CONTRATO NO. 4600105057 DE 2025
PERIODO DE VERIFICACIÓN. 01 – 31 DE OCTUBRE DE 2025
FECHA DE ELABORACIÓN DEL INFORME: NOVIEMBRE 25 DEL 2025

CONTRATANTE:	DISTRITO ESPECIAL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN DE MEDELLÍN – SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONOMICO
CONTRATISTA:	FUNDACIÓN SOCYA
NIT:	800022367-4
OBJETO:	PRESTAR SERVICIOS DE APOYO PARA FORTALECER CAPACIDADES ASOCIADAS AL DESARROLLO DE NEGOCIOS VERDES Y PROCESOS PRODUCTIVOS SOSTENIBLES EN EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS DEL DISTRITO DE MEDELLÍN.
VALOR INICIAL:	OCHOCIENTOS MILLONES DE PESOS M/L ($800.000.000), IVA INCLUIDO.
ADICIONES:	NO APLICA
VALOR MÁS ADICIONES:	OCHOCIENTOS MILLONES DE PESOS M/L ($800.000.000), IVA INCLUIDO
DURACIÓN INICIAL:	DOSCIENTOS DOCE (212) DÍAS, SIN SUPERAR LA PRESENTE VIGENCIA.
AMPLIACIONES:	NO APLICA
SUSPENSIONES:	NO APLICA
DURACIÓN DESPUÉS DE AMPLIACIONES:	DOSCIENTOS DOCE (212) DÍAS, SIN SUPERAR LA PRESENTE VIGENCIA.
FECHA DE INICIO:	JUNIO 17 DE 2025
FECHA DE TERMINACIÓN:	DICIEMBRE 31 DE 2025

Con el objeto de describir el seguimiento realizado a la ejecución del contrato 4600105057 DE 2025, se presenta el Informe parcial de Supervisión **#4**, con fundamento en la Ley 80 de 28 de julio de 1993, https://www.medellin.gov.co/normograma/docs/astrea/docs/ley_0080_1993.htm, Ley 1150 de 16 de julio de 2007, https://www.medellin.gov.co/normograma/docs/astrea/docs/ley_1150_2007.htm, Ley 1474 de 12 de julio de 2011, https://www.medellin.gov.co/normograma/docs/astrea/docs/ley_1474_2011.htm, Decreto 1082 de 26 de mayo de 2015, https://www.medellin.gov.co/normograma/docs/astrea/docs/decreto_1082_2015.htm, Decreto Municipal 835 de 2021, y demás normas que regulan la materia, previos los siguientes ítems:

1. INFORME TÉCNICO DEL CONTRATO:

1.1 Seguimiento al cumplimiento parcial del objeto y alcance del contrato.

El 17 de junio del 2025, se dio inicio al contrato # 4600105057 del 2025, con objeto: *Prestar servicios de apoyo para fortalecer capacidades asociadas al desarrollo de negocios verdes y procesos productivos sostenibles en emprendimientos y empresas del distrito de Medellín.*

El alcance del mencionado contrato se enfoca en:

Apoyar la creación y puesta en marcha de iniciativas de negocio asociados a emprendimientos sostenibles con enfoque de negocios verdes y circulares a través de las acciones detalladas a continuación.

- Convocatoria de emprendimientos verdes y circulares del Distrito de Medellín.
- Selección de iniciativas a acompañar para fortalecer sus capacidades de acuerdo con criterios establecidos.
- Transferencia de conocimiento, para el desarrollo de capacidades, y acompañamiento especializado.
- Entrega de incentivos económicos para la puesta en marcha de mencionadas iniciativas.

Al 30 de octubre del 2025, fecha de corte del presente informe, se reporta una ejecución física del 59.73% del total del contrato relacionada con actividades de alistamiento, diseño de piezas, puesta en marcha de la convocatoria del programa, proceso de Inscripción, selección y ciclo de formación en modelos de negocio, proceso de selección 100 iniciativas componente 3, diagnóstico de entrada, generación de capacidades a

través de la formación grupal y especializada del componente 3, selección de 50 emprendedores ganadores de capital semilla,

Hasta la fecha el contratista Fundación Socya, ha cumplido con los requerimientos y especificaciones técnicas realizadas para la ejecución del contrato, y cumpliendo con el plan de trabajo definido para la ejecución de este, además de las especificaciones y estudios previos de mencionado proceso.

A la fecha de este informe, se realizaron nueve comités técnicos y trece reuniones técnicas, espacios en los que se definen aspectos técnicos y se realiza monitoreo a la ejecución y avance del proceso.

CONTRATO – No 4600105057 DE 2025		
Fecha	Comité / Reunión	Tema
20/06/2025	Comité de Inicio	Comité de inicio contractual
10/07/2025	Comité Técnico	Comité de seguimiento Técnico
13/08/2025	Comité Técnico de Selección # 1	Comité de selección emprendedores beneficiarios Semilla Verde
02/07/2025	Reunión Técnica #1	Seguimiento Técnico
14/07/2025	Reunión Técnica #2	Seguimiento Técnico
21/07/2025	Reunión Técnica #3	Seguimiento Técnico
28/07/2025	Reunión Técnica #4	Seguimiento Técnico
04/08/2025	Reunión Técnica #5	Seguimiento Técnico
11/08/2025	Reunión Técnica #6	Seguimiento Técnico
25/08/2025	Reunión Técnica #7	Seguimiento Técnico
20/08/2025	Comité Técnico de Selección # 2	Comité de selección emprendedores beneficiarios Semilla Verde
01/09/2025	Reunión Técnica #8	Seguimiento Técnico
08/09/2025	Reunión Técnica #9	Seguimiento Técnico
15/09/2025	Comité Técnico	Comité de seguimiento Técnico

17/09/2025	Comité técnico	Comité selección 100 iniciativas componente 3
22/09/2025	Reunión Técnica #10	Seguimiento Técnico
29/09/2025	Reunión Técnica #11	Seguimiento Técnico
08/10/2025	Comité técnico (Selección ganadores Capital semilla)	Comité de seguimiento Técnico
20/10/2025	Reunión técnica	Seguimiento Técnico
21/10/2025	Reunión técnica	Seguimiento Técnico
24/10/2025	Comité técnico	Comité aprobación planes de inversión ganadores capital semilla #1
27/10/2025	Comité técnico	Comité aprobación planes de inversión ganadores capital semilla #2

El 20 de junio del 2025 celebró el primer Comité Técnico del contrato, espacio en el cual se entregó por parte de la supervisión las pautas y lineamientos para la buena ejecución del contrato, todo lo relacionado con la presentación de informes técnicos, administrativos, financieros y jurídicos.

Igualmente, entre los equipos técnicos y de comunicaciones se establecieron acuerdos sobre cómo se debe hacer el tratamiento del manual de imagen para el diseño de piezas, cómo implementar el Sistema Integral de Gestión de calidad

En las reuniones técnicas de seguimiento #5, #6 y #7 se realizó seguimiento a las inscripciones recibidas, analizando variables como la distribución por comunas, las líneas de intervención con mayor cantidad de inscripciones, los canales de difusión de la convocatoria, entre otros aspectos relevantes.

Posteriormente, se efectuó la selección de los emprendedores inscritos, considerando el orden de registro y el puntaje obtenido a través de la rúbrica previamente aprobada; en comités de selección del 13 y 20 de agosto de 2025

El 15 de septiembre se desarrolló el comité de selección de los 100 emprendedores que avanzarían al componente 3 del programa, con base en la rúbrica aprobada previamente y tras la evaluación de 169 postulaciones. En este espacio se validaron criterios de transparencia y objetividad, se seleccionaron 110 emprendimientos (incluyendo una lista adicional para mitigar deserciones) y se destacaron propuestas innovadoras alineadas con los objetivos del programa. Luego, el 22 de septiembre, se revisaron los avances en la ejecución del componente 3, la validación de entregables para el pago #1 y la estructura del cronograma de formación grupal para los emprendedores seleccionados.

El 29 de septiembre se llevó a cabo un nuevo comité de seguimiento enfocado en la programación y logística de la evaluación de pitchs, la definición de jurados, validación de la rúbrica, estructura de la formación especializada, diligenciamiento del diagnóstico de entrada y el proceso de certificación ante el SENA, con el fin de garantizar el cumplimiento de las metas contractuales

En el mes de octubre se realizaron 3 comités de supervisión y 2 reuniones seguimientos semanal, espacios que se valida la ejecución de cada una de las actividades del contrato y ejecución del programa Semilla Verde 2025. Los días 20 y 21 de octubre, el operador socializó con el equipo supervisor el Manual de Compras, aclarando dudas sobre rubros financiables, no financiables, modalidades de pago y lineamientos para la correcta ejecución del incentivo, incorporando observaciones técnicas realizadas por la supervisión.

Finalmente, los días 24 y 27 de octubre se desarrollaron los dos comités de aprobación de planes de inversión, en los que se revisaron los 50 planes propuestos por los emprendedores, garantizando su pertinencia, coherencia con el modelo de negocio, cumplimiento del Manual de Compras y alineación con los objetivos ambientales, económicos y sociales del programa. Estos espacios permitieron asegurar la correcta ejecución técnica del programa, mantener la trazabilidad documental y garantizar la adecuada administración del recurso público destinado a fortalecer iniciativas de negocios verdes en el Distrito de Medellín.

1.2. Seguimiento al cumplimiento parcial de los requerimientos y especificaciones técnicas establecidas, teniendo en cuenta las especificaciones establecidas tanto en los estudios previos, pliego de condiciones, como en la propuesta económica.

A la fecha de este informe el contratista ha dado cumplimiento a las especificaciones detalladas en los estudios previos y en el contrato, para este informe y relacionadas con el cumplimiento de mencionado proceso.

La Fundación Socya, avanza en la ejecución de actividades de acuerdo con las especificaciones técnicas y consolidación de productos para las entregas al Distrito Especial CTI. Se avanza en la ejecución de acuerdo con productos y actividades como se detalla a continuación.

Componente	Producto	Descripción del producto	Meta	Cumplimiento

COMPONENTE 1: CONVOCATORIA DE INICIATIVAS DE EMPRENDIMIENTOS CON ENFOQUES DE NEGOCIOS VERDES E INNOVADORES	1.1. Plan de trabajo detallado	Plan de trabajo detallado-Cronograma	1	100%
	1.2. Campaña de promoción y difusión.	Diseño de la Campaña de promoción	1	100%
		Campaña de Promoción, difusión	1	100%
	1.3 Convocatoria de Iniciativas	Proceso de Inscripción y validación de requisitos	1	100%
COMPONENTE 2: GENERACIÓN DE CAPACIDADES EN MODELOS DE NEGOCIO SOSTENIBLES E INNOVADORES:	2.1 Ciclo de capacitación	Ciclo de formación en modelos de negocio	1	100%
		Proceso de selección 100 iniciativas	1	100%
COMPONENTE 3: ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO NEGOCIOS SOSTENIBLES E INNOVADORES	3.1. Diagnóstico de entrada y salida	Diagnóstico de entrada y salida	100	80%
	3.2 Fortaleciendo negocios sostenibles	Generación de capacidades/ talleres:	6	100%
		Acompañamiento Especializado- 20 horas por empresa	80	50%
COMPONENTE 4: GESTIÓN DE COMPRAS	4.1 Gestión de compras	Selección de iniciativas beneficiarias	1	100%
		Planes de inversión:	50	100%
		Gestión de compras	50	0%
COMPONENTE 5 INCENTIVOS ECONOMICOS	4.2 Incentivos económicos	Incentivos económicos	50	0%

Las actividades realizadas por el contratista hasta la fecha de este informe comprenden: Diseño de campaña promocional, diseño de convocatoria, campaña de promoción, difusión, proceso de inscripción y selección, además del ciclo de formación en modelos de negocio asociadas a ejecución de los componentes y actividades, selección de 100 iniciativas que clasifican a la formación del componente 3, diagnósticos de entrada, logística y ejecución del ciclo formativo del componente 3, selección de 50 emprendedores ganadores de capital semilla y construcción de los respectivos planes de inversión , la gestión de aprobación de los mismos.

COMPONENTE 1: CONVOCATORIA DE INICIATIVAS DE EMPRENDIMIENTOS CON ENFOQUES DE NEGOCIOS VERDES E INNOVADORES

Objetivo: Este componente busca realizar acciones que permitan promover y difundir el programa de intervención, enfocado en emprendimientos sostenibles, circulares e innovadores, identificar las iniciativas de emprendimiento que serán intervenidas durante el proyecto, y lograr la inscripción de por lo menos 200 iniciativas del Distrito de Medellín

Actividad #1.1: Plan de trabajo detallado:

En el marco de esta actividad, se realizó por parte de la Fundación Socya un plan de trabajo que detalla, el cronograma, los hitos y cada una de las actividades tendientes al desarrollo del programa de semilla verde y sostenible.

Actividad # 2.1: Diseño de la Campaña de promoción:

En el marco de esta actividad se diseñó e implementara una campaña promocional para el público objetivo del programa la cual se diseñó y alineo de acuerdo al manual de imagen del Distrito de Medellín, se crearon piezas publicitarias para enviar correos, promocionar en redes sociales y otro medio de difusión, esto en el marco de la convocatoria que iniciara el 1 de agosto del presente año.

La convocatoria se enfocó en la difusión del programa en grupos de interés a través de los centros de emprendimiento, universidades. Redes sociales, página del Distrito de Medellín, entre otras



Piezas promocionales Semilla Verde 2025



Piezas promocionales Semilla Verde 2025

Actividad #2.2 Promoción, difusión:

En el marco de esta actividad se realizaron diferentes actividades de promoción y difusión entre ellas de destacan publicaciones en redes sociales, envió de emails, llamadas y mensajes de texto logrando así 423 inscripciones



PUBLICACIÓN POST EN INSTAGRAM SOCYA

El objetivo de este post es **invitar y motivar a emprendedores sostenibles de Medellín a postularse a la convocatoria**, destacando que el programa es una oportunidad clave para fortalecer sus iniciativas.

Fecha de publicación: 01 de agosto de 2025

Link de la publicación:
https://www.instagram.com/p/DM0l5diM9Uc/?igsh=MXVpcjdwNGlsdXlyeQ

Publicación:



Se observa un alcance significativo de la campaña, logrando 1.147 visualizaciones; este alcance se ve reflejado en las 423 inscripciones

Actividad #3.1 Proceso de Inscripción:

En el marco del proceso de inscripción, se creó un formulario que se difundió con el proceso de convocatoria, este formulario busco perfilar los emprendedores beneficiarios y consulto aspectos como:

- Estado del emprendimiento
- Tiempo de funcionamiento del emprendimiento
- Conocimiento técnico del emprendedor o equipo
- Ventas
- Modelo de negocio

El proceso se enfocó en emprendedores que desarrollen sus productos o servicios en las líneas mencionadas a continuación

• Turismo sostenible.
• Agrosistemas sostenibles.
• Agroindustria sostenible.
• Biocomercio.
• Biotecnología.:
• Aprovechamiento y valorización de residuos.
Moda sostenible.
• Gestión y manejo integral de todo tipo de residuos.
• Economía Circular y transformación del modelo productivo
• Construcción e infraestructura sostenible.
• Empaques y envases ecológicos.
• Tecnologías verdes.
• Negocios asociados con la preservación y restauración de ecosistemas.
• Transición hacia alternativas de transporte y movilidad inteligentes.

Las inscripciones se realizaron a través del link https://socya.org.co/semillaverde/, diligenciando el respectivo formulario

En el marco de esta actividad a la fecha de corte, se recibió un total de 423 postulaciones. Las comunas con mayor número de inscritos fueron:

 Comuna 8 (Villa Hermosa) – 12.6%
 Comuna 7 (Robledo) – 9.2%
 Comuna 13 (San Javier) – 8.5%
 Comuna 3 (Manrique) – 8.5%
 Comuna 16 (Belén) – 8.3%

https://socya.org.co/semillaverde/



Pantallazo sitio inscripción web página web Fundación Socya

Proceso de selección

En el marco de esta actividad y haciendo uso del formulario de inscripción y la información obtenida, se utilizó la rúbrica de selección la cual otorgo puntajes a los emprendedores de acuerdo con la información ingresada

Se detalla a continuación la rúbrica y los puntajes utilizados

CRITERIO	PREGUNTA EN FORMULARIO	RESPUESTA	PUNTAJE	RESPUESTA	PUNTAJE OPTENIDO
Estado del emprendimiento	Estado del emprendimiento	Idea (El emprendimiento está en etapa inicial, no se ha implementado)	2	4	20
		Modelación (Se han realizado pruebas, muestras, modelos o prototipos)	3		
		Puesta en marcha (Se realizan ventas y se ofrece producto y/o servicio)	4		
		Consolidado (Tiene operación continua con ingresos recurrentes)	1		
Tiempo de funcionamiento del emprendimiento	Tiempo de funcionamiento del negocio	Menos de un año, recién iniciado	4	4	15
		Entre 1 y 2 años	3		
		Entre 2 y 3 años	2		
		Mas de 3 años	1		
,	¿El emprendedor o el equipo tiene conocimiento tanto en el saber como en el hacer de la idea postulada?	Ambos (formación y experiencia práctica)	4	4	15
		Práctico (experiencia, empírico, oficio y experimentación)	3		
		Teórico únicamente (estudios y cursos)	2		
		Ninguno	1		
Ventas	¿Has realizado ventas de tu producto o servicio?	Ventas frecuentes o recurrentes	4	4	15
		Ventas ocasionales	3		
		Solo a familiares o conocidos	2		
		No	1		
PREGUNTAS ABIERTAS					
Claridad de la idea	Describe brevemente el emprendimiento, teniendo en cuenta el producto o servicio que ofrece y la necesidad del mercado	Descripción y propuesta de valor bien definida, entendible y con diferenciación inicial	4	4	15
		Descripción y propuesta clara, pero aún en desarrollo conceptual	3		
		Descripción y propuesta básica pero con vacíos importantes	2		
		Descripción confusa o incoherente; sin propuesta clara	1		
Enfoque verde,	¿Por qué consideras que tu	Alineación clara y coherente con economía circular, verde o social	4	4	20

sostenible o circular	emprendimiento debe ser parte de este programa, enmarcado en emprendimiento verde, sostenible o circular?	Alineación parcial con principios de sostenibilidad	3		
		Mención superficial o genérica del enfoque verde	2		
		No hay evidencia de enfoque sostenible	1		
		TOTAL		**100**	

Selección final de emprendedores: las inscripciones se organizaron cronológicamente, priorizando el orden de llegada; adicionalmente, se clasificaron según el puntaje consolidado obtenido en la rúbrica de selección; de mayor a menor.

El 13 y 20 de agosto del 2025, se realizaron comités técnicos de selección en los cuales se validaron los emprendedores inscritos y los puntajes obtenidos, seleccionado 220 iniciativas que serán beneficiarias del proceso de acompañamiento

COMPONENTE 2: GENERACIÓN DE CAPACIDADES EN MODELOS DE NEGOCIO SOSTENIBLES E INNOVADORES:

Objetivo: El propósito de esta este componente es generar y fortalecer capacidades en los emprendimientos participantes en temas asociados a modelos de negocio desde sus enfoques sociales, económicos y ambiental, habilitando capacidades para la aceleración y crecimiento de estas iniciativas.

Actividad #4.1 Ciclo de capacitación en modelos de negocio

En el marco de esta actividad, se dio inicio a la fase de transferencia de conocimiento del programa Semilla Verde, los emprendedores fueron organizados en 10 grupos, y se programaron sesiones ubicaciones estratégicas definidas según el lugar de residencia de los participantes. Adicionalmente, se establecieron jornadas e intensidades horarias diferenciadas, con el propósito de optimizar la asistencia y garantizar la participación efectiva en los espacios formativos.

El día 25 de agosto a las 04:00 pm se realizó un espacio virtual con los 220 emprendedores seleccionados como beneficiarios del programa Semilla Verde, con el objetivo de darle la bienvenida al programa, socializar información de interés y especificar la logística de las sesiones formativas correspondientes al ciclo de capacitación en modelos de negocio.

El 27 de agosto se dio inicio a los espacios de formación con 4 grupos, abordando temas tales como “Emprender como decisión del ser”, “Modelo de negocio con enfoque económico y empresarial” y “Modelo de negocio con enfoque ambiental”



Acompañamiento sesión formativa modelos de negocio emprendedores Semilla Verde

Módulo introductorio – "Emprender como decisión de conciencia"

Este módulo es el punto de partida del proceso formativo, orientado a que el emprendedor reconozca su historia personal, sus valores y su propósito profundo. A través de ejercicios de introspección y conexión emocional, se busca que emprender no sea solo una necesidad económica, sino una decisión consciente y transformadora.
Se trabajan temas como:

- Visión personal y propósito vital.
- Gestión emocional del emprendimiento: miedos, incertidumbre, síndrome del impostor.
- Autoconfianza y motivación como motores internos.
- El emprendimiento como un acto de transformación del entorno.

"El propósito no elimina el miedo, pero le da dirección" – se promueve una mirada del emprendimiento desde el ser, como un camino de realización personal y colectiva.

Capa Económica – Modelo de negocio y viabilidad

Esta capa trabaja la lógica empresarial del modelo de negocio y responde a la pregunta: ¿Cómo genera valor económico el emprendimiento?

Se estructura a partir del Business Model Canvas de Alexander Joyce, que amplía el modelo tradicional de Osterwalder. Los temas abordados son:

- Propuesta de valor: diferenciación, solución al problema, impacto percibido.

- Segmento de clientes: quiénes son, cómo se comportan, dónde están.
- Canales de distribución y comunicación: medios para entregar el valor.
- Relación con clientes: cómo atraer, retener y fidelizar.
- Estructura de costos e ingresos: sostenibilidad financiera y rentabilidad.
- Actividades y recursos clave: operaciones centrales y capacidades requeridas.
- Aliados estratégicos: redes y sinergias para potenciar el negocio.

Se fomenta una comprensión integral del negocio, no solo como fuente de ingresos, sino como generador de valor real y medible.

Capa Ambiental – Sostenibilidad y economía circular

Esta capa responde a: ¿Cómo mi negocio cuida y regenera el planeta?
El módulo introduce conceptos clave como:

- Sostenibilidad (Informe Brundtland): satisfacer necesidades actuales sin comprometer las futuras.
- Economía circular: mantener productos, materiales y recursos en uso el mayor tiempo posible.
- Ecodiseño: integrar criterios ambientales desde la fase de diseño.

Se analizan los impactos ambientales en cada fase del ciclo de vida del producto o servicio (producción, uso, disposición) y se promueve la adopción de prácticas como:

- Uso eficiente de recursos (agua, energía, materiales).
- Minimización y valorización de residuos.
- Incorporación de materiales reciclados o biodegradables.
- Modelos de negocio circulares: reutilización, reparación, remanufactura, etc.

Además, se abordan indicadores de desempeño ambiental y su relación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Capa Social – Equidad, ética y tejido comunitario

Esta dimensión responde a: ¿Cómo mi emprendimiento genera bienestar colectivo?
Incluye una mirada integral de la sostenibilidad social, trabajando temas como:

- Condiciones laborales dignas: cumplimiento de derechos, seguridad, bienestar del equipo.
- Diversidad e inclusión: incorporación de grupos vulnerables o históricamente excluidos.
- Participación de partes interesadas (stakeholders): comunidades, clientes, proveedores, aliados.
- Ética empresarial y gobernanza: transparencia, toma de decisiones justa, códigos de conducta.
- Conexión con los ODS: especialmente ODS 5 (igualdad de género), ODS 8 (trabajodecente) y ODS 10 (reducción de desigualdades).

Se reflexiona también sobre el impacto social en el territorio, desde la generación de empleo hasta el fortalecimiento del capital social y cultural local.

Cada sesión combinó de manera estratégica:

- Contenidos teóricos sólidos, necesarios para comprender los fundamentos de los modelos de negocio sostenibles.
- Ejercicios prácticos, diseñados para que los emprendedores pudieran aplicar inmediatamente lo aprendido en sus propios proyectos.
- Estudios de caso inspiradores, que mostraron ejemplos reales de negocios sostenibles en distintos sectores, despertando nuevas ideas y estrategias.
- Actividades participativas, que fomentaron el intercambio de saberes, el trabajo en equipo y la co-creación de soluciones contextualizadas.
- Momentos de reflexión individual, que permitieron conectar el aprendizaje con el propósito personal y la visión a largo plazo de cada emprendimiento.

Esta metodología no solo facilitó la comprensión profunda de los contenidos, sino que además priorizó la acción, el hacer, la validación real de ideas y la toma de decisiones informadas. Cada emprendedor se llevó de cada sesión herramientas concretas como el lienzo de 3 capas, conocimientos aplicables y nuevas perspectivas que fortalecen la sostenibilidad, viabilidad y escalabilidad de su iniciativa.

Resultados

De los 220 emprendimientos seleccionados, 201 lograron cumplir con el mínimo del 60% de asistencia, consolidando así el impacto esperado de la fase formativa. A continuación, se detalla la distribución de asistencia:

- 154 emprendedores (70%) asistieron al 100% de las sesiones programadas, reflejando un compromiso ejemplar con el proceso y una apropiación total de los contenidos impartidos.
- 25 emprendedores (11%) alcanzaron una asistencia del 75%, lo que indica una participación constante, aunque no completa.
- 22 emprendedores (10%) cumplieron con una asistencia del 60%, que corresponde al umbral mínimo exigido para validar su participación en el componente.
- 27 emprendedores (12%) presentaron una asistencia inferior al 60%.

En cuanto a la percepción de calidad del proceso formativo, se aplicaron encuestas de satisfacción al finalizar cada sesión. Los resultados reflejan una valoración promedio de 4.8 sobre 5, lo que evidencia un buen nivel de satisfacción frente al servicio prestado.

Entre los aspectos más destacados se encuentran:

- La pertinencia de la metodología utilizada, basada en un enfoque práctico, participativo y adaptado a la realidad de los emprendimientos.

- La idoneidad de los facilitadores, reconocidos por su experiencia, claridad en la exposición y cercanía con los emprendedores.

El ciclo formativo permitió avanzar en la apropiación de herramientas de negocio por parte de los emprendedores. Los participantes comprendieron la importancia de integrar el valor económico, social y ambiental en sus modelos, así como la necesidad de conectar el emprendimiento con su propósito vital.

Actividad #4.2 Proceso de selección 100 iniciativas

Una vez finalizadas las jornadas de entrenamiento los emprendedores deberán entregar su Modelo de Negocio de 3 capas, para la valoración del mismo, en los formatos definidos previamente y avalados por el Distrito de Medellín. También, deben enviar un video con una duración máxima de 3 minutos con el siguiente contenido:

✓ Introducción: presentación personal.
✓ Problema: descripción clara y concisa del problema que se está resolviendo.
✓ Solución: explicación de la solución propuesta y cómo resuelve el problema.
✓ Mercado: tamaño del mercado y oportunidad de negocio.
✓ Modelo de negocio: cómo generará ingresos.
✓ Impacto ambiental y social: explicación de cómo la puesta en marcha del negocio genera un impacto positivo al ambiente y al tema social.
✓ Tracción y logros: logros obtenidos hasta la fecha y validación del mercado.
✓ Equipo: presentación del equipo y sus competencias.
✓ Llamada a la acción: qué se necesita (inversión, alianzas, etc.).

Fundación Socya notificó a los 201 emprendedores que lograron una asistencia del 60% en el ciclo formativo mediante correo electrónico, el sábado 6 de septiembre, sobre los requisitos de postulación. Adicionalmente en el mismo correo se provee los formatos correspondientes para cumplir los requisitos de postulación y el enlace de postulación

Se postularon 169 emprendedores los cuales se evaluaron con base a la siguiente rúbrica

Introducción

- No se presenta o lo hace de forma confusa = 1 punto.
- Se presenta, pero sin claridad o conexión con el público = 2 puntos.
- Se presenta de forma clara, pero con lenguaje poco profesional = 3 puntos.
- Se presenta con claridad, seguridad y lenguaje adecuado = 5 puntos.

Problema

- No se identifica el problema o es irrelevante = 5 puntos.

- El problema es confuso o poco desarrollado = 8 puntos.
- El problema está identificado, pero con poco contexto = 10 puntos.
- El problema es claro, relevante y bien contextualizado = 15 puntos.

Solución e innovación

- No se explica la solución o es incoherente = 5 puntos.
- La solución es ambigua o poco comprensible = 8 puntos.
- La solución es clara pero no se evidencia su viabilidad = 13 puntos.
- La solución es clara, viable, diferenciadora e innovadora = 20 puntos.

Potencial de mercado

- No se menciona el mercado o es irrelevante = 5 puntos.
- El mercado es general o no está bien definido = 8 puntos.
- Se identifica un segmento de mercado, pero sin datos = 10 puntos.
- Se identifica claramente el mercado y su potencial = 10 puntos.

Modelo de negocio

- Descripción confusa o incoherente; sin propuesta clara = 5 puntos.
- Descripción y propuesta básica, pero con vacíos importantes = 8 puntos.
- Descripción y propuesta clara, pero aún en desarrollo conceptual = 10 puntos.
- Descripción y propuesta de valor bien definida, entendible y con diferenciación inicial = 15 puntos.

Impacto ambiental y social

- No se menciona impacto alguno = 5 puntos.
- Se menciona impacto, pero sin relación clara con el proyecto = 8 puntos.
- Se describe impacto, pero sin métricas o evidencia = 10 puntos.
- Se expone un impacto claro, medible y coherente con la propuesta = 15 puntos.

Tracción y logros

- No se presentan logros o avances = 1 punto.
- Se mencionan avances mínimos o no comprobables = 2 puntos.
- Se presentan logros, pero sin validación clara = 3 puntos.
- Se evidencian logros concretos y validación del mercado = 5 puntos.

Equipo

- No se presenta el equipo = 1 punto.
- Se menciona el equipo sin roles ni competencias claras = 2 puntos.
- Se describen algunos roles, pero con poca relación al proyecto = 3 puntos.
- Se presenta un equipo con competencias claras y alineadas al proyecto = 5 puntos.

Llamado a la acción

- No se menciona ninguna necesidad o acción = 1 punto.
- La necesidad es ambigua o poco relevante = 2 puntos.
- Se menciona una necesidad clara, pero sin justificación = 3 puntos.
- Se presenta un llamado claro, coherente y motivador = 5 puntos.

Equipo evaluador

- Se ratifica que los videos de los emprendedores fueron evaluados por cuatro facilitadores previamente aprobados, quienes cuentan con la experiencia y perfil requerido:
- Juan Carlos Barrera.
- Andrea Ruiz.
- Daniel Henao.
- Olga Meléndez.

Selección

El listado de emprendedores se organiza de acuerdo con el puntaje obtenido, en orden descendente (de mayor a menor). A partir de este orden, se seleccionan los 100 emprendedores con los puntajes más altos, que van desde el máximo de 100 puntos hasta el puntaje correspondiente a la posición 100 (79 puntos).

Adicionalmente, se eligen 10 emprendedores para cubrir posibles deserciones, extendiendo así la selección hasta la posición 110 del listado (76 puntos).

COMPONENTE 3: ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO NEGOCIOS SOSTENIBLES E INNOVADORES

Objetivo: Este componente tiene como propósito desarrollar y fortalecer capacidades en los emprendimientos acompañados, identificando oportunidades y necesidades en cada uno de estos y brindar acompañamiento especializado en temas asociados a mercados, acceso a financiación, modelos de negocio y otras líneas de trabajo requerida por las iniciativas acompañadas.

A continuación, se detallan cada uno de los productos y actividades

Producto #5 Diagnóstico de entrada y salida

Actividad 5.1 Diagnóstico inicial:

La herramienta diagnóstica fue elaborada por el equipo de Socya y presentada al equipo supervisor del programa para su validación y aprobación mediante correo electrónico. Su aplicación se llevó a cabo entre la última semana de septiembre y la primera semana de octubre, siendo ejecutada por los facilitadores transversales.

El formulario aplicado a los emprendedores recopiló información en torno a siete dimensiones: Modelo de Negocio Sostenible, Comercial y Acceso a Mercados, Financiera y Legal, Marketing y Posicionamiento, Operativa y Desarrollo de Producto, Social y Ambiental.

El diagnóstico abordó siete dimensiones estratégicas, alineadas con el enfoque de sostenibilidad y desarrollo de negocios verdes, permitiendo un análisis integral de cada emprendimiento:

Modelo de Negocio Sostenible: Evalúa la claridad de la propuesta de valor, el entendimiento del segmento de clientes, la generación de ingresos y la coherencia con principios de sostenibilidad.

Comercial y Acceso a Mercados: Valora la capacidad de posicionamiento, canales de venta, estrategia comercial y alcance de mercado.

Financiera y Legal: Examina el control de ingresos y egresos, estructura de costos, fuentes de financiación, formalización y cumplimiento normativo.
Marketing y Posicionamiento: Analiza el uso de herramientas de comunicación, identidad visual, presencia digital y posicionamiento de marca.

Operativa y Desarrollo de Producto: Considera procesos de producción, mejora continua, innovación y calidad del producto o servicio.

Dimensión Social: Evalúa la gestión de relaciones con comunidades, enfoque de inclusión, cultura organizacional y bienestar del talento humano.

Dimensión Ambiental: Revisa el cumplimiento normativo ambiental, prácticas de ecoeficiencia, reciclaje, seguimiento de consumos y adopción de políticas sostenibles.

El diagnóstico inicial del Programa Semilla Verde fue aplicado a 109 emprendimientos seleccionados para el Componente 3. Si bien la cohorte inicial contemplaba 110 iniciativas, uno de los beneficiarios —Juan Pablo Ospina Quintero— manifestó su decisión de no continuar en el proceso, argumentando falta de tiempo e inconformidad con el incentivo ofrecido. Esta decisión fue comunicada formalmente por correo y respaldada mediante conversación de chat. Por lo tanto, su caso fue excluido de la aplicación del diagnóstico, quedando 109 emprendimientos efectivamente evaluados.

El diagnóstico aplicado a 109 iniciativas emprendedoras revela un ecosistema activo, diverso y con capacidad de generación de ingresos. En conjunto, estas iniciativas reportan:

• 237 empleos generados, de los cuales el 92.4% (219 empleos) corresponden a esquemas informales.

• Ventas mensuales consolidadas de $242.680.000 COP, lo que demuestra dinamismo económico y validación inicial del mercado.

El alto nivel de informalidad detectado no debe entenderse únicamente como una barrera legal o técnica, sino como el síntoma de modelos de negocio aún en proceso de estructuración.

La clasificación de las 109 iniciativas según su nivel de madurez empresarial se realizó a partir del promedio ponderado de las siete dimensiones estratégicas del diagnóstico. Esta segmentación permite diseñar rutas de acompañamiento diferenciadas, ajustadas al estado real de evolución de cada emprendimiento:

- **Alta Madurez (≥ 3.5) – 10%:** Estos emprendimientos presentan una estructura funcional consolidada. Cuentan con productos y servicios validados, canales de venta activos, identidad de marca desarrollada, y cierto nivel de planificación financiera. Además, en muchos casos, han incorporado prácticas de sostenibilidad ambiental y social de manera intencionada, lo que les da coherencia con los principios del programa. Se perfilan como candidatos ideales para procesos de escalamiento, articulación a cadenas de valor y vinculación con redes de impacto o inversión social.

- **Madurez Media (2.5 a 3.49) – 60%:** Representan el núcleo del grupo intervenido. Son emprendimientos que ya tienen productos o servicios en el mercado, con primeras ventas y una base de clientes, pero presentan debilidades en aspectos clave como planeación financiera, sostenibilidad ambiental, estrategia comercial o estructura legal. Se trata de negocios funcionales pero inestables, que requieren intervención focalizada para alcanzar un punto de equilibrio operativo y mejorar su capacidad de crecimiento. Esta categoría es prioritaria para acciones de fortalecimiento integral.

- **Baja Madurez (< 2.5) –30%:** Corresponde a iniciativas en fase de exploración, ideación o ejecución incipiente. Muchas operan desde la informalidad, sin una propuesta de valor completamente definida, ni una estructura operativa o comercial clara. Si bien tienen alto potencial desde el punto de vista comunitario, social o ambiental, necesitan acompañamiento intensivo para superar barreras estructurales. Estas iniciativas pueden ser altamente transformadoras si reciben el apoyo adecuado en las fases tempranas del ciclo emprendedor.

Actividad # 6.1 Generación de capacidades:

Se realizarán espacios de transferencia de conocimiento y generación de capacidades grupales, de 4 horas cada uno, bajo metodologías prácticas de aprender haciendo, en modalidad presencial. Serán espacios cuyo propósito es generar capacidades a los emprendimientos, en temas como:

- Modelos de negocio sostenibles,

- Prototipo y operaciones,
- Acceso a financiación
- Finanzas
- Acceso a mercados,
- Gestión de la innovación,
- Desarrollo de marca
- Adopción tecnológica
- Oportunidades del ecosistema empresarial y ambiental,

Al 31 de octubre, se ha ejecutado el 100% del ciclo de formación, orientado al fortalecimiento de capacidades emprendedoras con enfoque en sostenibilidad. El ciclo de formación se desarrolló a partir de una planificación rigurosa, la cual articuló criterios técnicos, territoriales y metodológicos, buscando generar condiciones ideales para la apropiación del conocimiento y la implementación de modelos de negocio de triple impacto.

A continuación, se describen las actividades realizadas:

- El 17 de septiembre de 2025 – Sesión de bienvenida virtual:

Se realizó una jornada de bienvenida con los 110 emprendedores seleccionados, a través de una sesión virtual. En este espacio se socializa la estructura del proceso, se explicó la metodología de trabajo y se resolvieron inquietudes relacionadas con la logística de las formaciones. Esta sesión fue clave para alinear expectativas y fortalecer vínculos con los participantes.

- Del 20 de septiembre al 10 de octubre de 2025 – Desarrollo de la fase presencial de formaciones especializadas:

Fotografía (contenido temático)

- Introducción a la fotografía
- Exposición fotográfica
- Encuadre
- Ley de los tercios
- Ley del horizonte
- Composición de imágenes
- Fondo
- Ángulos
- Flat lay
- Formatos
- Edición de fotos
- Ejercicio práctico
- Estrategia redes sociales con IA
- Identidad de marca

- Objetivos SMART

Gestión de la innovación (contenido temático)

Introducción a la Gestión de la Innovación

- Concepto de gestión de la innovación.
- Procesos, metodologías y prácticas para desarrollar e implementar ideas.
- Componentes: detección de oportunidades, generación y selección de ideas, ejecución, cultura innovadora y mejora de procesos.

Metodología Design Thinking

¿Qué es Design Thinking?

- Enfoque centrado en las personas para la solución de problemas.
- Importancia para emprendedores.
- Fases del Design Thinking:
- Empatizar
- Definir
- Idear
- Prototipar
- Testear
- Ejemplos prácticos de aplicación.

Metodología Lean Startup

- Concepto y propósito.
- Innovación continua y construcción de productos con mínimos recursos.
- Ciclo Construir – Medir – Aprender.
- Hipótesis y validación del problema–cliente.
- Componentes del Lean Startup:
- Idea
- Construir (PMV)
- Medir
- Aprender (pivotar o perseverar)
- Caso práctico: “Refrescos Naturales en la Oficina”.

Centro Administrativo Distrital – CAD – Calle 44 No. 52 – 165
Línea Única de Atención a la Ciudadanía 44 44 144
www.medellin.gov.co
Medellín - Colombia

Producto Mínimo Viable (PMV)

- Definición y características.
- Función del PMV como herramienta de validación.
- Cómo diseñar y prototipar versiones tempranas de productos.
- Importancia del aprendizaje validado
- Dinámicas de Creatividad e Innovación
- Actividad práctica de ideación a partir de objetos simples.
- Creación de productos innovadores para un nicho específico (ej.: dueños de mascotas).
- Ejercicio de presentación y argumentación del producto.

Método SCAMPER

- Definición y origen de la técnica.
- SCAMPER como herramienta para desbloquear creatividad mediante transformaciones:
- Sustituir
- Combinar
- Adaptar
- Modificar
- Proponer otros usos
- Eliminar
- Reorganizar
- Dinámica individual de aplicación al producto, servicio o proceso del emprendedor.

Medición de impactos ambientales (ejes temáticos)

Conceptos fundamentales de gestión ambiental

- Definición de Aspecto Ambiental (ISO 14001:2015).
- Definición de Impacto Ambiental (ISO 14001:2015).
- Relación causa–efecto entre actividades, aspectos e impactos

Identificación de aspectos ambientales

- Elementos que interactúan con el ambiente:
- Consumo de agua, energía y materias primas.
- Generación de residuos, vertimientos y emisiones.
- Ruido, vibraciones, sobreocupación y desorden.
- Ejemplos gráficos de identificación de aspectos

Identificación de impactos ambientales

- Tipos de impactos:
  - Agotamiento de recursos naturales.
  - Contaminación del aire, agua y suelo.
  - Alteración del paisaje.
- Daños a la flora, fauna y salud humana.
- Ejemplos aplicados en actividades agrícolas, construcción y procesos productivos

Metodología para identificar impactos en una empresa

- Identificar actividades y procesos de la empresa
- Análisis paso a paso:
- Desglose de actividades.
- Relación con factores ambientales: suelo, aire, agua, vegetación, fauna, paisaje y población
- Ejercicio de identificación de impactos

Construcción de la matriz de aspectos e impactos

- Listado de actividades.
- Identificación de aspectos y sus efectos ambientalmente asociados.
- Clasificación y priorización

Introducción a los indicadores ambientales

- Definición de indicador ambiental y su importancia para emprendimientos verdes
- Características de un buen indicador: específico, medible, alcanzable, relevante y oportuno

Diseño de indicadores ambientales

- Componentes de un indicador:
- Nombre, descripción, objetivo, cálculo, unidad, meta, fuente de verificación y responsable
- Indicadores de consumo de agua
- Indicadores para negocios verdes

Centro Administrativo Distrital – CAD – Calle 44 No. 52 – 165
Línea Única de Atención a la Ciudadanía 44 44 144
www.medellin.gov.co
Medellín - Colombia

Indicadores de impacto ambiental positivo

- Ejemplos por criterios:
- Conservación de áreas naturales.
- Disminución de presión sobre recursos.
- Repoblación vegetal y uso de insumos renovables.
- Disminución de contaminación

Indicadores de uso eficiente y sostenible de recursos

Consumo de agua, energía, uso de energía renovable, residuos generados, insumos renovables

Indicadores de responsabilidad social y ambiental

- Al interior de la empresa:

Capacitación, satisfacción laboral, empleo local, bienestar, equidad de género

- Al exterior de la empresa:

Participación comunitaria, proveedores sostenibles, educación ambiental, alianzas, inversión social

- En la cadena de valor:

Proveedores sostenibles, alianzas locales, cumplimiento de estándares ambientales

Actividad final

Diseño de indicadores ambientales adaptados a la actividad económica del emprendimiento

AND de marca (contenido temático)

Qué es una marca

- Diferencia entre lo que no es una marca (logo, nombre, slogan) y lo que sí es: un conjunto de atributos, valores, emociones y experiencias.
- Elementos tangibles e intangibles que construyen el valor de marca.

ADN de marca

- Componentes esenciales del ADN:
- Propósito: razón de ser, impacto positivo que se quiere generar.
- Valores: principios que guían las decisiones y comportamientos de la marca.
- Personalidad: rasgos humanos atribuidos para conectar emocionalmente.
- Identidad visual: logo, paleta de colores, tipografía, formas y estilo fotográfico.
- Tono de comunicación: estilo verbal, lenguaje, intención y emoción.
- Herramientas y metodologías incluidas:
- Canvas del ADN de marca.Círculo dorado de Simon Sinek (Qué, Cómo, Para qué).
- Arquetipos de marca y test de personalidad.
- Preguntas guía para construir propósito, valores, personalidad, identidad visual y tono de voz.

Manifiesto de marca

- Definición y función dentro del ADN de marca.
- Elementos clave que debe incluir:
- Por qué existe la marca.
- Qué futuro busca construir.
- Visión para su sector y clientes.
- Creencias centrales y no negociables.
- Características del manifiesto: conciso, auténtico, propio, fácil de entender y compartir.

Bloque 2 – Fotografía y Redes Sociales
Fotografía con celular

- Principios básicos para mejorar la calidad visual del contenido:
- La luz: natural vs. artificial, cómo dirigirla.
- El fondo: uso de fondos neutros o con elementos.
- Los ángulos: cenital, picado, normal, y cuáles evitar.
- Los detalles: importancia narrativa y emocional de las imágenes.

Herramientas para retoque

- Software y apps recomendadas: Photoshop, Lightroom, Canva.
- Uso de inteligencia artificial: ChatGPT, Photoroom y otros recursos aplicados.

Centro Administrativo Distrital – CAD – Calle 44 No. 52 – 165
Línea Única de Atención a la Ciudadanía 44 44 144
www.medellin.gov.co
Medellín - Colombia

Importancia de las redes sociales

- Por qué son esenciales para emprendedores: cero costo, alcance masivo, construcción de comunidad, generación de ventas, inmediatez.
- Función de cada red social: Instagram, Facebook, LinkedIn, TikTok, YouTube.

Qué y cómo publicar

- Tipos de contenido según objetivo:
- Fidelizar
- Entretener
- Educar
- Inspirar
- Humanizar
- Vender
- Estructura recomendada para publicaciones:
- Gancho + Beneficio + Impacto + Llamado a la Acción.

Ejercicio de creación de contenido

- Definir objetivo de la publicación.
- Diseñar la fotografía (luz, fondo, ángulo, detalles).
- Redactar el copy aplicando la fórmula vista.

Consejos finales

- Constancia en la creación de contenido.
- “Mejor hecho que perfecto”.
- La práctica desarrolla la habilidad.
- Los números son secundarios frente a la estrategia.

Gestión Comercial, Acceso a Mercados y Plan de Mercadeo (Contenido temático)

Conceptos básicos del marketing

- Qué es el marketing y por qué es importante para los emprendimientos.
- Funciones clave: dar a conocer la marca, atraer clientes, diferenciarse, construir reputación.
- Importancia de las habilidades blandas para emprender (comunicación, creatividad, inteligencia emocional, liderazgo).

Centro Administrativo Distrital – CAD – Calle 44 No. 52 – 165
Línea Única de Atención a la Ciudadanía 44 44 144
www.medellin.gov.co
Medellín - Colombia

Preparación para enfrentar el mercado

- Identificación del cliente ideal.
- Uso del Mapa de Empatía para entender necesidades, comportamientos y motivaciones.
- Pasos para elaborar un perfil de consumidor.
- Segmentación de mercado: geográfica, demográfica, psicográfica, comportamental y contextual.
- Criterios de validación de segmentos (poder adquisitivo, tamaño del mercado, capacidad de llegar, ajuste al producto).

Buyer Persona

- Construcción del cliente ideal con base en datos reales.
- Identificación de motivaciones, objeciones, hábitos y canales preferidos de consumo.

Análisis de la competencia

- Qué es y para qué sirve conocer a la competencia.
- Diferenciación inteligente: aprender de lo que otros hacen bien y mal.
- Matriz práctica de análisis competitivo (actividad, portafolio, ubicación, estrategia de precios).
- Identificación de oportunidades para mejorar la propuesta de valor.

Canales de marketing para emprendedores

- Canales digitales:
  - Redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok, LinkedIn).
  - Email marketing.
  - Página web/e-commerce.
- Marketing de contenidos.
  - Publicidad digital (Facebook Ads, Google Ads).
- Canales físicos:
  - Ferias, mercados y eventos.
  - Volantes y cartelería.
  - Boca a boca.
  - Alianzas con negocios locales.
- Tipos de canales:
  - Directos, online, indirectos, suscripción, colaboraciones, B2B, apps y plataformas digitales.

Construcción del plan de marketing

- Qué es un plan de marketing y su función como hoja de ruta estratégica.
- Componentes esenciales:
- Análisis de la situación (DOFA).
- Definición de objetivos SMART.
- Estrategias y tácticas según canales.
- Presupuesto disponible.
- Calendario de acciones (semanal/mensual).
- Sistema de medición y monitoreo.
- Ejemplo aplicado para emprendimientos (producto, cliente, objetivos, canales, acciones, presupuesto y métricas).

El ciclo de la venta

- Pasos esenciales de un vendedor efectivo:
- Contacto/Saludo: primera impresión y lenguaje no verbal.
- Conocer al cliente: escucha activa para identificar necesidades.
- Presentación del producto/servicio: enfoque en beneficios.
- Manejo de objeciones: resolver dudas con claridad.
- Cierre de venta: facilitar la decisión de compra.
- Postventa: asegurar satisfacción para fidelizar.
- Elementos clave del lenguaje corporal: espacio, postura, miradas, expresiones**.**

Acceso a Fuentes de Financiación y Plan de Inversión (Contenido temático)

Importancia de las fuentes de financiación para emprendedores

- Por qué es clave acceder a recursos para fortalecer o escalar un negocio.
- Tipos de necesidades de financiación: capital semilla, créditos, formación, inversión.
- Recomendación inicial: identificar la necesidad específica antes de buscar recursos.

¿Cómo empezar a buscar financiación?

- Definir la necesidad de financiación.
- Acercarse a entidades y revisar convocatorias vigentes.
- Considerar alternativas como inversionistas ángeles, aceleradoras o crowdfunding.
- Importancia de elaborar un plan de inversión con soportes y cotizaciones actualizadas.

Fuentes gubernamentales y para-gubernamentales

- Fondo Emprender (SENA):
- Ruta para registrarse, consultar convocatorias e iniciar postulación.
- Revisión de requisitos en cada convocatoria.
- INNpulsa Colombia:
- Proceso para acceder a la oferta de convocatorias abiertas.
- Registro, inscripción y cargue de información del emprendimiento.
- Fondo Mujer Emprende:
- Acceso a programas abiertos para mujeres.
- Proceso de inscripción mediante formulario.

Bancos y entidades financieras

Fintechs como Monet y Finaktiva: alternativas de crédito digital y capital de trabajo.
Banco Distrital de Medellín: líneas de crédito con tasas favorables para estratos 1–4.

Apoyo regional y local

- Ruta N como centro de innovación que impulsa proyectos de base tecnológica.
- Cámaras de comercio y alcaldías: asesoría, formación, programas y convocatorias**.**

Otras fuentes de financiación

- Premios de sostenibilidad (Eco Reto).
- Premios Latinoamérica Verde.
- Recursos propios: ahorro, reinversión, redes personales o familiares.

Bloque – Plan de Inversión
Elaboración del Plan de Inversión

- Los emprendimientos seleccionados acceden a acompañamiento para estructurar un plan de hasta $5.000.000.
- Importancia de que el incentivo sea en especie.
- Requisito obligatorio: presentar tres cotizaciones por cada compra.
- Preferencia por trabajar con máximo tres proveedores diferentes.
- Validación del plan por un comité de elegibilidad.

Rubros financiables

- Adquisición de activos (maquinaria, equipos, herramientas, mobiliario).
- Materias primas e insumos.
- Gastos iniciales de mercadeo y publicidad.

Rubros NO financiables

- Gastos de adecuación, arrendamientos, servicios, registros.
- Capital de trabajo u operativos.
- Pago de salarios o deudas.
- Compra de inmuebles o vehículos.
- Impuestos, tasas, viajes, licor o elementos no esenciales para la operación.

Recomendaciones para el plan de inversión

- Presentar cotizaciones con vigencia mínima sugerida de 30 días.
- Verificar que proveedores cumplan requisitos (RUT, Cámara de Comercio, certificación bancaria, etc.).
- No comprometer compras antes de la aprobación.
- Priorizar equipos o herramientas de alto impacto para el negocio.

Documentación requerida por proveedores

- Si son responsables de IVA:
- Factura electrónica con CUFE, RUT, Cámara de Comercio, certificación bancaria, cédula del representante.
- Si NO son responsables de IVA:
- Cuenta de cobro, RUT, certificación bancaria, cédula del representante.

Proceso y tiempos del incentivo

- Duración estimada del proceso de compra: entre 10 y 20 días.
- Entrega parcial: reporte al profesional siempre que un bien o servicio llegue.
- Entrega final: visita de verificación y firma del acta de entrega a satisfacción.

Durante este periodo se ejecutó la fase presencial del ciclo formativo de acompañamiento especializado, estructurada en la ejecución de seis talleres presenciales, orientados al fortalecimiento de capacidades clave en temas como modelos de negocio sostenibles, finanzas, plan de mercadeo, medición de impacto, fotografía de producto, redes sociales, innovación, ADN de marca, acceso a mercados y desarrollo de logo con inteligencia artificial, con una duración total de 24 horas distribuidas en sesiones de 4 horas por grupo.

Finanzas Básicas para Emprendedores (Contenido temático)

- Introducción a la formación
- Presentación del componente financiero dentro del programa Semilla Verde.
- Importancia de desarrollar capacidades financieras para la sostenibilidad del negocio.

Bloque 1: Finanzas Personales
Autodiagnóstico financiero personal

- Reflexión sobre el significado del dinero y la relación emocional con las finanzas.
- Reconocer comportamientos, creencias y hábitos que afectan el bienestar financiero.

Importancia de aprender finanzas personales

- Uso adecuado de instrumentos financieros.
- Toma de decisiones informadas.
- Manejo de deudas.
- Creación de presupuestos y generación de ahorro.

Hábitos financieros saludables

- Balance permanente de ingresos y gastos.
- Toma de decisiones basadas en competencias (negociación, comunicación, trabajo en equipo).
- Presupuesto familiar, registros, separación de cuentas y análisis de gastos.
- Ahorro como herramienta estratégica.
- Crédito responsable: importancia del historial crediticio y acceso a mejores condiciones.

Ejercicios prácticos

- Elaboración del presupuesto mensual.
- Identificación y control de gastos hormiga y gastos vampiro.

Bloque 2: Finanzas del Negocio
Importancia de tener cuentas claras

- Mejora de la rentabilidad.
- Gestión de deudas.
- Planeación del crecimiento.
- Evaluación de inversiones.

- Mejor toma de decisiones frente a retos.

Conceptos clave: inversiones y costo de oportunidad

- Qué es una inversión y por qué debe analizarse antes de ejecutarse.
- Renunciar a un recurso implica evaluar alternativas y beneficios esperados.

Bloque 3: Costos
Diferencia entre costos y gastos

- Costos: asociados a la creación del producto/servicio.
- Gastos: asociados a la operación del negocio.

Tipos de costos

- Costos directos: materias primas, mano de obra directa, insumos específicos.
- Costos indirectos: administración, servicios, alquiler, depreciación.
- Costos fijos: se mantienen independientemente de la producción.
- Costos variables: cambian según el volumen producido.

Dinámicas aplicadas

- Identificación de costos directos e indirectos.
- Listado de costos fijos y variables del negocio.
- Construcción del costo unitario de un producto o servicio.

Bloque 4: Precio de Venta
Factores que influyen en el precio

- Costos de producción.
- Ganancia esperada.
- Demanda del mercado.
- Competencia.
- Valor agregado.
- Disponibilidad, inflación e impuestos.

Métodos para fijar precios

- Método basado en el costo.
- Método basado en la demanda.
- Método basado en la competencia.

Fórmulas y ejercicios

- Aplicación de la fórmula del precio de venta según margen.
- Ejemplo práctico con comparación de precios del mercado.

Bloque 5: Punto de Equilibrio
14. Concepto y utilidad

- Nivel mínimo de ventas en el que no hay pérdida ni ganancia.
- Importancia para proyectar metas y evaluar rentabilidad.

Cálculo del punto de equilibrio

- Identificación de costos fijos.
- Costo variable unitario.
- Precio de venta unitario.
- Aplicación de la fórmula.
- Interpretación de los resultados.

Ejercicio práctico final

Cálculo del punto de equilibrio mensual y diario según ejemplo aplicado.

Negocios Verdes (Secretaría de Medio Ambiente) (Contenido temático)

Introducción a los Negocios Verdes

- Qué son los negocios verdes y su papel dentro de la sostenibilidad.
- Relación con la economía circular, la protección ambiental y el desarrollo territorial.
- Impactos económicos, sociales y ambientales.

Impactos de los Negocios Verdes

- Ambientales: reducción y aprovechamiento de residuos, uso sostenible de recursos, mitigación del cambio climático.
- Sociales: empleo verde, inclusión, fortalecimiento del conocimiento local, disminución de brechas territoriales.
- Económicos: nuevos mercados, mayor competitividad, encadenamientos productivos y acceso a nichos especializados.

Plan Nacional de Negocios Verdes (2022–2030)

- Enfoque estratégico del país para fortalecer la oferta y demanda de productos sostenibles.
- Rol de las entidades territoriales, nodos y ventanillas de negocios verdes.

Criterios que debe cumplir un Negocio Verde

Criterios económicos:
- Viabilidad económica del negocio.

Criterios sociales:
- Responsabilidad social interna y externa.
- Responsabilidad social en la cadena de valor.
- Impacto social positivo.
- Enfoque de ciclo de vida.

Criterios ambientales:
- Uso eficiente de recursos.
- Sustitución de sustancias peligrosas.
- Uso de materiales reciclados y reciclables.
- Reducción de impactos ambientales negativos.

Criterios avanzados:
- Comunicación de atributos ambientales.
- Sellos, programas o certificaciones ambientales implementadas.

Categorías y subcategorías de Negocios Verdes

Bioproductos y servicios sostenibles:
- Agroecosistemas sostenibles.
- Agroindustria sostenible.
- Biocomercio.
- Biotecnología.
- Turismo sostenible.

Ecoproductos industriales:
- Aprovechamiento y valorización de residuos.
- Moda sostenible.
- Construcción e infraestructura sostenible.
- Empaques y envases ecológicos.

Productos para la calidad ambiental:
- Tecnologías verdes.
- Servicios ambientales y soluciones ecoeficientes.

Cómo convertirse en un Negocio Verde

- Ruta de verificación del Ministerio de Ambiente.
- Ventanillas regionales de negocios verdes.
- Nodos territoriales como articuladores.

Importancia de identificar bienes y servicios verdes

- Fomento de prácticas de producción y consumo sostenible.

- Visibilización en el mercado nacional e internacional.
- Facilitar la decisión de compra sostenible.
- Promover cultura ambiental, social y ética.

Sellos y certificaciones ambientales

- Importancia de los sellos ambientales para la confianza del consumidor.
- Sello Ambiental Colombiano y otros reconocimientos.
- Sellos como herramienta de competitividad y diferenciación.

Reconocimientos para Negocios Verdes

- Marca Negocios Verdes.
- Sello Negocios Verdes.
- BIOEXPO como plataforma nacional de visibilización y conexión comercial.

¿Por qué ser un Negocio Verde?

- Rentabilidad con impacto positivo.
- Contribución a metas territoriales, nacionales y a los ODS.
- Oportunidades de mercado emergente:
    - Bioeconomía
    - Turismo de naturaleza
    - Economía circular
    - Economía forestal

Resultados

De los 110 emprendimientos seleccionados, un total de 104 lograron cumplir con el mínimo del 60% de asistencia, consolidando así el impacto esperado de la fase formativa. A continuación, se detalla la distribución de asistencia:

● 70 emprendedores (64%) asistieron al 100% de las sesiones programadas, reflejando un compromiso ejemplar con el proceso y una apropiación total de los contenidos impartidos.
● 28 emprendedores (25%) alcanzaron una asistencia del 83%, lo que indica una participación constante, aunque no completa.
● 8 emprendedores (7%) cumplieron con una asistencia del 60%, que corresponde al umbral mínimo exigido para validar su participación en el componente.
● 4 emprendedores (4%) fueron excluidos del proceso, al no alcanzar el porcentaje mínimo requerido.

Actividad # 6.2 Acompañamiento Especializado.

Los acompañamientos especializados comenzaron el 02 de octubre de 2025, a través de la metodología grupos focales, los cuales están compuestos por máximo 6 emprendedores y se realizan de manera presencial. Los grupos focales entregaron 732 horas de acompañamiento en los siguientes temas:

- Indicadores de Impacto Medio Ambiental
- Indicadores de Impacto Social
- Retos y barreras comunes de los emprendedores
- Retos del sector sostenible
- Competencias y brechas formativas
- Validación de modelo de negocio
- Estrategias de mercado colectivo
- Identificación de necesidades comunes
- Desarrollo de propuestas colectivas
- Priorización de dificultades del proceso productivo
- Identificación de oportunidades compartidas
- Fortalecimiento de capacidades colectivas
- Construcción de indicadores clave de sostenibilidad
- Propuesta de valor sostenible

Desde el 22 de octubre de 2025 se iniciaron acompañamientos especializados de manera individual. Entregado a la fecha de corte del presente informe 116 horas en las siguientes temáticas

- Desarrollo del pitch
- Preparación para acceso a mercados
- Definición de propuesta de valor
- Revisión de modelo de negocio
- Marketing digital
- Estrategias comerciales
- Costos y precios
- Plan financiero
- Proyección de ventas
- Marca y comunicación
- Estructuración del pitch comercial

- Revisión del diagnóstico individual
- Identificación de necesidades específicas
- Fortalecimiento de habilidades emprendedoras
- Acompañamiento personalizado según sector
- Seguimiento de compromisos del diagnóstico
- Indicadores de sostenibilidad según emprendimiento
- Acompañamiento técnico en procesos productivos
- Estrategias de crecimiento

- Planeación operativa
- Optimización de procesos
- Organización administrativa
- Gestión del tiempo y productividad

A lo largo del proceso de acompañamiento especializado, los emprendedores fortalecieron de manera integral las capacidades necesarias para consolidar y proyectar sus iniciativas. En los espacios individuales y grupales recibieron orientación en aspectos financieros como estructura de costos, análisis del punto de equilibrio, proyecciones, manejo de flujo de caja y organización económica que les permite tomar decisiones más informadas y sostenibles. También trabajaron estrategias de mercadeo enfocadas en clarificar y comunicar su propuesta de valor, segmentar adecuadamente a sus clientes, mejorar su presencia en canales digitales y fortalecer su posicionamiento en el mercado. Desde el enfoque de sostenibilidad, avanzaron en la identificación de los aspectos e impactos ambientales y sociales asociados a sus procesos productivos, desarrollaron indicadores para medir su desempeño y reconocieron oportunidades para implementar prácticas responsables que potencien su propuesta de valor sostenible. Adicionalmente, abordaron temas como mejora operativa, validación del modelo de negocio, definición de metas, construcción de pitch, revisión del plan de inversión y análisis de riesgos, logrando una visión más clara y estratégica de su emprendimiento. Las metodologías utilizadas (virtuales, presenciales o híbridas) fueron consensuadas con cada emprendedor y se desarrollaron mediante una pedagogía centrada en la práctica, el análisis aplicado y la resolución de necesidades reales, garantizando que el aprendizaje fuera útil, contextualizado y orientado a la acción, más allá de contenidos exclusivamente teóricos.

Al 31 de octubre el operador Socya ha entregado 848 horas de acompañamiento especializado, ejecutando el 42% de la meta establecida.

La supervisión ha realizado constante seguimiento a la calidad del servicio prestado, evaluando las condiciones del lugar donde se desarrolla la sesión formativa, herramientas audiovisuales, hojas de vida de los profesionales que realizaron los espacios, claridad y practicidad de la información suministrada; concluyendo que el contratista ha prestado los servicios con la calidad idónea de acuerdo con las especificaciones técnicas

COMPONENTE 4: ENTREGA DE INCENTIVOS ECONÓMICOS:

Este componente busca apalancar con recursos para potencializar iniciativas enfocándose en el desarrollo del producto o servicio, así como aquellos aspectos que permitan la validación técnica y comercia de mencionadas iniciativas

Producto #7 Incentivos económicos

Actividad 7.1 Selección de iniciativas beneficiarias

De los 100 emprendedores acompañados en la etapa de acompañamiento especializado se seleccionarán cincuenta (50) emprendimientos que serán beneficiados con el fondo de incentivos económicos, para esta actividad el contratista deberá definir criterios de selección y matriz de calificación y selección, estos criterios deberán ser presentados y aprobados en un comité de supervisión con el distrito de Medellín.

Convocatoria y postulación

La convocatoria se abrió el 7 de octubre de 2025 mediante correo electrónico dirigido exclusivamente a los emprendedores que acreditaron al menos el 60% de asistencia a la formación de 24 horas del Producto #6 – “Fortaleciendo negocios sostenibles” (conforme al documento de Especificaciones Técnicas); la postulación se realizó únicamente a través del formulario web compartido en dicho correo y estuvo habilitada hasta el 11 de octubre de 2025 (23:59, hora local); en total se recibieron 100 postulaciones. El equipo de la Fundación SOCYA validó las postulaciones, realizó las observaciones pertinentes sobre las presentaciones cargadas y brindó acompañamiento con profesionales expertos para la preparación del pitch.

Presentaciones de pitch y Comité Evaluador

Las presentaciones de pitch se realizaron los días 10, 14 y 15 de octubre de 2025 en Fundación Socya ante el Comité Evaluador, conformado por Estefanía Ochoa Henao (enfoque económico), Claudía Cano Montoya (enfoque social), Dilia Isabel Orozco Álvarez (enfoque social), José Henry Bolívar Cano (enfoque ambiental), Juan Jaime Castaño Agudelo (enfoque económico), Ruth Islena Martínez Velásquez (enfoque económico), Alexander Asprilla Dediego (enfoque económico), Camilo Molina Castaño (enfoque económico), Libia Rocío Díaz Valbuena (enfoque ambiental), James Nimrod Sajona Palacio (enfoque social), María Catalina Muñoz Montoya (enfoque social) y Daniel Ledesma Nieto (enfoque social), quienes evaluaron conforme a la rúbrica aprobada para el programa Semilla Verde.

Criterios de evaluación y desempates

La evaluación de las presentaciones de pitch se realizó con base en la rúbrica de selección de 50 emprendedores aprobada por el equipo supervisor de la Secretaría de Desarrollo Económico (SDE) el 1 de octubre de 2025. La rúbrica establece un puntaje total de 0 a 100 puntos, con ponderaciones y descriptores definidos en la matriz oficial; cada jurado diligenció la rúbrica durante la sesión de pitch y los puntajes se consolidaron en la matriz de selección para determinar el orden de mérito.

CRITERIO	**%**
Solución e Innovación	15%
Potencial de mercado	15%
Modelo de negocio	15%
Impacto ambiental	15%

Enfoque sostenible y social	10%
Justificación de recursos - plan de inversión	10%
Presentación del Pitch	10%
Problema	5%
Capacidades del Equipo	5%

Selección 50 emprendedores ganadores

El 17 de octubre de 2025 se llevó a cabo el comité de selección de los 50 ganadores del incentivo económico que otorga el programa Semilla Verde. Daniel Henao, coordinador del programa Semilla Verde por parte de la Fundación SOCYA, socializó al equipo supervisor de la Secretaría de Desarrollo Económico —Germán González (supervisor), Sindy Vera y Sebastián Aguirre (apoyo a la supervisión)— la matriz con los puntajes obtenidos en las presentaciones de pitch por los emprendedores postulados. En el informe se registró que 2 emprendedores no se presentaron por motivos de salud. El mayor puntaje obtenido fue de 99,00 puntos, correspondiente al emprendedor Faber Cortes García (CC 98648363). Con base en este puntaje y los demás resultados, se organizó el orden de selección de forma descendente, efectuando corte en la posición 50, correspondiente a la emprendedora Emilsen Rivera Soto (CC 44002202), con 77,67 puntos. No se presentaron empates, por lo cual no fue necesario aplicar los criterios de desempate establecidos.

Actividad 7.2 Planes de inversión:

De acuerdo con los procesos de acompañamiento y generación de capacidades en cada una de las iniciativas el programa dispondrá de ($250.000.000) para asignarlos a las 50 iniciativas seleccionadas de acuerdo con su desempeño y evaluación Los montos que se asignarán a cada iniciativa se determinarán según el requerimiento de las mismas, no podrá superar $ 5.000.000 por iniciativa. (El monto correspondiente al incentivo estará sujeto a descuentos por cargos administrativos e impuestos).

El incentivo económico se entrega para llevar a cabo la iniciativa, enfocándose en el desarrollo del producto o servicio, así como aquellos aspectos que permitan su validación técnica y comercial. Una vez seleccionadas los emprendimientos beneficiarios, se deberán acompañar en la elaboración y estructuración de un plan de inversión de hasta cinco millones ($5.000.000) acorde a las necesidades identificadas en el modelo de negocio.

Este plan de inversión deberá entregarse por escrito y debe contener mínimo los siguientes ítems:

✓ Un objetivo general: es decir qué se va a lograr con los recursos que se solicitan al programa, un producto final.
✓ Objetivos específicos: actividades o tareas que permitan el cumplimiento del objetivo general.
✓ Un cronograma de actividades a desarrollar para el logro de los objetivos a través del diagrama de Gantt.
✓ Los planes de inversión serán evaluados por un Comité de Elegibilidad, quienes serán la máxima instancia en la aprobación de los incentivos a ser otorgados a los emprendimientos. Es una instancia de carácter técnico – económico, la SDE, deberá hacer parte de este Comité

Cumplimiento del proceso de acompañamiento y estructuración de los planes

Los 50 emprendedores ganadores contaron con acompañamiento técnico previo por parte de Fundación Socya para estructurar sus planes de inversión, alineados al desarrollo de su producto o servicio y a su validación técnica y comercial, tal como lo exige la actividad.

La socialización y aprobación del manual de compras (21 de octubre de 2025) permitió establecer criterios claros sobre rubros financiables, restricciones, pertinencia técnica y coherencia con el enfoque de negocios verdes.

Esto garantizó que los planes presentados estuvieran alineados con los objetivos del programa y respetaran las limitaciones definidas para el incentivo.

Desarrollo comité aprobación planes de inversión

El proceso de revisión se realizó en dos sesiones virtuales, donde se evaluaron los 50 planes:

Comité del 24 de octubre de 2025

Se revisaron 25 planes correspondientes al grupo gestionado por Carolina Salina profesional de apoyo de Fundación Socya.

El equipo supervisor verificó:

- Pertinencia de los bienes y servicios.
- Alineación con el manual de compras.
- Coherencia con la propuesta de valor y el enfoque ambiental.
- Tras las observaciones técnicas, los 25 planes fueron aprobados sin requerir ajustes adicionales.

Comité del 27 de octubre de 2025

Se revisaron los 25 planes restantes, correspondientes al grupo gestionado por Olga Méndez profesional de apoyo de Fundación Socya

Durante la sesión, 20 planes de inversión fueron aprobados. El comité identificó 5 casos donde era necesario:

- Validar pertinencia técnica con expertos,
- Ajustar rubros no financiables,
- Modificar el plan para garantizar coherencia con el proyecto.

Resultado de esta sesión:

Planes aprobados: 20

Los planes presentados en ambos comités fueron evaluados para asegurar que cada inversión contribuyera directamente al desarrollo del producto/servicio, la capacidad productiva y la validación comercial y técnica.

El comité verificó el componente técnico y la viabilidad del uso de los recursos, lo que implica la validación del cronograma y su coherencia con las actividades propuestas.

La supervisión ha realizado constante seguimiento a la calidad del servicio prestado, evaluando las condiciones del lugar donde se desarrollaron las sesiones de presentación de pitch, herramientas audiovisuales, jurados, claridad y practicidad de la información suministrada; concluyendo que el contratista ha prestado los servicios con la calidad idónea de acuerdo con las especificaciones técnicas

Se detalla a continuacion el seguimiento reportado para este periodo:

Componente 2

FECHA	ACTIVIDAD	LUGAR	HORA	OBSERVACIONES
27/07/2025	Socialización Centros de Emprendimiento	Meat	9:00	Socialización del programa
12/08/2025	Socialización MeUne	Teams	14:00	Socialización del programa
27/08/2025	Sesión # 1 - Fase 1 formación Grupo 5	CEE Villahermosa	9:00	Excelente calidad en la formación
27/08/2025	Sesión # 1 - Fase 1 formación Grupo 1	PB San Javier	13:00	Excelente calidad en la formación
29/08/2025	Sesión # 2 - Fase 1 formación Grupo 5	CEE Villahermosa	9:00	Excelente calidad en la formación
29/08/2025	Sesión # 2 - Fase 1 formación Grupo 7	Sociedad San Vicente	13:00	Excelente calidad en la formación
11/09/2025	Sesión Virtual: Semilla Verde 10 horas de formación	Virtual	07:00	Excelente calidad en la formación

12/09/2025	Semilla Verde- Sesión complementaria	Virtual	07:00	Excelente calidad en la formación

Componente 3

FECHA	ACTIVIDAD	LUGAR	HORA	OBSERVACIONES
17/09/2025	Bienvenida emprendedores componente 3	Virtual	16:00	Excelente servicio prestado
23/09/2025	Seguimiento formación grupal Componente 3 G2	Presencial	08:00	Excelente servicio prestado
23/09/2025	Seguimiento formación grupal Componente 3 G3	Presencial	13:00	Excelente servicio prestado
03/10/2025	Seguimiento formación grupal Componente 3 G4	Presencial	09:00	Excelente servicio prestado
07/10/2025	Seguimiento formación grupal Componente 3 G2	Presencial	08:00	Excelente servicio prestado
07/10/2025	Seguimiento formación grupal Componente 3 G3	Presencial	13:00	Excelente servicio prestado

Componente 4

FECHA	ACTIVIDAD	LUGAR	HORA	OBSERVACIONES
10/10/2025	Pitch Capital Semilla - Programa Semilla Verde	Presencial	08:00	Excelente servicio prestado
14/10/2025	Pitch Capital Semilla - Programa Semilla Verde	Presencial	08:00	Excelente servicio prestado
15/10/2025	Pitch Capital Semilla - Programa Semilla Verde	Presencial	08:00	Excelente servicio prestado

1.3. Seguimiento al cumplimiento de las obligaciones del contratista y del contratante establecidas en el contrato.

Se relacionan a continuación el avance y cumplimiento de las obligaciones:

OBLIGACIONES DE CONTRATISTA	CUMPLIMIENTO
1. Realizar dentro de los tres (3) días siguientes a la suscripción del contrato las gestiones necesarias para el cumplimiento de los requisitos de ejecución del contrato, así como de sus modificaciones, adiciones o prorrogas y asumir los costos de éstas.	Se realizó la respectiva gestión y aprobación
2. Informar oportunamente al Distrito de Medellín cuando exista o sobrevenga alguna de las inhabilidades e incompatibilidades previstas en la constitución y la ley.	A la fecha no se ha presentado la necesidad
3. Reportar la información relacionada con la ejecución, o que tenga incidencia en ella, de acuerdo con las reglas del contrato y las normas que lo regulan, cuando sea requerida por el contratante o por el supervisor, adicionalmente a los informes que regularmente deba presentar.	Se reporta según corresponde a la ejecución
4. Incorporar en las piezas publicitarias los elementos audiovisuales e impresos, los criterios que contempla el Manual de Imagen Corporativa y seguir los lineamientos del Distrito de Medellín en materia de Comunicaciones.	Se diseñan piezas según lineamentos de comunicaciones
5. Entregar los informes técnicos, administrativos y financieros, que den cuenta del	En el mes de octubre el operador

avance de las actividades planteadas en el cronograma, con los productos y soportes según lo establecido en comité técnico.	entrega el segundo informe
6. Presentar un cronograma de la ejecución de las actividades del contrato a lo largo del tiempo de ejecución sin superar la vigencia 2025, y plantear alternativas en caso que se generen cambios necesarios en el entorno en la ejecución.	Se entregan respectivos cronogramas
7.Entregar en el tiempo pactado los productos y todos los documentos que soporten las actividades realizadas, elaborando las memorias y registros del proceso en los formatos establecidos por calidad según las especificaciones de la Secretaría de Desarrollo Económico, que estén a entera satisfacción por parte de la supervisión.	En el mes de octubre el operador entrega el segundo informe
8. Entregar toda la información solicitada para reportar los indicadores respectivos del plan de desarrollo.	Se entrega información según ejecución
9.Realizar el reporte de empleos con sus respectivas evidencias, derivados de las empresas intervenidas, en los formatos establecidos por el Distrito	Se entregará información según ejecución
10. Realizar reporte de ventas y empleos generados por las empresas intervenidas en los programas objeto del contrato en los formatos aportados por la Secretaria de Desarrollo Económico para dicho fin.	Se entregará información según ejecución
11. Aplicar y entregar información derivada de los instrumentos de diagnóstico de empresas CTI a las empresas intervenidas en los programas objeto del contrato en los formatos aportados por la Secretaria de Desarrollo Económico para dicho fin.	Se entrega información según ejecución
12. Entregar de forma mensual, durante la ejecución los certificados de paz y salvo de los aportes a la seguridad social integral (salud, pensiones y riesgos laborales), el certificado debe ser suscrito y firmado por el representante legal y/o el revisor fiscal y/o contador público.	Se entregaron certificados de los meses de junio, julio, agosto y septiembre
13. Entregar informe final con sus correspondientes anexos para el archivo central en medio magnético.	Se entregará información según ejecución
14.Facilitar la labor del supervisor(a) del contrato dando respuesta oportuna a las observaciones o requerimientos que se realicen	Se entrega información requerida
15. Trabajar en forma conjunta con el personal técnico de la Secretaría de Desarrollo Económico del Distrito de Medellín en el cumplimiento de los objetivos, para garantizar un proceso participativo de construcción y de transferencia de conocimientos y experiencias para lograr el objeto del presente contrato.	Se articula trabajo con el equipo de supervisión del Distrito de Medellín
16. Informar a la población objeto del presente contrato que el Distrito de Medellín será el responsable de las bases de datos y quien decidirá sobre su finalidad, contenido y uso. El contratista tratará las bases de datos por cuenta del responsable en virtud de la ejecución del contrato de acuerdo con el fin para el cual se solicitaron y para el cual fueron autorizados de conformidad con la Ley 1266 de 2008, Ley 1581 de 2012, Decreto 1377 de 2013 y la política de Tratamiento de Datos Personales del Distrito de Medellín	Se realiza el respectivo tramite
17. La información confidencial que sea suministrada y conocida durante el desarrollo del objeto del contrato deberá ser guardada por el contratista, y utilizarse exclusivamente en relación con el propósito que ha señalado el contratante. El contratista tendrá los siguientes deberes en relación con la información confidencial que reciba o a la que tenga acceso: a) Mantener dicha información de manera confidencial y privada. b) Abstenerse de reproducirla o darla a conocer. c) Informar de la naturaleza de reservada de la misma a cada una de las personas que tengan acceso a ella	Se atienden lineamientos respectivos

18. El contratista deberá salvaguardar la seguridad y confidencialidad respecto a las bases y el tratamiento de los datos personales en nombre del responsable conforme a los principios que los tutelan.	Se atienden lineamientos respectivos
19. Obtener y entregar al Distrito de Medellín el soporte de las autorizaciones que sean otorgadas por parte de los jóvenes y adultos para el tratamiento de sus datos personales.	Se atienden lineamientos respectivos
20. Realizar a necesidad durante la ejecución del contrato comités técnicos entre el contratista y el Distrito de Medellín, con el fin de acordar, aprobar, definir, socializar, todo aquello que requiera aprobación y vistos buenos, así como la presentación de documentos de gestión de calidad, lineamientos para la presentación de informes y la aplicación del manual de comunicaciones de la alcaldía de Medellín en todo su proceso.	Se realizan comités de manera mensual, a la fecha se han realizado nueve, además de reuniones de seguimiento semanal
21. Establecer en comité, junto al supervisor del contrato, los tiempos de difusión y promoción para la convocatoria, y dejarlo establecido en un acta.	Se realizan comités de manera mensual, a la fecha se han realizado nueve
22.Cumplir con las condiciones técnicas y lineamientos establecidos por del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín	Se cumplen especificaciones técnicas
23. Disponer de la capacidad técnica, logística, operativa y recursos requeridos para la realización del objeto contractual.	Se cumplen especificaciones técnicas
24.Cumplir con el pago de salarios / honorarios y demás obligaciones laborales, así como los aportes al Sistema de Seguridad Social Integral, conforme a lo señalado en el Artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y normas reglamentarias. - El personal dispuesto para la ejecución del presente contrato, deberá contar con las afiliaciones correspondientes al sistema de seguridad social (salud, pensión y ARL), por tanto, se deberá enviar constancia mensual de su afiliación.	El contratista cumple según certificados aportados
25. Cumplir con la normatividad legal vigente aplicable al objeto del contrato.	Se cumplen a la fecha
26.Dar tratamiento confidencial y no revelar a terceros, sin previa autorización escrita por parte del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación, la información en posesión de sus empleados o agentes durante la ejecución del contrato, excepto que la ley y las autoridades de acreditación lo requieran	Se atienden lineamientos respectivos
27. Realizar las demás funciones inherentes a la naturaleza del contrato y las que le sean asignadas por el supervisor del mismo, necesarios para garantizar el cumplimiento del objeto contractual.	Se atienden lineamientos respectivos
28.Asignar una persona, quien será el contacto permanente para la ejecución del contrato	Se asigna profesionales de apoyo, además del supervisor
29. Cumplir el objeto contractual conforme a lo dispuesto en los estudios previos, las especificaciones técnicas, los requerimientos contractuales establecidos y documentos anexos.	Se cumplen especificaciones técnicas
30. Estar disponible para atender los requerimientos que sobre el objeto contractual determine el Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín o el supervisor del contrato dentro del plazo del contrato.	Se cumplen especificaciones técnicas

31. Realizar el pago del impuesto al timbre consagrado en el Decreto 175 del 14 de febrero de 2025, según Circular Distrital No. 202560000053 de 2025, en caso de encontrarse obligado a asumirlo según la normativa vigente.	Se realizo pago a la firma del contrato
32. Disponer del personal requerido para la correcta ejecución del contrato.	Se asigna coordinador y equipo de apoyo
33.Suscribir las pólizas establecidas en el contrato	Se gestionaron y entregaron las pólizas correspondientes
34. Atender de manera oportuna las consultas y recomendaciones del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, con el objeto de garantizar el adecuado cumplimiento del objeto contractual.	Se cumplen especificaciones técnicas
35.CUMPLIMIENTO AL ACUERDO 016 DE 2020-COMPRA PÚBLICA SOSTENIBLE: Criterios Ambientales para Adquisición de Computadores y Periféricos: El contratista debe contar con un programa pos consumo para realizar una correcta disposición final y/o aprovechamiento de los equipos de cómputo, para ello deberá aportar contrato con una empresa legalmente constituida para la correcta disposición de equipos electrónicos. Criterios Innovadores para la Realización de Eventos Sostenibles Para la asistencia a eventos y demás actividades que se ejecuten en el contrato, el contratista deberá utilizar herramientas digitales que contenga la base de datos de los asistentes a los eventos y entregar mensualmente a través del formato de trazabilidad dispuesto.	Se atienden lineamientos respectivos
36. **Confidencialidad:** El Contratista se obliga a no divulgar la información confidencial a la cual tendrá acceso con ocasión de este contrato, incluida su etapa precontractual, salvo cuando sea necesario suministrar a los organismos oficiales a efecto de cumplir el objeto contractual. La obligación de reserva se extiende hasta después de terminado el contrato	Se atienden lineamientos respectivos
37. **Propiedad Intelectual:** La propiedad intelectual y los derechos patrimoniales sobre los estudios, documentos y en general los productos resultantes de la ejecución del presente contrato quedarán en cabeza del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, de conformidad con la normatividad vigente. La propiedad industrial comprende la protección de marcas y diseños que pueden aplicarse en cualquier producto o servicio (industriales) y permite distinguir los bienes o servicios de una empresa de los de otras; es decir, la idea cuando es aplicada en el ámbito industrial. También entran en este grupo las invenciones (protegidas por patentes), dibujos, diseños industriales, entre otros. En ambos casos, después que finaliza el periodo de protección que establece la norma, las creaciones pasan a ser de dominio público o, lo que es lo mismo, que cualquier persona o negocio puede usarlas sin autorización y sin tener que pagar por ellos, aunque siempre deberán reconocer la autoría. Algunos de los principales bienes intangibles protegidos por la propiedad intelectual son: ●Obras literarias. Creaciones artísticas que reflejan una idea, situación o sentimiento por escrito como poemas, novelas, obras científicas, autobiografías, etc. ●Obras artísticas. Tienen finalidad estética o comunicativa y permiten representar la inspiración o idea del creador como pueden ser: pinturas, esculturas, entre otros. ●Obras audiovisuales. Proyectos que se plasman por medio de imágenes (con o sin sonido) y pueden ser proyectadas como series, películas, documentales. ●Obras musicales. Se refiere a los elementos donde lo que se plasman son sonidos, como las canciones. ●Eslóganes comerciales. Son aquellos lemas (palabras o frases usadas en	Se atienden lineamientos respectivos

publicidad) que complementan a una marca y permiten al consumidor identificar rápidamente un producto.	
38. **Auditoría Interna. Entidades Públicas:** En ejercicio de la función de auditoría interna, la Secretaría de Evaluación y Control mediante comunicación suscrita por el Secretario de Despacho o los Subsecretarios, podrá requerir al contratista o subcontratistas toda la información relacionada con los aspectos técnicos, administrativos, financieros y legales del contrato, pudiendo ser necesario inspeccionar los documentos, lugares o sedes donde se ejecute la prestación, según las técnicas de auditorías aplicadas. Los informes de auditoría interna son de uso reservado de la Secretaría de Evaluación y Control, el ordenador del gasto y el señor Alcalde, lo anterior con fundamento en el Decreto 784 de 2021, por medio del cual se modificó el Estatuto de la Actividad de Auditoría Interna del DISTRITO ESPECIAL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN DE MEDELLÍN.	Se atienden lineamientos respectivos
39.**Obligaciones del Contratista Referente al Cumplimiento del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (Sg-Sst):** El contratista debe cumplir las disposiciones contempladas en el Decreto 1072 de 2015 y la Resolución 0312 de 2019 y las demás disposiciones vigentes en materia de Seguridad Social y Seguridad y Salud en el Trabajo. Esta obligación será verificada por los supervisores o interventores según aplique, con los siguientes documentos: -La Autoevaluación del SGSST o autoevaluaciones del año en curso. Conforme a los resultados de la autoevaluación que aporte el contratista, éste asume unas obligaciones que están expresas en el artículo 28 Resolución 0312 de 2019, las cuales serán verificadas por el supervisor según sea el caso. -Plan de Trabajo del SG-SST acorde a la autoevaluación o autoevaluaciones del año en curso. -En los contratos donde el contratista deba dotar de elementos de protección personal, el supervisor debe constatar en campo dicha obligación, y solicitar al contratista formato de entrega de los elementos de protección personal que lleve la firma de los trabajadores que están prestando sus servicios en el Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, dejando todas las evidencias en el informe parcial de supervisión, y debe ser revisada en cada pago.	Se atienden lineamientos respectivos

OBLIGACIONES DISTRITO	**CUMPLIMIENTO**
1. En cumplimiento del presente Contrato el Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, entregará al Contratista los recursos necesarios a fin de poder atender el alcance del objeto planteado.	. El distrito entrego bases de datos e información requerida para la ejecución del contrato
2. Socializar los estudios previos y sus anexos con el contratista, para el correcto inicio del contrato.	. Se realizó comité de socialización el 20 de junio del 2025
3. Aportar la información que posea el Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín y que sea útil para el desarrollo del proyecto, en forma oportuna y precisa.	. El distrito entrego bases de datos e información requerida para la ejecución del contrato
4. Socializar las experiencias de contratos anteriores, a fin de	. Se realizó comité de socialización el 20 de junio del 2025

conocer las experiencias que puedan servir de referente para el buen desarrollo del presente contrato.	
5. Participar en las reuniones técnicas que se programen con el Contratista de común acuerdo para el desarrollo del objeto del Contrato.	Se realiza comité de manera mensual y seguimientos semanales
6. Acompañar y supervisar la ejecución técnica, administrativa, jurídica y financiera del presente Contrato, apoyando el desarrollo de todo el proceso objeto del contrato y los objetivos de cada componente, para esto designará un supervisor.	Se realiza verificación permanente del cumplimiento contractual
7. Velar por el cumplimiento de todas las cláusulas contractuales.	Se realiza verificación permanente del cumplimiento contractual
8. Realizar conjuntamente con la entidad contratista, la promoción y difusión del programa en los territorios (Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín y sus corregimientos).	Se acompañan actividades de difusión
9. Legalización del contrato a través de SECOP II, terminación y cierre del contrato y tramitar oportunamente.	Se realizó el respectivo tramite en los tiempos establecidos
10. Designar la supervisión del contrato para el seguimiento en la ejecución técnica, administrativa, jurídica, contable y financiera del presente contrato, para lo cual delegará a un supervisor y los apoyos al mismo en estos aspectos.	Se designó German Gonzales y un equipo de apoyo
11. Verificar el cumplimiento del protocolo de bioseguridad registrado y aprobado por la ARL del Contratista. Así mismo, vigilar que, durante toda la ejecución del contrato, el contratista aplique las medidas necesarias de protección y bioseguridad de todos los trabajadores.	Se realiza la respectiva validación
12. Aplicar los impuestos o tributos de conformidad con la normativa tributaria vigente, según lo determina la Secretaría de Hacienda del Distrito.	Se validó el respectivo pago
13. Participar en las reuniones técnicas que se programen con el contratista para atender las situaciones que se puedan generar en el desarrollo del objeto del contrato.	Se realiza comité de manera mensual y seguimientos semanales
14. Velar por el Cumplimiento de las disposiciones contempladas en el Decreto 1072 de 2015, la Resolución 0312 de 2019 y las demás disposiciones vigentes relacionadas con el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) por parte del contratista.	Se realiza verificación permanente del cumplimiento contractual
15. Verificar la presentación del Certificado y/o constancia de la autoevaluación de estándares mínimos del SGSST expedida por su ARL vigente, donde se acredite el nivel de cumplimiento de la resolución 0312 de 2019 y su respectivo plan de mejoramiento.	Se realiza verificación permanente del cumplimiento contractual
16. Aplicar los correctivos legales y recomendar acciones pertinentes al cumplimiento del objeto.	A la fecha no se presenta situaciones que lo ameriten
17.Tener en cuenta las observaciones y recomendaciones pertinentes que el CONTRATISTA le formule en desarrollo de la ejecución del objeto del contrato	Se atenderán en el momento que se requiera
18. Verificar el cumplimiento por parte del contratista de las disposiciones relacionadas con el adecuado tratamiento de la información y de los datos sensibles de los cuales pudiere conocer con ocasión de este contrato, de acuerdo a lo señalado en los artículos 5 y 6 de la Ley 1581 de 2012.	Se realiza verificación permanente del cumplimiento contractual
19. Verificar que el contratista mantenga vigentes las	Se realiza verificación permanente del cumplimiento

garantías otorgadas cuando a ello haya lugar.	contractual
20. Todas las demás inherentes o necesarias para la correcta ejecución del objeto del contrato.	Se realiza verificación permanente del cumplimiento contractual

OBLIGACIONES DE LAS PARTES	CUMPLIMIENTO
1. Asistir a las reuniones de comité técnico que sean convocadas por el supervisor y/o contratista.	Se asisten a los espacios de seguimiento
2. Realizar el Levantamiento de las actas de reunión de dicho comité por parte del contratista y aprobadas por el supervisor	Se realizaron las actas correspondientes
3. Diligenciar listados de asistencia.	Se diligencian según comités y reuniones
4. Informar las novedades o situaciones que se consideren relevantes para el desarrollo del contrato.	Se informan de requerirse
5. Trabajar conjuntamente para lograr los objetivos del contrato suscrito entre las partes.	Se estableció esquema de trabajo y seguimiento de acuerdo a necesidades

1.4. Registro de entrega de productos e informes por parte del contratista

1.4.1.1 Pago #1:

A la fecha de este informe, el contratista entrego para este corte los productos asociados al pago #1, así:

1. Plan de trabajo del programa: Se entrega plan de trabajo que cumple con las especificaciones técnicas requeridas, detallado, actividades, hitos, responsables y entregables

2. Piezas creadas – Se entregan piezas de difusión del programa enmarcadas en lineamientos comunicacionales del Distrito de Medellín



3. Concepto de la campaña – Se entrega documento de campaña enmarcadas en lineamientos comunicacionales del Distrito, documento que detalla la estrategia para posicionar y masificar la convocatoria del **programa Semilla Verde – Economía circular y sostenible, para identificar y captar 200 emprendimientos verdes y circulares innovadores en Medellín,** mediante una estrategia digital interactiva que: incentive la participación ciudadana, eduque sobre modelos de negocio sostenibles y facilite el acceso a beneficios de formación, acompañamiento especializado e incentivos económicos para su consolidación

4. Informe de actividades de promoción y difusión: Se entrega informe de campaña, que detalla actividades realizadas este documento, detalla las actividades de Promoción y Difusión del programa Semilla Verde, implementado por la Fundación Socya para la Secretaría de Desarrollo Económico de Medellín. El objetivo principal es impulsar 200 emprendimientos sostenibles con enfoque en negocios verdes y economía circular, ofreciendo acompañamiento e incentivos económicos. El informe cubre el avance del Componente 1 (convocatoria) entre el 31 de julio y el 19 de agosto de 2025. e

5. Soporte y evidencia de aplicativo de inscripción: El soporte y evidencia de aplicativo de inscripción



6. Base de datos de emprendedores inscritos: Se entrego la Base de datos de emprendedores inscritos, con 23 registros, que detalla las comunas, actividades económicas y datos de contacto de los emprendimientos inscritos

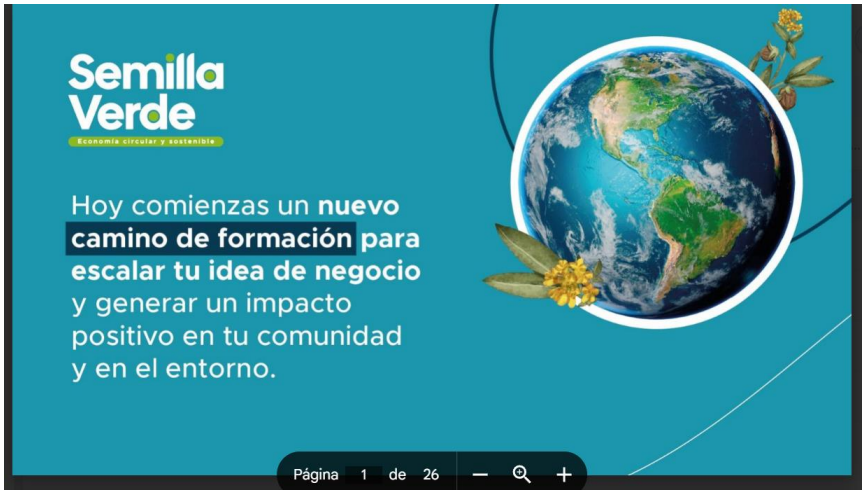
7. Informes parciales y finales de la convocatoria: Se entrega informe de convocatoria que detalla actividades realizadas y los resultados obtenidos, informe detalla el progreso del contrato No. 4600105057 y presenta los resultados de la fase de convocatoria, la cual superó su meta de participación con 423 iniciativas inscritas de todas las comunas y corregimientos de Medellín. Gran parte del documento se dedica a un análisis demográfico y técnico de los postulantes, destacando que más del 55% pertenece a poblaciones vulnerables y la mayoría de los negocios están en etapas tempranas de operación. Finalmente, el reporte confirma el cumplimiento total de las obligaciones contractuales para la fase de convocatoria, culminando con la selección de 220 emprendimientos para avanzar a la etapa de formación y acompañamiento.

8. Informe de avance del programa con respectivas evidencias: Se entrego documento que da cuenta del estado y avance de los componentes y actividades asociadas con corte al mes de septiembre, en el cual se detalla la ejecución de cada una de las actividades y resultados por cada una de estas, detalla cifras, resultados e impactos, así como detalle de los procesos de selección.

1.4.1.2 Pago #2:

A la fecha de este informe, el contratista entrego para este corte los productos asociados al pago #2, así:

1. Memorias de las jornadas de formación componente 2, entrego 5 presentaciones utilizadas en los talleres de transferencia de conocimiento de la etapa 2, correspondiente a los enfoques sociales, ambientales y económicos



2. Base de datos de emprendedores participantes componente 2 , se entregó formato 009 con 200 registros de emprendedores participantes en el componente 2

3. Informe del ciclo de formación componente 2 : El reporte certifica el avance y desarrollo del Componente 2, denominado Ciclo de Capacitación, el cual brindó formación integral a 220 emprendedores hasta el 12 de septiembre de 2025.

4. Informe final del proceso de formación componente 2 El reporte certifica la finalización exitosa del Componente 2, denominado **Ciclo de Capacitación**, el cual brindó formación integral a 220 emprendedores hasta el 12 de septiembre de 2025. La metodología pedagógica se centró en el práctico **Modelo de Negocio de 3 Capas**, abordando específicamente los pilares económico, social y ambiental de la sostenibilidad. Finalmente, se destaca la organización logística que utilizó cuatro **sedes territoriales** para asegurar la accesibilidad y participación de los beneficiarios del distrito.

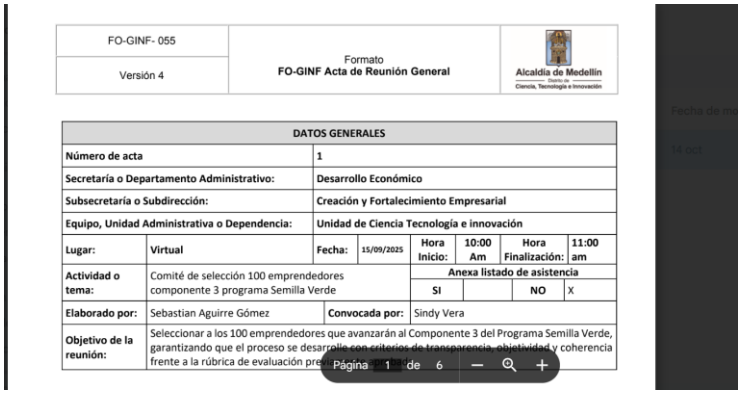
5. Informe del proceso de selección componente 2 : Informe del Proceso de Selección que detalla la metodología utilizada por la Secretaría de Desarrollo Económico de Medellín y la Fundación Socya para la segunda fase del Programa Semilla Verde, en cumplimiento del contrato 4600105057. La meta principal del programa es apoyar emprendimientos enfocados en el desarrollo de negocios

verdes y la economía circular dentro del Distrito de Medellín. Para determinar quiénes avanzarían, se solicitó a 169 postulantes presentar un modelo de negocio de 3 capas y un video pitch evaluado con una rúbrica que cubría desde el potencial de mercado hasta el impacto ambiental y social. Finalmente, se seleccionaron 110 iniciativas con los puntajes más altos para continuar en la siguiente etapa de acompañamiento especializado. El informe también presenta un análisis estadístico de cómo los emprendedores seleccionados comunicaron exitosamente aspectos como la solución e innovación y su llamado a la acción.

6. Matriz de selección con respectivos puntajes . Se adjunta matriz con metodología y resultados:

INTRODUCCION	PUNTINTR	PROBLEMA	PUNTPRO	SOLUCION E INNOVACION	PUNTINN	POTENCIAL DE MERCADO	PUNTMER	MODELO DE NEGOCIO	PUNTNEG	IMPACTO SOCIAL	PUNTAMB	TRACCION Y LOGROS	PUNTLOG	EQUIPO	PUNTEQU	LLAMADO A LA ACCION	PUNTACC	PUNTAJE TOT
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	4	5	100
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	4	5	100
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	4	5	100
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	4	5	100
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	4	5	100
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	4	5	100
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	4	5	100
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	4	5	100
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	4	5	100
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	4	5	100
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	4	5	100
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	4	5	100
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	4	5	100
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	4	5	100
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	3	3	4	5	4	5	98
4	5	4	15	4	20	4	15	4	15	4	15	4	5	4	5	3	3	98

7. Acta de comité de selección, se adjunta acta del 15 de septiembre del 2025.



FO-GINF- 055	Formato **FO-GINF Acta de Reunión General**	Alcaldía de Medellín Distrito de Ciencia, Tecnología e Innovación
Versión 4		

DATOS GENERALES							
Número de acta	1						
Secretaría o Departamento Administrativo:	**Desarrollo Económico**						
Subsecretaría o Subdirección:	**Creación y Fortalecimiento Empresarial**						
Equipo, Unidad Administrativa o Dependencia:	**Unidad de Ciencia Tecnología e innovación**						
Lugar:	**Virtual**	**Fecha:**	15/09/2025	**Hora Inicio:**	**10:00 Am**	**Hora Finalización:**	**11:00 am**
Actividad o tema:	Comité de selección 100 emprendedores componente 3 programa Semilla Verde			**Anexa listado de asistencia**			
				SI		**NO**	X
Elaborado por:	Sebastian Aguirre Gómez	**Convocada por:**	Sindy Vera				
Objetivo de la reunión:	Seleccionar a los 100 emprendedores que avanzarán al Componente 3 del Programa Semilla Verde, garantizando que el proceso se desarrolle con criterios de transparencia, objetividad y coherencia frente a la rúbrica de evaluación pre						

Página 1 de 6

8. Base de datos de emprendedores seleccionados, se adjunta base de datos de 110 seleccionados.



Tipo de documento de id	Número de dc	Nombre(s) de la	Apellido(s) de la	Municipio	Dirección de residencia	Barrio de residenc	Estrato soc	Zona de re	¿A cuál comun	Teléfono fi	Número de	Corre
Cédula de ciudadanía	1017269254	Valentina	Hincapié Rúa	Medellín	calle 1 AA # 66-37	Mayorca Guayabal	4	Urbana	15. Guayabal	60458322	3006295805	celeste.h
Cédula de ciudadanía	42159428	Bibiana María	Alvarado carmona	Medellín	Calle 1 sur 51 A 15 piso 3	Cristo rey	3	Urbana	15. Guayabal		3008429266	bibialvar
Cédula de ciudadanía	43164818	Laura Margarita	Meneses Villegas	Medellín	Calle 7 sur # 83 a 55 int 201	La hondonada	3	Urbana	16. Belén	2558421	3004237841	lmenese
Cédula de ciudadanía	39408180	Ana Mercedes	Rodríguez Guinora	Medellín	CR 46 A 102 - 11	Santa cruz	2	Urbana	2. Santa Cruz	32241302	3224130219	anamerc
PPT	5993225	Carolina	Mendez	Medellín	Calle 57 a # 3141	Enciso	3	Urbana	8. Villa Hermosa		3026359616	abgconsu
Cédula de ciudadanía	98544638	JONH JAIRO	BARRERA MUÑOZ	Medellín	Vereda Belén Aguas Frías	Vereda Belén Aguas Fr	2	Rural	Corregimiento de A		3507712475	dispositi
Cédula de ciudadanía	14227746	Martiniano	Osorio Baquero	Medellín	Calle 19D No. 104B-20 Interior 1	El Concejo	2	Urbana	Corregimiento de A		3014088303	martinia
Cédula de ciudadanía	43029546	MARIA VICTORIA	BOTERO GUTIERREZ	Medellín	Calle 19D No. 104D-20 Interior 1	El Concejo	2	Urbana	Corregimiento de A		3052293681	toyabote
Cédula de ciudadanía	43257228	Yacqueline Evilcen	Villa Suárez	Medellín	Cra 30 # 85 c 38 int 110	San José la cima 2	1	Urbana	3. Manrique		3015882120	yackeore
Cédula de ciudadanía	8103346	Lucas	Gómez Ospina	Medellín	Calle 42 C 88 - 96	Santa Mónica	4	Urbana	12. La América		3017174151	birka.wo
Cédula de ciudadanía	1083035925	Felipe jose	Ulloa perez	Medellín	Calle 30 #81-73	Belen	3	Urbana	16. Belén		3506335950	flipi2007
Cédula de ciudadanía	63332580	Adriana maría	Estrada tobon	Medellín	Calle 56 he # 18c 23	13 de noviembre	1	Urbana	8. Villa Hermosa	0	3117967577	Estradaa
Cédula de ciudadanía	1017257889	Laura	Vallejo Acevedo	Medellín	Calle 40C Sur 62A-18	San Antonio de Prado	2	Urbana	Corregimiento de S		3042832261	laura.vall
Cédula de ciudadanía	1216724357	camilo	arango yepes	antioquia	calle 36 numero 33 b 29	barrio salvador	2	Urbana	9. Buenos Aires	5822406	3053634101	camiloar
Cédula de ciudadanía	71314697	Carlos Alberto	Ramirez Gutierrez	Medellín	DIAGONAL 74, 32-63	Medellín	3	Urbana	16. Belén		3215825572	inteligen
Cédula de ciudadanía	1152440797	Ana María	Giraldo Sánchez	Medellín	Calle 14 # 71-54 interior 302	Belén Las Playas	3	Urbana	16. Belén		3008315676	anita122
Cédula de ciudadanía	1017928263	Antonia	Londoño Herrera	Medellín	DG 79A # 76-379	Pilarica	3	Urbana	7. Robledo		3004941696	strixor.1
Cédula de ciudadanía	39687247	Catalina	Ospina	Medellín	CRA 109 #42a45	Antonio Nariño	2	Urbana	13. San Javier		3102795221	cataospi
Cédula de ciudadanía	1152194203	Jenniffer Julieth	Pérez Quintero	Medellín	Cra 90 #48D 20	Los alcázares	3	Urbana	13. San Javier	32070260	3332496856	Nutricior
Cédula de ciudadanía	43024367	Guiomar Alicia	Gutiérrez Estrada	Medellín	Carr 90 # 38-74 apt 102	Barrio Cristóbal	4	Urbana	12. La América		3012943175	guiomar

9. Formulario de diagnóstico

	Dimensión	Pregunta	Temática	Nivel de Cumplimiento (1-5)	Observaciones
1	Dimensión de Modelo de Negocio Sostenible	¿Tu modelo de negocios incluye prácticas que impacten positivamente el medio ambiente y la sociedad con indicadores de medición?	Modelos de negocio sostenibles. - Medición de Impacto.		
2		¿Tienes definida y documentada la propuesta de valor de tu emprendimiento y contiene elementos diferenciadores difíciles de replicar por la competencia?	Modelo de negocio sostenible		
3		¿Destinas recursos (humanos y financieros) para proyectos de innovación?	Modelo de negocio sostenible		
4		¿Utilizas metodologías como Design Thinking, Lean Startup o similares para desarrollar nuevos productos/servicios?	Gestión de la innovación – Design Thinking - Prototipado.		
5		¿Tienes identificadas oportunidades de acceso a fuentes de financiación y conoces los requisitos para aplicar?	Oportunidades y acceso a fuentes de		

10. 100 diagnósticos aplicados: Se adjuntan 110 diagnósticos aplicados

11. Informe general de diagnóstico de iniciativas : Se presenta informe general que detalla Los hallazgos principales señalan que, a pesar de la actividad económica significativa, la mayoría de los negocios opera con una alta **informalidad estructural**, con el área **Financiera y Legal** registrando el promedio de desempeño más bajo (2.06). Además, las capacidades en **Acceso a Mercados** y la aplicación de prácticas **Ambientales** también requieren un fortalecimiento intensivo. Estos resultados permiten segmentar los participantes por nivel de madurez (alta, media, baja) para crear **planes de acción individualizados** que aborden las brechas en gestión y formalización jurídica.

12. Informe de avance del programa con respectivas evidencias : El reporte indica un progreso global del 60% para el período comprendido hasta octubre de 2025, confirmando la culminación del **ciclo de formación** a 201 emprendedores y la selección de 109 iniciativas para la fase de acompañamiento especializado. Un diagnóstico inicial exhaustivo de estas iniciativas reveló que, a pesar de su dinamismo económico, existen grandes desafíos, especialmente en la **gestión financiera** y

la **aplicación de prácticas ambientales**. El Componente 3 del programa está actualmente en curso, enfocándose en la **transferencia de conocimiento especializado** a través de talleres grupales e iniciando las 20 horas de mentoría individual planeadas para cerrar estas brechas. Finalmente, el cumplimiento contractual de las metas se mantiene alineado con el cronograma, con la mayoría de los productos entregados al **100% de ejecución**.

13. Informe final de actividades de transferencia de conocimiento – componente 2:

14. informe de avance documenta la ejecución del ciclo de formación del programa **Semilla Verde**, una iniciativa contractual entre la Fundación Socya y la Secretaría de Desarrollo Económico de Medellín. El programa tiene como propósito fundamental fortalecer las capacidades de **220 emprendimientos** locales, enfocándose en el desarrollo de negocios verdes y procesos productivos sostenibles. El reporte, con fecha de corte al **12 de septiembre de 2025**, certifica la culminación de los hitos del Componente 2, dedicados a la generación de capacidades en modelos de negocio innovadores. La capacitación integral se basó en el **Modelo de Negocio de 3 Capas**, abordando módulos temáticos centrados en la sostenibilidad económica, ambiental y social. La formación se implementó a través de sesiones presenciales y virtuales, distribuidas en cuatro sedes estratégicas para asegurar la **accesibilidad territorial** de los participantes.

15. Hojas de vida de facilitadores componente 2 : Se presentan 7 hojas de vida de los formadores a cargo del proceso de transferencia de conocimiento para 200 iniciativas acompañadas

1.4.2.4 Relación de informes

A la fecha de este informe la fundación Socya entrega el informe técnico de seguimiento #2, que hizo parte de los productos para el pago #2

Nota: La supervisión verifica el cumplimiento de cada actividad vinculada al cronograma y plan de trabajo, este informe de supervisión lo respalda los soportes del debido seguimiento de la supervisión y su equipo de apoyo, así mismo, (Ver evidencias Seguimiento de la supervisión - Carpeta física y digital (NAS))

1.5. Porcentaje de ejecución física del contrato

30 de octubre del 2025, fecha de corte del presente informe, se reporta una ejecución física del 59.73% del total del contrato relacionada con actividades de alistamiento, diseño de piezas, puesta en marcha de la convocatoria del programa, proceso de Inscripción y selección, así mismo ciclo de formación en modelos de negocio.

1.6 Seguimiento al cumplimiento del Plan de Acción del proyecto asociado a este contrato, en el marco del Plan de Desarrollo:

INDICADOR	META 2025	META DEL CONTRATO	META ALCANZADA
Emprendedores y empresarios acompañados en sus diferentes etapas de desarrollo	2000	200	Al final del contrato se reportará el valor alcanzado (a 31 dic/2025)

En el marco de este contrato se reportan empresas y emprendimientos que apuntan al indicador detallado en la tabla anterior, a través de este contrato se aportan 200 emprendimientos que suman a mencionado indicador

2. INFORME ADMINISTRATIVO:

Debe contener el detalle de:

- Verificación de las novedades del personal y del pago de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral. Este cuadro aplica para contratos con solidaridad laboral alta, debe contener el resumen de los datos, los cuales deben estar validados como pagados en cada planilla y verificados por el gestor administrativo asignado como apoyo a la supervisión).

Periodo de Cotización	N° Planilla	Pago Salud	Pago Pensión	Pago ARL	Total pagado en el periodo
(mes)	XXXXXX	(Valor)	(Valor)	(Valor)	(Valor)

Para los contratos con persona Jurídica de solidaridad laboral baja, se registran los datos de la Certificación firmada por el Revisor Fiscal de la Empresa o por el representante Legal respecto al pago de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral y Parafiscales.

Fecha del Documento	Fechas de cobertura de la certificación del pago realizado al Sistema de Seguridad Social Integral	Relación de los datos de quien firma el documento (Firmado por el Revisor Fiscal o Representante Legal)
09/07/2025	Hasta (30/06/2025)	ELOISA BARRERA BARREA
12/08/2025	Hasta (30/07/2025)	ELOISA BARRERA BARREA
07/10/2025	Hasta (30/08/2025)	ELOISA BARRERA BARREA

- Informe de verificación del cumplimiento de las responsabilidades del contratista frente a la subcontratación autorizada por el Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín (Cuando aplique), esto en cuanto a:

  - ✓ Reporte de la autorización firmada por el ordenador del gasto para la Subcontratación (contemplada desde el contrato)
  - ✓ Seguimiento y reporte de los siguientes datos:

Fecha del Documento	Fechas de cobertura de la certificación del pago realizado al Sistema de Seguridad Social Integral	Relación de los datos de quien firma el documento (Firmado por el Revisor Fiscal o Representante Legal)
(día/mes/año)	Hasta (día/mes/año)	(XXXXX)

Este contrato no tiene subcontrataciones

- Informe de la gestión realizada para el registro y marcación de los bienes adquiridos en el contrato y que son objeto de marcación, estos son: suministro de bienes muebles, manuales, garantías, estudios, diseños, planos, registros fotográficos, publicaciones, entre otros, esta gestión consiste: (cuando aplique).

El presente contrato no contempla la compra de bienes muebles susceptibles de marcación por parte de la Unidad de Bienes Muebles y Seguros del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín.

- Informe de las modificaciones realizadas al contrato, como: otrosíes, adiciones, ampliaciones, cambios de obra, suspensiones y reanudaciones, cesiones de contrato. (cuando aplique).

  No aplica, a la fecha non se han realizado modificaciones

- Relación de las ausencias temporales o definitivas y redesignaciones de supervisión, tanto para el caso del contratista (enlace) como del contratante (supervisor) y sus periodos de cobertura respectivamente.

El 9 de junio del 2025, según designación realizada por la Secretaria de Desarrollo Económico, se nombra como supervisor a GERMAN ENRIQUE GONZALEZ ZULUAGA y como supervisor suplente a MIER CORPAS WILDER ISAAC, a la fecha no se han presentado ausencias por el supervisor principal

- Informe de la materialización de riesgos y su mitigación (incluir la información de los riesgos descritos en el pliego de condiciones según el caso y la forma en que fueron superados o si se llevó a cabo alguna aplicación de garantías).

A la fecha no se ha materializado ninguno de los riesgos previstos en la etapa precontractual u otros.

- Informe de la gestión realizada de contratos de comodato (Cuando en un contrato marco se desprende un contrato de comodato ya sea de un bien inmueble o de bienes muebles, se debe registrar toda la información que se desprenda de este detallando el seguimiento y el cumplimiento de este cuando sea el caso).

Por la naturaleza de este contrato, no aplica este ítem.

- Evaluación al contratista, se debe incluir la imagen de SAP que incluya los criterios de calificación, el total de la misma y las observaciones a que haya lugar. (Este se realiza conforme a lo acontecido en el periodo reportado

Evaluacion del Contratista

Numero de Contrato 4600105057
Objeto del Contrato Prestar servicios de apoyo para fortalecer capacidades asociadas al desarrollo de negocios verdes y
Numero Evaluación 1
Periodo Evaluado

Componentes	Criterios	% Peso especifico	Calificacion	%Pond De Calif
ADMINISTRATIVO	CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DEL SISTEMA DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO	4	5,00	4,00
ADMINISTRATIVO	CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE GESTIÓN DEL CONTRATO PACTADO ENTRE LA SUPERVISIÓN Y EL CONTRATISTA	4	5,00	4,00
ADMINISTRATIVO	CUMPLIMIENTO EN LOS PAGOS DE SALARIOS, HONORARIOS, PRESTACIONES SOCIALES Y SEGURIDAD SOCIAL	4	5,00	4,00
ADMINISTRATIVO	OPORTUNIDAD EN EL CUMPLIMIENTO DE LA GESTION CON LAS PLATAFORMAS ELECTRONICAS OFICIALES (SECOP, TIENDA VIERTUAL, BOLSA MERCANTIL)	4	5,00	4,00
ADMINISTRATIVO	OPORTUNIDAD EN LA ENTREGA DE INFORMES Y/O DOCUMENTOS	4	5,00	4,00
FINANCIERO Y CONTABLE	GESTIÓN FINANCIERA Y PRESUPUESTAL (EVALUE TAMBIEN LA GESTIÓN DE LOS RECURSOS ENTREGADOS EN ADMINISTRACION, RENDIMEENTOS FINANCIEROS Y ANTICIPOS)	12	5,00	12,00
FINANCIERO Y CONTABLE	OPORTUNIDAD Y CUMPLIMIENTO DE LOS PARAMETROS LEGALES Y TECNICOS EN LA FACTURACIÓN	8	5,00	8,00
JURÍDICO	CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD APLICABLE AL CONTRATO	7	5,00	7,00
JURÍDICO	CUMPLIMIENTO EN LA PUBLICACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LAS GARANTIAS	3	5,00	3,00
TÉCNICO	CALIDAD Y CANTIDAD EN LOS BIENES Y SERVICIOS RECIBIDOS (ADEMAS EAVALUE EL RECURSO HUMANO Y A LOGISTICA)	40	5,00	40,00
TÉCNICO	CUMLIMIENTO EN LA ATENCIÓN A LOS REQUERIMIENTOS Y A LAS ACCIONES DE MEJORA PORPUESTAS POR LA SUPERVISION DURANTE LA EJECUCION DEL CONTRATO	10	4,00	8,00

Componente	% Ponderacion	% Calificacion	% Calificacion Acumulada
ADMINISTRATIVO	20	20,00	20,00
FINANCIERO Y CONTABLE	20	20,00	20,00
JURÍDICO	10	10,00	10,00
TÉCNICO	50	48,00	48,00

% Calificacion Total	98,00
% Total Calificacion acumulado	98,00

- Informe sobre si fue auditado el contrato, por parte de los entes de control o por de la Secretaría de Evaluación y Control y sus resultados. Incluir la información de en qué se fundamentó la solicitud y sus resultados o compromisos, porcentaje de cumplimiento por periodo.

A la fecha del presente informe de supervisión, el contrato no ha sido auditado por ningún ente de control, como tampoco por la Secretaría de Evaluación y control del Distrito de Medellín.

- (otros aspectos relevantes)

No aplica

3. INFORME FINANCIERO Y CONTABLE:

Debe contener el detalle de:

- Relación de la Imputación del gasto

Fondo	Centro gestor	Posición Presupuestal (Pospre)	Proyecto	CDP	Solicitud de Pedido (Solpedido)	Registro Presupuestal (Pedido)
110A30324	75100000	2320202008	240106 MEJORAMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD DE MEDELLIN, ANTIOQUIA	4000121385	50101930	4900039480
110A30225	75100000	2320202008	240106 MEJORAMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD DE MEDELLIN, ANTIOQUIA	4000121385	50101930	4900039480
110A30225	75100000	2320202008	240106 MEJORAMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD DE MEDELLIN, ANTIOQUIA	4000121385	50101930	4900039480
110A30225	75100000	2320202008	240106 MEJORAMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD DE MEDELLIN, ANTIOQUIA	4000121385	50101930	4900039480

- Relación de los pagos realizados

  No aplica para el periodo

Registro Presupuestal (No. Pedido)	No. Factura	Fecha de Contabilización	No. Recibo a Satisfacción (Documento de Material)	Valor Facturado (valor Recibido)
4900039480	FELP3196	22.09.2025	5000773223	48.000.001
4900039480	FELP3230	21.10.2025	5000776964	$ 118.000.000

- Informe de ejecución financiera del contrato por proyectos: insertar el informe que se obtiene del reporte que se origina con la transacción SAP ZMMPUR189 - Informe financiero de contratos. (Estas cifras representan el acumulado de la ejecución del contrato por proyectos):

Contrato	Pedido	Grupo de compras	Denominación Grp Comp	Proyecto	Nombre Proyecto	Valor proyecto_ pedido	Valor Facturado proyecto_ pedido	Saldo proyecto_ pedido	Saldo Liberado
4600105057	4900039480	226	Desarrollo Econom.	240106	MEJORAMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD DE MEDELLIN, ANTIOQUIA	800.000.000	$166.000.000	$633.999.999	0

- Resumen de la ejecución de los recursos:

Valor del Contrato	800.000.000
Adiciones	0
Total valor del contrato más adiciones	800.000.000
Pagos Realizados (Acumulado)	48.000.001
Pago autorizado del mes	116.000.000
Porcentaje de ejecución financiera	20.75%

Si el contrato cuenta con anticipos, es un contrato de administración delegada o interadministrativo, continúe con los siguientes ítems:

No aplica

- Relación de la ejecución de los recursos entregados para administración (aplica para contratos interadministrativos y de administración delegada)

No aplica

- Relación de los pagos de honorarios causados contra ejecución de los recursos entregados para administración (aplica para contratos interadministrativos y de administración delegada)

No aplica

- Relación de las amortizaciones por anticipos de acuerdo con el plan de inversión de anticipos y facturación (cuando es el caso)

No aplica

- Relación de los pagos anticipados (cuando es el caso)

No aplica

Valor amortizaciones realizadas en el periodo (Anticipos)	$
Porcentaje de la amortización realizada en el periodo	%

- Relación de los informes de ejecución de recursos (aplica para contratos interadministrativos y de Mandato, esta relación debe ser validada por contabilidad del Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, soportada con la facturación respectiva y con el formato oficial, además tenga en cuenta que se presenta trimestralmente).

No aplica

- Relación de los informes de reintegros financieros (cuando es el caso, tenga en cuenta los documentos soporte para realizar esta gestión: formato oficial, relación del periodo liquidado con los respectivos extractos bancarios y los comprobantes del pago efectuado al Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín, con el sello de la entidad bancaria).

No aplica

Valor recursos reintegrados en el periodo (Reintegros Financieros y de manera acumulativa según el caso)	$

Resumen de la ejecución de los recursos en administración y las diferentes acciones financieras y contables (Cuando Aplique):

No aplica

Valor inicial de los recursos entregados en administración	
Valor inicial Honorarios por recursos entregados en administración	
Adiciones	
Valor inicial más Adiciones (Describir de manera separada los honorarios de los recursos a administrar)	
Pagos realizados por recursos entregados en administración	
Pagos realizados por honorarios	
Pago autorizado del mes de "Campo editable"	
Porcentaje de ejecución financiera	

Incluir un informe de ejecución del contrato de acuerdo con la naturaleza de este y las características de la propuesta económica y/o el presupuesto, en el formato que la Secretaría, Departamento Administrativo o Gerencia adscrita tenga definido como herramienta de seguimiento a la ejecución contractual y que evidencie el avance presupuestal durante el período reportado y acumulado. Esto es: *Acta de Pago, Resumen de Ejecución, Archivo de Reporte de Independientes o de Control de pagos, Etc.*

APROBADO

Secretaria	Desarrollo Económico
Subsecretaria	Creación y Fortalecimiento Empresarial
Unidad	CTI
Modalidad	Contratación Directa
Causal	Prestación de servicios con persona jurídica
Objeto del contrato	Prestar servicios de apoyo para fortalecer capacidades asociadas al desarrollo de negocios verdes y procesos productivos sostenibles en emprendimientos y empresas del Distrito de Medellín
Plazo del contrato	212 (Días)
Año	2025
#Necesidades/#Refere	55103
Categoria	Desarrollo Económico

Producto	Cantidad total producto	Costo total	Costo unitario
COMPONENTE 1: CONVOCATORIA DE INICIATIVAS DE EMPRENDIMIENTOS CON ENFOQUES DE NEGOCIOS VERDES E INNOVADORES			
Plan de trabajo detallado	1	$ 1,718,509	$ 1,718,509
Campaña de promoción y difusión.	1	$ 14,240,350	$ 14,240,350
Convocatoria de Iniciativas	1	$ 5,082,376	$ 5,082,376
Total COMPONENTE 1: CONVOCATORIA DE INICIATIVAS DE EMPRENDIMIENTOS CON ENFOQUES DE NEGOCIOS VERDES E		$ 21,041,235	
COMPONENTE 2: GENERACIÓN DE CAPACIDADES EN MODELOS DE NEGOCIO SOSTENIBLES E INNOVADORES:			
Ciclo de capacitación	1	$ 30,704,101	$ 30,704,101
Total COMPONENTE 2: GENERACIÓN DE CAPACIDADES EN MODELOS DE NEGOCIO SOSTENIBLES E INNOVADORES:		$ 30,704,101	
COMPONENTE 3: ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO NEGOCIOS SOSTENIBLES E INNOVADORES			
Diagnostico de entrada y salida	100	$ 21,175,242	$ 211,752.42
Fortaleciendo negocios sostenibles	1	$ 323,981,207	$ 323,981,207
Total COMPONENTE 3: ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO NEGOCIOS SOSTENIBLES E INNOVADORES		$ 345,156,449	
COMPONENTE 4: : GESTIÓN DE COMPRAS			
Gestión de compras	1	$ 52,938,106	$ 52,938,106
Total COMPONENTE 4: : GESTIÓN DE COMPRAS		$ 52,938,106	
COMPONENTE 5 INCENTIVOS ECONOMICOS			
Incentivos económicos	1	$ 264,690,528	$ 264,690,528
Total COMPONENTE 5 INCENTIVOS ECONOMICOS		$ 264,690,528	

IVA				$ 85,469,581
Total contrato				**$ 800,000,000**

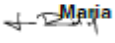
Costo items

Tipo item	Descripción item	Caracteristica 1	Total
Servicios Especializados	Otro	Gestión de compras	$ 20,000,000
		Incentivos económicos	$ 250,000,000
		Acompañamiento Especializado- 20 horas por empresa	$ 300,000,000
		Campaña de Promoción, difusión	$ 9,950,000
		Diagnostico de entrada y salida	$ 20,000,000
		Diseño de la Campaña de promoción	$ 3,500,000
		Generación de capacidades/ talleres:	$ 6,000,000
		Gestión de compras	$ 25,000,000
		Plan de trabajo detallado- Cronograma	$ 1,623,130
		Planes de inversión:	$ 5,000,000
		Proceso de Inscripción y validación de requisitos	$ 4,800,300
		Proceso de selección 100 iniciativas	$ 1,000,000
	Servicios de educación, salud y bienestar	Ciclo de formación en modelos de negocio	$ 28,000,000
Servicios Especializados Total			$ 674,873,430
Costos indirectos AU/Honorarios			$ 39,656,989
Costos indirectos AU/Honorarios Total			$ 39,656,989
IVA	IVA		$ 85,469,581
IVA Total			$ 85,469,581
Total contrato			$ 800,000,000

Para establecer el presupuesto del presente proceso y conforme a la necesidad de la entidad, se utilizó la herramienta de presupuestación Atenea Web; aplicativo propio de la Alcaldía de Medellín que permite establecer los presupuestos por productos.
La herramienta de presupuestación por productos Atenea Web, utiliza unos tarifarios definidos en otras categorías de compra y la Caracterización del Mercado Laboral – CML realizada cada año, para la estimación de los precios unitarios de los recursos asociados a cada producto. Los precios que se incorporan a la misma son con soporte de mercado.
Se aclara, que en aquellos precios unitarios en los cuales no se utilizaron los tarifarios de Atenea Web, se debe tener un soporte de costos por parte de la Secretaría usuaria para justificar estos precios unitarios y deben ser incluidos al presente presupuesto.



German Enrique Gonzalez



Maria Fernanda Galeano Rojo

Total:	0,00	***$ 800.000.000***	100	100,00							
						$ 800.000.000					

Centro Administrativo Distrital – CAD – Calle 44 No. 52 – 165
Línea Única de Atención a la Ciudadanía 44 44 144
www.medellin.gov.co
Medellín - Colombia

PEDIDO	PERIODO	# FACTURA	FECHA DE FACTURA	ENTRADA DE MERCANCIA	FECHA DE PAGO	VALOR PAGADO	% financiero	% Financiero acumulado	% fisico	% Fisico Acumulado	dias
									0,00	**0,00**	
4900039480	**Junio**						**0,00**	0,00	**5,31**	5,31	12
4900039480	**Julio**						**0,00**	0,00	**13,72**	19,03	31
4900039480	**Agosto**						**0,00**	0,00	**13,72**	32,74	31
4900039480	**septiembre**	**FELP3196**	9/18/2025	5000773223	18,09,2025	$ 48.000.001	**6,00**	6,00	**13,27**	46,02	30
4900039480	**octubre**	**FELP3230**	21.10.2025	5000776964	21.10.2025	$ 118.000.000	**14,75**	20,75	**13,72**	59,73	31
4900039480	**noviembre**						**0,00**	20,75	**13,27**	73,01	30
4900039480	**Diciembre**						**0,00**	20,75	**13,27**	86,28	30
4900039480							**0,00**	20,75	**13,72**	100,00	31
							0,00	20,75	**0,00**	100,00	
							0,00				
							0,00				
							0,00				
					TOTAL EJECUTADO:	$ 166.000.001	20,75	20,75	100,00		226
					TOTAL PAGADO	$ 166.000.001					
					Indisponibilidad:	$ 0					
					SALDO POR PAGAR:	$ 633.999.999			%		

4. INFORME JURÍDICO:

Debe contener el detalle de:

- El debido proceso sancionatorio, derecho de contradicción; relatar en forma clara y completa las reclamaciones, controversias y acuerdos entre las partes, teniendo presente el concepto de la reclamación y la cuantía. También debe dejarse claro, la disponibilidad de recursos para el pago de dichas reclamaciones y a partir de qué momento se efectuará su pago. (cuando aplique

No aplica

- Relación del soporte de multas, sanciones, cláusula penal, declaración de la caducidad o incumplimiento, la verificación del pago y la publicación de dichos actos administrativos ante las entidades competentes (según cada caso y presentar el detalle de la gestión, estado y seguimiento respectivo). Cuando aplique

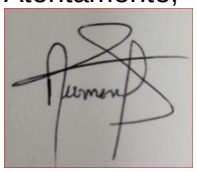
No aplica

- Estado de las garantías del contrato y sus respectivas ampliaciones: (esta información deberá ser acumulativa si es el caso de ampliaciones o modificaciones al contrato que tengan relación con las pólizas.

Nombre Aseguradora	N° Póliza	Tipo de Amparo	Cobertura de la Póliza		Fecha de Aprobación de la Garantía	Valor Amparado
			Desde	Hasta		
PASA APF	2071674	Calidad	10/06/2025	30/04/2026	19/06/2025	COP 127.825,00
		Cumplimiento	10/06/2025	30/04/2026	19/06/2025	COP 127.825,00
		Pago de Salarios y Prestaciones Sociales, otros	10/06/2025	31/12/2028	19/06/2025	COP 256.438,00
DATOS DE LAS AMPLIACIONES (Si se presentaron incluir la información de las pólizas)						
Nombre Aseguradora	**N° Póliza**	**Tipo de Amparo**	**Cobertura de la Póliza**		**Fecha de Aprobación de la Garantía**	**Valor Amparado**
			Desde	**Hasta**		
		Calidad				
		Cumplimiento				
		Pago de Salarios y Prestaciones Sociales, otros				

- (otros aspectos relevantes)

Una vez evidenciado el avance técnico, administrativo, financiero y jurídico señalado en el contrato, el suscrito Supervisor y/o Interventor autoriza el pago parcial del periodo reportado por valor de $ 116.000.000
Atentamente,



GERMAN ENRIQUE GONZALEZ ZULUAGA

Supervisor

SINDY VERA FLOREZ
Apoyo Técnico- Administrativo

SEBASTIAN AGUIRRE
Apoyo Técnico

Centro Administrativo Distrital – CAD – Calle 44 No. 52 – 165
Línea Única de Atención a la Ciudadanía 44 44 144
www.medellin.gov.co
Medellín - Colombia