emprendedor, Comerciante y Microempresario, mediante un proceso de retroalimentación, con qué requisitos organizacionales y legales, cumple su | Acompañamiento Y Seguimiento A Unidades Productivas Proceso De Capital Semilla 2022-2023 | 80 | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | emprendimiento, unidad productiva o microempresa, para que legalmente resulte viable de capitalización, lo anterior con el fin de revelar que curva de aprendizaje se obtuvo, durante el proceso de asesoría con cada unidad productiva intervenida. | Visitas De Seguimiento Proceso De Capital Semilla 2022-2023 | | |
| **APOYO PSICOSOCIAL** | | | | | | |
| **APOYO PSICOSOCIAL** | Ofrecer a los usuarios la potencialización de sus capacidades individuales y colectivas, priorizando al SER, como eje fundamental de los procesos socioeconómicos, mediante este área buscaremos crear Emprendedores, Comerciantes y Microempresarios líderes, con una responsabilidad social necesaria en todos los procesos socioeconómicos del municipio de Santa Rosa, partiendo de la organización e importancia de | **Diagnostico** | Buscara diferenciar las potencialidades de cada usuario, a fin de aplicar herramientas de análisis sobre las variables actitudinales que debe poseer cada usuario, para poder afrontar los desafíos que comúnmente enfrentará en el desarrollo de sus emprendimientos, unidades productivas o microempresas, es por ello sé que determinaron siete (7) variables de análisis para el año 2024, teniendo en cuenta experiencias anteriores en materia de Emprendimiento tales como: Empatía. Asertividad. Flexibilidad. | Atencion de Usuarios Área Apoyo Psicosocial | 80 | 100 |
| | | | | Diagnostico Psicosocial a Usuarios | | 100 |
| | | | | Levantamiento Linea Base De Entrada | | 100 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | sus unidades productivas, como actores de desarrollo del territorio; creando una integralidad entre su SER y su emprendimiento, unidad productiva o microempresa como fuente de desarrollo no solo personal sino social del territorio. | | Optimismo. Trabajo en Equipo. Capacidad de Relacionamiento. Comunicación. Identificando las anteriores variables de cada usuario podremos potencializar y fortalecer cada una de estas actitudes y sacar lo mejor de cada usuario para su desarrollo personal y social. | Diagnóstico Línea Base De Entrada | | 100 |
| | | **Formación** | Ofrecer a los usuarios del proyecto, la oportunidad de participar en encuentros formativos, en los que se tendrán temáticas psicosociales y pedagógicas, la visión de potencialización de habilidades blandas del ser, además de la implementación de una Metodología de Identificación de Factores y Habilidades Psicosociales FHP y la potencialización de las habilidades de relacionamiento social por la metodología ludo pedagógica Decido Ser. | 1.Encuentro: Empatía y Asertividad. Autoestima y autoconcepto, Presentación personal Excluidos, Incluyentes y Excluyentes | 80 | 80<br>80 |
| | | | | 2. Encuentro Flexibilidad y OptimismoManejo de conflicto - manejo de emociones Temática Decido Ser | | 80 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | Las asesorías serán orientadas por un profesional psicosocial encargado de abordar el cuidado emocional, la inclusión social y el trabajo en equipo; Para así fortalecer al ser humano y que esté sea un empresario emocionalmente capacitado para que sus unidades productivas sean estables y escalables en el tiempo.<br><br>Lo anterior buscando siempre generar espacios para la reflexión, toma de decisiones y transformación, en estos espacios los Emprendedores, Comerciantes y Microempresarios, desarrollaran encuentros vivenciales, donde a través de diferentes dinámicas expresaran y darán a conocer sus sentimientos, frustraciones, sueños y anhelos, para de esta manera poder ahondar en el ser; con el fin de poder identificar no solo las debilidades, sino también las fortalezas que tiene cada usuario. | 3. Encuentro Trabajo En Equipo. Orientación Al Logro. Circulo De La Confianza. | 80 |
| | | | | 4. Capacidad De Relacionamiento y Comunicación. Comunicación Asertiva - Técnicas De Expresión Oral y Corporal, Servicio Al Cliente Dialogo Opinión y Palabra | 80 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | **Asesorias** | Brindar a los usuarios espacios de relacionamiento personal y grupal, donde se puedan identificar Factores Psicosociales que puedan estar influyendo negativamente en su desarrollo, tales como:<br>Estrés.<br>Carga Mental.<br>Problemas Familiares.<br>Problemas de Entorno.<br>Problemas de Relaciones.<br>Desmotivación.<br><br>A su vez también se buscará potencializar las Habilidades Psicosociales de los mismos, a fin de sacar lo mejor de cada usuario tales como:<br>Escucha Activa.<br>Proactividad.<br>Asertividad.<br>Contacto Visual.<br>Expresar Afecto.<br>Saber Explicar y Enseñar.<br><br>Como resultado del proceso se buscará realizar un proceso de nivelación en aquellas dimensiones que se consideren deben ser fortalecidas por los usuarios a fin de lograr una mejor receptividad y adaptación al mundo empresarial, con un enfoque poblacional. | Asesoría Psicosocial a Usuarios | 80 | 80 |
| | | | | | Asesoría Para la Presentacion PITCH | 80 | 0 |
| | | | | | Linea Base De Salida | | 80 |
| | | | **Acompañamiento y Seguimiento** | Ofrecer al usuario mediante visitas y entrevistas una verificación de los logros obtenidos con la puesta en práctica de aquellas actitudes | Acompañamiento Y Seguimiento A Unidades Productivas Proceso De Capital Semilla 2022-2023 | 60 | 19 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | adquiridas en procesos anteriores, así como una estrategia para verificación de logros y dificultades, mediante actividades de campo | Visitas De Seguimiento Proceso De Capital Semilla 2022-2023 | | 19 |
| **ENTREGABLES ÀREA DE COMUNICACIÓN Y MEDIOS MASIVOS DE COMERCIALIZACIÓN** | | | | | | |
| **COMUNICACIÓN Y MEDIOS MASIVOS DE COMERCIALIZACIÓN** | Promover y difundir un producto, servicio o marca de manera efectiva para llegar a la audiencia objetivo y generar interés, reconocimiento y preferencia en el mercado. | **Asesoría** | Ofrecer al Emprendedor, Comerciante y Microempresario, una orientación individual o grupal, de la publicidad necesaria para sus emprendimientos, unidades productivas o microempresas de acuerdo con los estartejgias y metodologias globales de marketing y publicidad de la información. | Asesoría En Manejo De Redes Sociales a Emprendedores | 80 | 83 |
| | | | | Asesoría Para La Presentación Personal y Correcta Comunicación del PITCH | 50 | 67 |
| | | | | Asesoría En Diseño y Creación de logos a Emprendedores | 50 | 98 |
| | | **Manejo Del Area De Comunicación Del Programa** | Diseñar y ejecutar estrategias de comunicación efectivas para promover los objetivos del programa, tanto interna como externamente. Esto implica identificar los mensajes clave, los públicos objetivo y los canales de comunicación más adecuados. | Manejo de Imagen del Programa - Actualizacion de Redes Sociales | 10 | 8 |
| | | | | Creacion De Contenido Para Las distintas Plataformas del Proyecto ( Facebook - Instagram). | 20 | 16 |
| | | | | Reportajes De Casos De Éxito Del Programa De Años Anteriores | 10 | 10 |
| | | | | Archivo Fotografico | 12 | 8 |
| | | | | Evidenciar a través de nuestras publicaciones el trabajo constante que se hace en nuestro centro, así como las | 12 | 10 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | evoluciones y avances de las actividades. | | |
| **ESTRATEGIA LIDERAZGO TRANSFORMADOR** | | | | | | |
| **ESTRATEGIA LIDERAZGO TRANSFORMADOR** | Ofrecer a la población en general la oportunidad de desarrollar y potencializar, sus capacidades de liderazgo dentro de la comunidad en los aspectos sociales, económicos, culturales y políticos. Lo cual permitirá avanzar en el desarrollo participativo de las comunidades. | **Diagnostico** | Analizar las habilidades de las personas como lideres, para esto se establecerán una serie de pruebas, talleres y análisis a fin de determinar los puntos fuertes y habilidades de gestión de cada persona. | Sensibilización Estrategia de Liderazgo Transformador | 30 | 132 |
| | | | | Atención al Público Estrategia de Liderazgo Transformador | 30 | 113 |
| | | **Asesorías** | El objetivo del procedimiento de la estrategia de liderazgo, es poner al servicio de la comunidad los conocimientos y herramientas necesarias para potencializar, desarrollar y fomentar la capacidad de liderazgo de los habitantes.<br><br>Como producto de esta área se medira el liderazgo implementando los siguientes mecanismos: CUESTIONARIOS. OBSERVACION DIRECTA. SIMULACIONES. OUTDOOR TRAINING. EVALUACIONES DE DESEMPEÑO. | Asesoria Para la Identificacion de Lideres | 30 | 36 |
| | | | | Asesoría Para el Trabajo en Equipo | 30 | 36 |
| | | | | Asesoria en Mecanismos de Participacion Ciudadana | 30 | 32 |
| | | | | Asesoría En Comunicación Verbal y Escrita | 30 | 30 |
| | | **Acompañamiento y Seguimiento** | Ofrecer a los usuarios la posibilidad de desarrollar sus | Taller de Liderazgo Transformador (Juvenil, Social y Cultural). | 3 | 3 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | capacidades de liderazgo. | Visitas a Instituciones Educativas Para promover el Liderazgo Transformador | 3 3 |
| **ASESORIA ESPECIALIZADA EN PROYECTOS, ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS PUBLICAS (CAPITAL SEMILLA 2024)** | | | | | |
| **Asesoria Especializada En Proyectos, Estrategias y Politicas Públicas (Capital Semilla 2024)** | Coadyuvar en los procesos de estructuración, diseño y ejecución de proyectos, estrategias y políticas públicas, al proyecto SIEMPRENDE 2024, a la administración municipal y demás entidades interesadas en intervenir el sector socioeconómico del municipio de Santa Rosa, todo enmarcado en las políticas de inclusión productiva vigentes a nivel territorial. | **CAPITAL SEMILLA SIEMPRENDE 2024** | Apoyar a empresas individuales y startups, contribuyendo al crecimiento y fortalecimiento del ecosistema emprendedor en general, promoviendo la innovación, el crecimiento económico y la creación de empleo, atraves del financimiento clave para el desarrollo de los emprendimientos | Inscripción de Emprendedores Con Unidades Productivas a Participar | 50 |
| | | | | Preselección: Realización de Entrevista a Emprendedores Con Unidades Productivas a Participar | 50 |
| | | | | Presentación Del PITCH Ante el Jurado Calificador | 50 |
| | | | | Adquisicion, transporte y entrega de equipos, herramientas, materiales e insumos de acuerdo con las especificaciones de cada unidad productiva clasificada para la entrega de capital semilla | 30 |
| | | | | Acompañamiento y Seguimiento a Unidades Productivas Capitalizadas 2024 | 30 |
| | | | | Asesoría Para El Desarrollo De Proyectos, Estrategias y Políticas Públicas | 3 |

## ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Durante el periodo del informe, se desarrollaron las siguientes actividades:

- ✓ Adquisición de Póliza de Seguro SI X_NO __ NO APLICA _____
- ✓ El contratista presentó los certificados de pagos de aportes a los sistemas de salud, riesgosprofesionales y pensiones
- ✓ Radico cuenta de cobro o factura de los servicios prestados durante el período del informe presentado.
- ✓ Asumirá los impuestos, tasas y contribuciones que se originaron en el desarrollo del contrato, sean estosde carácter Nacional, Departamental, Distrital o Municipal.
- ✓ Mantuvo interlocución con el contratante, firmo acta de inicio.
- ✓ Asistió a los comités o reuniones citados por la entidad

## GARANTÍAS DEL CONTRATO

A la Fecha, el presente contrato presenta las siguientes garantías

| Aseguradora | No. Póliza | Vigencia | Amparo | Suma Asegurada |
|---|---|---|---|---|
| Aseguradora solidaria de Colombia | **75-44-101137624** | 21/05 /2024 hasta 20/04/2025 | Cumplimiento | $78,500,000.00 |
| Aseguradora solidaria de Colombia | **75-44-101137624** | 21/05 /2024 hasta 20/04/2025 | buen manejo y correcta inversión del anticipo | $314,000,000.00 |
| Aseguradora solidaria de Colombia | **75-44-101137624** | 21/05 /2024 hasta 20/12/2027 | Pago de salarios, prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales | $39,250,000.00 |

## ASPECTOS FINANCIEROS

El estado financiero del contrato es el siguiente:

| **Balance General** | |
|---|---|
| **Concepto** | **Valor** |
| **Valor inicial del contrato representado en aportes del Municipio (1)** | **$785.000.000** |
| **Vr. Adiciones (2)** | **$ 0** |
| **Valor Total(1) + (2)** | **$785.000.000** |
| **Vr. Desembolsado a la fecha a la ESAL (3)** | **$549.500.000** |
| **Vr. Causado y que no se ha entregado al contratista (4)** | **$117.750.000** |
| **Vr. Total, ejecutado(3) + (4)** | **$ 667.250.000** |

**NOTA:** Por lo anterior el valor de la cuenta o factura a desembolsar relacionado corresponde a la suma de CIENTO DIECISIETE MILLONES SETECIENTOS CINCUENTA MIL PESOS ($117.750.000) M/CTE.

**ASPECTOS JURÍDICOS**

| | |
|---|---|
| Para el periodo del informe, no se desarrollaron actividades de orden Jurídico en el contrato | |
| **FIRMA RESPONSABLE** | |
| **SUPERVISOR DEL CONTRATO** | **YINETTE CABARCAS TUÑON**<br>SECRETARIA DE GOBIERNO |