INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

NOMBRE:	JUAN DAVID CALERO ABADIA
CEDULA:	1113653375
CLASE DE CONTRATO:	PRESTACIÓN DE SERVICIOS - Prestación de servicios profesionales
No. DE CONTRATO:	1.310-17.13-7620-2024 del 17 de junio de 2024
VALOR DEL CONTRATO:	$32.500.000 (TREINTA Y DOS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE)
DURACIÓN DEL CONTRATO:	Del 18 de junio de 2024 a 31 de Diciembre de 2024
PERIODO DEL INFORME:	DICIEMBRE de 2024, CUOTA 7
FECHA PRESENTACIÓN:	3 de diciembre de 2024

Objeto del contrato: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES EN MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES 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. Coordinar con diferentes actores del ecosistema empresarial, como cámaras de comercio, asociaciones empresariales, instituciones educativas y gubernamentales, para alinear esfuerzos y optimizar recursos en pro del impulso comercial.

- Coordiné diversas campañas en WhatsApp para recordar a los emprendedores y empresarios las formaciones virtuales y presenciales de SmartBeemo y los mentores Santiago Cruz, Jose Naicipa y Juan Naicipa en sus etapas inicial, intermedia y avanzado.

- Coordiné la creación de los formularios de confirmacion de asistencia de los emprendedores y empresarios interesados en participar en nuestro evento de Ecommerce Night

- Coordiné la creación de los formularios de confirmacion de asistencia de los

emprendedores y empresarios interesados en participar en nuestro evento de cierre Click Valle

- Coordiné la creación de una página dedicada a eventos, diseñada para que emprendedores y empresarios accedan a información detallada sobre cada evento y registren su asistencia de manera sencilla. En esta plataforma se gestionaron dos eventos destacados: **Ecommerce Night y Click Valle.**

- Coordiné campañas en WhatsApp para invitar a los beneficiarios del curso **Marketing 360 de Microsoft** y de **SmartBeemo** a participar en una encuesta de impacto temprano. Esta iniciativa nos permitió evaluar los avances y mejoras logrados por los participantes en los últimos tres meses

- Organicé grupos homogéneos para el reto del Ecommerce Night, basándome en la evaluación realizada a los participantes, asegurando una distribución equitativa y alineada con sus habilidades y conocimientos.

2. Realizar análisis y diagnósticos para identificar las necesidades específicas de las empresas en el ecosistema empresarial del Valle del Cauca en términos de impulso comercial.

- Elaboré un informe de análisis de las respuestas de la encuesta de impacto temprano, abarcando las tres etapas: **Emprendedores Digitales - Etapa Inicial**, **Mipymes Digitales - Etapa Intermedia** y **Mipymes Digitales - Etapa Avanzada**. El informe destacó factores clave como el incremento en los ingresos de las mipymes y emprendedores, el aumento en la generación de empleo, la mejora en los conocimientos adquiridos y el crecimiento en las ventas en línea en cada una de las etapas.

- Redacté el informe de gestión (SPI) correspondiente a noviembre, consolidando y resumiendo todas las actividades realizadas durante el mes.

3. Facilitar el acceso de las empresas del ecosistema empresarial del Valle del Cauca a nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales, a través de programas de internacionalización y apoyo en la búsqueda de oportunidades comerciales.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

- Coordiné las clases virtuales para las empresas que participan en la formación de MiPymes Digitales - Etapa Avanzada, liderada por José Naicipa. A través de Microsoft Teams, gestioné la programación, el acceso y el soporte técnico para asegurar una experiencia de aprendizaje fluida y productiva para todos los participantes.

- Brindé asesoría a empresas y emprendedores en temas clave de comercio electrónico y logística, incluyendo estrategias y soluciones ofrecidas por plataformas como **Dropi**.

- Informé a los beneficiarios de la formación a través del grupo de la comunidad, mensajes directos y llamadas telefónicas, proporcionando actualizaciones sobre los temas relacionados con la formación y compartiendo contenido relevante sobre las últimas tendencias en Ecommerce. Mi objetivo fue garantizar que los participantes estuvieran al tanto de los avances del programa, resolver dudas de manera personalizada y mantenerlos motivados con información actualizada que apoyara el desarrollo de sus negocios en el entorno digital.

4. Realizar un seguimiento continuo de las acciones de impulso comercial implementadas, evaluando su efectividad y realizando ajustes según sea necesario para mejorar los resultados.

- Gestioné y administré los formularios de registro y las bases de datos de los participantes de los eventos **Ecommerce Night** y el evento de cierre **Click Valle**, garantizando un manejo eficiente y organizado de la información.

- Realicé la evaluación y análisis de los participantes del **Ecommerce Night** para identificar a los beneficiarios más idóneos, asegurando la formación de grupos equilibrados y optimizados para el desarrollo del reto.

5. 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.

Realicé seguimiento a los participantes de la formación MiPymes Etapa Avanzada, contactando

a las empresas con baja participación mediante llamadas y mensajes, con el objetivo de motivarlas a continuar en el programa.

6. 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.

Administré la cuenta de WhatsApp del **Hub de Ecommerce**, brindando atención oportuna a solicitudes y consultas relacionadas con todos los programas activos, asegurando una comunicación eficiente y personalizada con los participantes.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1

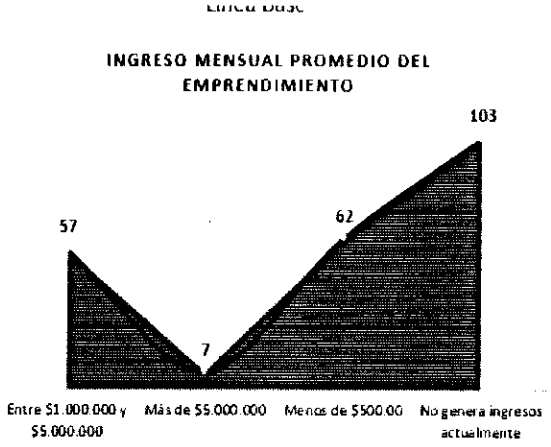


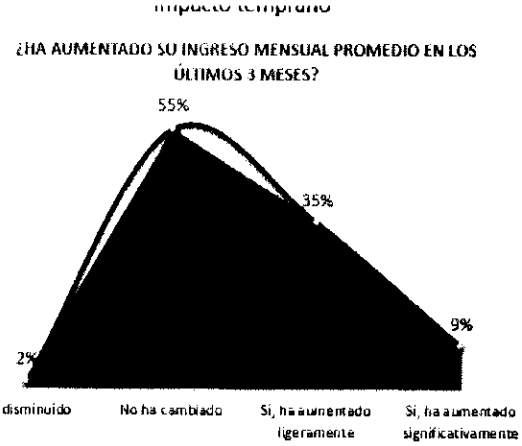
INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES



ACTIVIDADES 2

Etapa inicial





Aumentos en los ingresos: Un **44%** de los participantes reportó un aumento en sus ingresos:

- **35%** menciona un incremento ligero, estimado en un 10%.
- **9%** menciona un aumento significativo, estimado en un 20%.

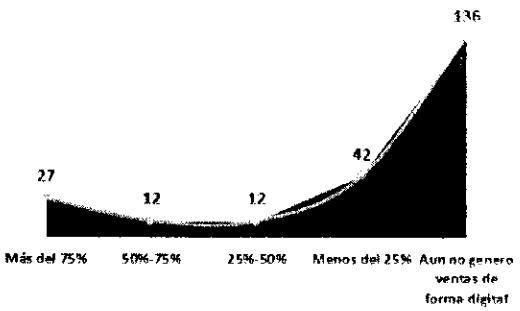
Estimación del impacto económico:

- Para los emprendedores con ingresos entre $1.000.000 y $5.000.000 mensuales, se estima un aumento total de **$9.000.000 COP**.
- En el grupo con ingresos superiores a $5.000.000, el incremento estimado asciende a **$2.400.000 COP**.
- En el segmento con ingresos menores a $500, se reportó un aumento de **$850.000 COP**.

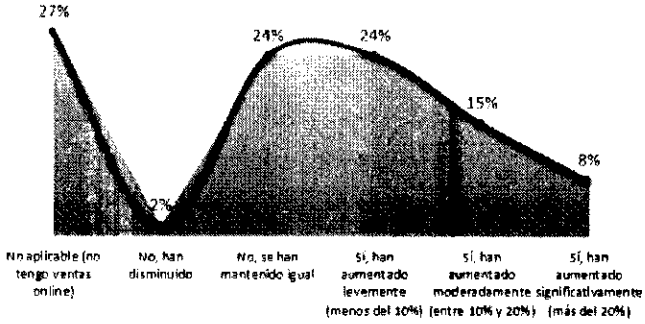
Estabilidad predominante: Un **55%** indicó que sus ingresos no han cambiado. Esto puede ser interpretado como una señal de estabilidad en un período temprano del programa, especialmente considerando que el grupo inicial incluía un **45% que no generaba ingresos**.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

Línea Base



Impacto temprano



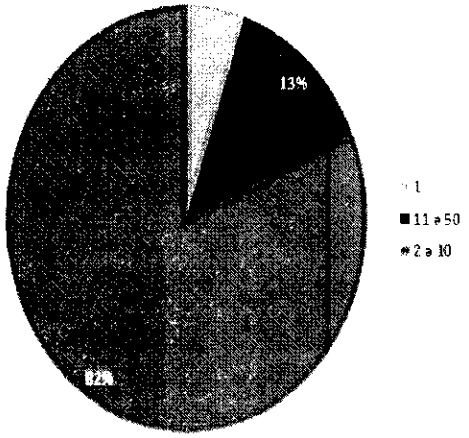
Incremento en ventas digitales: Un **47% de los participantes** reportó un aumento en sus ventas digitales durante los últimos tres meses. De estos, un **24%** observó un aumento leve (menos del 10%), mientras que un **15%** experimentó un incremento moderado (10% a 20%), y un **8% (5 participantes)** logró un crecimiento significativo (más del 20%). Estos resultados son muy prometedores y reflejan que casi la mitad de los emprendedores están empezando a fortalecer sus canales de venta en línea.

Potencial de transformación en los que aún no venden online: Aunque el **27%** señaló que aún no tiene ventas digitales, esta cifra coincide con el porcentaje que aún no generaba ventas online en la línea base, indicando que el programa todavía tiene un campo amplio para impactar a estos emprendedores en etapas tempranas de digitalización.

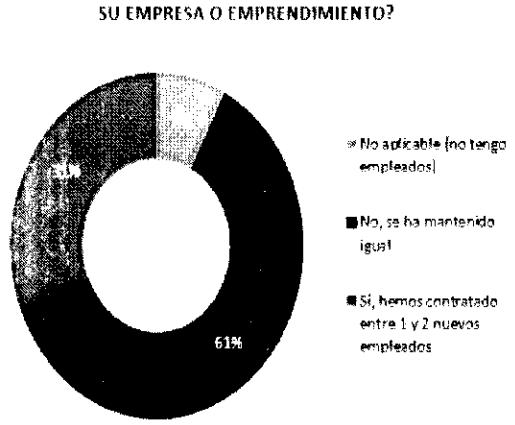
Impacto positivo general: Solo el **1%** reportó una disminución en sus ventas digitales, lo que resalta que los participantes, en general, han mantenido o mejorado su desempeño en este canal clave.

Etapa intermedia

Línea Base



Impacto temprano



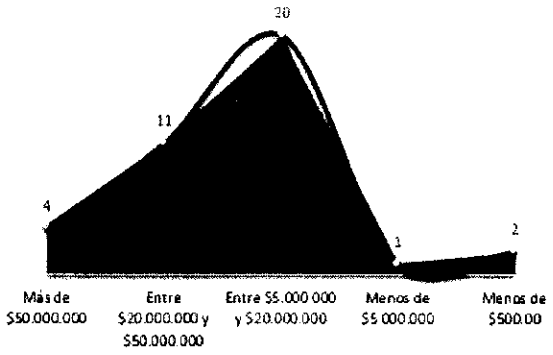
Aumento en la cantidad de empleados: Aproximadamente **31% de las Mipymes** han contratado entre **1 y 2 nuevos empleados** en los últimos 3 meses. Este es un resultado positivo, ya que refleja que un tercio de los participantes está creciendo en términos de recursos humanos, lo que puede mejorar la capacidad de implementar estrategias aprendidas en el curso.

Estabilidad en el empleo: 62% de las Mipymes reportaron que la cantidad de empleados se ha **mantenido igual**, lo cual también indica estabilidad en sus operaciones, aunque no hay expansión.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

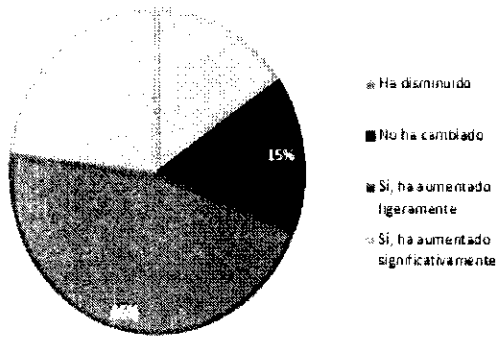
Línea Base

Ingreso Promedio Mensual de la Empresa



Impacto temprano

¿HA AUMENTADO EL INGRESO MENSUAL PROMEDIO DE TU NEGOCIO EN LOS ÚLTIMOS 3 MESES?



Aumento de ingresos

- **69%** de las empresas reportaron aumentos en sus ingresos:
- **46%** con un incremento ligero (~10%),
- **23%** con un aumento significativo (~20%)

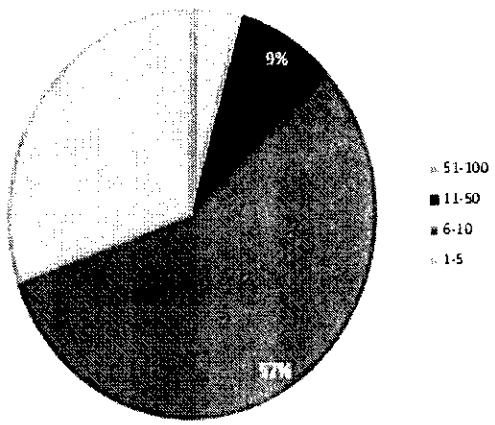
Basado en la línea base, la mayoría de las MiPyMEs 53% tenían ingresos mensuales entre **$5 y $20 millones COP**, lo que representa un rango de mejora promedio de entre **$500.000 y $4 millones COP** para muchas de las empresas, dependiendo de su categoría inicial.

Estabilidad en los ingresos: Solo un **15%** reportó que sus ingresos **no han cambiado**, lo que indica que la mayoría está experimentando algún tipo de mejora.

Etapa avanzada

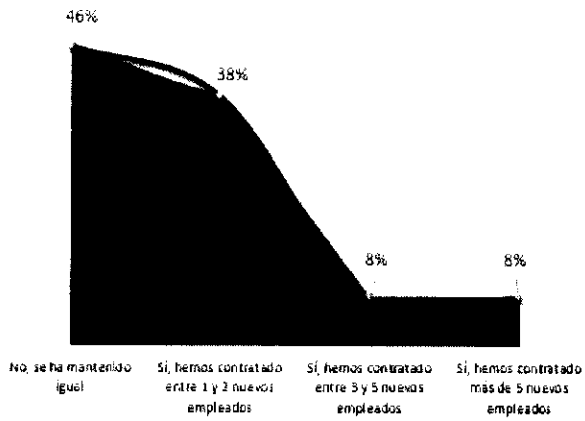
Línea Base

NÚMERO DE EMPLEADOS ACTUALES



Impacto temprano

¿HA AUMENTADO LA CANTIDAD DE EMPLEADOS EN SU EMPRES?

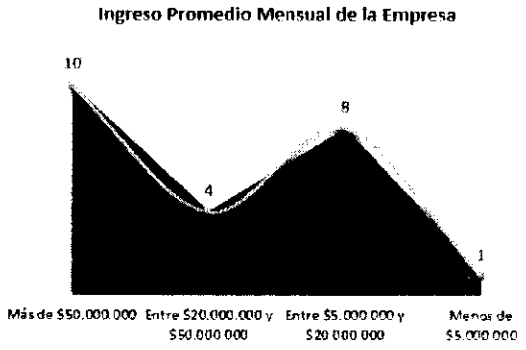


Crecimiento en contratación. Un **38%** de las empresas ha contratado entre 1 y 2 empleados en los últimos 3 meses, lo que refleja una expansión moderada en su equipo.

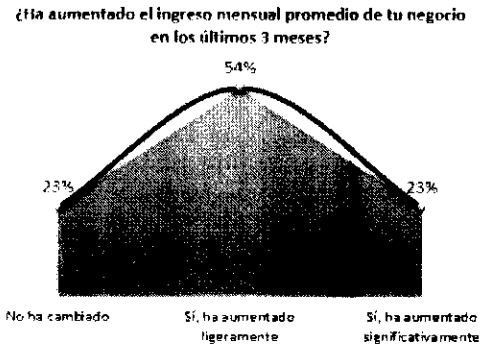
Expansión significativa en algunas empresas: Un **8%** ha contratado más de 5 empleados, lo que indica una capacidad de crecimiento y adaptación.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

Línea Base



Impacto temprano



Aumento en ingresos: **54%** de las empresas reportaron un aumento **ligero** en sus ingresos (~10%).

- Basado en la línea base, la mayoría de las MiPyMEs (43%) generaban ingresos superiores a **$50.000.000 COP**, con un rango de mejora estimado entre **$5.000.000 COP y $10.000.000 COP**.
- Un **36%** de las empresas tenía ingresos entre **$5.000.000 COP y $20.000.000 COP**, lo que indica que muchas de estas empresas han experimentado mejoras dentro de este rango, posiblemente cercanas a **$500.000 COP - $4 millones COP**.

Crecimiento significativo: Un **23%** de las empresas han experimentado un aumento significativo en sus ingresos, lo que refleja una mejora notable en su rendimiento económico

Jhon Andersson Rivas Castillo Etapa Inicial

¡Prepárate para el Ecommerce Night!

Hola,

Estamos emocionados de recibirte este viernes 29 de noviembre en la Ecommerce Night, un evento único que se llevará a cabo en Zona América de 6:00 p.m. a 6:00 a.m.

Para asegurarnos de que vivas una experiencia increíble, queremos invitarte a completar una breve evaluación. Esto nos ayudará a formar grupos más equilibrados en cuanto a conocimientos y habilidades.

Además, al llenar este formulario, estarás confirmando oficialmente tu asistencia.

Completa la evaluación aquí : https://forms.gle/5tTGhpBC3UQjow8W9

Recuerda :

*Lleva un saco para mantenerte cómodo/a durante la noche.
*Es indispensable llevar tu computador portátil.

¡Nos vemos en Zona América este viernes para una noche llena de aprendizaje, networking, diversión y premios!

10:22 a.m.

ACTIVIDADES 3

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES



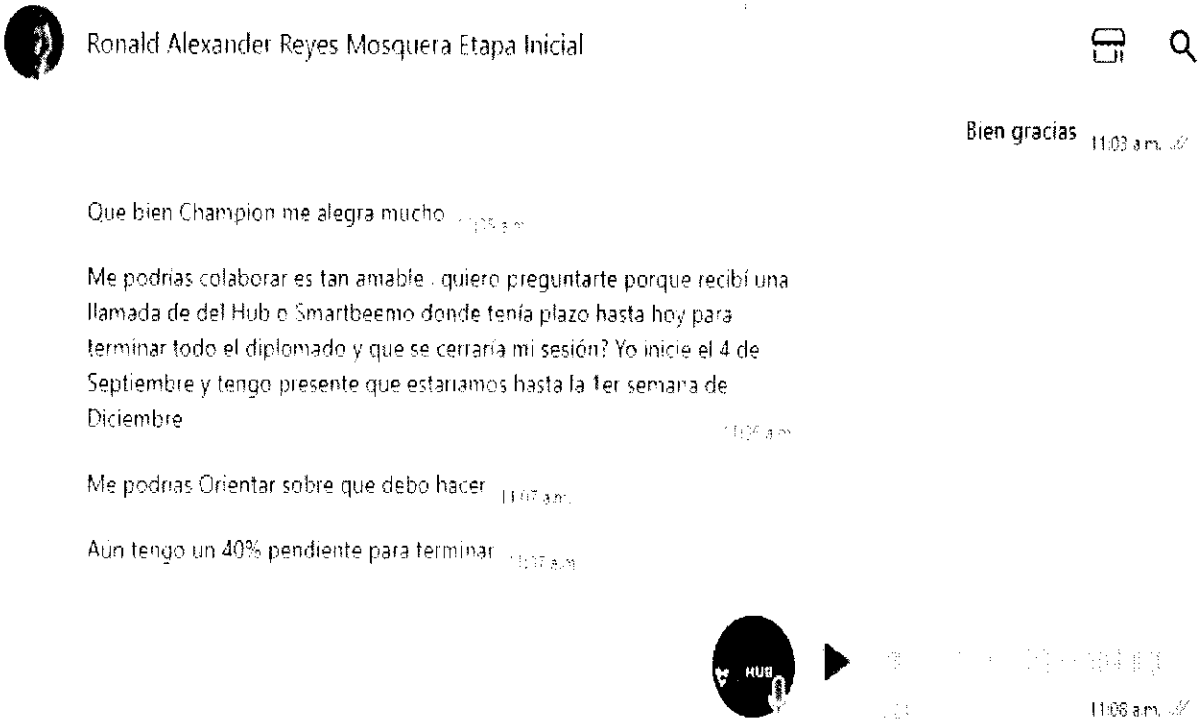
ACTIVIDADES 4

Hackatón

Grupo	Nombre	Apellido	ID	Telefono	Estado
GRUPO 1	Julieth Gissell	Angel Velasquez	1192778923	3186985191	Confirmado
	David	Manrique	1006072633	3148546944	Confirmado
	Gustavo Andres	Rodríguez Sierra	1144026569	3113393786	Confirmado
	JAIRO DAVID	OROZCO OVIEDO	1144048392	3134143491	Confirmado
	Daniel	Giraldo	1112770676	3044288188	Confirmado
GRUPO 2	Jhorman Orlando	Mogollón	94555854	3174123370	Confirmado
	Juan Fernando	Gaitán	1118311505	3215662053	Confirmado
	Maria Camila	Muñoz	1144093422	3117155451	Confirmado
	Daniel	Gutiérrez	1118309995	3104126285	Confirmado
	Santiago	Zuñiga	1234196941	3168509043	Confirmado
GRUPO 3	Jhasson Gonzalez	Gonzalez Cifuentes	1113691496	3058264115	Confirmado
	Jhonnathan	Rueda	1151954889	3152670365	Confirmado
	Marylyn	Florez Palma	1107070230	3168073944	Confirmado
	David	Realpe	1007603180	3152748067	Confirmado
	Cristian andres	Valencia	1130629799	3188069107	Confirmado
GRUPO 4	Juan Diego	Sanchez	1020740265	3004654594	Confirmado
	Jhonier	Giraldo	1006168959	3158319415	Confirmado
	Jhon	Rivas Castillo	1144164547	3187954229	Confirmado
	Juan Camilo	Vela Castrillón	1113042219	3152126293	Confirmado
	ISABELLA	CALDAS	1144097878	3147281776	Confirmado
GRUPO 5	Jheider alexis	delgado	1113362397	3106586025	Confirmado
	Edwin	Huertas	6134659	3017848018	Confirmado
	Ronald Alexander	Reyes Mosquera	14839953	3162917858	Confirmado
	Tiara	May cruz	1151955005	3174674382	Confirmado
	Carlos Andres	Collazos Duque	94061948	3113468681	Confirmado

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES 5



FOTOS, EVIDENCIA,

Todo 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,



JUAN DAVID CALERO ABADIA
C.C.1113653375
Teléfono: 3024658737
Correo:Juantrader17@outlook.com

Juan José Valenzuela H.

JUAN JOSÉ VALENZUELA HURTADO
Vo. Bo. Subdirector Técnico de Apoyo a la Gestión - Supervisor