INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 1

NOMBRE:	JUAN DAVID CALERO ABADIA
CEDULA:	1113653375
CLASE DE CONTRATO:	PRESTACIÓN DE SERVICIOS - Prestación de servicios profesionales
No. DE CONTRATO:	1.310-19.13-17760-2025 del 24 de noviembre de 2025
VALOR DEL CONTRATO:	$7.500.000 (SIETE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE)
DURACIÓN DEL CONTRATO:	Del 24 de noviembre de 2025 a 31 de Diciembre de 2025
PERIODO DEL INFORME:	Noviembre de 2025, CUOTA 1
FECHA PRESENTACIÓN:	30 de noviembre de 2025

Objeto del contrato: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES EN MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES EN LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO, COMPETITIVIDAD Y FOMENTO DEL EMPLEO EN DESARROLLO DEL PROYECTO DENOMINADO FORTALECIMIENTO DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL VALLE DEL CAUCA.

A continuación, se presenta informe de actividades que evidencian el cumplimiento de las obligaciones específicas del contrato de prestación de servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión, desarrolladas en este periodo:

Actividades Realizadas:
Las actividades están en completa coherencia con las definidas contractualmente, tal como se describe a continuación, con los logros respectivos:

1. Apoyar el desarrollo de las fases ligadas a las convocatorias del proyecto hub de e-commerce , adelantado por la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo y otros actores del ecosistema emprendedor, incluyendo asistencia técnica, evaluación, alistamiento de documentación y seguimiento a emprendedores y empresarios, ligados a dicho programa, así mismo apoyar la logística, convocatorias, o cualquier elemento ligado a su ejecución.

- Diseñé, estructuré y distribuí los formularios de asistencia correspondientes a la segunda fase de las formaciones Vende Digital Personas, Vende Digital Empresas y Marca en Marcha.

- Ejecuté campañas de difusión segmentadas dirigidas a los inscritos en la formación Vende Digital Personas, enfocadas en dos públicos: personas sin usuario en la plataforma Skool activo, para incentivar su registro y participación; y personas con usuario pero sin avance, con el objetivo de motivar la continuidad.

- Implementé acciones de recordatorio estratégicas previas a cada sesión formativa, con el fin de fortalecer la asistencia y participación en las clases virtuales de los programas Vende Digital Personas, Vende Digital Empresas.

- Gestioné la atención y resolución de consultas a través de WhatsApp, brindando acompañamiento personalizado a los miembros de la comunidad en relación con las convocatorias activas, como Marca en Marcha y Vende Digital Valle. Esta atención directa contribuyó a una participación más informada, oportuna y comprometida por parte de los beneficiarios en las distintas iniciativas.

2. Elaborar documentos técnicos (actas, informes, propuestas, estudios previos, etc), conforme a los lineamientos de la entidad y la normatividad vigente, según solicitud del líder del proceso y/o supervisor del contrato.

Actualicé el plan de trabajo de la estrategia Hub de Ecommerce, integrando los ajustes y lineamientos acordados en las reuniones con el equipo de Planeación y el Despacho de la Secretaría, con el objetivo de garantizar la coherencia entre las actividades programadas y los compromisos establecidos en el convenio contractual.

3. Responder los requerimientos que le sean asignados, desde su área de conocimiento y profesional, de acuerdo a los lineamientos impartidos por el líder de proceso o supervisor de contrato.

Durante el presente mes no se recibieron requerimientos adicionales por parte de la entidad contratante ni de otras áreas vinculadas a la estrategia Hub de Ecommerce, lo que permitió enfocar los esfuerzos en la ejecución eficiente de las actividades previamente planificadas

4. Construir y mantener actualizada una base de datos de posibles premios, distinciones o reconocimientos nacionales o internacionales en los que la Secretaria de desarrollo económico del valle del cauca pueda postularse con el proyecto Hub de e-commerce.

- Gestioné la base de datos de inscritos y participantes activos en los programas de formación, realizando actualizaciones semanales a partir del seguimiento individual de la

participación en las formaciones, con el fin de mantener un control preciso del avance y la permanencia de los beneficiarios.

- Diseñé la encuesta de satisfacción con el propósito de implementar un canal de retroalimentación cercano y humanizado con la comunidad del Hub de Ecommerce. Esta herramienta permitió recopilar percepciones cualitativas sobre los servicios brindados y fortalecer la relación con los beneficiarios mediante una atención empática y personalizada.

5. Coordinar reuniones y hacer seguimiento constante del desarrollo de las actividades con el operador del proyecto y los proveedores de los servicios ligados al proyecto

Coordiné con la asistente del proveedor Santiago Cruz el ajuste y definición del calendario de clases virtuales y presenciales, brindando orientación para asegurar su alineación con los tiempos estipulados en el plan de trabajo y el cumplimiento de los lineamientos operativos establecidos por la entidad.

6. Elaborar informes mensuales detallando los resultados alcanzados en términos de participación, satisfacción y aprendizaje de los beneficiarios del proyecto.

Elaboré el informe de resultados de la encuesta de satisfacción dirigida a los beneficiarios del programa Marketing 360, desarrollado en alianza con Microsoft.

7. Gestionar bases de datos que incluye data de caracterización de los participantes del proyecto Hub de e-commerce

Elaboré la base de datos de caracterización de los participantes de los programas de formación Vende Digital Personas, Vende Digital Empresas, Marca en Marcha y Marketing 360 con Microsoft. Este insumo consolidó información clave sobre perfiles demográficos, sectores económicos, niveles de madurez digital y otras variables relevantes para el seguimiento, segmentación y análisis de impacto de la estrategia Hub de Ecommerce del Valle del Cauca.

8. Colaborar con la recopilación de evidencia de las actividades desarrolladas en el marco del proyecto Hub de ecommerce

Creé y estructuré la carpeta de evidencias de la estrategia Hub de Ecommerce, destinada a la recopilación, clasificación y resguardo de soportes documentales, registros fotográficos, material audiovisual y demás evidencias de las actividades ejecutadas. Esta herramienta contribuye a la trazabilidad, verificación y sistematización integral de las acciones desarrolladas en el marco del proyecto.

9. Monitorear los indicadores de desempeño y resultado de las acciones implementadas en el proyecto Hub de e-commerce

Esta actividad no se ha ejecutado hasta la fecha, ya que los programas de formación se encuentran en su fase final, lo cual impide su desarrollo en esta etapa del proceso.

10. Participar activamente en actividades incluidas las de fortalecimiento, como capacitaciones, reuniones desarrolladas por la Secretaria de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo, así como las que otras dependencias de la Gobernación Valle del Cauca lleven a cabo. Igualmente, asistir y participar en las mesas de trabajo y otras instancias en las que sea designado, conforme a la instrucción impartida por el Jefe y/o Supervisor, o las que convoquen de otras dependencias de la Gobernación del Valle.

Asistí a mesa de trabajo con el equipo para la elaboración del reporte PIIP y el informe de gestión de la estrategia Hub de Ecommerce, en el marco de la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Empleo del Valle del Cauca. Esta articulación permitió consolidar los avances y resultados clave del proyecto.

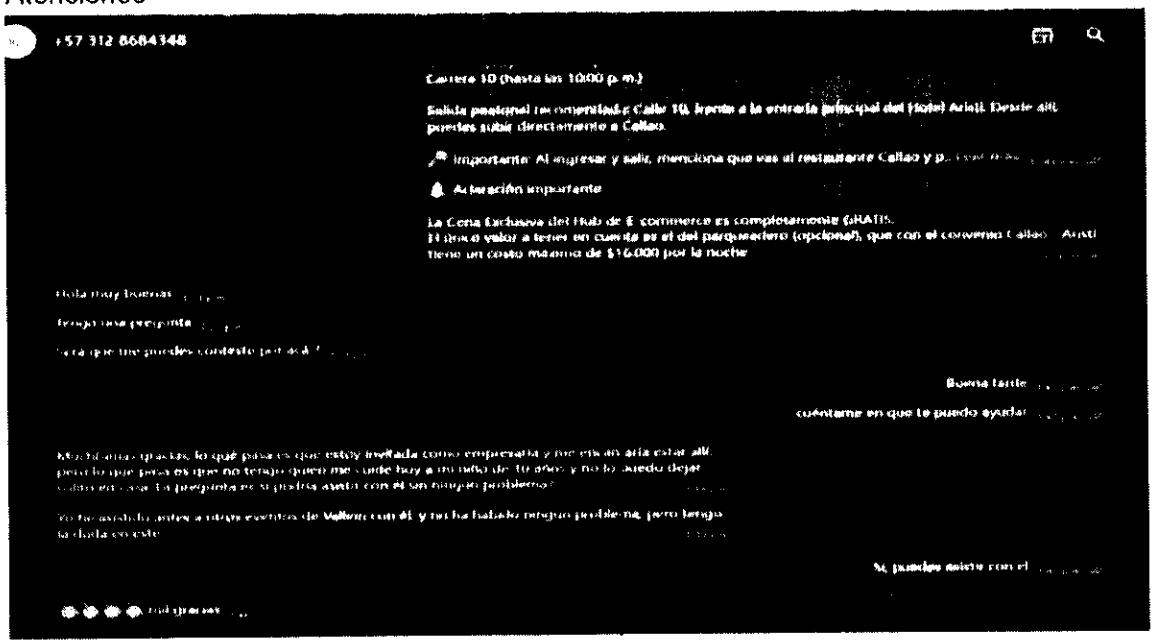
11. Las demás que le sean asignadas por el supervisor del contrato o jefe inmediato, para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con la naturaleza del contrato.

No se presentaron tareas adicionales al plan de trabajo.

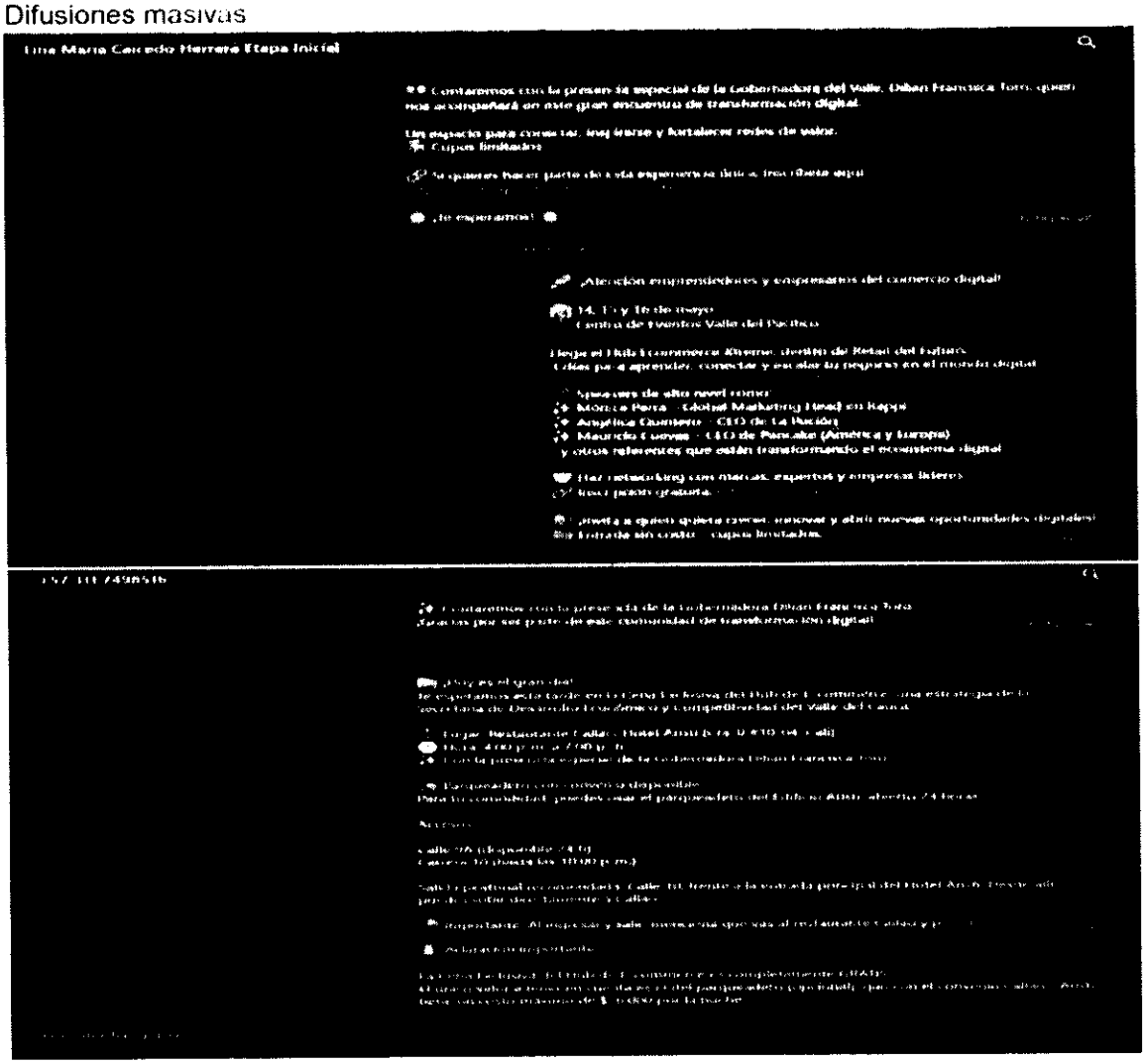
EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1

Atenciones

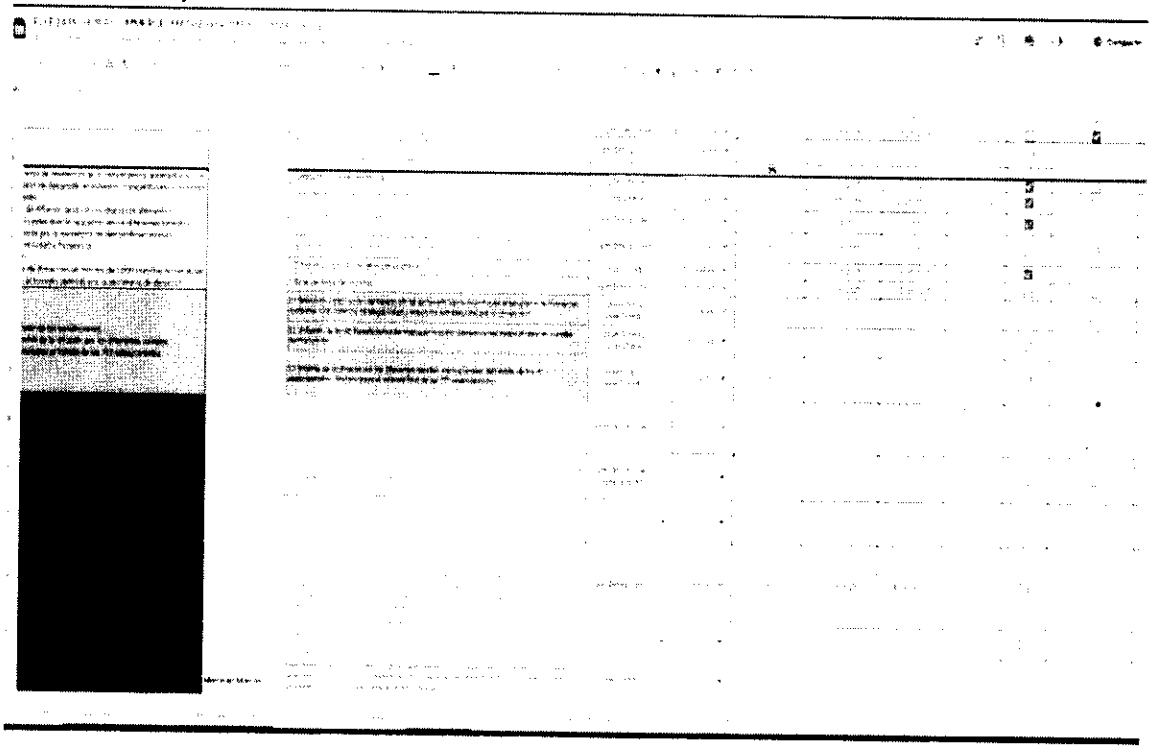


Difusiones masivas

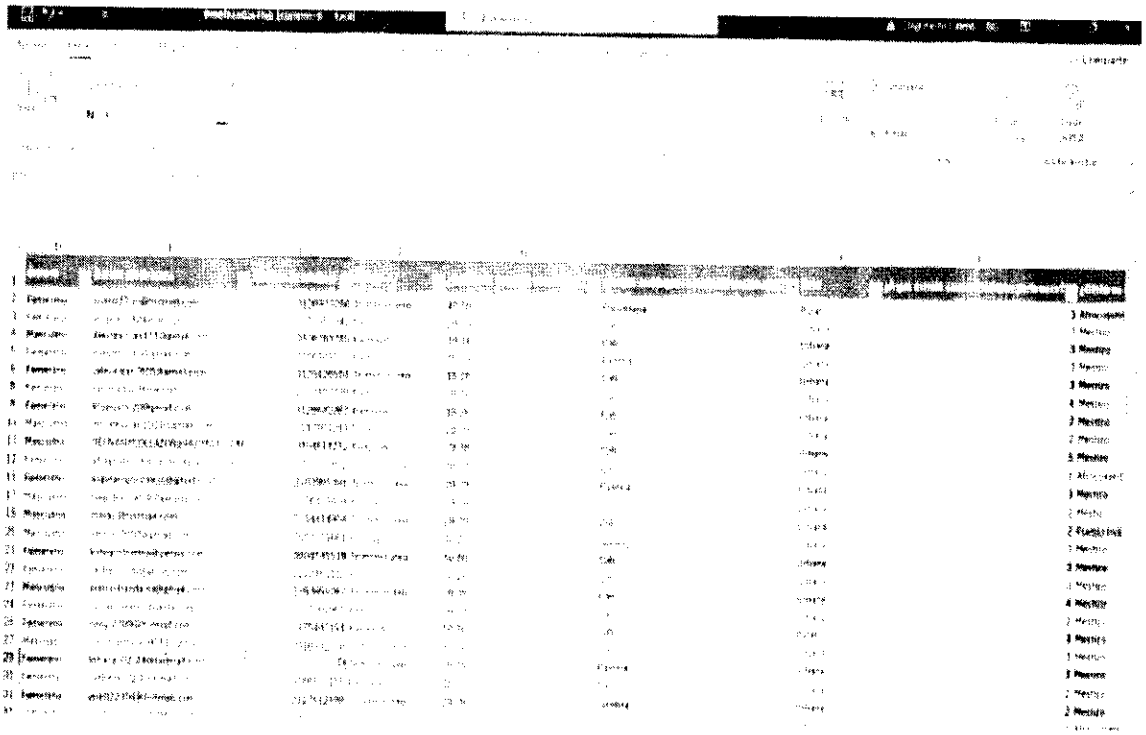


ACTIVIDADES 2

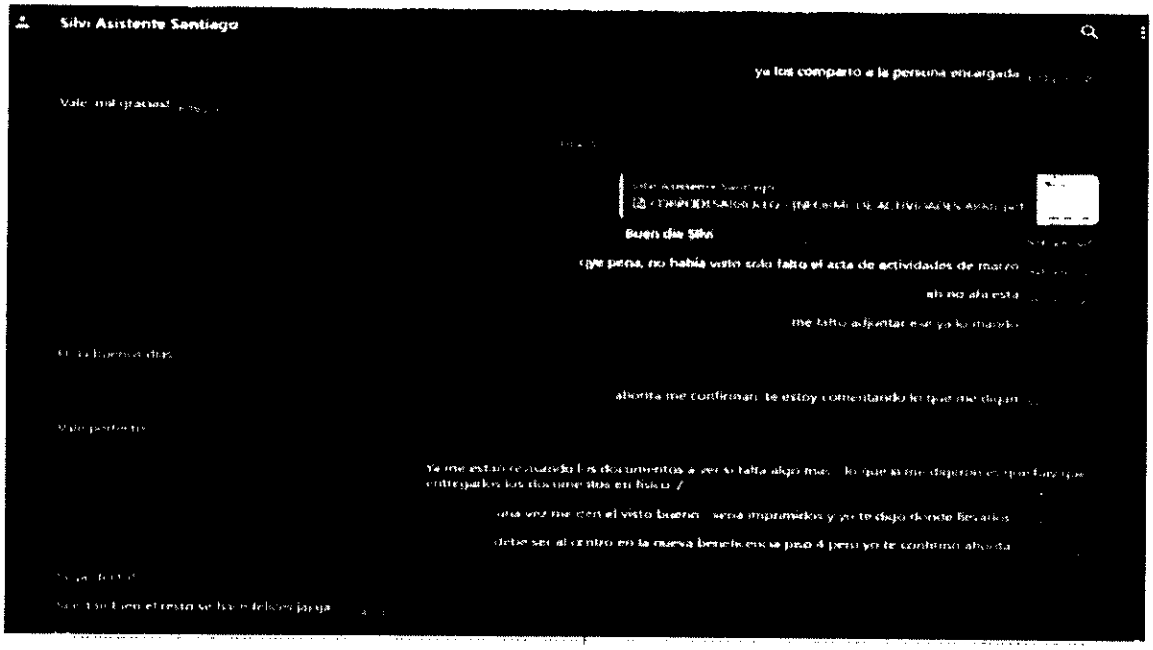
Plan de trabajo



ACTIVIDADES 4



ACTIVIDADES 5



ACTIVIDADES 6

Informe de Resultados - Encuesta de Satisfacción

Evento: Ecommerce Xtreme
Contexto: Encuesta aplicada posterior al evento "Ecommerce Xtreme" realizado como parte del evento macro Retail del Futuro, liderado por la Gobernación del Valle del Cauca a través de su estrategia Hub de E-commerce.

1. Metodología

Se aplicó una encuesta de satisfacción a los asistentes del evento, logrando 30 respuestas sobre una población objetivo de 420 personas, lo que representa una tasa de respuesta del 7,14%.

Dado el tamaño muestral, se usó un análisis descriptivo simple complementado con una interpretación orientada por inferencia cualitativa. Aunque la muestra es baja, los resultados presentan una clara tendencia y permiten extraer indicadores válidos de percepción sobre la experiencia del evento.

2. Resultados Generales

1. Experiencia general en el evento

Respuesta	Asistentes	Porcentaje
Excelente	28	93%
Buena	2	7%
Regular	0	0%
Mala	0	0%
Total	30	100%

El 100% de los participantes valoró positivamente su experiencia. El 93% la calificó como excelente, lo cual refleja una altísima satisfacción general.

Respuesta	Asistentes	Porcentaje
Muy útiles	26	87%
Útiles	4	13%
Poco útiles	0	0%
Nada útiles	0	0%
Total	30	100%

El contenido fue percibido como de alta calidad y valor formativo. El 87% lo consideró muy útil, lo cual evidencia que las temáticas y enfoques abordados fueron pertinentes y aplicables.

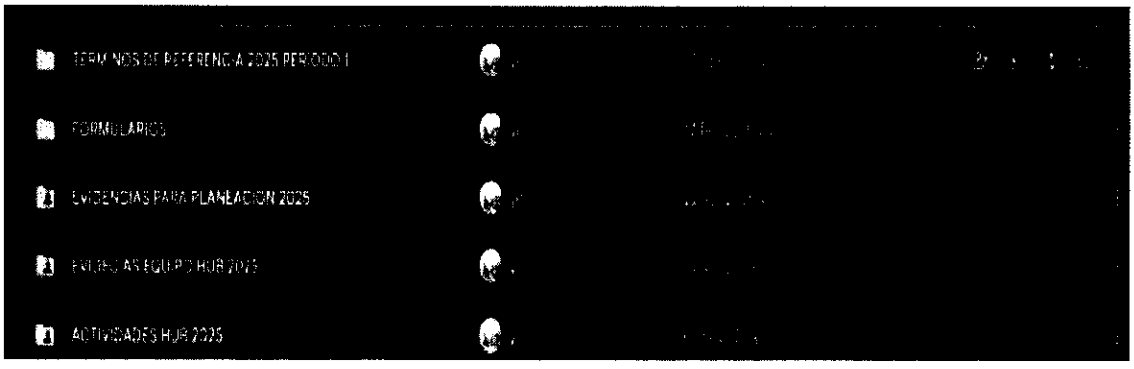
Respuesta	Asistentes	Porcentaje
Sí, completamente	29	97%
Parcialmente	1	3%
No del todo	0	0%
No cumplió	0	0%
Total	30	100%

La logística, programación y ejecución del evento cumplieron las expectativas de casi la totalidad de los asistentes (97%), lo cual refleja una alta eficiencia organizativa.

Respuesta	Asistentes	Porcentaje
Sí	29	97%
Tal vez	1	3%
Total	30	100%

Hay una intención muy positiva de continuidad con el 97% deseando seguir participando en las iniciativas del Hub de E-commerce. Esto valida la relevancia del enfoque estratégico del programa.

ACTIVIDADES 8



Presento certificaciones de afiliación a Salud, Pensión y ARL del Sistema de Seguridad Social. De otra parte, manifiesto que no estoy obligado a pagar los parafiscales de SENA, ICBF y Caja de Compensación Familiar.

Durante este periodo en desarrollo del presente contrato, guardé estricta confidencialidad y di cumplimiento a la Ley Estatutaria 1581 de 2012, respecto de toda la información y datos personales de los que tuve conocimiento con ocasión de la ejecución del contrato.

Cordialmente,

JUAN DAVID CALERO ABADIA
C.C.1113653375
Teléfono: 3024658737
Correo:Juantrader17@outlook.com