

INFORME TÉCNICO NO. 3

Actividad 2: Desarrollar un plan de capacitación para formar en estrategias o instrumentos de financiación para promover la colaboración entre empresas y emprendimientos de base tecnológica de alto impacto.

Iniciativa 3 – Programa de Corporate Venture Capital

3.1 Desayuno Corporate Venture Capital

Día: 25 de Noviembre

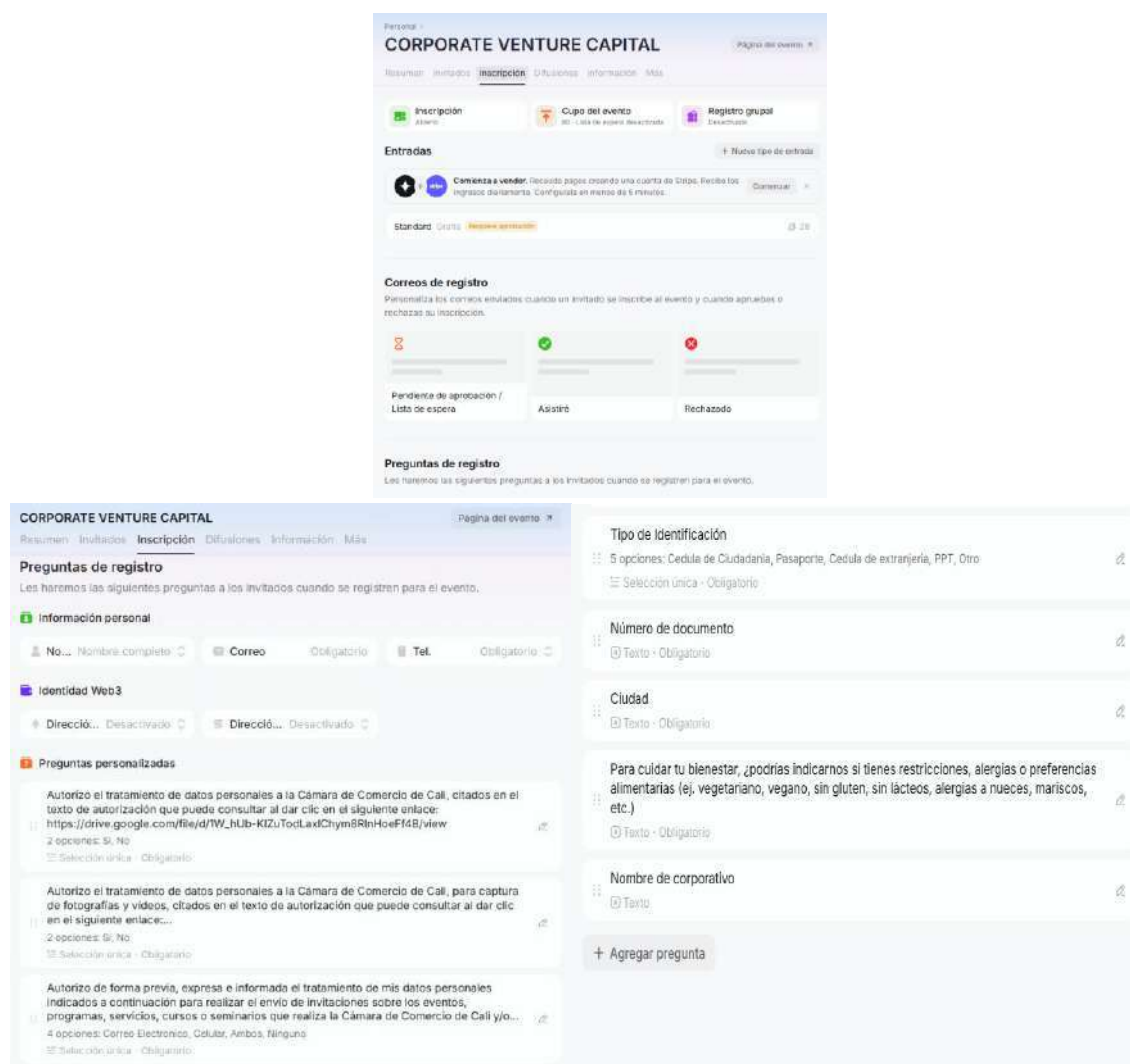
Hora: 08:00 am – 10:00 am

Asistentes: 15

El Desayuno Corporate Venture Capital se consolidó como un espacio clave para acercar a los corporativos de Santiago de Cali al mundo de la inversión en startups y al venture capital como herramienta estratégica de innovación. Organizado por la Alcaldía de Santiago de Cali y la Cámara de Comercio de Cali, el evento reunió a empresarios y directivos interesados en comprender cómo el venture capital y, en particular, el corporate venture capital pueden complementar sus portafolios de inversión, impulsar nuevos negocios y conectar sus compañías con la dinámica de la innovación tecnológica. A partir de la experiencia de expertos del ecosistema, se explicaron los fundamentos del VC, el rol de los activos alternativos, la lógica de construcción de portafolio y la forma en que los corporativos pueden capturar valor financiero y estratégico invirtiendo en startups.

Durante la sesión se contextualizó la oportunidad para América Latina y para Cali, mostrando el tamaño y el crecimiento del ecosistema de startups en la región, así como la brecha existente frente a otros mercados en materia de inversión corporativa en capital emprendedor. Se destacó que el corporate venture capital permite a las empresas explorar nuevas tecnologías, modelos de negocio y mercados, al tiempo que fortalece su posicionamiento, atrae talento y abre puertas a alianzas y futuras adquisiciones. Este desayuno marca un punto de partida para una agenda más profunda de inversión en innovación desde el sector empresarial caleño, invitando a los empresarios a pasar de observadores a protagonistas activos del ecosistema, ya sea como inversionistas, aliados estratégicos o socios de startups de alto crecimiento.

a) Formulario de Inscripción



CORPORATE VENTURE CAPITAL Página del evento

Resumen Invitados **Inscripción** Difusiones Información Más

Inscripción Ativo **Cupo del evento** 80 - Lista de espera desactivada **Registro grupal** Desactivado

Entradas + Nuevo tipo de entrada

Comenzar a vender Recuerdo pago creando una cuenta de Stripe. Recibe los ingresos diariamente. Configúralo en menos de 5 minutos. Comenzar

Standard Gratis Reservar gratuitamente 0/30

Correos de registro
Personaliza los correos enviados cuando un invitado se inscribe al evento y cuando apruebas o rechazas su inscripción.

Pendiente de aprobación / Lista de espera **Asistió** **Rechazado**

Preguntas de registro
Les haremos las siguientes preguntas a los invitados cuando se registren para el evento.

Información personal

Identidad Web3

Preguntas personalizadas

Autorizo el tratamiento de datos personales a la Cámara de Comercio de Cali, citados en el texto de autorización que puede consultar al dar clic en el siguiente enlace: https://drive.google.com/file/d/1W_hUb-KIZuTocLaxDChym8RinHoeFf4B/view
2 opciones: Si, No
☐ Selección única - Obligatorio

Autorizo el tratamiento de datos personales a la Cámara de Comercio de Cali, para captura de fotografías y videos, citados en el texto de autorización que puede consultar al dar clic en el siguiente enlace: [en el siguiente enlace...](#)
2 opciones: Si, No
☐ Selección única - Obligatorio

Autorizo de forma previa, expresa e informada el tratamiento de mis datos personales indicados a continuación para realizar el envío de invitaciones sobre los eventos, programas, servicios, cursos o seminarios que realiza la Cámara de Comercio de Cali y/o...
4 opciones: Correo Electrónico, Celular, Ambos, Ninguno
☐ Selección única - Obligatorio

Tipo de identificación
5 opciones: Cedula de Ciudadanía, Pasaporte, Cedula de extranjería, PPT, Otro
☐ Selección única - Obligatorio

Número de documento
 Texto - Obligatorio

Ciudad
 Texto - Obligatorio

Para cuidar tu bienestar, ¿podrías indicarnos si tienes restricciones, alergias o preferencias alimentarias (ej. vegetariano, vegano, sin gluten, sin lácteos, alergias a nueces, mariscos, etc.)
 Texto - Obligatorio

Nombre de corporativo
 Texto

+ Agregar pregunta

b) Base de datos de registrados/participantes

Ver anexo: Base de registrados CVC

c) *Piezas de convocatoria*



Copy:

Acerca del evento

La Alcaldía de Cali y la Cámara de Comercio de Cali, a través de su estrategia NIDO, te invitan a un desayuno exclusivo donde descubrirás cómo el Corporate Venture Capital (CVC) es una vía efectiva para abrir nuevas fuentes de ingresos, acelerar la innovación y transformar modelos de negocio —tal como ya lo hacen los líderes globales.

En este encuentro podrás:

- Conoce casos reales de éxito en CVC
- Entérate de la Misión a Babson Collage
- Conecta con otros líderes que ya están evaluando o activando CVC

Te esperamos.

d) Comunicaciones enviadas

☐ Resultados

▼ Resultados principales

☐ Mónica Tatiana Ricardo Andrade
Invitación exclusiva: desc... Mar 02/12
FYI Cordialment... Bandeja de entr...

>  Jennifer Eliana Sepulveda Londoño
Solicitud revisión presen... Lun 24/11
Querida Diana, ... Bandeja de entr...

>  Edwar Camilo Botina Riobamba
Documentos para mision... Mié 14:22
No hay vista pr... Elementos envi...

>  Marcela Lopez Cardenas
Solicitud facturas mision... Vie 21/11
Estimados, Espe... Bandeja de entr...
MARIA ANDRE... +11

>  Mónica Tatiana Ricardo Andrade
Correo invitación CVC 28/10/2025
Invitación exclusiva: descub...

Estimado doctor Arana,
Un gusto saludarlo.
Desde la **Cámara de Comercio de Cali** y la **Alcaldía de Santiago de Cali** queremos invitarle a un **encuentro exclusivo con líderes empresariales** para explorar cómo el **Corporate Venture Capital (CVC)** está impulsando la innovación, acelerando la transformación de los negocios y abriendo nuevas fuentes de crecimiento, tal como ya lo hacen las compañías más visionarias del mundo 🌐.

Durante este espacio podrás:

- ✓ Conocer casos de éxito en **CVC**
- 🏠 Descubrir la Misión a Babson College 2026
- 👤 Conectar con líderes que ya evalúan o activan el **CVC**

Fecha: 25 de noviembre
Hora: 8:00 a.m. – 10:00 a.m.
Lugar: Club Colombia

📄 **Confirma tu asistencia aquí:** <https://luma.com/jhdiels>

Será un gusto compartir contigo esta conversación sobre el futuro de la innovación corporativa.
Nos vemos pronto,

Invitación exclusiva: descub...

Gracias

De: Omar Harvey Ramirez Cifuentes <omarh_ramirez@coomeva.com.co>
Enviado el: lunes, 10 de noviembre de 2025 12:32 p. m.
Para: Presidencia Cámara de Comercio de Cali <presidenciaccc@ccc.org.co>; arana@coomeva.com.co
CC: presidenciaejecutiva@coomeva.com.co
Asunto: RE: Invitación exclusiva: descubre cómo el Corporate Venture Capital está transformando los negocios.

Buenos días María del Mar,

Confirmo asistencia

Fundación Coomeva, ¡Estamos contigo en cada etapa de tu vida empresarial!

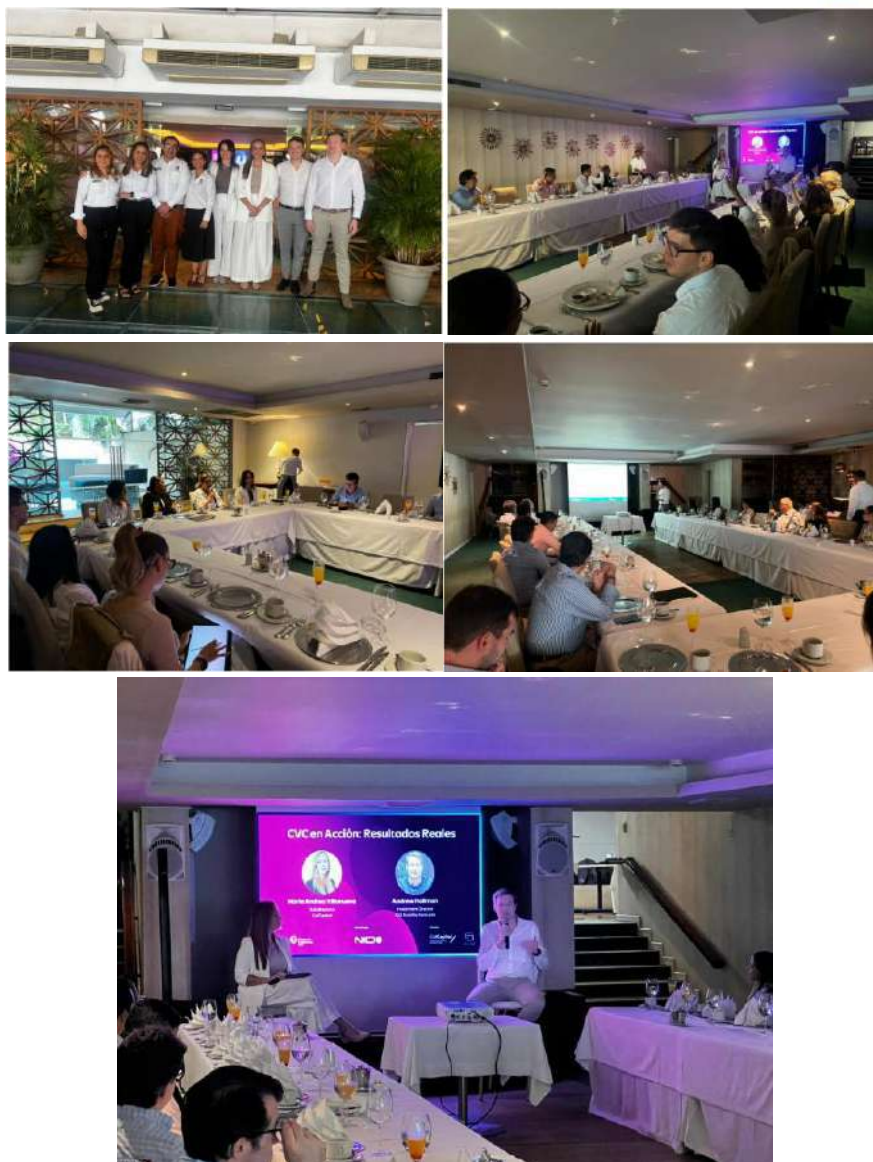
Cordial Saludo,

Invitación exclusiva: descub...

e) Listados de asistencia (físicos o export Zoom/Meet).

Ver anexo: Listado de asistencia CVC

f) Registro fotográfico por actividad



g) Ficha DUB (caracterización de empresas beneficiadas).

No aplica

h) Encuestas de satisfacción (instrumento + resultados).

Ver Anexo: Encuestas de satisfacción CVC

i) Copia del contenido temático (PPT/handouts/plantillas).

Ver Anexo: PPT Evento CVC

3.2 Taller presencial “La IA como aliado para tener un pitch efectivo”

Día: 6 de Noviembre

Hora: 08:00 am – 10:00 am

Asistentes: 45

En el marco de la ejecución del presente convenio, el pasado 6 de noviembre se desarrolló un **Taller de Pitch** orientado a fortalecer las habilidades de comunicación estratégica de los empresarios, este taller no fue simplemente un entrenamiento en habilidades blandas, sino una pieza clave en la estrategia de deal-sourcing y preparación de empresas de base tecnológica. Su objetivo principal fue equipar a las empresas de base tecnológica para que comuniquen su propuesta de valor de manera convincente a los posibles inversionistas corporativos y socios estratégicos

El taller acompañó 45 empresarios de la ciudad de Cali en la construcción de un discurso claro, convincente y orientado a resultados, destacando el papel de la IA como herramienta apalancadora para mejorar procesos, tomar decisiones basadas en datos y demostrar avances concretos en sus modelos de negocio.

Durante la sesión, se trabajaron aspectos fundamentales para una presentación sólida, tales como:

- Definir con claridad el problema y cómo la IA permitió abordarlo de manera más eficiente. La clara definición del problema y su abordaje eficiente con IA establece la necesidad estratégica para el corporativo. Esto valida el tamaño del mercado y asegura que la solución tecnológica se alinea con el core business y los objetivos de transformación de la empresa inversora.
- Describir la solución innovadora apoyada en IA y su valor diferencial. Describir la solución innovadora y su valor diferencial es crucial para justificar la inversión. Demuestra que empresa de base tecnológica ofrece una ventaja competitiva sostenible y un potencial de sinergia clave para la exploración tecnológica de la corporación.
- Presentar métricas, aprendizajes y mejoras alcanzadas gracias al uso de herramientas inteligentes. En el contexto CVC, esto es vital, ya que la inversión corporativa busca evidencia sólida de tracción y modelos de negocio validados con data robusta.
- Integrar storytelling basado en evidencias generadas o fortalecidas por la IA. En el contexto de CVC, un buen storytelling facilita que los ejecutivos corporativos comprendan y capten el valor estratégico para sus organizaciones.
- Proyectar escalabilidad, sostenibilidad e impacto futuro habilitado por la tecnología.

Mediante ejercicios prácticos, retroalimentación personalizada y simulaciones de pitch, los empresarios no solo fortalecieron sus capacidades de presentación. Este taller fue determinante para elevar la calidad de las intervenciones durante el DemoDay y potencializar la oportunidad de que solucionadores presenten ante

empresas y corporativos sus soluciones digitales fomentando la conexión de oportunidades comerciales y de alianzas.

a) Formulario de Inscripción

A continuación, se detalla el formulario que se utilizó para todo lo relacionado a talleres de IA en el marco de la estrategia de la actividad 3: **Programa de Corporate Venture Capital**

Executive Program 2025

Datos personales

Por favor complete la siguiente información con sus datos personales: *

Nombres y apellidos
completos

Número de identificación personal (sin puntos, ni
comas)

Correo electrónico de contacto
corporativo

Numero telefónico

¿Cuál es su género?

Mujer
Hombre
No Binario

Elija su fecha de nacimiento (Día/Mes/Año) *

¿Cuál es su cargo actual?

NIT de la empresa (sin puntos, ni comas, ni dígito de verificación) *

Nombre de la empresa

b) Base de datos de registrados/participantes

Ver Anexo: Registrados_Taller_IA_Pitch

c) Piezas de convocatoria



**La IA como aliado
para tener un
pitch efectivo**

Un espacio en el que aprenderás a utilizar
herramientas de IA para:

- Estructurar tu pitch
- Pulir el discurso
- Crear storytelling
- Diseñar materiales de apoyo
- Prepararte para responder preguntas con criterio

Nov 6
8:00 am – 10:00 am

Hotel sonesta
ia@ccc.org.co

Evento gratuito | Cupos limitados

CONFIRMA TU ASISTENCIA

 Cámara de
Comercio de Cali

 ALCALDÍA DE
SANTIAGO DE CALI

 www.ccc.org.co

d) Comunicaciones enviadas

Ver Anexo: Invitaciones_Taller_IA_Pitch

e) Documento técnico por sesión con asistencia y consolidado final.

No aplica

f) Listados de asistencia (físicos o export Zoom/Meet).

Ver Anexo: Asistencia_Taller_IA_Pitch

g) Registro fotográfico por actividad



h) Ficha DUB (caracterización de empresas beneficiadas)

No aplica

i) Encuestas de satisfacción (instrumento + resultados), si aplica.

No aplica

j) Copia del contenido temático

Ver Anexo: Contenido_Tematico_Taller_IA_Pitch

3.3. Taller Virtual e IA: “Visualización de Datos con AI”

El taller virtual de Visualización de Datos con Inteligencia Artificial fue un espacio de formación práctica orientado a brindar a los empresarios y empresas de base tecnológica herramientas y conocimientos para transformar datos en decisiones estratégicas mediante el uso de tecnologías de IA.

Una área crítica para el éxito de cualquier iniciativa de CVC: es traducir la data compleja en insights accionables para la toma de decisiones ejecutivas.

La capacidad de empresa de base tecnológica para presentar información de manera clara y relevante (un "Pitch") es tan importante como la innovación en sí. Para un corporativo, el riesgo de inversión se reduce significativamente cuando una solución digital pueden demostrar su tracción y proyecciones de forma transparente.

De: Inteligencia Artificial Cámara de Comercio de Cali <ia@ccc.org.co>
Enviado: miércoles, 29 de octubre de 2025 15:17
Asunto: Platzi Talk | Visualización de datos con IA para las ventas
Cuándo: jueves, 30 de octubre de 2025 9:00-10:30.
Dónde: <https://us02web.zoom.us/join/register/hQ98TJwiS9K58h6hD5AeeQ#/registration>

Convierte tus datos en decisiones que venden. 📊

En este Platzi Talk, descubrirás cómo la inteligencia artificial y la visualización de datos pueden transformar la forma en que impulsas tus resultados.

📅 30 de octubre ⌚ 9:00 a.m. – 10:30 a.m.

🖥️ **Modalidad: Virtual por Zoom**

Aprende a convertir información en acción con ejemplos reales y herramientas aplicables a tu negocio.

Regístrate y asegura tu cupo: <https://us02web.zoom.us/join/register/hQ98TJwiS9K58h6hD5AeeQ#/registration>

Contenido del Taller

Durante la sesión, se abordaron temas clave como:

- Principios de visualización efectiva de datos.
- Herramientas tecnológicas que integran visualización y analítica con IA.
- Casos de uso aplicados a sectores empresariales.
- Uso de dashboards inteligentes, gráficos interactivos y análisis automatizado.
- Ejercicios prácticos sobre cómo estructurar visualizaciones que comuniquen hallazgos con claridad y relevancia para la toma de decisiones.

Metodología

El taller fue teórico-práctico, con enfoque experiencial y uso de herramientas accesibles. Se promovió el aprendizaje activo, integrando ejercicios guiados y dinámicas colaborativas, y demostraciones en vivo del uso de plataformas con capacidades de IA.

A) *Formulario de Inscripción*

A continuación, se detalla el formulario que se utilizó para todo lo relacionado a talleres de IA en el marco de la estrategia de la actividad 3: **Programa de Corporate Venture Capital**

Executive Program 2025

Datos personales

Por favor complete la siguiente información con sus datos personales: *

Nombres y apellidos
completos

Número de identificación personal (sin puntos, ni
comas)

Correo electrónico de contacto
corporativo

Numero telefónico

¿Cuál es su género?

Mujer
Hombre
No Binario

Elija su fecha de nacimiento (Día/Mes/Año) *

¿Cuál es su cargo actual?

NIT de la empresa (sin puntos, ni comas, ni dígito de verificación)

Nombre de la
empresa

Confirmación de asistencia

1. Nombre completo

2. Número de identificación personal (sin puntos, ni comas) *

3. Correo electrónico de contacto corporativo *

4. ¿Cuál es el cargo de la persona que lo acompañará a la jornada?

B) Base de datos de registrados/participantes

Ver Anexo: BD_registrados_Taller_IA_Datos

C) Pieza de convocatoria



Visualización de datos con IA para las ventas

Stefanni Beltrán
Head of Revenue Operations
Platzi

Únete a este Platzi Talk y descubre cómo convertir información en acción. Te mostraremos herramientas, ejemplos reales y estrategias para potenciar tus resultados usando inteligencia artificial.

Noviembre 26 / 2025
9:00 a.m a 10:30 a.m

 **Plataforma Zoom**

ORGANIZA:
Cámara de Comercio de Cali

ALIADO:
Platzi

CÁMARAS ALIADAS:
Cámara de Comercio de Bogotá, Cámara de Comercio de Medellín, Cámara de Comercio de Pereira, Cámara de Comercio de Manizales, Cámara de Comercio de Bucaramanga, Cámara de Comercio de Barranquilla, Cámara de Comercio de Cartagena, Cámara de Comercio de Santa Marta, Cámara de Comercio de Valledupar, Cámara de Comercio de Tuluá, Cámara de Comercio de Ibagué, Cámara de Comercio de Neiva, Cámara de Comercio de Pitalito, Cámara de Comercio de Villavieja, Cámara de Comercio de San Vicente del Caguán, Cámara de Comercio de San Andrés Boga, Cámara de Comercio de Guadalupe, Cámara de Comercio de San Juan de los Rios, Cámara de Comercio de San Juan de los Montes, Cámara de Comercio de San Juan de los Baños, Cámara de Comercio de San Juan de los Caballeros, Cámara de Comercio de San Juan de los Rios, Cámara de Comercio de San Juan de los Montes, Cámara de Comercio de San Juan de los Baños, Cámara de Comercio de San Juan de los Caballeros.

D) Comunicaciones enviadas

Ver Anexo: Correo_Invitacion_Taller_IA_Datos

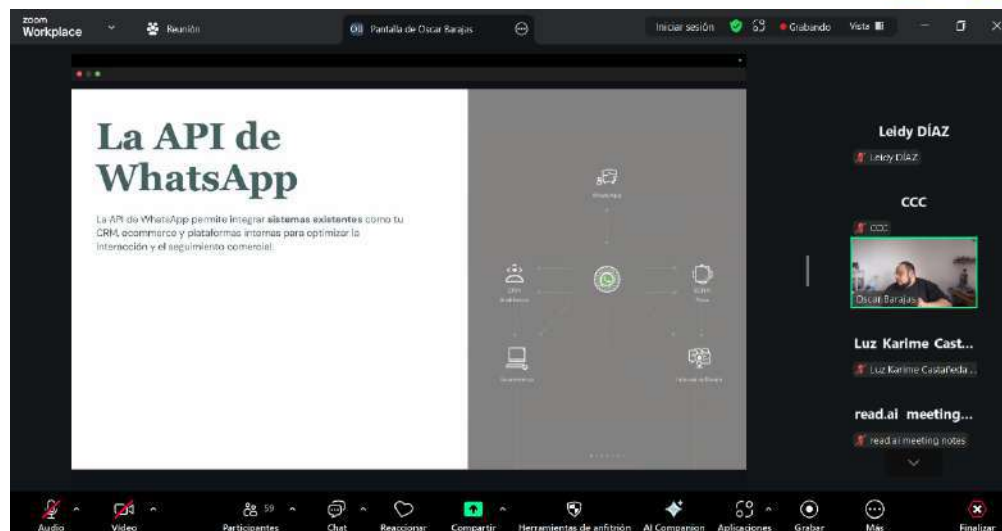
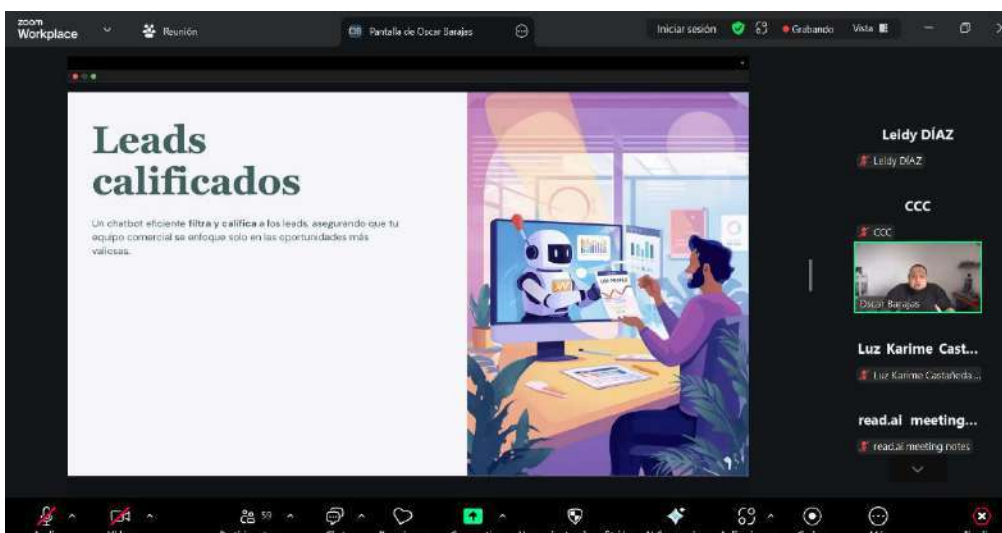
E) Documento técnico por sesión con asistencia y consolidado final.

No aplica

F) Listados de asistencia (físicos o export Zoom/Meet).

Ver Anexo: Asistentes_Taller_IA_Datos

G) Registro fotográfico por actividad



H) Ficha DUB (caracterización de empresas beneficiadas)

No aplica

I) Encuestas de satisfacción (instrumento + resultados), si aplica.

No aplica

J) Copia del contenido temático

Ver Anexo: Contenido_Tematico_Taller_IA_Datos

FINANCIAMIENTO

En el marco del desarrollo de la actividad 2.1.5. “Realizar programas de formación y fomento colaborativo empresarial para iniciativas de base tecnológica” se socializa que el aporte de la Cámara de Comercio de Cali en el marco de la actividad cumple con lo establecido en la propuesta metodológica y financiaría como asociado donde se impactan adicionalmente 35 personas, 5 corporativos y se ejecuta una contrapartida en dinero equivalente a \$299.071.428,57

ACTIVIDAD	ACTIVIDAD DETALLADA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO PROMEDIO	VALOR TOTAL REQUERIDO
Realizar programas de formación y fomento colaborativo empresarial para iniciativas de base tecnológica	<p>Actividad 2.1.5.</p> <p>ALCANCE DEL APOORTE:</p> <p>Desde la Secretaría de Desarrollo Económico se busca con esta propuesta garantizar que 35 personas (ángeles inversionistas o potenciales inversionistas como personas naturales, miembros de corporativos y empresas tengan acceso a un programa y/o iniciativas de formación de capital de riesgo (venture capital).</p> <p>Para lograrlo se debe realizar:</p> <p>Un programa de 20 horas, con al menos ocho (8) sesiones de capacitación, donde al menos cinco (5) sesiones sean en modalidad presencial donde se impacte al menos a 5 personas miembros de corporativos y empresas u organizaciones priorizadas y el desarrollo de al menos cuatro (4) charlas de formación de dos (2) horas cada una para al menos 30 ángeles inversionistas o potenciales inversionistas.</p> <p>Para esta actividad el asociado deberá adjuntar una carta en la que se compromete a realizar la formación asociada, con toda la dotación logística y formativa.</p>	Unidad	1	\$299.071.428,57	\$299.071.428,57

Documento consolidado Financiamiento											
	Personas beneficiarias actividades (Unicas)	Empresas beneficiarias actividades (Unicas)	Personas beneficiarias contrapartida (Unicas)	Empresas beneficiarias actividades contrapartida (Unicas)	Otros Beneficiario por ondar esfuerzos con aliados (Unicas)	Total Beneficiarios (Unicas)	Total empresas beneficiarias (Unicas)	Sesión No.	Iniciativa	Horas por iniciativa	Personas beneficiarias por sesion
Iniciativa 1 – Programa de Ángeles Inversionistas	35	16				51		1	Sesión 1 - Tesis y políticas de inversión; revisión del SAFE, cláusulas y documentación de la ronda	2	21
								2	Sesión 2 - Administración del portafolio y cómo conseguir dealflow	2	18
								3	Sesión 3 - Demoday y simulación de comité de inversiones	2	15
								4	Sesión 4 - Inversión de Impacto	2	11
								5	Evento No. 1 Lanzamiento: Pacific Ventur I Comunidad	2	80
								6	Vehículo de Inversión: Pacific Ventur - Segundo Comité	2	20
								7	Vehículo de Inversión: Pacific Ventur - Tercer Comité	2	20
								8	Vehículo de Inversión: Pacific Ventur - Cuarto Comité	2	20
								9	Vehículo de Inversión: Pacific Ventur - Cuarto Comité	2	20
Iniciativa 2 – Programa de Ángeles Inversionistas con lente de genero			10		31	41		10	Angel Legal I Tech	2	10
								11	Sesión 01 – Introducción al Angel Investing	1,5	25
								12	Sesión 02 – Construcción de Tesis de Inversión	1,5	21
								13	Sesión 03 – Due Diligence	1,5	16
								14	Sesión 04 – Valoración y Términos (SAFE, Notas Convertibles, Equity)	1,5	9
								15	Sesión 05 – Post-inversión y Gestión de Portafolio	1,5	9
Iniciativa 3 – Programa de Corporate Venture Capital		5		5	70		80	16	Capital Summit Corporativo - Cafe creador	2	7
								17	Capital Summit Corporativo - Conexiones Pacifico	1	25
								18	Mix and Match	2	13
								19	Taller de inteligencia artificial	2	80
								20	Taller virtual de IA	4	44
								21	Desayuno de CVC	2	15
Iniciativa 4 - Otras actividades de formación y fomento colaborativo empresarial para iniciativas de base tecnológica			9		24	33		22	Programa Citrus Tech para startups y scaleups - Kick Off	2	40
								23	Programa Citrus Tech para startups y scaleups -Sesión 1: Ready to Raise	2	9
								24	Programa Citrus Tech para startups y scaleups - Sesión 2: Be the Brand	2	8
								25	Programa Citrus Tech para startups y scaleups - Sesión 3: Term Sheet Talks	2	30
								26	Programa Citrus Tech para startups y scaleups - Sesión 4: Cómo piensan los inversionistas del Family Offices al Venture	2	24
								27	Programa Citrus Tech para startups y scaleups - Evento 1: Break Room	8	11
								28	Programa Citrus Tech para startups y scaleups - Evento 2: Retreat: Formación en liderazgo	16	13
								29	SOC I Capital Summit	2	149
					171		171	30	Almuerzo del Capital	2	22
	Personas beneficiarias actividades (Unicas)	Empresas beneficiarias actividades (Unicas)	Personas beneficiarias contrapartida (Unicas)	Empresas beneficiarias actividades contrapartida (Unicas)	Otros Beneficiario por ondar esfuerzos con aliados (Unicas)	Total Beneficiarios (Unicas)	Total empresas beneficiarias (Unicas)				
META	35	5	35	5	N/A	70	10				
AVANCE	35	5	35	5	296	125	251				
CUMPLIMIENTO	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%		178,57%	2510,00%				

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año	Canal	Presencial	Virtual
	6	NOV	20			X

Organismo: Comuna de Comercio de Cali

Nombre del Facilitador: Christian Rojas

Nombre de la capacitación brindada: FINCA

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1	2	3	4	5
					
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				X	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?				X	
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?				X	
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?				X	
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?				X	
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?				X	
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?				X	
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?				X	
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?				X	
10- ¿Durante la capacitación se dió espacio para la solución de inquietudes?				X	
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?				X	
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?				X	
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?				X	

Observaciones:

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año	Canal	Presencial	Virtual
	6	NOV	25		X	

Organismo	ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI Y SU ALCALDE
Nombre del Facilitador:	CRISTINA 10X
Nombre de la capacitación brindada:	UN PUCH CON LA IA

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1	2	3	4	5
	☹️	😞	😐	😊	😄
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				X	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?					X
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?					X
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?					X
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?					X
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?				X	
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?				X	
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?					X
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?				X	
10- ¿Durante la capacitación se dio espacio para la solución de inquietudes?					X
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?				X	
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?				X	
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?					X

Observaciones:

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año	Canal	Presencial	☒	Virtual	☐
	6	NOV	25					

Organismo: Alcaldía

Nombre del Facilitador: NOX

Nombre de la capacitación brindada: Ptón EFECTIVO con IA

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy Insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1	2	3	4	5
					
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				☒	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?					☒
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?				☒	
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?				☒	
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?				☒	
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?					☒
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?				☒	
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?				☒	
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?				☒	
10- ¿Durante la capacitación se dió espacio para la solución de inquietudes?				☒	
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?				☒	
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?					☒
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?					☒

Observaciones:

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año	Canal	Presencial	Virtual
	6	NOV	2015		☒	

Organismo: Camara Cali y Alcaldia

Nombre del Facilitador: TOX

Nombre de la capacitación brindada: Prich con IA

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1	2	3	4	5
					
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				X	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?					X
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?					X
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?					X
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?					X
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?					X
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?					X
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?					X
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?				X	
10- ¿Durante la capacitación se dió espacio para la solución de inquietudes?					X
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?					X
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?				X	
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?					X

Observaciones:

--

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año
	6	nov	2022

Canal	Presencial	☒
	Virtual	☐

Organismo: Comandante de Camereros de Cali

Nombre del Facilitador: Alfonso Suarez

Nombre de la capacitación brindada: Tratamiento de la comida por efectos

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1	2	3	4	5
					
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				☒	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?				☒	
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?				☒	
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?				☒	
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?				☒	
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?				☒	
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?				☒	
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?				☒	
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?				☒	
10- ¿Durante la capacitación se dió espacio para la solución de inquietudes?				☒	
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?					☒
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?				☒	
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?					☒

Observaciones:

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año	Canal	Presencial	Virtual
	6	NOV	2019		X	

Organismo	ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI Y SU ALCALDE
Nombre del Facilitador:	CRISTINA 10X
Nombre de la capacitación brindada:	UN PUCH CON LA IA

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1 	2 	3 	4 	5 
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				X	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?					X
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?					X
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?					X
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?					X
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?				X	
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?				X	
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?					X
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?				X	
10- ¿Durante la capacitación se dio espacio para la solución de inquietudes?					X
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?				X	
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?				X	
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?					X

Observaciones:

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año	Canal	Presencial	Virtual
	6	NOV	20			☒

Organismo	CCC
Nombre del Facilitador:	Cristian Puentes
Nombre de la capacitación brindada:	Hacer un pitch efectivo con la IA

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1	2	3	4	5
					
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				•	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?				•	
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?				•	
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?					•
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?				•	
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?					•
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?				•	
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?					•
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?					•
10- ¿Durante la capacitación se dió espacio para la solución de inquietudes?					•
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?				•	
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?					•
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?					•

Observaciones:

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año	Canal	Presencial	☒	Virtual	☐
	6	NOV	25					

Organismo: Alcaldía

Nombre del Facilitador: NOX

Nombre de la capacitación brindada: Ptón EFECTIVO con IA

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy Insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1	2	3	4	5
					
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				☒	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?					☒
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?				☒	
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?				☒	
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?				☒	
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?					☒
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?				☒	
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?				☒	
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?				☒	
10- ¿Durante la capacitación se dió espacio para la solución de inquietudes?				☒	
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?				☒	
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?					☒
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?					☒

Observaciones:

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año	Canal	Presencial	Virtual
	6	NOV	20			X

Organismo: Comuna de Comercio de Cali

Nombre del Facilitador: Christian Rojas

Nombre de la capacitación brindada: FINCA

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1	2	3	4	5
					
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				X	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?				X	
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?				X	
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?				X	
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?				X	
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?				X	
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?				X	
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?				X	
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?				X	
10- ¿Durante la capacitación se dió espacio para la solución de inquietudes?				X	
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?				X	
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?				X	
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?				X	

Observaciones:

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año	Canal	Presencial	Virtual
	6	NOV	20			X

Organismo: Comuna de Comercio de Cali

Nombre del Facilitador: Christian Rojas

Nombre de la capacitación brindada: FINCA

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1	2	3	4	5
					
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				X	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?				X	
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?				X	
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?				X	
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?				X	
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?				X	
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?				X	
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?				X	
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?				X	
10- ¿Durante la capacitación se dió espacio para la solución de inquietudes?				X	
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?				X	
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?				X	
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?				X	

Observaciones:

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año	Canal	Presencial	Virtual
	6	NOV	20			☒

Organismo	CCC
Nombre del Facilitador:	Cristian Puentes
Nombre de la capacitación brindada:	Hacer un pitch efectivo con la IA

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1	2	3	4	5
					
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				•	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?				•	
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?				•	
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?					•
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?				•	
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?					•
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?				•	
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?					•
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?					•
10- ¿Durante la capacitación se dió espacio para la solución de inquietudes?					•
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?				•	
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?					•
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?					•

Observaciones:

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año	Canal	Presencial	Virtual
	6	NOV	25		X	

Organismo	ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI Y SU ALCALDE
Nombre del Facilitador:	CRISTINA 10X
Nombre de la capacitación brindada:	UN PUCH CON LA IA

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1 	2 	3 	4 	5 
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				X	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?					X
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?					X
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?					X
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?					X
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?				X	
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?				X	
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?					X
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?				X	
10- ¿Durante la capacitación se dio espacio para la solución de inquietudes?					X
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?				X	
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?				X	
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?					X

Observaciones:

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año
	6	nov	2022

Canal	Presencial	☒
	Virtual	☐

Organismo: Comandante de Camerino de Cali

Nombre del Facilitador: Alfonso Saavedra

Nombre de la capacitación brindada: Trabajo con la comunidad por espacios

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1	2	3	4	5
					
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				☒	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?				☒	
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?				☒	
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?				☒	
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?				☒	
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?				☒	
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?				☒	
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?				☒	
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?				☒	
10- ¿Durante la capacitación se dió espacio para la solución de inquietudes?				☒	
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?					☒
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?				☒	
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?					☒

Observaciones:

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año	Canal	Presencial	☒	Virtual	☐
	6	NOV	25					

Organismo: Alcaldia

Nombre del Facilitador: NOX

Nombre de la capacitación brindada: Pikin EFECTIVO con IA

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy Insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1	2	3	4	5
					
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				☒	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?					☒
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?				☒	
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?				☒	
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?				☒	
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?					☒
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?				☒	
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?				☒	
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?				☒	
10- ¿Durante la capacitación se dió espacio para la solución de inquietudes?				☒	
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?				☒	
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?					☒
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?					☒

Observaciones:

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)	MEDE01.05.09.P006.F004	
	MEDICIÓN DE LA SATISFACCIÓN DEL USUARIO SOBRE ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN	VERSIÓN	003

Fecha	Día	Mes	Año	Canal	Presencial	Virtual
	6	NOV	2015		☒	

Organismo: Camara Cali y Alcaldia

Nombre del Facilitador: TOX

Nombre de la capacitación brindada: Prich con IA

Señor(a) Usuario(a): Solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas para evaluar la actividad en la que acaba de participar. Su opinión es muy importante para nosotros pues nos permite mejorar nuestro desempeño y servicio. En el siguiente formulario encontrará los principales aspectos de evaluación según la actividad realizada, la cual debe calificar de 1 a 5, siendo 1 = Muy insatisfecho, 2 = Insatisfecho, 3 = Ni Satisfecho Ni Insatisfecho 4 = Satisfecho y 5 = Muy Satisfecho

ÍTEM A EVALUAR	1	2	3	4	5
					
1- ¿Se dio a conocer el objetivo de la capacitación?				X	
2- ¿Se cumplió el objetivo de la capacitación?					X
3- ¿Los contenidos brindados fueron coherentes con el objetivo planteado?					X
4- ¿Los temas se desarrollaron en el tiempo previsto?					X
5- ¿La capacitación aportó nuevos conceptos y/o técnicas que antes no conocía?					X
6- ¿Los conocimientos recibidos durante la capacitación le permitirán llevarlos a la práctica en su vida cotidiana?					X
7- ¿La metodología utilizada por el facilitador permitió el entendimiento de los contenidos?					X
8- ¿El facilitador demostró el dominio del tema brindado?					X
9- ¿Durante el desarrollo de la capacitación se propició la participación de los asistentes?				X	
10- ¿Durante la capacitación se dió espacio para la solución de inquietudes?					X
11- ¿Cómo califica las condiciones para el desarrollo presencial o virtual de la capacitación?					X
12- ¿El material utilizado permitió el entendimiento del tema?				X	
13- En general, ¿cómo se sintió con la actividad de capacitación realizada?					X

Observaciones:

Pitch presentaciones efectivas

Apoya:



ALCALDÍA DE
SANTIAGO DE CALI



Cámara de
Comercio de Cali



Aliado:

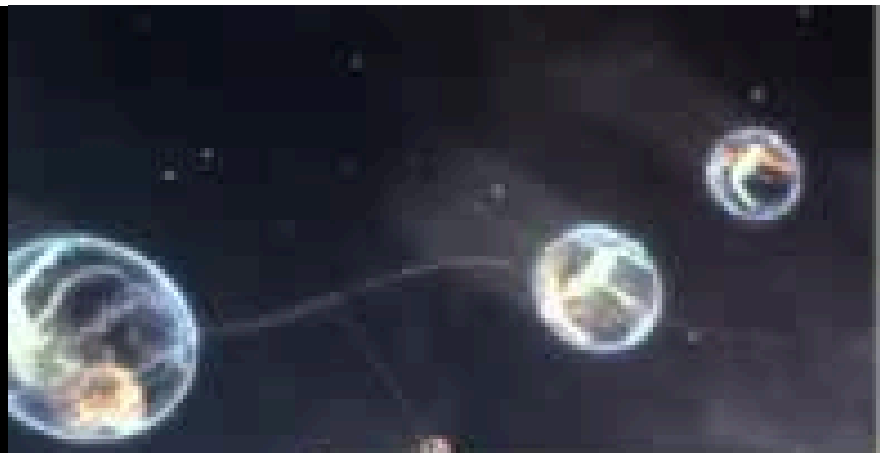
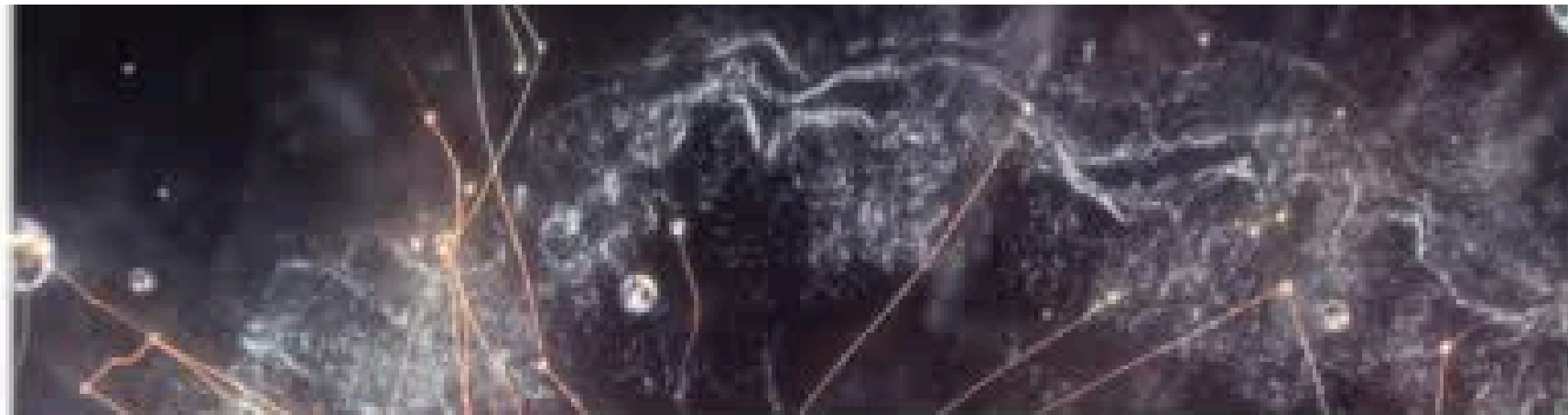
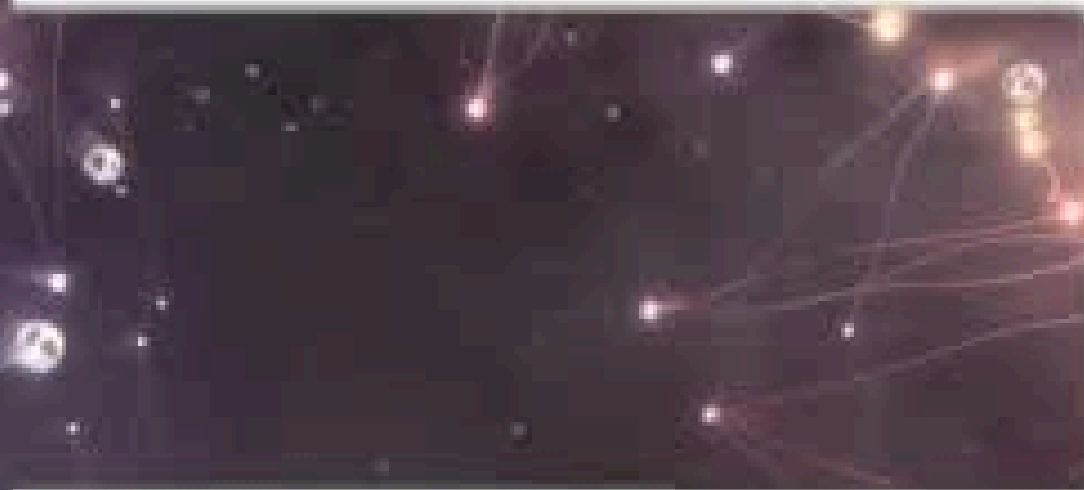
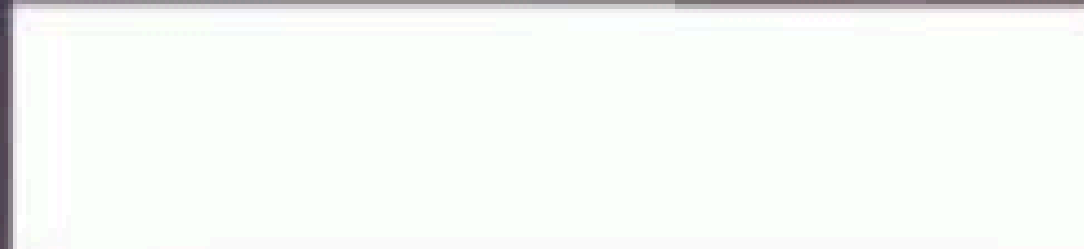
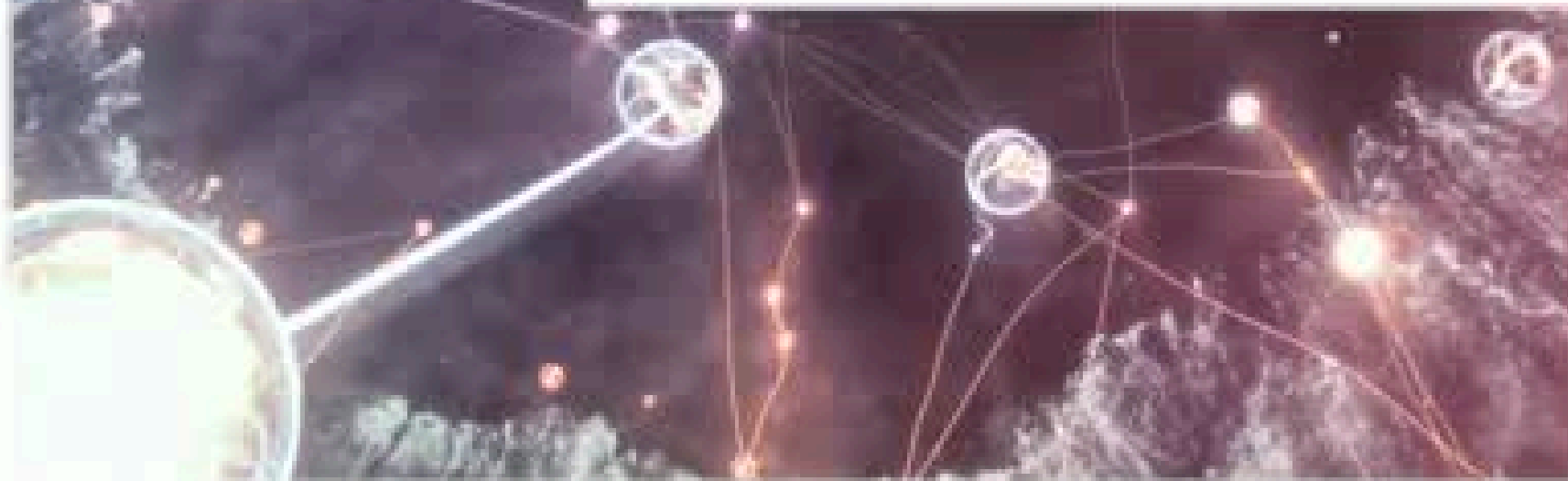
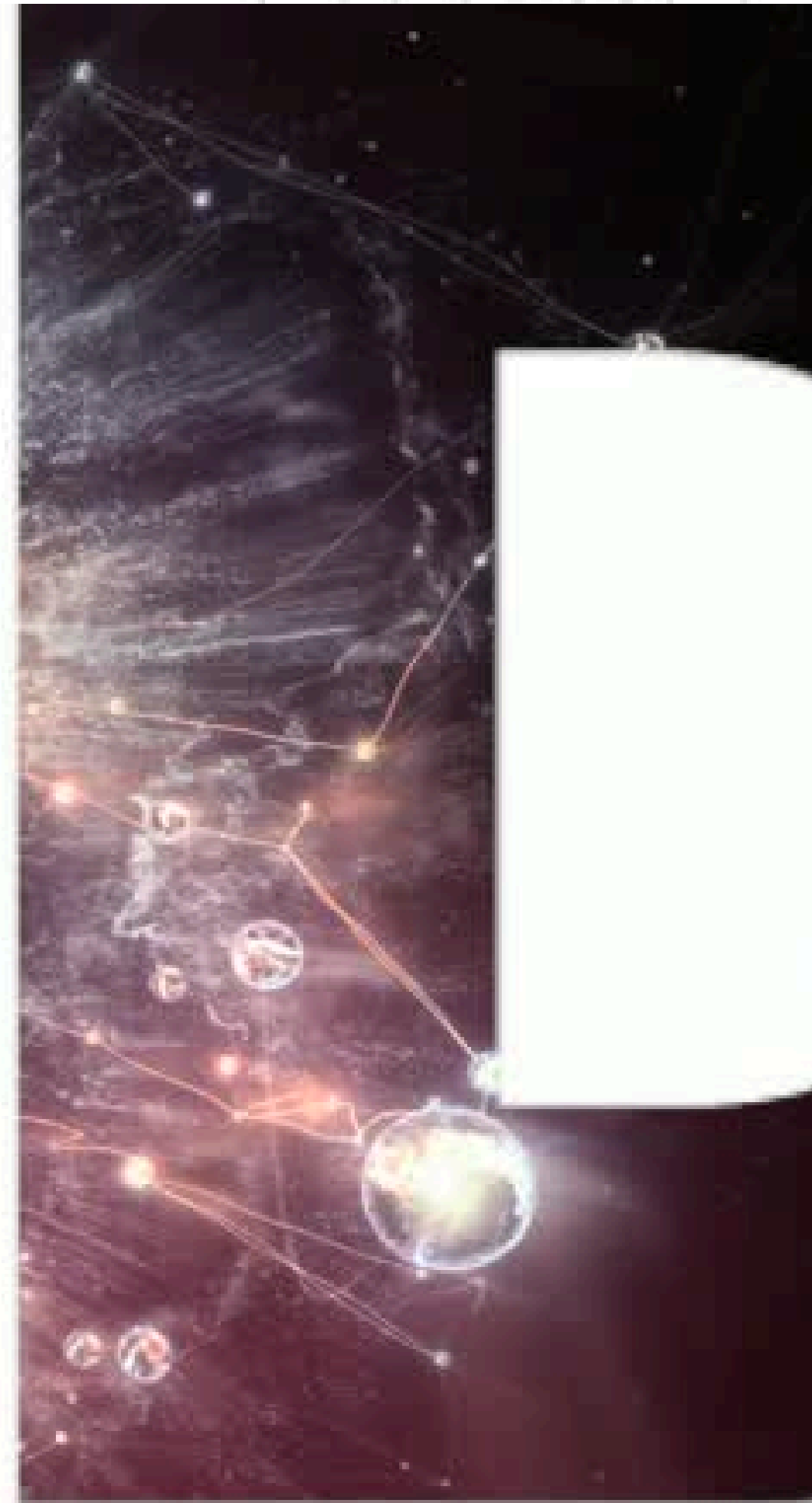
Asistencia entrenamiento en Pitch TransformalA



Listado de asistencia

¿Qué debemos tener listo en este momento?

PPT con informe final



Personas al inicio y al final



3 pasos básicos para la preparación de una presentación





Pasos básicos para la preparación de una presentación

Paso 1: **A** quién le hablo

Paso 2: **Q**ué le digo

Paso 3: **C**ómo se lo digo

Modelo AQC

**¿A quién le
hablo?**

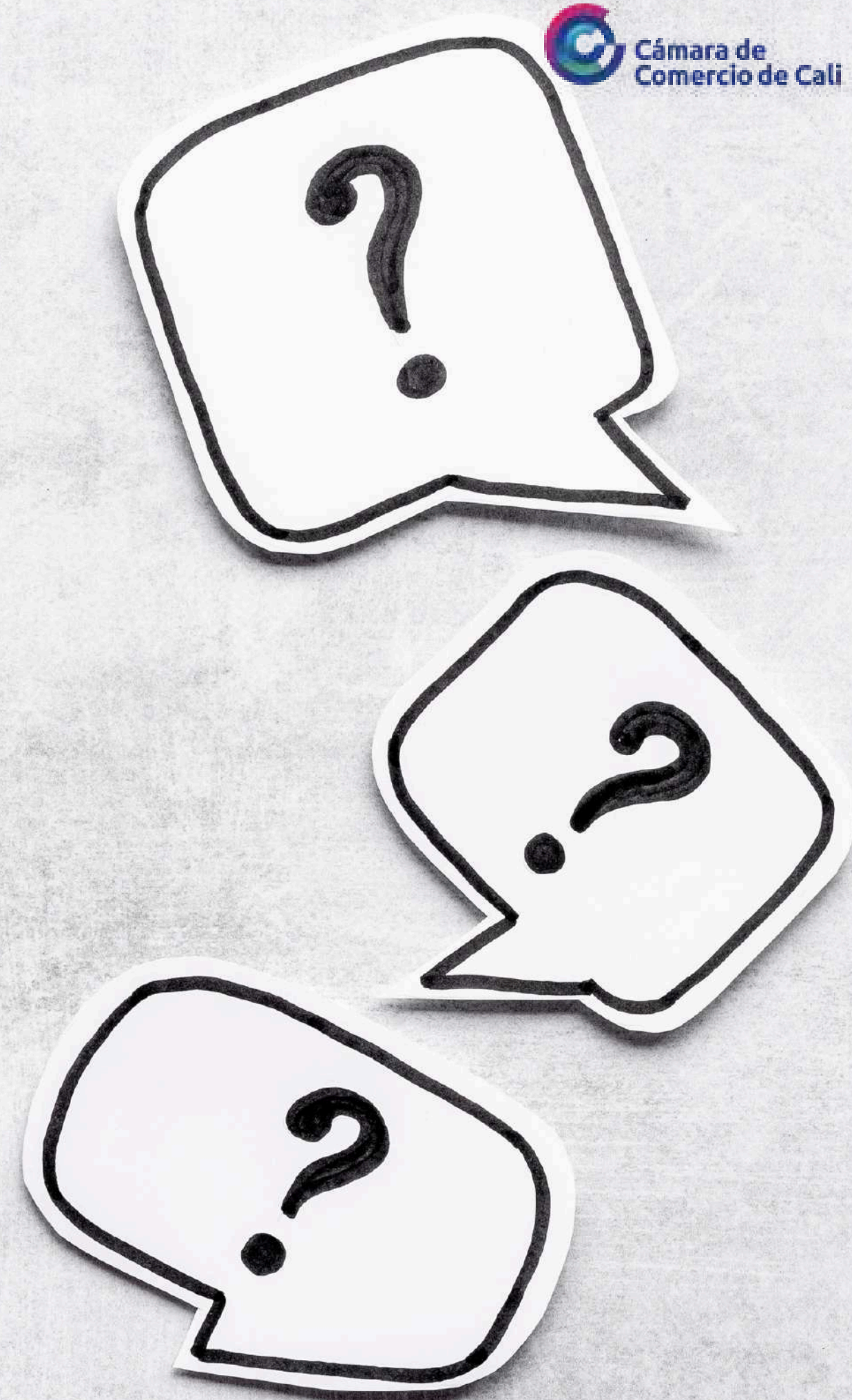
¿A quién le hablo?

Preguntas sobre tu audiencia

- ¿Quiénes estarán, qué tanto saben del proyecto o tema, pueden tomar decisiones, qué tipo de decisiones?
- ¿Cómo son, cómo piensan, cuál es su perfil psicológico, cuál es el cargo en la organización?
- ¿Qué lenguaje usan, palabras, intereses personales, qué historias cuentan, que los motiva, qué los pone nostálgicos, qué edad tienen?

Otras preguntas.

El objetivo es conocerlos y aprovechar este conocimiento en la presentación...



Ficha de perfil de audiencia (Persotipo)

Análisis individual	
Nombre	
Cargo	
Edad	
Estudios	
Aspectos familiares	
Personalidad	
Gustos y hobbies	
Cómo procesa la información	
Qué lo puede poner nostálgico	
Qué lo puede poner feliz	
Presentaciones, discursos y estilo de presentación	
Frases e historias recurrentes, ejemplos y casos usuales	
Qué herramientas usa para la presentación	
Otra información que pueda ser usada de forma estratégica para la presentación	
Imagen	

¿A quién le hablo?

Análisis por grupo de audiencia

Nombre del grupo

¿Qué temas normalmente les llama la atención?

¿De qué cosas hablan normalmente alrededor del tema que voy a presentar?

¿Qué los puede poner feliz alrededor del tema que voy a presentar?

¿Cuáles son sus temores alrededor del tema que voy a presentar

¿Cuáles son sus anhelos alrededor del tema que voy a presentar?

Qué herramientas usan normalmente para las presentaciones

Otra información que pueda ser usada de forma estratégica para la presentación

¿A quién le hablo?

**¿Qué hace recordar una
buena película?**

¿A quién le hablo?

Las emociones

¿A quién le hablo?

!Una presentación se
recuerda si genera
emociones!

¿A quién le hablo?

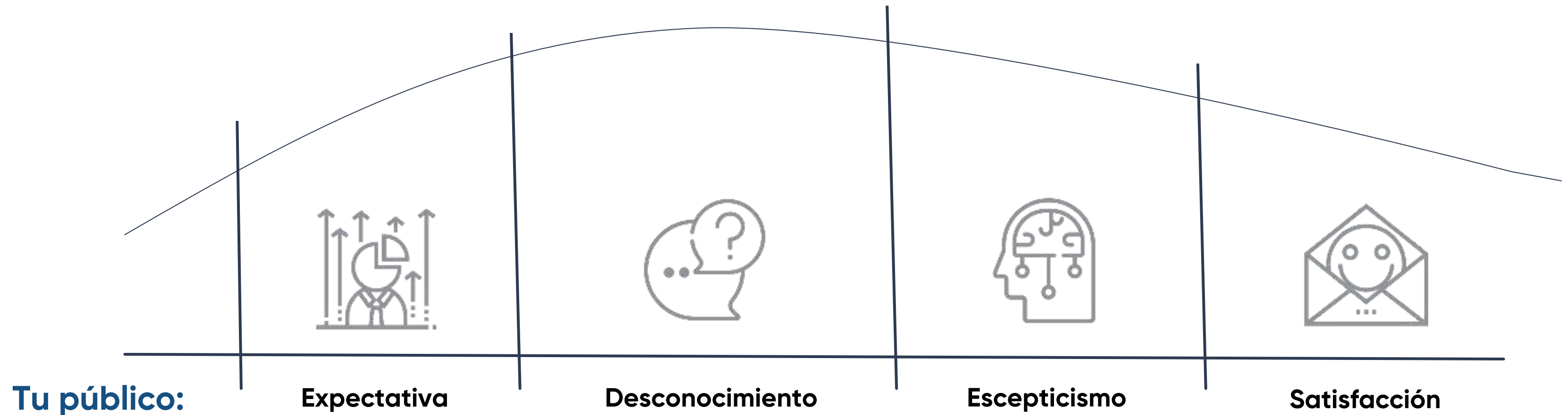
Reconoce las fases de tu audiencia

y haz tu

presentación sea memorable.

¿A quién le hablo?

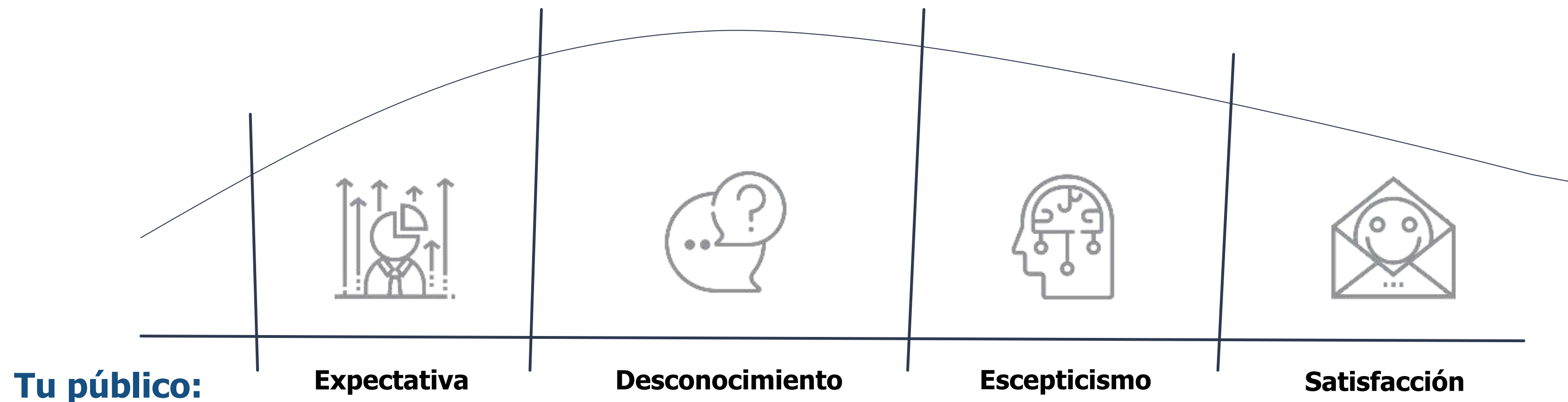
Fases emocionales de toda audiencia cuando asiste a una presentación



¿Cómo se comporta?	Indiferente	Dispuesto	Con dudas	Confiado
¿Qué necesita?	Atracción	Información	Aclaraciones	Motivación - Satisfacción

¿A quién le hablo?

Identifica los objetivos como presentador en cada una de las etapas de la audiencia



¿Cómo se comporta?	Indiferente	Dispuesto	Con dudas	Confiado
Objetivo	Atraer / Interesar	Instruir / Informar	Resolver / Aclarar	Convencer / Motivar
Estrategia	Llamar la atención	Informar datos – experiencia – etc.	Comprobar	Animar
Táctica	Abrir fuerte	Trasmitir conocimientos y opiniones	Trasmitir sentimientos y experiencias	Cerrar fuerte
Consecuencia si se falla	Desinterés	Desinterés	Desinterés	Decepción



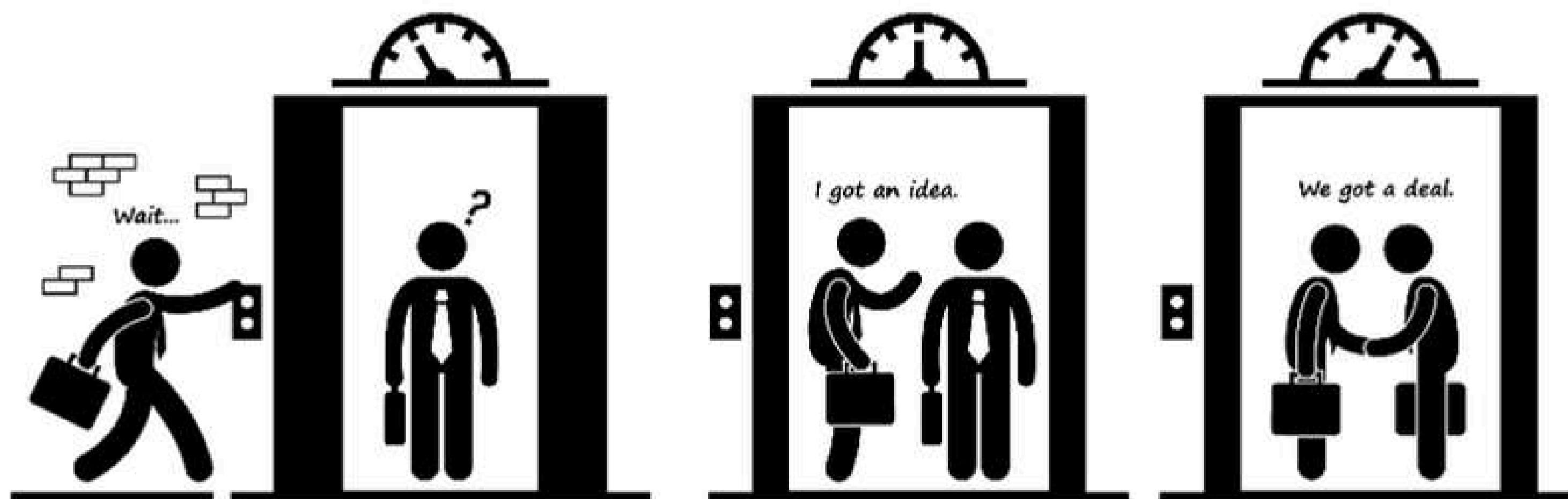
¿Qué le digo?





¿Quiénes usan pitch?

Técnicas



Tweet pitch (Hasta 140 caracteres)

Es una forma rápida de contar una idea/proyecto/tema en tan solo una sola frase.

-Situación o necesidad y beneficios, invitación a la acción.

Elevator pitch (20 – 90 segundos)

Es el formato más usado para presentar una idea/proyecto/tema de manera rápida y efectiva. Se concentra en el problema encontrado y la solución planteada.

-Generar interés, problema y solución, invitación a la acción.

Rocket pitch (3 minutos)

Se usa para profundizar información de interés para el público y generar mayor interés entre potenciales interesados, por lo general se usa luego de un elevator pitch.

- Generar interés, problema, solución, beneficios a lograr, invitación a la acción.

Deck pitch (5 – 12 minutos)

Por lo general se usa después de haber realizado un elevator pitch y un rocket pitch, es una presentación con mayor detalle de mercado, consumidor, cifras, todas las variables posibles.

Introducción -Equipo, problema, ventajas, solución, producto, tracción, mercado, competencia, modelo de negocio, inversión y contacto, invitación a la acción.

Estructura recomendada 10X

Algunas técnicas de pitch



¿Cuál fue la estructura usada en el discurso de Jane Chen?

- Enganche
- Problema
- Forma como se aborda
- Solución
- Beneficios
- ¿Qué sigue?
- Cierre



¿Cuál será la que estructura que usaremos nosotros?

- Enganche
- Problema magnificado y emocional
- Forma como se aborda hoy
- Nuestra solución
- Beneficios actuales y futuros
- ¿Quiénes somos y qué sigue?
- Aprendizaje como organización
- Cierre

Enganche

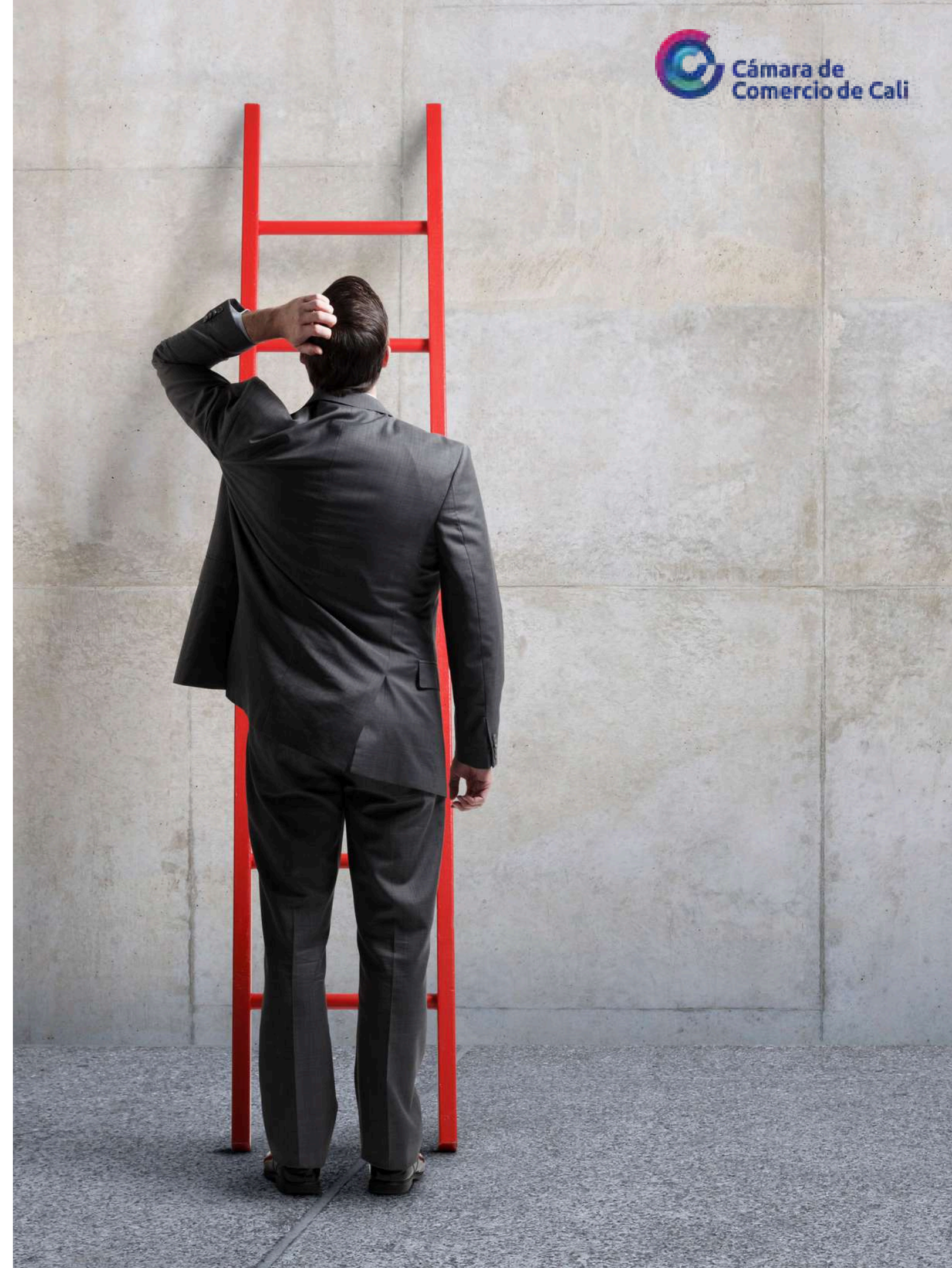
El engache deber ser una primera frase, **historia**, caso, ejercicio, o imagen que conecte a la audiencia a nivel emocional.



Problema magnificado y emocional

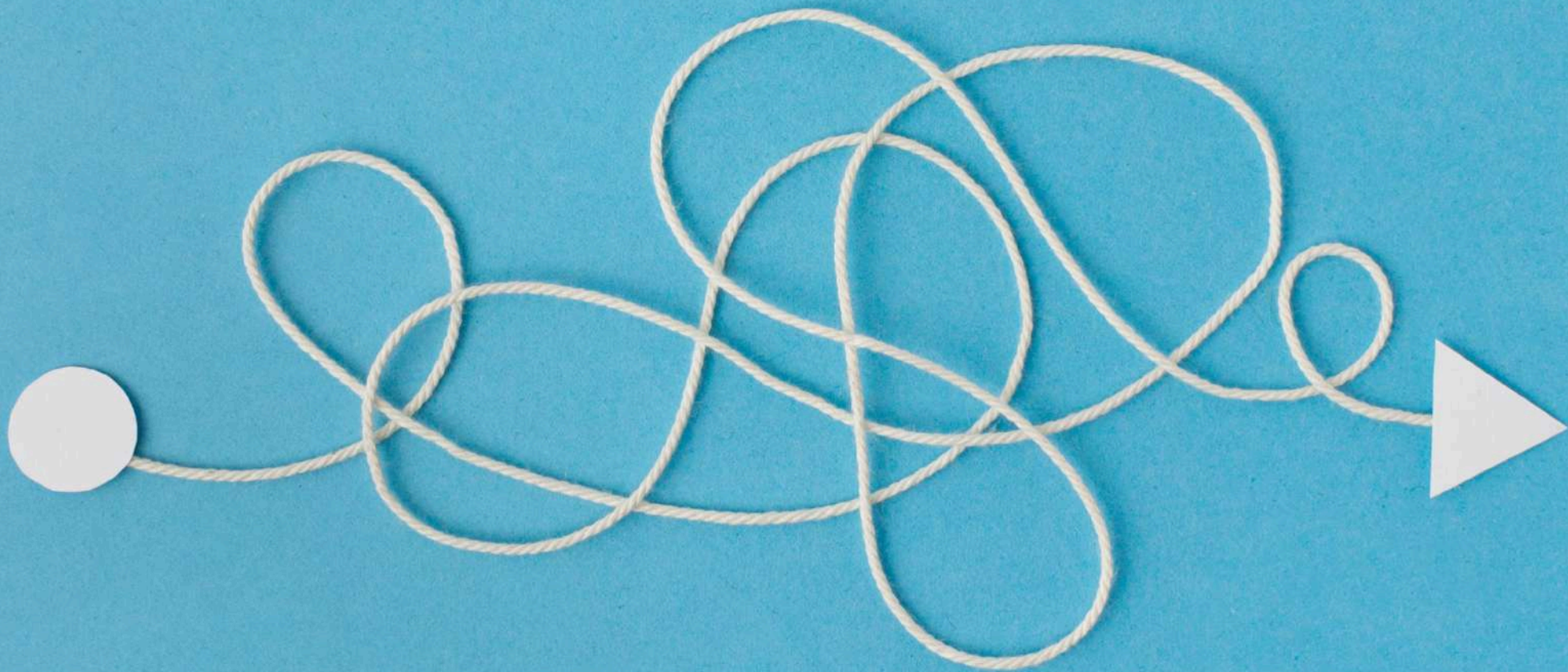
Contexto, cifras, necesidades, evidencias, ejemplos, historias, caso real y tamaño del problema

(cantidad y frecuencia del problema)



Forma como se aborda hoy

- Como realizan la tarea hoy.
- Historia de ejecución
- Problemas al realizarlo de esta manera



Nuestra solución

- ¿Qué fue lo que decidieron desarrollar?
- ¿Cómo resuelve el problema?
- ¿Cuáles son las características de esta solución?

Muestren la solución – Imagen o Demo de
30 segundos



Beneficios actuales y futuros

Claves para estimar beneficios:

- Previsiones de ingresos o ahorros
- *# de personas beneficiadas*
- *Cantidad ahorrada*
- *Tiempo de reducción*
- Tasa de crecimiento de la solución.

- Otros impactos en servicio al cliente, ruptura de paradigmas, reputación, cultura, clima organizacional, etc.



¿Quiénes somos y qué sigue?

Presentación en dos líneas de la empresa de manera memorable organizacional, etc.

Presentación nombres integrantes

¿Qué sigue? ¿Otros proyectos?



Aprendizaje como organización

- ¿Qué cambió en la organización?
- ¿Qué mensaje se darían a ustedes mismos en el pasado antes de comenzar este viaje?
- ¿Una reflexión memorable para compartir?



¿Quiénes somos y qué sigue?

Presentación en dos líneas de la empresa de manera memorable organizacional, etc.

Presentación nombres integrantes

¿Qué sigue? ¿Otros proyectos?



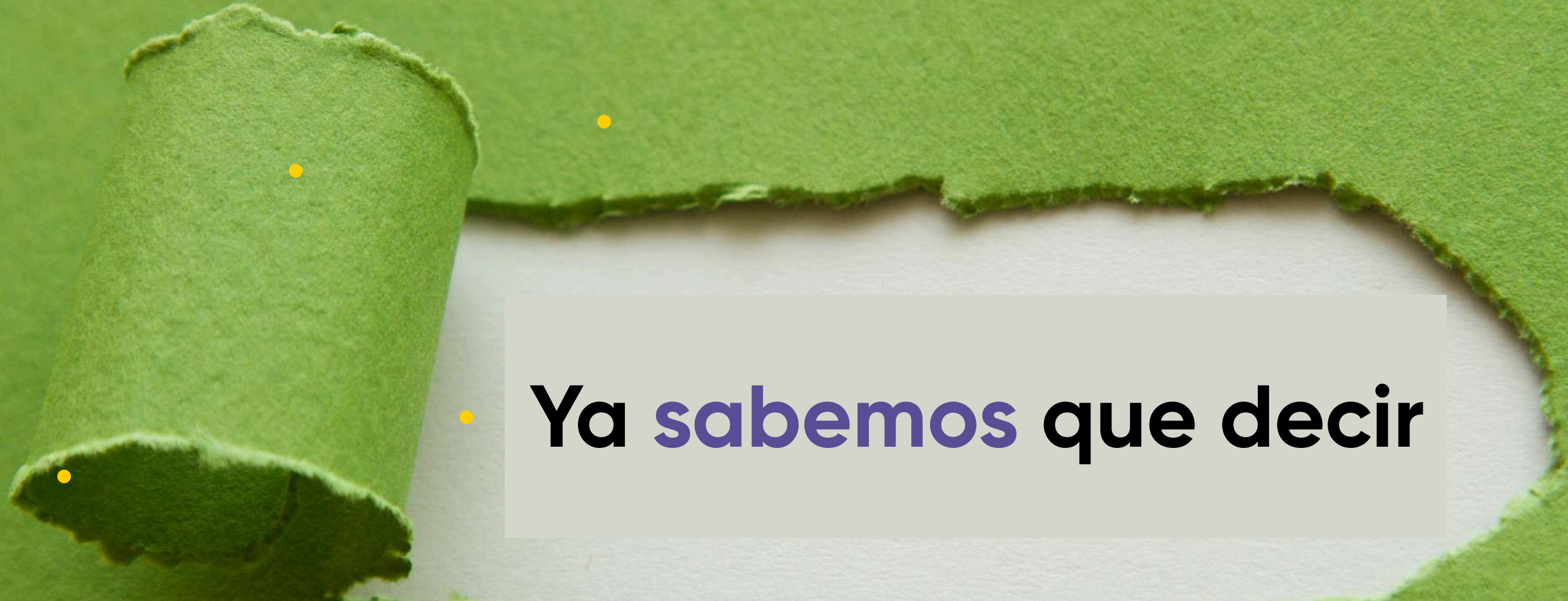
Cierre y llamado a la acción

La frase de cierre debe ser emocional, debe invitar a la acción.

En este punto las personas tomarán la decisión de querer profundizar en el proyecto, conectar con ustedes, invertir o brindar otras formas de apoyo para que la idea/proyecto se lleve a cabo.

Generalmente se cierra con una reflexión cercana pero real, sincera.





• **Ya sabemos que decir**



Paso 3: ¿Cómo se lo digo?



Una puesta en escena



Físico

- Lugar y espacio físico donde se hará la presentación
- Computador en el cuál se proyectará la presentación (ensayar que funciona todo bien antes de...)
- Luces, internet, pantalla y sonido
- Vestimenta
- Decoración del lugar
- Posición o lugar de ubicación del público objetivo
- Logística requerida para llevar a cabo la presentación



Virtual

- Cámara
- Sonido (micrófono)
- Conexión y estabilidad del internet
- Evitar usar Dropbox, Onedrive u otros que demandan internet durante la presentación
- Vestimenta
- Computador en el cuál se proyectará la presentación (ensayar que funciona todo bien antes de...)

Comunicación no verbal



Comunicación no verbal

El tono de la voz



1 Rápido = emoción

Lento = énfasis

Silencio <> umms y ahhs

3 Monótono

VS

Entonar

2 Hablar suave = Llamar la atención

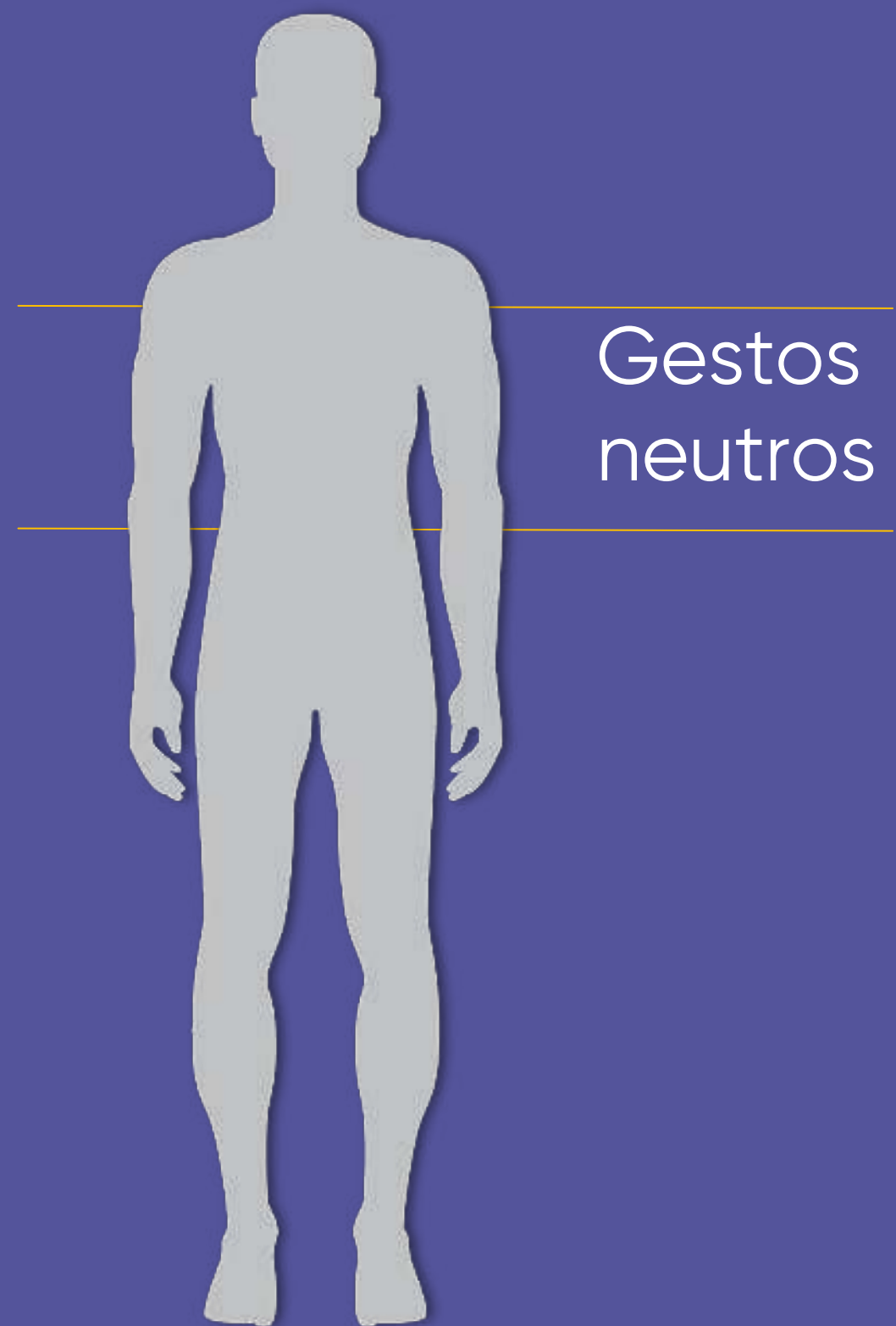
Hablar ruidoso = descuidado

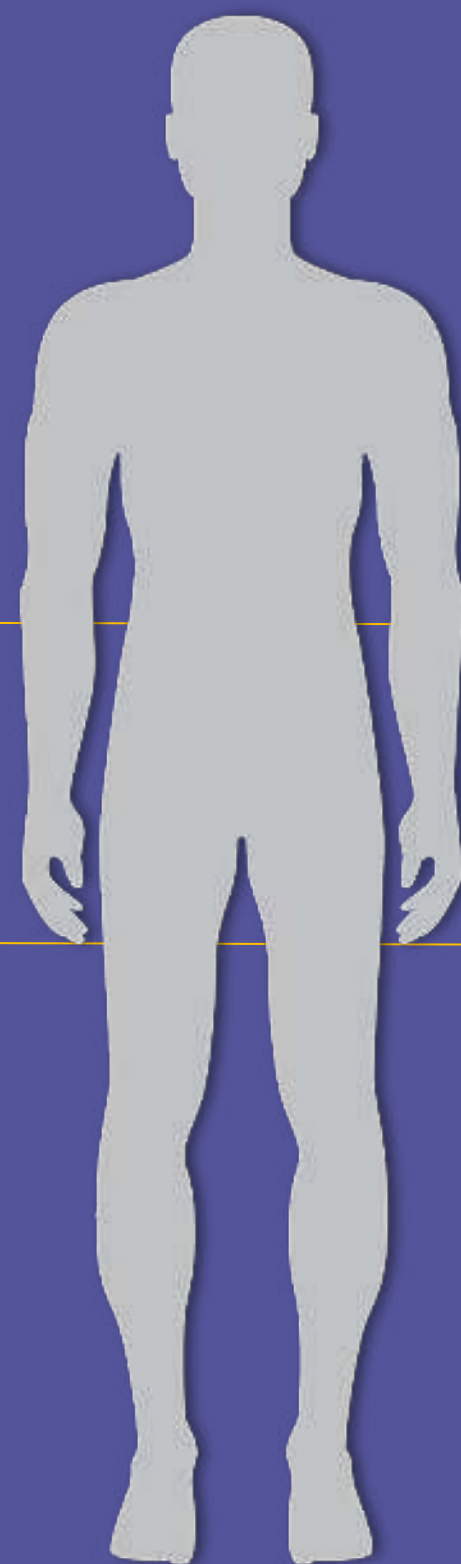


La forma en que mueves tu cuerpo, le permite entender al cerebro la sensación y emoción que quieres transmitir a tu público

Gestos positivos



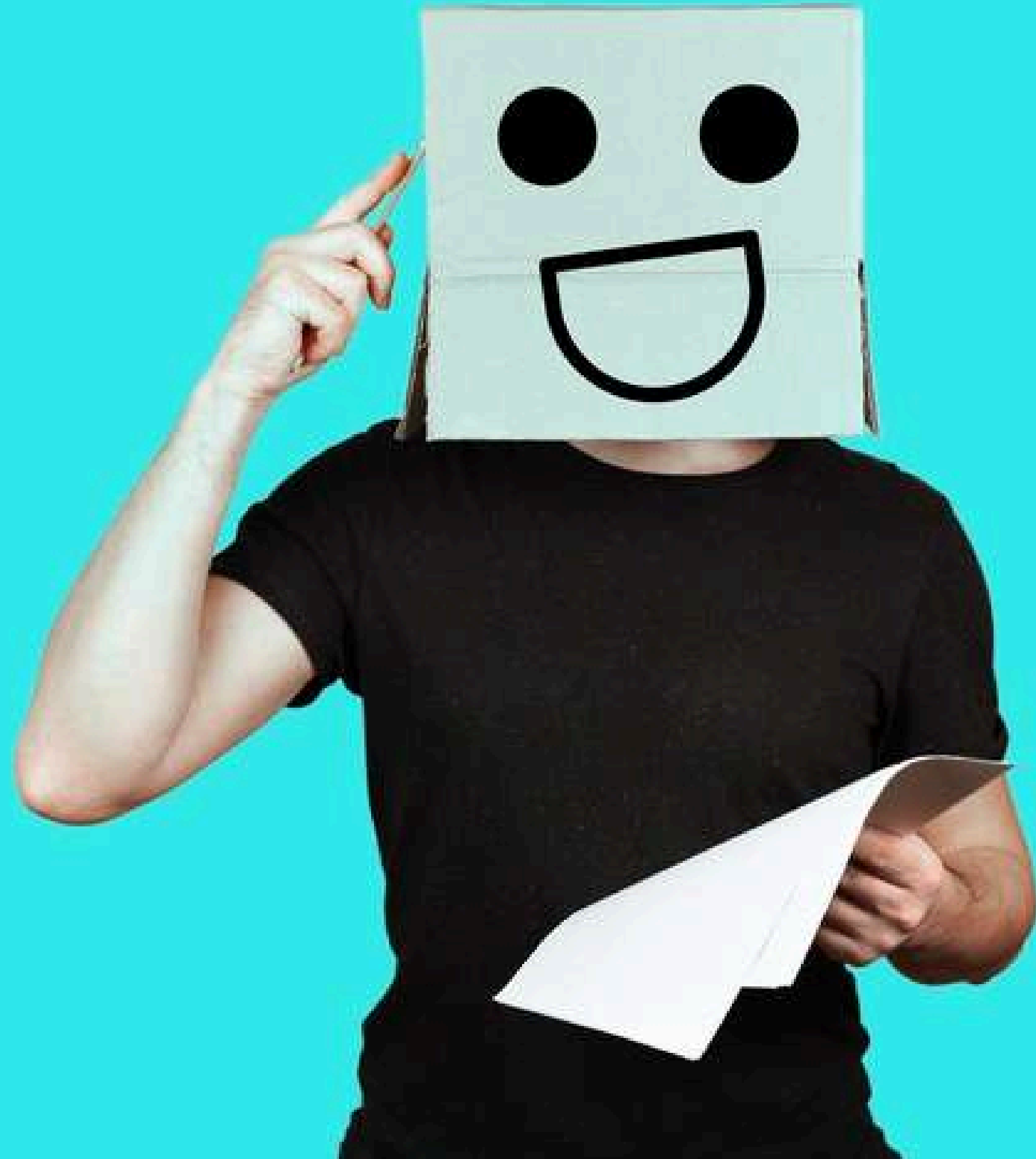


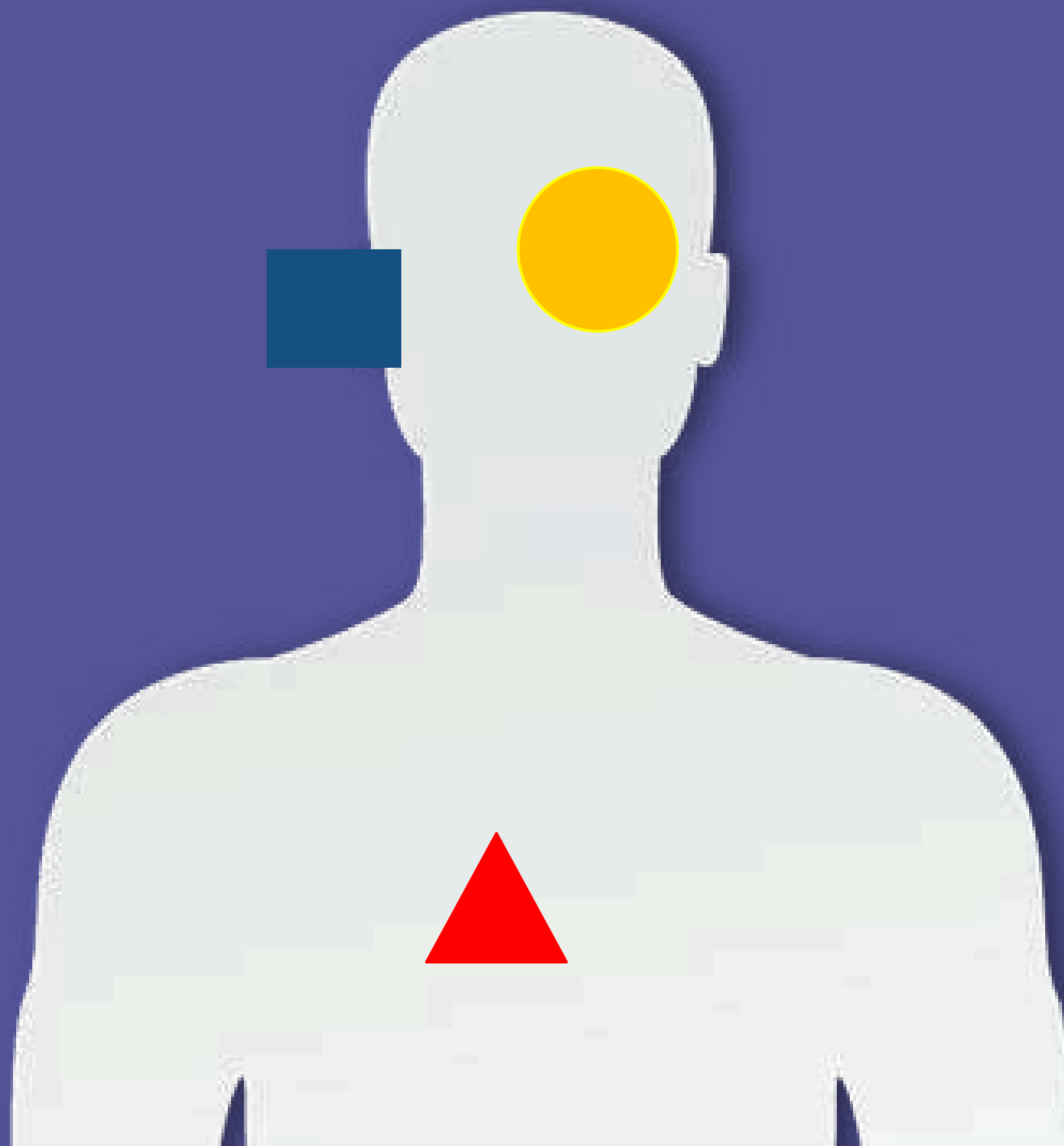


Gestos
negativos

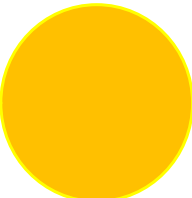


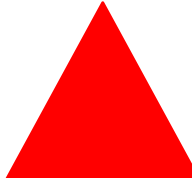
Para tener en cuenta:
Las personas tenemos distintas
formas de aprender y usamos
diferentes canales de
comunicación, lo que nos da
características particulares a la
hora de interactuar con una
presentación.





 Auditivo

 Visual

 Kinestésico

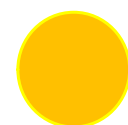
3 formas distintas de procesar la información



Kinestésico

Por lo general buscan tocar un prototipo, interactuar con algún objeto en la presentación. Con este tipo de personas por lo general se usan palabras asociadas al sentido del tacto tales como: Rugoso, suave, entre otras.

Kinestésico
10 (33,3%)



Visual

Esperan imágenes, videos e información presentada gráficamente, es una persona muy visual. Por lo general se usan palabras que invitan a la imaginación y a formarse imágenes mentales.

Visual
10 (33,3%)



Auditivo

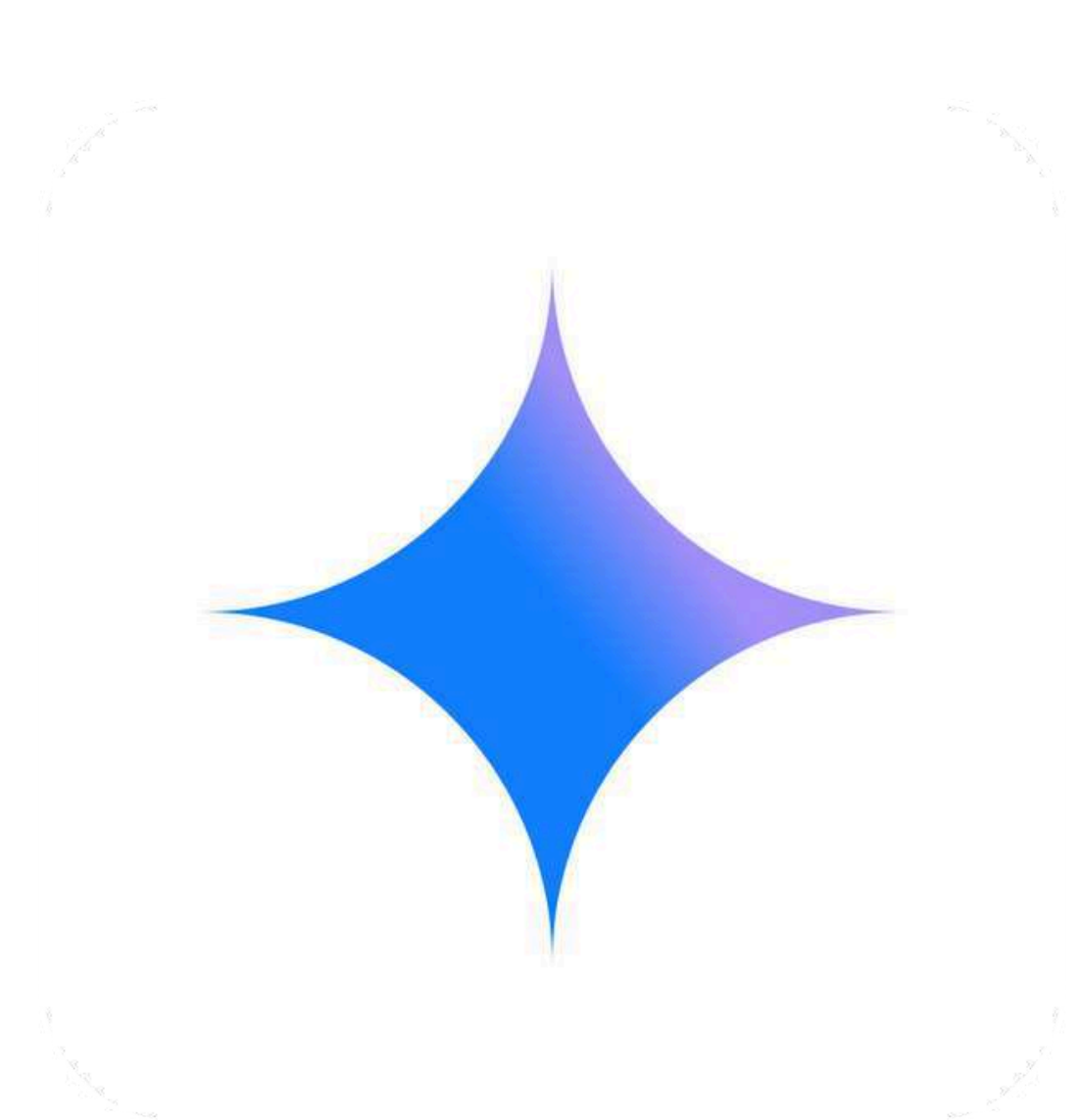
Se concentran en la palabra, en lo que se dice, por lo general no observan a quien realiza la presentación, pero estarán prestando quizá más atención que el resto. Algunas veces estas personas podrán repetir toda la presentación con las mismas palabras usadas por el presentador.

Auditivo
10 (33,3%)

Primero
pienso yo

Luego me
aumento con
IA





Gemini Pitch Transforma IA



GPT Pitch Transforma IA



Tarea 0

Power Point

Informe Final

24 de octubre

Enviarlo a su consultor

Tarea 1

Video con nombre de la empresa

3006553651

Tarea 2

Miércoles 12 a las 12 M

Material de presentación para el
demoday en PDF

Demo Day: Hotel Sonesta



Jornada AM

CENTRAL CONTROL SAS
SURTIFAMILIAR SA
CONSTRUCTORA SOLANILLA
CASTILLO GUTIERREZ SAS
IPS ENSALUD COLOMBIA SAS
DISTRIBUIDORA PASOANCHO SAS
ITECH SAS
GESTION EN SEGURIDAD
NEGOCIOS CREATIVOS
TUPYMECONTABLE SAS
GRUPO AZUR SAS
BIOAGRO TECHNOLOGY SAS
NUEVO DIARIO OCCIDENTE
SOLUCIONES TECNOLOGICAS PARA LA SALUD
PASSWORD CONSULTING SERVICES S.A.S
NEXURA INTERNACIONAL S.A.S
AFIANCES ASESORES FINANCIEROS ESTRATEGICOS
ALFREDO LÓPEZ CIA SAS BIC
POLITECNICO PIO SAS BIC
MOVILIZAMOS EN SALUD SAS



Jornada PM

COBO MEDICAL SAS BIC
SAINC INGECO SAS
EFICACIA SAS
SERVIESPECIALES SAS BIC
MULTIOFICINAS DE COLOMBIA SAS
GEOTECNIA ROCAS Y SUELOS SAS
WORKFIX CONSULTING SAS BIC
EFFI ENERGIA EFICIENTE SAS BIC
CESS CONSULTORES SAS BIC
COSTEA
BRILLIANT CHAT
FINESA SERVICIOS S.A.S.
MACHINERY SALES CO
SCM LOGCENTER SAS
NATURESSE SAS BIC
PUERTA Y CASTRO ABOGADOS S.A.S.
HUMUS ABONOS ORGÁNICOS Y SOLUCIONES ECOLÓGICAS SAS
CENTRO QUIRÚRGICO DE LA BELLEZA S.A.S.
TABLEROS ELECTRICO SA TABLESA
SSI SOLUCIONES Y SUMINISTROS PARA LA INGENIERÍA

Pitch presentaciones efectivas

Apoya:



ALCALDÍA DE
SANTIAGO DE CALI



Cámara de
Comercio de Cali



Aliado:

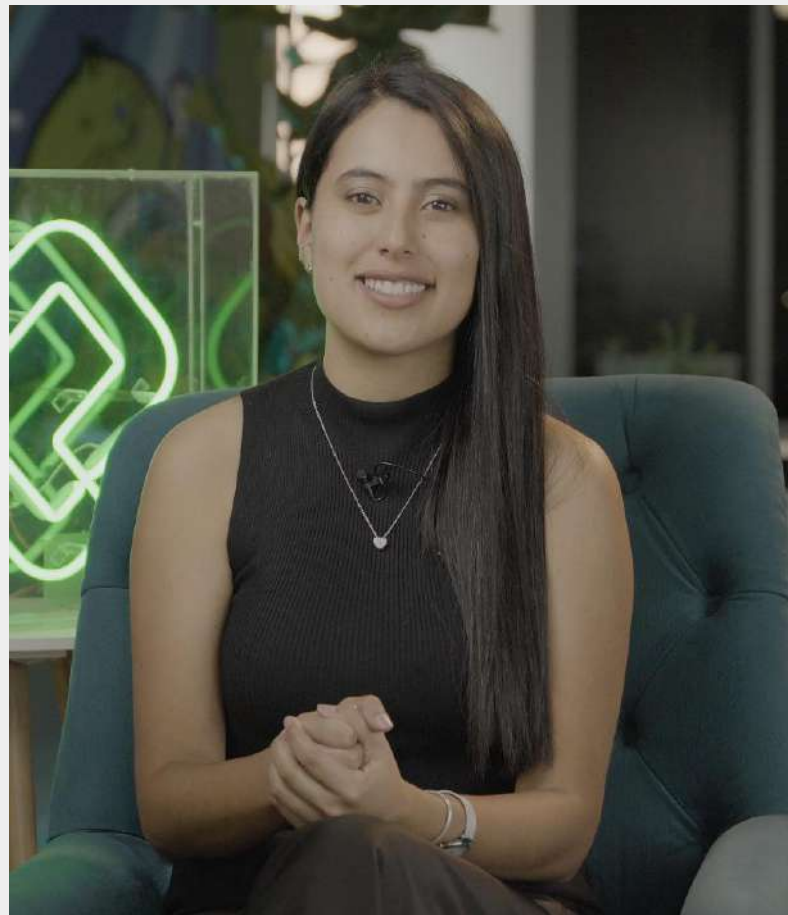


Visualización de Datos con AI

Sthefanni Beltrán

Head of Revenue Operation at
Platzi

 [in/sbeltran1/](https://www.linkedin.com/in/sbeltran1/)



La correcta visualización
de datos nos ayuda a
**tomar mejores
decisiones y aumenta
nuestro impacto
profesional.**

Datos estructurados

AutoSave

Formatted Corona Virus Data

Search

FileHomeInsertDrawPage LayoutFormulasDataReviewViewHelp

Cut

Copy

Paste

Format Painter

Clipboard

Calibri

11

A^A

B

I

U

Font

Alignment

General

\$

%

Number

Styles

Conditional Formatting

Format as Table

Cell Styles

Insert

Delete

Format

Auto Fill

Clear

POSSIBLE DATA LOSS

Some features might be lost if you save this workbook in the comma-delimited (.csv) format. To preserve these features, save it in an Excel file format.

Don't show again

Save As...

N49

17107

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
1		iso_code	location	date	total_cases	new_cases	total_deaths	new_deaths	total_cases	new_cases	total_deaths	new_deaths	total_tests	new_tests	total_tests	new_tests	tests_units
2	504	ARG	Argentina	4/9/2020	1795	80	65	5	39.716	1.77	1.438	0.111	14850	1520	0.329	0.034	tests perform
3	505	ARG	Argentina	4/10/2020	1894	99	79	14	41.907	2.19	1.748	0.31	16379	1529	0.362	0.034	tests perform
4	506	ARG	Argentina	4/11/2020	1975	81	82	3	43.699	1.792	1.814	0.066	18027	1648	0.399	0.036	tests perform
5	509	ARG	Argentina	4/14/2020	2272	69	98	3	50.27	1.527	2.168	0.066	22805	3047	0.505	0.067	tests perform
6	510	ARG	Argentina	4/15/2020	2432	160	105	7	53.81	3.54	2.323	0.155	24374	1569	0.539	0.035	tests perform
7	511	ARG	Argentina	4/16/2020	2432	0	109	4	53.81	0	2.412	0.089	26457	2083	0.585	0.046	tests perform
8	512	ARG	Argentina	4/17/2020	2560	128	115	6	56.642	2.832	2.544	0.133	28650	2193	0.634	0.049	tests perform
9	513	ARG	Argentina	4/18/2020	2658	98	122	7	58.811	2.168	2.699	0.155	30942	2292	0.685	0.051	tests perform
10	514	ARG	Argentina	4/19/2020	2828	170	132	10	62.572	3.761	2.921	0.221	32712	1770	0.724	0.039	tests perform
11	515	ARG	Argentina	4/20/2020	2930	102	134	2	64.829	2.257	2.965	0.044	34568	1856	0.765	0.041	tests perform
12	516	ARG	Argentina	4/21/2020	3020	90	142	8	66.82	1.991	3.142	0.177	36611	2043	0.81	0.045	tests perform
13	517	ARG	Argentina	4/22/2020	3132	112	151	9	69.299	2.478	3.341	0.199	39228	2617	0.868	0.058	tests perform
14	518	ARG	Argentina	4/23/2020	3276	144	159	8	72.485	3.186	3.518	0.177	41786	2558	0.925	0.057	tests perform
15	519	ARG	Argentina	4/24/2020	3423	147	165	6	75.737	3.253	3.651	0.133	44654	2868	0.988	0.063	tests perform
16	520	ARG	Argentina	4/25/2020	3423	0	167	2	75.737	0	3.695	0.044	47406	2752	1.049	0.061	tests perform
17	521	ARG	Argentina	4/26/2020	3767	344	185	18	83.348	7.611	4.093	0.398	49905	2499	1.104	0.055	tests perform
18	522	ARG	Argentina	4/27/2020	3767	0	186	1	83.348	0	4.115	0.022	51900	1995	1.148	0.044	tests perform
19	523	ARG	Argentina	4/28/2020	3990	223	197	11	88.283	4.934	4.359	0.243	53600	1700	1.186	0.038	tests perform
20	524	ARG	Argentina	4/29/2020	4114	124	207	10	91.026	2.744	4.58	0.221	56058	2458	1.24	0.054	tests perform
21	790	AUS	Australia	4/6/2020	5744	57	36	2	225.256	2.235	1.412	0.078	302663	5509	11.869	0.216	tests perform
22	791	AUS	Australia	4/7/2020	5844	100	42	6	229.178	3.922	1.647	0.235	310700	8037	12.184	0.315	tests perform
23	792	AUS	Australia	4/8/2020	5956	112	45	3	233.57	4.392	1.765	0.118	319368	8668	12.524	0.34	tests perform
24	793	AUS	Australia	4/9/2020	6052	96	50	5	237.334	3.765	1.961	0.196	330134	10766	12.946	0.422	tests perform
25	794	AUS	Australia	4/10/2020	6152	100	52	2	241.256	3.922	2.039	0.078	338346	8212	13.269	0.322	tests perform
26	795	AUS	Australia	4/11/2020	6238	86	54	2	244.629	3.373	2.118	0.078	347847	9501	13.641	0.373	tests perform
27	796	AUS	Australia	4/12/2020	6289	51	57	3	246.629	2	2.235	0.118	353941	6094	13.88	0.239	tests perform
28	797	AUS	Australia	4/13/2020	6322	33	61	4	247.923	1.294	2.392	0.157	362136	8195	14.201	0.321	tests perform
29	798	AUS	Australia	4/14/2020	6366	44	61	0	249.648	1.725	2.392	0	366493	4357	14.372	0.171	tests perform
30	799	AUS	Australia	4/15/2020	6416	50	61	0	251.609	1.961	2.392	0	371377	4884	14.564	0.192	tests perform
31	800	AUS	Australia	4/16/2020	6458	42	63	2	253.256	1.647	2.471	0.078	380003	8626	14.902	0.338	tests perform
32	801	AUS	Australia	4/17/2020	6497	39	63	0	254.786	1.529	2.471	0	391530	11527	15.354	0.452	tests perform
33	802	AUS	Australia	4/18/2020	6533	36	67	4	256.197	1.412	2.627	0.157	406510	14980	15.942	0.587	tests perform
34	803	AUS	Australia	4/19/2020	6586	53	69	2	258.276	2.078	2.706	0.078	420996	14486	16.51	0.568	tests perform
35	804	AUS	Australia	4/20/2020	6612	26	70	1	259.295	1.02	2.745	0.039	431734	10738	16.931	0.421	tests perform

Formatted Corona Virus Data

Datos no estructurados



Cámara de
Comercio de
Cali

Secretaría de Planeación y Desarrollo Urbano

Secretaría de Cultura

Secretaría de Turismo

Secretaría de Planeación y Desarrollo Urbano

Secretaría de Cultura

Secretaría de Turismo



Description

Data

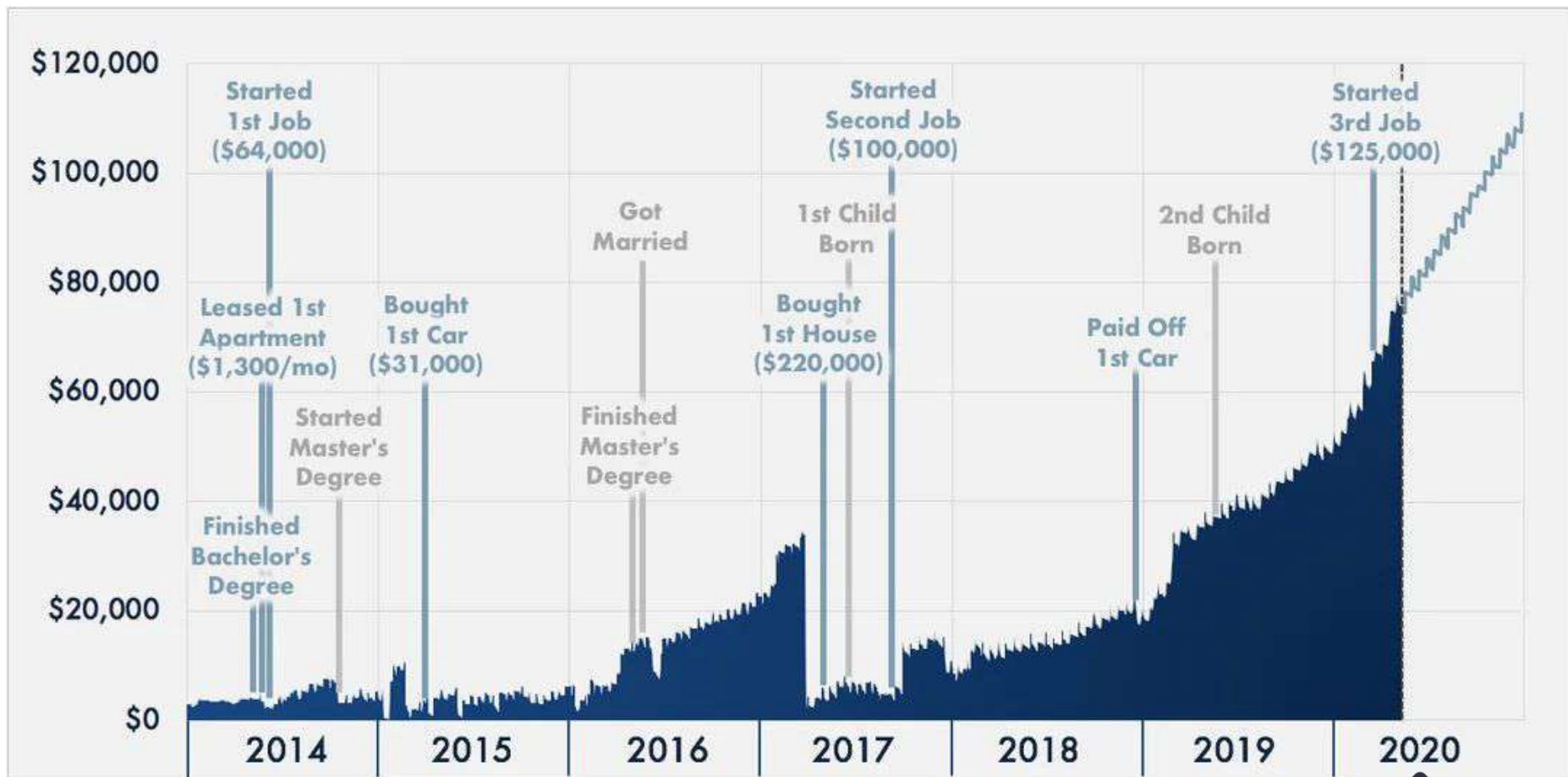
A group of colleagues gathers for a business lunch in **Cali, Colombia**. The setting appears to be an outdoor event under a white canopy, with lush greenery visible in the background. In the foreground, people are seated at tables adorned with drinks, flowers, and microphones, suggesting a formal yet relaxed atmosphere. The backdrop features a banner for the **Cámara de Comercio de Cali**, indicating the event's association with the local chamber of commerce.

The attendees, primarily of **Hispanic** descent, present a diverse range of ages. They are dressed in business casual attire, exhibiting emotions ranging from joy to quiet anticipation. Their estimated income is between COP 20,000,000 and COP 200,000,000. The group's religious affiliation is likely Catholicism, with predominantly heterosexual orientations. Politically, they may lean towards the **Conservative Party**. Social biases such as affinity and confirmation bias might be at play, alongside racial biases like in-group and out-group bias. They might enjoy activities such as networking, dining, and travel, but potentially



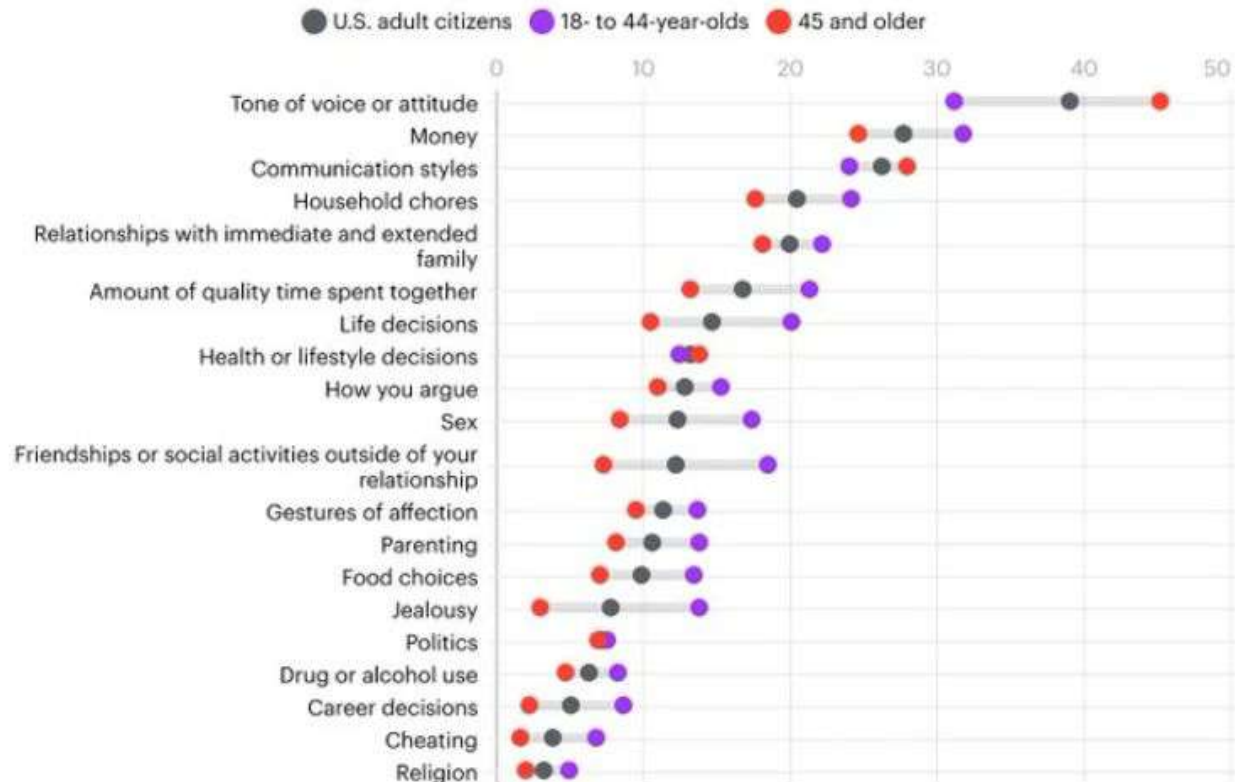
Description	Data
People	Colleagues at a business lunch, ages ranging from children to elderly
Race	Mixed, predominantly Hispanic
Income Range	COP 20,000,000 - COP 200,000,000
Religion	Catholicism
Sexual Orientation	Predominantly Heterosexual
Emotions	Joyful, content, engaged, expectant
Clothing	Business casual, dresses, shirts, blazers, jeans
Interests	Networking, dining, travel, public speaking, debate, substance abuse
Political Affiliation	Conservative Party

Los datos cuentan historias



Which topics do American couples argue about most?

Which of the following topics do you have arguments about? Select all that apply. (% of people in serious relationships)



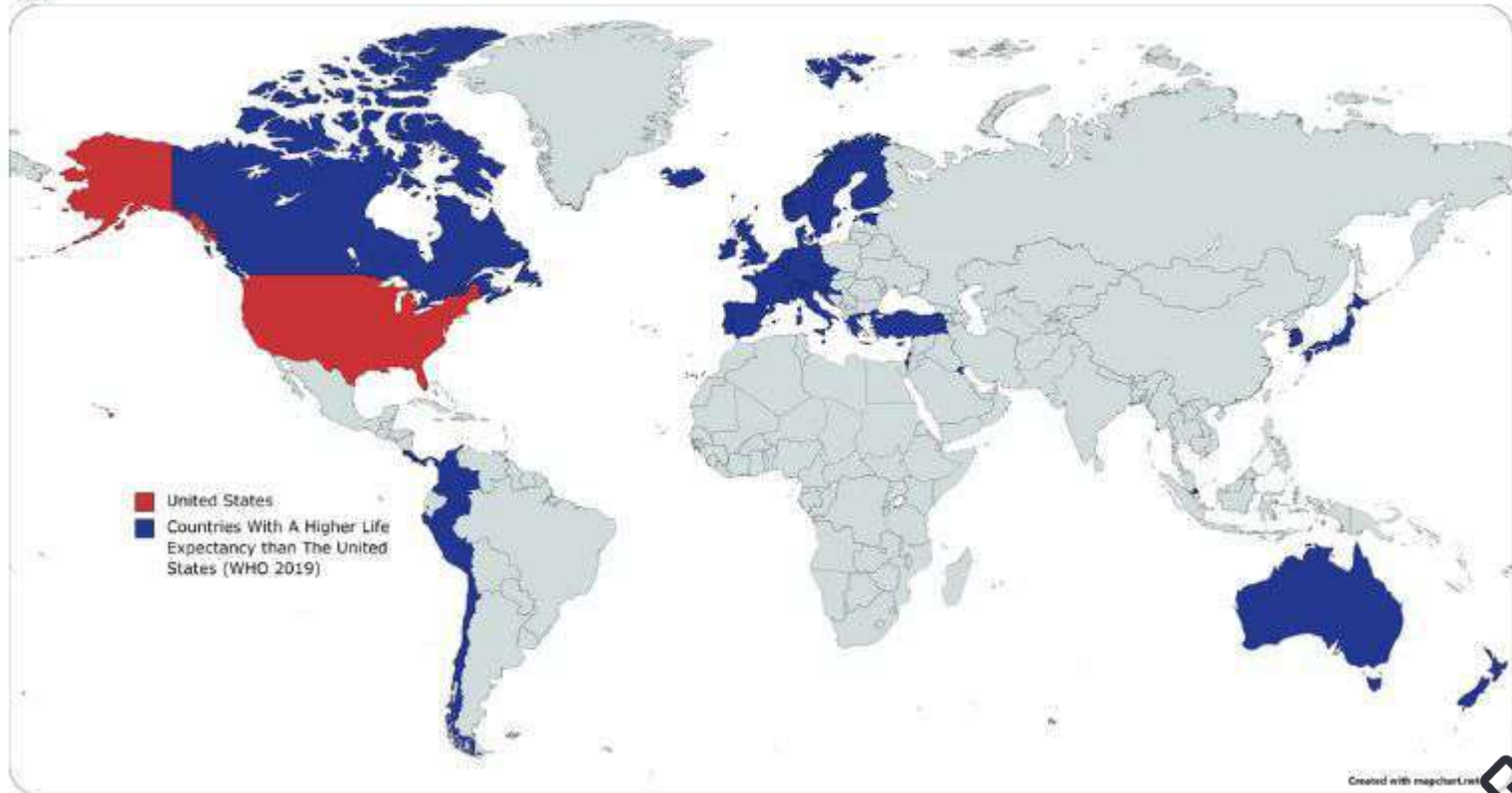
Note: People who selected "other reason" are not shown.

YouGov

April 29 - May 5, 2022

[OC] Countries with a Higher Life Expectancy than The United States (World Health Organization 2019)

OC



Índice Global de Brecha de Género 2024



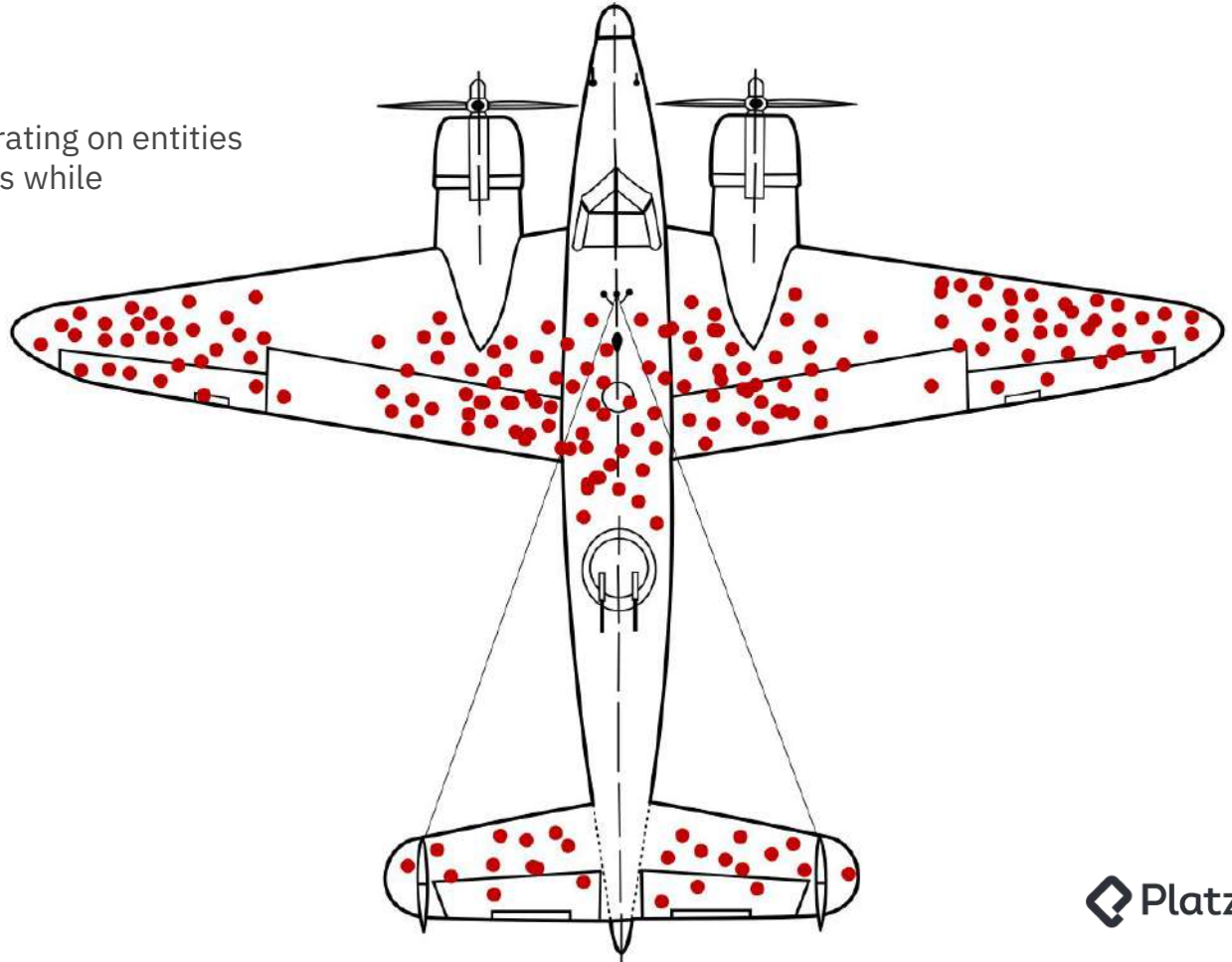
Fuente: World Economic Forum, Global Gender Gap Index 2024

Elaborado por
YACHAY DATA

**¡CUIDADO CON LOS
SESGOS!**

Survival bias:

Is the **logical error** of concentrating on entities that passed a selection process while overlooking those that did not





Visualización de Datos con AI

1. Análisis Automatizado
2. Generación de Visualizaciones
3. Interpretación de Resultados

¿Cómo escribir un buen Prompt?

Enfoque
Contexto
Límite
Rol

Enfoque

Lee y analiza automáticamente los datos.

Identifica las métricas clave. Y genera visualizaciones claras

Crear un dashboard en HTML con los gráficos embebidos.

Contexto

Quiero que generes un dashboard de análisis de ventas a partir del archivo Excel que voy a subir.

Límite

No necesito explicación del código, solo el dashboard final.

Rol

Como experto en análisis de datos, Business Intelligence...

Como experto en análisis de datos, quiero que generes un dashboard de análisis de ventas a partir del archivo Excel que voy a subir.

Tus tareas son:

- Leer y analizar automáticamente los datos.
- Identificar las métricas clave.
- Detectar patrones, tendencias y segmentos relevantes..
- Generar visualizaciones claras.
- Crear un dashboard en HTML con los gráficos embebidos.

Entrega final:

- Un solo archivo .html listo para abrir.
- Incluye en el dashboard una sección corta de insights y recomendaciones accionables.

No necesito explicación del código, solo el dashboard final.

Dashboard de Ventas

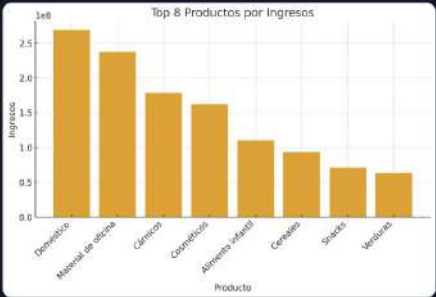
13/06/2023 09:01 + 00:00:00

VENTAS REALES	VENTAS OBJETIVO	REVENUE	MARGEN PROMEDIO
\$1,284,101,837	\$907,076,517	\$382,025,379	34.2%

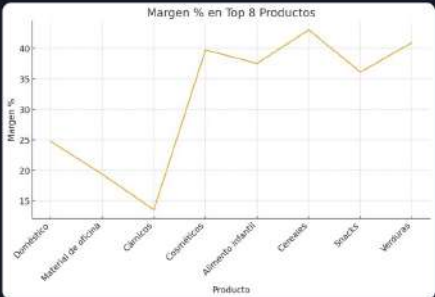
Tendencia mensual de ingresos



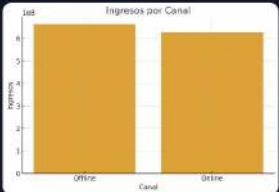
Top 8 productos por ingresos



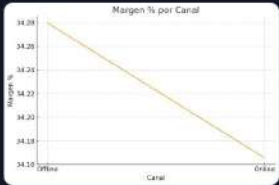
Margen % en Top 8 productos



Ingresos por canal



Margen % por canal



Lead time por canal



Desviación

Barra divergente



Un gráfico de barras estándar simple que puede manejar valores de magnitud tanto negativos como positivos.

Correlación

Gráfico de dispersión



La forma estándar de mostrar la relación entre dos variables continuas, cada una de las cuales tiene su propio eje.

Clasificación

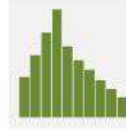
Gráfico de barras



Este tipo de visualizaciones permiten mostrar los rangos de valores de forma sencilla cuando se ordenan.

Distribución

Histograma



Es la forma más habitual de mostrar una distribución estadística. Para desarrollarlo se recomienda mantener un pequeño espacio entre las columnas para, así, resaltar la "forma" de los datos.

Tabla de columna



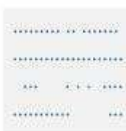
Divide un valor único en 2 componentes contrastables (p. ej., masculino/femenino).

Línea de tiempo



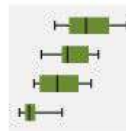
Una buena manera de mostrar la relación entre una cantidad (columnas) y un ratio (línea).

Diagrama de tira de puntos



Los puntos están ordenados en una tira. Esta distribución ahorra espacio para diseñar rangos en múltiples categorías.

Gráfico de velas (o cajas)



Eficaz para visualizar distribuciones múltiples mostrando la mediana (centro) y el rango de los datos.

Cambios en el tiempo

Línea



Es la forma estándar para mostrar una serie temporal cambiante. Si los datos son muy irregulares puede ser útil emplear marcadores que ayuden a representar puntos de datos.

Magnitud

Columnas



La forma estándar de mostrar la relación entre dos variables continuas, cada una de las cuales tiene su propio eje.

Parte de un todo

Gráfico de tarta



Uno de los gráficos más comunes para mostrar datos parciales o completos. Conviene tener presente que no es fácil comparar de forma precisa el tamaño de los distintos segmentos.

Espacial

Mapa coroplético



Se trata del enfoque estándar para colocar datos en un mapa.

Mapa de calor calendario



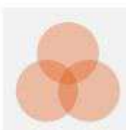
Sirve para mostrar patrones temporales (diario, semanal, mensual). Es necesario ser muy precisos con la cantidad de datos.

Gráfico de Marimekko



Ideal para mostrar el tamaño y la proporción de los datos al mismo tiempo, y siempre y cuando, los datos no sean muy complejos.

Diagrama de Venn



Limitado a representaciones esquemáticas que permiten mostrar interrelaciones o coincidencias.

Mapa de flujo

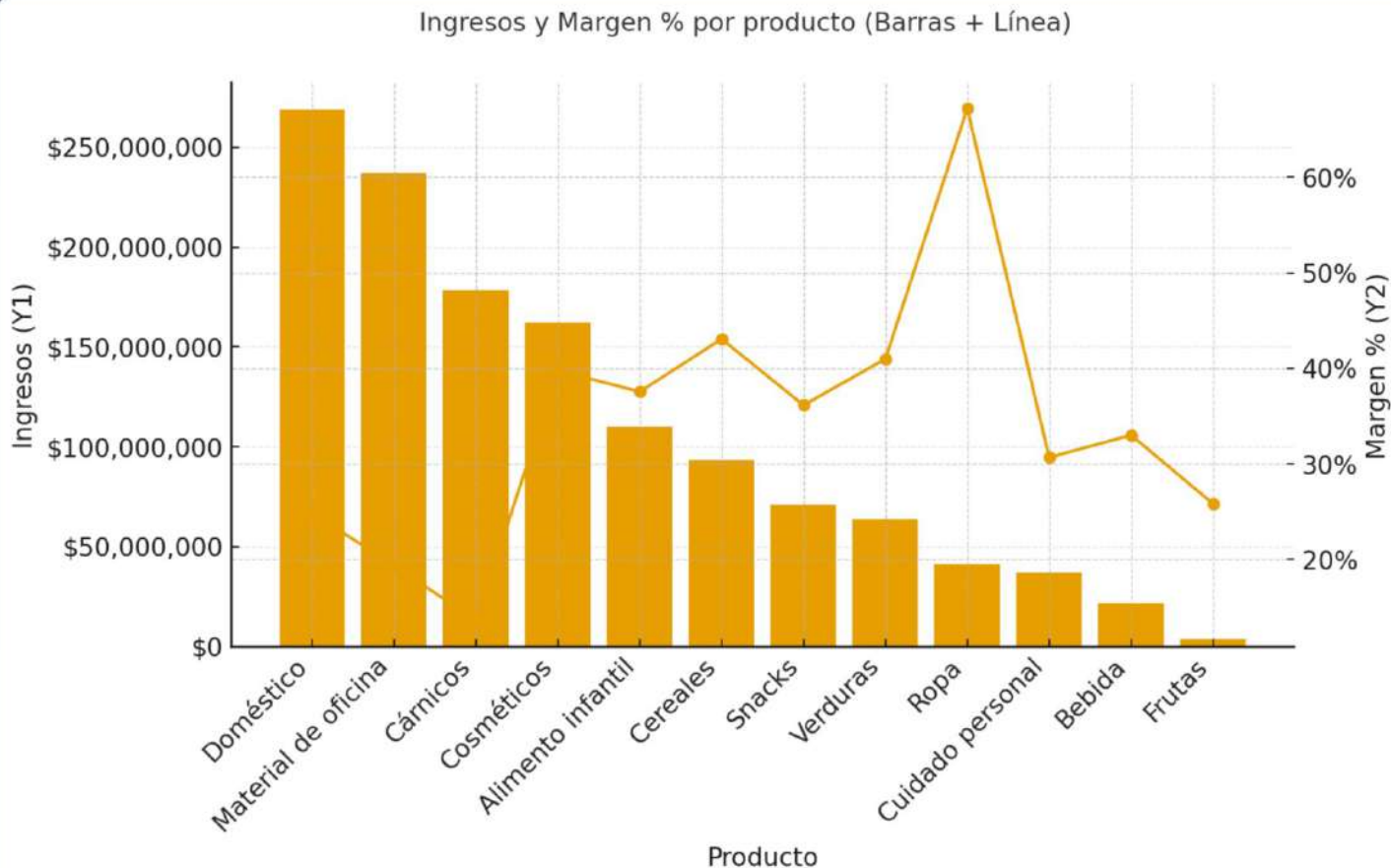


Es utilizado para mostrar un movimiento de cualquier tipo dentro de un mismo mapa. Por ejemplo, puede emplearse para representar movimientos migratorios.

Incluye una gráfica combinada por producto:

- Barras: ingresos por producto (eje Y1).
- Línea: margen (%) de cada producto (eje Y2).

Ingresos y Margen % por producto (Barras + Línea)



“In god we trust.
All others must
bring data.”

– W. Edwards Deming

Bienvenidas y bienvenidos

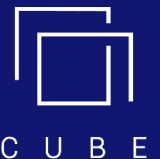
Organizan



Estrategia



Aliados



CORPORATE VENTURE CAPITAL CVC

La jugada estratégica del futuro
para los corporativos más
innovadores de la región

Organizan



Estrategia



Aliados



CORPORATE VENTURE CAPITAL CVC



Mabel Lara

Secretaria de Desarrollo Económico
Alcaldía de Santiago de Cali



Vivian Argueta

Directora de Innovación, Emprendimiento y
Soluciones Escalables
Cámara de Comercio de Cali

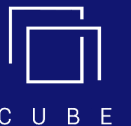
Organizan



Estrategia



Aliados



CORPORATE VENTURE CAPITAL-CVC



María Eugenia Lloreda

Asesora Alcalde de Cali
en Innovación y Desarrollo Económico
Alcaldía de Santiago de Cali



Ana María Castillo

Directora de Competitividad
e Internacionalización
Cámara de Comercio de Cali

Organizan



Estrategia



Aliados



CVC en Acción: Resultados Reales



María Andrea Villanueva

Subdirectora
ColCapital



Andrew Hallman

Investment Director
Güil Mobility Ventures

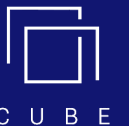
Organizan



Estrategia



Aliados



Q&A

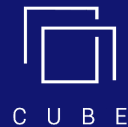
Organizan



Estrategia



Aliados





Santiago Rojas

Director General
Cube Ventures

Misión Babson College

Organizan



Estrategia



Aliados



EXECUTIVE EDUCATION

VENTURE CAPITAL AND PRIVATE EQUITY

CORPORATE VENTURE CAPITAL, FAMILY
OFFICES & ANGEL INVESTORS

POWERED BY

**BABSON
COLLEGE**



C U B E Academy

APOYA



Cámara de
Comercio de Cali



Santiago Rojas Montoya

Santiago Rojas es Managing Director y cofundador de Cube Ventures y General Partner de Meridian 75 VC.

Ha sido profesor invitado en universidades de renombre como Babson College, TEC de Monterrey, HEC Paris, entre otros. Ha consolidado un portafolio de más de 100 empresas en 9 países, ha movilizado más de \$20M USD y ha sido Speaker en 10 ciudades de 7 países en 3 continentes.

Con más de una década de experiencia ha liderado la estructuración de fondos de inversión privados de activos alternativos enfocados en América Latina, incluyendo venture capital, infraestructura y sector inmobiliario.

Es abogado de la Universidad de los Andes y ha fundado 4 startups tecnológicas, logrado exit 2 veces, sido codirector para una aceleradora global y funcionario de un company builder regional.

He sido destacado en

Bloomberg Línea

Forbes

EL TIEMPO

La República



Portafolio



POWERED BY

BABSON COLLEGE



CUBE Academy

AFIMA

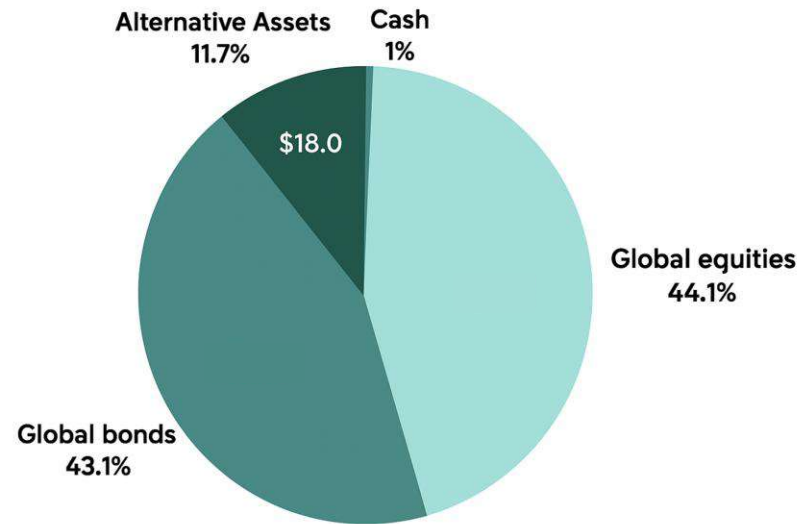


Cámara de
Comercio de Cali

1. Venture Capital Review

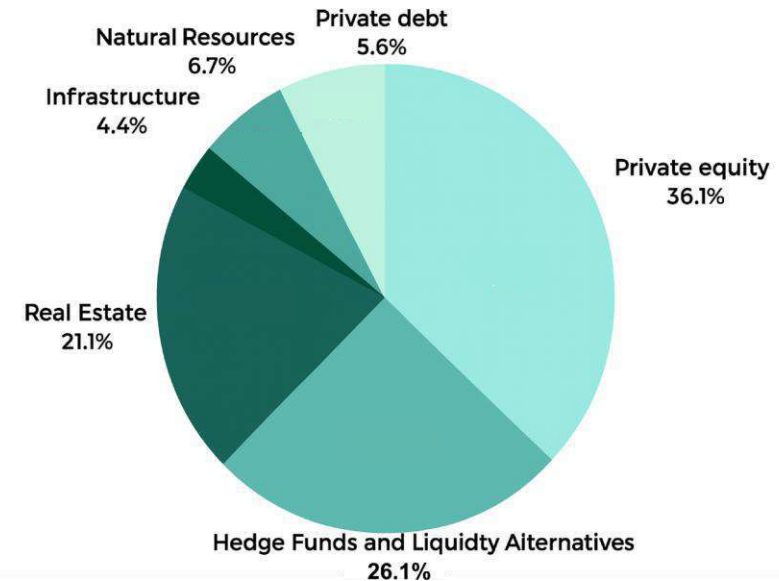
Venture Capital outperforms assets consistently

Global Financial Assets



Total: \$600 T

Alternative Assets

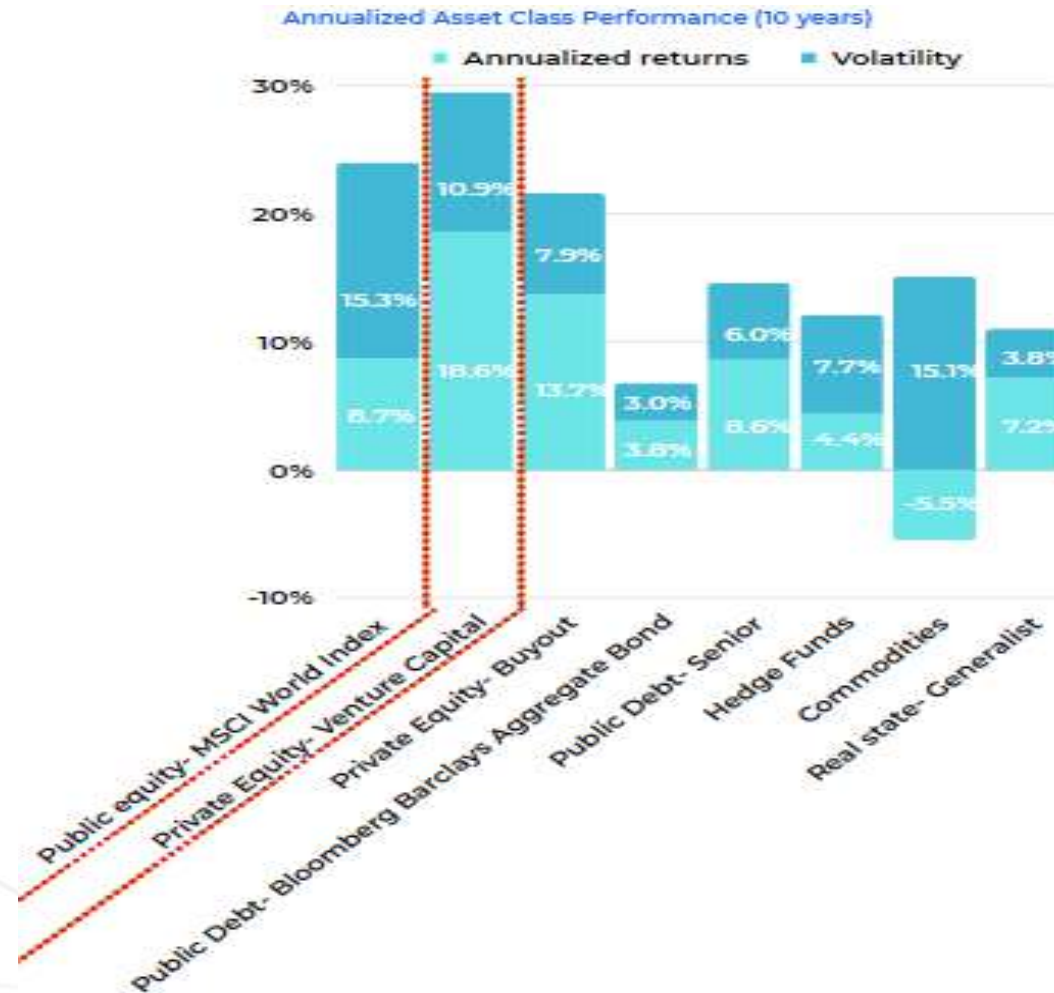


Total: 69.0 T



1. Venture Capital Review

Venture Capital outperforms assets consistently



1. Venture Capital Review

VC has been the top asset in 6 of the last 10 years

2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	YTD 1Q23	2013-2022	
											Ann.	Vol.
Venture Capital 26.0%	Venture Capital 26.0%	Transport 16.2%	Infra. 14.2%	Private Equity 23.0%	Venture Capital 20.8%	Venture Capital 19.9%	Venture Capital 57.5%	Venture Capital 48.8%	Transport 29.9%	Transport 9.0%	Venture Capital 19.1%	Venture Capital 12.8%
Private Equity 19.9%	Infra. 13.9%	Infra. 15.5%	Transport 13.4%	Transport 20.2%	Infra. 11.6%	Private Equity 16.8%	Private Equity 24.2%	Private Equity 36.4%	Infra. 9.7%	CML - Senior* 3.1%	Private Equity 15.4%	Transport 8.8%
Transport 18.8%	U.S. Core RE 12.5%	Venture Capital 15.0%	Private Equity 12.0%	Venture Capital 14.8%	Europe Core RE 9.8%	Infra. 11.5%	Asset Allocation 11.5%	Transport 27.7%	U.S. Core RE 7.5%	Direct Lending 2.7%	Transport 14.2%	Private Equity 8.5%
U.S. Core RE 13.9%	Europe Core RE 12.3%	U.S. Core RE 15.0%	Direct Lending 11.2%	Asset Allocation 12.2%	APAC Core RE 9.4%	Europe Core RE 9.4%	Hedge Funds 8.9%	U.S. Core RE 22.2%	APAC Core RE 6.9%	Private Equity 2.1%	Infra. 10.9%	Hedge Funds 5.6%
Asset Allocation 12.9%	Asset Allocation 11.2%	Europe Core RE 12.8%	APAC Core RE 10.5%	Infra. 12.2%	Private Equity 9.2%	Asset Allocation 9.2%	CML - Senior* 6.3%	Asset Allocation 20.0%	Direct Lending 6.3%	Infra. 1.9%	Asset Allocation 10.7%	U.S. Core RE 4.3%
Direct Lending 12.7%	Private Equity 9.8%	APAC Core RE 11.8%	U.S. Core RE 8.8%	APAC Core RE 11.6%	Asset Allocation 8.6%	Direct Lending 9.0%	Transport 5.9%	Europe Core RE 14.2%	Europe Core RE 4.6%	Hedge Funds 1.7%	U.S. Core RE 10.1%	CML - Senior* 3.7%
Infra. 11.0%	Direct Lending 9.6%	Asset Allocation 10.4%	Asset Allocation 8.5%	Europe Core RE 9.8%	U.S. Core RE 8.3%	CML - Senior* 8.4%	Direct Lending 5.5%	Hedge Funds 13.9%	Asset Allocation 3.1%	Asset Allocation 1.6%	Direct Lending 8.9%	Europe Core RE 3.6%
Hedge Funds 9.6%	APAC Core RE 9.4%	Private Equity 9.1%	Europe Core RE 8.1%	Direct Lending 8.6%	Direct Lending 8.1%	APAC Core RE 6.6%	Europe Core RE 4.8%	Direct Lending 12.8%	Private Equity -2.4%	APAC Core RE 0.5%	APAC Core RE 8.7%	Infra. 3.4%
APAC Core RE 9.1%	CML - Senior* 7.4%	Direct Lending 6.5%	Hedge Funds 3.2%	Hedge Funds 8.5%	Transport 7.7%	Hedge Funds 5.6%	U.S. Core RE 1.2%	APAC Core RE 12.0%	Hedge Funds -2.8%	Venture Capital -0.6%	Europe Core RE 8.4%	Direct Lending 2.9%
Europe Core RE 5.8%	Transport 6.9%	CML - Senior* 2.7%	CML - Senior* 2.9%	U.S. Core RE 7.6%	CML - Senior* 2.6%	U.S. Core RE 5.3%	Infra. 0.2%	Infra. 10.5%	CML - Senior* -9.0%	Europe Core RE -1.5%	Hedge Funds 4.9%	Asset Allocation 2.8%
CML - Senior* 2.9%	Hedge Funds 4.3%	Hedge Funds -0.2%	Venture Capital 1.0%	CML - Senior* 5.7%	Hedge Funds -1.2%	Transport -0.5%	APAC Core RE 0.1%	CML - Senior* 1.9%	Venture Capital -19.7%	U.S. Core RE -3.2%	CML - Senior* 3.1%	APAC Core RE 2.1%

Source: JP Morgan, Guide to alternatives, 2Q 2023. Data as of August 31, 2023

1. Venture Capital Review

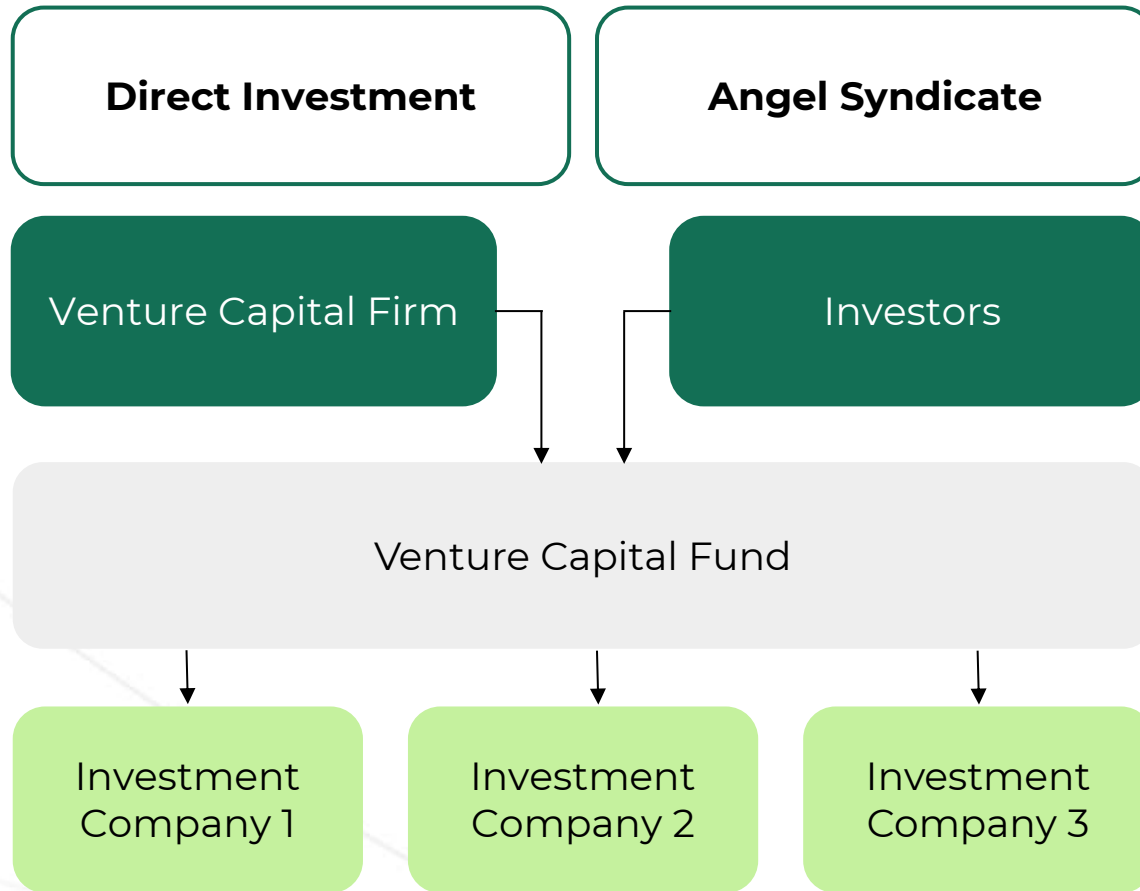
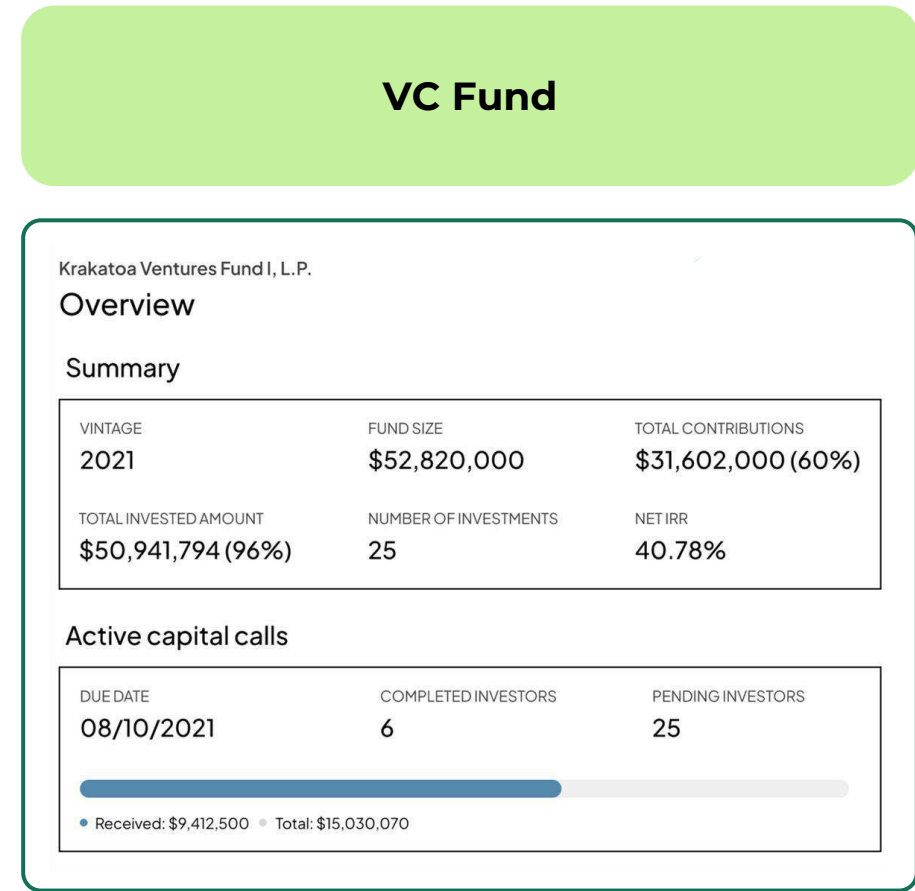
VC has been the top asset in 6 of the last 10 years

2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	YTD 1Q23	2013-2022	
											Ann.	Vol.
Venture Capital 26.0%	Venture Capital 26.0%	Transport 16.2%	Infra. 14.2%	Private Equity 23.0%	Venture Capital 20.8%	Venture Capital 19.9%	Venture Capital 57.5%	Venture Capital 48.8%	Transport 29.9%	Transport 9.0%	Venture Capital 19.1%	Venture Capital 12.8%
Private Equity 19.9%	Infra. 13.9%	Infra. 15.5%	Transport 13.4%	Transport 20.2%	Infra. 11.6%	Private Equity 16.8%	Private Equity 24.2%	Private Equity 38.4%	Infra. 9.7%	CML - Senior* 3.1%	Private Equity 18.4%	Transport 8.5%
Transport 18.8%	U.S. Core RE 12.5%	Venture Capital 15.9%	Private Equity 12.9%	Venture Capital 14.8%	Europe Core RE 9.4%	Infra. 11.5%	Asset Allocation 11.5%	Transport 27.7%	U.S. Core RE 7.5%	Direct Lending 2.7%	Transport 14.2%	Private Equity 8.5%
U.S. Core RE 13.8%	Europe Core RE 12.3%	U.S. Core RE 15.0%	Direct Lending 11.2%	Asset Allocation 12.2%	APAC Core RE 8.4%	Europe Core RE 9.4%	Hedge Funds 9.9%	U.S. Core RE 12.2%	APAC Core RE 6.8%	Private Equity 2.1%	Infra. 10.9%	Hedge Funds 5.8%
Asset Allocation 12.9%	Asset Allocation 11.2%	Europe Core RE 12.9%	APAC Core RE 10.3%	Infra. 12.2%	Private Equity 8.2%	Asset Allocation 9.2%	CML - Senior* 8.3%	Asset Allocation 20.0%	Direct Lending 8.3%	Infra. 1.9%	Asset Allocation 10.7%	U.S. Core RE 4.3%
Direct Lending 12.7%	Private Equity 8.9%	APAC Core RE 11.5%	U.S. Core RE 8.8%	APAC Core RE 11.6%	Asset Allocation 8.6%	Direct Lending 8.6%	Transport 5.9%	Europe Core RE 14.2%	Europe Core RE 4.8%	Hedge Funds 1.7%	U.S. Core RE 10.1%	CML - Senior* 3.7%
Infra. 11.0%	Direct Lending 9.8%	Asset Allocation 10.4%	Asset Allocation 8.5%	Europe Core RE 8.3%	U.S. Core RE 8.3%	CML - Senior* 8.4%	Direct Lending 5.8%	Hedge Funds 13.9%	Asset Allocation 3.1%	Asset Allocation 1.6%	Direct Lending 8.9%	Europe Core RE 3.8%
Hedge Funds 9.5%	APAC Core RE 9.4%	Private Equity 9.1%	Europe Core RE 8.7%	Direct Lending 8.6%	Direct Lending 8.1%	APAC Core RE 8.6%	Europe Core RE 4.9%	Direct Lending 12.8%	Private Equity -2.4%	APAC Core RE 9.5%	APAC Core RE 8.7%	Infra. 3.4%
APAC Core RE 9.1%	CML - Senior* 7.4%	Direct Lending 5.3%	Hedge Funds 3.3%	Hedge Funds 8.5%	Transport 7.7%	Hedge Funds 9.8%	U.S. Core RE 1.2%	APAC Core RE 12.5%	Hedge Funds -2.8%	Venture Capital 8.3%	Europe Core RE 8.4%	Direct Lending 2.9%
Europe Core RE 5.8%	Transport 8.9%	CML - Senior* 2.7%	CML - Senior* 2.8%	U.S. Core RE 7.6%	CML - Senior* 2.6%	U.S. Core RE 5.3%	Infra. 8.2%	Infra. 10.5%	CML - Senior* -9.0%	Europe Core RE -1.5%	Hedge Funds 4.9%	Asset Allocation 2.5%
CML - Senior* 2.9%	Hedge Funds 4.3%	Hedge Funds -0.2%	Venture Capital 1.9%	CML - Senior* 5.7%	Hedge Funds -1.2%	Transport -0.5%	APAC Core RE 0.1%	CML - Senior* 1.9%	Venture Capital -18.7%	U.S. Core RE -3.2%	CML - Senior* 3.1%	APAC Core RE 2.1%

Source: JP Morgan, Guide to alternatives, 2Q 2023. Data as of August 31, 2023

1. Venture Capital Review

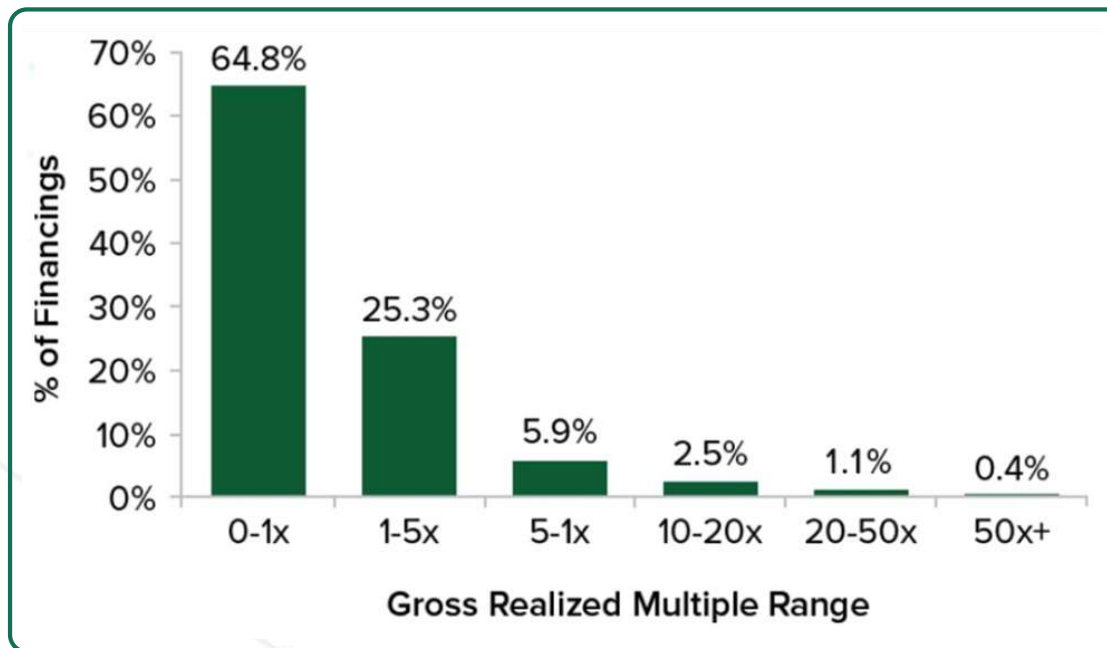
How to invest venture capital step by step



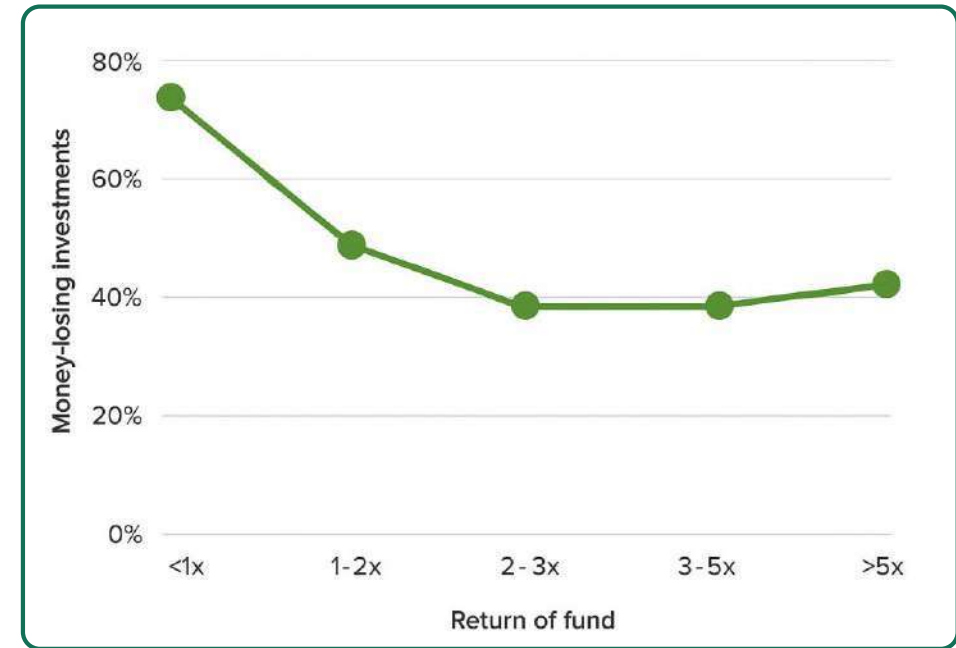
1. Venture Capital Review

How to **make money in venture capital** step by step

Realized Multiple Range by % of Total



Money Losing investments by Fund Return



1. Venture Capital Review

How to **make money in venture capital** step by step

 **363 X**

*Return on Investment in **2 years***

POWERED BY

BABSON COLLEGE |  C U B E Academy

AFOMA

 **Cámara de
Comercio de Cali**



1. Venture Capital Review

How to **make money in venture capital** step by step

UBER

4965 X

Return on Investment in **9 years**

POWERED BY

BABSON COLLEGE | CUBE Academy

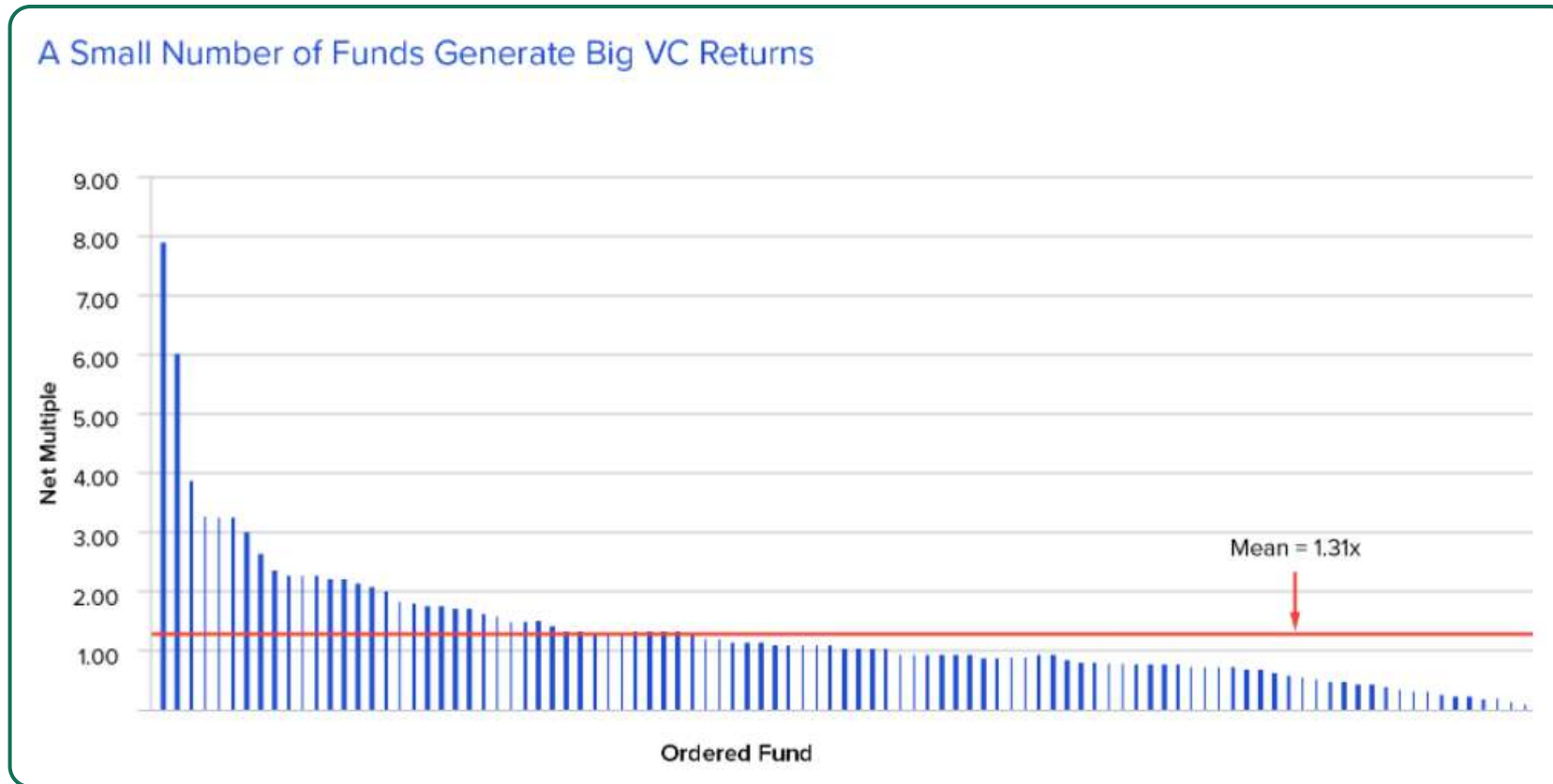
AFOMA

 Cámara de
Comercio de Cali



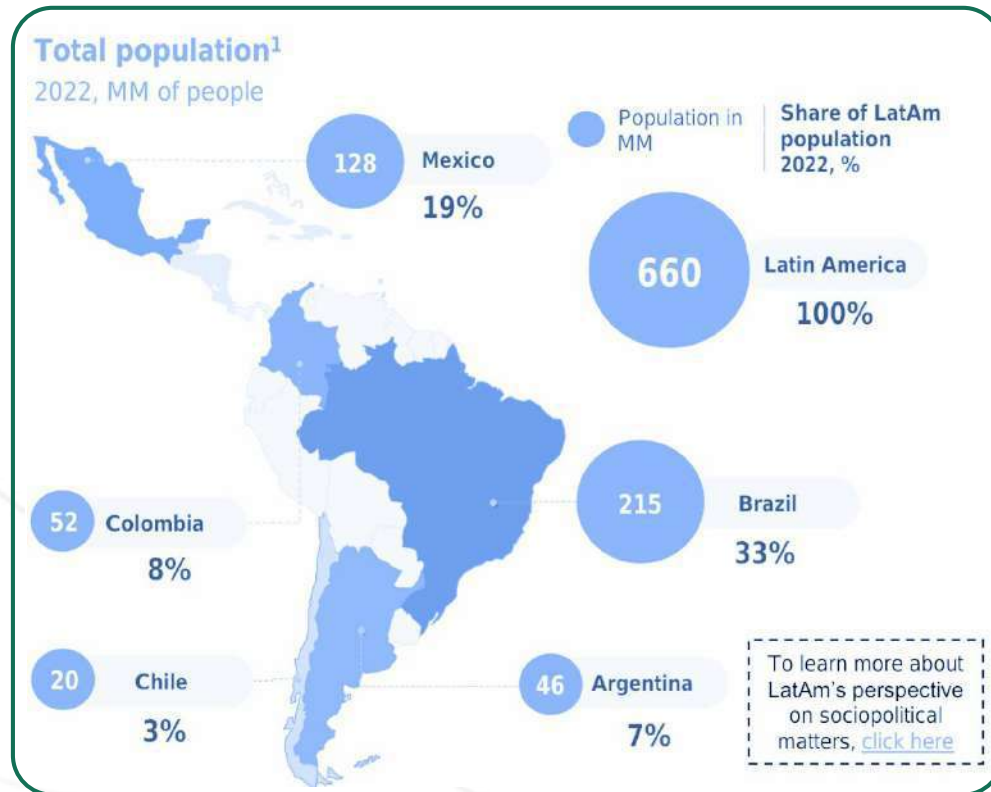
1. Venture Capital Review

How to ***make money in venture capital*** step by step



2. Latin American Market

Latin America's 660M people and \$6T of GDP makes it the 3rd largest economy in the world



3rd

biggest economy in the world

Latam combined is the 3rd economy in the world

19.3%2+
Digital Economy Growth YoY

33% faster than in the US

65%

Regional GDP

Spanish speaking Latam hit 4.4T GDP in 2023

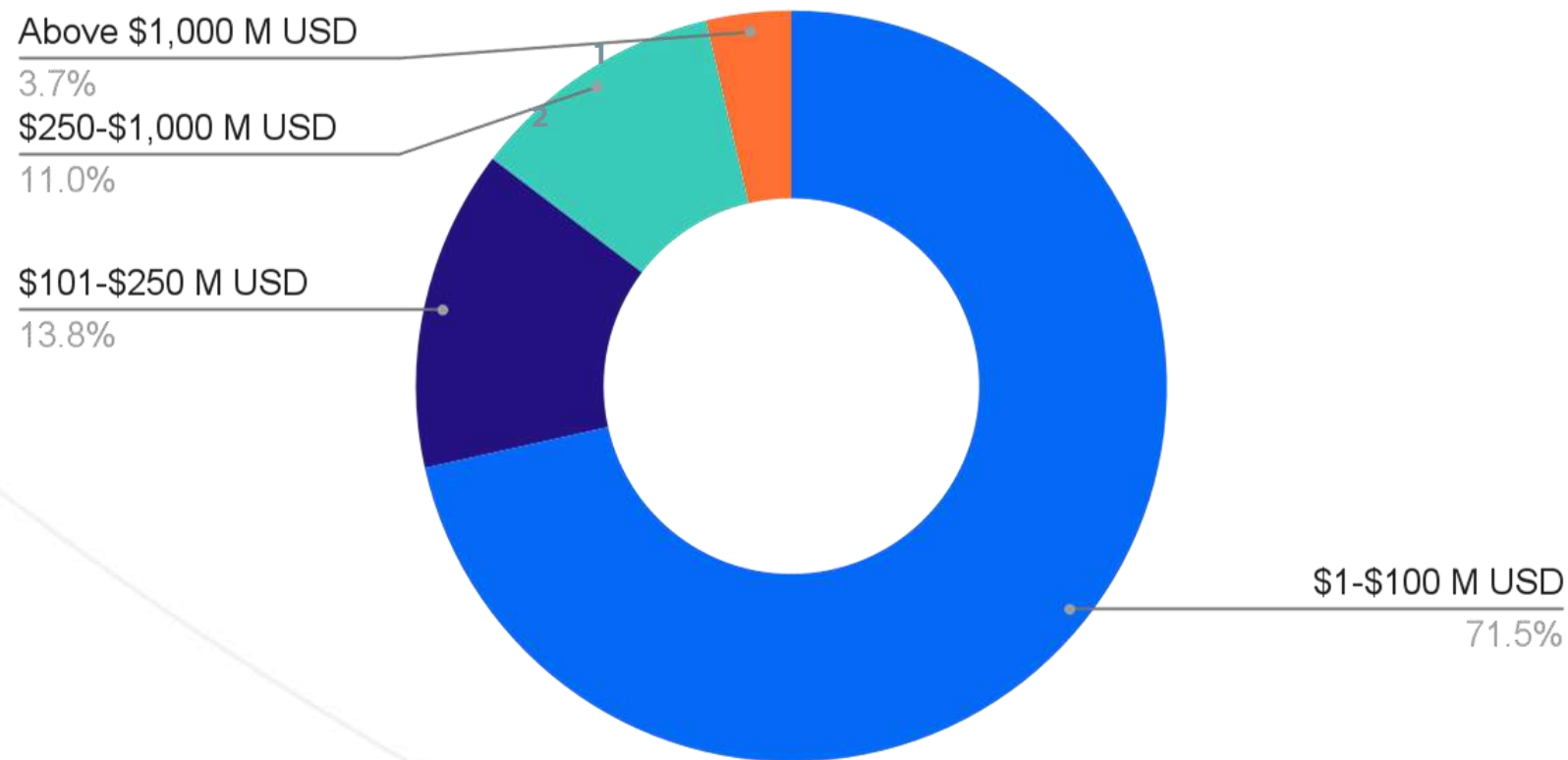
1.3X

Catching up gap

There's a 30% catching up opportunity vis a vis Brazil

3. Venture Capital Insights in Latin America

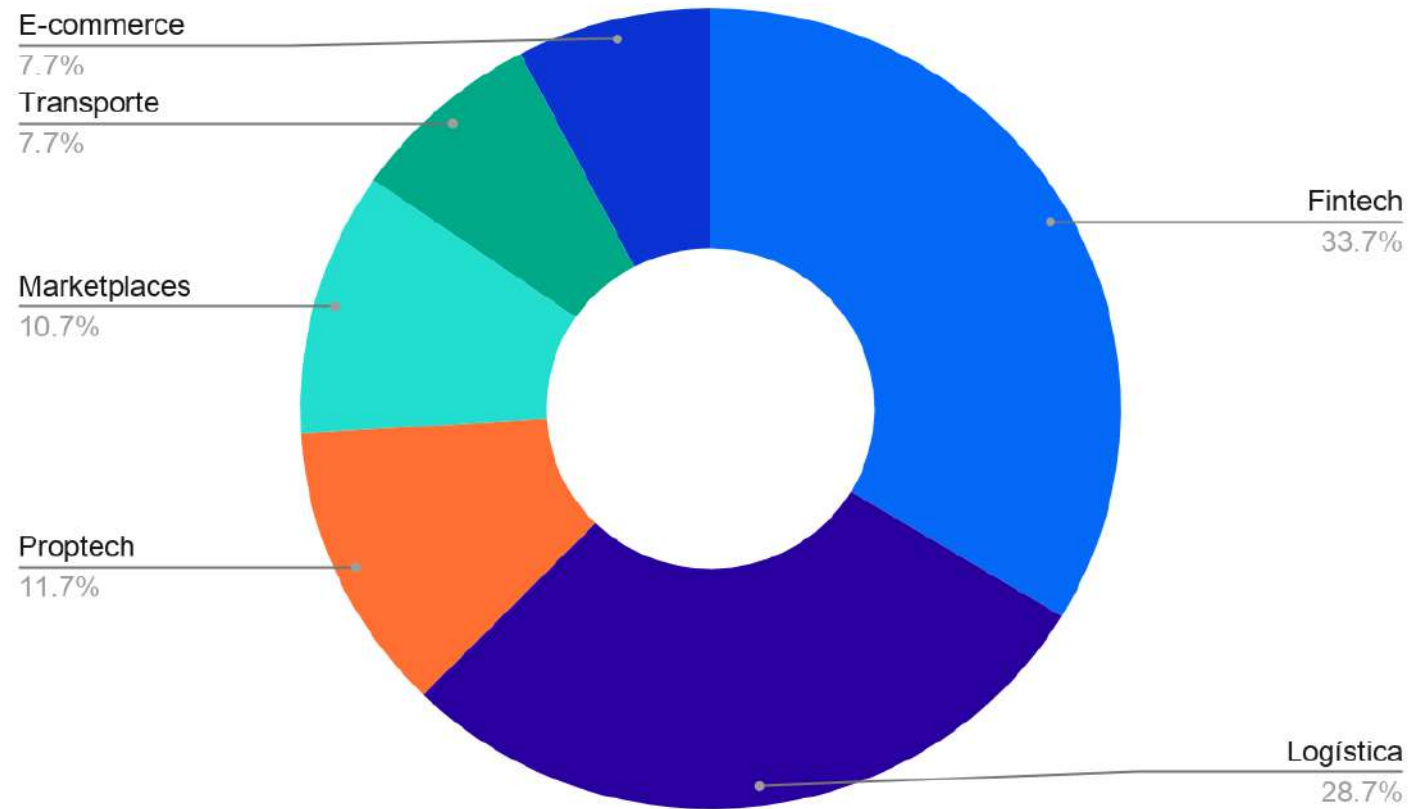
Exits in Latin America are mainly in deals under \$250M



1. Own calculations based on underlying data for "Latin America and the Caribbean M&A 2022 An EMIS Insights M&A Report", Emis, 2012-2023
2. Private Equity in Latin America: Past, Present, and Future The Lauder Institute, 2022

3. Latin American Market

Inversión en startups por sector



Fuente LAVCA

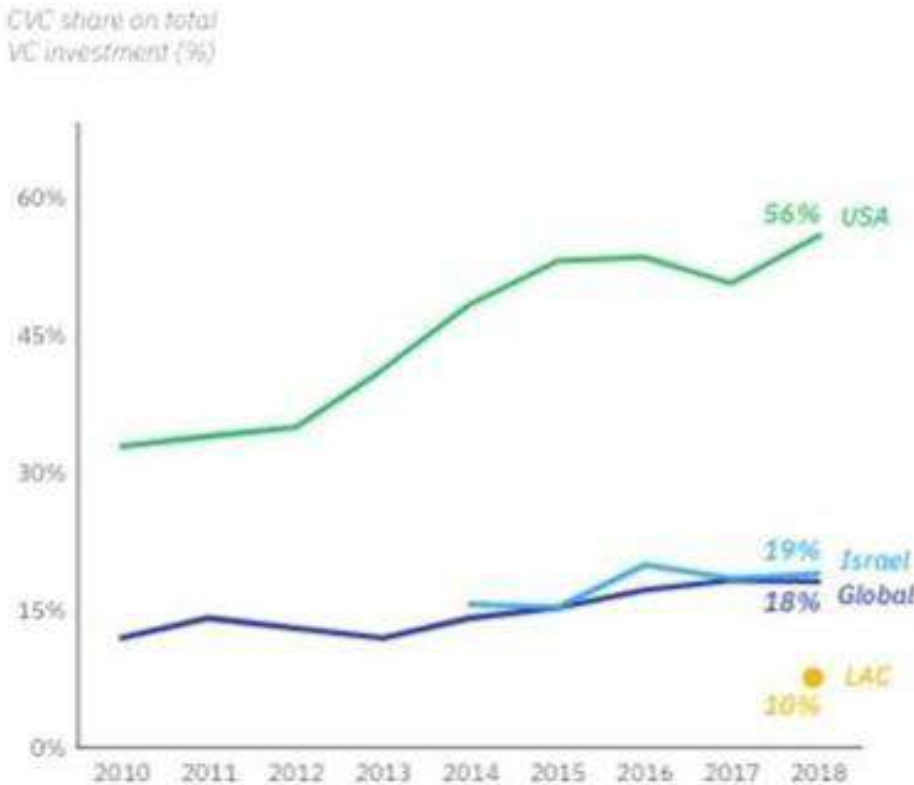
LAC CVC should be more than 10 times Higher

Corporate venture capital (CVC) has grown in importance internationally in recent years, Corporations outside LAC understand that they cannot continue to cope alone with the rate of technological change that is coming their way and that they can become more competitive by investing in and collaborating with startups.

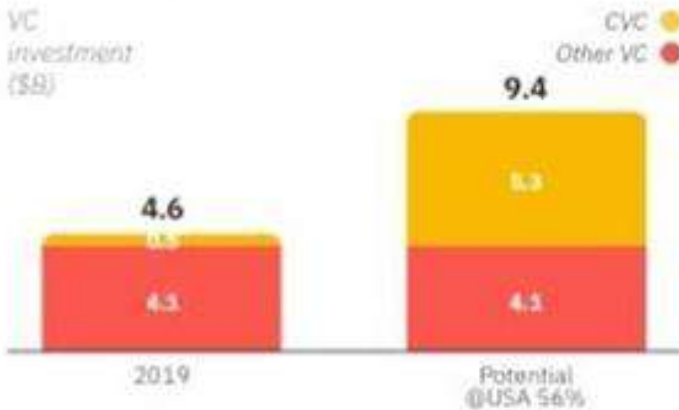
Today, 18% of global venture capital is driven by CVC. In the USA, CVC represents 56% of the industry.

In 2019, LAC corporations invested around a half a billion dollars in startups. If corporate venture capital in 2019 had the same relative weight as in the United States, LAC CVC would have been more than 10 times higher, adding almost \$5 billion to the sector and doubling its size, CVC is important not only for growth, but also to provide liquidity for later rounds and exit options for startups that can be beneficial for corporations. In the USA, the share of CVC grows as startups mature because corporations invest in

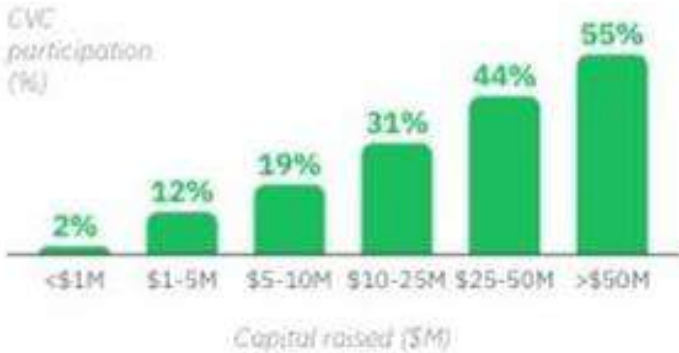
CVC investment as percentage of total VC investment



LAC CVC potential annual investment

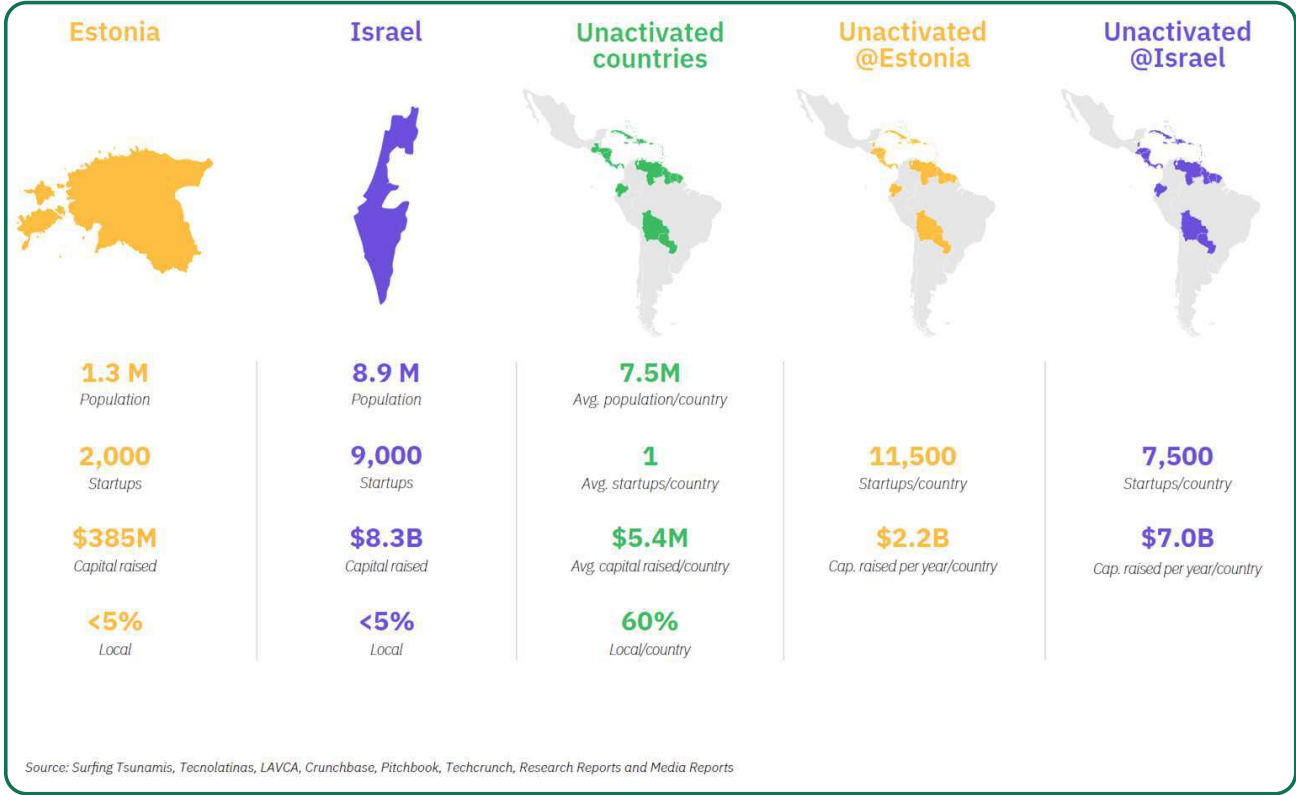


USA 2019 CVC over total VC investment



The LAC startup ecosystem is a force to be reckoned with that is creating value on a massive scale. In the graph we can see how the ecosystem activity is spread throughout the region. Eight countries represent 97% of the ecosystem value. Brazil is the central hub of the ecosystem, with 513 TecnoLatinas (51%), \$14 billion capital raised (50%), and \$91 billion of ecosystem value (41%). Mexico follows it next in terms of activity, with 170 TecnoLatinas (17%) and \$4 billion of capital raised (13%), but only with \$10 billion of ecosystem value (5%). Argentina has less TecnoLatinas (78 or 8%) but more equity raised (18%), and much more value (\$99 billion or 45%). Next come Chile and Colombia with similar levels of activity as Argentina, but with lower ecosystem value to date because their eco- systems are in an earlier growth phase. Finally, Uruguay, Guatemala, and Peru are new shining stars leading the way among smaller countries.

Startups en América Latina representan \$221 B USD



UN PROGRAMA DISEÑADO

para la Nueva Generación de Inversores

Este programa ejecutivo ofrece una inmersión profunda en el ecosistema de **Venture Capital y Private Equity**, con enfoque especial en oportunidades entre Latinoamérica y Estados Unidos.

Aprenderá a evaluar startups, estructurar deals, negociar term sheets y gestionar portafolios de inversión con las mejores prácticas globales aplicadas al contexto de family offices modernos.



Formato:

Presencial intensivo
de 4 días



Ubicación:

Miami Campus de
Babson College



Fechas:

20-23 de abril
de 2026



POWERED BY

BABSON COLLEGE |  CUBE Academy

AFOMA

 **Cámara de
Comercio de Cali**

DÍA 1: Fundamentos del Venture Capital

*Introducción al ecosistema de inversión en startups
y evaluación de oportunidades*



¿Qué es Venture Capital?

Comprenda la mecánica del capital de riesgo, desde la identificación de oportunidades hasta las estrategias de salida. Análisis del ecosistema global y regional.



¿Cómo opera una Startup?

Descubra los modelos operativos, métricas clave y etapas de crecimiento. Aprenda a distinguir entre tracción real y vanity metrics en empresas emergentes.



Due Diligence y Valoración

Domine las técnicas de evaluación: análisis financiero, revisión legal, validación de mercado y métodos de valoración aplicados a startups en diferentes etapas.



DÍA 2: Modelos de Financiamiento y Estructuras de Inversión

Estructuras de Inversiones

Desde ángeles hasta fondos institucionales: SAFEs, convertible notes, equity rounds y structured deals. Ventajas y desventajas de cada instrumento.

Inversión Directa vs Fondos

Comparativa estratégica: co-inversiones, SPVs, fondos de fondos y vehículos alternativos. Estructura óptima según perfil de riesgo del family office.

Modelos de Negocio Globales

Análisis profundo de B2B, B2C, marketplace y plataformas. Casos de éxito y fracaso en mercados latinoamericanos y estadounidenses.

Ejercicios de Simulación

Participe en simulaciones de inversión con dealflow real. Análisis de term sheets y construcción de tesis de inversión con presentación ante el grupo.



DÍA 3: Negociación Estratégica y Gestión de Portafolio



Dominio de Term Sheets y Estructuras Legales

Profundice en las cláusulas críticas de los acuerdos de inversión: liquidation preferences, anti-dilution, drag-along, tag-along y derechos de información. Aprenda a negociar términos favorables protegiendo tanto el capital como la relación con los fundadores.

Simulación de Negociación en Vivo

Ejercicio práctico de role-playing donde negociará términos reales con fundadores y co-inversores, replicando situaciones complejas del mundo real.

Gestión Profesional de Portafolios

Estrategias de construcción y monitoreo de portafolios diversificados en family offices: asset allocation, rebalanceo, gestión de riesgo y reporting a stakeholders familiares.

Introducción a M&A

Primeros pasos en fusiones y adquisiciones: identificación de targets, estructuras de deal y procesos de integración post-adquisición.

DÍA 4: Private Equity Avanzado y Demo Day



Estrategias de Adquisición

Técnicas avanzadas de M&A: leveraged buyouts, carve-outs, roll-ups y estrategias de consolidación sectorial.



Estructura de Fondos PE

Anatomía completa de un fondo de private equity: GP/LP, management fees, carry, waterfall y alineación de incentivos.



Demo Day Final

Presente su tesis de inversión ante un panel de inversores profesionales y reciba feedback en tiempo real.



El Demo Day es la culminación del programa:

Cada participante defiende una oportunidad de inversión identificada durante la semana, demostrando su capacidad analítica y visión estratégica ante inversores experimentados del ecosistema.





Inmersión en el Epicentro Global

Brinda acceso exclusivo al evento tecnológico más influyente del hemisferio occidental: eMerge Americas, el epicentro de la tecnología, el emprendimiento y la inversión.

Cada año, Miami se transforma en el punto de conexión entre Latinoamérica, Estados Unidos y el mundo, reuniendo a miles de líderes e inversionistas que marcan la pauta del futuro.

¿Qué la hace realmente poderosa?

- Reúne fondos de capital, family offices, corporativos, gobiernos y universidades.
- Propicia alianzas estratégicas, rondas de inversión y tendencias tecnológicas globales.
- Es la puerta de entrada al ecosistema internacional de innovación y capital.



Acceso exclusivo para los estudiantes

al evento tecnológico más relevante del hemisferio occidental

20K+

Asistentes Globales

Participantes de más de 60 países conectados en un solo ecosistema

76%

Altos Ejecutivos

Tomadores de decisión de las principales corporaciones y fondos

300+

Expositores

Empresas líderes en tecnología e innovación presentando soluciones disruptivas

Sectores estratégicos destacados

Inteligencia Artificial y Machine Learning
Tecnologías de la Salud (HealthTech)
Servicios Financieros Digitales (FinTech)
Seguridad Nacional y Ciberseguridad

\$3B+

Inversión Reportada

Capital movilizado y comprometido durante el evento 2025

Speakers de talla mundial

Más de 250 ponentes incluyendo fundadores exitosos, CEOs de Fortune 500, visionarios tecnológicos y figuras como Armando Christian Pérez (Pitbull)

POWERED BY

BABSON COLLEGE



C U B E Academy

AFOMA



Cámara de
Comercio de Cali

eMerge abre 3 puertas estratégicas



Exposición global y visibilidad

Formar parte de una experiencia que reúne líderes de más de 60 países permite ampliar redes, conectar con ecosistemas internacionales y posicionarse frente a inversionistas de alto nivel.



Conexión con capital real y oportunidades de inversión

La presencia de fondos, family offices y corporativos crea un entorno propicio para concretar vínculos reales y generar deal flow más allá del aprendizaje académico.



Validación del ecosistema y posicionamiento estratégico

Participar en eMerge consolida a Miami como hub de referencia para la inversión global y refuerza la narrativa de "De Medellín a Miami" como símbolo de proyección internacional.

Speakers Internacionales

Desde fundadores y directores ejecutivos hasta funcionarios gubernamentales y ganadores del Premio de la Academia, eMerge Americas alberga una amplia gama de innovadores tecnológicos, emprendedores, inversores y agentes de cambio.



**Armando Christian Pérez
(Pitbull)**

Artista global, emprendedor e
inversor ganador del premio
Grammy



Jason Turner

Presidente + CEO | Enredo



Dave Portnoy

Fundador + Propietario |
Barstool Sports



David Blumberg

Fundador + Socio Director |
Blumberg Capital



Una Experiencia de Aprendizaje Integral



Sesiones 1:1 con Inversores

Acceso directo a VCs, family offices y fondos PE activos para discutir estrategias personalizadas y oportunidades específicas.<



Casos Reales de Inversión

Análisis de deals cerrados: éxitos, fracasos y lecciones aprendidas directamente de los protagonistas.



Dealflow Curado

Exposición a oportunidades pre-seleccionadas de startups y targets de adquisición en sectores de alto potencial.



Acceso a Demo Days

Invitaciones exclusivas a eventos de pitch de aceleradoras y fondos asociados durante y después del programa.



Comunidad Permanente

Integración a la red global de alumni de Babson College y Cube Academy con eventos y recursos continuos.



Networking Estratégico

Conexión con co-inversores potenciales, GPs de fondos y ejecutivos de family offices en Latinoamérica y Estados Unidos.

¿Para quién es este programa?

Perfil de Participantes

Family Offices

Directores de inversión y miembros de nueva generación buscando diversificar hacia VC/PE con rigor institucional.

Business Angels

Inversores individuales que desean profesionalizar su proceso de evaluación y acceder a mejores oportunidades.

Ejecutivos Corporativos

C-level interesados en corporate venture capital, innovación abierta o transición hacia el ecosistema inversor.

Beneficios Clave

Comprensión Profunda del Ecosistema: Visión 360° del mundo VC/PE desde la perspectiva de inversores institucionales experimentados.

Metodología de Evaluación: Frameworks probados para analizar startups y targets con criterio profesional y mitigar riesgos.

Acceso a Recursos Exclusivos: Herramientas, templates y contactos que normalmente requieren años de experiencia para obtener.

Estrategias Aplicadas: Conocimientos inmediatamente implementables en sus vehículos de inversión y procesos de decisión.

Red de Alto Valor: Relaciones duraderas con co-inversores, GPs y entrepreneurs que generan oportunidades futuras.

POWERED BY

**BABSON
COLLEGE**



C U B E *Academy*

Santiago Rojas
MD

Colombia
Carrera 12 #90-20

Contacto
+57 301 722 9481 / +1 561 645 8385
investors@cube.ventures
www.cube.ventures

Estados Unidos
8350 NW 52nd Ter Ste 301 - Doral FL 33166



Q&A

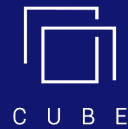
Organizan



Estrategia



Aliados



Cuéntanos qué te pareció el evento



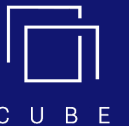
Organizan



Estrategia



Aliados





Gracias

Nombres y apellidos completos :Por ¿Cuál es tu ¿Con cuál Otro (Ej. R Elige tu fecha de nacin Tipo de id Número de ide Teléfono/Celul Correo electrónico de cor Por favor : Nombre de la empresa										NIT de la em	¿En qué ci	Rol en el ecosistema
Alejandro Gonzalez Perez	Hombre	Ningún grupo étnico	04/06/1985	Cédula de	81717386	3167487981	alejandro.gonzalez@afian	Pregrado	L Afiances Asesores Financieros Estrat	900831432	Cali	Corporativo
Johana Valencia González	Mujer	Mestizo o blanco	26/08/1985	Cédula de	31658263	3182819266	jvalencia@alfredolopez.cc	Pregrado	L Alfredo López CIA SAS BIC	800026893	Cali	Corporativo
FELIPE MEDINA YOSHIOKA	Hombre	Ningún grupo étnico	24/04/1992	Cédula de	1144051475	3163246563	felipe.medinay@gmail.com	Pregrado	L BIOAGRO TECHNOLOGY SAS	901182882	Cali	Corporativo
María Montesdeoca	Mujer	Mestizo o blanco	28/06/1984	Cédula de	31324529	3004975012	maria@brilliant-chat.com	Maestría	L Brilliant Chat	901764918	Cali	Corporativo
leidy arcila	Mujer	Ningún grupo étnico	17/11/1984	Cédula de	67023970	3162528895	leidyarcila@jardinplaza.cc	Especializ	L Jardin Plaza	805030587	Cali	Corporativo
JULIETH RIVERA	Mujer	Mestizo o blanco	26/03/1993	Cédula de	1144167486	3164429059	proyectos@cessconsultor	Pregrado	L CESS CONSULTORES SAS BIC	900875378	Cali	Corporativo
Jairo Castaneda	Hombre	Mestizo o blanco	14/04/1983	Cédula de	14620215	3146172044	innovacion@cobomedical	Maestría	L Cobo Medical SAS BIC	890331949	Cali	Corporativo
Carlos Enrique Martinez Corraes	Hombre	Ningún grupo étnico	28/01/1996	Cédula de	144192262	3205046723	carlos.martinez@costea.c	Pregrado	L Costea	901932458	Cali	Corporativo
HERNAN VALDIVIESO	Hombre	Prefiero no decirlo	21/07/1968	Cédula de	76308127	3185016682	hernanfvq@gmail.com	Pregrado	L Constructora Solanillas	805016128	Cali	Corporativo
Diego Mauricio Marquez Muñoz	Hombre	Ningún grupo étnico	27/10/1985	Cédula de	94552400	3113417293	maom Marquez27@hotmail	Pregrado	L Distribuidora Pasoancho sas	901351034	Cali	Corporativo
Paola Lujan	Mujer	Ningún grupo étnico	11/09/1978	Cédula de	31640865	3165405207	paola.lujan@effienergia.c	Especializ	L EFFI ENERGIA EFICIENTE SAS BIC	900276167	Cali	Corporativo
Fredy Alexander Garcia Ballen	Hombre	Ningún grupo étnico	07/01/1983	Cédula de	91516646	3160185386	fredy_garcia@eficacia.cor	Maestría	L EFICACIA	800137960	Cali	Corporativo
Ana Maria Ruiz Ceron	Mujer	Ningún grupo étnico	19/12/1988	Cédula de	1053792201	3015673587	anaruiz@finesa.com.co	Maestría	L Finesa Servicios S.A.S.	901525733	Cali	Corporativo
Omar Andrés Rosada González	Hombre	Mestizo o blanco	04/07/1989	Cédula de	1107058051	3127563515	orosada@gros.com.co	Maestría	L GEOTECNIA ROCAS Y SUELOS SAS	901557501	Cali	Corporativo
Eliot Daniel Domínguez Restrepo	Hombre	Mestizo o blanco	07/01/1984	Cédula de	14609722	3016476262	humusabonos_gerencia@	Pregrado	L Humus Abonos Orgánicos y Solucior	900819096	Cali	Corporativo
JOHN JAIRO RUIZ CONCHA	Hombre	Ningún grupo étnico	14/04/1973	Cédula de	94383285	3008737106	jjruiz@itechsas.com	Especializa	L ITECH SAS	900382350	Cali	Corporativo
Camilo Toro	Hombre	Mestizo o blanco	24/04/1987	Cédula de	1130612152	3104703899	operaciones@masalco.co	Pregrado	L Machinery Sales Co	890301712	Cali	Corporativo
FRANCIA ELENA BANGUERO QUIROG	Mujer	Mestizo o blanco	07/06/1973	Cédula de	66856503	3162996090	gerente@movilizamosens	Maestría	L MOVILIZAMOS EN SALUD SAS	900584583	Cali	Corporativo
Kees Stapel	Hombre	Ningún grupo étnico	18/03/1968	Cédula de	16749106	3152603440	gerencia@yoffice.com.co	Especializ	L Multifórmicas de Colombia SAS	900512969	Cali	Corporativo
Claudia Liliana Ramos Delgado	Mujer	Ningún grupo étnico	16/08/1974	Cédula de	66915964	3212214160	direccion@negocioscreati	Maestría	L Negocios Creativos	901559843	Cali	Corporativo
Fabian Andrés López Martínez	Hombre	Negro(a), mulato(a), i	14/10/1979	Cédula de	6102692	5,73104E+11	flopez@nexura.com	Pregrado	L Nexura Internacional S.A.S	805025355	Otra, ¿cuá	Corporativo
rosa maria agudelo	Mujer	Mestizo o blanco	03/04/1969	Cédula de	31988502	3147736570	rmagudelo@diariooccider	Maestría	L Nuevo Diario Occidente	805017188	Cali	Corporativo
Aldemar Hernández González	Hombre	Ningún grupo étnico	16/11/1973	Cédula de	94400056	3006111115	aldemar.hernandez@pass	Maestría	L PASSWORD CONSULTING SERVICES	900175316	Cali	Corporativo
Valentina Giraldo Castro	Mujer	Mestizo o blanco	24/05/1994	Cédula de	1144070643	3016768502	valentina.giraldo@puerta	Especializ	L PUERTA Y CASTRO ABOGADOS S.A.S	805027841	Cali	Corporativo
ANDRES M GUERRA A	Hombre	Ningún grupo étnico	31/05/1992	Cédula de	1113786868	3135869342	andres.guerra@skema.co	Maestría	L SAINC CONSTRUCCIONES SAS	901491639	Cali	Corporativo
Jose Sebastian Esquivel Valderrama	Hombre	Ningún grupo étnico	26/05/1992	Cédula de	1144157988	3207147960	jesquivel@serviasesorias.	Especializ	L Serviasespiales SAS BIC	890331277	Cali	Corporativo
Víctor Hugo medina etayo	Hombre	Negro(a), mulato(a), i	28/08/1984	Cédula de	94537988	3007784781	victor.medina@solucionti	Pregrado	L SCM LOGCENTER S.A.S.	901474130	Cali	Corporativo
Gustavo Adolfo Rojas Fajardo	Hombre	Ningún grupo étnico	15/05/1967	Cédula de	16739458	3148628126	garojas@soltecsalud.com	Maestría	L SOLUCIONES TECNOLOGICAS PARA I	901268766	Cali	Corporativo
Lusein niño galvis	Mujer	Mestizo o blanco	22/06/1971	Cédula de	38873124	3113580152	lnino@surtifamiliar.com.c	Pregrado	L Surtifamiliar sa	805028991	Cali	Corporativo
Lina Quintero Celis	Mujer	Ningún grupo étnico	05/01/1986	Cédula de	67032764	3117396433	info@tupymecontable.co	Pregrado	L TUPYMECONTABLE SAS	901568976	Cali	Corporativo
Gustavo Vargas Zambrano	Hombre	Ningún grupo étnico	26/11/1986	Cédula de	1130668024	3015887684	estrategia@workfix.com.c	Pregrado	L Workfix Consulting SAS BIC	900927878	Cali	Corporativo
Julio Cesar Aguilera	Hombre	Ningún grupo étnico	15/04/1986	Cédula de	1130605598	3117434866	personal.julioaguilera@gr	Maestría	L AC SINERGIA SAS	901332569	Cali	Corporativo
Juan Carlos Joaquín Gómez Botero	Hombre	Mestizo o blanco	28/11/1967	Cédula de	16745765	3155765761	gerencia@active.com.co	Especializ	L Active Sourcing SAS	900128867	Cali	Corporativo
Francisco Delgado	Hombre	Ningún grupo étnico	20/08/1994	Cédula de	1075282266	3182727302	gerencia@aiseingsas.com	Doctorado	L Aiseing sas	901016052	Cali	Startup
LUZ STELLA VILLADA VILLADA	Mujer	Ningún grupo étnico	26/08/1973	Cédula de	38876478	3105473360	svillada@surtifamiliar.con	Pregrado	L ARBELAEZ VALENCIA HERMANOS	891303753	Yumbo	Corporativo
Cristobal Valencia Ceron	Hombre	Negro(a), mulato(a), i	26/03/2003	Cédula de	1193599965	3005412940	cristobalvalencia3002@gr	Bachillerat	L Asymmetric Frequency S.a.s.	901761686	Cali	Startup
Julian Polanco Velarde	Hombre	Mestizo o blanco	08/05/1994	Cédula de	1144070729	3209738662	ejecutivodecuentasjr@ext	Pregrado	L BLUESHOPPER	1144070729	Cali	Startup
PAULA CATALINA CASTILLO GUTIERR	Mujer	Ningún grupo étnico	21/11/1982	Cédula de	38601655	3175135887	p.castillo@refricastell.con	Especializ	L Castillo Gutierrez SAS	800010298	Cali	Corporativo
Ruben Dario Mendoza Santafe	Hombre	Ningún grupo étnico	03/01/1986	Cédula de	94544714	3175734301	sistemas@cqbelleza.com	Técnico o	L Centro Quirúrgico de la Belleza CQB	800116511	Cali	Corporativo
ANGELICA LOPEZ HERNANDEZ	Mujer	Ningún grupo étnico	22/12/1977	Cédula de	67012519	3168779212	direccioncomercial@clinic	Pregrado	L CLINICA SAN FERNANDO S.A	890300516	Cali	Corporativo
karenvanessar742@gmail.com	Mujer	Negro(a), mulato(a), i	11/09/1996	Cédula de	1005980420	3105194154	karenvanessar742@gmail	Técnico o	L Cocos Marth SAS	900768958	Cali	Startup
William Martinez Bolanos	Hombre	Otro (Ej. Raizal, Palen	23/09/1996	Cédula de	1107102734	3023721435	hello@ekinosis.xyz	Pregrado	L Ekinosis	901797152-1	Cali	Startup
ROBERTO ANTONIO VALENCIA LOZAI	Hombre	Ningún grupo étnico	16/02/1993	Cédula de	1143847361	3128083113	operativo@translaval.con	Pregrado	L ESPECIALES TRANSLAVAL SAS BIC	900617171	Cali	Corporativo
Luz Angélica Mambangue Arango	Mujer	Prefiero no decirlo	01/10/1991	Cédula de	1112775011	3160100626	angelica@controlatic.co	Técnico o	L E-strategica Soluciones SAS	901067725	Cali	Startup
Elisabeth Moreno Millan	Mujer	Mestizo o blanco	16/07/1993	Cédula de	66679380	3187722577	asistentecontable@fincpa	Pregrado	L Fincpack sas	900471382-3	Cali	Startup
DIANGELO DANILO MAYA ORTIZ	Hombre	Ningún grupo étnico	05/12/1992	Cédula de	1113527030	3160276901	dmaya@findingtc.com	Especializ	L Finding Technology Company sas	900347581	Cali	Startup
Maria Matilde Rodríguez Blanco	Mujer	Ningún grupo étnico	16/09/1969	Cédula de	66757300	3116028748	gerencia@gpspoligrafia.ct	Especializ	L Global Polygraph Service Ltda	900222371	Cali	Corporativo
JHON KEVIN TORRES SALDAÑA	Hombre	Mestizo o blanco	12/12/1991	Cédula de	1114886653	3174319581	contacto@grupoazur.com	Pregrado	L GRUPO AZUR SAS	900831649	Cali	Corporativo
ANDRES FELIPE SATIZABAL	Hombre	Ningún grupo étnico	14/02/1993	Cédula de	1151947929	3157164899	asatizabal@helppiu.com	Pregrado	L Helppiu SAS	901269920	Cali	Startup
Mauricio Andres Yepes Mendez	Hombre	Ningún grupo étnico	24/12/1987	Cédula de	1115067531	3188792578	direccionfarma@ensalud.	Maestría	L Ips Ensalud Colombia SAS	900596447	Cali	Corporativo
Alfonso Carrillo Garay	Hombre	Mestizo o blanco	05/10/1983	Cédula de	81715531	3176472020	alfonso@naturese.co	Pregrado	L NATURESSE SAS BIC	900345464	Cali	Corporativo
JHON MAURICIO GUERRERO SOTO	Hombre	Mestizo o blanco	30/12/1973	Cédula de	94411642	3184146564	gerencia@pio.edu.co	Maestría	L POLITECNICO PIO SAS BIC	900847259	Cali	Corporativo
Guido fernando vara barona	Hombre	Prefiero no decirlo	20/10/1982	Cédula de	6253818	3164452203	guido.vara@productoscal	Especializ	L Productos la tribu calima sas	900576830	Cali	Corporativo
SANDRA LILIANA VELASQUEZ	Mujer	Mestizo o blanco	18/05/1989	Cédula de	1107055254	3148146590	svelasquez@inelco.com.c	Maestría	L Tableros electrico sa Tablesa	800093443	Yumbo	Corporativo
Tatiana ocampo	Mujer	Ningún grupo étnico	23/11/1976	Cédula de	52416365	3144130276	tocampo@tinkasamrt.con	Maestría	L TINKA SMART CONNECTION SAS	901411485	Cali	Corporativo
Lina Maria Trejos Bonilla	Mujer	Ningún grupo étnico	22/07/1982	Cédula de	38600284	3187653002	lina@veosvending.com	Especializ	L veOS Technology SAS	901339818	Cali	Startup

¿En qué se ¿Cuál con? ¿Cómo de ChatGPT, (Grammarly) DALL-E: Po Midjourney Zapier: Por n8n: Por fa Software (Ninguna h DALL-E, Le Runway ML Descript: F CapCut con Otra herra Ninguna h Otra herra Power Automate / UiPath: Automatización			
Servicios	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias		Ninguna herramienta
Servicios	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	DALL-E, Leonardo AI, Midjourney CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Agroindustria	<font style Me siento bastante confiado(a) y las uso de forma regular		
Tecnología	<font style Me siento muy confiado(a) y disfruto explorando nuevas herramientas de IA		
Comercio	<font style Me siento bastante confiado(a) y las uso de forma regular		Power Automate (Microsoft) / UiPath: Automatización
Servicios	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	DALL-E, Leonardo AI, Midjourney (modo fácil): Generación de imágenes con IA.	
Salud	<font style Me siento bastante confiado(a) y las uso de forma regular		Power Automate (Microsoft) / UiPath: Automatización
Tecnología	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Servicios	<font style Me siento poco confiado(a): Grammarly: Corrección y mejora de escritura con IA.		Ninguna herramienta
Comercio	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias		Ninguna herramienta
Servicios	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias		Ninguna herramienta
Otro	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	DALL-E, Leonardo AI, Descript: Edición de audio y video con transcripción automática.	
Servicios	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	DALL-E, Leonardo AI, Midjourney CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Otro	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	DALL-E, Leonardo AI, Midjourney (modo fácil): Generación de imágenes con IA.	
Agroindustria	<font style Me siento poco confiado(a), pero estoy dispuesto(a) a intentarlo con apoyo	Ninguna hasta el momento	Ninguna herramienta
Tecnología	<font style Me siento ChatGPT, (Grammarly): Corrección y mejora de escritura con IA.	DALL-E, Leonardo AI, Runway ML: Edición de video con IA sin conocimientos avanzados.	
Comercio	<font style Me siento medianamente confiado(a) y las uso si es necesario	Ninguna hasta el momento	Ninguna herramienta
Logística	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias		Ninguna herramienta
Servicios	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Tecnología	<font style Me siento muy confiado(a) y disfruto explorando nuevas herramientas de IA		Otra herramienta - ¿C
Tecnología	<font style Me siento muy confiado(a) y disfruto explorando nuevas herramientas de IA		
Otro	<font style Me siento muy confiado(a) y disfruto explorando nuevas herramientas de IA		Otra herramienta - ¿C
Tecnología	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Servicios	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias		Ninguna herramienta
Servicios	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Servicios	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	DALL-E, Leonardo AI, Midjourney CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Tecnología	<font style Me siento bastante confiado(a) y las uso de forma regular		Ninguna herramienta
Tecnología	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias		Ninguna herramienta
Comercio	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Servicios	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	¿C Gamma, Canva, ManyChat, Trello, Notion, Metricool
Servicios	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	DALL-E, Leonardo AI, Midjourney (modo fácil): Generación de imágenes con IA.	
Servicios	<font style Me siento medianamente confiado(a) y las uso si es necesario	Ninguna hasta el momento	Ninguna herramienta
Comercio	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias		Ninguna herramienta
Tecnología	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	Otra herramienta - ¿C Canva	
Manufactura	<font style Me siento bastante confiado(a) y las uso de forma regular		Ninguna herramienta
Tecnología	<font style Me siento muy confiado(a) y disfruto explorando nuevas herramientas de IA		
Otro	<font style Me siento ChatGPT, (Grammarly): Corrección y mejora de escritura con IA.	Descript: Edición de audio y video con transcripción automática.	
Manufactura	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Salud	<font style Me siento medianamente confiado(a) y las uso si es necesario		Ninguna herramienta
Salud	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Otro	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Tecnología	<font style Me siento muy confiado(a) y disfruto explorando nuevas herramientas de IA		Notion AI (Figma con IA (FigJam, Autodesk)
Servicios	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Tecnología	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Comercio	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias		Ninguna herramienta
Tecnología	<font style Me siento bastante confiado(a) y las uso de forma regular		
Servicios	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	DALL-E, Leonardo AI, Midjourney (modo fácil): Generación de imágenes con IA.	
Servicios	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	DALL-E, Leonardo AI, Midjourney CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Tecnología	<font style Me siento muy confiado(a) y disfruto explorando nuevas herramientas de IA		Ninguna herramienta
Salud	<font style Me siento ChatGPT, (Grammarly): Corrección y mejora de escritura con IA.	DALL-E, Leonardo AI, Midjourney CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Manufactura	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias	CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.	
Educación	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias		Ninguna herramienta
Agroindustria	<font style Me siento ChatGPT, Gemini, Copilot: IA conversacional para asistencia en tareas diarias		Ninguna herramienta
Manufactura	<font style Me siento poco confiado(a), pero estoy dispuesto(a) a intentarlo con apoyo		Power Automate (Microsoft) / UiPath: Automatización
Tecnología	<font style Me siento ChatGPT, (Grammarly): Corrección y mejora de escritura con IA.	DALL-E, Leonardo AI, Midjourney (modo fácil): Generación de imágenes con IA.	
Tecnología	<font style Me siento poco confiado(a), pero estoy dispuesto(a) a intentarlo con apoyo	Ninguna hasta el momento	CapCut con IA: Edición de videos con sugerencias automáticas.

Otra herra	Stable Diffusion	ElevenLab	Runway ML	Otra herra	Ninguna de las anteriores	AutoGPT / BabyAGI: Agentes autónomos de IA para tareas complejas	TensorFlow / PyTorch: Desarrollo de modelos de IA desde cero	FastAPI con IA: Creación de APIs	Ninguna de las anteriores	Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Alto costo	Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Resistencia al cambio dentro de la empresa	Desconocimiento sobre las capacidades de la IA
open AI, visla, mokker			Runway ML (uso profesional): Generación de video a partir de texto e imágenes.			AWS Lambda / Google Cloud Functions: Automatización de procesos				Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Alto costo	Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Desconocimiento sobre las capacidades de la IA
Copilot				Ninguna de las anteriores						Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Alto costo	Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Resistencia al cambio dentro de la empresa	Desconocimiento sobre las capacidades de la IA
Dapta, Ma Stable Diffusion	ElevenLab	Runway ML	Otra herramienta ¿Cú Chatgpt, perplexity, Gemini, Claude, Sora y otras relacionadas.			AWS Lambda / Google Cloud Functions: Automatización de procesos				Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Alto costo	Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Resistencia al cambio dentro de la empresa	Desconocimiento sobre las capacidades de la IA
make, n8n			Otra herramienta ¿Cú leonardo, gpt plus, veed, gamma, sora							Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Alto costo	Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Resistencia al cambio dentro de la empresa	Desconocimiento sobre las capacidades de la IA
las anteriores				Ninguna de las anteriores						Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Alto costo	Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Resistencia al cambio dentro de la empresa	Desconocimiento sobre las capacidades de la IA
las anteriores				Ninguna de las anteriores						Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Alto costo	Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Resistencia al cambio dentro de la empresa	Desconocimiento sobre las capacidades de la IA
las anteriores				Ninguna de las anteriores						Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Alto costo	Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Resistencia al cambio dentro de la empresa	Desconocimiento sobre las capacidades de la IA
1): Automatización en diseño de interfaces.				Ninguna de las anteriores						Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Alto costo	Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Resistencia al cambio dentro de la empresa	Desconocimiento sobre las capacidades de la IA
las anteriores				Ninguna de las anteriores						Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Alto costo	Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Resistencia al cambio dentro de la empresa	Desconocimiento sobre las capacidades de la IA
de procesos empresariales.				Ninguna de las anteriores						Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Alto costo	Falta de conocimiento estratégico sobre IA y sus aplicaciones en el mundo real	Resistencia al cambio dentro de la empresa	Desconocimiento sobre las capacidades de la IA

Regulación Acceso a fi Capacitaci Programas Conexión c Acceso a h Casos de é Políticas p ¿Está utili: Marketing Finanzas: ¿ Operacion Producció Atención c Cibersegui Otra, ¿Cuá Otra, ¿Cuá Chatbots: ¿ Analítica p Automatiz Modelos c ¿El uso de Reducción										
re proveedores, herra	Capacitaci Programas Conexión c Acceso a herramientas de IA acc	Sí		Finanzas				Analítica predictiva	No	
Acceso a fi Capacitaci Programas Conexión c Acceso a herramientas de IA acc	Sí			Marketing Finanzas				Modelos d	Sí	Reducción
re proveed Acceso a fi Capacitaci Programas Conexión c Acceso a h Casos de é Políticas p	Sí			Marketing	Operaciones	Atención al cliente		Chatbots	Analítica p Automatiz Modelos d	Sí Reducción
re proveed Acceso a financiamier Programas Conexión c Acceso a h Casos de éxito y mod	Sí			Marketing Finanzas	Operacion Producció	Atención al cliente		Chatbots	Automatización de pr	Sí Reducción
es en infraestructura t Capacitaci Programas de mentor Acceso a herramientas de IA acc	Sí			Marketing	Operaciones	Atención al cliente			Automatización de pr	Sí
re proveed Acceso a financiamier Programas de mentor Acceso a herramientas de IA acc	Sí			Marketing	Operaciones			Analítica predictiva	Sí	
es en infrae Acceso a financiamier Programas de mentoría o asesoría especializada en IA	Sí					Atención al cliente		Chatbots	Automatización de pr	Sí
Capacitaci Programas de mentoría o asesoría especializada en IA	Sí				Operaciones	Atención al cliente			Automatización de pr	Sí
ii industria	Capacitaci Programas de mentor Acceso a herramientas de IA acc	No						Chatbots		No
cias aplicables a mi ser	Capacitaci Programas de mentoría o asesor Casos de éxito y mod	Sí				Producció Atención al cliente		Chatbots	Automatización de pr	Sí
re proveedores, herra	Capacitaci Programas de mentor Acceso a herramientas de IA acc	No							Automatización de pr	No
es en infrae Acceso a financiamier Programas de mentor Acceso a herramientas de IA acc	Sí			Marketing				Chatbots		Sí
Regulaciones o norm: Capacitaci Programas Conexión c Acceso a herramientas de IA acc	Sí			Marketing	Operaciones	Atención al cliente		Chatbots		No
cias aplicables a mi ser	Capacitaci Programas Conexión con startups o aliados tecnológico	Sí		Marketing			Otra, ¿Cuá optimizaci	Chatbots		No
Regulador Acceso a fi Capacitaci Programas Conexión c Acceso a herramienta Políticas p	No								Automatización de pr	No
re proveedores, herra	Capacitaci Programas de mentor Acceso a herramientas de IA acc	Sí		Marketing	Operaciones		Ciberseguridad	Chatbots	Automatización de pr	Sí Reducción
ii industria	Capacitación técnica para empleados y líderes de la empresa	No						Chatbots		No
re proveed Acceso a fi Capacitación técnica para emple	Acceso a h Casos de éxito y mod	No						Chatbots		No
ii industria	Capacitación técnica para empleados y líderes de la empresa	Sí		Marketing		Atención al cliente		Chatbots		Sí
re proveed Acceso a financiamier Programas de mentoría o asesoría especializada en IA	Sí			Marketing	Operacion Producció	Atención al cliente		Chatbots	Automatización de pr	Sí Reducción
re proveed Acceso a fi Capacitaci Programas de mentoría o asesoría especializada en IA	Sí				Operaciones		Ciberseguridad	Chatbots	Analítica p Automatiz Modelos d	Sí
re proveedores, herra	Capacitaci Programas de mentor Acceso a herramientas de IA acc	Sí		Marketing		Producció Atención al cliente		Chatbots	Automatización de pr	Sí Reducción
re proveedores, herra	Capacitaci Programas Conexión con startups o aliados tecnológico	Sí		Marketing			Ciberseguridad	Chatbots		No
re proveedores, herra	Capacitaci Programas de mentor Acceso a herramientas de IA acc	No							Automatización de pr	No
cias aplicab Acceso a fi Capacitación técnica para empleados y líder Casos de éxito y mod	No									
es en infrae Acceso a fi Capacitaci Programas Conexión con startups o aliados tecnológico	Sí				Operaciones			Chatbots	Automatización de pr	Sí
Capacitación técnica para empleados y líder Casos de éxito y mod	Sí			Marketing		Atención al cliente		Chatbots		Sí Reducción
Capacitaci Programas Conexión c Acceso a h Casos de éxito y mod	Sí			Marketing		Producción	Otra, ¿Cuá Desarrollo	Chatbots		Sí
re proveedores, herra	Capacitaci Programas de mentor Acceso a herramientas de IA acc	Sí			Operaciones			Chatbots	Automatización de pr	Sí
re proveedores, herra	Capacitaci Programas de mentor Acceso a herramientas de IA acc	Sí		Marketing Finanzas		Atención al cliente		Chatbots	Automatización de pr	Sí Reducción
re proveedores, herra	Capacitación técnica i Conexión con startup Casos de éxito y mod	Sí		Marketing	Operaciones			Chatbots	Automatización de pr	Sí Reducción
ii industria	Acceso a fi Capacitación técnica para emple	Acceso a herramientas de IA acc	No						Automatización de pr	No
ii industria		Acceso a herramientas de IA acc	Sí	Marketing	Operaciones			Chatbots		No
	Capacitaci Programas de mentor Acceso a herramientas de IA acc	No							Automatización de pr	No
re proveedores, herra	Capacitaci Programas de mentoría o asesor Casos de éxito y mod	Sí		Finanzas	Operaciones	Atención al cliente		Chatbots	Automatización de pr	Sí Reducción
Acceso a financiamiento o subsidios para implementación de IA	Sí				Operaciones			Chatbots		Sí Reducción
re proveed Acceso a fi Capacitación técnica para emple	Acceso a herramientas de IA acc	Sí			Operaciones	Atención al cliente		Chatbots		No
re proveed Acceso a fi Capacitaci Programas de mentor Acceso a h Casos de é Políticas p	Sí			Marketing		Atención al cliente			Modelos d	No
es en infraestructura t Capacitaci Programas de mentor Acceso a h Casos de éxito y mod	No								Automatización de pr	No
Regulador Acceso a fi Capacitaci Programas de mentoría o asesoría especializada en IA	No									
Regulador Acceso a fi Capacitaci Programas de mentoría o asesoría especializada en IA	No							Analítica predictiva	Sí	
cias aplicab Acceso a financiamiento o subsid Conexión con startups o aliados tecnológico	Sí			Finanzas	Operacion Producció	Atención al cliente			Modelos d	Sí
re proveed Acceso a fi Capacitación técnica para emple	Acceso a herramientas de IA acc	No						Chatbots		No
ii industria	Capacitaci Programas de mentoría o asesoría especializada en IA	Sí			Operaciones			Chatbots		No
ii industria	Capacitaci Programas Conexión con startups o aliados tecnológico	No						Analítica predictiva		No
Acceso a fi Capacitaci Programas de mentoría o asesor Casos de éxito y mod	Sí				Operacion Producción			Chatbots	Automatización de pr	Sí
Regulaciones o normativas poco Programas de mentoría o asesoría especiali: Políticas p	Sí			Marketing	Operaciones				Automatización de pr	Sí
re proveed Acceso a financiamier Programas de mentor Acceso a herramientas de IA acc	Sí			Marketing				Analítica predictiva		No
ii industria	Capacitaci Programas de mentor Acceso a h Casos de éxito y mod	Sí		Marketing	Operaciones			Chatbots		No
re proveedores, herra	Capacitaci Programas de mentor Acceso a herramientas de IA acc	Sí		Marketing	Operaciones				Automatización de pr	Sí
re proveed Acceso a fi Capacitaci Programas Conexión c Acceso a h Casos de éxito y mod	Sí			Marketing Finanzas				Chatbots	Automatización de pr	No
re proveedores, herra	Capacitaci Programas de mentoría o asesor Casos de éxito y mod	No						Chatbots		Sí
ii industria	Programas Conexión c Acceso a h Casos de é Políticas p	Sí		Finanzas		Atención al cliente		Chatbots		No
re proveedores, herra	Capacitaci Programas de mentoría o asesoría especializada en IA	Sí		Marketing	Operacion Producción				Automatización de pr	No
ii industria	Programas de mentor Acceso a herramienta Políticas p	Sí		Marketing	Operaciones				Automatización de pr	No
ii industria	Programas Conexión c Acceso a herramientas de IA acc	No						Chatbots		No

Mejora en Aumento				Mejor tom Mejora en Innovació				Optimizac Automatiz Análisis pr Mejora en				¿Su empre Cuando se ¿Quiénes :				¿En qué el Nombre d				Descripció Aumento				Reducción Mejora en Creación				Expansión Personaliz Fortalecitr				Indicadore																															
								No								Prueba pilí Findash				Es un asist Aumento				Reducción de costos				Creación d				Expansión				Personalización y mej				Indicadore																							
Mejora en Aumento				Mejor toma de decisí				Innovación en productos y servic				Análisis predictivo				Sí				Hombres y Hombres y				Idea en ex				Innovació				Estamos d				Aumento de la eficiér				Mejora en la toma de decisiones basada en datos				Indicadore																			
Mejora en la eficienci				Mejor toma de decisí				Innovación en produc				Automatización de ta				Mejora en				Principalm				Principalm				Escalabilid AUTOMAT				Nuestra solución bus				Reducción Mejora en la toma de decisiones				Personaliz				Fortalecimiento de la																			
Mejora en Aumento				Mejor tom				Mejora en la experiencia del clié				Automatización de tareas repetit				Sí				No sabe /				No sabe /				I				Escalabilid Easy Factu				EasyFactur				Aumento de la eficiér				Mejora en Creación d				Expansión				Personalización y mejora de la ex											
Mejora en la eficiencia operativa				Mejora en la experiencia del clié				Automatización de tareas repetit				Sí				Principalm				Hombres y				Prueba pilí Samartma				SmartMall				Aumento				Reducción de costos y optimizac				Expansión				Personalización y mej				Indicadore															
Mejora en la eficienci				Mejor toma de decisí				Innovación en productos y servicios				Sí				Principalm				Principalm				Validación CALMA –				C CALMA				es una solución tecnológica basada				Creación d				Expansión a nuevos mercados o segmentos																							
Mejora en la eficienci				Mejor toma de decisiones				Optimización de la cadena de suministro				Sí				Hombres y Hombres y				Validación				Generació Quisiéram				Aumento de la eficiér				Mejora en la toma de				Expansión				Personalización y mej				Indicadore																			
Mejora en la eficienci				Mejor toma de decisiones								No												Validación Costos cor				Queremos Aumento				Reducción de costos				Creación d				Expansión a nuevos mercados o				Indicadore																			
												No																Idea en ex				ATILAI				A				Garantizar Aumento de la eficiencia operativa y automatización de procesos				Fortalecimiento de la																			
Mejora en la eficienci				Mejor toma de decisiones								Automatización de tareas repetit				Sí				Hombres y Hombres y				Implemen				Automatiz El objetivo				Aumento de la eficiér				Mejora en la toma de				Expansión a nuevos mercados o				Indicadore																			
												No																Idea en ex				Automatiz Realizamo				Aumento de la eficiencia operati				Creación de nuevos productos o servicios in				Indicadore																			
Mejora en Aumento				Mejor toma de decisí				Innovación en produc				Automatización de ta				Mejora en				Sí				Hombres y Hombres y				Validación				ASESOR VI Compartie				Aumento de la eficiencia operati				Creación de nuevos productos o servicios in				Indicadore																			
												No																Validación Modelo de Actualmen				Aumento				Reducción Mejora en Creación de nuevos p				Personalización y mej				Indicadore																			
												No																Validación Automatiz				Crear una				Aumento de la eficiencia operati				Creación de nuevos productos o servicios innovadores																							
												No																Idea en ex				IA 2025 HI				Deseamos implement				Reducción de costos y optimizaci				Expansión a nuevos mercados o				Indicadore															
Mejora en la eficiencia operativa												Automatización de tareas repetit				Sí				Hombres y Hombres y				Validación				Defensi				Aplicación que ayude a identificar riesgos in				Creación d				Expansión a nuevos mercados o				Indicadore																			
												No																Idea en ex				Asistencia Nuestra er				Aumento de la eficiér				Mejora en la toma de decisiones basada en datos				Indicadore																			
												Sí								Hombres y Hombres y				Validación				AGENDAM				Este proyecto permit				Reducción Mejora en la toma de				Expansión				Personalización y mejora de la ex																			
												No																Idea en ex				Atención a Nuestro m				Aumento de la eficiencia operativa y automatización d				Personalización y mejora de la ex																							
Mejora en Aumento				Mejor tom				Mejora en				Innovació				Optimizaci				Automatización de tareas repetit				Sí				Hombres y Hombres y				Escalabilid Academia				Impusamo				Aumento de la eficiencia operativa y autom				Expansión a nuevos mercados o segmentos																			
Mejora en la eficienci				Mejor toma de decisí				Innovación en produc				Automatiz Análisis predictivo				No												Escalabilid				"SOLUCIÓN				Desarrollar funcionalidades para Mejora en la toma de				Expansión a nuevos mercados o segmentos																							
Mejora en la eficiencia operativa								Innovación en produc				Automatización de tareas repetit				Sí				Hombres y Hombres y				Implemen				Conectar p				"Conectar para Vender Más" es una solución creada pc				Expansión				Personalización y mejora de la ex																							
												No																Idea en ex				Automatiz Nuestra er				Aumento de la eficiencia operativa y automatización d				Personalización y mejora de la ex																							
												Sí								Hombres y				No sabe /				IA EN SERV				Nuestra er				Aumento				Reducción de costos y optimización de recursos																							
												No																Idea en ex				"Risk" Mor				Modelo ql				Aumento de la eficiér				Mejora en la toma de decisiones basada en datos																			
												Automatización de tareas repetit				No																Validación				Automatiz A partir de				Aumento				Reducción de costos y optimización de recursos																			
de costos												No																Idea en ex				Automatiz Tenemos actualment				Reducción de costos				Creación d				Expansión a nuevos mercados o				Indicadore															
Mejora en la eficiencia operativa								Innovación en produc				Automatización de tareas repetit				Sí				Hombres y Hombres y				Prueba pilí				Historia CI				Hasta el m				Aumento				Reducción de costos				Creación d				Expansión				Personalización y mej				Indicadore							
Mejora en la eficiencia operativa				Mejora en la experiencia del clié				Automatización de tareas repetit				Sí				Hombres y Hombres y				Idea en ex				Integració				Alcance de				Aumento de la eficiencia operativa y automatización de procesos				Fortalecimiento de la																											
Mejora en Aumento				Mejor tom				Mejora en la experiencia del clié				Automatización de tareas repetit				Sí				Hombres y Hombres y				Idea en ex				Asistente				Este asiste				Aumento				Reducción de costos y optimización de recursos				Indicadore																			
Mejora en Aumento				Mejor toma de decisiones								Sí				Hombres y Hombres y				Idea en ex				ORCA				En Workf				Aumento				Reducción Mejora en Creación d				Expansión				Personalización y mej				Indicadore															
												No																Idea en ex				AUTOMAT				Me gustari				Aumento				Reducción de costos y optimización de recu				Personalización y mejora de la ex															
												Sí				Hombres y Hombres y				Implemen				Automatiz				Estamos in				Aumento de la eficiencia operativa y autom				Expansión a nuevos mercados o segmentos																											
Mejora en la eficiencia operativa				Mejora en la experiencia del cliente								No																Validación Tyra				Tyra es un				Aumento de la eficiér				Mejora en la toma de decisiones basada en datos																							
de costos								Innovación en produc				Automatización de tareas repetit				No																Idea en ex				AUTOMAT				Queremos Aumento				Reducción de costos y optimización de recu				Personalización y mejora de la ex															
												No																Prueba pilí				http://moi				Nosotros i				Aumento de la eficiencia operati				Creación d				Expansión a nuevos mercados o				Indicadore											
												No																Idea en ex				CHAT BOT				Este proye				Aumento de la eficiencia operativa y autom				Expansión a nuevos mercados o				Indicadore															
												Sí				Principalm				Principalm				Idea en ex				PROSPECC				Por medio				Aumento de la eficiér				Mejora en Creación d				Expansión				Personalización y mej				Indicadore											
												No																Idea en ex				Controles				En el caso				Aumento				Reducción Mejora en la toma de decisiones basada en datos				Indicadore															
												No																Idea en ex				Optimizaci				Establecer				Aumento de la eficiencia operativa y autom				Expansión a nuevos mercados o				Indicadore															
Aumento en ventas												Automatización de tareas repetit				No												Implemen				Cocos Mar Crecer en				Aumento				Reducción Mejora en Creación d				Expansión				Personaliz				Fortalecim				Indicadore							
Aumento				Mejor toma de decisiones								Sí				Hombres y Hombres y				Validación				CNX AGEN				Agente que permite tener administrar, tener informacion informa				Personalización y mejora de la ex																															
												No																Idea en ex				IA para au				Las empre				Aumento				Reducción Mejora en la toma de				Expansión				Personaliz				Fortalecim				Indicadore			
												No																Idea en ex				CONTROL				Suite en la nube de gestión de servicios y co				Creación d				Expansión a nuevos mercados o segmentos																			
Mejora en la eficienci				Mejor toma de decisí				Innovació				Optimizaci				Automatización de tareas repetit				No												Idea en ex				procesos				Para la im				Aumento de la eficiér				Mejora en la toma de decisiones basada en datos				Indicadore											
Mejora en la eficiencia operativa												Automatización de tareas repetit				No																Prueba pilí				Chartflow				Proporcior				Aumento				Reducción de costos				Creación de nuevos p				Personalización y mej				Indicadore			
																No																Idea en ex				Automatiz				Visión de Crecimiento y Escalabilidad del Pr				Creación d				Expansión a nuevos mercados o				Indicadore											
												Sí				Principalm				Hombres y				Idea en ex				IAzur				1. Un motor inteligente de propuestas (SPE) que permí				Expansión				Personalización y mejora de la ex																							
												No																Idea en ex				Create By				I				Somos un				Aumento de la eficiér				Mejora en Creación d				Expansión a nuevos mercados o				Indicadore							
												Automatización de tareas repetit				No																Validación				Automatiz				En el secto				Aumento				Reducción de costos y optimización de recursos				Indicadore											
Mejora en la eficiencia operativa												Sí				Hombres y Hombres y				Idea en ex				IA boost r				Desarrolla				Aumento				Reducción Mejora en la toma de				Expansión				Personaliz				Fortalecim				Indicadore											
												No																Idea en ex				AGENTE A				Uno de los retos clave				Reducción de costos y optimización de recu				Personalización y mej				Indicadore															
												No																Idea en ex				Calima IA				Análisis de				Aumento				Reducción Mejora en Creación d				Expansión				Personaliz				Fortalecim				Indicadore			
												No																Idea en ex				PRESUPUE				Queremos Aumento				Reducción de costos y optimización de recursos																							
												No																				Implemen				SMART RE				Nuestro exhibidor permite maxim				Mejora en Creación de nuevos productos o servicios innovadores																			
												No																				Escalabilid veOS Smar				veOS es ur				Aumento de la eficiencia operati				Creación d				Expansión				Personalización y mejora de la ex											

[illegible]

¿ empresa busca contribuir a la sostenibilidad o el impacto social a través del uso de IA?

BD_registrados_Taller_IA_Datos									
Hora de generac 11/19/2025 08:15:00 AM									
Tema	ID		Horario programado	Duración (minutos)	N.º inscritos	N.º de inscritos cancelados	N.º inscritos aprobados	N.º inscritos rechazados	
Platzi Talk Visu		812 7329 2411	10/30/2025 09:00:00 AM	105	105	0	105	0	
Detalles de asistente									
Nombre	Apellido		Correo electrónico	Hora de registro	Estado de aproba	Teléfono	Nombre empresa	NIT	Cédula
LUZ	Villada	LUZ Villada	svillada@surtifamiliar.com.co	10/22/2025 11:36:30 AM	aprobado	+57 3105473360	SURTIFAMILIAR SA	805028991	38876478
Laura	Casallas	Laura Casallas	lcasalla@ccc.org.co	10/22/2025 05:01:57 PM	aprobado	3233089615	Laura Casallas	890399001	31584729
MARIA JIMENA	JIMENEZ POTOSOY	MARIA JIMENA JIMENEZ POTOSOY	maria99jimenez@gmail.com	10/22/2025 06:49:14 PM	aprobado	3106412934	FIREXCOL SAS	900556648	1144035874
Yenifer	Moreno	Yenifer Moreno	comercial1@abaxys.com	10/23/2025 10:28:28 AM	aprobado	3226072578	Grupo DVA Ingeniería SAS	900312300	1127961193
Cesar	Arenas	Cesar Arenas	Cesar_arenas70@hotmail.com	10/23/2025 10:28:46 AM	aprobado	3155582831	Calzarenas sas	900216802	16782060
Carol Dayana	Arenas Victoria	Carol Dayana Arenas Victoria	nomina@montajeslp.com	10/23/2025 11:27:45 AM	aprobado	3154835169	MONTAJES LP LTDA	900229818	31713648
Darcy	Cortes	Darcy Cortes	Compras@montajeslp.com	10/23/2025 11:31:06 AM	aprobado	31766754585	MONTAJES LP	900229818	1087778589
Hector	Miranda	Hector Miranda	hector@innovabrand.com	10/23/2025 12:21:50 PM	aprobado	3105036582	Innovabrand	800125288	16718419
Hugo	Parra	Hugo Parra	Taocci.services@gmail.com	10/23/2025 03:46:04 PM	aprobado	3102658185	Taocci sas	900477056-4	79783584
Ayda Ruth	Carpintero Serna	Ayda Ruth Carpintero Serna	ruthasdelсол@gmail.com	10/23/2025 06:15:24 PM	aprobado	3174712002	Agencia de Viajes Ruthas del Sol	66864329	66864329
Cristian	Espinosa	Cristian Espinosa	cespinosa@rbcol.co	10/24/2025 07:37:18 AM	aprobado	3165506061	Russell Bedford MCA SAS BIC	900772076	1144184996
diana	iturre	diana iturre	dianamariturre4@gmail.com	10/24/2025 09:14:41 AM	aprobado	3206751289	servicentro plaza bolivar sas	901142152	1118260233
Helen	Chang	Helen Chang	helenchang@windnorth.site	10/27/2025 10:00:24 AM	aprobado	123-456-7890	No	No	No
Paula Andrea	Castaño	Paula Andrea Castaño	dirco.group@gmail.com	10/27/2025 10:15:25 AM	aprobado	3160444546	DIRCO GROUP	900509142	1007543473
Víctor	Hernández	Víctor Hernández	Vihugoh@hotmail.com	10/27/2025 10:26:33 AM	aprobado	3113705372	Vihhgar	1114388970-1	1114388970
Bryan	Grisales	Bryan Grisales	bryangrisales2010@gmail.com	10/27/2025 10:34:17 AM	aprobado	3187730412	Orientamos	94479106	94479106
Nathalia	Marroquin	Nathalia Marroquin	nathmarroco.leading@gmail.com	10/27/2025 10:35:54 AM	aprobado	+3226704940	Marroco artworks	No tengo	1115076835
Jenniffer	Bermudez	Jenniffer Bermudez	jennifferbermudezhernandez@gmail.c	10/27/2025 11:33:41 AM	aprobado	3175170781	El Toque Argentino Argentino	700208619-2	31656901
Harold	Medina	Harold Medina	haroldmedina82@hotmail.com	10/27/2025 11:35:02 AM	aprobado	3166302135	HM publicidad	94479235-2	94479235
Camilo	Arce	Camilo Arce	Camiloarturoarce@gmail.com	10/27/2025 11:58:05 AM	aprobado	3166258713	MI SEGURIDAD SOCIAL	94475082	94475082
Wilson	Calero	Wilson Calero	solarcitycolombia@gmail.com	10/27/2025 12:58:33 PM	aprobado	3026002522	SolarCity	944715612	94471561
Diana	Mejia	Diana Mejia	Laperla.bisuteria02@gmail.com	10/27/2025 05:42:39 PM	aprobado	3178736991	La perla insumos para bisuteria	1115084565-8	1115084565
Alba	Daza	Alba Daza	servirepuestos551@gmail.com	10/27/2025 10:19:23 PM	aprobado	3153666681	Moto repuestos honda	66660666	66660666
Edilberto	Gonzalez	Edilberto Gonzalez	egonzalez@surtifamiliar.com.co	10/29/2025 08:30:39 AM	aprobado	3205511766	Edilberto Gonzalez Chara	805028991	1130615890
Víctor Manuel	Marin Serna	Víctor Manuel Marin Serna	victormarin0317@gmail.com	10/29/2025 08:57:51 AM	aprobado	3175319096	CONECTADOS CON EL EMPREN	14895166	14895165
Luis	Tarapues	Luis Tarapues	Lufata226905@hotmail.com	10/29/2025 08:59:11 AM	aprobado	310 3959221	Taller Fabiomotos Guacari	6318418-3	6318418
Freddy	Zuñiga	Freddy Zuñiga	freddyzvelasco@hotmail.com	10/29/2025 08:59:15 AM	aprobado	3117483821	Inversiones san roque	901673154	6445919
Liliana	Rendón	Liliana Rendón	Liliaren@hotmail.com	10/29/2025 09:02:36 AM	aprobado	3156102124	SYM	14892699	31640790
Diego Fernando	Jimenez Moreno	Diego Fernando Jimenez Moreno	dfjimenezmo@hotmail.com	10/29/2025 09:03:59 AM	aprobado	3242788485	Servitel	94471763-3	94471763
Diana	Campo	Diana Campo	diana.anaid.01@gmail.com	10/29/2025 09:14:52 AM	aprobado	3173099610	Diana campo DC GLAMOUR	11148270908	1114827090
Nelly Marcela	Marin	Nelly Marcela Marin	yenita2006@hotmail.com	10/29/2025 09:20:13 AM	aprobado	3013287512	Daytec	1115063343	1115063343
Ferney	Gallego	Ferney Gallego	Lufega29@hotmail.com	10/29/2025 09:27:41 AM	aprobado	3146939116	Cootranspetecuy	891900850	94477152
SIGIFREDO	SERNA	SIGIFREDO SERNA	sigiserna@gmail.com	10/29/2025 09:46:10 AM	aprobado	3163416037	refrigerios	14879779	14879779
Alexandra	Londoño	Alexandra Londoño	alexandra.londono153@gmail.com	10/29/2025 09:51:10 AM	aprobado	3183609641	Serviagricola	901830785	66727409
Claudia Andrea	Ipia Rizo	Claudia Andrea Ipia Rizo	centrodesolucionescolgasbuga@gmai	10/29/2025 10:10:36 AM	aprobado	3122672918	Centro de soluciones Colgas disl	14886991	14886991
Belandia Trinida	Rengifo Ordoñez	Belandia Trinidad Rengifo Ordoñez	velandiar06@hotmail.com	10/29/2025 10:29:49 AM	aprobado	3176568593	Belandia Trinidad Rengifo	31286134	31286134
Graciela	Grisales Morales	Graciela Grisales Morales	gragri1971@hotmail.com	10/29/2025 10:44:37 AM	aprobado	3216324516	Finca turística Mi Madrigal	38872742-6	38872742
Javier	Gil Soto	Javier Gil Soto	javiergil97@hotmail.com	10/29/2025 10:53:51 AM	aprobado	3165250942	Producciones Gil	16595780-8	16595780
Caterine	Paz	Caterine Paz	catej23@gmail.com	10/29/2025 11:13:17 AM	aprobado	3182228664	Ambiente Artesanal	1109186356	1136059855
Carolina	Muñoz	Carolina Muñoz	asisnomina.vallunas@panaderiakuty.c	10/29/2025 11:20:58 AM	aprobado	3166666208	CASERAS VALLUNAS SAS	901533880	29360406
Eleana	Rioja	Eleana Rioja	gerencia@riojatravel.co	10/29/2025 11:25:43 AM	aprobado	3148883837	Rioja Turismo	9000198147	31199952
Blademir	Bermúdez	Blademir Bermúdez	blademirbermudez@gmail.com	10/29/2025 11:52:55 AM	aprobado	3178866757	Revista imagen	14884256-2	14884256
Marcela	Moncada	Marcela Moncada	Marce.1189@hotmail.com	10/29/2025 12:13:37 PM	aprobado	3178951114	Comercializadora Samar	1115062802	1115071952
CARLOS IVAN	OTALORA LARRARTE	CARLOS IVAN OTALORA LARRARTE	gerencia@ipc-importadores.com	10/29/2025 12:57:05 PM	aprobado	3104278868	IMPORTADORA IPC SAS	900691357	16666362
Jose	Cardona	Jose Cardona	josecardona@confecielito.com	10/29/2025 12:58:47 PM	aprobado	3137300132	Confecciones Cielito SAS	8903289106	94537829
Jeniffer	Ospina	Jeniffer Ospina	proveo.mercadeo@gmail.com	10/29/2025 02:19:49 PM	aprobado	3013363606	Proveo insumos alimenticios SA	901564975	1018421183

Jhon	Fory	Jhon Fory	jhonw25.jf@gmail.com	10/29/2025 03:27:50 PM	aprobado	3116377014	Camara de comercio de Palmira	891380012-0	94469657
Lina maría	Buitrago	Lina maría Buitrago	Linamariabuimar@gmail.com	10/29/2025 03:32:51 PM	aprobado	3003679226	Transporte nuevo Occidente sas	891900156	31421821
Cecilia	Paredes	Cecilia Paredes	berajah-100@hotmail.com	10/29/2025 03:35:07 PM	aprobado	3505820822	Tiendakreativo Almendro	666752913	66675291
Ener Francisco	Melendes Castiño	Ener Francisco Melendes Castiño	melendez.ener@yahoo.com	10/29/2025 03:41:51 PM	aprobado	3112223786	Almacen JM	15814300-2	15814300
Angelica	labrada	Angelica labrada	ccflorida@ccpalmira.org.co	10/29/2025 03:50:18 PM	aprobado	3164923420	camara de comercio de palmira	891380012	1113633288
Teresa	Velez	Teresa Velez	terezavelez2508@hotmail.com	10/29/2025 04:13:05 PM	aprobado	3113429505	Boutique valentino	30712648-7	30712648
Shirley	Mejia	Shirley Mejia	lsmejiav@gmail.com	10/29/2025 04:15:40 PM	aprobado	3164817638	Shirley Mejia	29105969	29105969
Claribel	González	Claribel González	comercial@tecnedel.com	10/29/2025 04:15:54 PM	aprobado	3182065857	TECNYDEL SAS	901252299	31170313
Sandra	Salazar	Sandra Salazar	Sanz_907@hotmail.com	10/29/2025 04:29:34 PM	aprobado	3184963629	Maxmobiliary	11441301063	1144130106
James	Martínez	James Martínez	jmartinez@nexura.com	10/29/2025 04:41:52 PM	aprobado	6025240444	Nexura Internacional SAS	805025355	61033522
CAROLINA	RAMIREZ BASTIDAS	CAROLINA RAMIREZ BASTIDAS	Kritoe7@hotmail.com	10/29/2025 04:59:12 PM	aprobado	3182087953	La chula	29436320-1	29436320
Ferley	Tobón Lopez	Ferley Tobón Lopez	gerenciatierraferilsas@gmail.com	10/29/2025 05:34:32 PM	aprobado	3104658368	Tierra Fertil	9018350902	1123302587
Nikole Valeria	Escobar	Nikole Valeria Escobar	nicole.90244@gmail.com	10/29/2025 05:47:03 PM	aprobado	3162225604	Inmobiliaria EO	669012873	66901287
Diana	Cortes	Diana Cortes	Dianacortes03@gmail.com	10/29/2025 06:09:41 PM	aprobado	3117964586	Santissima	11306103076	1130610307
Yerly	Vargas Casanova	Yerly Vargas Casanova	centrocientificoamazonicoyv@gmail.c	10/29/2025 07:55:02 PM	aprobado	3148870309	Centro Científico Amazónico Yer	901953039-4	1018450865
Juan Carlos	Moncaleano Quezada	Juan Carlos Moncaleano Quezada	info@primerosuempresa.com	10/29/2025 08:29:14 PM	aprobado	3104359532	Primero su empresa	16745514	16745514
Claudia	Toro	Claudia Toro	cptoroh@gmail.com	10/29/2025 10:05:52 PM	aprobado	3117463620	Radio Cadena Nacional SAS	890903910	38858248
Javier	Arias	Javier Arias	jarig05@hotmail.com	10/29/2025 11:19:43 PM	aprobado	3207545263	Fundación San Rafael	900230622	6626329
Jairo	Castañeda	Jairo Castañeda	innovacion@cobomedical.com	10/30/2025 08:47:44 AM	aprobado	3146172044	Cobo Medical SAS BIC	890331949	14620215
Andrés Felipe	Castaño Moreno	Andrés Felipe Castaño Moreno	vamos.wowco@gmail.com	10/30/2025 08:54:46 AM	aprobado	31587211532	wowco.co	901221103-7	6241300
Rodrigo	Quintero	Rodrigo Quintero	raquintero@dispocol.com	10/30/2025 08:55:26 AM	aprobado	3176418145	dispocol sas	900988724	1085245114
FRANCISCO	JAVIER RENGIFO MORA	FRANCISCO JAVIER RENGIFO MORA	frengifo@gipingenieria.com.co	10/30/2025 08:56:19 AM	aprobado	3166289421	GIP INGENIERIA & SOLUCIONES	901258521	94324244
Fireflies.ai	Notetaker	Fireflies.ai Notetaker	fred@fireflies.ai	10/30/2025 08:56:34 AM	aprobado		Notetaker Notetaker	Notetaker	Notetaker
Fanny	Payán López	Fanny Payán López	fannylu201@hotmail.com	10/30/2025 08:57:05 AM	aprobado	301286189	F@nny's Joyería	319226600	31922660
Camilo	Quintero	Camilo Quintero	camiloquinterodelacruz@gmail.com	10/30/2025 08:59:31 AM	aprobado	3168139897	Clínica del bluyin	16263215-3	1113624299
Leidy Johana	Charo Orozco	Leidy Johana Charo Orozco	impuestos@surtifamiliar.com.co	10/30/2025 09:00:57 AM	aprobado	3165143338	Surtifamiliar SA	805028991	1060798167
Julian	Castro Hernández	Julian Castro Hernández	juliancast6363@gmail.com	10/30/2025 09:01:01 AM	aprobado	3044554764	JC Marketing	6626080-9	6626080
Diego	Fernando	Diego Fernando	jefecategory@surtifamiliar.com.co	10/30/2025 09:01:18 AM	aprobado	3102324710	SURTIFAMILIAR S.A	8050289916	3102324710
Stephany	Lerma Rodríguez	Stephany Lerma Rodríguez	stephany.lerma@quironsalud.com	10/30/2025 09:01:22 AM	aprobado	3164915038	Clínica Imbanaco	890307200	1107081649
GABRIEL	MEJIA	GABRIEL MEJIA	GABRIEL.MEJIA@PROPULSORA.COM.CO	10/30/2025 09:01:24 AM	aprobado	3122951391	PROPULSORA	817000717	1112461515
Carlos Mario	Gutierrez Garcia	Carlos Mario Gutierrez Garcia	reservasincreible@gmail.com	10/30/2025 09:02:14 AM	aprobado	3107304746	Reservas increíble SAS	901931149	1057304823
Andrea	Gonzalez	Andrea Gonzalez	mercadeo@labdermanat.com	10/30/2025 09:02:55 AM	aprobado	3148906521	Laboratorios Dermanat	800082633-5	1107070263
Maria Fernanda	Suta	Maria Fernanda Suta	coordinacioncomercial@hymcare.com	10/30/2025 09:03:04 AM	aprobado	3212818996	HYM CARE SAS	901249518	1026290956
Eduardo	Marin	Eduardo Marin	eduardo@kurati.co	10/30/2025 09:03:14 AM	aprobado	3183545239	Kurati	901615584	1144058134
ANDRES	RIVERA	ANDRES RIVERA	arivera@novatio.com.co	10/30/2025 09:03:42 AM	aprobado	3167580117	NOVATIO SAS BIC	901136590	1144177775
Oscar	Herrera	Oscar Herrera	Oherrera@kamatiltda.com	10/30/2025 09:04:09 AM	aprobado	3186614424	kamati ltda bic	800252568-4	6253971
Claudia Patricia	Serna	Claudia Patricia Serna	cserna@surtifamiliar.com.co	10/30/2025 09:04:16 AM	aprobado	3108461822	Surtifamiliar	805028991	67003093
Lina	Palma	Lina Palma	LINA.PALMA@QUIRONSALUD.COM	10/30/2025 09:04:19 AM	aprobado	3114346499	CLÍNICA IMBANACO	890307200	1144024108
Erika	Perez Martinez	Erika Perez Martinez	erikaperez_8@hotmail.com	10/30/2025 09:04:55 AM	aprobado	3153585907	Montajes Ip	900229818	1118286741
Jhon Faber	Urueña Villamil	Jhon Faber Urueña Villamil	cosmetics.matices@gmail.com	10/30/2025 09:05:07 AM	aprobado	3182765591	Matices Cosmetics	1115071743	1115071743
Ximena	Alvear Bravo	Ximena Alvear Bravo	ximenaalvearb4@gmail.com	10/30/2025 09:08:59 AM	aprobado	3105223304	Constructora Sudamericana	900623480	1144110280
Luddy Esperanza	Torres Castro	Luddy Esperanza Torres Castro	luddyesperanzat@hotmail.com	10/30/2025 09:09:28 AM	aprobado	3108925442	Let SplendoR	32663597-6	32663597
Maria Fernanda	Ramirez	Maria Fernanda Ramirez	fernanda.ramirez@skema.co	10/30/2025 09:10:42 AM	aprobado	3186770452	Skema promotora	900180277	667013299
Fernando	Solano	Fernando Solano	fsolano@solytec.com.co	10/30/2025 09:12:53 AM	aprobado	3104284940	SOLYTEC S.A.S	805007814	16705542
Nora	Paramo	Nora Paramo	ncparamo@kamatiltda.com	10/30/2025 09:15:04 AM	aprobado	3156002255	Kamati Ltda BIC	800252568-4	29974609
Robert	Corrales	Robert Corrales	rcorrales@incoambiental.com	10/30/2025 09:17:19 AM	aprobado	3162869072	INCO AMBIENTAL	805015571	16797933
Leidy	Ospina	Leidy Ospina	leidy-sister@hotmail.com	10/30/2025 09:18:23 AM	aprobado	3113574126	Celunet	1114812717-1	1114812717
Maria Nelly	Muñoz Sepulveda	Maria Nelly Muñoz Sepulveda	marnese@hotmail.es	10/30/2025 09:20:34 AM	aprobado	3173708740	M&G Importaciones y Negocios S	9001604952	31203824
Claudia Jimena	Escobar Ortega	Claudia Jimena Escobar Ortega	ingcomercial3@kamatiltda.com	10/30/2025 09:21:03 AM	aprobado	3180609082	Kamati Ltda Bic	800252568	38566981
ELIZABETH	GARCIA GIRALDO	ELIZABETH GARCIA GIRALDO	elizagarcia@superagro.com.co	10/30/2025 09:22:25 AM	aprobado	3136597006	SUPERAGRO SAS	800047821	38871351
Julián	Andrade	Julián Andrade	julian.andrade.ram@gmail.com	10/30/2025 09:33:34 AM	aprobado	3224105542	Conexión Putumayo	18195385-2	18195385
ELIANA KATERIN ARIAS		ELIANA KATERINE ARIAS	eliana.arias@quironsalud.com	10/30/2025 09:34:57 AM	aprobado	3104658351	clínico Imbanaco	890307200	1130660114
Nancy Paola	Gonzalez Marmolejo	Nancy Paola Gonzalez Marmolejo	studioinpilates1@gmail.com	10/30/2025 09:35:16 AM	aprobado	337224644	Studio IN Piates	1130622264	1130637741

NICOLAS	CORREDOR	NICOLAS CORREDOR	ncorredor@propulsora.com.co	10/30/2025 09:38:20 AM	aprobado	3150815942 PROPULSORA SAS	817000717	14624013
Luis	Echeverry	Luis Echeverry	ventas@argasesores.com	10/30/2025 09:43:34 AM	aprobado	3176686264 ARG Asesores	9007007163	14443911
Jorge Miguel	Morán Tulcán	Jorge Miguel Morán Tulcán	jmiguel.morant@gmail.com	10/30/2025 09:45:16 AM	aprobado	3045619984 Independiente	87064615-0	87064615
Carol Viviana	Bejarano Rengifo	Carol Viviana Bejarano Rengifo	gestionhumana1@cobomedical.com	10/30/2025 09:50:07 AM	aprobado	3135750303 Cobo Medical	890331949	1144202985
Yaneht	Torres Cañaberal	Yaneht Torres Cañaberal	torresyanet914@gmail.com	10/30/2025 10:14:16 AM	aprobado	3146287503 Torrex group	40621543-8	40621543
LUSEIN	NINO GALVIS	LUSEIN NINO GALVIS	lnino@surtifamiliar.com.co	11/07/2025 8:11	aprobado	3113580152 SURTIFAMILIAR S A	805028991	38873124

api_id	name	first_name	last_name	email	phone_num	created_at	approval_stat	Autorizo el tra	Autorizo el tr	Autorizo de fo	Tipo de Identi	Número de dr	Ciudad	Para cuidar t	Nombre de corporativo
gst-4MP8lmw	Marcela Lope	Marcela	Lopez Carder	mlopez@ccc	5,73184E+11	2025-11-21T1	declined	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	1144197143	Cali	Ninguna	CCC
gst-IG4usbtl	Jorge Iván HeMe			joivhem@gm	5,73132E+11	2025-11-21T1	declined	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	6134459	Cali	No	Educación
gst-LJAXpJlp	Pierangelo Marchetti			pmarchetti@	5,73108E+11	2025-11-21T	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	94381423	Cali	No	Colombina S.A.
gst-Ol9nR1Zu	Jhon Barragar	Jhon	Barragan	jbarragan@va	5,73206E+11	2025-11-20T2	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	76047671	Cali	Ninguna	VATIA SA ESP
gst-C3sHSD1	Daniela Konietzko			dkonietzko@i	5,73149E+11	2025-11-20T1	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	66855155	Cali	No como carr	Fundación WWb
gst-WL16Yiu	Cesar Ayala	Cesar	Ayala	cesar.ayala@	5,73144E+11	2025-11-19T2	pending_appr	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	94528501	Cali	Sin restriccioi	myAllSupport
gst-6MIS85eY	Guillermo Loj	Guillermo	Lopez	lopegu@gma	5,73104E+11	2025-11-19T2	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	14877815	Cali	Ninguna	
gst-Ozau3Kkl	Luis Carlos Bravo gomez			lcbravo@vati	5,73102E+11	2025-11-19T1	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	1088974353	Cali	Ninguna	VATIA SAS ESP
gst-0oN9r60i	Camila Hoyos			camilahoyos@	5,73117E+11	2025-11-17T2	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	66806581	Cali	no	Grupo North
gst-X0H9pFeI	Adrian Betanc	Adrian	Betancourt	adrian.betanc	5,73165E+11	2025-11-13T1	approved	Si	Si	Ambos	Cedula de Cii	1130611989	Cali	No	Manuelita Corporativa
gst-SfUVp5GI	Ivan Dario Zar	Ivan	Dario Zambra	izambra@c	5,73112E+11	2025-11-12T1	approved	Si	Si	Ambos	Cedula de Cii	1053798561	Cali	Ninguna	Cementos San Marcos S.A.S BIC
gst-WqZASxq	Federico Angi	Federico	Angel	federico.ange	5,73128E+11	2025-11-12T1	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	94523379	Cali	No	Alimentos Enriko S.A.S
gst-VUHzZWtG	Maria Fernan	Maria	Fernanda Lop	mariafl@ciar	5,73207E+11	2025-11-12T1	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	67026089	Cali	Ninguna	Ciamsa SA
gst-PMH24Ht	Jhonnathan R	Jhonnathan	Rueda	jhallex152@g	5,73153E+11	2025-11-11T	declined	Si	Si	Ambos	Cedula de Cii	1151954889	Cali	Ninguna	NIDO
gst-YYksOK3s	Maria Fernan	Maria	Fernanda Rio	fernanda.rios	5,73218E+11	2025-11-10T1	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	38640206	Cali	N/A	Grupo Carval
gst-TV1nFKoF	JOHN ENRIQI	John Enrique	Vargas Ordoñ	johnv@gdo.ci	5,76024E+11	2025-11-10T1	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	94372335	Cali	NO	Gases de Occidente S.A
gst-sN9sGJle	Omar Ramire	Omar	Ramirez	omarh_ramir	5,73174E+11	2025-11-10T1	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	16748776	Cali	Ninguna	COOMEVA
gst-sRO96sM	Lorena Ginan	Fedrich	Iginan@incau	5,73129E+11	2025-11-10T1	approved		Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	66853680	Cédula de Cii	Ninguna	Incauca SAS
gst-sLgRCBw	YULI MARIAN	Yuli	Sevillano Cas	yulisevillano@	5,73148E+11	2025-11-10T1	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	67027613	CALI	NINGUNA	CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR DEL VALLE DEL CAUCA COMFAMILIAR ANDI - COMFANDI
gst-RBnkQjW	JULIAN ANDR	Julian	Sanchez Quir	juliansanchez	5,73157E+11	2025-11-10T1	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	1144045182	CALI	NINGUNA	CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR DEL VALLE DEL CAUCA COMFAMILIAR ANDI - COMFANDI
gst-tpYdWPcI	MARTHA CEC	Martha	Meneses Leg	marthamene	5,73173E+11	2025-11-10T1	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	66761063	CALI	NINGUNA	CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR DEL VALLE DEL CAUCA COMFAMILIAR ANDI - COMFANDI
gst-Cm3sWv	Andres Domínguez			andresdomin	5,73005E+11	2025-11-10T1	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	94526528	CALI	NINGUNA	CAJA DE COMPENSACION FAMILIAR DEL VALLE DEL CAUCA COMFAMILIAR ANDI - COMFANDI
gst-YmLY47r	Liliana Rodrí	Liliana	Rodríguez	liliana.rodrigu	5,73109E+11	2025-11-06T1	approved	Si	Si	Celular	Cedula de Cii	53071010	Bogota DC	N/A	Cube Ventures
gst-HJaGtJCM	Santiago Roja	Santiago	Rojas Montoy	sr@cube.ven	5,73017E+11	2025-11-06T1	approved	Si	Si	Celular	Cedula de Cii	1010223249	Bogotá	N/A	Cube Ventures
gst-rRxDyCW	Jose Prado	Jose	Prado	jose.prado@c	5,73215E+11	2025-10-31T	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	79941355	Cali	No	Carvajal
gst-3EnoElou	Maria Eugeni	Maria	Lloreda	maria.lloreda	5,73125E+11	2025-10-30T1	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	66926794	cali	solo proteína	Asesora Despacho Alcalde
gst-rt01XNuz	IVÁN FELIPE	Iván Felipe	Mejía Cabal	ifmejia@indi	5,73105E+11	2025-10-30T1	approved	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	17185193	Bogotá	No	
gst-A6BBonFI	Alex Granado	alex	granados	alexgranados	5,73184E+11	2025-10-23T2	pending_appr	Si	Si	Correo Electr	Cedula de Cii	94537244	Cali	No	

Correo 1

Corporativos que fueron al desayuno

Hola,

Este martes vivimos un espacio verdaderamente memorable. Gracias por estar allí y por sumarte a una conversación que, sin duda, marca **un nuevo capítulo para el ecosistema empresarial y de inversión de nuestra región.**

Queremos compartir esta información para que tu organización pueda conocer con anticipación las fechas y prever el presupuesto correspondiente de ser el caso. Desde la **Cámara de Comercio de Cali**, en alianza con la **Alcaldía de Santiago de Cali**, queremos acompañarlos en el siguiente paso hacia el **Corporate Venture Capital (CVC)**. Por eso, nos complace anunciar que la próxima parada es la **Misión a Babson College 2026**.

Esta es una experiencia diseñada para corporativos, family offices y nuevos inversionistas que **deseen fortalecer sus capacidades estratégicas en Venture Capital y Corporate Venture Capital, bajo estándares globales.**

 **Fecha y lugar:** Miami, del **20 al 23 de abril de 2026**

 **Valor Executive Education: 5.900 USD** (Tarifa plena sin descuentos)

La misión incluye:

 Formación intensiva en Venture Capital y Private Equity, con estándares académicos y prácticos de clase mundial.

 Conexión estratégica con fondos de inversión, corporativos y líderes internacionales.

 Acceso exclusivo a **eMerge Americas**, el evento tecnológico más relevante del hemisferio occidental, con espacios de dealflow curado, networking y relacionamiento de alto nivel.

 Adjuntamos información detallada con la ampliación del programa: [CORPORATE VENTURE CAPITAL.pdf](#)

Como lo conversamos en el desayuno, es importante descartar que desde nuestra alianza con la Alcaldía de Santiago de Cali, financiaremos un cupo por organización que envíe a su presidente (a), gerente general o directivo (a) de primer nivel (contamos con cupos limitados para este beneficio), adicional ofrecemos un descuento para los colaboradores del corporativo que deseen ser parte de la misión.

En los próximos días, compartiremos la información para la vinculación en la misión.

Gracias por su confianza.

Correo 2

Corporativos que NO fueron al desayuno

Hola,

Conociendo tu interés en estos temas, queremos compartirte información clave para que tu organización pueda conocer con anticipación las fechas y prever el presupuesto correspondiente, de ser el caso.

Desde la **Cámara de Comercio de Cali**, en alianza con la **Alcaldía de Santiago de Cali**, nos entusiasma acompañarlos en el siguiente paso hacia el **Corporate Venture Capital (CVC)**. Por ello, nos complace anunciar que la próxima gran experiencia será la **Misión a Babson College 2026**

Esta es una experiencia diseñada para corporativos, family offices y nuevos inversionistas que **deseen fortalecer sus capacidades estratégicas en Venture Capital y Corporate Venture Capital**, bajo estándares globales.

📌 **Fecha y lugar:** Miami, del **20 al 23 de abril de 2026**

💰 **Valor Executive Education: 5.900 USD** (Tarifa plena sin descuentos)

La misión incluye:

🎓 Formación intensiva en Venture Capital y Private Equity, con estándares académicos y prácticos de clase mundial.

👉 Conexión estratégica con fondos de inversión, corporativos y líderes internacionales.

🌐 Acceso exclusivo a **eMerge Americas**, el evento tecnológico más relevante del hemisferio occidental, con espacios de dealflow curado, networking y relacionamiento de alto nivel.

📎 Adjuntamos información detallada con la ampliación del programa: [CORPORATE VENTURE CAPITAL.pdf](#)

Como lo conversamos en el desayuno, es importante descartar que desde nuestra alianza con la Alcaldía de Santiago de Cali, financiaremos un cupo por organización que envíe a su presidente (a), gerente general o directivo (a) de primer nivel (contamos con cupos limitados para este beneficio), adicional ofrecemos un descuento para los colaboradores del corporativo que deseen ser parte de la misión.

En los próximos días, compartiremos la información para la vinculación en la misión.

Gracias por su confianza.

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI GESTIÓN TECNOLÓGICA Y DE LA INFORMACIÓN GESTIÓN DOCUMENTAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG)		MAGT04.03.P003.F007
	LISTADO DE ASISTENCIA		VERSIÓN 002

ACTA DE REUNIÓN

FECHA:	25/11/2025
HORA INICIAL:	8:00 a.m.
HORA FINAL:	10:00 a.m.
LUGAR:	Club Colombia

OBJETIVO: Presentar la jugada estratégica del futuro para los corporativos más innovadores de la región, mostrando cómo el corporate venture capital se está consolidando como un motor clave para acceder a nuevas oportunidades, acelerar la innovación y fortalecer su liderazgo en el mercado.

ASISTENTES						
Nº	Nombre	Documento	Organismo/Entidad	Teléfono	Correo Electrónico	Firma
1	Jhon Barragan	76047671	VATIA SA ESP	3206124058	jbarragan@vatia.com.co	Presencial Autoriza Firma
2	Daniela Konietzko	66855155	FUNDACIÓN WWB	3148718814	dkonietzko@fundacionwwbcol.org	Presencial Autoriza Firma
3	Luis Carlos Bravo Gomez	1088974353	VATIA SAS ESP	3102280662	lcbravo@vatia.com.co	Presencial Autoriza Firma
4	Camila Hoyos	66806581	GRUPO NORTH	3117463189	camilahoyos@gruponorth.com	Presencial Autoriza Firma
5	Adrian Betancourt	1130611989	MANUELITA CORPORATIVA	3164744606	adrian.betancourt@manuelita.com	Presencial Autoriza Firma
6	Maria Fernanda Rios	38640206	GRUPO CARVAL	3218034001	fernanda.rios@grupocarval.com	Presencial Autoriza Firma
7	Lorena Ginan Fedrich	66853680	INCAUCA SAS	3128509505	lginan@incauca.com	Presencial Autoriza Firma
8	Yuli Mariana Sevillano Castillo	67027613	CASA DE COMPENSACION FAMILIAR DEL VALLE DEL CAUCA	3148139718	yulisevillano@comfandi.com.co	Presencial Autoriza Firma
9	Julian Andres Sanchez Quintero	1144045182	CASA DE COMPENSACION FAMILIAR DEL VALLE DEL CAUCA	3157102369	juliansanchez@comfandi.com.co	Presencial Autoriza Firma
10	Santiago Rojas Montoya	1010223249	CUBE VENTURES	3017229481	sr@cube.ventures	Presencial Autoriza Firma
11	Jose Prado	79941355	CARVAJAL	3214925381	jose.prado@carvajal.com	Presencial Autoriza Firma
12	Andrew Hallman	613082	GUIL	3102701662	andrew.hallman@guil.cl	Presencial Autoriza Firma
13	Pierangelo Marchetti	94381423	COLOMBINA SA	3108287804	pmarchetti@colombina.com	Presencial Autoriza Firma
14	Alejandro Cantillo	16739542	SUMIQUIM SUMINISTROS QUÍMICOS S.A.S.	3155523365	acantillo@sumiquim.com	Presencial Autoriza Firma
15	Mario César Ocampo	14895071	NUTREAVICOLA SAS	3156146656	mocampo@nutreavicola.co	Presencial Autoriza Firma

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI GESTIÓN TECNOLÓGICA Y DE LA INFORMACIÓN GESTIÓN DOCUMENTAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG) LISTADO DE ASISTENCIA	MAGT04.03.P003.F007	
		VERSIÓN	002

ACTA DE REUNIÓN

OBJETIVO: Desarrollar el Taller "La IA como aliado para tener un pitch efectivo"

FECHA: 06 / Nov / 2025

HORA INICIAL: 8:00 A.M

HORA FINAL: 10:00 A.M

LUGAR: Hotel Sonesta Cali

ASISTENTES							
N°	Nombre	Documento	Organismo/Entidad	NIT	Teléfono	Correo Electrónico	Firma
1	MARIA DEL PILAR MAGAÑA DELGADO	31572108	CONSTRUCTORA SOLANILLAS	805.028.991	3114459914	Mercadeo@solanillas.com	Firmado y Autorizado
2	Kees Stapel	16749106	MULTIOFICINAS DE COLOMBIA S.A.S. MARCA COMERCIAL: YOFFIS	890.399.001	3152603440	gerencia@yoffice.com.co	Firmado y Autorizado
3	Jeslhin Andrea Castro Villarreal	114992767	WORKFIX CONSULTING	900.556.648	3053470957	Proyectos1@workfix.com.co	Firmado y Autorizado
4	Freddy Bernal	94524399	SERVIESPECIALES	900.312.300	3102507958	fbernal@serviasesorias.com.co	Firmado y Autorizado
5	Lady Marcela Zapata Suárez	1081397948	COBO MEDICAL SAS	900.216.802	3214917373	marcela.zapata@cobomedical.com	Firmado y Autorizado
6	Javier Vargas Occa	94531385	SOLUCIONES Y SUMINISTROS PARA INGENIARÍAS SAS	900.229.818	3184620955	jvargas@ssi.com.co	Firmado y Autorizado
7	Michael Varon Yasno	94552778	TUPYME CONTABLE	900.229.818	3117396433	tupymecontable@gmail.com	Firmado y Autorizado
8	Francia Elena Banguero Quiroga	66856503	MOVILIZAMOS EN SALUD	800.125.288	3162996090	gerente@movilizamosensalud.com	Firmado y Autorizado
9	John ERAZO AUX	12753158	SOLUCIONES Y SUMINISTROS PARA INGENIARÍAS SAS	900.477.056	3206894120	johnerazo@ssi.com.co	Firmado y Autorizado
10	Salvatore Frieri	1002210215	AFIANCES ASESORES ESTRATÉGICOS Y FINANCIEROS	66.864.329	3186812784	salva4frieri@hotmail.com	Firmado y Autorizado
11	Omar Andrés Rosada González	1107058051	GEOTECNIA ROCAS Y SUELOS SAS	900.772.076	3127563515	orosada@gros.com.co	Firmado y Autorizado
12	Andrés Mauricio Guerra Aguilar	1113786868	SAINC INGECO S.A.S.	901.142.152	3135869342	andres.guerra@skema.co	Firmado y Autorizado
13	Paola Andrea Lujan Vergara	31640865	EFFI ENERGÍA EFICIENTE S.A.S BIC	900.509.142	3165405207	paola.lujan@effienergia.com	Firmado y Autorizado
14	Mateo Alexis Mazo Flórez	1144199512	MULTIOFICINAS DE COLOMBIA S.A.S. MARCA COMERCIAL: YOFFIS	1.114.388.970	3142244833	mateo.mazo@yoffice.com.co	Firmado y Autorizado
15	Jessica Castaño Mosquera	1144168611	SERVIESPECIALES	94.479.106	3165753110	Jcastano@serviasesorias.com.co	Firmado y Autorizado
16	Gustavo Adolfo Bueno Granobles	1115063928	SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA LA SALUD	700208619-2	3008133887	gabueno@soltecsalud.com	Firmado y Autorizado
17	Maria Valentina Alvira Ruiz	1001217526	WORKFIX CONSULTING	94.479.235	3021212225	proyectos2@workfix.com.co	Firmado y Autorizado
18	Valeria Isabella Macuace Quiñones	1151971306	CENTRAL CONTROL SAS - CENTRO COMERCIAL JARDÍN PLAZA	94.475.082	3234784987	analistadatos@jardinplaza.com	Firmado y Autorizado
19	Lina Quintero	67032764	TUPYME CONTABLE	944.715.612	3117396433	info@tupymecontable.com	Firmado y Autorizado
20	María Montesdeoca	31324529	BRILLIANT CHAT	1.115.084.565	3004975012	brilliantchatmaria@gmail.com	Firmado y Autorizado
21	Rafaela Ruiz	1105927554	ITECH	66.660.666	3006295719	desarrollo@itechsas.com	Firmado y Autorizado
22	Rafaela Ruiz	1105927554	ITECH	805.028.991	3006295719	desarrollo@itechsas.com	Firmado y Autorizado
23	Catherine Pulgarin Tulcan	67031723	MULTIOFICINAS DE COLOMBIA S.A.S. MARCA COMERCIAL: YOFFIS	14.895.166	3163444243	catherine.pulgarin@yoffice.com.co	Firmado y Autorizado

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI GESTIÓN TECNOLÓGICA Y DE LA INFORMACIÓN GESTIÓN DOCUMENTAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG) LISTADO DE ASISTENCIA	MAGT04.03.P003.F007	
		VERSIÓN	002

ACTA DE REUNIÓN

OBJETIVO: Desarrollar el Taller "La IA como aliado para tener un pitch efectivo"

FECHA: 06 / Nov / 2025

HORA INICIAL: 8:00 A.M

HORA FINAL: 10:00 A.M

LUGAR: Hotel Sonesta Cali

ASISTENTES							
N°	Nombre	Documento	Organismo/Entidad	NIT	Teléfono	Correo Electrónico	Firma
24	Dana Valentina Rodríguez Bravo	1005830256	MACHINERY SALES CO (MASALCO LTDA.)	6.318.418	3176614319	danavalen200820@gmail.com	Firmado y Autorizado
25	Camilo Cruz Velasquez	14637659	CONSTRUCTORA SOLANILLAS	901.673.154	3105005027	Camilo.cruz@soñanillas.com	Firmado y Autorizado
26	Yasmin Hoyos Parra	1192808140	COBO MEDICAL SAS	14.892.699	3185791468	Pfinanciero2@cobomedical.com	Firmado y Autorizado
27	Victor Hugo Montaña Echavarria	15796219	COBO MEDICAL SAS	94.471.763	3184120678	sistemas@cobomedical.com	Firmado y Autorizado
28	Mayerli Murillo gil	31309765	IPS ENSALUD COLOMBIA SAS	1.114.827.090	3216190785	Coordinacionseevicioalcliente@ensalud.com.co	Firmado y Autorizado
29	Mateo Echeverrry	1144200247	SERVIESPECIALES	1.115.063.343	3053640802	mecheverry@serviasesorias.com.co	Firmado y Autorizado
30	Remigio Naranjo Gonzalez	16457918	MULTIOFICINAS DE COLOMBIA S.A.S. MARCA COMERCIAL: YOFFIS	891.900.850	3164642066	Sistemas@yoffice.com.co	Firmado y Autorizado
31	Diana Liseth López Ordoñez	1144186927	SERVIESPECIALES	14.879.779	3166869039	dlopez@serviasesorias.com.co	Firmado y Autorizado
32	Juan Pablo Niño Bustamante	7176242	SAINC INGECO S.A.S.	901.830.785	3143534021	juan.nino@sainc.co	Firmado y Autorizado
33	Camila Bonilla Ibgüen	1112493102	NUEVO DIARIO DE OCCIDENTE	14.886.991	3126103860	aux.cobrocartera@diariooccidente.com.co	Firmado y Autorizado
34	Maria Elena Pizarro	66926083	ITECH	31.286.134	3156848385	Auxiliar@itechsas.com	Firmado y Autorizado
35	Valentina Mesa coral	1144098425	SURTIFAMILIAR	38.872.742	3188480798	Auxiliarcompras01@surtifamiliar.com.co	Firmado y Autorizado
36	Lina María Gómez	67026744	HUMUS ABONOS ORGÁNICOS Y SOLUCIONES ECOLÓGICAS SAS	16.595.780	3104919054	lina.gomez@huaosas.com	Firmado y Autorizado
37	Daniela Murillo Sossa	1112777502	NUEVO DIARIO DE OCCIDENTE	1.109.186.356	3187275392	contabilidad@diariooccidente.com.co	Firmado y Autorizado
38	Eliot Daniel Domínguez Restrepo	14609722	HUMUS ABONOS ORGÁNICOS Y SOLUCIONES ECOLÓGICAS SAS	901.533.880	3016476262	eliot.dominguez@huaosas.com	Firmado y Autorizado
39	María Angélica Correa Suárez	1116232474	SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA LA SALUD	9.000.198.147	3157466112	acorrea@bluedataservice.com	Firmado y Autorizado
40	Nancy Helena Ibguen Rios	66947957	NUEVO DIARIO DE OCCIDENTE	14884256-2	3003633860	tesoreria@diariooccidente.com.co	Firmado y Autorizado
41	Jorge Enrique Gutiérrez Ramírez	1144186607	SURTIFAMILIAR	1.115.062.802	3142559814	Procesos@surtifamiliar.com.co	Firmado y Autorizado
42	Leidy Arcila	67023970	CENTRAL CONTROL SAS - CENTRO COMERCIAL JARDÍN PLAZA	900.691.357	3162528895	Leidyarcila@hotmail.com	Firmado y Autorizado
43	Santiago Erazo	1085272227	SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA LA SALUD	890.328.910	3218332134	Serazo@soltecsalud.com	Firmado y Autorizado
44	Mario Fernando Bedoya Ospina	1115081113	SURTIFAMILIAR	901.564.975	3178535839	Logistica@surtifamiliar.com.co	Firmado y Autorizado
45	Lina maría Buitrago	31.421.821	Transporte nuevo Occidente sas	891.900.156	3003679226	Linamariabuimar@gmail.com	Firmado y Autorizado

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI GESTIÓN TECNOLÓGICA Y DE LA INFORMACIÓN GESTIÓN DOCUMENTAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG) LISTADO DE ASISTENCIA	MAGT04.03.P003.F007	
		VERSIÓN	002

ACTA DE REUNIÓN

OBJETIVO: Desarrollar el Taller Virtual de IA: “Visualización de Datos con AI”

FECHA: 30 / 10 / 2025

HORA INICIAL: 9:00 A.M

HORA FINAL: 10:00 P.M

LUGAR: Club Colombia | Comedor Principal

ASISTENTES							
N°	Nombre	Documento	Organismo/Entidad	NIT	Teléfono	Correo Electrónico	Firma
1	LUZ Villada	38.876.478	SURTIFAMILIAR SA	805.028.991	3105473360	svillada@surtifamiliar.com.co	Firmado y Autorizado
2	Laura Casallas	31.584.729	Laura Casallas	890.399.001	3233089615	lcasalla@ccc.org.co	Firmado y Autorizado
3	MARIA JIMENA JIMENEZ POTOSOY	1.144.035.874	FIREXCOL SAS	900.556.648	3106412934	maria99jimenez@gmail.com	Firmado y Autorizado
4	Yenifer Moreno	1.127.961.193	Grupo DVA Ingeniería SAS	900.312.300	3226072578	comercial1@abaxys.com	Firmado y Autorizado
5	Cesar Arenas	16.782.060	Calzarenas sas	900.216.802	3155582831	Cesar_arenas70@hotmail.com	Firmado y Autorizado
6	Carol Dayana Arenas Victoria	31.713.648	MONTAJES LP LTDA	900.229.818	3154835169	nomina@montajeslp.com	Firmado y Autorizado
7	Darcy Cortes	1.087.778.589	MONTAJES LP	900.229.818	31766754585	Compras@montajeslp.com	Firmado y Autorizado
8	Hector Miranda	16.718.419	Innovabrand	800.125.288	3105036582	hector@innovabrand.com	Firmado y Autorizado
9	Hugo Parra	79.783.584	Taocci sas	900.477.056	3102658185	Taocci.services@gmail.com	Firmado y Autorizado
10	Ayda Ruth Carpintero Serna	66.864.329	Agencia de Viajes Ruthas del Sol	66.864.329	3174712002	ruthasdelso@gmail.com	Firmado y Autorizado
11	Cristian Espinosa	1.144.184.996	Russell Bedford MCA SAS BIC	900.772.076	3165506061	cespinosa@rbcol.co	Firmado y Autorizado
12	diana iturre	1.118.260.233	servicentro plaza bolivar sas	901.142.152	3206751289	dianamariturre4@gmail.com	Firmado y Autorizado
13	Paula Andrea Castaño	1.007.543.473	DIRCO GROUP	900.509.142	3160444546	dirco.group@gmail.com	Firmado y Autorizado
14	Víctor Hernández	1.114.388.970	Vihhgar	1.114.388.970	3113705372	Vihugoh@hotmail.com	Firmado y Autorizado
15	Bryan Grisales	94.479.106	Orientamos	94.479.106	3187730412	bryangrisales2010@gmail.com	Firmado y Autorizado
16	Jenniffer Bermudez	31.656.901	El Toque Argentino Argentino	700208619-2	3175170781	jennifferbermudezhernandez@gmail.com	Firmado y Autorizado
17	Harold Medina	94.479.235	HM publicidad	94.479.235	3166302135	haroldmedina82@hotmail.com	Firmado y Autorizado
18	Camilo Arce	94.475.082	MI SEGURIDAD SOCIAL	94.475.082	3166258713	Camiloarturoarce@gmail.com	Firmado y Autorizado
19	Wilson Calero	94.471.561	SolarCity	944.715.612	3026002522	solarcitycolombia@gmail.com	Firmado y Autorizado
20	Diana Mejia	1.115.084.565	La perla insumos para bisuteria	1.115.084.565	3178736991	Laperla.bisuteria02@gmail.com	Firmado y Autorizado
21	Alba Daza	66.660.666	Moto repuestos honda	66.660.666	3153666681	servirepuestos551@gmail.com	Firmado y Autorizado
22	Edilberto Gonzalez	1.130.615.890	Edilberto Gonzalez Chara	805.028.991	3205511766	egonzalez@surtifamiliar.com.co	Firmado y Autorizado
23	Víctor Manuel Marin Serna	14.895.165	CONECTADOS CON EL EMPRENDIMIENTO	14.895.166	3175319096	victormarin0317@gmail.com	Firmado y Autorizado

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI GESTIÓN TECNOLÓGICA Y DE LA INFORMACIÓN GESTIÓN DOCUMENTAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG) LISTADO DE ASISTENCIA	MAGT04.03.P003.F007	
		VERSIÓN	002

ACTA DE REUNIÓN

OBJETIVO: Desarrollar el Taller Virtual de IA: “Visualización de Datos con AI”	FECHA: 30 / 10 / 2025
	HORA INICIAL: 9:00 A.M
	HORA FINAL: 10:00 P.M
	LUGAR: Club Colombia Comedor Principal

ASISTENTES							
N°	Nombre	Documento	Organismo/Entidad	NIT	Teléfono	Correo Electrónico	Firma
24	Luis Tarapues	6.318.418	Taller Fabiomotos Guacari	6.318.418	3103959221	Lufata226905@hotmail.com	Firmado y Autorizado
25	Freddy Zuñiga	6.445.919	Inversiones san roque	901.673.154	3117483821	freddyzvelasco@hotmail.com	Firmado y Autorizado
26	Liliana Rendón	31.640.790	SYM	14.892.699	3156102124	Liliaren@hotmail.com	Firmado y Autorizado
27	Diego Fernando Jimenez Moreno	94.471.763	Servitel	94.471.763	3242788485	dfjimenezmo@hotmail.com	Firmado y Autorizado
28	Diana Campo	1.114.827.090	Diana campo DC GLAMOUR	1.114.827.090	3173099610	diana.anaid.01@gmail.com	Firmado y Autorizado
29	Nelly Marcela Marin	1.115.063.343	Daytec	1.115.063.343	3013287512	yenita2006@hotmail.com	Firmado y Autorizado
30	Ferney Gallego	94.477.152	Cootranspetecuy	891.900.850	3146939116	Lufega29@hotmail.com	Firmado y Autorizado
31	SIGIFREDO SERNA	14.879.779	refrigerios	14.879.779	3163416037	sigiserna@gmail.com	Firmado y Autorizado
32	Alexandra Londoño	66.727.409	Serviagricola	901.830.785	3183609641	alexandra.londono153@gmail.com	Firmado y Autorizado
33	Claudia Andrea Ipia Rizo	14.886.991	Centro de soluciones Colgas distribuidor Rojas	14.886.991	3122672918	centrodesolucionescolgasbuga@gmail.com	Firmado y Autorizado
34	Belandia Trinidad Rengifo Ordoñez	31.286.134	Belandia Trinidad Rengifo	31.286.134	3176568593	velandiar06@hotmail.com	Firmado y Autorizado
35	Graciela Grisales Morales	38.872.742	Finca turística Mi Madrigal	38.872.742	3216324516	gragri1971@hotmail.com	Firmado y Autorizado
36	Javier Gil Soto	16.595.780	Producciones Gil	16.595.780	3165250942	javiergil97@hotmail.com	Firmado y Autorizado
37	Caterine Paz	1.136.059.855	Ambiente Artesanal	1.109.186.356	3182228664	catej23@gmail.com	Firmado y Autorizado
38	Carolina Muñoz	29.360.406	CASERAS VALLUNAS SAS	901.533.880	3166666208	asisnomina.vallunas@panaderiakuty.com	Firmado y Autorizado
39	Eleana Rioja	31.199.952	Rioja Turismo	9.000.198.147	3148883837	gerencia@riojatravel.co	Firmado y Autorizado
40	Blademir Bermúdez	14.884.256	Revista imagen	14884256-2	3178866757	blademirbermudez@gmail.com	Firmado y Autorizado
41	Marcela Moncada	1.115.071.952	Comercializadora Samar	1.115.062.802	3178951114	Marce.1189@hotmail.com	Firmado y Autorizado
42	CARLOS IVAN OTALORA LARRARTE	16.666.362	IMPORTADORA IPC SAS	900.691.357	3104278868	gerencia@ipc-importadores.com	Firmado y Autorizado
43	Jose Cardona	94.537.829	Confecciones Cielito SAS	890.328.910	3137300132	josecardona@confecielito.com	Firmado y Autorizado
44	Jeniffer Ospina	1.018.421.183	Proveo insumos alimenticios SAS	901.564.975	3013363606	proveo.mercadeo@gmail.com	Firmado y Autorizado
45	Lina maria Buitrago	31.421.821	Transporte nuevo Occidente sas	891.900.156	3003679226	Linamariabuiamar@gmail.com	Firmado y Autorizado
46	Cecilia Paredes	66.675.291	Tiendakreativo Almendro	666.752.913	3505820822	berajah-100@hotmail.com	Firmado y Autorizado
47	Ener Francisco Melendes Castillo	15.814.300	Almacen JM	15.814.300	3112223786	melendez.ener@yahoo.com	Firmado y Autorizado
48	Teresa Velez	30.712.648	Boutique valentino	30.712.648	3113429505	terezavelez2508@hotmail.com	Firmado y Autorizado
49	Shirley Mejia	29.105.969	Shirley Mejia	29.105.969	3164817638	lsmejiav@gmail.com	Firmado y Autorizado

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI GESTIÓN TECNOLÓGICA Y DE LA INFORMACIÓN GESTIÓN DOCUMENTAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG) LISTADO DE ASISTENCIA	MAGT04.03.P003.F007	
		VERSIÓN	002

ACTA DE REUNIÓN

OBJETIVO: Desarrollar el Taller Virtual de IA: “Visualización de Datos con AI”	FECHA: 30 / 10 / 2025
	HORA INICIAL: 9:00 A.M
	HORA FINAL: 10:00 P.M
	LUGAR: Club Colombia Comedor Principal

ASISTENTES							
N°	Nombre	Documento	Organismo/Entidad	NIT	Teléfono	Correo Electrónico	Firma
50	Claribel González	31.170.313	TECNYDEL SAS	901.252.299	3182065857	comercial@tecnydel.com	Firmado y Autorizado
51	Sandra Salazar	1.144.130.106	Maxmobiliary	1.144.130.106	3184963629	Sanz_907@hotmail.com	Firmado y Autorizado
52	James Martínez	61.033.522	Nexura Internacional SAS	805.025.355	6025240444	jmartinez@nexura.com	Firmado y Autorizado
53	CAROLINA RAMIREZ BASTIDAS	29.436.320	La chula	29.436.320	3182087953	Kritoe7@hotmail.com	Firmado y Autorizado
54	Ferley Tobón Lopez	1.123.302.587	Tierra Fertil	9.018.350.902	3104658368	gerenciatierrafertilsas@gmail.com	Firmado y Autorizado
55	Nikole Valeria Escobar	66.901.287	Inmobiliaria EO	669.012.873	3162225604	nicole.90244@gmail.com	Firmado y Autorizado
56	Diana Cortes	1.130.610.307	Santissima	1.130.610.307	3117964586	Dianacortez03@gmail.com	Firmado y Autorizado
57	Yerly Vargas Casanova	1.018.450.865	Centro Científico Amazónico Yerly Vargas	901.953.039	3148870309	centrocientificoamazonicoyv@gmail.com	Firmado y Autorizado
58	Juan Carlos Moncaleano Quezada	16.745.514	Primero su empresa	16.745.514	3104359532	info@primerosuempresa.com	Firmado y Autorizado
59	Claudia Toro	38.858.248	Radio Cadena Nacional SAS	890.903.910	3117463620	cptoroh@gmail.com	Firmado y Autorizado
60	Javier Arias	6.626.329	Fundación San Rafael	900.230.622	3207545263	jarig05@hotmail.com	Firmado y Autorizado
61	Jairo Castañeda	14.620.215	Cobo Medical SAS BIC	890.331.949	3146172044	innovacion@cobomedical.com	Firmado y Autorizado
62	Andrés Felipe Castaño Moreno	6.241.300	wowco.co	901.221.103	3158721153	vamos.wowco@gmail.com	Firmado y Autorizado
63	Rodrigo Quintero	1.085.245.114	dispocol sas	900.988.724	3176418145	raquintero@dispocol.com	Firmado y Autorizado
64	FRANCISCO JAVIER RENGIFO MORALES	94.324.244	GIP INGENIERIA & SOLUCIONES SAS	901.258.521	3166289421	frengifo@gipingenieria.com.co	Firmado y Autorizado
65	Fanny Payán López	31.922.660	F@nny's Joyería	319.226.600	301286189	fannylu201@hotmail.com	Firmado y Autorizado
66	Camilo Quintero	1.113.624.299	Clínica del bluyin	16.263.215	3168139897	camiloquinterodelacruz@gmail.com	Firmado y Autorizado
67	Leidy Johana Charo Orozco	1.060.798.167	Surtifamiliar SA	805.028.991	3165143338	impuestos@surtifamiliar.com.co	Firmado y Autorizado
68	Julian Castro Hernández	6.626.080	JC Marketing	6.626.080	3044554764	juliancat6363@gmail.com	Firmado y Autorizado
69	Diego Fernando	3.102.324.710	SURTIFAMILIAR S.A	8.050.289.916	3102324710	jefecategory@surtifamiliar.com.co	Firmado y Autorizado
70	Stephany Lerma Rodríguez	1.107.081.649	Clínica Imbanaco	890.307.200	3164915038	stephany.lerma@quironsalud.com	Firmado y Autorizado
71	GABRIEL MEJIA	1.112.461.515	PROPULSORA	817.000.717	3122951391	GABRIEL.MEJIA@PROPULSORA.COM.CO	Firmado y Autorizado
72	Carlos Mario Gutierrez Garcia	1.057.304.823	Reservas increíble SAS	901.931.149	3107304746	reservasincreible@gmail.com	Firmado y Autorizado
73	Andrea Gonzalez	1.107.070.263	Laboratorios Dermanat	800.082.633	3148906521	mercadeo@labdermanat.com	Firmado y Autorizado
74	Maria Fernanda Suta	1.026.290.956	HYM CARE SAS	901.249.518	3212818996	coordinacioncomercial@hymcare.com	Firmado y Autorizado
75	Eduardo Marin	1.144.058.134	Kurati	901.615.584	3183545239	eduardo@kurati.co	Firmado y Autorizado

 ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI GESTIÓN TECNOLÓGICA Y DE LA INFORMACIÓN GESTIÓN DOCUMENTAL	MODELO INTEGRADO DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN (MIPG) LISTADO DE ASISTENCIA	MAGT04.03.P003.F007	
		VERSIÓN	002

ACTA DE REUNIÓN	FECHA: 30 / 10 / 2025
	HORA INICIAL: 9:00 A.M
	HORA FINAL: 10:00 P.M
	LUGAR: Club Colombia Comedor Principal
OBJETIVO: Desarrollar el Taller Virtual de IA: “Visualización de Datos con AI”	

ASISTENTES							
N°	Nombre	Documento	Organismo/Entidad	NIT	Teléfono	Correo Electrónico	Firma
76	ANDRES RIVERA	1.144.177.775	NOVATIO SAS BIC	901.136.590	3167580117	arivera@novatio.com.co	Firmado y Autorizado
77	Oscar Herrera	6.253.971	kamati ltda bic	800.252.568	3186614424	Oherrera@kamatiltda.com	Firmado y Autorizado
78	Claudia Patricia Serna	67.003.093	Surtifamiliar	805.028.991	3108461822	cserna@surtifamiliar.com.co	Firmado y Autorizado
79	Carolina Márquez	38.563.362	Distribuidora Pasoancho sas	1.105.927.554	3207585127	caromarquez065@gmail.com	Firmado y Autorizado
80	Maria Elena Pizarro	66.926.083	Itech Sas	31.988.502	3156848385	comercial1@itechsas.com	Firmado y Autorizado