

	ALCALDIA DE POPAYAN		F-GC-CT-08
	INFORME DE EJECUCIÓN Y SUPERVISIÓN CONTRACTUAL		Versión: 05
			Página 1 de 17

20252100759463

INFORMACIÓN GENERAL.			
Número de contrato: 20251800039337	Fecha de radicación: 30/12/2025	Número de Radicación: 20252100759463	
Fecha del Acta de inicio: 27 / 10 / 2025	Plazo del contrato: El plazo para la ejecución del convenio será hasta el 30 de Diciembre del 2025, contados a partir del inicio de ejecución en la plataforma SECOP II, previo cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del convenio.	Periodo del Informe comprendido	
		Desde: 27/ 10 / 2025	Hasta: 30 / 11 / 2025
Objeto: "AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EL PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DEL TEJIDO EMPRENDEDOR Y EMPRESARIAL, EN EL MARCO DEL PROYECTO"FORTALECER ACCIONES PARA FOMENTAR EL DESARROLLO DE LA INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD DE LA CIUDAD DE POPAYÁN".			
Supervisor y/o Interventor: Iván Darío Arturo Pabón			
Nombre o razón social del contratista: CORPORACIÓN UNIVERSITARIA AUTÓNOMA DEL CAUCA			N.I.T.: 891.501.766-6
Dirección: Calle 5 # 3 - 85			Teléfonos: 602822235

Informe parcial X		Informe Final
OBLIGACIONES O ACTIVIDADES CONTRACTUALES	DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES REALIZADAS	ANEXOS
<p>FASE 1. EDUCACIÓN AL CONSUMIDOR, POSICIONAMIENTO DE MARCA Y SEGMENTACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS</p> <p>Actividad Contractual 1.1. Sensibilización y comunicación</p>	<p>La estrategia de sensibilización y comunicación se ejecutó mediante un despliegue integral que combinó acciones digitales y presenciales para garantizar la cobertura y el posicionamiento del proyecto Popayán INN. En el componente digital se implementaron campañas de pauta segmentada en redes sociales, con mensajes claros y llamados a la acción que direccionan al formulario oficial de inscripción. Se produjeron videos promocionales y piezas gráficas basadas en la narrativa del proyecto (INNpulsar, INNnova, INNveta, INNvierte e INNspira), reforzando la identidad visual y la recordación de marca. Además, se</p>	<p>Informe de la estrategia de sensibilización y comunicación, así como de la participación de la población interesada.</p>



20252100759463

	<p>habilitó un formulario digital optimizado y una plataforma de sistematización que permitió consolidar la información de los participantes y facilitar el seguimiento. Estas acciones se complementaron con campañas de email marketing que enviaron confirmaciones y recordatorios, incrementando la retención y participación activa de los inscritos.</p> <p>En el componente presencial se desarrollaron rutas de sensibilización en comunidades urbanas y rurales, donde el equipo logístico, identificado con camisetas oficiales, realizó conversaciones directas con unidades productivas, distribuyó volantes y explicó los beneficios del programa. Se instalaron afiches en zonas de alta circulación y se dispuso una valla publicitaria en el Centro Comercial Campanario, garantizando visibilidad masiva en un punto estratégico de la ciudad. Asimismo, se contó con volanteadores en puntos clave y se reforzó la difusión mediante medios tradicionales como radio, prensa y televisión local, lo que permitió llegar a públicos que no interactúan activamente con canales digitales. Finalmente, se adjunta registro fotográfico como soporte verificable de las actividades realizadas, asegurando transparencia y trazabilidad en el proceso de sensibilización y comunicación.</p>	
--	---	--



20252100759463

FASE 1. EDUCACIÓN AL
CONSUMIDOR, POSICIONAMIENTO
DE MARCA Y SEGMENTACIÓN DE
EMPREDIMIENTOS Y EMPRESAS

Actividad Contractual 1.1.
Sensibilización y comunicación

Para el cumplimiento de la Fase 1, se llevó a cabo un proceso de registro y sistematización digital que permitió organizar y analizar la información de los participantes inscritos en el programa Popayán INN. La plataforma habilitada para la inscripción fue diseñada para recopilar datos clave como lugar de procedencia, edad, género, nivel educativo, pertenencia étnica (población indígena y afrocolombiana), condición de víctimas del conflicto armado y sector económico de las iniciativas. Una vez consolidada la información, se aplicaron filtros que facilitaron la identificación de patrones de participación según zonas urbanas y rurales, barrios, veredas y municipios del departamento del Cauca.

Este procedimiento permitió conocer con precisión desde qué territorios se realizaron las inscripciones, cuántas personas se vincularon y cómo se distribuyeron en función de variables sociodemográficas, garantizando un análisis integral de la población interesada en el programa.

Posteriormente, la sistematización permitió realizar una clasificación general de las iniciativas inscritas, diferenciando entre empresas legalmente constituidas y emprendimientos en etapa inicial, sin profundizar en niveles de desarrollo de producto, pero sí reconociendo su formalidad jurídica y su condición de participación en el ecosistema empresarial. Además, se agruparon las iniciativas según su sector económico, identificando actividades en comercio, gastronomía, confecciones, agroindustria, tecnologías de la información, turismo, artesanías y servicios educativos, entre otros.

Informe de
hallazgos
relevantes y
análisis del estado
de las iniciativas
inscritas en el
programa



20252100759463

	<p>También se evidenció la presencia de sectores emergentes vinculados a la economía digital y la innovación tecnológica, lo que confirma la pertinencia del programa en atender nuevas dinámicas productivas.</p>	
<p>FASE 1. EDUCACIÓN AL CONSUMIDOR, POSICIONAMIENTO DE MARCA Y SEGMENTACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS</p> <p>Actividad Contractual 1.2. Rutas de sensibilización y promoción del proyecto en comunidades.</p>	<p>El contratista ejecutó las rutas de sensibilización y promoción del proyecto en comunidades mediante un despliegue territorial cuidadosamente planificado. En primer lugar, se priorizaron sectores estratégicos con alta concentración de población y unidades productivas, definiendo tanto zonas urbanas como rurales para garantizar una cobertura amplia y representativa. Con base en esta priorización, se organizaron cinco rutas comunitarias que se desarrollaron entre el lunes 10 y el sábado 14 de noviembre, cumpliendo con la programación establecida y asegurando la presencia del equipo en los territorios seleccionados. Para la ejecución de estas jornadas, el contratista dispuso de transporte para el traslado del personal, camisetas oficiales que reforzaron la identidad de marca y un equipo logístico capacitado para interactuar directamente con los asistentes. Durante las visitas, se realizaron conversaciones con emprendedores y empresarios locales, se distribuyeron volantes informativos, se explicó el concepto INN y se promovió el formulario de inscripción, todo acompañado de registros audiovisuales y listados de asistencia que sirvieron como evidencia verificable del proceso.</p> <p>El contratista desarrolló las rutas en territorios previamente definidos, garantizando una cobertura segmentada y estratégica. En la zona rural, se visitaron comunidades como Julumito, Las Huacas,</p>	<p>Informe de los resultados de las rutas de sensibilización y promoción proyecto, con las respectivas evidencias audiovisuales y/o listados de asistencia.</p>



20252100759463

	<p>Quintana, Santa Rosa, La Tetilla, San Rafael, Cajete y San Bernardino, donde se estableció contacto directo con productores locales y emprendedores de base comunitaria. En la zona urbana, las jornadas se realizaron en espacios de alta concentración ciudadana y empresarial, incluyendo el Centro Histórico, el Parque Caldas, la Cámara de Comercio del Cauca, la Secretaría DAFE, la Universidad del Cauca, Unicomfacauca, la Fundación Universitaria de Popayán, Unimayor y el Parque Informático del SENA. Estas acciones permitieron posicionar el proyecto en escenarios académicos, institucionales y comerciales, fortaleciendo su legitimidad y visibilidad. Cada ruta fue documentada mediante fotografías, videos y listados de asistencia, asegurando la trazabilidad de las actividades y la transparencia del proceso. En conjunto, el contratista logró consolidar un vínculo cercano con la comunidad, ampliar el alcance municipal del proyecto y fomentar una participación ciudadana activa en la primera fase del programa.</p>	
<p>FASE 1. EDUCACIÓN AL CONSUMIDOR, POSICIONAMIENTO DE MARCA Y SEGMENTACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS</p> <p>Actividad Contractual 1.3. Difusión del proyecto a la comunidad y a los medios de comunicación sobre el proyecto y el capital semilla</p>	<p>El contratista llevó a cabo la difusión institucional del proyecto Popayán INN y del componente de capital semilla mediante una jornada estratégica realizada el 10 de noviembre desde las 8:00 a. m., con el propósito de dar visibilidad al programa y resaltar las oportunidades que ofrece a empresarios y emprendedores. En primer lugar, se realizó la convocatoria a medios de comunicación locales y regionales, asegurando la asistencia de periodistas, representantes institucionales y actores del ecosistema emprendedor. La jornada inició con un desayuno de bienvenida, que facilitó un espacio de</p>	<p>Informe de las acciones realizadas en cuanto a difusión del proyecto, con las respectivas evidencias audiovisuales y/o listados de asistencia.</p>



20252100759463

relacionamiento previo y permitió establecer un ambiente de confianza entre los asistentes. Para ello, se dispuso de personal de apoyo en logística, meseros y servicios generales, quienes garantizaron la organización y atención adecuada del evento. Posteriormente, se desarrolló el lanzamiento oficial del proyecto, acompañado de una rueda de prensa en la que se presentaron los objetivos, el alcance municipal, los beneficios para las unidades productivas y las características del componente de capital semilla, incluyendo la entrega de kits tecnológicos y el acceso a incentivos económicos. El evento se llevó a cabo en el Domo Interno, contando con una maestra de ceremonia encargada de conducir la agenda y presentar a los voceros institucionales, lo que aseguró un desarrollo ordenado y profesional de la actividad.

Asimismo, se anunció la puesta en marcha de campañas permanentes de difusión en medios tradicionales y digitales, orientadas a mantener informada a la comunidad e incentivar su participación en las siguientes fases del programa. Se proyectó la elaboración y distribución de boletines informativos, con el fin de asegurar una comunicación clara y constante sobre los avances, requisitos y oportunidades del proyecto, fortaleciendo la apropiación y el compromiso de los actores involucrados. La actividad logró una amplia cobertura mediática gracias a la participación de diversos medios de comunicación, entre ellos prensa escrita, radio, televisión y portales digitales, que replicaron la información y multiplicaron el alcance de la convocatoria.

	ALCALDIA DE POPAYAN	F-GC-CT-08
	INFORME DE EJECUCIÓN Y SUPERVISIÓN CONTRACTUAL	Versión: 05
		Página 7 de 17

20252100759463

<p>FASE 1. EDUCACIÓN AL CONSUMIDOR, POSICIONAMIENTO DE MARCA Y SEGMENTACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS</p> <p>Actividad Contractual 1.4. Creación, desarrollo de la rúbrica y sistematización de las experiencias que se usaron para identificar el estado los potenciales beneficiarios.</p>	<p>Se diseñó una rúbrica de evaluación como instrumento metodológico para garantizar un proceso riguroso, transparente y objetivo en la identificación y selección de los potenciales beneficiarios. Esta herramienta permitió diferenciar entre emprendimientos en fase de consolidación y empresas en expansión con modelo de negocio consolidado, asegurando que las iniciativas seleccionadas estuvieran alineadas con los objetivos del proyecto: promover la innovación, fortalecer la sostenibilidad y consolidar el impacto económico, social y ambiental en el municipio de Popayán.</p> <p>La rúbrica se estructuró en torno a cuatro criterios fundamentales, aplicables a ambas categorías:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Innovación: mide el grado de diferenciación, creatividad y capacidad de transformación de la propuesta. - Impacto: valora el potencial económico, social y/o ambiental, así como su alineación con las necesidades del territorio. - Viabilidad: analiza la factibilidad técnica, financiera y de mercado en los emprendimientos, y la sostenibilidad técnica, financiera y comercial en las empresas. - Equipo: evalúa las capacidades, compromiso y complementariedad en los emprendimientos, y la experiencia, liderazgo y capacidad de ejecución en las empresas. <p>Emprendimientos: La rúbrica se aplicó a iniciativas en etapa temprana, con validación inicial y potencial de crecimiento. Se valoró la capacidad de generar propuestas innovadoras, impacto medible y equipos</p>	<p>Documento que contenga la rúbrica, así mismo se entregará la base de datos de la sistematización de la experiencia.</p>
--	---	--

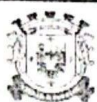
*20252100759463*

	<p>comprometidos, diferenciando aquellas con mayor proyección de consolidación tecnológica.</p> <p>Empresas: Se aplicó a unidades productivas en operación, con potencial de escalabilidad y consolidación en Popayán. Se evaluó la sostenibilidad financiera, la capacidad de liderazgo y la evidencia de impacto verificable, diferenciando las empresas con modelos sólidos de aquellas con innovación limitada o sostenibilidad frágil.</p>	
<p>FASE 1. EDUCACIÓN AL CONSUMIDOR, POSICIONAMIENTO DE MARCA Y SEGMENTACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS</p> <p>Actividad Contractual 1.5. Diferenciación, creación del perfil y análisis de Empresas en Expansión con Modelo de Negocio Consolidado.</p>	<p>Para el cumplimiento de la Actividad Contractual 1.5 – Diferenciación, creación del perfil y análisis de Empresas en Expansión con Modelo de Negocio Consolidado, se tuvo en cuenta la rúbrica de evaluación diseñada para la categoría de empresas, la cual contempló cuatro criterios fundamentales: innovación, impacto, viabilidad y equipo. Cada criterio fue valorado en cuatro niveles de desempeño (alto, medio-alto, básico y bajo), lo que permitió establecer un marco objetivo y homogéneo para la evaluación. En una primera etapa, se realizó una revisión exhaustiva de todas las empresas inscritas, verificando la información sistematizada y complementándola con revisión documental. A partir de esta evaluación inicial, se seleccionaron las 30 empresas más alineadas con los objetivos del proyecto, priorizando aquellas con operación estable, modelos de negocio consolidados y alto potencial de expansión dentro del municipio de Popayán.</p> <p>Posteriormente, sobre las empresas seleccionadas, se llevó a cabo un proceso</p>	<p>Informe que refleje el perfil y análisis del estado de las empresas en expansión y que contenga los modelos de negocios.</p>

	ALCALDIA DE POPAYAN	F-GC-CT-08
	INFORME DE EJECUCIÓN Y SUPERVISIÓN CONTRACTUAL	Versión: 05
		Página 9 de 17

20252100759463

	de diferenciación y creación de perfiles estandarizados, en el que se documentaron datos clave como: Año de constitución, Representante legal, Sector económico, Ubicación, Estado de formalización y Modelo de negocio. Este trabajo fue realizado por un equipo técnico especializado, que en algunas sesiones contó con el acompañamiento del equipo de la Secretaría DAFE, reforzando la transparencia y legitimidad del proceso. Con los perfiles listos, se efectuó una reunión de deliberación en un espacio físico acondicionado con computadores y herramientas de sistematización, donde se revisaron uno a uno los perfiles.	
<p>FASE 1. EDUCACIÓN AL CONSUMIDOR, POSICIONAMIENTO DE MARCA Y SEGMENTACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS</p> <p>Actividad Contractual 1.6 Diferenciación, creación del perfil y análisis de los Emprendimientos en Fase de Consolidación con Potencial Tecnológico.</p>	<p>Para el cumplimiento de la actividad se dispuso de un equipo técnico especializado, acompañado en varias sesiones por el equipo de la Secretaría DAFE, que realizó un análisis individual de los emprendimientos inscritos. El proceso se basó en la información sistematizada en la plataforma y se complementó con reuniones de deliberación en las que se revisaron uno a uno los perfiles. Para garantizar objetividad y transparencia, se aplicó una rúbrica de evaluación diseñada específicamente para la categoría de emprendimientos, que permitió valorar aspectos clave como innovación, impacto, viabilidad y equipo. Cada criterio fue analizado en cuatro niveles de desempeño: alto, medio-alto, básico y bajo, lo que facilitó diferenciar las iniciativas en función de su grado de consolidación y potencial de crecimiento. Este método permitió identificar con claridad cuáles emprendimientos contaban con propuestas innovadoras, impacto medible en el territorio,</p>	<p>Informe que refleje el perfil y análisis del estado de los emprendimientos en fase de consolidación.</p>



20252100759463

	<p>modelos de negocio viables y equipos comprometidos, frente a aquellos que aún requerían mayor apoyo técnico y acompañamiento.</p> <p>Posteriormente, sobre los emprendimientos seleccionados, se desarrolló un proceso de diferenciación y creación de perfiles estandarizados, que incluyó títulos como: Año de creación, Representante del emprendimiento, Sector económico, Ubicación, Estado de formalización y Potencial tecnológico. Cada perfil reflejó el estado actual de la iniciativa, sus avances, brechas identificadas y recomendaciones específicas para fortalecer su consolidación. Este trabajo se complementó con reuniones de deliberación en espacios acondicionados con computadores y herramientas de sistematización, donde se discutieron los hallazgos y se validaron los 70 emprendimientos con mayor proyección dentro del ecosistema.</p>	
<p>FASE 2. PROGRAMA DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA</p> <p>Actividad Contractual 2.1 Evento de bienvenida con la entrega de kits que incluye agenda, lapicero, resaltador, tula y escarapela.</p>	<p>El contratista organizó y ejecutó el evento de bienvenida del Programa de Formación Especializada, cuidando cada detalle logístico y protocolario para garantizar un inicio exitoso de las actividades. En primer lugar, se envió a diseñar y producir los kits institucionales que serían entregados a los participantes, los cuales incluyeron una agenda, lapicero, resaltador, tula y una escarapela personalizada. Esta escarapela fue elaborada de manera práctica y funcional, en su parte posterior contenía una tarjeta con diez refrigerios a reclamar durante el desarrollo del programa, lo que aseguró la comodidad de los asistentes en las jornadas de formación. El evento se llevó a cabo en</p>	<p>Formato de asistencia y registro de material audiovisual</p>



20252100759463

	<p>un espacio físico dispuesto para la reunión con los seleccionados, contando con la presencia del Secretario de Desarrollo Agroambiental y de Fomento Económico, Iván Darío Arturo Pabón, quien dio la bienvenida oficial a los participantes y destacó la importancia del proceso formativo. La jornada fue conducida por el mentor lo que permitió mantener un orden protocolario y un ambiente profesional durante toda la actividad.</p> <p>Para garantizar la adecuada ejecución del evento, se dispuso de personal logístico especializado, responsable de la organización del espacio, control de ingreso, entrega de kits y el acompañamiento a los participantes. Se realizó un registro fotográfico y audiovisual completo, que documentó tanto la entrega de materiales como la interacción entre los asistentes y las autoridades presentes, asegurando evidencias verificables de la actividad. El evento de bienvenida no solo cumplió con la entrega de los kits, sino que también sirvió como un espacio de integración inicial, donde los participantes pudieron conocer los objetivos del programa, las dinámicas de trabajo y los beneficios asociados al proceso de formación especializada.</p>	
<p>FASE 2. PROGRAMA DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA</p> <p>Actividad Contractual 2.2 Desarrollo de formación para 70 emprendedores en etapa inicial y 30 empresas en etapas de crecimiento.</p>	<p>El contratista desarrolló la formación especializada dirigida a 70 emprendedores en etapa inicial y 30 empresas en fases de crecimiento, mediante un programa intensivo realizado entre el 18 y el 25 de noviembre. Para garantizar la calidad del proceso, se diseñó una agenda académica con módulos diferenciados para empresas consolidadas y</p>	<p>Informe del desarrollo de la formación, con los respectivos hallazgos y oportunidades de mejora, este incluirá el listado de asistencia y registro</p>



20252100759463

	<p>emprendimientos en fase de consolidación, cada uno con una duración total de 21 horas y debidamente certificado. Las sesiones se llevaron a cabo en espacios físicos adecuados como salones, auditorios y casas de formación, dotados con pantallas, proyectores y micrófonos, asegurando comodidad y condiciones técnicas óptimas para el aprendizaje. Cada jornada contó con un control de bienvenida y registro de asistencia, además de la entrega de refrigerios para los participantes, lo que favoreció la permanencia y el bienestar durante las actividades. Los talleres fueron orientados por expertos en cada temática, quienes no solo impartieron contenidos teóricos, sino que también promovieron actividades prácticas en las que los participantes pudieron aplicar lo aprendido directamente a sus proyectos.</p> <p>El contratista desarrolló la formación especializada dirigida a 70 emprendedores en etapa inicial y 30 empresas en crecimiento, mediante un programa intensivo realizado entre el 18 y el 25 de noviembre. Para ello, se diseñó una agenda académica con módulos diferenciados, cada uno con una duración total de 21 horas y con certificación oficial al finalizar. Las sesiones se llevaron a cabo en espacios físicos adecuados como salones y auditorios, dotados con pantallas, proyectores y equipos de sonido, garantizando condiciones técnicas óptimas y comodidad para los participantes. Se dispuso de un control de ingreso y registro de asistencia, además de la entrega de refrigerios en cada jornada, lo que favoreció la</p>	fotográfico
--	--	-------------



20252100759463

	<p>permanencia y bienestar de los asistentes. Los talleres fueron conducidos por expertos en cada temática, quienes estructuraron las clases con metodologías participativas y actividades prácticas que permitieron a los emprendedores y empresarios aplicar lo aprendido directamente en sus proyectos.</p> <p>La formación se organizó en módulos especializados según el perfil de los participantes. Para las empresas en expansión con modelo de negocio consolidado, se abordaron temas como innovación y transformación digital, marketing y comercialización, gestión financiera avanzada, liderazgo y talento humano, contratación estatal y herramientas tecnológicas para la productividad. En el caso de los emprendedores en fase inicial, los módulos se enfocaron en diseño de modelo de negocio con Lean Startup, branding y creación de contenido, marketing digital básico, fotografía con celular para productos, gestión financiera elemental, uso de inteligencia artificial y formalización legal del negocio. Cada sesión contó con acompañamiento cercano de los mentores, quienes al finalizar se quedaban disponibles para resolver dudas y orientar a los participantes que quisieran profundizar en sus proyectos. El proceso fue documentado con registros fotográficos y audiovisuales, además de listados de asistencia, lo que aseguró la trazabilidad de la actividad y permitió identificar hallazgos y oportunidades de mejora para fortalecer futuras ediciones del programa.</p>	
--	---	--



20252100759463

FASE 3. BOOTCAMP

Actividad Contractual 3.1
Inmersión intensiva para empresas
en expansión con modelo de
negocio consolidado y
emprendimientos en fase de
consolidación con potencial
tecnológico.

El Bootcamp comenzó con la adecuación de los espacios en la Sede Campestre de la Uniautónoma del Cauca, asegurando que cada salón estuviera dotado con tablero, material de papelería, micrófonos, equipos de sonido y todas las comodidades necesarias para el desarrollo de las actividades. Los emprendedores y empresarios fueron citados a las 7:30 a. m. en la sede principal de la universidad, donde el equipo logístico organizó la espera y coordinó el traslado en buses hacia el lugar de encuentro. Al llegar, se dio la bienvenida oficial a los grupos, contando con el acompañamiento de la Secretaría DAFE y la presencia del Secretario Iván Darío Arturo Pabón, quienes reforzaron el carácter institucional de la jornada. Las actividades iniciaron con espacios de formación y posteriormente se avanzó hacia talleres prácticos, en los que se entregó material de apoyo para las dinámicas. Durante la mañana se ofreció un refrigerio, al mediodía un almuerzo completo y en la tarde un segundo refrigerio con postre, garantizando el bienestar de los asistentes. La jornada contó en todo momento con personal de salud, incluyendo un enfermero, para atender cualquier eventualidad, y al finalizar los buses retornaron a los participantes a la sede principal.

Las jornadas se realizaron el 22 de noviembre de 2025 en la sede campestre, con actividades de capacitación, talleres prácticos y mentorías grupales, y el 23 de noviembre de 2025 con una sesión de seguimiento dedicada a resolver dudas sobre la preparación de los videos de pitch, el diligenciamiento del formulario,

Informe de la
jornada de
inmersión el cual
debe incluir el
registro de
asistencia y
registro
fotográfico



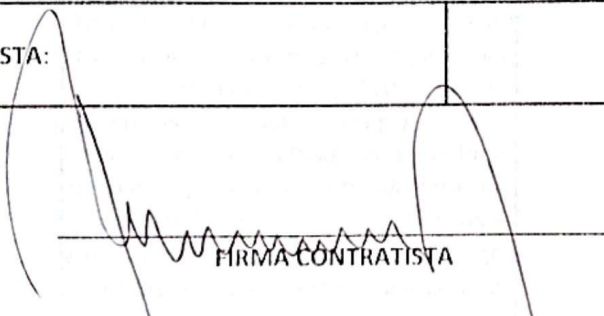
20252100759463

mentorías personalizadas y entrevistas técnicas. En total participaron 69 asistentes, de los cuales 28 fueron empresarios en fase de consolidación y 41 emprendedores en etapa de fortalecimiento, además de 5 personas del equipo logístico de Popayán INN, 5 docentes formadores y 4 integrantes del personal de apoyo de la Secretaría DAFE, quienes acompañaron y facilitaron el desarrollo de la jornada.

El acompañamiento técnico se reflejó en la organización y conducción de los talleres especializados, diferenciados para empresas y emprendedores. Las empresas trabajaron en cuatro talleres: ideación y prototipado, indicadores de empleo y escalabilidad, diligenciamiento del formato de proyecto y pitch de negocio, todos orientados a fortalecer su capacidad de innovación, planificación y comunicación estratégica. Por su parte, los emprendedores participaron en tres talleres desarrollados durante tres días calendario: creatividad e ideación de soluciones, prototipado rápido y validación de propuesta de valor, y comunicación efectiva con pitch de alto impacto. Cada sesión fue dirigida por expertos en las temáticas, quienes brindaron metodologías prácticas y retroalimentación personalizada, permitiendo que los participantes aplicaran lo aprendido directamente en sus proyectos. Además, se generaron momentos de trabajo conjunto entre emprendedores y empresarios, en los que se desarrollaron dinámicas integradas y se establecieron espacios de networking, favoreciendo el intercambio de experiencias, la construcción de alianzas y la identificación de

	ALCALDIA DE POPAYAN	F-GC-CT-08
	INFORME DE EJECUCIÓN Y SUPERVISIÓN CONTRACTUAL	Versión: 05
		Página 16 de 17

20252100759463

	<p>oportunidades de colaboración. El acompañamiento técnico incluyó también mesas de asesoría individual en innovación, mercadeo, gestión y finanzas, donde se identificaron necesidades específicas y se ofrecieron recomendaciones concretas para mejorar la competitividad y sostenibilidad de las iniciativas. Todo el proceso fue documentado con registros fotográficos y listados de asistencia, asegurando la trazabilidad y transparencia de la actividad.</p>	
OBSERVACIONES		
<p>POR PARTE DEL CONTRATISTA:</p>		
<div style="text-align: center;">  FIRMA CONTRATISTA </div>		
CUMPLIMIENTO Y/O RECIBIDO A SATISFACCIÓN		
<p>El Supervisor, dando cumplimiento a los Artículos 83 y 84 de la Ley 1474 de 2011 certifica que el Contratista ha cumplido cabalmente con el objeto contractual desarrollando las actividades descritas anteriormente, dentro del periodo de tiempo comprendido entre el <u>27/ 10/ 2025</u> y <u>30/ 11/ 2025</u> y cumpliendo con el pago al Sistema de Seguridad Social, y por lo que se procede a la elaboración del acta de pago parcial y/o final X, para el trámite de pago.</p>		
 FIRMA SUPERVISOR	 FIRMA APROYORADA SUPERVISIÓN (SI APLICA) <i>uy</i>	
<p>Nota: En caso que el contratista presente un informe de actividades en formato externo, el supervisor del contrato deberá diligenciar este documento trasladando la información del informe presentado por el contratista indicando el número de radicado y el número de folios.</p>		
DOCUMENTOS ANEXOS		No. FOLIOS, CD'S, DVD'S