INFORME FINAL
CONVENIO 042 – 2024

CONVENIO DE ASOCIACIÓN NÚMERO TUR-CONVASOCI-042-2024 CELEBRADO ENTRE EL DEPARTAMENTO DEL QUINDÍO Y LA FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES, FENALCO SECCIONAL QUINDÍO.

OBJETO: AUNAR ESFUERZOS ENTRE EL DEPARTAMENTO DEL QUINDÍO Y UNA ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO DE RECONOCIDA IDONEIDAD, PARA LA REALIZACIÓN DEL EVENTO "ENLACE QUINDÍO", COMO UNA ESTRATEGIA PARA EL FORTALECIMIENTO Y ARTICULACIÓN DEL ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO Y DEL SECTOR TRABAJO EN EL DEPARTAMENTO.

SEGUNDA. COMPROMISOS DEL CONVENIO: A) COMPROMISOS GENERALES DE FENALCO SECCIONAL QUINDÍO:

2) Elaborar un informe final que contenga la descripción detallada de las actividades realizadas. Este informe deberá ser entregado al supervisor, una vez cumplido el plazo de ejecución, establecido con la finalidad de justificar el desembolso gestionado para la ejecución del convenio.

A continuación se detallan las actividades realizadas para dar cumplimiento a los productos antes señalados.

SEGUNDA. COMPROMISOS DEL CONVENIO: A) COMPROMISOS GENERALES DE FENALCO SECCIONAL QUINDÍO:

1) Cumplir con el objeto del convenio con plena autonomía y bajo su propia responsabilidad.

Fenalco Quindío cumplió con las especificaciones técnicas enmarcadas en la propuesta y estudios previos para el presente convenio, tal como se evidencia en el informe y soportes adjuntos.

2) Elaborar un informe final que contenga la descripción detallada de las actividades realizadas. Este informe deberá ser entregado al supervisor, una vez cumplido el plazo de ejecución, establecido con la finalidad de justificar el desembolso gestionado para la ejecución del convenio.

1.1.Ruta de actividades para la Convocatoria:

Fenalco Quindío realizó un proceso de convocatoria dirigida a los clúster y unidades de emprendimiento de las bases de datos de la Secretaría de Turismo Industria y Comercio; así como los sectores económicos representados por Fenalco como se relacionan a continuación:

- Centros Comerciales
- Artículos para el Hogar y la oficina
- Joyerías
- Servicios al comercio
- Vigilancia y seguridad privada
- Salud
- Automotores
- Servicios funerarios y exequiales
- Comercio exterior
- Construcción
- Grandes superficies

- Textiles y confecciones
- Educación
- Economía naranja
- Turismo
- Alimentos y víveres
- Tecnología y comunicaciones
- Calzado y cuero
- Llantas
- Belleza
- Plataformas tecnológicas

La convocatoria se realizó a través de una plataforma tecnológica, con acceso por medio de un link disponible en los medios oficiales de los organizadores, en la cual se inscribieron las Mipymes interesadas, mediante el diligenciamiento de un formulario.

El proceso de convocatoria tuvo difusión en medios de comunicación (Rueda de prensa, Impreso, entre otros), Redes Sociales y telemercadeo con población objetivo, susceptible de ser participantes en el evento.

Lo anterior contempló la siguiente ruta:

- **Diseño de plan de medios** que oriente la estrategia de promoción, divulgación, campaña publicitaria y sus actividades en la convocatoria y promoción del evento de relacionamiento – **Archivo digital**

- **Videos de promoción y divulgación del evento** – Archivo digital.

- **Piezas publicitarias de la convocatoria al evento:** Difusión por canales de comunicación oficiales como mailling, redes sociales y página web alojada en el micrositio www.fenalcoquindio.com/enlace



- **Pautas en medios de comunicación impresos:** Publicaciones estratégicas programadas en medios de comunicación tradicional con enfoque en la población objetivo del evento (Empresarios y emprendedores)



- **Soporte de habilitación del link** en el cual se realizarán las inscripciones de los participantes: en cumplimiento del ítem enunciado, se dispuso de la plataforma Eventtia, a través de la cual se parametrizó la inscripción, puesta en marcha del proceso Networking y el agendamiento mismo para llevar a feliz término la etapa 3 de Relacionamiento comercial.



https://www.fenalcoquindio.com/enlace.html

- **Pauta de promoción del evento:** En consideración de la meta de aforo propuesta para el evento y los focos de público objetivo, se puso en marcha la estrategia radial a través de, freepress, ruedas de prensa y alianzas locales para maximizar la convocatoria. Adjuntamos Audios, planes de pauta y ejecución final.

- **Convocatoria: Manejo de redes sociales - Contact center:** Aplicación de estrategias de marketing digital y contacto a través de telemercadeo de asesoría, mailling, parrilla de redes, pauta paga y mensajería de texto.

- **Coordinación, promoción, inspección y control general del proyecto:** ideación, Planeación, control, supervisión, ejecución e informe del proyecto en todas sus etapas.

La coordinación del proyecto estuvo dirigida por La **DOCTORA: DIANA PATRICIA LOPEZ ECHEVERRI,** junto con todo su equipo de trabajo y profesionales, el cual está enteramente capacitado y con muchos años de experiencia en el desarrollo de eventos de esta magnitud. Y vinculado laboralmente A: **FENALCO - FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES SECCIONAL QUINDIO**.

En concordancia con la propuesta presentada previamente y avalada por el Revisor Fiscal de la entidad, las funciones desempeñadas durante la ejecución entre otras fueron las siguientes:

- Atender y desarrollar las instrucciones entregadas por la supervisión del convenio delegada tanto de Fenalco como de la Secretaría de Turismo Industria y Comercio de la Gobernación en cuanto a las pautas para la ejecución de cada actividad enunciada en la propuesta.
- Gestión de proveedores para las diferentes etapas del proyecto
- Monitoreo al cumplimiento de cada una de las actividades
- Gestión de infraestructura tecnológica y física para el desarrollo de las jornadas de asistencia técnica y encuentros de relacionamiento descritas en la propuesta
- Generación ruta de trabajo personal de apoyo y supervisión de actividades
- Monitoreo convocatoria y gestión de alianzas para la obtención de resultados en inscripción para la asistencia técnica
- Instalación sesiones presenciales y virtuales
- Ensamble evidencias para la generación de informes parciales y finales
- Atenciones comerciantes, visitas de supervisión y reuniones convocadas por la Coordinación del proyecto.
- Gestión de inquietudes en servicio al cliente.

Ver soportes:
https://drive.google.com/drive/folders/1qVPGSJtWB6f_pgMVJHUCSqDjx7nsY3zM?usp=drive_link

1.2. Asistencia o entrenamiento previo

Preparar y fortalecer al pequeño empresario frente a la forma adecuada, precisa y oportuna de abordar iniciativas de relacionamiento como la que se plantea en la etapa III del presente informe, en razón a ello, abordamos la siguiente ruta preparatoria para una rueda tal y como se describe a continuación:

TEMATICAS DESARROLLADAS:

Técnicas de Negociación:

A. Estudio del cliente – Foco

El módulo se centra en identificar, analizar y comprender a los clientes ideales para un negocio o proyecto. Este módulo es crucial para desarrollar estrategias efectivas de marketing, ventas y fidelización, ya que permite alinear los productos o servicios con las necesidades y expectativas del público objetivo.

Contenido desarrollado:

- Definición del Cliente Foco:
- Análisis del Comportamiento del Cliente
- Técnicas de Investigación
- Creación de Perfiles de Cliente
- Aplicación Estratégica
- Medición y Optimización

Intensidad horaria: 12 horas



B. Embajadores empresariales - (Marca personal y corporativa)

El módulo se enfoca en desarrollar habilidades y estrategias para que las personas dentro de una organización representen y promuevan la marca de manera efectiva, fortaleciendo tanto su marca personal como la imagen corporativa.

Contenido desarrollado:

- Introducción a los Embajadores Empresariales
- **Marca Personal**
- **Marca Corporativa**
- **Rol del Embajador Empresarial**
- Comunicación Estratégica

Intensidad horaria: 12 horas



C. Preparación del perfil (Pitch comercial)

El módulo se centra en la creación y perfeccionamiento de un discurso comercial efectivo y atractivo, que permita a los empresarios presentar sus ideas, productos o servicios de manera clara, persuasiva y memorable.

Contenido desarrollado:

- ¿Qué es un Pitch Comercial?
- **Preparación del Perfil Profesional o Empresarial**
- **Estructura de un Pitch Exitoso**
- Técnicas de Comunicación
- Adaptación a Diferentes Contextos
- Práctica y Perfeccionamiento

Intensidad horaria: 12 horas



D. Propuesta Comercial (Estrategia y/o portafolio)

El módulo se enfoca en diseñar, estructurar y presentar ofertas comerciales que sean claras, persuasivas y adaptadas a las necesidades de los clientes. Este módulo combina el desarrollo estratégico con la creación de un portafolio sólido que respalde las propuestas.

Contenido desarrollado:

- Fundamentos de la Propuesta Comercial
- Estrategia Comercial
- Estructura de una Propuesta Comercial
- Diseño y Presentación del Portafolio
- Estrategias de Persuasión y Negociación
- Personalización y Adaptabilidad

Intensidad horaria: 20 horas



E. Seguimiento post evento - Estrategias de cierre comercial

El módulo se enfoca en las acciones y técnicas necesarias para capitalizar las oportunidades generadas en eventos, reuniones o presentaciones, particularmente en la Rueda de relacionamiento Enlace Quindío, asegurando un seguimiento efectivo que culmine en el cierre de ventas y la fidelización de clientes.

Contenido desarrollado:

- Importancia del Seguimiento Post Evento
- Planificación del Seguimiento
- Estrategias de Comunicación Post Evento
- Técnicas de Cierre Comercial
- Herramientas de Apoyo para el Seguimiento
- Fidelización Post Venta
- Evaluación y Optimización

Intensidad horaria: 20 horas



Jornada de Relacionamiento Comercial:

A. Objetivos de participación – Conocimiento de la Rueda

Sensibilización acerca de las herramientas que fortalecen las competencias de los emprendedores y empresarios, a través de mejores prácticas y estrategias empresariales.

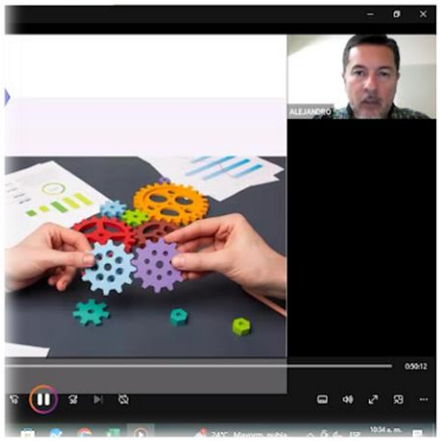
El módulo aborda cómo definir y alcanzar objetivos claros al participar en eventos, reuniones o actividades de networking, particularmente en la Rueda de relacionamiento Enlace Quindío, utilizando la "Rueda de Relacionamiento" como herramienta estratégica para identificar, fortalecer y gestionar conexiones clave.

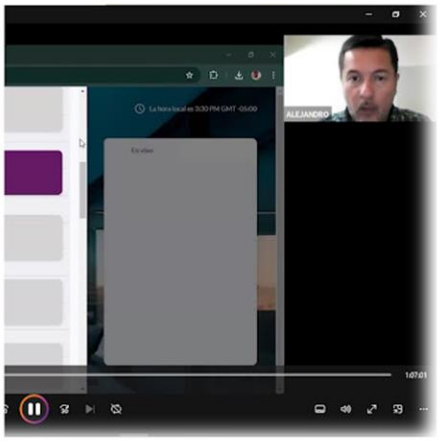
Contenido desarrollado:

- Definición de los Objetivos de Participación
- Introducción a la Rueda de Relacionamiento:
- Planeación Estratégica de Participación:
- Construcción y Fortalecimiento de Relaciones
- Estrategias de Interacción en Eventos
- Gestión y Seguimiento de las Relaciones

Intensidad horaria: 12 horas







B. Establecimiento de KPIS previos y post evento

Capacitar a los participantes en la identificación y definición de indicadores clave de desempeño (KPIs) que permitan medir el progreso y resultados de sus negocios de manera efectiva, asegurando la alineación con los objetivos estratégicos de sus empresas.

El módulo se centra en definir e implementar indicadores clave de desempeño (KPIs) para medir y evaluar la efectividad de las actividades realizadas en la Rueda de Relacionamiento, tanto en la planificación como en el seguimiento posterior.

Contenido desarrollado:

- Importancia de los KPIs en el Relacionamiento
- Definición de KPIs Previos a la Rueda de Relacionamiento
- KPIs Post Rueda de Relacionamiento
- Métodos de Medición y Recolección de Datos
- Interpretación y Evaluación de Resultados
- Casos de Estudio y Ejemplos Prácticos

Intensidad horaria: 12 horas



A. **Aplicación estrategia "Al Paredón"** (Aplica únicamente para emprendimientos)

Formación:

Un espacio interactivo y dinámico donde los emprendedores puedan presentar sus ideas de negocio o proyectos ante un grupo de mentores y empresarios en un ambiente de aprendizaje.



Contenido desarrollado:

- Recibir retroalimentación sencilla y orientada a fortalecer aspectos clave como la propuesta de valor, la estructura del modelo de negocio y la comunicación de su idea
- Fomentar la autoconfianza
- Aprender de la experiencia compartida

Intensidad horaria: 30 horas



Evaluación e incentivo:

Aplicación de evaluación bajo la metodología Shark Tank, en la siguiente línea de trabajo:

Definición del Jurado: El jurado estuvo conformado de la siguiente manera:

Mentor: Alejandro Zapata Velásquez

Empresarios:

Empresa: Actuar Famiempresas
Líder: Santiago Castillo
Cargo: Director de Mercadeo

Empresa: Cooperativa Creafam
Líder: Brayan Naranjo
Cargo: Director de Mercadeo

Empresa: Estrategas. Digital
Líder: Yolanda Barón
Cargo: Gerencia Administrativa y Financiera

Empresa: Estrategas. Digital
Líder: Juan Carlos Bernal
Cargo: Director Creativo

Formato de evaluación: Adjuntamos a los productos de esta entregable copia física del documento base analizado por cada emprendedor participante de esta última fase; los elementos valorados en la metodología fueron:

- Criterios de producto o servicio
- Modelo de negocio y finanzas
- Mercado y competencia
- Equipo y capacidad de ejecución
- Escalabilidad y crecimiento

Asignación de tiempos de exposición:

Una vez terminada la etapa formativa, los emprendimientos definidos para evaluación fueron los siguientes, a los cuales se les asignó un tiempo de 30 minutos por presentación de su negocio así:

- Chock Anubis
- Cariarte
- Quindío Ice Cream
- Orion
- Magaly Granolas

Incentivo:
El premio entregado al emprendedor ganador consistió en:

- Participación con exposición en los eventos fenalco 2025
- Formación y asesoría por un año en su emprendimiento
- Diplomado en innovación y transformación digital certificado por la Uniquindio
- Manejo de redes sociales por 3 meses
- Una sesión de fotos profesional para el catálogo del emprendimiento

Perfil Docente:

Alejandro Zapata Velásquez
Tecnólogo en Gestión Financiera y Empresarial, 2000; Administrador Financiero. Universidad del Quindío, 2003; Máster Internacional en Administración y Dirección de Empresas con énfasis en Gerencia (Universidad Europea del Atlántico). Etapa proyecto final; Orientado hacia las áreas de la Gerencia estratégica, Direccionamiento organizacional, Mercadeo, Ventas, y gestión del talento Humano, encauzando a la empresa en el alcance del desarrollo y la productividad organizacional.

Jorge Sierra Alzate:
28 años como profesional en Publicidad con énfasis y especialidad en el área de Mercadeo y Relaciones públicas, con experiencia 15 años en mi labor de A.T.L y 13 años en B.T.L dirigiendo equipos con proactividad, dinamismo, manejo del recurso humano; Trabajo en equipo racional y muy bien encaminado.
Docente con experiencia de 6 años en la Escuela de Administración y Mercadotecnia E.A.M dictando las siguientes asignaturas: fundamentos de mercadeo, Investigación de Mercados, Persuasión al Cliente, Estrategia de medios, Street Marketing, Relaciones públicas, Psicología de Consumidor, ética profesional, Comunicación estratégica y Gerencia integral, fundamentando la educación en profesionalismo y ayuda a comprender e identificar problemas, oportunidades y evaluar alternativas de acción.
Promotor de eventos para el engrandecimiento de la empresa a representar y la Región pues ahora es mi idea fundamental como profesional y Docente.
18 años en el maravilloso mundo del Coaching. LifeCoach internacional y Master Coach en liderazgo empresarial. Coach en transformación personal (Coaching personal, Eneagrama de la personalidad, trabajo en equipo, alta dirección, conflicto de intereses, alianzas internas, gerencia y liderazgo comercial Integral),

Apoyo a creación de empresas, emprendimientos con innovación, dispuesto a ejecutar, planear y organizar un departamento con altos estándares de productividad. Coach Certificado en felicidad.
Emprendedor de eventos, formulador de proyectos para la Región dedicado a la educación de personas extraordinarias, líderes regionales en potencia y candidatos a grandes proyectos Innovadores.

Ver soportes:
https://drive.google.com/drive/folders/1ZDX9L4mzjwPCeizNDpPm6FOjURCVUtR-?usp=drive_link

1.3. Realización del Evento Enlace Quindío (durante el cual se realizará la gestión de contactos y ventas).

Fenalco Quindío desarrolló el evento Enlace Quindío el pasado 01 de noviembre en el Centro Metropolitano de Convenciones, actividad que en su tercera versión contó con un aforo total de inscripción de 528 empresarios y emprendedores acorde a los criterios de convocatoria establecidos.

El evento, tuvo como propósito articular las nuevas alianzas entre empresarios de la región, ampliar la red de contactos, conquistar nuevos mercados, comprarle y venderle al Quindío, acercar el tejido empresarial del Departamento y sus regiones cercanas.

Para el desarrollo del Evento descrito, se aplicaron estrategias y procesos que se enmarcan a continuación:

A. PLATAFORMA: plataforma virtual por la cual se van a generar las citas y las herramientas TIC que se van a usar para la generación de las citas de negocios de manera virtual y/o presencial.

En consecuencia, de la propuesta y estudios previos definidos para el presente convenio, Fenalco Quindío celebró contrato de prestación de servicios con la empresa de software Eventtia, garantizando así una plataforma idónea para desarrollar cada una de las etapas conducentes al encuentro de relacionamiento presencial entre las Mypes del Departamento del Quindío en un ejercicio doble vía Oferentes y compradores.

A continuación, detallamos beneficios adquiridos:

 Necesidad #1. Plataforma para evento virtual con integración de la transmisión del evento, formularios de registro, chats del evento y personalizados, landing page.

 Necesidad #2. 260 participantes con networking Incluye agendas personalizadas de los participantes y encuestas después de las reuniones. Networking estará habilitado para evento presencial con asignación de mesas entre los participantes.

 Necesidad #3. Zona comercial/de exhibición con stands. Cada stand tiene un usuario que es el representante de este stand y es quien configura su contenido (Catálogos, Imágenes, Videos, Hipervínculos a marketplace, entre otras funciones) El organizador del evento también puede modificar stands.

 Necesidad #4. Recolección de métricas y bases de datos descargables para el organizador del evento de toda la actividad de los participantes.

 Necesidad #5. Encuestas generales del evento y la opción de tener grabación del evento en la nube en la duración de la licencia (6 meses).

- Registros en línea
- Formularios de registro personalizados
- Creación de diferentes tipos de participantes/tiquetes Bases de datos de participantes en tiempo real Correos electrónicos masivos

- Control de asistencia
- [En sitio] App de check-in para administradores Rastreo de llegada de participantes en tiempo real Escaneo de código QR y puntos de check-in
- En línea] Acceso a registrados únicamente Código de verificación y email de validación Reportes de asistencia general y por actividades
- Administración del programa Salas simultaneas
- Streaming a través de plataformas de transmisión
- Pre-registros a actividades y agendas personalizables
- Compositor de página web Información y agenda del evento
- Muestra de expositores o patrocinadores Tabla de tipos de registro o tiquetes
- Formulario de contacto y otros plantillas personalizables
- Escenario virtual (para eventos virtuales e híbridos) Interfaz móvil (para participantes en sitio)
- Interfaz centralizada para realizar el evento Escenario principal y programa
- Módulos interactivos (encuestas y chat) Imagen de marca y visuales personalizables Sesiones de Networking y reuniones 1:1
- Integraciones con herramientas de interactividad
- Módulo de Networking [Modo de algoritmo]
- Agenda generada de acuerdo a las calificaciones de cada participante
- [Modo de agendamiento manual] Agenda creada por cada participante
- Lista customizada de participantes para agendamiento de citas
- Solución de videoconferencia para reuniones1:1 cronometradas
- Bloc de notas y evaluación por cada reunión Reporte de reuniones programadas
- Reportes
- Estadísticas en vivo durante el evento (evento virtual) Reportes de asistencia: general y por sesión
- Tablero de métricas de la cuenta y por cada evento, en tiempo real
- Reportes personalizables



eventtia
Propuesta comercial

Fenalco Quindio2024

Cotización creada: 8 de octubre de 2024

Esta cotización vence el 7 de noviembre de 2024

Fenalco Quindio
Colombia

JENNY MILENA FARJAS ANGEL Farjas
direccionpromociondesarrolloquindio@fenalco.com.co

Propuesta expresada en COP (Pesos Colombianos)

Productos & Servicios	Cantidad	Precio	Total
Licencia Networking con eventos ilimitados, 1 usuario administrador 1. Registro de participantes • Pagina Web de registro personalizada / Envio de formularios por correo masivo / Incrustación de formularios de registro en una pagina Web o un portal privado existente / Importación de bases de datos - Integración de pasarelas de pago (Stripe, Paypal, PayU, Mercado Pago, Wompi,...) - Creación de diferentes perfiles de participante, para personalizar la experiencia: * Formularios de registro a la medida * Posibilidad de agregar acompañantes * Administración de agendas y accesos * Creación de gafetes/escarapelas personalizadas	1 x $4,600,000.00	$4,600,000.00	$4,600,000.00



B. PERSONAL: Telemercadeo recordatorio de citas, y generación de citas de emergencia a través de canales de soporte virtual a través de chats en la plataforma: Apoyo por parte del equipo logístico en llamar a recordar a los empresarios la apertura del evento y la gestión de las citas de negocios.

De conformidad con los sectores económicos definidos en la propuesta y estudios previos del presente convenio, Fenalco Quindío dispuso de un equipo de trabajo con funciones puntuales de contacto y seguimiento telefónico para garantizar la sincronización de agendas y beneficios de relacionamiento a los empresarios inscritos, así:

- ✓ Contacto inicial para registro
- ✓ Cargue logotipo y portafolio de servicios a la plataforma habilitada
- ✓ Acompañamiento en la exploración de la plataforma y stage virtual habilitado para cada empresa
- ✓ Acompañamiento en la exploración de perfiles, sectores económicos y empresarios en general y detalle inscritos en el encuentro
- ✓ Acompañamiento en la solicitud de agendamiento
- ✓ Generación de citas programadas y de emergencia
- ✓ Envío de agendamiento final por cada empresario
- ✓ Atención en punto de registro para el uso óptimo del tiempo libre en agenda
- ✓ Relacionamiento presencial con empresas afines a su proveeduría o mercado
- ✓ Recordatorio telefónico, vía mensajería, Whatsapp, mailling de las citas previstas
- ✓ Telemercadeo insitu para lograr el cumplimiento de las agendas









C.LOGÍSTICA: Brindar a los empresarios MIPYMES de los sectores priorizados, un espacio de relacionamiento empresarial de manera PRESENCIAL, en el que podrán dar a conocer sus empresas y los bienes y servicios que desarrollan, con la realización de las citas de negocios entre los empresarios y el debido cumplimiento de sus agendas de trabajo como objetivo fundamental del evento.

Se realizó la ejecución de las citas de negocios en el evento ENLACE QUINDIO, actividades efectuadas el 01 de noviembre, en las instalaciones del Centro Metropolitano de Convenciones de la ciudad de Armenia, en horario de 8am a 5.30pm. al evento asistieron 450 personas entre empresarios e interesados en verificar las ofertas de los sectores turismo, seguridad, servicios, textiles, Agroalimentos, ferretero, restaurantes, Hoteles y otro tipo de actividades; actividad en la cual se ejecutaron las citas correspondientes a la programación efectuada, de los cuales los empresarios rotaron por cada una de las mesas asignadas a partir de la planificación establecida en la plataforma Eventtia.

La obligación en mención se garantizó con el cumplimiento técnico y logístico requerido para la ejecución del plan de acción en el marco del encuentro de relacionamiento empresarial denominado “Enlace Quindío en la versión 2024”, a través de la siguiente línea de proceso:



- ✓ Trámite y disposición del espacio físico
- ✓ Adecuación del ambiente local
- ✓ Disposición de mobiliario para el total requerido 500 empresarios
- ✓ Diseño, impresión e instalación de piezas publicitarias (Baking, punto de registro, Hablador)
- ✓ Instalación Panelería
- ✓ Habilitación de herramientas audiovisuales (Proyección, luces, sonido)
- ✓ Diseño e impresión de escarapelas con identificación para cada empresario

D. MASTER CLASS: Asesoría, acompañamiento a los empresarios participantes de la jornada de relacionamiento El evento contó con una jornada preparatoria previa y durante el evento con asesoría continua del empresario participante por el equipo mentor, adicionalmente, se ejecutó taller práctico en Networking a cargo del Grupo BNI.

E. Actividad post evento: El objetivo principal de esta actividad es evaluar el impacto y la eficacia de la agenda de relacionamiento en ENLACE Quindío, recopilando opiniones de los participantes y analizando indicadores clave que permitan mejorar futuras ediciones.

Ruta de medición

- ✓ Encuesta de Percepción Post Evento
- ✓ Análisis de KPIs de Efectividad
- ✓ Seguimiento Activo con Participantes
- ✓ Informe Final de Resultados

Ver soportes:
https://drive.google.com/drive/folders/1f9C8ChDChunF0NE8vDSggbgbNUprLqZq?usp=drive_link

Registro fotográfico del Evento














Fenalco
QUINDÍO

EL GREMIO AL QUE PERTENECEMOS LOS GRANDES, LOS CHICOS,
LOS MEJORES. AQUÍ ESTAMOS TODOS.





F. Garantizar la logística y elementos requeridos en todas las etapas del evento

La obligación se encuentra detallada y evidenciada de conformidad con el informe argumentado en el literal C de este bloque.

G. Asumir la vinculación del personal que integrará el recurso humano que se requiere para desarrollar las actividades del convenio.

Fenalco Quindío, en cumplimiento de la presente obligación, cumplió con la contratación del personal idóneo para el desarrollo del convenio y a su cargo la responsabilidad y veeduría de su seguridad laboral.

H. Propiciar el espacio de presentación del señor Gobernador o a quien este designe para presidir el evento.

El evento contó con la presencia delegada del Señor Gobernador y la Secretaria de Turismo Industria y Comercio al Director de Industria y Comercio. Dr. Juan David Villamil. En evidencia fotográfica y audiovisual afirmamos el cumplimiento de la obligación.





2) Garantizar la ejecución y desarrollo de la propuesta en la que manifiesta el interés de ejecutar el convenio de asociación y efectuar el aporte en efectivo en un monto no inferior al 30% del valor total del convenio.

Fenalco Quindío, tal como se soporta en el presente informe cumplió con la totalidad de las obligaciones enmarcadas en la propuesta y convenio.

Por otra parte, realizó el aporte descrito en el marco del Convenio, soportado en las facturas y evidencias de ejecución financiera, tal y como se expresa en la presente obligación descrita en el convenio de Asociación TUR-CONVASOCI-042-2024.

3) Desarrollar las estrategias y actividades que ofrezca en el documento de interés de conformidad con la convocatoria que publique la entidad

Fenalco Quindío, tal como se soporta en el presente informe cumplió con la totalidad de las obligaciones enmarcadas en la propuesta y convenio.

4. Garantizar la vinculación y/o forma de trabajo del personal requerido para ejecutar el convenio, en razón a la información suministrada en la propuesta de manifestación de interés. Es decir el equipo de trabajo, que requiere la ESAL para cumplir con el objeto y especificaciones técnicas, es responsabilidad de la entidad sin ánimo de lucro.

Fenalco Quindío, en cumplimiento de la presente obligación, cumplió con la contratación del personal idóneo para el desarrollo del convenio y a su cargo la responsabilidad y veeduría de su seguridad laboral.

5) Destinar los recursos en el porcentaje determinado en el Decreto 092 de 2017 y conforme con la propuesta presentada, tanto el aporte el Departamento del Quindío, correspondiente al 70%, como los aportes propios, por el 30%, del valor total del convenio, única y exclusivamente para la ejecución del objeto del convenio de asociación.

Fenalco Quindío realizó el aporte descrito en el marco del Convenio, soportado en las facturas y evidencias de ejecución financiera, tal y como se expresa en la presente obligación descrita en el convenio de Asociación TUR-CONVASOCI-042-2024

OBLIGACIONES GENERALES:

1). Cumplir con el objeto del convenio con plena autonomía y bajo su propia responsabilidad

Fenalco Quindío cumplió con el objeto del convenio correspondiente a “Aunar esfuerzos entre el departamento del quindío y la federación nacional de comerciantes, fenalco seccional quindio, para realizar actividades de promoción del departamento del quindío como destino empresarial, gestionando el relacionamiento de las mipymes y emprendimientos para la apertura de nuevos mercados, en el marco de la cuarta versión de “enlace quindío”, por lo cual se entrega informe y archivo digital, en la que se adjuntan cada una de las evidencias de ejecución correspondientes al cumplimiento de las obligaciones.

2) Elaborar un informe final que contenga la descripción detallada de las actividades realizadas. Este informe deberá ser entregado al supervisor, una vez cumplido el plazo de ejecución, establecido con la finalidad de justificar el desembolso gestionado para la ejecución del convenio.

Fenalco Quindío, realiza la entrega de los informes y evidencias documentales, audiovisuales y físicas correspondientes para el soporte de las actividades desarrolladas en el marco de la propuesta.

3) Guardar la debida reserva sobre la información y los documentos de que tenga conocimiento o a los que tenga acceso en virtud de la ejecución del convenio

La obligación se encuentra acatada por la entidad y en respeto del acuerdo firmado, se garantiza la privacidad y reserva de la información.

4) Obrar con lealtad, diligencia, oportunidad y buena fe en la ejecución del convenio, evitando dilaciones injustificadas en las actividades convenidas.

La Institución en congruencia con sus principios y valores corporativos y éticos, obra en razón de lo dispuesto en la presente obligación.

5) Responder por sus actuaciones y omisiones derivadas de la celebración del convenio y de la ejecución del mismo de conformidad con lo establecido en la ley 80 de 1993, modificado por el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007. parágrafo primero del artículo 41 de la Ley 80 de 1994, modificado por el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007

La Institución acata la responsabilidad derivada de la celebración del convenio y en cumplimiento de las actividades, anexo informe técnico y financiero.

Finalmente, en cumplimiento de la ley, anexa el pago de seguridad social con sus respectivos soportes de respaldo en Revisoría Fiscal de la Institución.

6) Cumplir con sus obligaciones frente al Sistema de Seguridad Social Integral, manteniendo los pagos al día durante la ejecución del convenio de asociación, en cumplimiento de lo dispuesto en el inciso segundo y parágrafo primero del artículo 41 de la Ley 80 de 1994, modificado por el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007.

En cumplimiento de la ley, anexa el pago de seguridad social con sus respectivos soportes de respaldo en Revisoría Fiscal de la Institución.

7) Concurrir a la liquidación del convenio.

A partir de la presentación del presente informe de ejecución estaremos contribuyendo a la liquidación, allegando las evidencias técnicas y financieras exigidas en las obligaciones enmarcadas en el convenio de asociación TUR-CONVASOCI-042-2024. y estaremos atentos a las instrucciones del Departamento para la formalización del acta de liquidación soporte de esta obligación.

Uso de Recursos Ejecutados en el Convenio

En consideración de la ejecución por etapas para el Convenio de Asociación 042-2024 suscrito entre Gobernación del Quindío, en cabeza de la Secretaría de Turismos, Industria y Comercio y Fenalco Quindío, cuyo objeto era “AUNAR ESFUERZOS ENTRE EL DEPARTAMENTO DEL QUINDÍO Y UNA ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO DE RECONOCIDA IDONEIDAD, PARA LA REALIZACIÓN DEL EVENTO "ENLACE QUINDÍO", COMO UNA ESTRATEGIA PARA EL FORTALECIMIENTO Y ARTICULACIÓN DEL ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO Y DEL SECTOR TRABAJO EN EL DEPARTAMENTO”. A continuación se desagrega la manera como se usaron los recursos a lo largo de cada una de estas fases.

Uso de los Recursos

Item	Concepto	Valor presupuestado	Valor ejecutado
1.	**Etapa Alistamiento**	**$ 19.500.000**	**$ 19.500.000**
1.2.	Plan de medios, videos y piezas publicitarias Enlace: pauta promoción radial, escrita, Redes sociales, diseño piezas y videos publicitarios	$ 14.500.000	$ 14.500.000
1.3.	Coordinador del Proyecto	$ 5.000.000	$ 5.000.000
2.	**Etapa Entrenamiento**	**$ 26.000.000**	**$ 26.000.000**
2.1.	Objetivos de participación	$ 2.400.000	$ 2.400.000
2.2.	Establecimiento de KPIS	$ 2.400.000	$ 2.400.000
2.3.	Embajadores empresariales	$ 2.400.000	$ 2.400.000
2.4.	Preparación del perfil	$ 2.400.000	$ 2.400.000
2.5.	Propuesta Comercial (Estrategia)	$ 4.000.000	$ 4.000.000
2.6.	Estudio del cliente	$ 2.400.000	$ 2.400.000
2.7.	Seguimiento post evento	$ 4.000.000	$ 4.000.000
2.8.	Aplicación estrategia “Al Paredón” (Aplica únicamente para emprendimientos)	$ 6.000.000	$ 6.000.000
3	**Desarrollo Práctico "Enlace Quindío"**	**$ 25.928.572**	**$ 25.928.572**
3.1.	Plataforma	$ 4.000.000	$ 4.000.000
3.2.	Telemercadeo (Asistencia Técnica)	$ 2.628.572	$ 2.628.572
3.3.	Logística Evento de Relacionamiento	$ 19.300.000	$ 19.300.000
TOTAL		**$ 71.428.572**	**$ 71.428.572**