DATOS DE LA REUNIÓN	
Dependencia: Horarios No Convencionales	**Asunto:** Mesa de trabajo – Estrategias de convocatoria y plan de choque
Fecha: 02/12/2025	**Lugar:** asistencia virtual
Asistentes/Participantes: Edwin Javier Torres Castellanos, Francy Andrea Peralta Fajardo, Ángela Sabogal Campos, Diana López, Felipe Sabogal, Ximena García, María Camila Bonilla, Ivette Lorena Menjura. Anexo: Listado de Asistencia	

OBJETIVO DE LA REUNIÓN

Revisar los resultados de la jornada de territorio en San Victorino, analizar el avance de inscripciones y diagnósticos, evaluar el plan de choque propuesto por el operador y definir acciones inmediatas para fortalecer la convocatoria y asegurar el cumplimiento de las metas del programa.

AGENDA DE LA REUNIÓN

1. Revisión de la jornada operativa en San Victorino.
2. Análisis de cifras de inscripción, diagnósticos y avances en territorio.
3. Presentación de ajustes al plan de choque y nuevas estrategias de convocatoria.
4. Observaciones de supervisión sobre cronograma, cumplimiento y registros.
5. Revisión de bases de datos segmentadas y seguimiento a contactabilidad.
6. Definición de apoyos requeridos por el operador (gremios, territorios y articulaciones).
7. Acuerdos y compromisos.

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Ángela Sabogal abre la sesión a las 2 pm y presenta a los participantes, incluyendo miembros del equipo de territorio y representantes de Indoamericana. Se confirma asistencia de supervisión y apoyo.

Edwin informa que se encuentra incapacitado por una lesión, pero participa activamente en la discusión.

1. Revisión de la jornada en San Victorino, Ángela presenta el balance de visitas del día, señalando que se recorrieron los tres pisos del centro comercial. Se obtuvo información de varios comercios; algunos diligenciaron planillas y otros no pudieron atender por alta demanda de temporada, en total se recolectaron entre 16 y 19 registros entre los diferentes miembros del equipo.

Edwin Torres manifiesta preocupación por: que empresarios le indicaron a Lorena que no recibieron registro o que no se tomó información completa, diferencias entre lo reportado por el consorcio y los testimonios recibidos por el equipo territorial de la SDDE, el riesgo de afectar la credibilidad de la estrategia territorial.

Se acuerda identificar los casos puntuales para realizar un refuerzo de visita o contacto.

2. Análisis del avance de inscripciones y diagnósticos. Edwin recuerda las metas contractuales y los tiempos: Se requiere completar **120 empresas inscritas** y con **IP aplicado** para segundo pago. Todas deben estar diagnosticadas antes del 19 de diciembre**.** La implementación debe iniciarse inmediatamente después del diagnóstico.

Expresa preocupación por: promedio de solo 3 inscripciones por día durante octubre y noviembre, falta de diagnósticos completos y cadena de valor, ausencia de fortalecimientos iniciados a la fecha, baja efectividad de estrategias de redes, bases de datos y contactos previos.

Ángela indica que: ya se cuenta con 34 empresas programadas para diagnóstico y con mentores iniciando contacto, el retraso inicial se debió a problemas con formulario, IP y metodología, entregados oficialmente el 27 de octubre, el plan de choque ajustado será compartido nuevamente con correcciones.

Diana complementa que: el equipo ya está activando mentores y programando visitas, Se enviará informe detallado de la gestión de bases de datos, contactabilidad y resultados.

3. Presentación del plan de choque y nuevas estrategias. Ángela presenta el análisis del mercado: el comercio minorista y turismo (primer público objetivo) no tiene disponibilidad en temporada navideña, las estrategias anteriores (gremios, webinarios, redes, llamadas, salidas gastronómicas) tuvieron baja respuesta, publicidad en Instagram generó clics pero no inscripciones**.**

Propone nuevas líneas de acción dirigidas a sectores con menor presión navideña como:droguerías, peluquerías, supermercados de barrio, consultorios odontológicos, servicios de enfermería, veterinarias, parqueaderos, funerarias, comercios en aeropuerto y terminal

Estrategias operativas: webinars contratados directamente con gremios (pago por convocatoria), campaña uno-a-uno en LinkedIn, campaña en Gmail Ads con mensajes más directos (“Para que tu empresa genere más dinero en la noche”), articulación con medios de comunicación, refuerzo en aeropuerto y terminal, recorridos de territorio adicionales.

Solicita apoyo de la SDDE para: Contactar gremios específicos, gestionar acceso a administraciones del aeropuerto y la terminal, coordinar nuevas entrevistas y apariciones en medios.

4. Revisión de bases de datos y segmentación: Edwin menciona: La SDDE entregó una base de 243 registros segmentada por CIIU, ninguna empresa de ese listado ha sido inscrita, se solicita claridad sobre la gestión realizada y resultados, se requiere depuración y seguimiento diario.

Ángela confirma que se está revisando nuevamente la base y que se presentará informe de avances.

Felipe sugiere incluir al sector gráfico/litográfico en Ricaurte, dado que varias empresas operan 24/7.

Edwin aclara que algunas empresas ya pertenecen a programas como Bogotá Corazón Productivo, por lo que debe verificarse elegibilidad.

Ángela solicita: Acceso a la base de IPs actualizada en Drive. Edwin confirma que la cargará en el día.

No habiendo más intervenciones, se da por finalizada la reunión siendo las 3:00 p.m. del 02 de diciembre de 2025. El presente documento se elabora para dejar constancia del desarrollo de la mesa de trabajo.

COMPROMISOS DE LA REUNIÓN

COMPROMISOS	RESPONSABLE	FECHA CUMPLIMIENTO
Compartir plan de choque ajustado con estrategias nuevas.	Ángela Sabogal	Inmediato
Presentar informe de gestión de bases de datos y contactabilidad.	Ángela Sabogal	Próxima mesa de trabajo
Identificar comercios donde hubo confusión y realizar refuerzo de visita.	Equipo territorial	04/12/2025
Gestionar contacto con gremios y administraciones (terminal y aeropuerto).	Edwin Torres	Urgente
Cargar base actualizada de IP en el Drive.	Edwin Javier Torres	Inmediato
Iniciar programación de diagnósticos e informar avances de 34 empresas.	Ángela Sabogal	Semana en curso
Compartir actas faltantes del mes de noviembre.	Ángela Sabogal	Inmediato

En constancia de lo anterior firman:

Ximena Garcia I.

Realizó
Nombre: Ximena Garcia Infante
Cargo: Profesional de apoyo HNC

Revisó
Nombre: Ángela Sabogal
Cargo: Líder de proyecto HNC

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO	Gestión Documental	Código:	GD-P1-F17
		Versión:	5
		Fecha:	13 de septiembre de 2023
	Lista de Asistencia	Página:	Página 1 de 2
		Elaborado por:	Santiago Anzola Contratista DGC
		Revisado por:	Gloria Patiño Profesional U. SAF
		Aprobado por:	Jenny Andrea Torres Subdirectora Administrativa y Financiera

RESPONSABLE/ DEPENDENCIA: Diego Fernando Pardo Lopez	FECHA		
ACTIVIDAD: Revisión general del avance en la convocatoria	*DD*	*MM*	*AA*
TEMA: mesa de trabajo **seguimiento**	*2*	*12*	*25*

HORA INICIO		HORA FIN	
2:00	*pm*	*4:30*	*pm*

ITEMS	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	CARGO/ ENTIDAD	DEPENDENCIA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	FIRMA
1	Edwin Javier Torres Castellanos	113666907	Contratista	SDDE	etorres@desarrolloeconomico.gov.co	3202157407	EJTC
2	Francy Andrea Peralta Fajardo	52378519	Profesional especializado	SDDE	fperalta@sdde.gov.co	6013693777	FAPF
3	Ángela Sabogal Campos	52725703	LÍder Proyecto	Consorcio CIP Bogotá HNC	angela.sabogal.campos@gmail.com	3102255989	ASC
4	Daysis Mar Zapata Perilla	52718200	LÍder Proyecto	Consorcio CIP Bogotá HNC	daysiszp@gmail.com	3053707470	DMZP
5	Camila Bonilla	1032481679	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	camilabonilla@gmail.com	3246803306	MCB
6	Ximena Garcia Infante	1026292042	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	ximenag.infante@gmail.com	3192831669	XGI
7	Andres Felipe Sabogal Garcia	1030616516	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	participa@cip-bogota.com	3209631593	AFSG
8	Ivette Lorena Menjura	22468718	Contratista	SDDE	imenjura@sdde.gov.co	6013693777	ILM

N/A

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

DATOS DE LA REUNIÓN	
Dependencia: Horarios No Convencionales	**Asunto:** Mesa de trabajo – Revisión territorial San Victorino, ajustes operativos y avances del proyecto
Fecha: 05 de diciembre de 2025	**Lugar:** Sesión virtual

Asistentes/Participantes:
Edwin Javier Torres Castellanos, Francy Andrea Peralta Fajardo, Ángela Sabogal Campos, Felipe Sabogal, Ximena García, Felipe Sabogal, Lorayne Avendaño.

Anexo: Listado de Asistencia

OBJETIVO DE LA REUNIÓN

Revisar el estado de avance del contrato de la Línea de Fortalecimiento de Horarios No Convencionales (HNC), especialmente en la consecución de empresas, recolección de Instrumentos de Productividad (IP), y cumplimiento de metas para el segundo pago.

Presentar la justificación y los detalles de la Estrategia San Victorino HNC aprobada por la Secretaría, la cual busca fortalecer a las empresas del sector mediante la ampliación de horarios de operación digital

AGENDA DE LA REUNIÓN

Sesión 1, reunión de seguimiento del contrato dará inicio a las 12:00 donde se revisaron los siguientes puntos:

1. Estado de las cifras de empresas inscritas y recolección de IP.
2. Avances en la asignación y programación de mentorías y sensibilización.
3. Aclaración sobre la firma de la carta de certificación de ventas (Contador vs. Representante Legal).
4. Revisión de plazos y estrategia para el cumplimiento de los 120 IP para el pago dos.
5. Aclaraciones sobre la figura contractual de los aliados y la subcontratación.

En la sesión 2 de la reunión se aborda el tema de la estrategia en san Victorino la cual tendrá inicio a las 16:45 pm.

6. Justificación de la estrategia de Horarios No Convencionales (HNC) para San Victorino.

7. Detalles de la implementación (Catálogo digital, Madrugón virtual y Logística).
8. Análisis de viabilidad y definición de próximos pasos

DESARROLLO DE LA SESIÓN

Siendo las 12:00 de la tarde se da inicio a la primera sesión de la reunión de seguimiento de contrato, se realiza el control de asistencia.

1. **Estado de las Cifras y Recolección de IP**: Ángela Sabogal reportó que, de 46 empresas aprobadas, 31 ya tienen el IP diligenciado, quedando 15 IPs pendientes. Además, hay 22 empresas pendientes por subsanar documentación (como el RUT vencido o falta de Cámara de Comercio). Se identificaron siete empresas rechazadas. Lorayne Avendaño (Lore) informó haber contactado a todos los empresarios y que está realizando el diligenciamiento de los IP con acompañamiento (una hora por persona) para garantizar la correcta inclusión de los horarios no convencionales. Felipe Sabogal está haciendo el seguimiento y el envío de correos recordatorios, aunque algunos empresarios están difíciles de contactar por temporada. Francy enfatizó la importancia de obtener la carta compromiso como "pegante" para asegurar la continuidad de los empresarios en el proceso.

2. **Avances en Asignación de Mentorías y Sensibilización:** Las 46 empresas han sido asignadas a los mentores de los aliados estratégicos. Ximena García está gestionando la agenda para los talleres de sensibilización, habiendo agendado una sesión para hoy a las 9 a.m. y otra para mañana. Se hizo hincapié en que los supervisores del contrato deben verificar que todos los entregables (diagnóstico, lista de asistencia, video de sesión) estén al día en cada etapa.

3. **Firma de la Carta de Certificación de Ventas:** Felipe Sabogal consultó sobre qué hacer cuando los empresarios se niegan a pagar a un contador para que firme la carta de certificación de ventas. Francy Andrea Peralta Fajardo aclaró, reiterando una directriz anterior, que, si la estructura organizacional de la empresa no cuenta con un contador, el representante legal debe firmar la certificación de ventas y dejar una nota de salvación en el formato indicando que la organización no cuenta con dicho profesional. Se debe evitar que auxiliares contables sin tarjeta profesional firmen.

4. **Plazos y Cumplimiento de Meta para Pago Dos:** Se discutió la preocupación por la fecha tentativa (día 18) para la consecución de las 120 empresas requeridas para el segundo pago. Edwin y Francy solicitaron intensificar los esfuerzos y recibir la información antes de la fecha

tentativa (idealmente con tres días de anticipación), ya que la Secretaría necesita tiempo para revisar y evitar que el pago quede en reserva, un escenario "muy delicado". Edwin recordó que esta línea de trabajo es la más atrasada y que la radicación en SECOP implica que la información es auditable en cualquier momento, exigiendo el cumplimiento de los tiempos establecidos.

5. **Figura Contractual de Aliados**: Edwin Javier Torres Castellanos cuestionó la figura de los aliados y sus mentores, manifestando preocupación por el riesgo de subcontratación en temas principales del contrato. Ángela Sabogal se comprometió a escalar la inquietud al consorcio
Siendo la 1:00 p m se da por terminada esta sesión

Siendo las 17:00 pm se da inicio a la segunda sesión de la reunión enfocada a tratar la estrategia de san Victorino.

6. **Justificación de la Estrategia:** Edwin Javier Torres Castellanos explicó que la estrategia busca fortalecer el eslabón de marketing, ventas y atención al cliente de las empresas de San Victorino que operan principalmente de 3 a.m. a 10 a.m. (los madrugones), especialmente los miércoles y sábados. Se busca ampliar estos horarios de operación aprovechando que la franja de horarios no convencionales va de 6 p.m. a 6 a.m.

Dinámica del Territorio: San Victorino cuenta con aproximadamente 10 pasajes comerciales, que albergan cerca de 5,000 comercios (cifra que aumenta a casi 7,000 en temporada alta). Estos comercios tienen una historia de 25 años y son reconocidos por su actividad en la madrugada, operando principalmente de 3 a.m. a 10 a.m., en especial los miércoles y sábados.
Enfoque HNC: El propósito de la estrategia es ampliar los horarios de operación de estas empresas aprovechando la franja de horarios no convencionales (HNC), que se define entre las 6 p.m. y las 6 a.m. Aprobación Oficial: Edwin Javier Torres Castellanos destacó que la Secretaría ya aprobó esta estrategia, superando las justificaciones necesarias para demostrar que la intervención encaja dentro de los HNC, lo que constituye una oportunidad potencial para cumplir la meta del contrato.

7**. Detalles de Implementación:** La implementación consiste en un catálogo digital por empresa y un chat Bot en WhatsApp Business para la atención en horarios no convencionales, buscando aumentar la productividad. Se creará un "madrugón virtual" donde las compras mayoristas se habilitarán el martes desde las 6:00 p.m. hasta el miércoles a las 11:00 a.m., y el viernes de 6:00 p.m. a 11:00 a.m., ampliando así digitalmente el horario del madrugón tradicional. El piloto se concentrará en el Pasaje del Calzado y la Moda, buscando beneficiar a un estimado de 70 empresarios. La logística de entrega será de 24 horas en Bogotá y de 1 a 3 días hábiles a otras ciudades, y ya se cuenta con un punto logístico de Inter rapidísimo en la bodega.

Herramientas Digitales: La implementación incluye la creación de un catálogo digital por empresa y el uso de un chatbot en WhatsApp Business con integración a redes sociales para la atención en horarios no convencionales
Madrugón Virtual: El objetivo es crear un "madrugón virtual" que permita las compras a precios de mayorista en horarios extendidos, ampliando el horario de funcionamiento del madrugón tradicional
Este madrugón virtual se habilitará el martes desde las 6:00 p.m. hasta el miércoles a las 11:00 a.m., y el viernes desde las 6:00 p.m. hasta el sábado a las 11:00 a.m.
Alcance y Logística: El piloto se enfocará inicialmente en el Pasaje del Calzado y la Moda. Se estima beneficiar a 70 empresarios con fotos profesionales de productos, vinculación al catálogo y apoyo del chatbot.
La logística de entrega se contempla en 24 horas en Bogotá y de 1 a 3 días hábiles a otras ciudade. Se mencionó que, según los resultados de ventas, se podría implementar un punto logístico en la bodega los miércoles y sábados desde las 3 a.m., y que ya existe un punto logístico de Interrapidísimo en la bodega.

8. **Análisis de Viabilidad y Próximos Pasos:** Ángela Sabogal expresó preocupación por la dificultad de contactar y enrolar a los empresarios, señalando que, de 65 locales contactados, solo 10 resultaron aptos para el programa, especialmente por la temporada de diciembre. Edwin y Francy enfatizaron que la estrategia es una puerta abierta y una posibilidad potencial para cumplir la meta de 120 empresas, ya que la Secretaría la aprobó a pesar de las dinámicas del territorio. Se destacó que la presencia en el territorio (en campo) es más efectiva que las estrategias telefónicas para enganchar a los empresarios. Ángela solicitó la presentación para escalarla al PMO y tomar una decisión, comprometiéndose a hacer lo necesario si se aprueba la intervención en terreno.
Baja Tasa de Captación Inicial: Ángela Sabogal reportó que un ejercicio previo de recolección de datos arrojó una baja tasa de éxito: de 65 locales contactados, solo 10 resultaron aptos para participar en el programa de mentoría. Esto generó preocupación por la viabilidad de la estrategia en diciembre, aunque se reconoce que el sector tiene potencial.

Énfasis en el Trabajo de Campo: Edwin enfatizó que, en este territorio, el ejercicio en campo es más efectivo que las estrategias telefónicas, ya que "la cara del santo hace el milagro". Se requiere habilidad y disposición para lograr que el empresario dé la información.

Cumplimiento de Metas: La Secretaría recordó que esta estrategia se abre como una oportunidad clave para alcanzar la meta de 120 empresas con implementación al 31 de diciembre. Francy Andrea Peralta Fajardo recomendó que, si se aprueba la estrategia, se organice rápidamente una

jornada de acompañamiento o toma en terreno, posiblemente el martes siguiente, para maximizar la captación antes de que avance más la temporada navideña.

ANEXOS: Se anexa presentación de estrategia de san Victorino

COMPROMISOS DE LA REUNIÓN		
COMPROMISOS	**RESPONSABLE**	**FECHA CUMPLIMIENTO**
Verificar los dos IP reportados por empresarios y confirmar estado.	Ángela Sabogal	5 de diciembre
Realizar acompañamiento directo para completar IP y documentos pendientes.	Felipe Sabogal.	5 – 7 de diciembre
Enviar listado diario de empresas listas para revisión, con notificación formal por correo electrónico a Francy	Felipe Sabogal	Diario
Depurar y organizar la carpeta del proyecto, eliminando documentos preliminares.	Ángela Sabogal	6 de diciembre
Reforzar el equipo operativo para acelerar capturas y validaciones.	Ángela Sabogal	Inmediato
Presentar ajustes del plan de choque en horarios oportunos.	Ángela Sabogal	Según agenda de comité
Mantener trazabilidad actualizada de talleres y actividades de mentores.	Ángela Sabogal	Diario
Enviar la presentación de la Estrategia San Victorino HNC a Ángela Sabogal.	Edwin Javier Torres Castellano	Inmediato
Escalar la Estrategia San Victorino al PMO para validar su implementación y, si se aprueba, plantear la parte técnica requerida	Ángela Sabogal	6 de diciembre
Evaluar la posibilidad de realizar una jornada de acompañamiento o toma en terreno, posiblemente el	Edwin Javier Torres Castellano	6 de diciembre

siguiente martes, para maximizar la captación de empresarios para esta nueva estrategia		

En constancia de lo anterior firman:

Ximena Garcia I.

Realizó
Nombre: Ximena Garcia Infante
Cargo: Profesional de apoyo HNC

Revisó
Nombre: Ángela Sabogal
Cargo: Líder de proyecto HNC

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO	Gestión Documental	Código:	GD-P1-F17
		Versión:	5
		Fecha:	13 de septiembre de 2023
	Lista de Asistencia	Página:	Página 1 de 2
		Elaborado por:	Santiago Anzola Contratista DGC
		Revisado por:	Gloria Patiño Profesional U. SAF
		Aprobado por:	Jenny Andrea Torres Subdirectora Administrativa y Financiera

RESPONSABLE/ DEPENDENCIA: Diego Fernando Pardo Lopez	FECHA		
ACTIVIDAD: Revisión general del avance en la convocatoria	*DD*	*MM*	*AA*
TEMA: Seguimiento y analisis de estrategia San Victorino	*5*	*12*	*25*

HORA INICIO		HORA FIN	
12:00	*pm*	*5:00*	*pm*

ITEMS	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	CARGO/ ENTIDAD	DEPENDENCIA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	FIRMA
1	Edwin Javier Torres Castellanos	113666907	Contratista	SDDE	etorres@desarrolloeconomico.gov.co	3202157407	EJTC
2	Francy Andrea Peralta Fajardo	52378519	Profesional especializado	SDDE	fperalta@sdde.gov.co	6013693777	FAPF
3	Ángela Sabogal Campos	52725703	LÍder Proyecto	Consorcio CIP Bogotá HNC	angela.sabogal.campos@gmail.com	3102255989	ASC
4	Lorayne Avendaño	22468718	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	participa@cip-bogota.com	3005376454	LAG
5	Felipe Sabogal	1.030.616.516	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	felipe.sabogal9209@gmail.com	3209631593	FSL
6	Ximena Garcia Infante	1026292042	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	ximenag.infante@gmail.com	3192831669	XGI

N/A

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

¿Por qué San Victorino?

San Victorino cuenta con aproximadamente **10 pasajes** comerciales en los cuales existen aproximadamente **5000 comercios** con operación de **3 am a 10 am** durante todo el año y en temporada aumentan casi a **7000**, estos comercios llevan **25** años de historia y han sido reconocidos por realizar su actividad en horario de madrugada, especialmente los **miércoles y sábados.**

Estrategia San Victorino HNC

Linea de Fortalecimiento HNC

Fortalecer el eslabón de marketing, ventas y atención al cliente de las empresas ubicadas en los madrugones de San Victorino **que trabajan en horario de 3 de la mañana a 10 de la mañana los días Miércoles y sábados para ampliar los horarios de operación.**

Se implementará un catálogo digital por empresa y un chatbot en WhatsApp Business e integración de redes para atención en horarios no convencionales con el propósito de aumentar la productividad.

Resultados

Tener un madrugón virtual para comprar a precios de mayorista en los siguientes días:

Martes desde las 6:00 p:m a Miércoles 11:00 a:m.

Viernes desde las 6:00 p:m a Sábado 11:00 a:m.

Tiempos de entrega de productos despachados desde San Victorino:

24 horas en Bogotá.
1 a 3 días hábiles a otras ciudades

Según los resultados de ventas se puede implementar un punto logístico en la bodega los días **miércoles y sábados desde las 3:00 a:m**.

Resultados vigencia 2025

- 70 empresarios con:
- Fotos profesionales de productos.
- Vinculación en el catalogo digital
- Chatbot como apoyo para el madrugón digital .

DATOS DE LA REUNIÓN	
Dependencia: Horarios No Convencionales	**Asunto: Estrategia de articulación mentorías san Victorino**
Fecha: 06/ 12/2025	**Lugar: Virtual- Meet**

Asistentes/Participantes:

Edwin Javier Torres Castellanos, Francy Andrea Peralta Fajardo, Diego Fernando Pardo López, German Perea, Ivette Lorena Menjura Roldán, Angela sabogal, Ximena Garcia

Anexo: Listado de Asistencia

OBJETIVO DE LA REUNIÓN

Fortalecer la productividad de los empresarios de San Victorino que operan en Horarios No Convencionales (HNC), mediante la implementación de un catálogo digital y un Chatbot, con el fin de ampliar sus horarios de operación y lograr el Aumento de Productividad en HNC.

AGENDA DE LA REUNIÓN

1. Revisión y contextualización de la estrategia HNC en San Victorino.
2. Análisis técnico y operativo de la implementación (Catálogo, Chatbot, Logística y Riesgos).
3. Decisión sobre la factibilidad de la ejecución en diciembre.
4. Definición del Plan de Choque Inmediato para cumplimiento de la meta contractual 120 IPs.
5. Definición de compromisos y próximos pasos.

DESARROLLO DE LA SESIÓN

1. Contextualización de la Estrategia San Victorino HNC
Angela Sabogal da inicio a la presentación de la estrategia de articulación mentorías en san Victorino.
Edwin Torres confirmó que la estrategia para fortalecer a las empresas de San Victorino ya fue aprobada por la Secretaría, y el objetivo de la reunión era construir el documento y el detalle

técnico para su ejecución. En la zona de San Victorino opera con aproximadamente 5,000 comercios (que aumentan a casi 7,000 en temporada) distribuidos en cerca de 10 pasajes comerciales, con una historia de 25 años realizando su actividad en horario de madrugada, especialmente los miércoles y sábados.
Germán Perea reafirmó la importancia de la articulación con el programa Corazón Productivo y el centro comercial, señalando que el Consorcio necesita esta Alianza para definir la convocatoria y selección de los 70 empresarios beneficiarios.
Edwin Torres aclaró que, si bien existe una restricción que impide atender al mismo empresario en dos programas de la Secretaría, la cercanía y autorización del gerente del Templo de la Moda y el Calzado ya estaba lista, por lo que la tarea de convocatoria e inscripción recae en el equipo del Consorcio.

2. Análisis Técnico y Operativo de la Implementación.

Ángela Sabogal presentó las especificaciones técnicas aprobadas, dirigidas a un máximo de 70 empresarios, esperando que por lo menos 45 sean aprobados en el programa Mentoría HNC.

Catálogo Digital y Temporalidad: Ángela y German confirmaron que se usará una plataforma gratuita tipo flip, con un template único, y que el hosting y dominio estarán activos por solo un año. Edwin Torres expresó su preocupación, indicando que el trabajo no debería ser temporal, pues si no se logra la migración, se pierde el trabajo. German justificó que desarrollar una plataforma personalizada es económicamente inviable y que la práctica del sector implica que los catálogos deben actualizarse constantemente, por lo que el empresario tendrá que asumir la administración y operación de mantenimiento después del primer año.

Restricciones de Servicio: Se limitó el catálogo a máximo 5 productos y 3 fotografías por producto. Se enfatizó que el catálogo no cuenta con servicios de recepción de pagos ni de coordinación de pedidos. La administración y operación de la cuenta de WhatsApp Business y el Chatbot es responsabilidad de cada empresario.

Logística Fotográfica: Se confirmó que las fotos profesionales se realizarán en un estudio fotográfico temporal montado en un espacio cerrado de al menos 25 metros cuadrados aportado por los empresarios. Ivette Lorena Menjura Roldán confirmó que este espacio "está conversado" con el centro comercial, y que esta metodología se planteó desde el momento cero para no responsabilizarse de la mercancía sacada del local.

Fortalecimiento HNC y Madrugón Virtual: El Madrugón Virtual se realizará los días martes desde las 6:00 p.m. a miércoles 11:00 a.m., y viernes desde las 6:00 p.m. a sábado 11:00 a.m. Edwin Torres aclaró que esto corresponde a las dinámicas naturales de la zona.

Diego Fernando Pardo López fue enfático: "Tenemos que hacer una tarea para que se cumpla el objetivo". Exigió que el fortalecimiento debe incluir una solución de pagos, pues "ir a entrar a esto y no comprar, pues no tiene sentido". German propuso una solución rápida: incluir en el Chatbot una recepción de pagos vía billetera digital (Nequi, Daviplata), lo cual es "súper fácil de hacer". Diego también argumenta que también se debe fortalecer temas de inventario, calidad de producto, servicio al cliente y postventa para que la implementación tenga sentido.

3. Decisión de Aplazamiento de San Victorino

Ivette Lorena Menjura Roldán presentó la alerta crítica basada en la realidad territorial:
A partir del 16 de diciembre, San Victorino comienza una jornada 24 horas abierta hasta el 24 de diciembre, Lorena advirtió que intentar la convocatoria o levantar el IP (diagnóstico) en esta temporada es inviable, ya que los empresarios "están vendiendo" y no proporcionarán información verídica o de calidad.

German Perea y Diego Fernando Pardo López coincidieron en que forzar la ejecución ahora sería "quemar la iniciativa". Diego Pardo decretó el APLAZAMIENTO de toda la estrategia San Victorino para que sea la primera convocatoria de la segunda cohorte del año entrante, sugiriendo iniciar la ejecución alrededor del 20 de enero de 2026.

4. Plan de Choque para Cumplimiento de Metas 2025

Ante el aplazamiento, Diego Fernando Pardo López reenfocó al Consorcio en el cumplimiento de los entregables contractuales más urgentes, señalando que tienen hasta el 19 de diciembre para pasar cuentas.

Meta Urgente: Diego exigió cumplir el Producto 3 - 120 empresas con IP, y mencionó que su meta de Plan de Desarrollo es tener 55 empresas implementadas para el 10 de enero. German propuso concentrar la captación inmediata en empresas HNC que no tienen pico comercial navideño, como funerarias, hoteles, bares y panaderías nocturnas. German proyectó que, con este plan, podrían cerrar el 2025 con unas 60 empresas (la mitad de la meta) con IPs.

Diego Pardo indico a German Perea que el deben iniciar el diagnóstico y la transferencia de conocimiento de las 30 empresas ya inscritas y aprobadas durante la próxima semana. Esto

permitirá que el PMO reporte un avance de 15 a 20 empresas implementadas a finales de diciembre o la primera semana de enero, independiente del entregable contractual total.

Volviendo al tema de la estrategia en san Victorino Ivette Lorena Menjura Roldán y Francy Andrea Peralta Fajardo insistieron en que la mejor estrategia es la presencia territorial, hablar con el empresario y registrar el formulario (IP) con él, con paciencia (esperando hasta 20 minutos). Advirtieron que los webinars y el envío de links tienen una baja efectividad y pueden causar que el empresario se vincule a otra línea de la Secretaría. German aceptó la retroalimentación, comprometiéndose a revisar el procedimiento operativo para incorporar la paciencia y el acompañamiento directo.

Diego Pardo expresa de manera general las conclusiones de la reunión indicando que la idea entonces es todo lo de San Victorino, lo vamos en enero cuando los empresarios en enero arrancamos y vamos a montar ese madrugón virtual que eso nos va a salir chévere y para ahorita necesitamos entonces acabar la convocatoria, vamos, treinta empresas. Nos faltan 90. Tenemos que tener todo eso y para esas 30 Germán necesito, por favor, que ustedes ya comiencen el fortalecimiento y la formulación del plan, de tal forma que finalizando diciembre podamos ya tener listos y ojalá poderlos estar reportando.
No teniendo mas intervenciones se da por terminada la reunión siendo las 4:00

Anexos: Presentación estrategia de articulación mentorías san Victorino

COMPROMISOS DE LA REUNIÓN		
COMPROMISOS	RESPONSABLE	FECHA CUMPLIMIENTO
Aplazar la implementación de la Estrategia San Victorino (fotografía, montaje, madrugón virtual) hasta enero 2026 (tentativamente a partir del 20 de enero).	Diego Pardo	Enero 2026
Ejecutar el Plan de Choque Inmediato: concentrar la captación en nichos HNC de bajo impacto navideño (funerarias, hoteles, bares) para obtener los IP faltantes y cerrar la convocatoria 2025.	German Perea y Angela Sabogal	Antes del 16 de diciembre 2025

Iniciar el fortalecimiento, diagnóstico, y transferencia de conocimiento de las empresas ya inscritas y aprobadas (aprox. 30), para que el PMO reporte avances en la implementación.	Angela Sabogal	09 de diciembre
Revisar y optimizar el procedimiento operativo de visita en campo para incorporar la retroalimentación de las líderes territoriales (paciencia, doble validación, acompañamiento directo al empresario).	German Perea y Angela Sabogal	Inmediato
Realizar la gestión interna para asegurar que el centro comercial disponga del espacio físico (25 m²) para el estudio fotográfico temporal en enero.	Ivette Lorena Menjura Roldán	Enero 2026

En constancia de lo anterior firman:

Ximena Garcia I.

Realizó
Nombre: Ximena Garcia Infante
Cargo: Profesional de apoyo HNC



Revisó
Nombre: Ángela Sabogal
Cargo: Líder de proyecto HNC

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Gestión Documental	**Código:**	GD-P1-F17
	Versión:	5
	Fecha:	13 de septiembre de 2023
Lista de Asistencia	**Página:**	Página 1 de 2
	Elaborado por:	Santiago Anzola Contratista DGC
	Revisado por:	Gloria Patiño Profesional U. SAF
	Aprobado por:	Jenny Andrea Torres Subdirectora Administrativa y Financiera

RESPONSABLE/ DEPENDENCIA: Diego Fernando Pardo Lopez	**FECHA**		
ACTIVIDAD: Estrategia de articulación mentorías san Victorino	***DD***	***MM***	***AA***
TEMA: mesa de trabajo plan de choque y estrategia San Victorino	***6***	***12***	***25***

HORA INICIO		**HORA FIN**	
2:00	***pm***	***4:00***	***pm***

ITEMS	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	CARGO/ ENTIDAD	DEPENDENCIA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	FIRMA
1	Edwin Javier Torres Castellanos	113666907	Contratista	SDDE	etorres@desarrolloeconomico.gov.co	3202157407	EJTC
2	Francy Andrea Peralta Fajardo	52378519	Profesional especializado	SDDE	fperalta@sdde.gov.co	6013693777	FAPF
3	Ángela Sabogal Campos	52725703	LÍder Proyecto	Consorcio CIP Bogotá HNC	angela.sabogal.campos@gmail.com	3102255989	ASC
4	Diego Fernando Pardo López		Supervisor de contrato	SDDE	dpardo@desarrolloeconomico.gov.co		DFPL
5	German Dario Perea Robayo	79691007	PMO	Consorcio CIP Bogotá HNC	Germandpr@fygproyectos.com		GDPR
6	Ximena Garcia Infante	1026292042	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	ximenag.infante@gmail.com	3192831669	XGI
7	Ivette Lorena Menjura	22468718	LÍder de corazones productivos San Victorino	SDDE	imenjura@sdde.gov.co	6013693777	ILM

N/A

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

ESTRATEGÍA ARTICULACIÓN MENTORÍAS EN SAN VICTORINO

2025

OBJETIVO GENERAL



Establecer una alianza comercial y operativa para impulsar la participación de empresarios de empresarios de San Victorino al programa activa tu negocio con mentoría, y a al programa Corazón productivo de San Victorino, ambos de la SDDE

Estrategia San Victorino HNC

Linea de Fortalecimiento HNC

Fortalecer el eslabón de marketing, ventas y atención al cliente de las empresas ubicadas en los madrugones de San Victorino **que trabajan en horario de 3 de la mañana a 10 de la mañana los días Miércoles y sábados para ampliar los horarios de operación.**

Se implementará un catálogo digital por empresa y un chatbot en WhatsApp Business e integración de redes para atención en horarios no convencionales con el propósito de aumentar la productividad.

METAS Y ALCANCES

- Máximo 70 empresarios de San Victorino. Se espera que por lo menos 45 empresarios de los beneficiarios sean participantes aprobados por la SDDE en el programa activa tu negocio con Mentoría HNC
- 1 único catalogo digital en plataforma gratuita tipo flip, se utilizará un template único, y el hosting y dominio estarán activos por solo un año.
- Máximo 5 productos por empresario en el catalogo digital, máximo 3 fotografías por producto. El catalogo no cuenta con servicios de recepción de pagos, ni recepción-coordinación de pedidos.
- Fotografía con maquillaje en la producción, pero sin retoques o edición posterior
- Todas las fotografías serán tomadas en estudio fotográfico temporal montado en San Victorino, en ningún caso se realizará proceso fotográfico en el local del empresario.
    - El espacio para el montaje del estudio provisional será aportado por los empresarios de San Victorio sin costo, este debe tener por lo menos 25 metros cuadrados, ser un espacio cerrado, en perfecto estado de aseo, contar con puerta con cerrojo, contar con seguridad adecuada para salvaguardar los equipos.
- No se incluyen fotografías del local del empresario.
- Los textos de apoyo y valores serán aportados por el empresario, por lo que el Consorcio no se hace responsable de errores o diferencias.
- Se utilizará un único programa de Chatbot que aplicará a los 70 empresarios.
- La articulación del Chatbot se realizará a las redes sociales que el empresario tenga disponible, el servicio no incluye la creación, parametrización o mejoramiento de redes sociales de ningún empresario.
- Cada empresario será responsable de entregar la cuenta de Whatsapp Business a utilizar, y la administración y operación de dicha cuenta estará a cargo de cada empresario, sin que el Consorcio tenga ninguna responsabilidad o actividad al respecto.
- El servicio incluye capacitación express de 15 minutos en el uso del Chatbot
- El servicio no incluye asistencia técnica en la operación del catalogo.

CÓMO SE REALIZARÍA EL TRABAJO

ACTIVIDAD	ENTIDAD RESPONSABLE
Convocatoria y selección de los empresarios beneficiarios	SDDE
Entrega de espacio físico para montar el estudio	Empresarios San Victorino
Montaje de estudio de fotografía en San Victorino	Sub Contratista PMH
Definición de plataforma de catalogo digital	CIP-Btá HNC
Asignación de turnos a los empresarios para realizar el proceso	CIP-Btá HNC
Inscripción del empresario en el DIME, en el proyecto Mentoría HNC, y levantamiento del IP1	CIP-Btá HNC
Entrega de documentos soporte por parte del empresario para participar en el programa	Empresarios San Victorino
Aprobación de empresas inscritas	SDDE
Toma de fotografías	Sub Contratista PMH
Recolección de información del empresario sobre su cuenta de Whatsapp y redes	Sub Contratista PMH
Montaje de fotografías en catalogo digital	Sub Contratista PMH
Configuración del Chatbot en la cuenta de Whatsapp Business del empresario	Sub Contratista PMH

4. CRONOGRAMA OPTIMIZADO - 9 DÍAS HÁBILES

DÍA 1 - PREPARACIÓN Y ARRANQUE

- Mañana (4h): Montaje de estudio, coordinación con líderes
- Tarde (4h): 8 empresas (fotografía + WhatsApp)

DÍAS 2-7 - PRODUCCIÓN INTENSIVA

- **Jornada:** 7:00 am - 6:00 pm (11 horas efectivas)
- **Empresas por día:** 10 empresas
- **Actividades:** Fotografía (mañana), procesamiento (mediodía), WhatsApp (tarde)

DÍA 8 y 9 - FINALIZACIÓN

- Mañana: Últimas 2 empresas + rezagados
- Tarde: Compilación catálogo final, publicación, generación de QRs, entrega

- Finalización configuración ChatBot + Inscripción al programa.

PUNTOS CLAVES DE LA ARTICULACIÓN

- De 40 a 45 empresas beneficiarias del catalogo participaran en el programa mentoría HNC sin importar su calificación en el DIME.
- Las empresas beneficiarias del catalogo NO podrán participar de otras líneas de Activa tu negocio con Mentoría, la SDDE garantizará este punto
- El trabajo realizado con estas empresas será validado por la SDDE como 12 horas de asistencia técnica en cada una.
- Si la meta de empresas beneficiaras de 2025 de la línea Mentoría HNC se cumple, con menos empresas de las inscritas y aprobadas en el catalogo, estas empresas serán tenidas en cuenta para la meta 2026 de Mentoría HNC

ESTIMADO DE COSTOS

Concepto	Valor COP
Fotografía profesional (1,050 fotos) y producción	$12,500,000
Creación catálogo digital	$8,800,000
Implementación WhatsApp Business (70)	$4,800,000
Configuración chatbots	$3,400,000

Total proyecto: $29,500,000 COP + IVA

¡Gracias!

DATOS DE LA REUNIÓN	
Dependencia: Horarios No Convencionales	**Asunto: Mesa de Trabajo - Seguimiento**
Fecha: 09 - 12-2025	**Lugar: Virtual- Meet**

Asistentes/Participantes:

Ángela Sabogal, Francy Andrea Peralta Fajardo, Edwin Javier Torres Castellanos, Felipe Sabogal, Lorayne Avendaño, Ximena Garcia .

Anexo: Listado de Asistencia

OBJETIVO DE LA REUNIÓN

Evaluar el estado actual de las empresas inscritas, validar la documentación pendiente, y revisar el avance en los procesos de diagnóstico e inicio de mentorías, con el propósito fundamental de asegurar el cumplimiento de la meta de 120 empresas con el Índice de Productividad y documentos completos, crucial para la continuidad del programa y la gestión presupuestal (segundo pago).

AGENDA DE LA REUNIÓN

1. Estado de las empresas inscritas y validación de documentos (Cámara de Comercio, RUT, IP).
2. Avance del proceso de diagnóstico e inicio de mentorías.
3. Estrategias de convocatoria y plan de choque.
4. Revisión de actas y ajustes en el equipo de trabajo.

DESARROLLO DE LA SESIÓN

1. Estado de las empresas inscritas y validación de documentos (Cámara de Comercio, RUT, IP)
Ángela Sabogal dio inicio a la reunión compartiendo la estadística actual sobre las empresas inscritas:
Empresas Aprobadas: 54 empresas, y todas tienen el IP (Índice de Productividad).

Pendientes por Documentación: Hay 27 empresas que tienen el IP, pero tienen documentación pendiente de entrega a la secretaría.
Pendientes por Aprobación: Hay 7 empresas (de las 8 que se mencionan) pendientes de validación de documentos por parte de Felipe.
Rechazadas: Se mantienen las mismas 8 de la reunión anterior, más 36 que no cumplen con la invención.
Problemas Comunes de Documentación: Los documentos (Cámara de Comercio, RUT) no están "acorde". Esto incluye que el representante legal no coincide con la cédula, o que los documentos no están vigentes para el año 2025, o se requiere solicitar nuevamente la Cámara y Comercio o el RUT.

Francy Andrea Peralta Fajardo solicitó validar la base de datos ya que a ella le figuraban 56 empresas con IP. Adicionalmente, especificó que: Hay 15 empresas con documentación completa ("en verde") listas para avanzar, y otras 3 que, sumadas, totalizarían 18, pero que aún tienen la carta antigua de 30 días.

Continua su intervención explicando porque las empresas son rechazadas como por ejemplo las empresas que tengan Cámara de Comercio de Bogotá y domicilio en Bogotá, ya que los beneficios son para la ciudad; se identificó el caso 1404, que tiene Cámara de Comercio en Bogotá, pero el domicilio es en Soacha, por lo que debe ser rechazada, el caso 1101 (un muchacho de apellido Pontón, persona natural), se aporta un RUT con actividad económica de asalariado (código 0010), pero la Cámara de Comercio indica una actividad diferente, relacionada con el expendio de bebidas alcohólicas (código 53 algo). Se le debe solicitar al Sr. Pontón que actualice su RUT para que la actividad económica coincida o no aplicará y el caso 1246 también presenta problemas de inconsistencia entre el RUT, la razón social y el representante legal que firma la documentación.

Edwin Javier Torres Castellanos informó que, después de aplicar filtros, 38 empresas tienen el visto bueno ("ok") de su parte, pero tienen observaciones (como falta de carta de ventas o carta de compromiso) que deben ser subsanadas para considerarlas totalmente comprobadas y poder iniciar el diagnóstico y análisis de implementación de horarios no convencionales.
Se enfatizó la necesidad de solicitar los documentos pendientes lo antes posible. Ángela compartirá el correo de Francy con los comentarios detallados para que el equipo (Felipe, Lorayne y los orientadores) asigne y solicite los documentos.

Edwin recordó el compromiso de alcanzar 120 empresas con IP y documentos completos para la próxima semana. Felipe indicó que, de las 38 empresas con observaciones, ha gestionado y subido la documentación de 7 empresas en el día. Ángela mencionó que 3 orientadoras adicionales (un rol definido en la metodología de convocatoria) están apoyando la recolección de

documentos para aumentar la cifra. Se acordó realizar una reunión de seguimiento mañana a primera hora para revisar el cierre de la jornada de hoy, lo cual dará tiempo a Ángela para preparar la estadística.

2. Avance del proceso de diagnóstico e inicio de mentorías

Ángela presentó el estado del diagnóstico: Programados: 9; Ejecutados: 12; Por Asignar: 10 (empresas aprobadas hoy para continuar ruta); Por Contactar: 34 (empresas llamadas que no han respondido).

Edwin solicitó los resultados de los dos diagnósticos realizados. Ángela se comprometió a compartirlos tan pronto como la persona de tecnología, que estaba en reunión, se los envíe.Ya se ha programado la transferencia de conocimiento para empresas que pasaron el diagnóstico con dos sesiones (una de 3:00 PM a 6:00 PM y otra de 6:30 PM a 10:00 PM). Profesores Reportados: Marta David Ortiz y Nicole González. Edwin solicitó unirse a las mentorías, a lo que Ángela accedió. Francy recordó que durante las mentorías deben contar con los medios adecuados para la recolección de datos y la firma de consistencia.

3. Estrategias de convocatoria y plan de choque

Edwin preguntó por los avances después de la reunión del sábado. Ángela indicó las siguientes actividades: Asopartes: Ángela tiene una reunión mañana para programar un webinar; Funerarias: Aunque se tiene una base de datos, el gremio a nivel Latinoamericano que mencionó Germán el sábado (como Los Olivos) no cumple con los requisitos de la convocatoria. Sin embargo, el equipo está trabajando con la base de datos nacional. Códigos de Base: Se ha observado un ligero aumento en las inscritas por el uso de los códigos compartidos. Estrategias Adicionales (fuera del plan de choque): Se está contactando a amigos, conocidos y familiares (ejemplo: el hermano de Ángela, dueño de una fábrica de ropa deportiva, aprobó el IP porque los horarios no convencionales le sirven para las ventas). Alianzas: Diana López (de Corporación Educativa Indoamericana) está contactando a todas las empresas que han pasado por sus formaciones (sectores aeronáutico y transporte). Eventos: Se obtuvo una base de datos de Expoartesanías con alto interés de gente que ya ha trabajado con programas de la Cámara de Comercio y la Secretaría de Desarrollo Económico.

Tercera Base de Datos: Ángela admitió que se le escapó del radar la revisión de la tercera base de datos enviada por Edwin (que contenía empresas en orientación) debido a la concentración en las actividades de Expoartesanías y San Victorino, pero se comprometió a revisarla para obtener resultados positivos, ya que es crucial para alcanzar la meta de 120 empresas en ocho días.

4. Revisión de actas y ajustes en el equipo de trabajo

Ángela consultó sobre la revisión de las actas enviadas, incluyendo la de la reunión del sábado. Francy informó que no han podido revisar el contenido de las actas ya que se han dedicado a revisar la documentación pendiente recibida durante el fin de semana.

Ángela solicitó la validación de los cambios realizados en el equipo: Cambio de Edwin Patiño por Omar; Cambio de Camilo Sánchez por Ximena García; Felipe y Loren siempre han estado en el equipo mínimo, apoyando en las validaciones. Francy solicitó un correo a la brevedad con esta última información definitiva de los cambios, indicando quiénes se retiran, quiénes llegan, el perfil en el que quedan, y adjuntando las hojas de vida de los nuevos miembros. Esto es necesario para la validación y para poder continuar con las funciones de los nuevos miembros y actualizar la documentación requerida para el segundo pago.

Se reprogramó para el jueves a las 2:00 PM. Francy recomendó a Ángela llevar cifras claras y ser puntual, anticipando posibles preguntas del comité para evitar titubeos. Se reiteró que es fundamental cumplir con la meta de 120 empresas con IP y documentos en los próximos ocho días, ya que el incumplimiento puede generar castigos presupuestales y complejidades con Hacienda y el PAC (Plan Anual Estado de Caja), afectando el segundo pago.

La reunión concluyó sin temas adicionales, enfatizando la importancia de seguir esforzándose en la búsqueda y gestión de la documentación de las empresas, a pesar de estar cerca de la temporada navideña.

COMPROMISOS DE LA REUNIÓN		
COMPROMISOS	RESPONSABLE	FECHA CUMPLIMIENTO
Logro de Meta de Empresas Completas	Equipo HNC	De aquí a la otra semana
Solicitar Documentación Pendiente	Ángela Sabogal, Felipe Sabogal, Lorayne Avendaño Equipo de orientadores	Lo antes posible

Realizar Reunión de Seguimiento Documental (para comprobar el cierre de la jornada y revisar estadísticas)	Ángela Sabogal y Edwin Javier Torres Castellanos	Mañana a primera hora
Envío de Correo de Cambios en Equipo	Angela Sabogal	Inmediato
Validación del Equipo de Trabajo (Recibir correo con retiros, llegadas, perfiles y Hojas de Vida de los nuevos)	Francy Andrea Peralta Fajardo	Tras la recepción del correo de Ángela
Revisar Tercera Base de Datos	Ángela Sabogal	Lo antes posible
Subsanar Observaciones en 38 Empresas	Ángela Sabogal, Felipe Sabogal, Lorayne Avendaño	Lo antes posible

En constancia de lo anterior firman:

Ximena Garcia I.



Realizó
Nombre: Ximena Garcia Infante
Cargo: Profesional de apoyo HNC

Revisó
Nombre: Ángela Sabogal
Cargo: Líder de proyecto HNC

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO	**Gestión Documental**	**Código:**	**GD-P1-F17**
		Versión:	**5**
		Fecha:	**13 de septiembre de 2023**
	Lista de Asistencia	**Página:**	**Página 1 de 2**
		Elaborado por:	**Santiago Anzola Contratista DGC**
		Revisado por:	**Gloria Patiño Profesional U. SAF**
		Aprobado por:	**Jenny Andrea Torres Subdirectora Administrativa y Financiera**

RESPONSABLE/ DEPENDENCIA: Diego Fernando Pardo Lopez	**FECHA**		
ACTIVIDAD: Seguimiento	***DD***	***MM***	***AA***
TEMA: mesa de trabajo	***9***	***12***	***25***

HORA INICIO		**HORA FIN**	
3:00	***pm***	***4:00***	***pm***

ITEMS	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	CARGO/ ENTIDAD	DEPENDENCIA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	FIRMA
1	Edwin Javier Torres Castellanos	113666907	Contratista	SDDE	etorres@desarrolloeconomico.gov.co	3202157407	EJTC
2	Francy Andrea Peralta Fajardo	52378519	Profesional especializado	SDDE	fperalta@sdde.gov.co	6013693777	FAPF
3	Ángela Sabogal Campos	52725703	LÍder Proyecto	Consorcio CIP Bogotá HNC	angela.sabogal.campos@gmail.com	3102255989	ASC
4	Andres Felipe Sabogal Garcia	1030616516	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	participa@cip-bogota.com	3209631593	AFSG
5	Lorayne Avendaño	22468718	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	participa@cip-bogota.com	3005376454	LAG
6	Ximena Garcia Infante	1026292042	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	ximenag.infante@gmail.com	3192831669	XGI

N/A

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

DATOS DE LA REUNIÓN	
Dependencia: Horarios No Convencionales	**Asunto**: Mesa de trabajo – Seguimiento
Fecha: 15 de diciembre de 2025	**Lugar**: Sesión virtual

Asistentes/Participantes:
Edwin Javier Torres Castellanos, Francy Andrea Peralta Fajardo, Ángela Sabogal Campos, Felipe Sabogal, Ximena García, Felipe Sabogal, Lorayne Avendaño.

Anexo: Listado de Asistencia

OBJETIVO DE LA REUNIÓN

Definir y coordinar las acciones necesarias para cumplir las metas establecidas de inscripción de empresas con IP y la implementación en mínimo veinte empresas con esquemas de horarios no convencionales, garantizando la recolección de diagnósticos, la validación de documentos y la alineación de contenidos de formación con el LMS, de manera que se logre avanzar en el fortalecimiento empresarial y en la entrega de resultados tangibles a los empresarios.

AGENDA DE LA REUNIÓN

1. Revisión del avance en inscripción de empresas con IP.
2. Validación de documentos pendientes y estrategia de convocatoria.
3. Estado de los diagnósticos realizados por los mentores.
4. Definición de entregables y soluciones implementables para las empresas.
5. Acceso al LMS y alineación de contenidos de formación.

DESARROLLO DE LA SESIÓN

1. Avance en inscripción de empresas con IP: Se reportan 163 empresas inscritas, de las cuales 81 cuentan con IP confirmada, se estima llegar a 90 empresas potenciales tras validaciones

adicionales. Estrategia: orientadores y agendadores deben capturar documentación faltante (RUT, Cámara de Comercio) durante las llamadas de orientación.

2. Validación de documentos y convocatoria

Felipe y Francy revisarán con el equipo de orientadores cuáles empresas tienen documentos pendientes. Se identifican “empresas rescatables” (documentos fáciles de obtener) para acelerar cumplimiento.

3. Estado de diagnósticos

Ángela confirma que hasta el momento hay 13 diagnósticos registrados en la herramienta. Se aclara que algunos mentores reportan citas programadas, pero aún no registradas en la base.

4. Definición de entregables

Edwin solicita acceso a diagnósticos para analizar patrones y proponer soluciones estandarizadas (ej. logística, mercadeo, procesos). Se plantea que las soluciones deben ser tangibles para los empresarios (ejemplo: chatbot, catálogo virtual), estrategia de aprender haciendo: implementar mientras se capacita al empresario.

5. Acceso al LMS

Edwin solicita acceso al LMS para revisar contenidos de formación y alinearlos con las soluciones propuestas. Ángela se compromete a consultar con Diana sobre el estado del acceso.

Se definen tareas específicas para garantizar cumplimiento de metas y entregables.

COMPROMISOS DE LA REUNIÓN		
COMPROMISOS	**RESPONSABLE**	FECHA CUMPLIMIENTO
Revisión de empresas con documentos pendientes y validación con orientadores	Felipe Sabogal y Francy Andrea Peralta	15 de diciembre (final del día)

Envío de diagnósticos recopilados a Edwin para análisis	Ángela Sabogal	15 de diciembre (mediodía)
Reunión operativa para validar empresas pendientes y documentos	Felipe Sabogal y Francy Andrea Peralta.	15 de diciembre
Análisis de diagnósticos y propuesta de soluciones estandarizadas	Edwin Javier Torres Castellanos	16 de diciembre
Confirmar acceso al LMS y compartir estado con Edwin	Ángela Sabogal	Lo mas pronto posible
Reunión con mentores para validar percepciones y plan de implementación	Edwin Javier Torres Castellanos + equipo de mentores	16 de diciembre

En constancia de lo anterior firman:

Ximena Garcia I.



Realizó
Nombre: Ximena Garcia Infante
Cargo: Profesional de apoyo HNC

Revisó
Nombre: Ángela Sabogal
Cargo: Líder de proyecto HNC

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO	Gestión Documental	Código:	GD-P1-F17
		Versión:	5
		Fecha:	13 de septiembre de 2023
	Lista de Asistencia	Página:	Página 1 de 2
		Elaborado por:	Santiago Anzola Contratista DGC
		Revisado por:	Gloria Patiño Profesional U. SAF
		Aprobado por:	Jenny Andrea Torres Subdirectora Administrativa y Financiera

RESPONSABLE/ DEPENDENCIA: Diego Fernando Pardo Lopez	FECHA		
ACTIVIDAD: Seguimiento	*DD*	*MM*	*AA*
TEMA: mesa de trabajo	*15*	*12*	*25*

HORA INICIO		HORA FIN	
10:00	*am*	*11:00*	*pm*

ITEMS	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	CARGO/ ENTIDAD	DEPENDENCIA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	FIRMA
1	Edwin Javier Torres Castellanos	113666907	Contratista	SDDE	etorres@desarrolloeconomico.gov.co	3202157407	EJTC
2	Francy Andrea Peralta Fajardo	52378519	Profesional especializado	SDDE	fperalta@sdde.gov.co	6013693777	FAPF
3	Ángela Sabogal Campos	52725703	LÍder Proyecto	Consorcio CIP Bogotá HNC	angela.sabogal.campos@gmail.com	3102255989	ASC
4	Andres Felipe Sabogal Garcia	1030616516	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	participa@cip-bogota.com	3209631593	AFSG
5	Lorayne Avendaño	22468718	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	participa@cip-bogota.com	3005376454	LAG
6	Ximena Garcia Infante	1026292042	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	ximenag.infante@gmail.com	3192831669	XGI

N/A

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

DATOS DE LA REUNIÓN	
Dependencia: Horarios No Convencionales	**Asunto**: Mesa de trabajo – Seguimiento
Fecha: 16 de diciembre de 2025	**Lugar**: Sesión virtual

Asistentes/Participantes:
Edwin Javier Torres Castellanos, Francy Andrea Peralta Fajardo, Ángela Sabogal Campos, Felipe Sabogal, Ximena García, Felipe Sabogal, Lorayne Avendaño.

Equipo de Mentores: Efraín Armando Covaleda, Pedro Álvarez, Alejandra León, Doris Mateus, Steffy Sierra, Stephanie Cortés Velásquez, José Luis Lozano Urieles

Anexo: Listado de Asistencia

OBJETIVO DE LA REUNIÓN

Evaluar el estado de las metas de cumplimiento para el segundo pago, definir estrategias de rescate de empresas mediante gestión documental.

Evaluar el progreso individual de las empresas asignadas a los mentores, alinear el concepto técnico de "Horarios No Convencionales" y definir estrategias de implementación inmediata para cumplir la meta de 30 empresas intervenidas antes del 31 de diciembre.

AGENDA DE LA REUNIÓN

Sesión 1

1. Análisis de metas, alerta de deserción empresarial y estrategia de rescate documental.

Sesión 2

2. Presentación y reporte de estado por cada mentor.
3. Conceptualización de la línea de Horarios No Convencionales.
4. Estrategias de implementación: El modelo "San Victorino" y "Madrugón Digital".

DESARROLLO DE LA SESIÓN

1. Análisis de Metas y Alerta de Gestión

Durante la primera sesión, se discutió la situación de las 73 empresas aprobadas hasta la fecha. Edwin Torres manifestó una preocupación profunda debido a que existen más de 20 empresas que, a pesar de estar aprobadas y habilitadas hace un mes, no han iniciado su proceso de intervención, alertó que más de 20 están frenadas sin haber iniciado intervención hace un mes. Manifestó que es más costoso perder empresas por falta de gestión que habilitarlas rápidamente.

Edwin enfatizó que este el retraso es crítico por dos razones: Riesgo de Deserción: Al no ver resultados ni avances tangibles, las empresas están optando por retirarse del programa. Resulta "más costoso perder empresas" que agilizar los procesos de inicio.
Plazos de Radicación: Faltan solo tres días (fecha límite 19 de diciembre) para radicar el segundo pago y aún no se cuenta con los resultados esperados de estas empresas.
Ante esto, Ángela Sabogal mencionó que se han agotado los recursos actuales para captar nuevas empresas. Como solución inmediata, se informó sobre la revisión de carpetas liderada por Felipe y Francy, donde se identificó que varias empresas pueden ser rescatadas si se gestiona rápidamente la actualización de su Cámara de Comercio o RUT.

2. Reporte Detallado de Mentores (Sesión 2 - 18:00 a 19:00 horas)

Durante esta sesión, los mentores presentaron el balance de sus asignaciones:
Efraín Covaleda: Tiene 10 empresas. Identificó que muchas empresas operan solo en jornada diurna a pesar de estar en la línea. Pedro Álvarez: Gestiona 5 empresas. Reportó que dos ya tienen diagnóstico enfocado en marketing y ventas, mientras una empresa solicitó aplazar el proceso para enero. Alejandra León: Cuenta con 21 empresas. Ha realizado 6 diagnósticos. Advirtió que los cursos de formación de 4.5 horas son demasiado largos para los empresarios, quienes temen tener que cerrar sus negocios para cumplir con las sesiones.
Steffy Sierra: Tiene 3 empresas. Una desistió, otra no responde y una (Realidad Virtual) ya finalizó el diagnóstico y avanza en el PGAP. Stephanie Cortés: Gestiona 6 empresas. Señaló que existe un desconocimiento total del concepto de horarios no convencionales por parte de los empresarios. José Luis Lozano: Tiene 3 empresas. Una desistió por preferir la línea de "Vida". Dos ya cuentan con diagnóstico y PGAP terminado.

3. Alineación Estratégica e Implementación

Edwin aclaró que "Horarios No Convencionales" se refiere a la franja de 18:00 a 06:00 horas. Presentó la visión de Bogotá 24/7 y propuso las siguientes acciones de implementación: Modelo San Victorino: Aprovechar la infraestructura existente para crear un "Madrugón Digital", permitiendo ventas automatizadas entre martes noche y miércoles mañana. Herramientas: Implementación de Chatbots, automatización de portafolios de productos y pasarelas de pago para captar clientes en horarios nocturnos. Estandarización: Crear flujogramas para que el negocio deje de depender exclusivamente del dueño (pasar de "negocio" a "empresa"). Seguridad Legal: Se identificó como hallazgo recurrente que las empresas no

tienen el permiso del Ministerio de Trabajo para horas extras nocturnas ni el sistema SST, lo cual es un riesgo sancionatorio.

COMPROMISOS DE LA REUNIÓN		
COMPROMISOS	**RESPONSABLE**	FECHA CUMPLIMIENTO
Gestión documental urgente (Cámara de Comercio/RUT) para rescatar empresas.	Felipe Sabogal y Francy Andrea Peralta	18 de diciembre
Diligenciar columna de "Área a intervenir" en el Drive para identificar implementaciones rápidas.	Todos los Mentores	17 de diciembre (mediodía)
Habilitación de cursos y validación de procesos para las 20 empresas frenadas.	Ángela Sabogal	18 de diciembre
Elaboración de informes de ejecución (octubre, noviembre y diciembre) pendientes por contrato.	Ángela Sabogal	19 de diciembre
Sesiones de media hora para definir la estrategia de implementación individual por mentor.	Edwin Javier Torres Castellanos, mentores	Cuando se requiera

En constancia de lo anterior firman:



Ximena Garcia I.

Realizó
Nombre: Ximena Garcia Infante
Cargo: Profesional de apoyo HNC

Revisó
Nombre: Ángela Sabogal
Cargo: Líder de proyecto HNC

ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

Gestión Documental	**Código:**	**GD-P1-F17**
	Versión:	**5**
	Fecha:	**13 de septiembre de 2023**
Lista de Asistencia	**Página:**	**Página 1 de 2**
	Elaborado por:	**Santiago Anzola Contratista DGC**
	Revisado por:	**Gloria Patiño Profesional U. SAF**
	Aprobado por:	**Jenny Andrea Torres Subdirectora Administrativa y Financiera**

RESPONSABLE/ DEPENDENCIA: Diego Fernando Pardo Lopez	**FECHA**		
ACTIVIDAD: Seguimiento	***DD***	***MM***	***AA***
TEMA: mesa de trabajo	***16***	***12***	***25***

HORA INICIO		**HORA FIN**	
10:00	***am***	***6:00***	***pm***

ITEMS	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	CARGO/ ENTIDAD	DEPENDENCIA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	FIRMA
1	Edwin Javier Torres Castellanos	113666907	Contratista	SDDE	etorres@desarrolloeconomico.gov.co	3202157407	EJTC
2	Francy Andrea Peralta Fajardo	52378519	Profesional especializado	SDDE	fperalta@sdde.gov.co	6013693777	FAPF
3	Ángela Sabogal Campos	52725703	LÍder Proyecto	Consorcio CIP Bogotá HNC	angela.sabogal.campos@gmail.com	3102255989	ASC
4	Andres Felipe Sabogal Garcia	1030616516	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	participa@cip-bogota.com	3209631593	AFSG
5	Lorayne Avendaño	22468718	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	participa@cip-bogota.com	3005376454	LAG
6	Ximena Garcia Infante	1026292042	Apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	ximenag.infante@gmail.com	3192831669	XGI
7	ALEJANDRA LEON CAMPO		Mentor	Consorcio CIP Bogotá HNC	leonalejandra540gmail.com	3147129068	ALC
8	STEPHANIE CORTES VELASQUEZ		Mentor	Consorcio CIP Bogotá HNC	stephaniecvbb@gmail.com	3177635624	SCV
9	EFRAIN ARMANDO COVALEDA CALDERON		Mentor	Consorcio CIP Bogotá HNC	efrain.a.covaleda@gmail.com	3226737575	EACC
10	HADER GARCÍA ALMEIDA		Mentor	Consorcio CIP Bogotá HNC	haegarciaal@unal.edu.co	3168281669	HGA
11	JOSÉ LUIS LOZANO URIELES		Mentor	Consorcio CIP Bogotá HNC	lozanourielesjoseluis@gmail.com	3016285858	JLLU
12	STEFFY SIERRA		Mentor	Consorcio CIP Bogotá HNC	steffy.sierrap@gmail.com	3118344487	SS
13	PEDRO ALVAREZ		Mentor	Consorcio CIP Bogotá HNC	Pedroalvarez01076@gmail.com	3226737575	PA
14	ANGÉLICA MOSQUERA		Mentor	Consorcio CIP Bogotá HNC	tatiana.mosquera@gmail.com	3207365035	AM
15	STEPHANIE CORTES VELASQUEZ		Mentor	Consorcio CIP Bogotá HNC	stephaniecvbb@gmail.com	3177635624	SCV

N/A

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

Fecha: 12 – 12 – 2025

Hora: 17:00 -17:30

Lugar: Virtual- Meet

Convocada por: Secretaria de Desarrollo Económico

Tema: Revisión de avances convocatoria

Asistentes: Diego Fernando Pardo López, Edwin Javier Torres Castellanos, Francy Andrea Peralta Fajardo, María Fernanda Ferreira Zambrano, Ángela Sabogal, Germán Perea, Bibiana Urrego Garzón, Ximena García, Felipe Sabogal y Lorayne.

ORDEN DEL DÍA:

1. Revisión de los productos 1, 2, 4, 5 y 6 (Plan de trabajo, cronograma y metodologías).
2. Estado de empresas inscritas, Índice de Productividad (IP) y avances del plan de choque.
3. Presentación del proceso de diagnóstico y análisis de cadena de valor.
4. Estado de la transferencia de conocimiento y contenidos.

DESARROLLO DE LA SESIÓN

1. Revisión de los productos 1, 2, 4, 5 y 6 (Plan de trabajo, cronograma y metodologías),

El tercer Comité Técnico del programa "Activa tu Negocio con Mentoría – Línea Horarios No Convencionales" se llevó a cabo el 12 de diciembre de 2025, con la participación de representantes de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) y el Consorcio CIP - Bogotá. La reunión inició con la revisión del Hito 1, donde se confirmaron como aprobados los productos relacionados con el plan de trabajo, el cronograma y las metodologías de diagnóstico, cadena de valor y transferencia de conocimiento. Seguidamente,

2. Estado de empresas inscritas, Índice de Productividad (IP) y avances del plan de choque.

Se abordó el Hito 2, reportando un estado de 63 empresas aprobadas con Índice de Productividad (IP), aunque se aclaró que persisten 23 empresas con documentación pendiente (Cámara de Comercio o RUT desactualizados) y 9 han sido rechazadas por no cumplir requisitos de domicilio o antigüedad. Dentro de este punto, el Consorcio presentó los avances del plan de choque,

destacando visitas a Expoartesanías (donde se identificaron 23 empresas potenciales) y San Victorino (con 5 negocios aptos), además de gestiones con gremios como la Cámara de Gastronomía de la ANDI, con quienes se concertó una reunión para el 15 de enero de 2026.

3. Presentación del proceso de diagnóstico y análisis de cadena de valor.

En el desarrollo del Hito 3, relativo al diagnóstico, se informó que se han completado 10 diagnósticos utilizando herramientas digitales como Power BI y formularios específicos. Se explicó que cada mentor atiende un máximo de 10 empresas para garantizar la efectividad de la ruta y se presentó el caso de la empresa "Café Cohete" como ejemplo de un diagnóstico nivel 3, priorizando los sectores de administración, marketing y servicio al cliente.

4. Estado de la transferencia de conocimiento y contenidos.

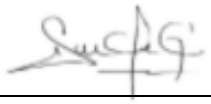
Posteriormente, al tratar el Hito 4 sobre transferencia de conocimiento, se confirmó que las dos materias básicas ya están terminadas y publicadas en la plataforma Moodle, mientras que las siete materias intermedias se encuentran en fase de construcción o proceso de creación de Objetos Virtuales de Aprendizaje (OVA). El proceso de inscripción de los beneficiarios incluye la revisión de cartas de compromiso, la creación de usuarios en el LMS y la notificación formal vía correo electrónico.

Finalmente, la reunión concluyó con la definición de compromisos administrativos y metas técnicas para el cierre de año e inicio de 2026. Se acordó que el consorcio debe cargar la documentación completa en el repositorio el miércoles 17 de diciembre, permitiendo la revisión de la SDDE el jueves 18 para realizar la radicación formal del pago número dos el viernes 19 de diciembre de 2025. Es importante resaltar que, aunque existen 63 empresas con IP, solo 28 cuentan actualmente con el paquete documental completo (incluyendo cartas de ventas y compromiso) para ser radicadas. Para optimizar la trazabilidad, se decidió organizar el repositorio digital mediante una codificación numérica (ej. 1.1 para Cámara de Comercio, 2.1 para Sensibilización) para evitar subdivisiones excesivas. Como meta de gestión para el 10 de enero de 2026, el comité pactó tener al menos 20 empresas con la primera fase de su plan de horarios no convencionales implementada.

Siendo las 17:30 horas se levanta la sesión con los siguientes compromisos:

COMPROMISOS	RESPONSABLE	FECHA CUMPLIMIENTO
Carga de documentación completa (IP, cartas de compromiso y ventas) en el repositorio para el pago No. 2	Bibiana Urrego, Ángela Sabogal	17 de diciembre de 2025
Organización del repositorio digital utilizando codificación numérica para facilitar auditorías.	Ángela Sabogal	17 de diciembre de 2025
Retroalimentación y revisión de los documentos cargados en el Drive	Edwin Torres, Francy Peralta	18 de diciembre de 2025
Radicación formal del pago número dos, asegurando que toda la documentación esté "full"	German Perea, Bibiana Urrego	19 de diciembre de 2025
Meta de implementación: Lograr que 20 empresas inicien la primera fase de su plan de horarios no convencionales	Ángela Sabogal	10 de enero de 2026
Reunión con la Cámara de Gastronomía de la ANDI como parte del plan de choque.	Ángela Sabogal	15 de enero de 2026
Entrega de actas de reunión: Las actas deben entregarse inmediatamente después de finalizada cada sesión	Ximena Garcia	15 de diciembre de 2025
Actualización de base de datos con puntajes "Dime" y validación de empresas que cumplen requisitos.	Edwin Torres	Diario

En constancia de lo anterior firman:

Nombres y Apellidos	Cargo o Tipo de vinculación	Dependencia	Firma
Diego Fernando Pardo López	Supervisor y director encargado de competitividad	Secretaría de Desarrollo Económico – SDDE	
Edwin Javier Torres Castellanos	Supervisor del contrato	Secretaría de Desarrollo Económico - SDDE	
Francy Andrea Peralta Fajardo	Supervisora de apoyo del contrato	Secretaría de Desarrollo Económico - SDDE	
María Fernanda Ferreira	Abogada de la supervisión	Secretaría de Desarrollo Económico - SDDE	
Angela Sabogal	Líder de proyecto	Consorcio CIP Bogotá HNC	
Bibiana Urrego Garzon	Controller	Consorcio CIP Bogotá HNC	
Germán Perea	PMO	Consorcio CIP Bogotá HNC	

Ximena García	Profesional de apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	Ximena Garcia I.
Andrés Felipe Sabogal García	Profesional de apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	Felipe Sabogal G
Lorayne Avendaño	Profesional de apoyo en territorio	Consorcio CIP Bogotá HNC	Lorayne Avendaño

NOMBRE Y FIRMA
Secretario (a) Técnico (a) o coordinador de la reunión

Programa Activa tu Negocio con Mentoría – Línea Horarios No Convencionales – Comité Técnico

2025

Agenda

1. Hito 1. Producto 1, 2, 4, 5 y 6

1. Hito 2. Estado de empresas inscritas e Índice de productividad IP y plan de choque

2. Hito 3. Diagnóstico

3. Hito 4. La transferencia de conocimiento

HITO 1. PLAN DE TRABAJO, CRONOGRAMA Y METODOLOGÍAS

2025

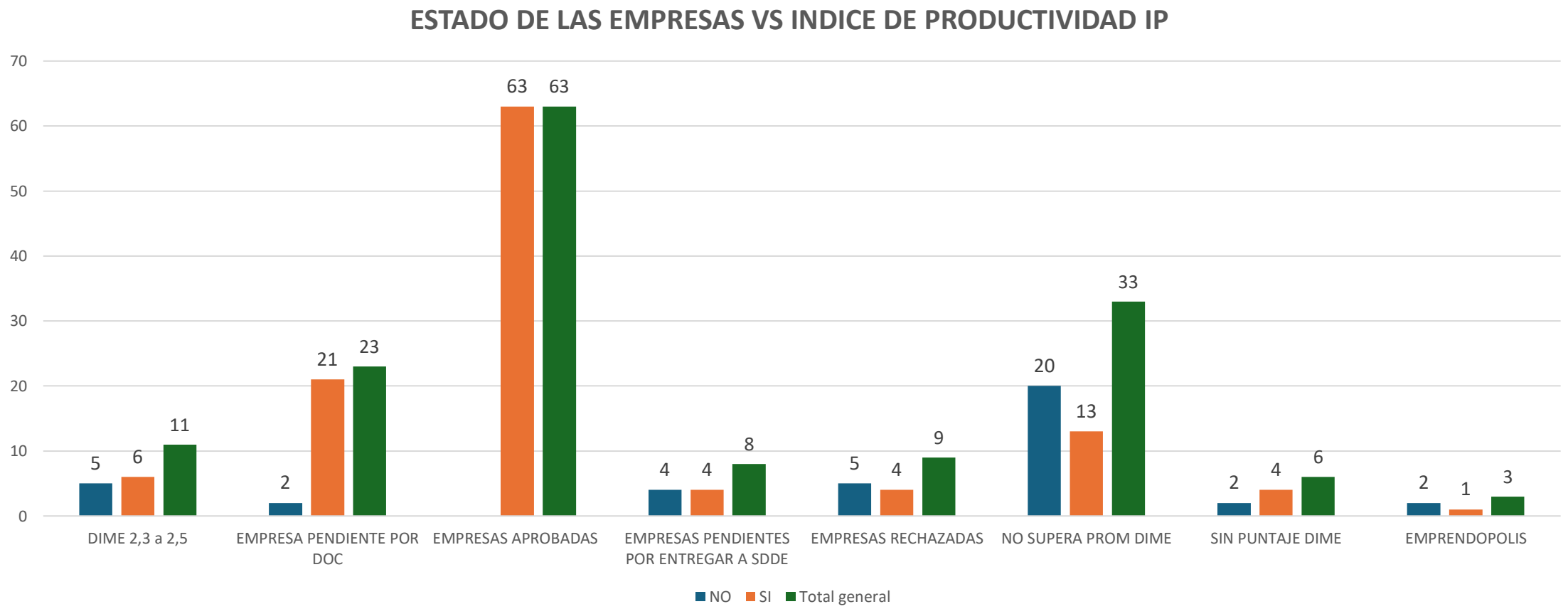
HITO 1. PLAN DE TRABAJO,CRONOGRAMA Y METODOLOGÍAS

PRODUCTO 1	PRODUCTO 2	PRODUCTO 4	PRODUCTO 5	PRODUCTO 6
Plan de trabajo	Cronograma	Metodología Diagnostico cadena de valor.	Metodología Transferencia de Conocimiento y Asistencia Técnica	Instrumento de Recolección de Información de Diagnóstico

FECHA DE APROBACIÓN DEL PAGO: NOVIEMBRE 04 DE 2025

HITO 2. ESTADO DE EMPRESAS INSCRITAS, ÍNDICE DE PRODUCTIVIDAD IP Y PLAN DE CHOQUE

HITO 2. ESTADO DE LAS EMPRESAS E INDICE DE PRODUCTIVIDAD IP



HITO 2. AVANCES PLAN DE CHOQUE

Activa tu negocio con Mentoría

Fundecopi
Fundación de Coopidrogas para la Educación y la Asesoría Técnica

ASENOF
ASOCIACIÓN DE INSTITUCIONES DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO

ASOPEBELL
Asociación Mutual de Peluqueros y Empresarios de la Belleza

ANDI | MÁS PAÍS
CÁMARA DEL SECTOR GASTRONÓMICO

Fenalco
BOGOTÁ · CUNDINAMARCA

FEDECACAO
FEDERACION NACIONAL DE CACAOTEROS

asobares
Asociación de Bares de Colombia

ASOPARTES
ASOCIACIÓN DEL SECTOR AUTOMOTRIZ Y SUS PARTES

BOGOTÁ

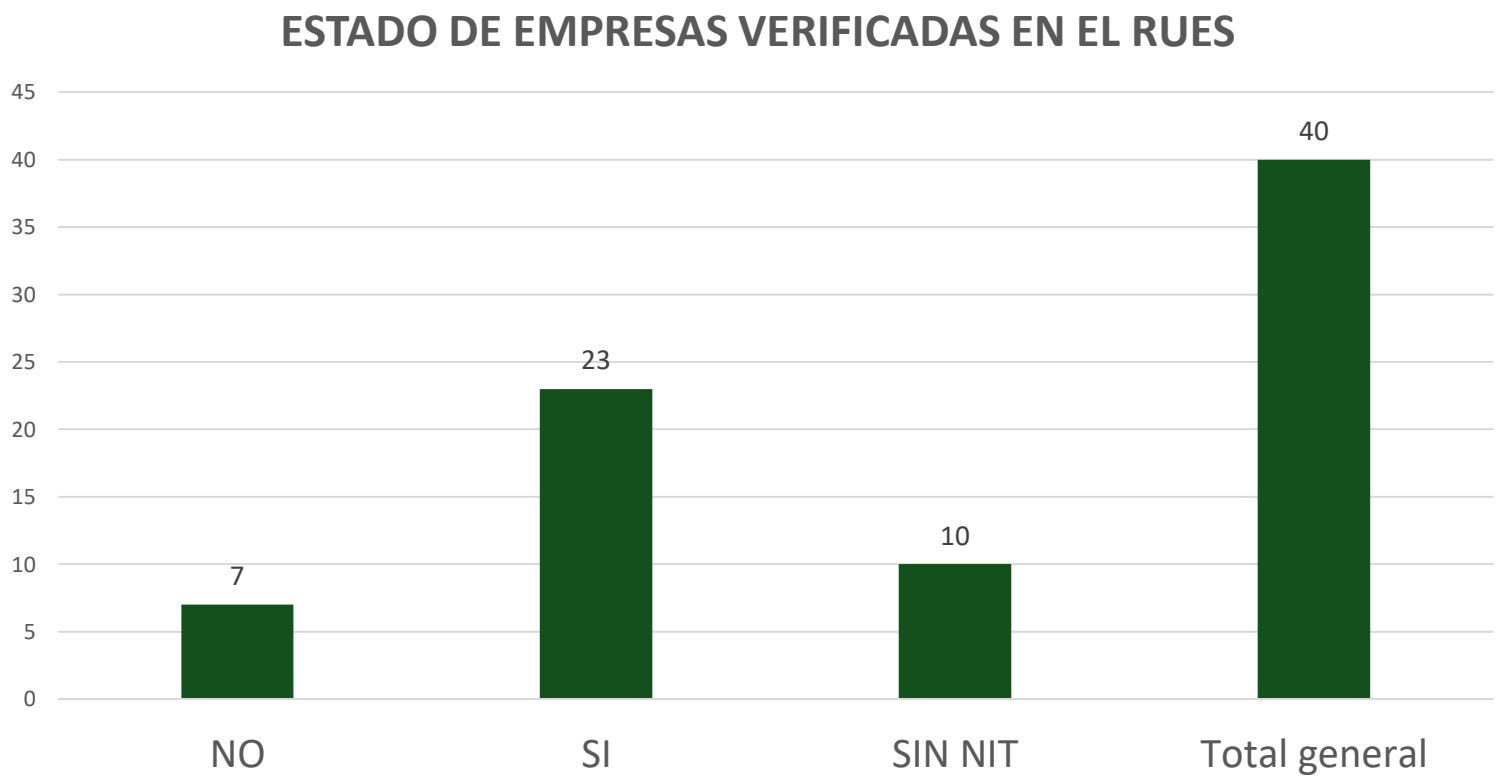
HITO 2. AVANCES PLAN DE CHOQUE

Contacto con los gremios para webinar

GREMIOS CONTACTADOS	CONTACTO	FECHA 1	FECHA 2	OBSERVACIÓN	AVANCE
FUNDECOPI	SONIA VERGEL	03/12/2025	05/12/2025	QUEDO DE ESCALARLO CON LA GERENCIA DE COPIDROGAS	NO RESPONDE
ASENOF	ANDREA SALCEDO	03/12/2025	N/A	INTERES PARA 2026	NINGUNO
FENALCO	ANDREA DELGADO	03/12/2025	N/A	INTERES PARA 2026	NINGUNO
ASOPARTES	JAIDY GOMEZ	27/11/2025	10/12/2025	REVISAR INFORMACIÓN PARA VER DIFERENCIAS CON EL PROGRAMA DE LA SDDE ACTIVA TU NEGOCIO CON CONOCIMIENTO PRO, VEN LA POSIBILIDAD CON LOS FABRICANTES	LUNES 15 NOS DARÁ RESPUESTA
FEDECACAO	PATRICIA GARCIA	05/12/2025	10/12/2025	VA A ESCALAR EL CASO	INTERES PARA EL 2026
ASOBARES	LINA VASQUEZ	05/12/2025	10/12/2025	VA A ESCALAR EL CASO	NO RESPONDE
CAMARA DE GASTRONOMIA ANDI	DEYLIS GAMBOA	03/12/2025	05/12/2025	COMUNICACIONES PARA CONCERTAR CITA	REUNIÓN 15 DE ENERO

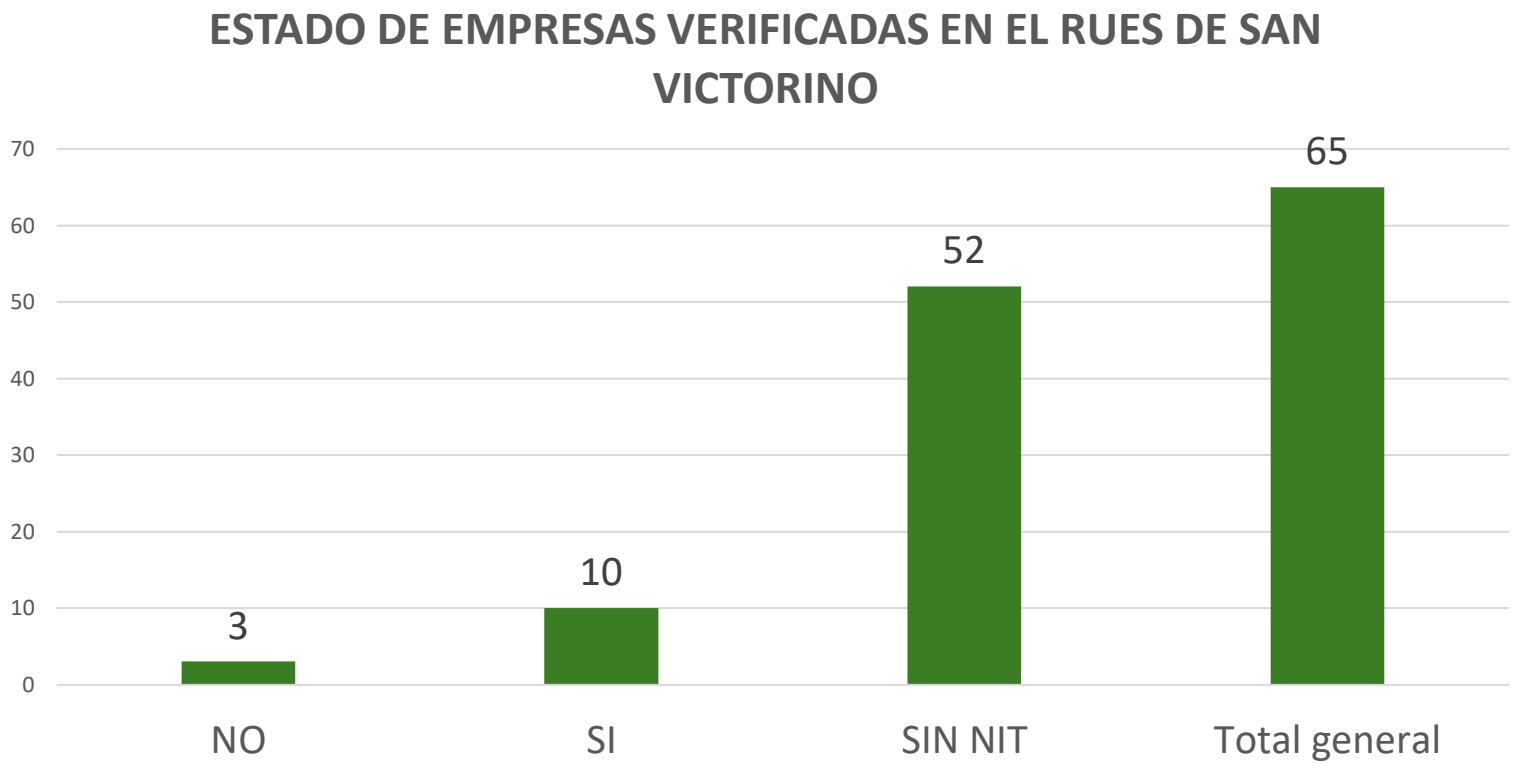
HITO 2. AVANCES PLAN DE CHOQUE

Realizar visitas a territorio: Expoartesanías.



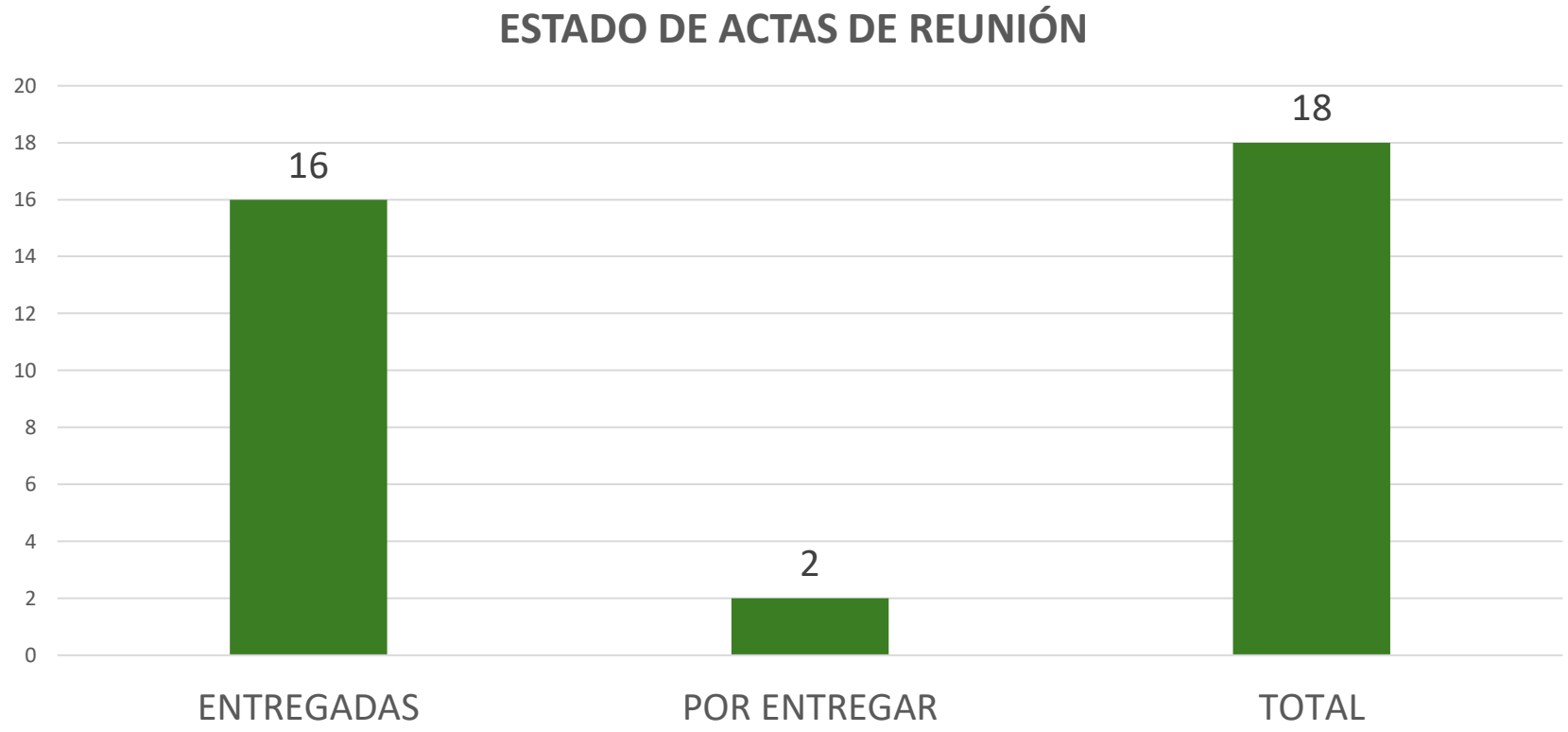
HITO 2. AVANCES PLAN DE CHOQUE

Preparar acceso a territorio en San Victorino para inscripción al programa y catalogo digital.



HITO 2. AVANCES PLAN DE CHOQUE

Preparar evidencia de reuniones y seguimiento formal



HITO 3. DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS DE CADENA DE VALOR POR CADA UNA DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS Y DOCUMENTO FINAL

2025

HITO 3. DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS DE CADENA DE VALOR POR CADA UNA DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS Y DOCUMENTO FINAL

https://prezi.com/view/qsMufD7tGyG2CceM5YLV/?referral_token=0ICcnzlnB3FN

1. **Se diligencia el DX**
   https://forms.office.com/r/XjvansfJTN2.

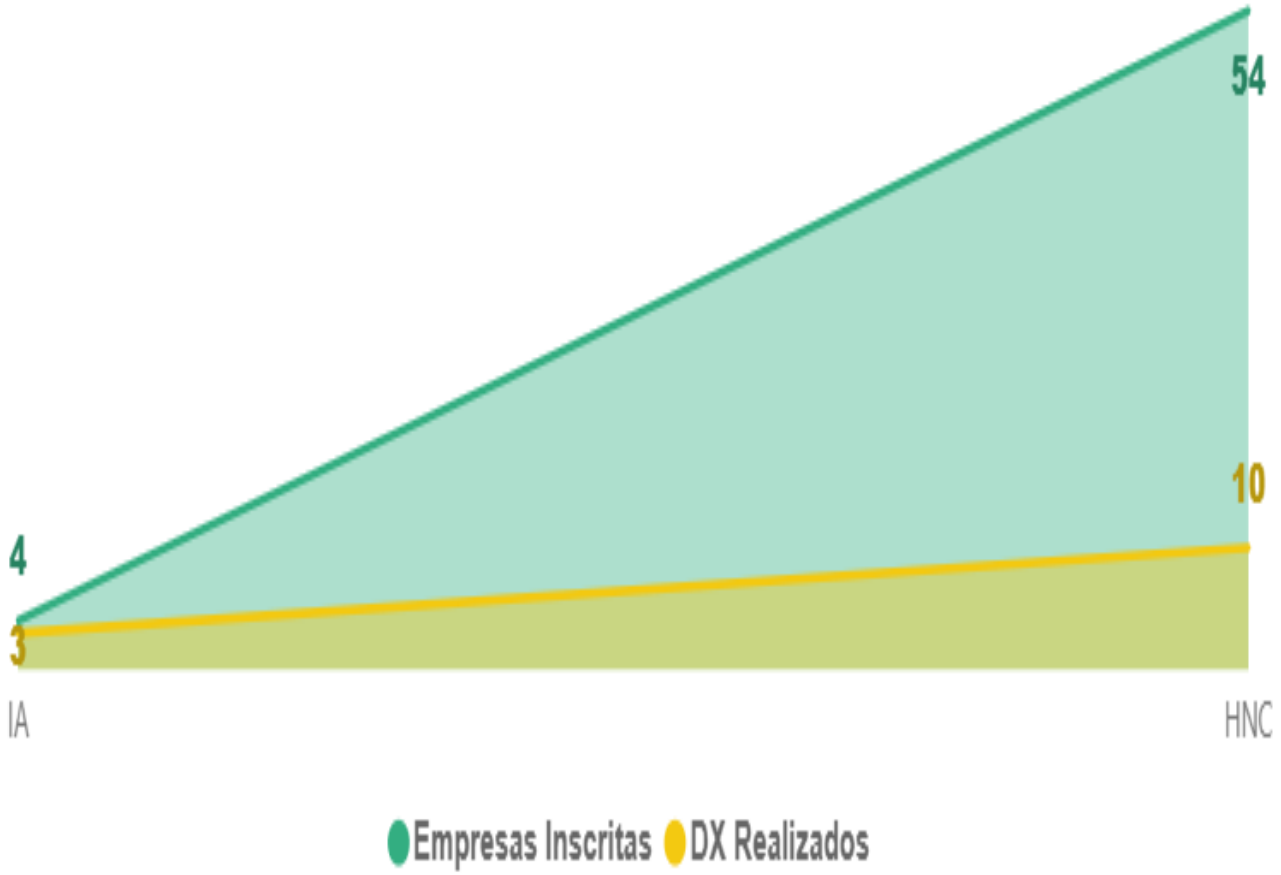
2. **Se revisa la información del DX pasados 10 minutos =**
   https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiOWVjYjIyMTgtMmFkNS00YjlmLTkyOTAtM2VkZmU4ZjNmNzNmIiwidCI6IjFjNDNjZGRlLTQwMTYtNGMyMy05YTJiLWRmMDU0YzRjODk5NiJ9

1. **Se diligencian los comentarios adicionales**
   https://forms.office.com/r/MJgZ2AnbQV



HITO 3. DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS DE CADENA DE VALOR POR CADA UNA DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS Y DOCUMENTO FINAL

Estadística de diagnósticos



HITO 3. DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS DE CADENA DE VALOR POR CADA UNA DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS Y DOCUMENTO FINAL

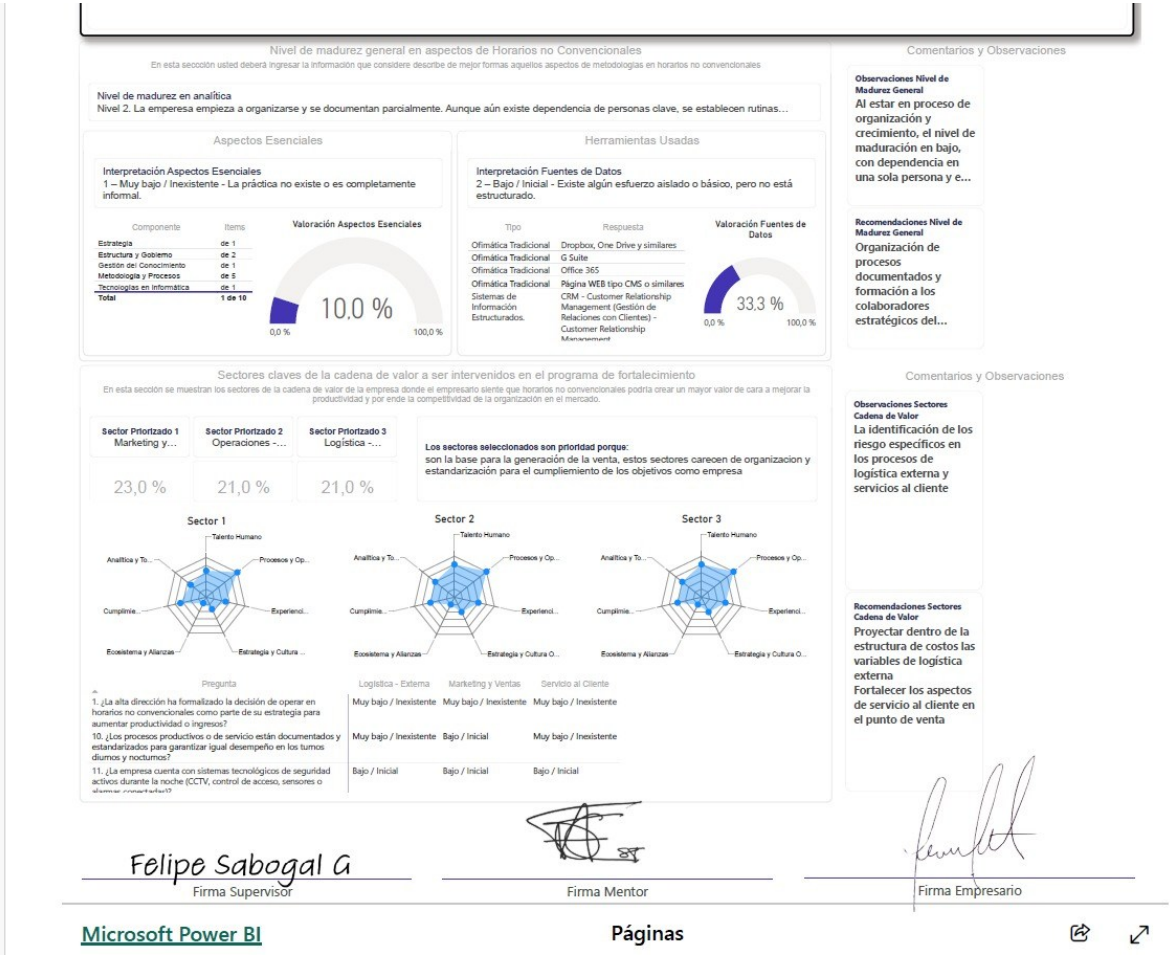
Activa tu negocio con Mentoría

Empresas que han realizado diagnóstico

N°	NIT	NOMBRE DE LA EMPRESA
1	1015430452	RUTA 69 FOOD & COFFEE TRUCKS
2	1015449499	ÚNICAS EMPANADAS
3	1032376105	PERFUMERÍA VIOLETA
4	51989765	STAMP ATELIER
5	53069156	CEREALES MANANTIAL
6	901155701	CAIMAN DIGITAL SAS
7	901585435	CAFÉ COHETE
8	901791726	MI NONA STEAK SAS
9	901810023	PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA GONZALEZ JFL SAS
10	901178512	SUMINISTROS TECNICOS E INGENIERIA SUTING HIDROJET SAS

Hito 3. Diagnóstico y análisis de cadena de valor por cada una de las empresas beneficiarias y documento final

Informe de diagnóstico:



HITO 4. ESTADO DE LOS CONTENIDOS, ELABORACIÓN DEL SCORM Y PROCESO INSCRIPCIÓN EMPRESAS BENEFICIARIAS

2025

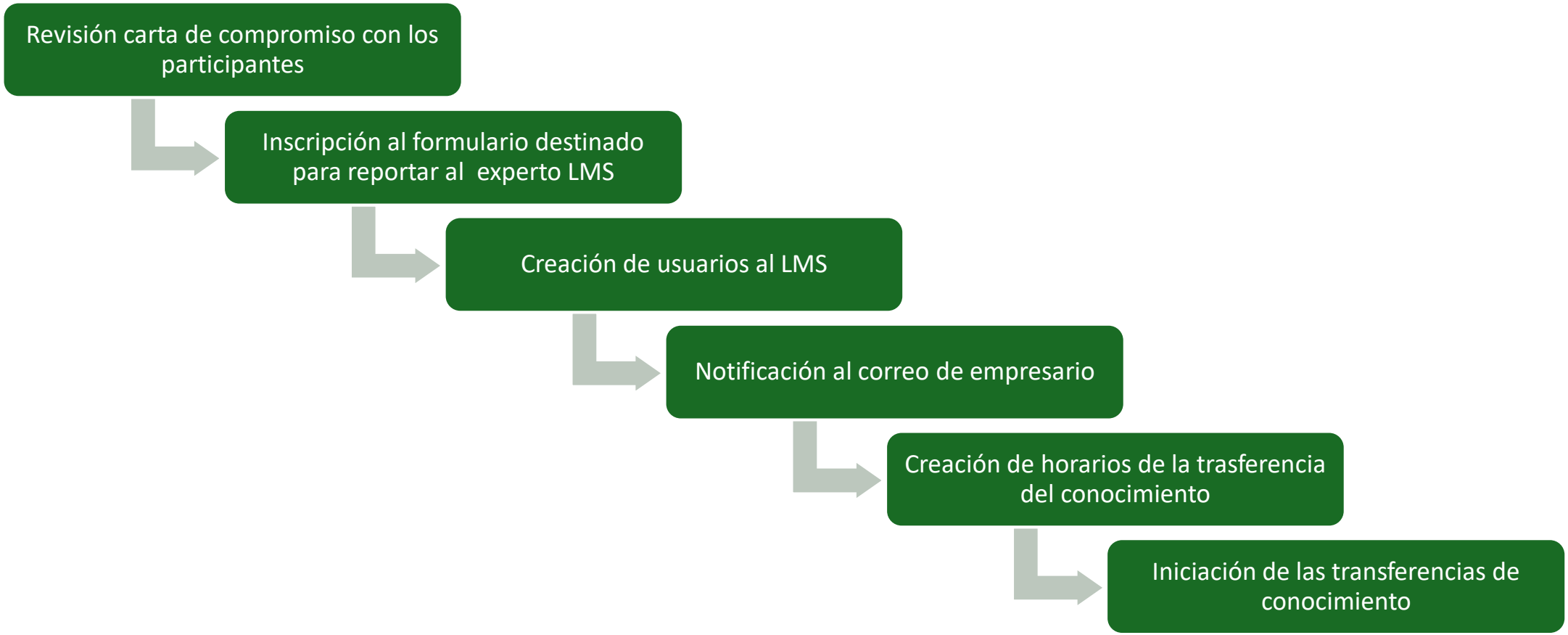
HITO 4. ESTADO DE LOS CONTENIDOS Y ELABORACIÓN DEL SCORM Y PROCESO INSCRIPCIÓN EMPRESAS BENEFICIARIAS

N°	TEMA	DURACIÓN (HRS)	TIPO DE SESIÓN	ESTADO ELABORACIÓN DE CONTENIDOS	QUIEN DEBIA HACER AJUSTES	ESTADO DE ELABORACIÓN DEL SCORM
1	Introducción a la Productividad Nocturna	2,5	BÁSICA	TERMINADO	NICOL GONZALEZ	TERMINADO Y PUBLICADO EN MOODLE
2	Estrategias y Desafíos de la Operación Nocturna	2,5	BÁSICA	TERMINADO	MARTHA CUASQUER	TERMINADO Y PUBLICADO EN MOODLE
3	Logística Nocturna y Cadena de Suministro 24H	4,5	INTERMEDIA	TERMINADO	NICOL GONZALEZ	EN CONSTRUCCIÓN
4	Optimización de Procesos Nocturnos	4,5	INTERMEDIA	TERMINADO	NICOL GONZALEZ	EN PROCESO
5	Marketing y Experiencia Nocturna del Cliente	4,5	INTERMEDIA	TERMINADO	NICOL GONZALEZ	EN PROCESO
6	Turismo Nocturno y Alianzas Estratégicas	4,5	INTERMEDIA	TERMINADO	DAVID ORTIZ	EN PROCESO
7	Transformación Digital en la Noche	4,5	INTERMEDIA	TERMINADO	DAVID ORTIZ	EN PROCESO
8	Innovación y Sostenibilidad Nocturna	4,5	INTERMEDIA	TERMINADO	DAVID ORTIZ	EN CONSTRUCCIÓN
9	Entrenamiento Autónomo en conocimiento	7	INTERMEDIA	EN CONSTRUCCIÓN	DAVID ORTIZ	EN CONSTRUCCIÓN
10	Asistencia Técnica Presencial	1,5	AVANZADA	EN CONSTRUCCIÓN	MARTHA CUASQUER	EN CONSTRUCCIÓN
11	Asistencia Técnica Virtual sincrónica	10,5	AVANZADA	EN CONSTRUCCIÓN	MARTHA CUASQUER	EN CONSTRUCCIÓN
12	Asistencia Técnica Virtual Asincrónica	6	AVANZADA	EN CONSTRUCCIÓN	MARTHA CUASQUER	EN CONSTRUCCIÓN

EN CONTRUCCIÓN: Se esta haciendo el OVA, pero no ha sido publicado en MOODLE.
EN PROCESO: buscando imágenes, pero ya están separados los temas para la creación de los OVAS.

HITO 4. ESTADO DE LOS CONTENIDOS Y ELABORACIÓN DEL SCORM Y PROCESO INSCRIPCIÓN EMPRESAS BENEFICIARIAS

.



¡Gracias!