DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR

N° DS233257

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: 04/12/2024 00:00:00
Fecha de Pago : 2024-12-03
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:9476674438-1083447849,CUOTA 6

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:2b385f2b09eb331c9184f4c18d4fbb2c237ba0d8e29c59fdb90c87aa6de32a7dca66ae 558511d96a66ac17ff2c1764f1

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

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:	DICIEMBRE de 2024, CUOTA 6
FECHA PRESENTACIÓN:	3 de diciembre 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.

Atendí y preste asesoría a emprendedores como un proceso integral que busca potenciar sus emprendimientos, guiándolos desde la concepción hasta la implementación y el crecimiento de sus proyectos, ofreciendo una orientación personalizada, análisis de viabilidad, capacitación en metodologías y acceso a herramientas prácticas que favorecen la innovación y la productividad. Además, incluye apoyo en temas legales y de formalización, identificación de fuentes de financiación, promoción de alianzas estratégicas, y el acompañamiento en el desarrollo de habilidades empresariales. El objetivo es empoderar a los emprendedores para que transformen sus ideas en negocios sostenibles y exitosos. La atención se realizó en el Centro de Oficios del Sena en el municipio de Candelaria.

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.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

Participe en la socialización e Inscripción de Emprendedores a la Convocatoria Valle Inn+ para fortalecer las unidades productivas fomentando su desarrollo empresarial y acceso a oportunidades de financiación y capacitación explicando los beneficios, criterios de selección y pasos para participar de la convocatoria; identificando el perfil de cada emprendedor y su unidad productiva para garantizar que cumplan con los criterios de la convocatoria, asesoría personalizada sobre cómo preparar los documentos requeridos y completar su postulación, para lograr mayor participación de emprendedores locales en Valle Inn+ y así lograr el éxito en el programa de la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad. Los puntos de atención son en la cabecera municipal de Candelaria y en los corregimientos de Villagorgona, Poblado campestre, Carmelo y Cabuyal.

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 **Customer Development.**

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 que se celebra semanalmente, 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.

Asistí a la reunión del centro Valle Inn Palmira donde se definieron las pautas para la inscripción de la convocatoria Valle INN+, los montos de atención esperado por municipios, los programas de difusión para atraer emprendedores, capacitación a cargo de la compañera Lorena Martinez Garcia sobre el llenado de los formatos de la convocatoria, fechas y lugares de atención a los emprendedores.

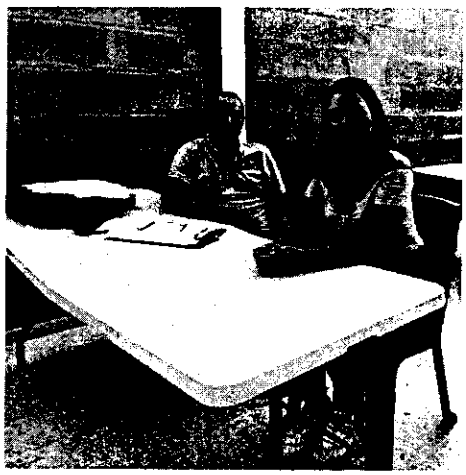
INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1







INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES 2







INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES 3

Metodologías para consultoría al emprendedor: **Caso Customer Development**

La metodología Customer Development, desarrollada por Steve Blank, es un enfoque que permite a los emprendedores desarrollar productos y negocios basados en un conocimiento profundo del cliente. A continuación, se detalla cómo aplicar esta metodología en la práctica de consultoría a emprendedores.
Fases del Customer Development

El proceso consta de cuatro fases principales que se aplican iterativamente para desarrollar un negocio basado en el cliente:

1. Descubrimiento de Clientes (Customer Discovery)
2. Validación de Clientes (Customer Validation)
3. Creación de Clientes (Customer Creation)
4. Construcción de la Empresa (Company Building)

Aplicación Práctica de las Fases

1. Descubrimiento de Clientes (Customer Discovery)

- Objetivo: Validar que existe un problema significativo que resolver y confirmar que el producto o servicio propuesto ofrece una solución adecuada.

- Pasos:
  1. Formular hipótesis clave sobre el cliente y el problema (¿Quién es el cliente? ¿Qué problema tienen? ¿Cómo lo están resolviendo actualmente?).
  2. Realizar entrevistas cualitativas con clientes potenciales para validar las hipótesis. Usar preguntas abiertas para entender sus necesidades y comportamientos.
  3. Analizar los resultados y ajustar las hipótesis si es necesario.

- Herramientas:
  - Guías de entrevista.
  - Mapas de empatía para comprender mejor al cliente.
  - Notas estructuradas para registrar insights clave.

- Resultado esperado: Validación inicial del problema y perfil del cliente objetivo.

2. Validación de Clientes (Customer Validation)

- Objetivo: Probar que el producto o servicio satisface las necesidades del cliente y confirmar que los clientes están dispuestos a pagar por la solución.

- Pasos:
  1. Desarrollar un MVP (Producto Mínimo Viable) basado en los aprendizajes de la fase anterior.

2. Realizar pruebas de mercado con el MVP, recolectando datos sobre el uso del producto, tasas de conversión, y feedback del cliente.
3. Refinar el MVP y las estrategias de adquisición de clientes según el feedback recibido.

- Herramientas:
  - Landing pages o campañas piloto para probar la aceptación del producto.
  - Encuestas de satisfacción y análisis de métricas como NPS (Net Promoter Score).

- Resultado esperado: Validación de que el producto tiene mercado y se puede monetizar.

3. Creación de Clientes (Customer Creation)

- Objetivo: Escalar la adquisición de clientes mediante estrategias de marketing y ventas alineadas con las necesidades y el comportamiento del cliente objetivo.

- Pasos:
  1. Diseñar estrategias de adquisición de clientes (marketing digital, embudos de conversión, redes sociales, etc.).
  2. Crear contenido que eduque y atraiga al cliente objetivo.
  3. Ejecutar campañas piloto para medir la efectividad de las estrategias y ajustar según sea necesario.

- Herramientas:
  - Google Analytics y herramientas de análisis de tráfico.
  - CRM para gestionar relaciones con clientes.
  - Email marketing o campañas publicitarias.

- Resultado esperado: Un flujo constante y predecible de nuevos clientes interesados.

4. Construcción de la Empresa (Company Building)

- Objetivo: Formalizar la estructura empresarial, optimizar los procesos internos y posicionar la empresa para el crecimiento sostenible.

- Pasos:
  1. Definir roles y responsabilidades dentro de la empresa.
  2. Documentar los procesos clave (producción, ventas, atención al cliente).
  3. Establecer métricas y KPIs para monitorear el rendimiento del negocio.

- Herramientas:
  - Manuales operativos y diagramas de flujo.
  - Tableros de control para seguimiento de KPIs.
  - Sistemas de gestión empresarial (ERP o software de contabilidad).

- Resultado esperado: Una organización escalable con procesos claros y eficientes.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

Cómo Usar Customer Development en la Consultoría a Emprendedores

1. Sesión Inicial de Diagnóstico:
   - Identificar las hipótesis clave del emprendedor sobre su mercado, clientes y problema a resolver.
   - Establecer metas claras para la fase de descubrimiento.

2. Entrenamiento en Entrevistas con Clientes:
   - Enseñar al emprendedor cómo realizar entrevistas efectivas para validar sus hipótesis.
   - Acompañarlos en las primeras entrevistas para garantizar que obtienen insights útiles.

3. Guía en el Desarrollo del MVP:
   - Ayudar al emprendedor a definir qué características incluir en el MVP y cómo lanzarlo de manera rápida y económica.

4. Seguimiento de Validación:
   - Revisar los datos recolectados durante las pruebas de mercado.
   - Ayudar a interpretar métricas clave para ajustar el producto o la estrategia.

5. Estrategias de Crecimiento y Escalabilidad:
   - Diseñar estrategias de marketing y ventas basadas en el perfil validado del cliente.
   - Asegurarse de que la empresa está lista para manejar un volumen mayor de clientes sin perder calidad.

Beneficios de Customer Development

1. Reducción del Riesgo: Al basar las decisiones en datos reales y no en suposiciones, se minimizan los riesgos asociados al lanzamiento de productos.
2. Alineación con el Cliente: Permite a los emprendedores construir soluciones que realmente resuelven problemas significativos para sus clientes.
3. Adaptación Rápida: Facilita la iteración y mejora continua, lo que ayuda a responder rápidamente a los cambios del mercado.

Bibliografía que se puede consultar para ampliar la herramienta:

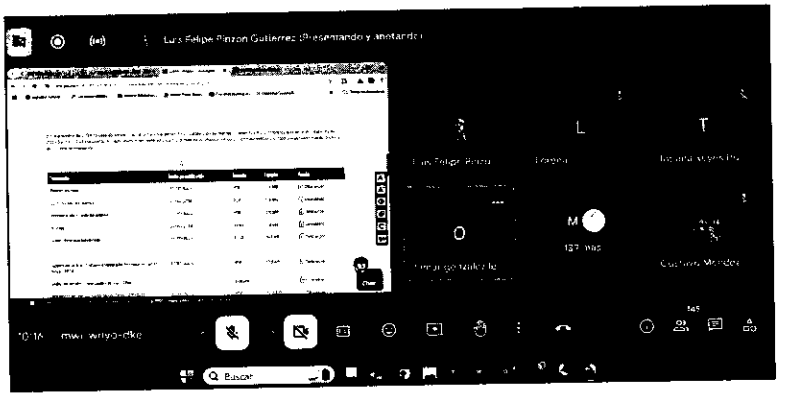
1. "Las cuatro etapas hacia la epifanía: Estrategias exitosas para productos que triunfan", Steve Blank, Editorial: Kauffman Fellows Press, 2013.
Este libro es la obra fundamental sobre la metodología Customer Development. Steve Blank introduce un enfoque estructurado para el desarrollo de productos que prioriza entender al cliente antes de invertir tiempo y recursos significativos. El libro detalla cada una de las cuatro fases del proceso (Descubrimiento, Validación, Creación y Construcción) y proporciona herramientas prácticas y ejemplos reales que ayudan a emprendedores a evitar errores comunes y a construir negocios basados en necesidades reales del mercado.

2.Título: "De cero a uno: Cómo inventar el futuro", Peter Thiel y Blake Masters, Editorial:

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

Este libro complementa la metodología al abordar la importancia de construir productos diferenciados que ofrezcan un valor único. Thiel enfatiza la necesidad de entender profundamente a los clientes y mercados para identificar oportunidades de negocio no exploradas. Su perspectiva refuerza la importancia de la validación de hipótesis y de enfocarse en nichos específicos antes de escalar, elementos fundamentales en el Customer Development.

ACTIVIDADES 4



ACTIVIDADES 5



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.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

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

Departamento del Valle del Cauca Gobernación	**INFORME DE SEGUIMIENTO DE SUPERVISIÓN**	Código: FO-M9-P2-02 Versión:02 Fecha de Aprobación: 17/06/2019 Página: 1 de 7

Fecha: 3 de **diciembre** 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:** 0.

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 **DICIEMBRE de 2024, CUOTA 6,** por lo que se concluye que, las obligaciones contractuales durante DICIEMBRE 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 **DICIEMBRE 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.	100,0%
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. 6 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 atendió y presto asesoría a emprendedores como un proceso integral que busca potenciar sus emprendimientos, guiándolos desde la concepción hasta la implementación y el crecimiento de sus proyectos, ofreciendo una orientación personalizada, análisis de viabilidad, capacitación en metodologías y acceso a herramientas prácticas que favorecen la innovación y la productividad. Además, incluye apoyo en temas legales y de formalización, identificación de fuentes de financiación, promoción de alianzas estratégicas, y el acompañamiento en el desarrollo de habilidades empresariales. El objetivo es empoderar a los emprendedores para que transformen sus ideas en negocios sostenibles y exitosos. La atención se realizó en el Centro de Oficios del Sena en el municipio de Candelaria.

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 socialización e Inscripción de Emprendedores a la Convocatoria Valle Inn+ para fortalecer las unidades productivas fomentando su desarrollo empresarial y acceso a oportunidades de financiación y capacitación explicando los beneficios, criterios de selección y pasos para participar de la convocatoria; identificando el perfil de cada emprendedor y su unidad productiva para garantizar que cumplan con los criterios de la convocatoria, asesoría personalizada sobre cómo

preparar los documentos requeridos y completar su postulación, para lograr mayor participación de emprendedores locales en Valle Inn+ y así lograr el éxito en el programa de la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad. Los puntos de atención son en la cabecera municipal de Candelaria y en los corregimientos de Villagorgona, Poblado campestre, Carmelo y Cabuyal.

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 hablo de **Customer Development.**

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 que se celebra semanalmente, 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 del Cauca 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.

El contratista asistió a la reunión del centro Valle Inn Palmira donde se definieron las pautas para la inscripción de la convocatoria Valle INN+, los montos de atención esperado por municipios, los programas de difusión para atraer emprendedores, capacitación a cargo de la compañera Lorena Martinez Garcia sobre el llenado de los formatos de la convocatoria, fechas y lugares de atención a los emprendedores.

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. 9476674438 y SOPORTE DE PAGO PIN/CUS/REFERENCIA Nro. 1083447849 con periodo de cotización del mes de NOVIEMBRE 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

Concepto	*Valor*
Valor inicial del contrato	$36.000.000
Valor Adiciones	$
Reajustes	$
Actualización de precios	$
Valor Total del Contrato	$36.000.000
Valor pagado	$30.000.000
Valor causado que no se ha pagado	$6.000.000
Valor total ejecutado	$36.000.000
Valor saldo por ejecutar	$
Intereses moratorios	$

PAGOS REALIZADOS AL CONTRATISTA

Concepto (Anticipo, avances, pagos)	**Fecha de pago**	**Valor pago**	**Observaciones**
CUOTA 1	Agosto/2024	6.000.000	Cancelada
CUOTA 2	Agosto/2024	6.000.000	Cancelada
CUOTA 3	Septiembre/2024	6.000.000	Cancelada
CUOTA 4	Octubre/2024	6.000.000	Cancelada
CUOTA 5	Noviembre/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 - de - de 2024

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

3 días del mes de **diciembre** 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

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
2024-11	2024-11	1083447849	9476674438	I	2024/12/05	2024/11/29	BANCOLOMBIA	0	$312,600

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

Resultado de una transacción - Multipagos PSE Recibidos ×

soportepse@todo1.com
para mi

jue, 28 nov, 20:49 (hace 11 horas)

Notificación
de pago en línea

Has recibido una notificación correspondiente a una transacción realizada a través de pagos PSE de Bancolombia.

Pago realizado por: ROSCY YANETH PEÑA PRADO

Tienda virtual o recaudador: APORTES EN LINEA

Nro. de recibo: 9476674438

Descripción del pago: Pago de la Planilla de aportes con clave: 9476674438

Identificación del contribuyente: 191.111.236.40

Concepto: CC

Razón Social: 14879519

Fecha y hora de la transacción: Jueves 28 de Noviembre de 2024 08:48:43 PM

Nro. de comprobante: 0000005203

Valor pagado: $ 312,600.00

Producto: *******9123

Bancolombia S.A.

Ésta es una notificación automática, por favor no responda este mensaje

Comuníquese con nuestra Sucursal Telefónica Bancolombia: Bogotá 343 0000 - Medellín 510 9000 - Cali 554 0505 - Barranquilla 361 8888 - Cartagena 693 4400 - Bucaramanga 697 2525 - Pereira 340 1213 - El resto del país 01 800 09 12345 Sucursales Telefónicas en el exterior: España 900 995 717 - Estados Unidos 1866 379 9714.

CONTRATO NÚMERO: 1.310-17.13-9676 **FECHA:** 19/07/2024

CONTRATANTE: Departamento del Valle del Cauca.

DEPENDENCIA: SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

CONTRATISTA: GUSTAVO MENDEZ POLANCO

VALOR: TREINTA Y SEIS MILLONES DE PESOS M/CTE ($36.000.000)

DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL: 5500005430 **DE FECHA:**18/04/2024

REGISTRO PRESUPUESTAL: 5600070635 **DE FECHA:** 22/07/2024

FUENTE DE FINANCIACIÓN: LIBRE DESTINACIÓN

PLAZO: 31 de Diciembre de 2024

SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR: JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO

OBJETO: 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

Los suscritos JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO identificado con cédula de ciudadanía número 1.144.041.044, actuando como SUPERVISOR o INTERVENTOR, GUSTAVO MENDEZ POLANCO portador de la cédula de ciudadanía 14.879.519, obrando como CONTRATISTA, nos reunimos en las instalaciones de LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD con el objetivo de suscribir el acta final de cumplimiento de ejecución del contrato.

Que en cumplimiento del objeto contractual se establecieron las obligaciones a cargo del Contratista los cuales se determinaron en:

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.

Que, de conformidad con lo anterior, el **CONTRATISTA** cumplió totalmente con todas las obligaciones del contrato, así:

Actividades realizadas en el mes de Julio del 2024

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 consultoría a emprendedores que hacen parte de la "La Casa del Emprendedor" en el municipio de Candelaria, una iniciativa para dar espacios a los emprendedores para que puedan mostrar a sus clientes sus productos y fomentar la asociación entre ellos para lograr sinergias y beneficios comunes. La consultoría fue sobre beneficios de la asociatividad y como posicionar la Casa del emprendedor y luego a cada uno de los emprendedores sobre su producto o servicio.

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 en el mes de Julio "Conocé el Mundo Digital" con Stefania Contreras Garrido, CEO de Talk Agency. En esta se plantearon y discutieron sobre sobre generación de estrategia, branding, pauta digital, SEO, redes sociales, influencers, BTL y creación de contenidos. Esta participación brindo elementos para contribuir a los emprendedores en la labor.

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.

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 Julio, 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 asignaron tareas adicionales al contratista durante el mes.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1





ACTIVIDADES 2



ACTIVIDADES 3

Algunas metodologías para consultoría al emprendedor: El caso del Journey Map

Como consultores a emprendedores nos encontramos con varias herramientas que nos permiten tener una metodología o ruta para apoyarnos para brindar la mejor y útil herramientas para que ellos lleguen a éxito en sus negocios según sus necesidades. Vamos a enumerar algunas y nos centraremos en este escrito en una de ellas.
Para asesorar a emprendedores, hay varias metodologías que puedes utilizar, cada una con sus propios enfoques y herramientas. Aquí te presento algunas de las más destacadas:
1. **Lean Startup,** su enfoque es en la creación rápida y eficiente de productos mediante ciclos iterativos de desarrollo. Sus principales herramientas y conceptos son: MVP (Minimum Viable Product), Validación de Hipótesis. Ciclo de Construir-Medir-Aprender.

2. **Design Thinking,** este enfoque de Innovación centrada en el usuario, utilizando una comprensión profunda de las necesidades y deseos de los clientes y se desarrolla en etapas: Empatizar: Comprender al usuario y sus problemas, Definir: Clarificar y definir los problemas identificados, Idear: Generar ideas innovadoras para solucionar los problemas, Prototipar: Crear prototipos de las soluciones, Testar: Probar los prototipos con los usuarios y recoger feedback.

3. **Business Model Canvas**, su enfoque en visualización y desarrollo de modelos de negocio de manera estructurada y sencilla, con los siguientes componentes: Segmentos de Clientes, Propuesta

de Valor, Canales, Relaciones con Clientes, Fuentes de Ingresos, Recursos Clave, Actividades Clave, Socios Clave y Estructura de Costos.

4. **Customer Development,** su enfoque en el desarrollo de productos basado en una comprensión profunda de los clientes y sus necesidades se desarrolla en etapas: Descubrimiento de Clientes, Validación de Clientes, Creación de Clientes, Escalar la base de clientes, Construcción de la Empresa, Formalizar y estructurar la empresa para el crecimiento.

5. **Blue Ocean Strategy,** su enfoque es crear un nuevo mercado o "océano azul" sin competencia, en lugar de competir en mercados saturados ("océanos rojos"). Se usan las siguientes herramientas: Cuadro Estratégico, Cuatro Acciones: Crear una nueva curva de valor eliminando, reduciendo, incrementando, y creando factores de competencia.

6. **SCRUM,** su enfoque es la gestión ágil de proyectos, comúnmente utilizado en el desarrollo de software. Sus componentes son: Sprints: Ciclos de trabajo cortos y definidos, Roles: Scrum Master, Product Owner, y Equipo de Desarrollo, Artefactos: Product Backlog, Sprint Backlog, e Incremento y Eventos como reuniones diarias, planificación de sprint, revisión de sprint, y retrospectiva.

7. **SWOT Analysis,** su enfoque en la evaluación de la posición estratégica de la empresa. Sus componentes: Fortalezas: Aspectos internos positivos, Debilidades: Aspectos internos negativos, Oportunidades: Factores externos positivos, Amenazas: Factores externos negativos.

8. **OKR (Objectives and Key Results**), su enfoque es el establecimiento de objetivos claros y medibles para alinear los esfuerzos del equipo. Sus componentes: Objectives: Metas cualitativas, Key Results: Resultados cuantitativos para medir el progreso hacia los objetivos.

9. **Benchmarking, su e**nfoque es la comparación de procesos y rendimiento con los mejores en el producto o servicio que ofrecemos (industria) para identificar áreas de mejora. Los tipos seria: Competitivo: Comparar con competidores directos, Funcional: Comparar funciones similares en diferentes industrias, Interno: Comparar procesos dentro de la misma organización.

10. **Balanced Scorecard,** su enfoque es la Gestión estratégica mediante la medición del desempeño en diversas áreas. Se divide en Perspectivas: Financiera, Clientes, Procesos Internos, y Aprendizaje y Crecimiento.
Utilizando estas metodologías, puedes ofrecer a los emprendedores un enfoque estructurado y adaptado a sus necesidades específicas, ayudándolos a mejorar sus productos, servicios, y estrategias empresariales.

En este escrito vamos a presentar y detallar una metodología adicional que se llaman **"Journey Map"** o Mapa de Viaje del Cliente, es una herramienta que se utiliza para visualizar el proceso que sigue un cliente desde que tiene una necesidad hasta que la satisface mediante un producto o servicio. Presentamos la metodología básica en cuatro pasos para crear un Journey Map:

1. Definir los Objetivos y Alcance.
Objetivos: Como emprendedor, puede que tu objetivo sea entender mejor a tus clientes potenciales, mejorar tu producto o servicio, optimizar tus procesos de marketing o ventas, etc.
Alcance: Decide si quieres mapear el ciclo de vida completo del cliente o enfocarte en una parte específica, como la adquisición de clientes, la retención, o la experiencia postventa.

2. Recopilar Información y Datos.
Investigación de Usuarios: Realiza entrevistas y encuestas con tus clientes potenciales o actuales. Puedes usar plataformas como Google Forms, SurveyMonkey, o realizar entrevistas personales.
Datos Internos: Si ya tienes algún nivel de operación, revisa cualquier feedback recibido, datos de ventas, interacción en redes sociales, etc.
Mapeo de Puntos de Contacto: Identifica dónde interactúan los clientes contigo. Puede ser tu sitio web, redes sociales, eventos de networking, email marketing, etc.

3. Crear el Journey Map
Personas: Crea perfiles de tus clientes ideales (buyer person). Considera características demográficas, psicográficas, necesidades, y comportamientos.
Fases del Viaje: Divide el viaje del cliente en fases relevantes para tu negocio.
Conciencia: El cliente se da cuenta de una necesidad o problema.
Consideración: El cliente investiga y considera soluciones.
Decisión: El cliente elige tu producto o servicio.
Compra: El cliente realiza la compra.
Uso: El cliente utiliza tu producto o servicio.
Fidelización: El cliente se convierte en un cliente recurrente y/o recomienda tu producto o servicio.
Acciones del Cliente: Enumera las acciones específicas que realiza el cliente en cada fase. Ejemplo: buscar en Google, visitar tu sitio web, leer reseñas, contactar soporte.
Emociones y Sentimientos: Añade las emociones que el cliente podría experimentar en cada fase (entusiasmo, duda, satisfacción, frustración).
Puntos de Dolor y Momentos de la Verdad: Identifica los puntos de dolor (problemas o dificultades) y los momentos clave que pueden influir en la percepción del cliente.
Oportunidades de Mejora: Destaca áreas donde puedes mejorar la experiencia del cliente.

4. Analizar y Utilizar el Journey Map
Identificación de Problemas: Analiza el mapa para identificar problemas recurrentes o puntos de dolor.
Priorización de Soluciones: Prioriza las oportunidades de mejora basándote en el impacto potencial en la satisfacción del cliente y en tus objetivos como emprendedor.
Implementación de Cambios: Desarrolla e implementa planes de acción para abordar los problemas identificados.
Monitoreo y Revisión: Monitorea continuamente la experiencia del cliente y revisa el Journey Map periódicamente.

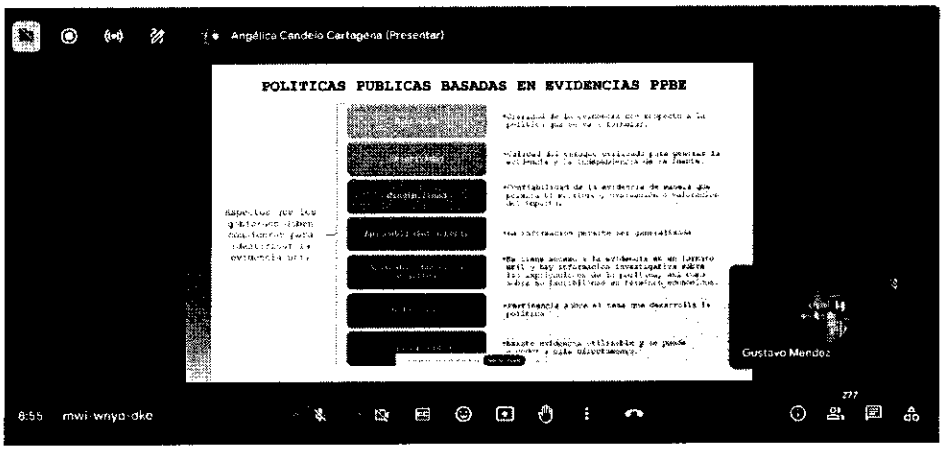
Aplicando esta metodología, podrás entender mejor a tus clientes y optimizar cada interacción para mejorar su experiencia y aumentar tus oportunidades de negocio.
Conclusiones:
En una entrevista inicial o los filtros que se hayan realizado previa a la consultoría con emprendedores o según los intereses del departamento o la Secretaria, en promover determinados sectores o industrias, se pude definir metodologías y herramientas adecuadas.
El siguiente paso sería seguir detallando todas las metodologías en su aplicación en el emprendimiento y soluciones prácticas al emprendedor.

Bibliografía:

- "El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua", Eric Ries.
- "El diseño de los negocios: Por qué el diseño thinking es la próxima ventaja competitiva", Tim Brown.
- ""Generación de modelos de negocio: Guía para visionarios, innovadores y emprendedores", Alexander Osterwalder y Yves Pigneur.
- "Las cuatro etapas hacia la epifanía: Estrategias exitosas para productos que triunfan", Steve Blank.
- "La estrategia del océano azul: Cómo desarrollar espacios de mercado donde la competencia no tenga ninguna importancia", W. Chan Kim y Renée Mauborgne.
- "Scrum: El arte de hacer el doble de trabajo en la mitad de tiempo", Jeff Sutherland.
- Análisis FODA: Idea, metodología y un enfoque práctico", Alan Sarsby.
- "Mide lo que importa: Cómo Google, Bono y la Fundación Gates cambian el mundo con los OKR", John Doerr.
- "Benchmarking: Una guía hacia la excelencia en calidad y productividad", Robert C. Camp.
- "El cuadro de mando integral: Cómo traducir la estrategia en acción", Robert S. Kaplan y David P. Norton.
- "Mapeando Experiencias: Una Guía Completa para Crear Valor a través de Viajes, Planos y Diagramas", Jim Kalbach.
- "Customer journey: qué es y cómo definirlo en tu estrategia", Susana Meijomil.

Gustavo Mendez
Subsecretaria de emprendimiento

ACTIVIDADES 4



ACTIVIDADES 5
No se me asigno tareas adicionales durante el mes.

Actividades realizadas en el mes de Agosto del 2024

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.

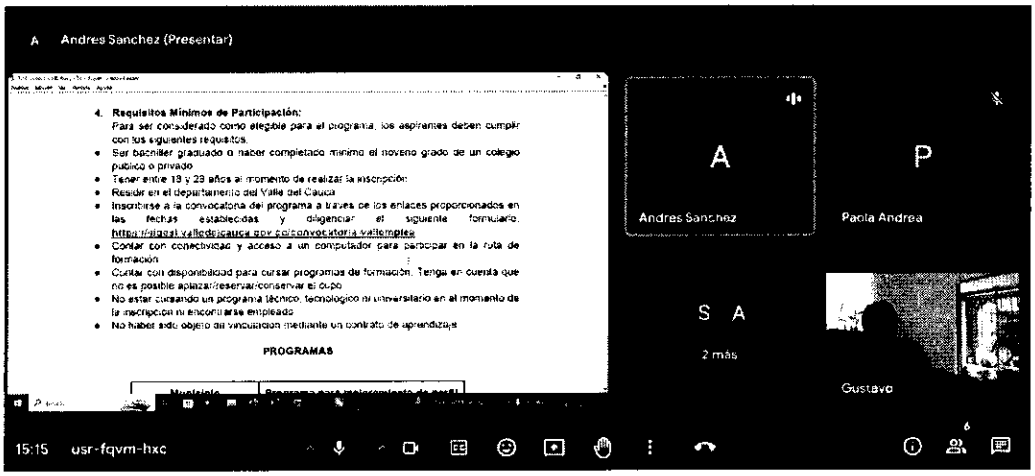
4. Responder los requerimientos que le sean asignados, desde su área de conocimiento y profesional, de acuerdo con los lineamientos impartidos por el líder de proceso o supervisor de contrato.

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

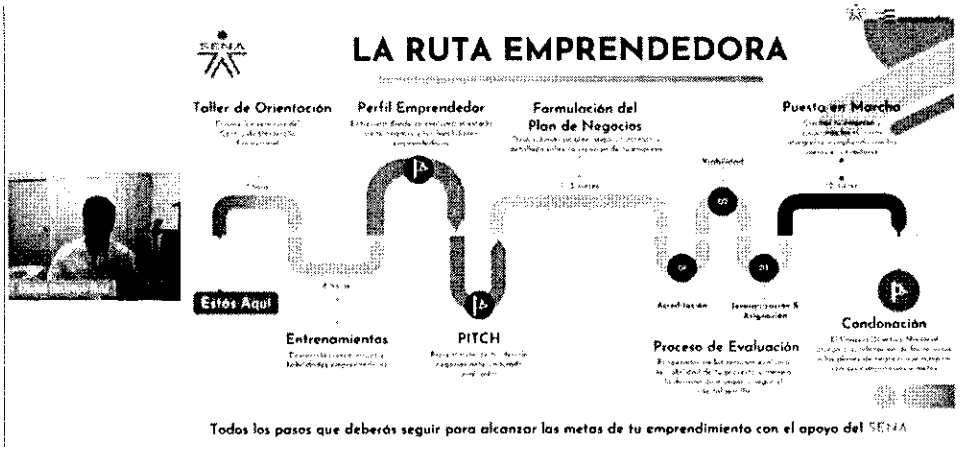
DE LA ACTIVIDAD 1





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:

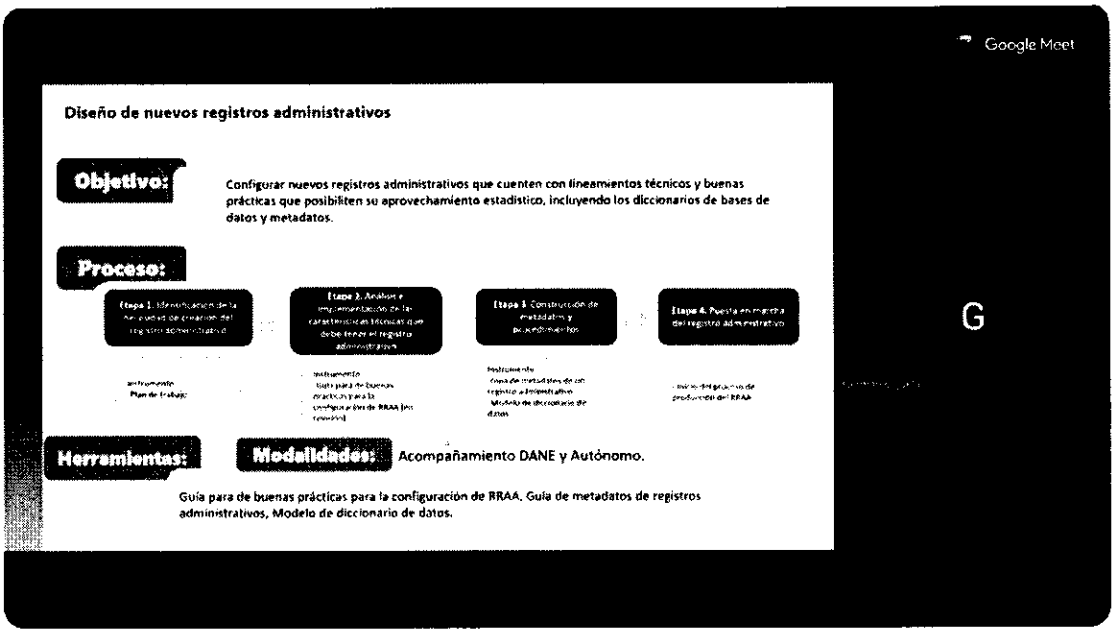
1. Reunión Inicial: Realiza una sesión de descubrimiento para entender el negocio del emprendedor y sus necesidades.
2. Workshop: Organiza un taller práctico en el que se trabaje en cada uno de los bloques del Canvas, completándolo en conjunto con el emprendedor.
3. Análisis y Retroalimentación: Analiza 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.

Actividades realizadas en el mes de Septiembre del 2024

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 participo en el evento de la alcaldía de Candelaria realizado en el polideportivo de Villagorgona para impulsar e inscribir al programa Valle Emplea de la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad, También atendió jóvenes para información e inscripción en los programas de la Secretaria.

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 asistió a la presentación sobre indicadores para la formulación de proyectos y seguimiento a programas de la gobernación del Valle del Cauca de parte de Gisella Ochoa funcionario de Planeación Departamental.

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 hablo de Design Thinking.

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.

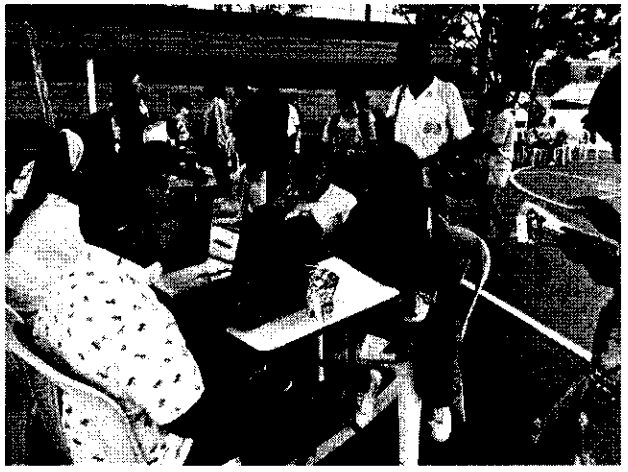
El contratista asistió al DIPLOMADO FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES ESTADISTICAS durante el mes de septiembre, con el fin de equipar a los miembros de diversas entidades municipales con las habilidades requeridas para implementar políticas de gestión de información estadística y desarrollar planes 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.

Al contratista no se le asignaron tareas adicionales durante el mes.

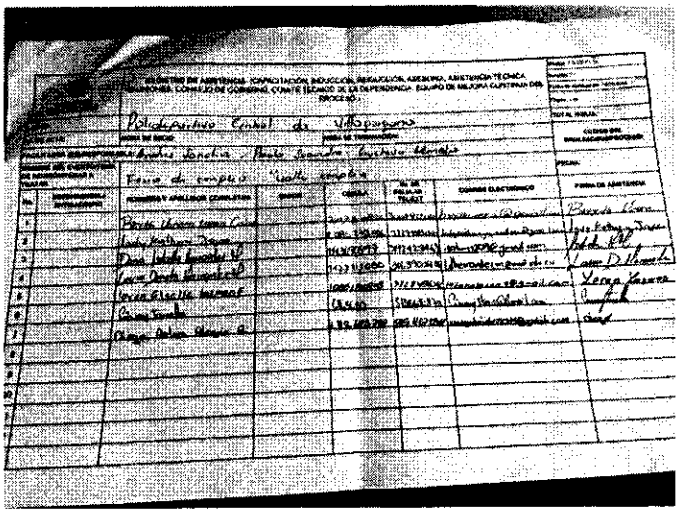
EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1

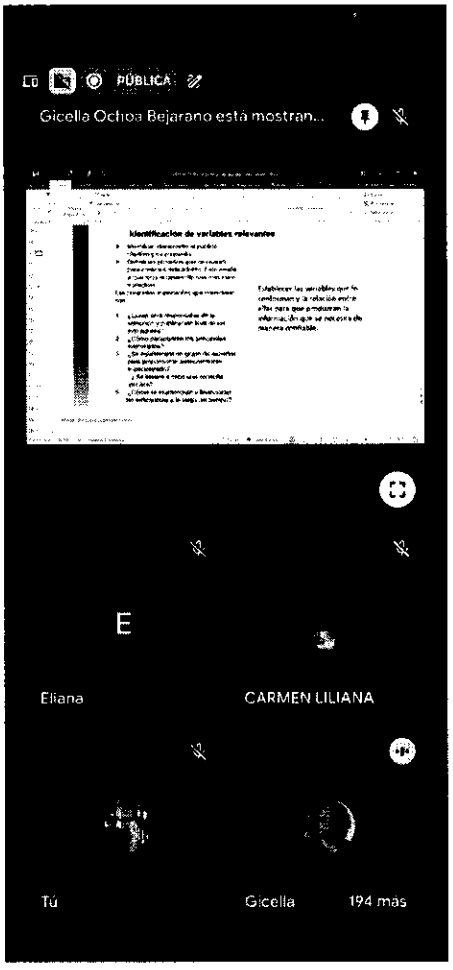



DEPARTAMENTO DEL
VALLE DEL CAUCA





ACTIVIDADES 2



ACTIVIDADES 3

Metodologías para consultoría al emprendedor: El caso Design Thinking

Design Thinking es un enfoque de innovación centrado en el ser humano que se utiliza para resolver problemas complejos y fomentar la creatividad en el desarrollo de productos, servicios y procesos.

Es particularmente útil para emprendedores, ya que les permite entender mejor las necesidades de sus clientes y crear soluciones innovadoras que mejoren su experiencia.

Implementar Design Thinking en la consultoría para emprendedores no solo facilita la creación de soluciones innovadoras y centradas en el usuario, sino que también capacita a los emprendedores para adoptar un enfoque más creativo y adaptable en todos los aspectos de sus negocios. Esta metodología no solo ayuda a resolver problemas específicos, sino que también fomenta una cultura de innovación continua.

Vamos a detallar las fases y luego su aplicación práctica para los emprendedores.

Fases del Design Thinking

1. Empatizar: Entender las necesidades, deseos y comportamientos del usuario final. Esta fase implica la investigación directa con los usuarios para obtener insights reales y empáticos sobre sus experiencias.
2. Definir: Clarificar y definir el problema a resolver. Los datos recopilados en la fase de empatía se sintetizan en una declaración de problema clara y comprensible.
3. Idear: Generar una amplia gama de ideas creativas. Se utilizan técnicas de brainstorming y otras herramientas creativas para explorar múltiples soluciones posibles al problema definido.
4. Prototipar: Desarrollar prototipos de las ideas más prometedoras. Los prototipos pueden ser modelos iniciales, maquetas o versiones básicas del producto o servicio diseñado para obtener feedback.
5. Testear: Probar los prototipos con usuarios reales para obtener información sobre su eficacia y aceptación. El feedback recogido es crucial para realizar iteraciones y mejorar el diseño.

Aplicación en la Consultoría a Emprendedores

1. Taller de Empatía
   - Objetivo: Ayudar a los emprendedores a obtener una comprensión profunda de sus clientes.
   - Cómo: Organizar sesiones de observación y entrevistas con clientes potenciales. Realizar "shadowing" o acompañar a los clientes en su entorno natural para observar cómo interactúan con productos o servicios similares.
2. Sesiones de Definición de Problemas
   - Objetivo: Definir con precisión el problema que el emprendedor intenta resolver.

- Cómo: Facilitar talleres donde los emprendedores puedan analizar y sintetizar la información recopilada durante la fase de empatía. Utilizar herramientas como "personas" y "mapas de empatía" para enfocar la definición del problema.

3. Workshops de Ideación
   - Objetivo: Generar soluciones innovadoras al problema definido.
   - Cómo: Dirigir sesiones de brainstorming y utilizar técnicas como SCAMPER o "seis sombreros para pensar" de Edward de Bono para fomentar el pensamiento creativo.
4. Creación de Prototipos
   - Objetivo: Convertir las ideas en modelos tangibles que puedan ser evaluados.
   - Cómo: Guiar a los emprendedores en la construcción de prototipos rápidos usando materiales de bajo costo. Estos pueden incluir papel, maquetas digitales o software de prototipado.
5. Pruebas y Validación
   - Objetivo: Probar las soluciones con usuarios reales y recoger feedback.
   - Cómo: Organizar sesiones de prueba donde los usuarios interactúen con los prototipos. Observar y registrar sus reacciones y sugerencias para mejorar.

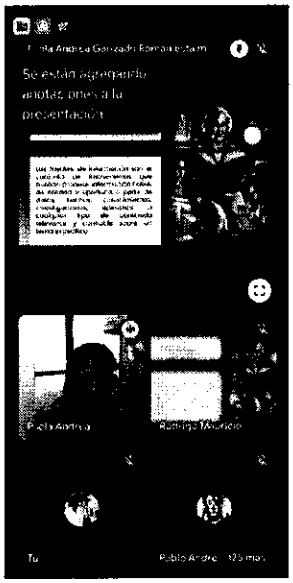
Herramientas y Recursos que se puede usar:
- Herramientas de prototipado: Sketch, Adobe XD, Figma para prototipos digitales.
- Software de gestión de ideas: Miro, Trello, para organizar y priorizar ideas.
- Recursos de aprendizaje: Cursos y workshops sobre Design Thinking ofrecidos por plataformas como IDEO U, Coursera, o edX.

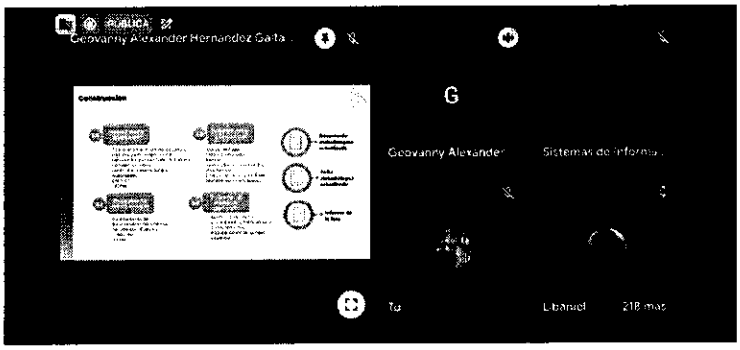
Bibliografía

"Design Thinking para principiantes: La innovación como factor para el éxito empresarial" Autor: Juan David Pinzón Editorial: Ediciones de la U Año: 2021.

"Design Thinking: Empatía para innovar" Autor: Laura Vargas Editorial: Esic Editorial Año: 2020.

ACTIVIDADES 4





ACTIVIDADES 5
No se me asigno tareas adicionales durante el mes.

Actividades realizadas en el mes de Octubre del 2024

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 participo en los eventos programados juntamente con la alcaldía de Candelaria prestando asistencia a los emprendedores con programas de fortalecimiento del conocimiento en negocios y empleabilidad realizados en los corregimientos de El Carmelo y El Poblado. También atendió jóvenes para información e inscripción en los programas de la Secretaria.

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 asisto a la presentación a emprendedores y pequeños empresarios en el municipio de Candelaria sobre los programas de la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad incluyendo asistencia técnica y apoyo logístico.

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 hablo sobre Lean Startup.

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.

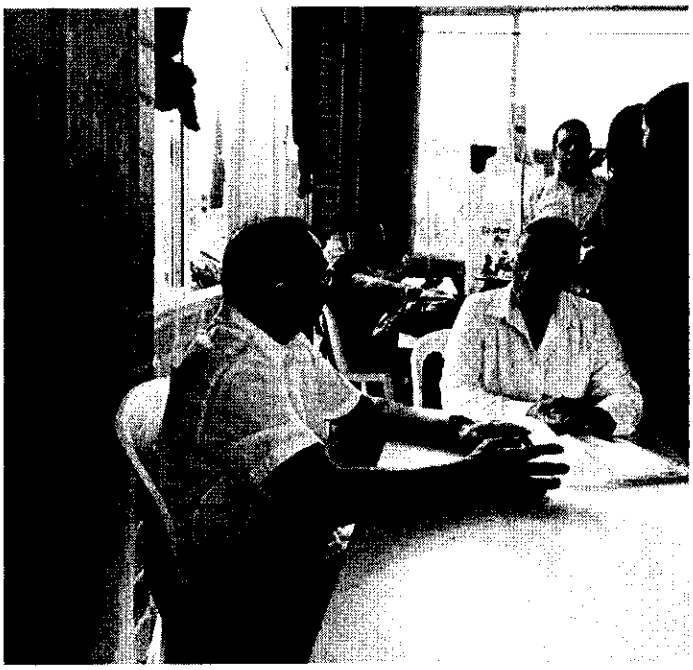
El contratista asistió al DIPLOMADO FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES ESTADISTICAS durante el mes de Octubre, con el fin de equipar a los miembros de diversas entidades municipales con las habilidades requeridas para implementar políticas de gestión de información estadística y desarrollar planes estadísticos 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.

Al contratista no le fueron asignadas tareas adicionales durante el mes.

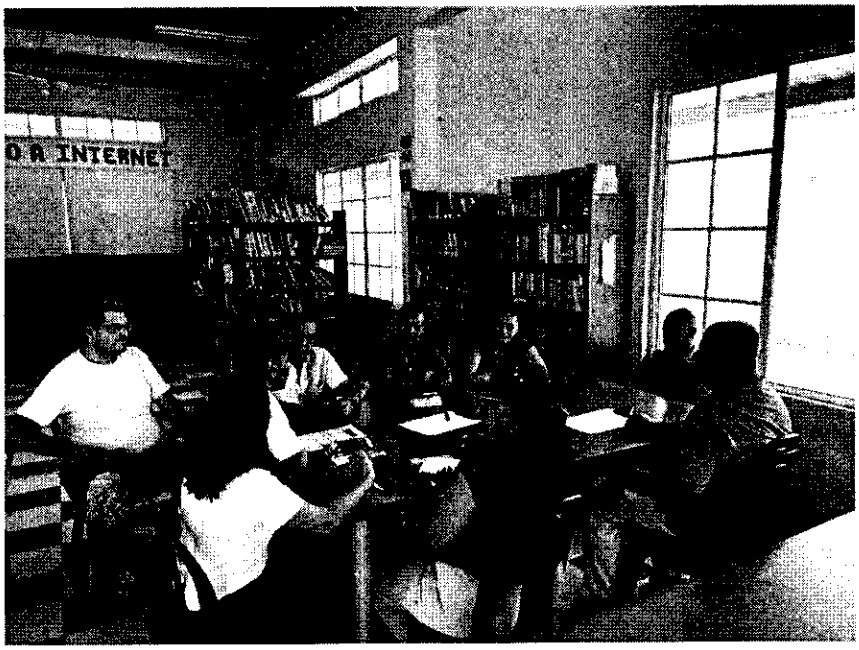
EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1





ACTIVIDADES 2



ACTIVIDADES 3

Metodologías para consultoría al emprendedor: **Caso Lean Startup**

La metodología Lean Startup, popularizada por Eric Ries, se enfoca en la creación ágil y eficiente de productos o servicios mediante el uso de ciclos iterativos de desarrollo. Es especialmente útil para emprendedores, ya que les permite validar ideas de negocio con rapidez, reducir riesgos y adaptarse a las necesidades reales del mercado sin desperdiciar recursos. A continuación, ampliamos los elementos clave de esta metodología, junto con herramientas y conceptos para aplicarla en la práctica de asesoría a emprendedores:

Enfoque:
El enfoque del Lean Startup se basa en crear versiones mínimas del producto (MVP), probarlas en el mercado, aprender de los resultados y hacer ajustes, iterando constantemente hasta encontrar un modelo de negocio escalable. La metodología reduce la incertidumbre mediante la validación continua de hipótesis y el uso de datos reales.

Herramientas y Conceptos Clave

1. MVP (Minimum Viable Product)

- Definición: Un MVP es una versión inicial del producto que tiene solo las características mínimas necesarias para cumplir con las necesidades básicas de los clientes y comenzar a obtener feedback. El objetivo no es lanzar un producto completo, sino validar una hipótesis clave del negocio con el menor esfuerzo posible.

- Ejemplo: Si un emprendedor quiere lanzar una plataforma de educación en línea, en lugar de desarrollar todas las funcionalidades (cursos, foros, perfiles de usuario, etc.), podría crear un MVP con solo un curso básico para validar si existe demanda por el contenido.

- En la práctica: Durante la consultoría, guiar al emprendedor para identificar cuál es el valor esencial que su producto ofrece y qué características mínimas necesita el MVP para validar la demanda. Asegurarse de que no invierta demasiado tiempo y dinero en características que aún no han sido validadas por el mercado.

2. Validación de Hipótesis

- Definición: La validación de hipótesis implica formular suposiciones clave sobre el negocio (por ejemplo, quién es el cliente, qué problema están resolviendo, cuál es la mejor solución, etc.) y luego realizar experimentos para comprobar si esas hipótesis son correctas o necesitan ser ajustadas.

- Ejemplo: Un emprendedor que crea una aplicación para la gestión de tareas puede tener la hipótesis de que los usuarios valoran más una interfaz minimalista. Para validar esto, puede lanzar una versión simple de la app y medir si los usuarios están satisfechos o buscan características adicionales.

- En la práctica: Ayudar al emprendedor a definir sus hipótesis más críticas (relacionadas con el cliente, el problema y la solución) y diseñar experimentos para validarlas. Los experimentos pueden incluir lanzar anuncios, realizar encuestas, pruebas A/B o lanzar campañas piloto para medir el interés del mercado.

3. Ciclo de Construir-Medir-Aprender

- Definición: Este es el núcleo de la metodología Lean Startup. El ciclo implica:

- Construir: Desarrollar un MVP o una nueva versión del producto.
- Medir: Recoger datos reales mediante la interacción con usuarios, midiendo el rendimiento de las características clave del producto.
- Aprender: Analizar los resultados para determinar si las hipótesis son válidas y hacer ajustes (pivotar o perseverar en la idea original).

- Ejemplo: Si un emprendedor lanza una nueva funcionalidad dentro de su app de gestión de tareas (por ejemplo, notificaciones automáticas), después de un tiempo debería medir cuántos usuarios interactúan con la funcionalidad, si aumentan su uso de la app, o si los resultados indican que esa función no era tan relevante como pensaban.

- En la práctica: Como consultor, guiar a los emprendedores a completar ciclos rápidos de iteración. Ayudarles a priorizar qué construir primero (en función de las hipótesis que quieran validar), a identificar las métricas clave (como tasa de retención, conversión, etc.) y a analizar los resultados de manera objetiva. A partir de ahí, decidir si deben pivotar (cambiar significativamente el producto o la estrategia) o perseverar (continuar con mejoras sobre la misma idea).

Cómo Usar Lean Startup en la Consultoría a Emprendedores

1. Identificar las Hipótesis Clave
   - Asesoría Práctica: Ayudar al emprendedor a identificar las hipótesis más críticas sobre su modelo de negocio. Esto puede incluir preguntas como: ¿quiénes son realmente los clientes? ¿qué características valoran más? ¿cuánto están dispuestos a pagar por la solución?

2. Desarrollar y Lanzar el MVP
   - Asesoría Práctica: Guiar al emprendedor para que no invierta demasiado tiempo en crear un producto final desde el principio. En cambio, se les asesora para que lancen rápidamente una versión mínima, con la cual puedan comenzar a obtener feedback valioso.

3. Medir el Rendimiento y Recoger Feedback
   - Asesoría Práctica: Trabajar con el emprendedor para definir las métricas de éxito más importantes (por ejemplo, tasa de adopción, tasa de cancelación, satisfacción del cliente) y ayudarlos a implementar herramientas de medición, como Google Analytics, encuestas de satisfacción o análisis de comportamiento de usuarios.

4. Reiterar Basado en los Resultados

- Asesoría Práctica: Revisar con el emprendedor los resultados obtenidos, analizar si las hipótesis han sido validadas y hacer recomendaciones sobre si deben pivotar o perseverar en su estrategia actual. Ayudarles a implementar los ajustes necesarios en el producto.

Ventajas del Enfoque Lean Startup

- Reducción del Riesgo: Al validar las hipótesis con experimentos y feedback real antes de invertir grandes cantidades de tiempo y dinero, se reduce el riesgo de crear productos que no interesen al mercado.

- Agilidad: Permite a los emprendedores adaptarse rápidamente a las necesidades y preferencias del cliente, lo que es crucial en entornos de alta incertidumbre.

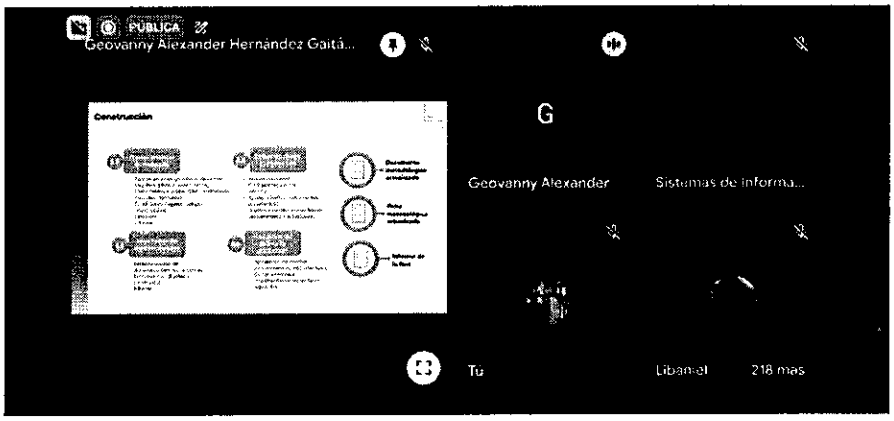
- Enfoque en el Cliente: Mantiene al cliente en el centro del proceso de desarrollo, lo que asegura que el producto o servicio final sea relevante para el mercado.

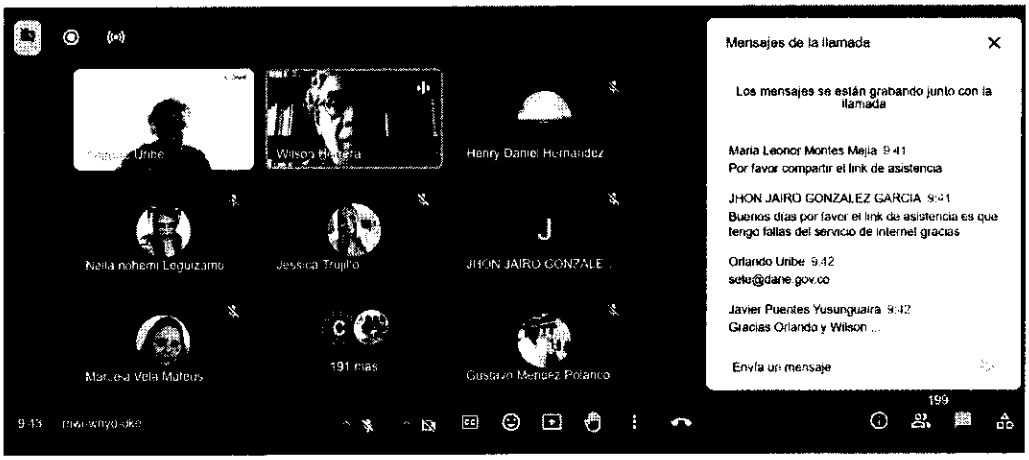
El Lean Startup es una metodología ágil y eficiente que permite a los emprendedores moverse rápidamente, aprender de sus errores y optimizar sus productos en función de datos reales y no solo de suposiciones. Como consultor, esta metodología te permitirá guiar a los emprendedores a tomar decisiones informadas basadas en pruebas y resultados, minimizando riesgos y maximizando las posibilidades de éxito en el mercado.

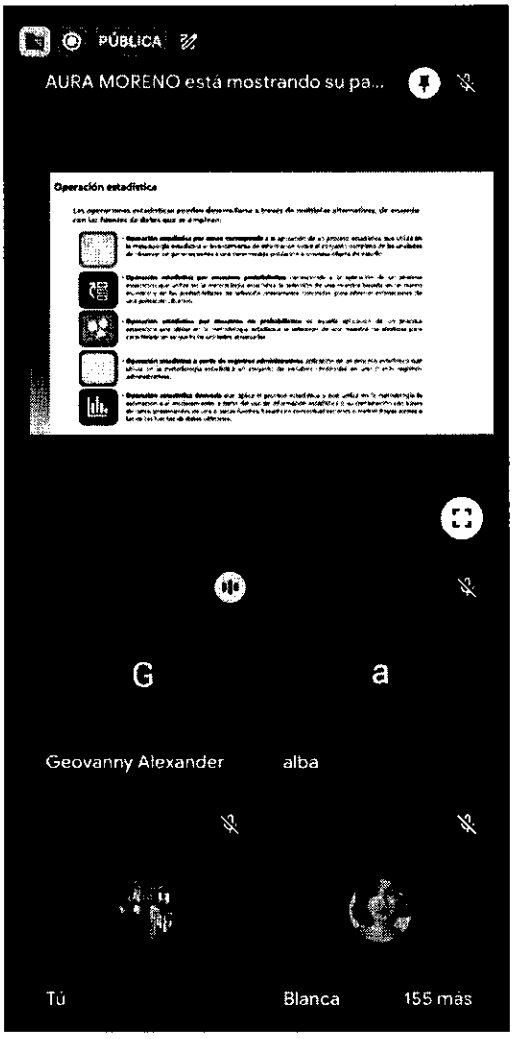
Bibliografía

1. "El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua", Eric Ries, Editorial: Deusto, 2012.
2. "Lean Startup: Inicia tu empresa de forma ágil", Javier Garzás y Lara Martín, Editorial: Ediciones ENI, 2016.

ACTIVIDADES 4


PÚBLICA
Geovanny Alexander Hernández Gaitá...
Construcción
G
Geovanny Alexander
Sistemas de informa...
Tu
Libanel
218 más


Wilson Higuera
Henry Daniel Hernández
Nella nohemi Leguizamo
Jessica Trujillo
J
JHON JAIRO GONZALE...
C
191 más
Gustavo Meneez Polanco
Mensajes de la llamada
Los mensajes se están grabando junto con la llamada
María Leonor Montes Mejía 9:41
Por favor compartir el link de asistencia
JHON JAIRO GONZALEZ GARCIA 9:41
Buenos días por favor el link de asistencia es que tengo fallas del servicio de internet gracias
Orlando Uribe 9:42
sete@dane.gov.co
Javier Puentes Yusunguaira 9:42
Gracias Orlando y Wilson ...
Envía un mensaje
199



ACTIVIDADES 5

No se me asigno tareas adicionales durante el mes.

Actividades realizadas en el mes de Noviembre del 2024

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 participo en la socialización de la convocatoria Valle Inn+ en territorio para lograr la participación de los diferentes grupos interesados en los programas de la Secretaria, de igual manera atendiendo en el centro de atención a emprendedores en el Centro de Oficios del Sena en el municipio y apoyando los programas de la alcaldía del municipio en temas como empleabilidad y competitividad.

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 realizo juntamente con los compañeros asignados al municipio de Candelaria la presentación a funcionarios de la Secretaria de Medio Ambiente y Desarrollo Económico de Candelaria sobre el programa Valle INN+ para impulsar la convocatoria e irrigar la información en la comunidad del municipio de Candelaria y así lograr el éxito en el programa de la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad.

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 Blue Ocean Strategy.

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.

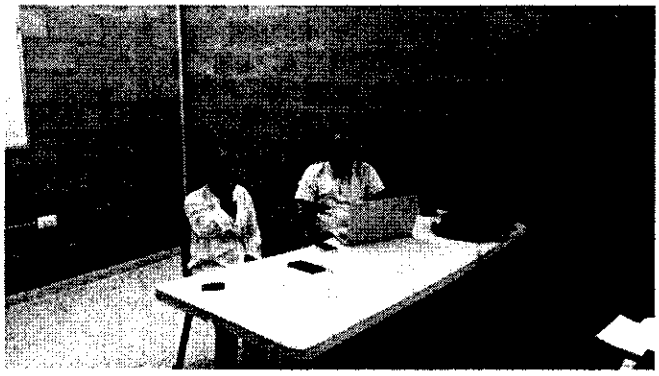
El contratista asistió al DIPLOMADO FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES ESTADISTICAS que se celebra semanalmente, con el fin de equipar a los miembros de diversas entidades municipales con las habilidades requeridas para implementar políticas de gestión de información estadística y desarrollar planes 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.

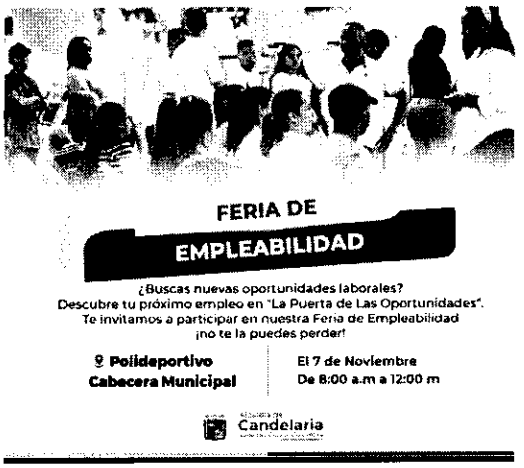
El contratista asistió a la presentación de la convocatoria Valle INN+ en la sala de Juntas de la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad, donde se presentó los lineamientos, objetivos y alcances del programa.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

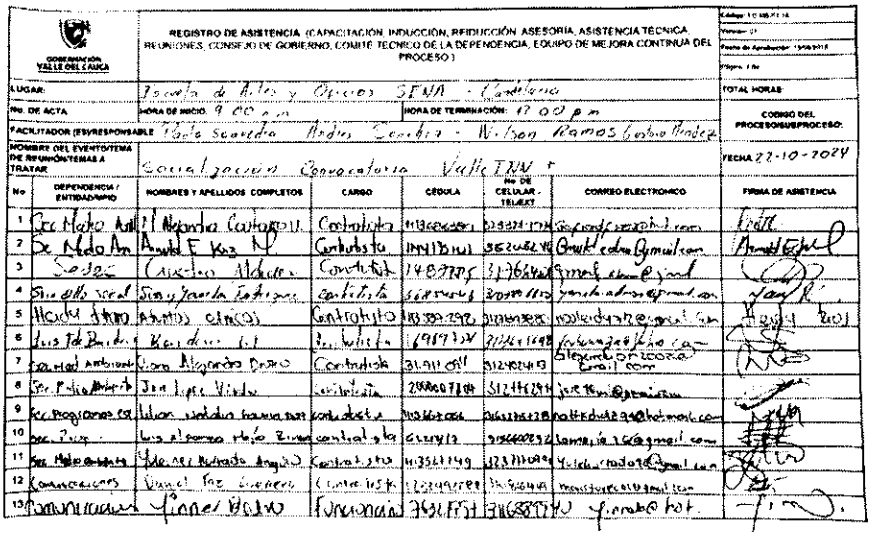
DE LA ACTIVIDAD 1







ACTIVIDADES 2



REGISTRO DE ASISTENCIA (CAPACITACIÓN, INDUCCIÓN, REDUCCIÓN, ASESORÍA, ASISTENCIA TÉCNICA, REUNIONES, CONSEJO DE GOBIERNO, COMITÉ TÉCNICO DE LA DEPENDENCIA, EQUIPO DE MEJORA CONTINUA DEL PROCESO)

LUGAR: Escuela de Artes y Oficios SENA - Candelaria

No. DE ACTA: HORA DE INICIO: 9:00 a.m. HORA DE TERMINACIÓN: 12:00 p.m.

FACILITADOR (ES)/RESPONSABLE: Paola Saavedra Andres Escobar - Wilson Ramos Cortes Rodriguez

NOMBRE DEL EVENTO/TEMA DE REUNIÓN/TEMAS A TRATAR: Socialización Convocatoria Valle INN +

TOTAL HORAS:

CODIGO DEL PROCESO/SUBPROCESO:

FECHA 22-10-2024

No	DEPENDENCIA / ENTIDAD/MPIO	NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS	CARGO	CÉDULA	No. DE CELULAR - TELMEX	CORREO ELECTRONICO	FIRMA DE ASISTENCIA
1	Secretaría Agricultura	Alejandra Castaño U.	Contratista	1130624...	3233217...	Secretaria...@gmail.com	
2	Secretaría Agricultura	Andrés F. Ruiz M.	Contratista	1144[illegible]	3152582...	Andresfelipe...@gmail.com	
3	Sedagro	Cristian Alduca...	Contratista	1148[illegible]	3176[illegible]	[illegible]@gmail.com	
4	Secretaría Agricultura	Sindy Juliana Tabares...	Contratista	1088[illegible]	3209[illegible]	[illegible]@gmail.com	
5	Secretaría Agricultura	Andrés Felipe Cano	Contratista	1130[illegible]	3104[illegible]	[illegible]@gmail.com	
6	Secretaría Agricultura	Luis Fdo Bueno Rodríguez	Contratista	1697[illegible]	3116[illegible]	[illegible]@hotmail.com	
7	Secretaría Ambiental	Juan Alejandro Perez	Contratista	31.911.[illegible]	3124[illegible]	Email.com	
8	Secretaría Agricultura	Jose Lopez Viveros	Contratista	2998[illegible]	3124[illegible]	[illegible]@gmail.com	
9	Secretaría Agricultura	Adrian Valdiri Ramirez	Contratista	1036[illegible]	3115[illegible]	[illegible]@hotmail.com	
10	Secretaría Agricultura	Luis Alberto Mejía Zuñiga	Contratista	6[illegible]	3[illegible]	[illegible]@gmail.com	
11	Secretaría Agricultura	Yolanda Andrade Angulo	Contratista	1135[illegible]	3233[illegible]	Yolanda...@gmail.com	
12	Comunicaciones	Daniel Paz Guevara	Contratista	1130[illegible]	3136[illegible]	Comunicaciones@gmail.com	
13	Comunicaciones	Yinnet Bolaño	Funcionaria	3650[illegible]	3146[illegible]	Yinnet@hot...	

ACTIVIDADES 3

Metodologías para consultoría al emprendedor: **Caso Blue Ocean Strategy**

La metodología Blue Ocean Strategy se centra en la creación de espacios de mercado únicos y no competidos (llamados "océanos azules"), en lugar de competir en mercados saturados y altamente disputados ("océanos rojos"). Este enfoque, desarrollado por W. Chan Kim y Renée Mauborgne, es útil para emprendedores que buscan diferenciarse drásticamente de la competencia mediante la innovación y la creación de valor disruptivo.

Enfoque de Blue Ocean Strategy

El objetivo de la Blue Ocean Strategy es buscar y explotar oportunidades de mercado donde exista poca o ninguna competencia, enfocándose en innovar en valor en lugar de luchar por el mismo segmento de mercado que otras empresas. La metodología propone que, en lugar de mejorar los productos y servicios que ya existen, las empresas se centren en redefinir el mercado creando nuevos espacios con propuestas únicas.

Herramientas y Conceptos Clave

1. Cuadro Estratégico (Strategy Canvas)

Definición: El Cuadro Estratégico es una herramienta visual que permite a las empresas mapear su posición actual en el mercado en comparación con los competidores, destacando los factores en los que compiten y el valor que ofrecen a los clientes.

Uso: Para los emprendedores, el Cuadro Estratégico ayuda a identificar oportunidades para diferenciarse. A través de este análisis, pueden ver en qué aspectos están compitiendo todos los jugadores del mercado y descubrir qué factores podrían ser eliminados, reducidos, aumentados o creados.

2. Las Cuatro Acciones (Eliminar-Reducir-Incrementar-Crear)

Definición: Este marco ayuda a las empresas a construir su propuesta de valor única identificando lo que se puede eliminar, reducir, incrementar y crear en su oferta, en comparación con la competencia.

Elementos:
Eliminar: Identificar elementos de la industria que se consideran estándar, pero que pueden eliminarse para reducir costos y crear una propuesta de valor simplificada.
Reducir: Determinar qué factores podrían reducirse por debajo del estándar de la industria para disminuir costos.
Incrementar: Identificar áreas en las que se puede agregar valor aumentando los factores clave más allá de lo que la industria ofrece.
Crear: Descubrir factores que la industria no ha ofrecido y que pueden ser innovadores, satisfaciendo necesidades no atendidas de los clientes.

En la práctica: Como consultor, guiar al emprendedor en el análisis de cada uno de estos elementos para identificar oportunidades de innovación que lleven a una propuesta de valor única.

3. Reconstrucción de Fronteras del Mercado

Definición: Consiste en desafiar los límites tradicionales del mercado para identificar espacios inexplorados. En lugar de competir directamente, esta herramienta anima a los emprendedores a

buscar nuevas perspectivas de mercado al replantear aspectos como el propósito del producto, el tipo de clientes o los canales de distribución.

En la práctica: Ayudar al emprendedor a explorar las oportunidades en segmentos de mercado, funcionalidades o canales de distribución que los competidores no están utilizando. Esto podría incluir nuevas colaboraciones, adaptar el producto a otros usos o incluso combinar tecnologías para ofrecer un valor innovador.

4. Enfoque en la No-Cliente

Definición: El Blue Ocean Strategy anima a mirar más allá de los clientes actuales y explorar las necesidades de los "no-clientes" o aquellos que no están siendo servidos por la industria.

Tipos de no-clientes:
Primer tipo: No-clientes que están en la frontera del mercado, considerando otros productos o servicios.
Segundo tipo: No-clientes que han rechazado los productos o servicios actuales.
Tercer tipo: No-clientes que nunca han considerado el producto o servicio.

En la práctica: Trabajar con el emprendedor para identificar estos segmentos de no-clientes y analizar qué necesidades no están siendo satisfechas, lo que podría representar una nueva oportunidad de mercado.

Implementación Práctica en la Consultoría a Emprendedores

Análisis del Cuadro Estratégico
Asesoría Práctica: Realizar una sesión de análisis de competidores con el emprendedor, usando el Cuadro Estratégico. Identificar los factores en los que están compitiendo actualmente y discutir cómo podrían diferenciarse de manera significativa.

Aplicación de la Matriz de las Cuatro Acciones
Asesoría Práctica: Guiar al emprendedor para completar la matriz de Eliminar-Reducir-Incrementar-Crear, lo que les permitirá repensar su oferta y enfocar sus recursos en elementos que generen mayor valor.

Exploración de Fronteras del Mercado

Asesoría Práctica: Ayudar al emprendedor a identificar cómo podría reconstruir las fronteras del mercado de su producto o servicio, explorando nuevas aplicaciones, clientes y propuestas.

Segmentación de No-Clientes
Asesoría Práctica: Colaborar con el emprendedor para identificar a los no-clientes. Realizar investigaciones y entrevistas para entender las razones por las que estas personas no usan los productos actuales del mercado, y encontrar oportunidades para crear soluciones que atraigan a estos segmentos.

Ejemplo Práctico

Supongamos que un emprendedor está lanzando una plataforma de capacitación en línea y desea diferenciarse en un mercado saturado. Usando Blue Ocean Strategy, podrías ayudarlo de la siguiente manera:

Cuadro Estratégico: Identificar que la mayoría de las plataformas compiten en precio, cantidad de cursos y certificaciones. Ayudarle a visualizar una propuesta diferenciada, quizás con contenido personalizado o experiencia inmersiva en tiempo real.

Cuatro Acciones:
Eliminar: Certificaciones en todos los cursos, ya que algunos usuarios no las necesitan.
Reducir: La duración de los cursos para atraer a personas que prefieren contenido breve y rápido.
Incrementar: La calidad de interacción y retroalimentación en los cursos, con mentores en tiempo real.
Crear: Experiencias de aprendizaje grupales o dinámicas de gamificación para mejorar el compromiso.

Reconstrucción de Fronteras: Investigar otros segmentos de clientes, como pequeñas empresas que buscan entrenar a sus empleados, ampliando así su mercado potencial.

No-Clientes: Explorar a las personas que buscan habilidades prácticas pero que no han optado por la capacitación en línea debido a la falta de personalización o a que los cursos existentes son demasiado teóricos.

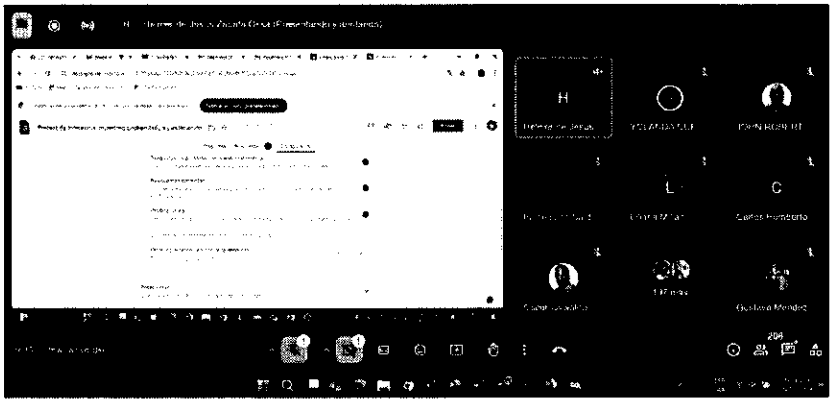
Beneficios del Enfoque Blue Ocean Strategy para Emprendedores

Minimización de Competencia: Al crear un espacio único en el mercado, los emprendedores evitan competir en un océano rojo donde hay saturación de competidores.

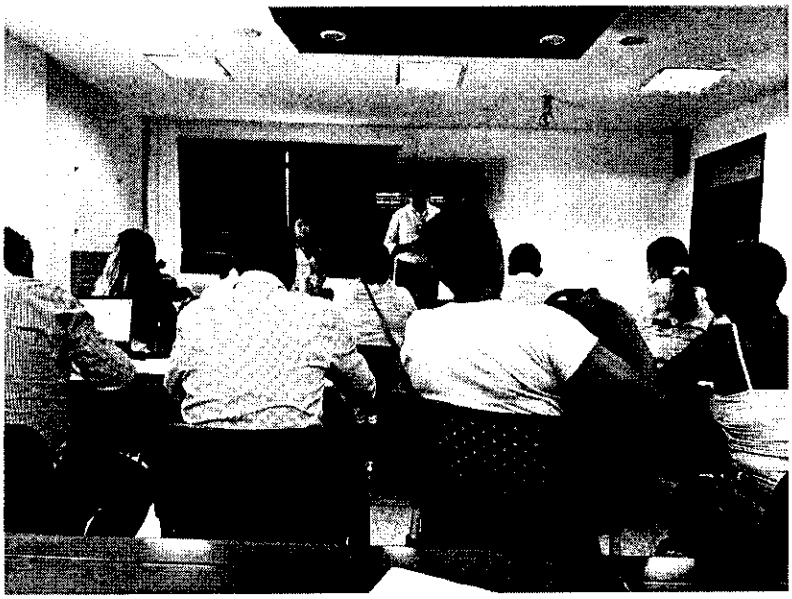
Mayor Enfoque en la Innovación de Valor: Centra los esfuerzos en generar valor distintivo, lo que aumenta las posibilidades de crear una propuesta atractiva para el cliente.

Exploración de Nuevos Segmentos: Ampliar su mercado a segmentos que la competencia no atiende, como los no-clientes, puede aumentar sus oportunidades de crecimiento.

ACTIVIDADES 4



ACTIVIDADES 5



GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA	REGISTRO DE ASISTENCIA (CAPACITACIÓN, INDUCCIÓN, REDUCCIÓN, ASESORÍA, ASISTENCIA TÉCNICA, REUNIONES, CONSEJO DE GOBIERNO, COMITÉ TECNICO DE LA DEPENDENCIA, EQUIPO DE MEJORA CONTINUA DEL PROCESO)						Código: FO-GEST-... Versión: 01 Fecha de Aprobación: 15/02/2018 Página 1 de...
LUGAR:	Sala de Juntas SEDEC						TOTAL HORAS:
No. DE ACTA:	HORA DE INICIO: 2: 30 Pm			HORA DE TERMINACIÓN: 4: 00 Pm			CODIGO DEL PROCESO/SUBPROCESO:
FACILITADOR (ES)/RESPONSABLE: Guido Ayala - Coordinador Regional							
NOMBRE DEL EVENTO/TEMA DE REUNION-TEMAS A TRATAR:	Presentacion fondo valle inn t y proyecto 2499						FECHA: 17/01/2024
No.	DEPENDENCIA/ ENTIDAD/EMPRESA	NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS	CARGO	CÉDULA	No. DE CELULAR - TELEFONO	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA DE ASISTENCIA
1	Sedec	Norma Martinez Garcia	Contratista	29689710	3135241751	[illegible]	
2	Sedec	SILVIA CALDERON Y.	Contratista	66831040	3217327375	[illegible]	
3	Sedec	Deisson Londoño	auxiliar	1143960414	3216653238	[illegible]	
4	Sedec	Paola A Saavedra	Contratista	66887483	3163139149	[illegible]	
5	Sedec	Gustavo Mallen	Asesor	1498781	3176530191	[illegible]	
6	SEDEC	Marco Nuñez	Asesor	1.107.069.887	3164572410	[illegible]	
7	SEDEC	SAMUEL CANO	GESTOR	1088268883	3008888783	[illegible]	
8	SEDEC	Andres Felipe Sanchez	Gestor	6391918	3207211978	[illegible]	
9	SEDEC	Luis SANCHEZ	Auxiliar	16.205.497	3176490784	[illegible]	
10	SEDEC	Alisson Valencia Murillo	Contratista	1062249183	3218685158	[illegible]	
11	SEDEC	Victoria E. Rodriguez C	Gestora	1113673485	3164777465	[illegible]	
12	Sedec	Xander A Gonzalez M.	Coordinador	94.442.394	3136020873	[illegible]	
13	Sedec	Erica L Olaya	Gestora	1144123994	3160278779	[illegible]	

Actividades realizadas en el mes de Diciembre del 2024

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 atendió y presto asesoría a emprendedores como un proceso integral que busca potenciar sus emprendimientos, guiándolos desde la concepción hasta la implementación y el crecimiento de sus proyectos, ofreciendo una orientación personalizada, análisis de viabilidad, capacitación en metodologías y acceso a herramientas prácticas que favorecen la innovación y la productividad. Además, incluye apoyo en temas legales y de formalización, identificación de fuentes de financiación, promoción de alianzas estratégicas, y el acompañamiento en el desarrollo de habilidades empresariales. El objetivo es empoderar a los emprendedores para que transformen sus ideas en negocios sostenibles y exitosos. La atención se realizó en el Centro de Oficios del Sena en el municipio de Candelaria.

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 socialización e Inscripción de Emprendedores a la Convocatoria Valle Inn+ para fortalecer las unidades productivas fomentando su desarrollo empresarial y acceso a oportunidades de financiación y capacitación explicando los beneficios, criterios de selección y pasos para participar de la convocatoria; identificando el perfil de cada emprendedor y su unidad productiva para garantizar que cumplan con los criterios de la convocatoria, asesoría personalizada sobre cómo preparar los documentos requeridos y completar su postulación, para lograr mayor participación de emprendedores locales en Valle Inn+ y así lograr el éxito en el programa de la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad. Los puntos de atención son en la cabecera municipal de Candelaria y en los corregimientos de Villagorgona, Poblado campestre, Carmelo y Cabuyal.

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 hablo de **Customer Development.**

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.

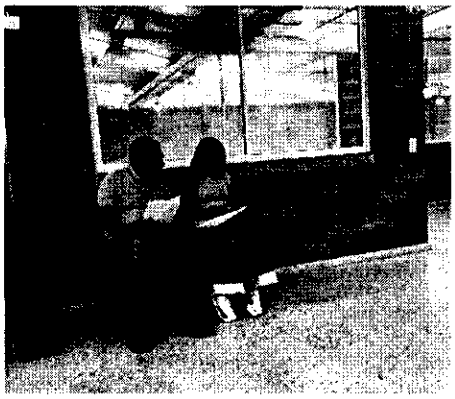
El contratista asistió al DIPLOMADO FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES ESTADISTICAS que se celebra semanalmente, con el fin de equipar a los miembros de diversas entidades municipales con las habilidades requeridas para implementar políticas de gestión de información estadística y desarrollar planes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

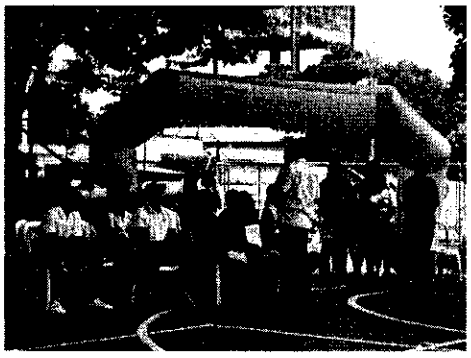
5. Las demás que le sean asignadas por el supervisor del contrato o jefe inmediato, para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con la naturaleza del contrato.

El contratista asistió a la reunión del centro Valle Inn Palmira donde se definieron las pautas para la inscripción de la convocatoria Valle INN+, los montos de atención esperado por municipios, los programas de difusión para atraer emprendedores, capacitación a cargo de la compañera Lorena Martinez Garcia sobre el llenado de los formatos de la convocatoria, fechas y lugares de atención a los emprendedores.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1







ACTIVIDADES 2







ACTIVIDADES 3

Metodologías para consultoría al emprendedor: **Caso Customer Development**

La metodología Customer Development, desarrollada por Steve Blank, es un enfoque que permite a los emprendedores desarrollar productos y negocios basados en un conocimiento profundo del cliente. A continuación, se detalla cómo aplicar esta metodología en la práctica de consultoría a emprendedores.
Fases del Customer Development

El proceso consta de cuatro fases principales que se aplican iterativamente para desarrollar un negocio basado en el cliente:

1. Descubrimiento de Clientes (Customer Discovery)
2. Validación de Clientes (Customer Validation)

3. Creación de Clientes (Customer Creation)
4. Construcción de la Empresa (Company Building)

Aplicación Práctica de las Fases

1. Descubrimiento de Clientes (Customer Discovery)

- Objetivo: Validar que existe un problema significativo que resolver y confirmar que el producto o servicio propuesto ofrece una solución adecuada.

- Pasos:
1. Formular hipótesis clave sobre el cliente y el problema (¿Quién es el cliente? ¿Qué problema tienen? ¿Cómo lo están resolviendo actualmente?).
2. Realizar entrevistas cualitativas con clientes potenciales para validar las hipótesis. Usar preguntas abiertas para entender sus necesidades y comportamientos.
3. Analizar los resultados y ajustar las hipótesis si es necesario.

- Herramientas:
- Guías de entrevista.
- Mapas de empatía para comprender mejor al cliente.
- Notas estructuradas para registrar insights clave.

- Resultado esperado: Validación inicial del problema y perfil del cliente objetivo.

2. Validación de Clientes (Customer Validation)

- Objetivo: Probar que el producto o servicio satisface las necesidades del cliente y confirmar que los clientes están dispuestos a pagar por la solución.

- Pasos:
1. Desarrollar un MVP (Producto Mínimo Viable) basado en los aprendizajes de la fase anterior.
2. Realizar pruebas de mercado con el MVP, recolectando datos sobre el uso del producto, tasas de conversión, y feedback del cliente.
3. Refinar el MVP y las estrategias de adquisición de clientes según el feedback recibido.

- Herramientas:
- Landing pages o campañas piloto para probar la aceptación del producto.

- Encuestas de satisfacción y análisis de métricas como NPS (Net Promoter Score).

- Resultado esperado: Validación de que el producto tiene mercado y se puede monetizar.

3. Creación de Clientes (Customer Creation)

- Objetivo: Escalar la adquisición de clientes mediante estrategias de marketing y ventas alineadas con las necesidades y el comportamiento del cliente objetivo.

- Pasos:
1. Diseñar estrategias de adquisición de clientes (marketing digital, embudos de conversión, redes sociales, etc.).
2. Crear contenido que eduque y atraiga al cliente objetivo.
3. Ejecutar campañas piloto para medir la efectividad de las estrategias y ajustar según sea necesario.

- Herramientas:
- Google Analytics y herramientas de análisis de tráfico.
- CRM para gestionar relaciones con clientes.
- Email marketing o campañas publicitarias.

- Resultado esperado: Un flujo constante y predecible de nuevos clientes interesados.

4. Construcción de la Empresa (Company Building)

- Objetivo: Formalizar la estructura empresarial, optimizar los procesos internos y posicionar la empresa para el crecimiento sostenible.

- Pasos:
1. Definir roles y responsabilidades dentro de la empresa.
2. Documentar los procesos clave (producción, ventas, atención al cliente).
3. Establecer métricas y KPIs para monitorear el rendimiento del negocio.

- Herramientas:
- Manuales operativos y diagramas de flujo.
- Tableros de control para seguimiento de KPIs.
- Sistemas de gestión empresarial (ERP o software de contabilidad).

- Resultado esperado: Una organización escalable con procesos claros y eficientes.

Cómo Usar Customer Development en la Consultoría a Emprendedores

1. Sesión Inicial de Diagnóstico:
   - Identificar las hipótesis clave del emprendedor sobre su mercado, clientes y problema a resolver.
   - Establecer metas claras para la fase de descubrimiento.

2. Entrenamiento en Entrevistas con Clientes:
   - Enseñar al emprendedor cómo realizar entrevistas efectivas para validar sus hipótesis.
   - Acompañarlos en las primeras entrevistas para garantizar que obtienen insights útiles.

3. Guía en el Desarrollo del MVP:
   - Ayudar al emprendedor a definir qué características incluir en el MVP y cómo lanzarlo de manera rápida y económica.

4. Seguimiento de Validación:
   - Revisar los datos recolectados durante las pruebas de mercado.
   - Ayudar a interpretar métricas clave para ajustar el producto o la estrategia.

5. Estrategias de Crecimiento y Escalabilidad:
   - Diseñar estrategias de marketing y ventas basadas en el perfil validado del cliente.
   - Asegurarse de que la empresa está lista para manejar un volumen mayor de clientes sin perder calidad.

Beneficios de Customer Development

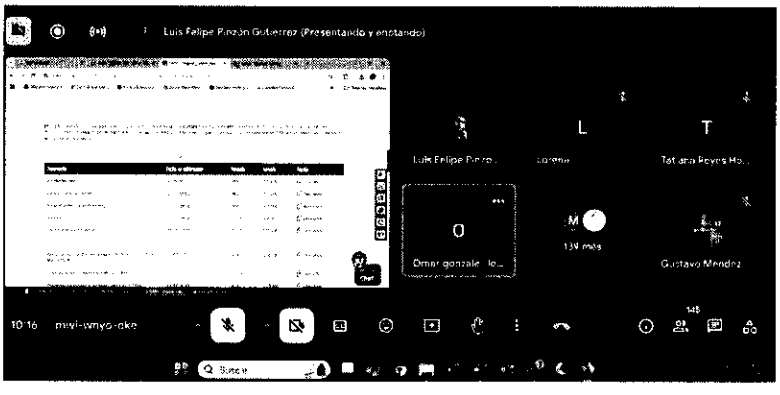
1. Reducción del Riesgo: Al basar las decisiones en datos reales y no en suposiciones, se minimizan los riesgos asociados al lanzamiento de productos.
2. Alineación con el Cliente: Permite a los emprendedores construir soluciones que realmente resuelven problemas significativos para sus clientes.
3. Adaptación Rápida: Facilita la iteración y mejora continua, lo que ayuda a responder rápidamente a los cambios del mercado.

Bibliografía que se puede consultar para ampliar la herramienta:

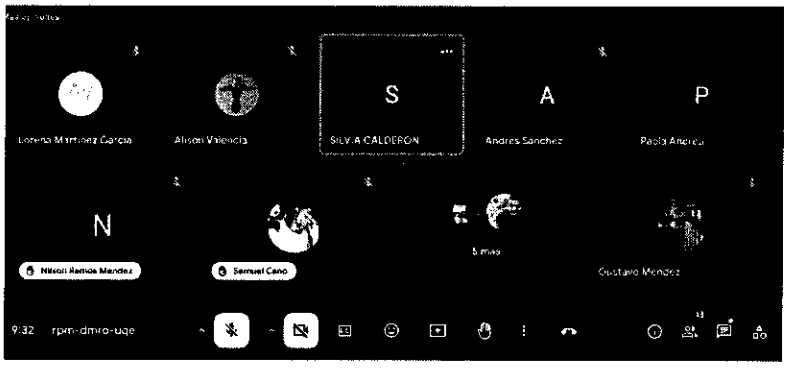
1. "Las cuatro etapas hacia la epifanía: Estrategias exitosas para productos que triunfan", Steve Blank, Editorial: Kauffman Fellows Press, 2013.
Este libro es la obra fundamental sobre la metodología Customer Development. Steve Blank introduce un enfoque estructurado para el desarrollo de productos que prioriza entender al cliente antes de invertir tiempo y recursos significativos. El libro detalla cada una de las cuatro fases del proceso (Descubrimiento, Validación, Creación y Construcción) y proporciona herramientas prácticas y ejemplos reales que ayudan a emprendedores a evitar errores comunes y a construir negocios basados en necesidades reales del mercado.

2.Título: "De cero a uno: Cómo inventar el futuro", Peter Thiel y Blake Masters, Editorial:
Este libro complementa la metodología al abordar la importancia de construir productos diferenciados que ofrezcan un valor único. Thiel enfatiza la necesidad de entender profundamente a los clientes y mercados para identificar oportunidades de negocio no exploradas. Su perspectiva refuerza la importancia de la validación de hipótesis y de enfocarse en nichos específicos antes de escalar, elementos fundamentales en el Customer Development.

ACTIVIDADES 4



ACTIVIDADES 5



Que el balance de ejecución física es el siguiente:

Valor total del Contrato:	$ 36.000.000
Valor ejecutado	$ 36.000.000
Valor no ejecutado:	$0
Porcentaje de Ejecución:	100%

Que el balance de ejecución financiero es el siguiente:

Valor total del Contrato:	$ 36.000.000
Anticipo:	$0
Amortización anticipo:	$0
Pago anticipado:	$0
Pagos parciales	$30.000.000
Interés moratorio:	$0
Total pagado:	$30.000.000
Saldo a favor de El Contratista:	$6.000.000
Saldo a favor de El Departamento:	$0

En consecuencia, las partes, una vez leída y aprobada la presente acta, se suscribe en la ciudad de Cali, a los 3 días del mes de DICIEMBRE de 2024. Con la firma de la presente el contratista se obliga a cargarla en la Plataforma del SECOP II (Si corresponde).

JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO
SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR

GUSTAVO MENDEZ POLANCO
CONTRATISTA

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 Acta No. 002
Cargo: Profesional Especializado, Profesional Universitario, Contratistas	**Cargo:** Directora Jurídica / Subdirector de Contratación	
Firma:	**Firma:**	
Fecha: 03/04/2019	**Fecha:** 03/04/2019	**Fecha:** 17/06/2019

CONTRATO NÚMERO: 1.310-17.13-9676 **FECHA:** 19/07/2024

CONTRATANTE: Departamento del Valle del Cauca.

DEPENDENCIA: SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

CONTRATISTA: GUSTAVO MENDEZ POLANCO

VALOR: TREINTA Y SEIS MILLONES DE PESOS M/CTE ($36.000.000)

DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL: 5500005430 **DE FECHA:**18/04/2024

REGISTRO PRESUPUESTAL: 5600070635 **DE FECHA:** 22/07/2024

FUENTE DE FINANCIACIÓN: LIBRE DESTINACIÓN

PLAZO: 31 de Diciembre de 2024

SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR: JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO

OBJETO: 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

Los suscritos JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO identificado(a) con cédula de ciudadanía número 1.144.041.044, actuando como SUPERVISOR o INTERVENTOR, GUSTAVO MENDEZ POLANCO portador de la cédula de ciudadanía 14.879.519, obrando como CONTRATISTA, nos reunimos en las instalaciones de LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD con el objetivo de acordar el pago final del presente Contrato de la siguiente forma:

VALOR DEL CONTRATO:	$36.000.000
VALOR ANTICIPO:	$0
VALOR PRESENTE ACTA:	$6.000.000
AMORTIZACIÓN ANTICIPO:	$ 0
VALOR A PAGAR ESTA ACTA:	$6.000.000
VALOR PAGADO ACTAS 1,2 ETC:	$30.000.000
AMORTIZACIÓN ANTICIPO ACTAS 1,2 ETC:	$0
SALDO DEL CONTRATO:	$0

En estos términos el CONTRATISTA acepta los pagos efectuados y que el indicado en esta acta es el valor como pago final del presente Contrato.

En constancia se firma en la ciudad de Cali a los 3 días del mes de DICIEMBRE de 2024. Con la firma de la presente el contratista se obliga a cargarla en la Plataforma del SECOP II (Si corresponde)

JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO
SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR

GUSTAVO MENDEZ POLANCO
CONTRATISTA

Elaboró	Revisó	Aprobó
Nombre: Juan Gabriel Rojas Girón, José Antonio Cristancho	**Nombre:** Diana Lorena Vanegas Cajiao	Comité Coordinador del Sistema Integrado de Gestión Acta N. 006
Cargo: Subdirector de Contratación, Contratista	**Cargo:** Directora Jurídica	
Firma:	**Firma:**	
Fecha: 10/08/2018	**Fecha:** 10/08/2018	**Fecha:** 15/08/2018