	ALCALDÍA DE POPAYÁN	F-GC-CT-20
	CONTROL EXPEDIENTE CONTRACTUAL	Versión: 03
		Página 1 de 1

# DE CONTRATO O CONVENIO:	20251800039337	# INFORME: 01
DEPENDENCIA CONTRATANTE:	SECRETARIA DE DESARROLLO AGROAMBIENTAL Y DE FOMENTO ECONOMICO	
CONTRATISTA / CONVENIANTE:	CORPORACION UNIVERSITARIA AUTONOMA DEL CAUCA	
C.C.-N.I.T.: 8915017666	DIRECCIÓN: CLL 5 # 3 - 85	TELÉFONO: 602822235
OBJETO DEL CONTRATO "AUNAR ESFUERZOS TECNICOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EL PROGRAMA DEL FORTAÑECIMIENTO DEL TEJIDO EMPRENDEDOR Y EMPRESARIAL EN EL MARCO DEL PROYECTO "FORTALECER ACCIONES PARA FOMENTAR EL DESARROLLO DE LA INNOVACION Y COMPETITIVIDAD DE LA CIUDAD DE POPAYAN"		
SUPERVISOR O INTERVENTOR: IVAN DARIO ARTURO PABON		

1. CERTIFICACION DE PUBLICACIÓN EN EL SECOP Y SIA OBSERVA.

IDENTIFICACION DEL PROCESO EN SECOP II	MP-SD-RE-006-2025

TIENE GARANTÍAS VIGENTES, ACTUALIZADAS Y PUBLICADAS EN EL SECOP II SI_____, NA__X___

La funcionaria **MARIA DEL PILAR OQUENDO CONSTAIN** identificada con C.C. 34.560.303 designado por el secretario o jefe de la Unidad Administrativa, para la administración y registro del **SECOP II**, y la funcionaria **ALEJANDRA FERNANDEZ GOMEZ** identificada con C.C. 25.286.220 designada por el secretario o jefe de la Unidad Administrativa, para la administración y registro de SIA OBSERVA:
CERTIFICAN que a la fecha (5 sep 11/2025) una vez consultado el SECOP II Y SIA OBSERVA, que el CONTRATISTA en mención, tiene publicados los documentos correspondientes al mes de Diciembre del expediente contractual en las plataformas. Por lo tanto, se otorga visto bueno para continuar con el trámite del pago.

FIRMA DEL RESPONSABLE SECOP II

FIRMA DEL RESPONSABLE SIA OBSERVA

2. CERTIFICACIÓN DE ARCHIVO DE GESTIÓN DE LA OFICINA JURÍDICA.

El funcionario/contratista _____, identificado con CC. 1143[illegible]60, responsable del control del Archivo de Gestión de la Oficina Asesora Jurídica, **CERTIFICA** que a la fecha (11-8-26), una vez consultado el expediente físico que reposa en el **Archivo de Gestión de la Oficina Jurídica**, el **CONTRATISTA** en mención, cuenta con los documentos al día, por lo tanto, se otorga visto bueno para continuar con el trámite del pago.
FIRMA DEL RESPONSABLE _____

3. CERTIFICACIÓN DE PQRSD

La secretaria(o) ejecutiva o quien haga sus veces ALVEIRO OSVALDO VILLAQUIRAN ARCOS, identificada(o), con CC. No 10.295.692, responsable del control de requerimientos o PQRSD que ingresan a la Unidad Administrativa. **CERTIFICA** que a la fecha (11/09/26), el contratista en mención. No presenta requerimientos o PQRSD vencidas o pendientes de trámite o respuesta. De conformidad con lo registrado en el formato de control a PQRSD F-GAC-03 a mi cargo. Por lo anterior se otorga visto bueno para continuar con trámite del pago.
FIRMA DEL RESPONSABLE _____

Powered by CamScanner

20252100759483

INFORMACIÓN GENERAL.			
Número de contrato: 20251800039337	Fecha de radicación: 30/12/2025	Número de Radicación: 20252100759483	
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 / 12 / 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		Informe Final x
OBLIGACIONES O ACTIVIDADES CONTRACTUALES	**DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES REALIZADAS**	**ANEXOS**
FASE 4. PRESENTACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS Actividad Contractual 4.1. Presentación de planes de expansión con modelo de negocio consolidado y pitch de emprendimientos en fase de consolidación con potencial tecnológico	La fase de presentación y evaluación de proyectos del programa se desarrolló como un proceso integral orientado a consolidar, validar y proyectar los modelos de negocio de emprendimientos y empresas participantes, en el marco del Programa de Entrenamiento Especializado en el Fortalecimiento Empresarial Popayán INN (INNpulsA, INNspira, INNventa, INNpacta, INNova e INNvierta). Esta etapa tuvo como propósito principal identificar aquellas iniciativas con mayor nivel de viabilidad, impacto y alineación con los objetivos del programa, mediante un proceso técnico de acompañamiento, estructuración y evaluación, garantizando la transparencia, trazabilidad y rigurosidad en la selección.	Informe de la jornada de inmersión el cual debe incluir el registro de asistencia y registro fotográfico

Powered by CamScanner

20252100759483

	La estrategia metodológica se ejecutó a través de un enfoque participativo y técnico que combinó espacios de interacción directa con los emprendedores y empresarios, herramientas de análisis estratégico, fortalecimiento de capacidades comunicativas y revisión técnica de los modelos de negocio. En una primera fase, se desarrollaron jornadas de diálogo e inmersión que permitieron levantar información detallada sobre la trayectoria empresarial, el estado actual de las iniciativas, sus principales retos y oportunidades de crecimiento, así como su potencial de escalamiento, especialmente en componentes de innovación y tecnología. Estos espacios facilitaron la construcción de diagnósticos individuales, contextualizados en la realidad operativa y sectorial de cada emprendimiento. Posteriormente, se implementó un proceso de fortalecimiento de capacidades orientado a la preparación de los participantes para escenarios formales de evaluación. Para ello, se brindaron lineamientos metodológicos para la construcción de un video pitch, enfocado en la claridad de la propuesta de valor, la coherencia del modelo de negocio y la capacidad de síntesis y persuasión. Este ejercicio permitió potenciar habilidades comunicativas y argumentativas, fundamentales para la presentación de iniciativas ante jurados evaluadores, aliados estratégicos y potenciales inversionistas. De manera paralela, se realizó la recepción, organización y sistematización de los insumos presentados por los participantes, garantizando la trazabilidad de la información mediante el uso de plataformas digitales. Esta información fue sometida a un proceso de revisión técnica en el que se analizaron aspectos estratégicos,	

Powered by CamScanner

20252100759483

	operativos y de mercado, permitiendo determinar el nivel de consolidación de cada iniciativa. Como resultado de este análisis, se procedió a la estructuración y fortalecimiento de los modelos de negocio mediante la aplicación de la metodología Canvas, herramienta que facilitó la representación integral de elementos clave como la propuesta de valor, segmentos de clientes, canales, fuentes de ingreso, recursos y actividades clave, aliados estratégicos y estructura de costos. Los resultados obtenidos fueron sistematizados y convertidos en insumos técnicos que respaldaron la toma de decisiones del Comité Evaluador Técnico, conformado por un equipo interdisciplinario. Este equipo contó con el apoyo operativo y logístico necesario para garantizar el adecuado desarrollo del proceso, así como con un grupo de profesionales encargados de validar la información, sistematizar los datos y acompañar la ejecución de la actividad. Como resultado del proceso de evaluación, se seleccionaron los emprendimientos y empresas con mayor nivel de desarrollo y proyección, quienes participaron en el Ring de Pitch, escenario en el cual presentaron sus propuestas ante un jurado evaluador. En el caso de los emprendimientos en fase de consolidación con potencial tecnológico, se priorizaron iniciativas que demostraron compromiso, participación activa y coherencia en la estructuración de sus modelos de negocio, las cuales concursaron por kits tecnológicos como incentivo para su fortalecimiento. De igual manera, las empresas en fase de expansión con modelo de negocio consolidado participaron en este espacio con el objetivo de acceder a capital semilla, siendo	

Powered by CamScanner

20252100759483

	evaluadas bajo criterios relacionados con sostenibilidad, escalabilidad, innovación y generación de impacto. El desarrollo de la jornada incluyó la organización logística del evento tipo ring, la verificación del registro de asistencia de los participantes y la recolección de evidencias audiovisuales que soportan la ejecución de la actividad. Asimismo, se realizó la entrega de certificados a los participantes, como reconocimiento a su proceso de formación y participación activa en el programa, contribuyendo al fortalecimiento de sus capacidades empresariales. Finalmente, se consolidaron los registros fotográficos, listados de asistencia y demás evidencias documentales como soporte verificable del cumplimiento de la actividad contractual, garantizando la transparencia y trazabilidad del proceso. Esta fase se constituye como un hito fundamental dentro del programa, al permitir la identificación de iniciativas con alto potencial de crecimiento, la consolidación de modelos de negocio estructurados y la preparación de los participantes para escenarios reales de inversión, fortaleciendo así el ecosistema empresarial de Popayán y promoviendo la competitividad, sostenibilidad y generación de empleo en la región.	
FASE 4. PRESENTACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS Actividad Contractual 4.2. Evento de Presentación Ring	La fase de presentación y evaluación de proyectos se desarrolló como un proceso integral orientado a la consolidación, validación y proyección de los modelos de negocio de los emprendimientos y empresas participantes, en el marco del Programa de Entrenamiento Especializado en el Fortalecimiento Empresarial Popayán INN. Esta etapa tuvo como propósito principal identificar	Informe del evento tipo ring y de la entrega de certificados con su respectivo registro de asistencia y registro audiovisual

Powered by CamScanner

20252100759483

de Pitch de emprendimientos en fase de consolidación con potencial tecnológico y 4.3 Evento con toda la organización, coordinación y gestión para la de entrega de certificados de la fase de formación desarrollada para ambos grupos.	aquellas iniciativas con mayor nivel de viabilidad, impacto y alineación con los objetivos del programa, mediante un proceso técnico de acompañamiento, estructuración y evaluación, garantizando la transparencia, trazabilidad y rigurosidad en la selección. La estrategia metodológica se ejecutó a través de un enfoque participativo y técnico que combinó espacios de interacción directa con los emprendedores y empresarios, herramientas de análisis estratégico, fortalecimiento de capacidades comunicativas y revisión técnica de los modelos de negocio. En una primera fase, se desarrollaron jornadas de diálogo e inmersión que permitieron levantar información detallada sobre la trayectoria empresarial, el estado actual de las iniciativas, sus principales retos y oportunidades de crecimiento, así como su potencial de escalamiento, especialmente en componentes de innovación y tecnología. Estos espacios facilitaron la construcción de diagnósticos individuales, contextualizados en la realidad operativa y sectorial de cada emprendimiento. Posteriormente, se implementó un proceso de fortalecimiento de capacidades orientado a la preparación de los participantes para escenarios formales de evaluación. Para ello, se brindaron lineamientos metodológicos para la construcción de un pitch, enfocado en la claridad de la propuesta de valor, la coherencia del modelo de negocio y la capacidad de síntesis y persuasión. Este ejercicio permitió potenciar habilidades comunicativas y argumentativas, fundamentales para la presentación de iniciativas ante jurados evaluadores, aliados estratégicos y actores del ecosistema empresarial. De manera paralela, se realizó la recepción, organización y sistematización de los insumos presentados por los participantes, garantizando la trazabilidad de la información mediante el uso de	

Powered by CamScanner

20252100759483

	herramientas digitales. Esta información fue sometida a un proceso de revisión técnica en el que se analizaron aspectos estratégicos, operativos y de mercado, permitiendo determinar el nivel de consolidación de cada iniciativa. Como resultado de este análisis, se procedió a la estructuración y fortalecimiento de los modelos de negocio mediante la aplicación de la metodología Canvas, herramienta que facilitó la representación integral de elementos clave como la propuesta de valor, segmentos de clientes, canales, fuentes de ingreso, recursos y actividades clave, aliados estratégicos y estructura de costos. Una vez culminada esta fase de preparación y fortalecimiento, se dio paso al desarrollo del Ring de Pitch, concebido como un espacio especializado de evaluación en el que los participantes presentaron sus propuestas ante un jurado evaluador. Esta jornada se desarrolló como un evento independiente, enfocado exclusivamente en la sustentación de los modelos de negocio, en el cual se valoraron aspectos como la claridad de la propuesta, el nivel de innovación, la viabilidad del modelo y el potencial de crecimiento y sostenibilidad. La selección de las iniciativas se realizó con base en criterios previamente definidos, garantizando la objetividad y coherencia del proceso evaluativo. De manera complementaria, se llevó a cabo un evento con invitado estelar, desarrollado en un momento distinto dentro de la ejecución de la actividad, cuyo objetivo fue fortalecer la inspiración, motivación y visión estratégica de los participantes. Este espacio permitió la interacción con un referente del ecosistema empresarial, quien compartió experiencias, aprendizajes y buenas prácticas, contribuyendo al fortalecimiento de capacidades y al reconocimiento de oportunidades dentro del entorno empresarial y de innovación. Este evento tuvo un carácter formativo e inspiracional, diferenciándose claramente del	

Powered by CamScanner

20252100759483

	proceso de evaluación técnica desarrollado en el Ring de Pitch. Finalmente, en un tercer momento, se realizó la jornada de cierre y entrega de certificados, concebida como un espacio de reconocimiento al proceso formativo y al compromiso de los participantes. Esta actividad se desarrolló de manera independiente, permitiendo formalizar la culminación del proceso de entrenamiento y resaltar los logros alcanzados por los emprendedores y empresarios. Durante esta jornada se hizo entrega de los certificados correspondientes, se reconoció el desempeño de los participantes y se consolidó el cierre institucional del programa. De forma transversal, se garantizó la adecuada organización logística de cada uno de los momentos desarrollados, incluyendo la verificación de asistencia de los participantes, la coordinación de los espacios, y la recolección de evidencias audiovisuales y documentales que soportan la ejecución de la actividad. Asimismo, se consolidaron registros fotográficos, listados de asistencia y demás soportes, asegurando la transparencia, trazabilidad y cumplimiento de los compromisos establecidos. Al finalizar la actividad se dispuso una mesa de pasabocas como parte del componente logístico de las jornadas, con el fin de garantizar condiciones adecuadas de permanencia y participación de los asistentes. Este espacio complementario facilitó la interacción entre los empresarios participantes, promovió el intercambio de experiencias y fortaleció el relacionamiento estratégico dentro del entorno de trabajo colaborativo establecido para cada actividad. En conjunto, esta fase se constituye como un hito fundamental dentro del programa, al permitir no solo la evaluación y selección de iniciativas con alto potencial de crecimiento, sino también el fortalecimiento de capacidades, la generación de	

Powered by CamScanner

20252100759483

	espacios de inspiración y el reconocimiento del proceso formativo, contribuyendo de manera integral al fortalecimiento del ecosistema empresarial y a la competitividad de la región.	
FASE 5. PRESENTACION DEL RING DE PITCH PARA INICIATIVAS EMPRESARIALES EN ETAPA DE EXPÁNSION y CIERRE DEL PROYECTO Actividad Contractual 5.1 Organización y desarrollo de un evento tipo Ring de presentación de pitch para las empresas en Expansión	El Ring de Pitch Empresarial se desarrolló como un evento de cierre orientado a la visibilización y reconocimiento de empresas en etapa de expansión que participaron en el proceso de fortalecimiento empresarial. A diferencia de escenarios dirigidos a emprendimientos en fase temprana, esta jornada estuvo enfocada exclusivamente en empresas con modelo de negocio consolidado, operación activa y proyección de crecimiento, que evidenciaron avances estratégicos durante el acompañamiento recibido. El evento se concibió como un espacio competitivo y estratégico en el que las empresas presentaron su pitch ante un jurado experto y un público amplio, en un entorno diseñado para simular escenarios reales de presentación ante inversionistas, aliados estratégicos y actores del ecosistema productivo. Cada empresa contó con un tiempo máximo de tres minutos para exponer de manera clara y estructurada su propuesta de valor, resultados alcanzados, ventajas competitivas, proyección de mercado y potencial de impacto regional. El control del tiempo se realizó mediante un temporizador visible para garantizar equidad y rigurosidad en el desarrollo de la dinámica. La metodología implementada incluyó la selección aleatoria de los turnos de presentación a través de una ruleta digital, lo cual aportó transparencia y dinamismo al evento. Posteriormente, el jurado calificador, conformado por tres profesionales con trayectoria en innovación, tecnología y gestión empresarial, aplicó una rúbrica técnica previamente definida que permitió evaluar de manera objetiva aspectos como la claridad del discurso, la coherencia del modelo de negocio, la solidez de la propuesta de	Informe del evento tipo ring con su respectivo registro de asistencia y registro audiovisual

Powered by CamScanner

20252100759483

	valor, la viabilidad operativa y el potencial de impacto en el entorno local y regional. El espacio contó con una adecuada disposición logística y técnica, incluyendo auditorio con capacidad superior a cien asistentes, escenario tipo ring, sistema de sonido, iluminación escénica, pantalla de proyección y personal de apoyo técnico y logístico. La ambientación permitió generar un entorno profesional y motivador, fortaleciendo la experiencia tanto de los empresarios como del público asistente. Durante la jornada se destacó la evolución estratégica de las empresas participantes, evidenciando mayor estructuración financiera, validación comercial, claridad en su mercado objetivo y proyección de escalamiento. Las presentaciones reflejaron procesos de maduración empresarial orientados a la sostenibilidad, generación de empleo y fortalecimiento del tejido productivo local. En el marco del evento se contó con la intervención de la Gestora Social del municipio, quien dirigió un mensaje institucional en el que resaltó la importancia de apoyar el crecimiento empresarial como eje fundamental del desarrollo económico de la ciudad. En su intervención reconoció el esfuerzo y compromiso de las empresas participantes, destacando que este tipo de espacios no solo visibilizan el talento local, sino que consolidan el ecosistema empresarial y generan nuevas oportunidades de articulación y crecimiento. El evento finalizó con unas palabras de cierre por parte del jurado evaluador, quienes felicitaron a las empresas por la calidad de sus presentaciones y por el nivel técnico evidenciado en sus propuestas. Se resaltó la importancia de continuar fortaleciendo la competitividad empresarial y de mantener procesos de mejora continua que permitan consolidar modelos sostenibles y escalables. Con ello se dio por	

Powered by CamScanner

20252100759483

	concluida la jornada, dejando como resultado un espacio de reconocimiento, visibilización y proyección para las empresas en etapa de expansión participantes. Al finalizar la jornada se dispuso un espacio de integración para los asistentes, acompañado de una mesa de pasabocas, lo cual permitió generar un ambiente de relacionamiento y networking entre empresarios, jurado, invitados y equipo organizador. Este momento facilitó el intercambio de contactos, la consolidación de posibles alianzas estratégicas y el fortalecimiento de vínculos dentro del ecosistema empresarial local, aportando un valor adicional al evento más allá de la dinámica competitiva del Ring de Pitch.	
FASE 5. PRESENTACION DEL RING DE PITCH PARA INICIATIVAS EMPRESARIALES EN ETAPA DE EXPÁNSION y CIERRE DEL PROYECTO Actividad Contractual 5.2 Entrega de Kits tecnológicos.	La actividad de entrega de los veinte (20) kits tecnológicos se ejecutó en cumplimiento de lo establecido contractualmente, garantizando la dotación efectiva a los beneficiarios seleccionados. Esta acción tuvo como finalidad fortalecer las capacidades digitales y audiovisuales de las empresas y emprendimientos favorecidos, brindándoles herramientas tecnológicas que les permitan mejorar la creación de contenidos, optimizar su presencia en entornos digitales y aplicar de manera práctica los conocimientos adquiridos durante el proceso de formación y acompañamiento. Cada kit fue estructurado de manera integral e incluyó un teléfono celular Redmi Note 14 Pro 5G con procesador MediaTek Dimensity 7300-Ultra, almacenamiento 8+256GB, pantalla AMOLED de 6.67", cámara principal de 200MP con capacidad de grabación en 4K, batería de 5110mAh con carga turbo de 45W, conectividad 5G, resistencia IP68 y sistema operativo Xiaomi HyperOS. Este dispositivo permite la captura de fotografías y videos en alta calidad, la gestión de contenidos digitales y la operación eficiente de herramientas empresariales móviles, constituyéndose en un recurso clave para	Informe que contenga registro fotográfico y listado de asistencia y demás evidencias que pueda demostrar la entrega y cumplimiento de los 20 kits tecnológicos

Powered by CamScanner

20252100759483

	el fortalecimiento de la estrategia comercial y comunicativa de los beneficiarios. Adicionalmente, los kits incluyeron micrófonos inalámbricos con tecnología de reducción de ruido ambiental, doble transmisor, alcance de hasta 20 metros y estuche de carga portátil con autonomía entre cuatro y cinco horas, lo que facilita la producción de contenidos audiovisuales con audio claro y profesional. Asimismo, se incorporó un aro de luz profesional de 45 cm con trípode de 2.10 metros, potencia de 55W y tres tonalidades de iluminación (blanca, cálida y fría), optimizando las condiciones de grabación y mejorando la calidad estética de fotografías, videos y transmisiones en vivo. Como complemento, cada beneficiario recibió una suscripción a CapCut por 1 año, herramienta que permite la edición de videos y fotografías, acceso a efectos, transiciones y recursos gráficos, así como la exportación de contenido en alta resolución. Esta aplicación fortalece la capacidad de producción audiovisual y facilita la generación de piezas comunicativas dinámicas y alineadas con las tendencias digitales actuales. La entrega de los kits tecnológicos se llevó a cabo el día de la clausura del programa, en un acto protocolario realizado en compañía del señor Alcalde, la Gestora Social, el Secretario competente y los integrantes de la mesa principal, otorgando carácter institucional y público a la actividad. Durante el evento, los beneficiarios fueron llamados de manera individual para recibir formalmente sus equipos, dejando constancia mediante listado de asistencia firmado, registro fotográfico y demás evidencias que soportan el cumplimiento total de la actividad contractual. Con esta acción se dio cumplimiento a la meta establecida de veinte (20) kits tecnológicos entregados, consolidando una estrategia orientada	

Powered by CamScanner

20252100759483

	a impulsar la transformación digital de los beneficiarios, mejorar su competitividad y fortalecer su posicionamiento en el mercado, aportando de manera directa al desarrollo empresarial del municipio. Dado al diagnóstico observado en el proceso, se pudo evidenciar que un número significativo de emprendimientos presentaba debilidades en su identidad visual y en sus herramientas de comunicación de marca, reflejadas en logotipos poco legibles, uso inadecuado de elementos gráficos, ausencia de coherencia visual y baja capacidad de recordación. Estas falencias impactan directamente en la proyección comercial, el posicionamiento y la competitividad de las unidades productivas, limitando su capacidad de conexión con el mercado y sus públicos objetivo. De manera transversal, se garantizó la trazabilidad del proceso mediante la consolidación de evidencias documentales, archivos digitales entregados y registros de socialización con los beneficiarios, asegurando el cumplimiento de los objetivos planteados y la transparencia en la ejecución de la actividad. Este componente se consolidó como un valor agregado dentro del programa, al contribuir significativamente al fortalecimiento de las capacidades comunicativas y al posicionamiento de los emprendimientos participantes.	
FASE 5. PRESENTACION DEL RING DE PITCH PARA INICIATIVAS EMPRESARIALES EN ETAPA DE EXPÁNSION y CIERRE DEL PROYECTO	El desarrollo de la actividad contractual asociada al componente de incentivos se orientó al fortalecimiento integral del tejido empresarial, mediante la implementación de un esquema articulado que combinó la entrega de capital semilla en especie, diseños de marca y otorgamiento de becas universitarias. Esta estrategia buscó dinamizar la economía local y potenciar la competitividad de los emprendimientos. En el marco del programa, se realizó la entrega de capital semilla en especie a las empresas ganadoras	Informe que contenga registro fotográfico y listado de asistencia y demás evidencias que pueda demostrar la entrega física del material en especie. Así mismo, registro de la entrega de la

Powered by CamScanner

20252100759483

Actividad Contractual 5.3. Entrega de bienes en especie	de la categoría Empresas en Expansión, contemplando tres (3) reconocimientos distribuidos de la siguiente manera: primer lugar hasta por quince millones de pesos ($15.000.000), segundo lugar hasta por once millones de pesos ($11.000.000) y tercer lugar hasta por ocho millones de pesos ($8.000.000). Es importante precisar que este incentivo no se entregó en efectivo, sino mediante la adquisición de bienes, equipos y servicios estratégicos orientados al fortalecimiento productivo, tecnológico y comercial de las empresas beneficiarias. Con el fin de asegurar pertinencia técnica y alineación con las necesidades reales de cada organización, los empresarios presentaron un plan de inversión. Estas cotizaciones permitieron identificar especificaciones técnicas, características de los bienes requeridos y rangos de precios del mercado. La selección final de los bienes se realizó garantizando el cumplimiento de las especificaciones técnicas aprobadas, la calidad de los activos y la optimización de los recursos disponibles. De manera complementaria, se desarrolló una sesión de planeación y ejecución del capital semilla en especie, concebida como un espacio formativo y práctico para fortalecer las capacidades de los emprendedores en la gestión eficiente de los recursos. Durante esta jornada se abordaron aspectos clave como la estructuración del plan de inversiones, la definición de objetivos estratégicos, la priorización de gastos, el uso permitido de los recursos y las restricciones establecidas por el programa. Asimismo, se orientó a los participantes en la identificación de indicadores de resultado e impacto, promoviendo una visión basada en la generación de valor y no únicamente en la ejecución del gasto. Las inversiones realizadas se enfocaron en el fortalecimiento productivo, tecnológico y comercial de las empresas beneficiarias, incluyendo adquisición de maquinaria, equipos industriales,	beca universitaria

Powered by CamScanner

20252100759483

	herramientas especializadas y activos estratégicos que permiten mejorar la capacidad operativa, optimizar procesos y ampliar la proyección de mercado. Adicionalmente, como respuesta a una de las principales falencias identificadas durante el proceso de diagnóstico de identidad de marca, se realizó la entrega de diez (10) bonos de diseño de marca. Este incentivo estuvo orientado a fortalecer la construcción de identidad visual, el posicionamiento y la coherencia comunicativa de los emprendimientos, aportando herramientas clave para mejorar su presencia en el mercado y su capacidad de conexión con los clientes. De manera complementaria, el proceso incluyó un componente académico mediante la asignación de dos (2) becas de pregrado del cien por ciento (100%), como estrategia para promover el acceso a la educación superior y fortalecer el desarrollo del talento humano del municipio. Esta beca fue formalizada mediante los actos administrativos correspondientes, garantizando transparencia y soporte documental del proceso. La entrega de los bienes en especie, bonos de diseño y el reconocimiento de las becas se realizó en el acto de clausura del programa, en un espacio institucional que contó con la participación de autoridades locales y actores clave, garantizando visibilidad, legitimidad y carácter público al proceso. Se dejó evidencia mediante registros fotográficos asegurando la trazabilidad de la actividad. En este sentido, y en coherencia con los resultados de la fase de evaluación y acompañamiento, se identificó la oportunidad de fortalecer este componente mediante la implementación de un enfoque estratégico orientado al desarrollo de activos intangibles. Así, en el marco del ítem 5.2, se definió la entrega de paquetes de branding como incentivo no físico, priorizando herramientas de	

Powered by CamScanner

20252100759483

	comunicación visual que aportaran valor sostenible a los emprendimientos, más allá de la entrega de insumos materiales. Como resultado de este análisis, se determinó la viabilidad de realizar un proceso de rediseño de marca para diez (10) emprendimientos, seleccionados con base en el nivel de necesidad identificado durante el diagnóstico. Este ejercicio tuvo como propósito fortalecer la identidad corporativa de los beneficiarios, mejorar su imagen ante el mercado y consolidar una comunicación visual coherente con su propuesta de valor, sector económico y público objetivo. Para el desarrollo de este componente, se implementó una metodología estructurada en cuatro fases. En la fase de diagnóstico inicial, se realizó un acercamiento individual con cada emprendimiento, permitiendo identificar el estado de su marca, su nivel de desarrollo, su público objetivo y sus principales necesidades comunicativas. Esta etapa facilitó la comprensión del contexto de cada negocio y la definición de acciones pertinentes. Posteriormente, en la fase de definición estratégica, se establecieron los lineamientos conceptuales y visuales de cada caso, determinando el alcance del proceso de acuerdo con las necesidades identificadas. Esto incluyó la definición de atributos de marca, estilo visual, tono comunicativo y elementos diferenciadores, garantizando la coherencia entre la identidad gráfica y la esencia del emprendimiento. En la fase de desarrollo creativo, se ejecutaron las propuestas de diseño aplicando criterios técnicos y estéticos acordes con el sector económico, las tendencias actuales de comunicación visual y las características particulares de cada emprendimiento. Este proceso permitió la construcción de identidades visuales más sólidas,	

Powered by CamScanner

20252100759483

	atractivas y funcionales para su implementación en distintos canales. Finalmente, en la fase de entrega y socialización, se presentaron los resultados a los beneficiarios, se realizaron los ajustes correspondientes y se entregaron los productos finales, garantizando la comprensión y apropiación de las nuevas identidades visuales por parte de los emprendedores. Como resultado, se entregaron paquetes de branding personalizados, que incluyeron elementos como logotipo en sus diferentes versiones, definición de paleta de colores, tipografías, lineamientos básicos de uso de marca y piezas gráficas funcionales para entornos digitales y comerciales. Estos entregables permitieron fortalecer la comunicación visual de los emprendimientos, mejorar su presencia en el mercado y proyectar una imagen más profesional y competitiva. En conjunto, esta intervención permitió cumplir de manera integral las metas establecidas, consolidando un modelo que articula capital semilla, fortalecimiento técnico, desarrollo de marca y acceso a educación superior. Los incentivos otorgados contribuyen directamente al fortalecimiento empresarial, generación de empleo, innovación y desarrollo económico y social del municipio, configurando una apuesta sostenible por el crecimiento del ecosistema emprendedor de Popayán.	
FASE 6. PLAZA DE VENTAS Y CLUSTER EMPRESARIAL Actividad Contractual 6.1 Entrenamiento en trabajo colaborativo, 6.2 Sesiones piloto de trabajo colaborativo	El desarrollo de la actividad se orientó a fortalecer las capacidades de trabajo colaborativo, la estructuración de estrategias comerciales y el acceso conjunto a oportunidades de mercado por parte de los emprendimientos participantes, mediante un proceso formativo integral que combinó espacios de aprendizaje, ejercicios prácticos y validación en un entorno real. Esta	Informe de plan de ventas que incluye formato de asistencia y registro audiovisual.

Powered by CamScanner

20252100759483

y 6.3. Formación sesiones para acceder a recursos de manera conjunta.	estrategia tuvo como propósito preparar a los emprendedores para enfrentar de manera articulada los retos del mercado, promoviendo la construcción de un clúster empresarial incipiente que potenciara las ventas conjuntas, optimizara el uso de recursos y favoreciera la sostenibilidad de sus negocios en el tiempo. En una primera etapa, se desarrolló una jornada introductoria al trabajo colaborativo, en la cual se abordaron conceptos clave sobre su importancia en contextos empresariales y su relación con el fortalecimiento de estrategias comerciales. Este espacio permitió generar un diálogo entre los participantes, quienes compartieron experiencias, identificaron intereses comunes y reflexionaron sobre las oportunidades de articulación para mejorar su posicionamiento en el mercado. A partir de esta base, se sentaron las condiciones iniciales para la construcción de confianza, cohesión grupal y disposición hacia el trabajo conjunto. Posteriormente, se llevó a cabo un encuentro virtual orientado al fortalecimiento de capacidades comerciales y colaborativas, en el que se trabajaron de manera integrada aspectos como la definición de objetivos de venta, el establecimiento de políticas comerciales, la identificación del mercado objetivo y la estructuración de estrategias de comercialización. Durante esta jornada, se promovió la participación activa, el intercambio de experiencias y la aplicación práctica de los contenidos mediante el uso del formato "Diseño de mi plan de ventas", el cual permitió a los emprendedores organizar de manera estructurada la gestión comercial de sus negocios. De manera complementaria, se desarrollaron ejercicios prácticos enfocados en la identificación de oportunidades de colaboración en áreas como la producción, la logística y la comercialización. A través de dinámicas guiadas, los participantes exploraron posibilidades de articulación, reconociendo tanto el potencial de	

Powered by CamScanner

20252100759483

	complementariedad entre sus emprendimientos como la importancia de fortalecer aspectos como la coordinación, la comunicación y la definición de roles para futuras acciones conjuntas. Asimismo, se llevó a cabo una jornada de formación orientada al acceso conjunto a recursos, en la cual se abordaron temas relacionados con el uso de plataformas como el SECOP, así como oportunidades de cooperación nacional e internacional. Este componente permitió a los emprendedores comprender la relevancia de la asociatividad para acceder a procesos de contratación, financiamiento y programas de apoyo, ampliando sus posibilidades de crecimiento y proyección en mercados de mayor alcance. Como parte del proceso, se brindó un espacio de mentoría personalizada para reforzar los contenidos trabajados y acompañar de manera individual a los emprendedores en la aplicación práctica de las herramientas adquiridas, garantizando una mayor apropiación de los conceptos y continuidad en el fortalecimiento de sus estrategias comerciales. Finalmente, el proceso culminó con la implementación de la Plaza de Ventas, un espacio de comercialización en un entorno real desarrollado en un centro comercial durante el mes de diciembre. En este escenario, los emprendedores pusieron en práctica lo aprendido, interactuaron directamente con los consumidores y validaron sus estrategias en condiciones reales de mercado. Esta experiencia permitió evidenciar el impacto del trabajo colaborativo en la generación de valor, el fortalecimiento de la oferta comercial y la mejora en la capacidad de respuesta frente a las dinámicas del mercado. En conjunto, el desarrollo de la actividad permitió avanzar en la consolidación de capacidades comerciales y colaborativas, promover la articulación entre los emprendimientos y generar	

Powered by CamScanner

20252100759483

	bases sólidas para la implementación de estrategias conjuntas de comercialización, contribuyendo al fortalecimiento de su competitividad y sostenibilidad.	
FASE 6. PLAZA DE VENTAS Y CLUSTER EMPRESARIA Actividad Contractual 6.4 Plaza de ventas (espacio en un centro comercial durante 1 mes que permita el despliegue de una estrategia colaborativa de comercialización como prueba piloto).	El desarrollo de la actividad contractual correspondiente a la plaza de ventas se concibió como un ejercicio aplicado de comercialización en entorno real, orientado a la validación de estrategias colaborativas y al fortalecimiento de las capacidades comerciales de los emprendimientos beneficiarios. Este espacio fue estructurado como una prueba piloto en el mes de diciembre en un entorno de alta visibilidad, permitiendo a los participantes trasladar sus aprendizajes a un escenario práctico de interacción directa con clientes, aliados comerciales e instituciones. La experiencia contó con la participación de seis emprendedoras seleccionadas, quienes representaron diversos sectores como gastronomía, agroindustria, artesanías y productos especializados. Esta diversidad permitió configurar una oferta comercial integral, evidenciando el potencial del ecosistema emprendedor local y facilitando la generación de conexiones entre los diferentes proyectos. La implementación de la plaza de ventas tuvo lugar en el Centro Comercial Terraplaza, ubicado en el norte de Popayán, una zona estratégica caracterizada por su crecimiento urbano, dinamismo comercial y alta densidad residencial. Este espacio fue seleccionado por sus condiciones de visibilidad, accesibilidad y flujo constante de público, lo que garantizó un entorno propicio para la exhibición de productos, la generación de ventas directas y la creación de oportunidades comerciales. Su infraestructura, capacidad y posicionamiento como punto de encuentro lo convierten en un escenario idóneo para la interacción con un público diverso y con alto potencial de consumo.	Informe con registro fotográfico del despliegue de estrategia de playa de ventas piloto

Powered by CamScanner

20252100759483

	Con el fin de garantizar una presentación profesional, uniforme y de alto impacto visual, se realizó la entrega de herramientas estratégicas de exhibición a cada uno de los emprendimientos. Estas herramientas incluyeron backing publicitario ajustable, mesas y manteles personalizados, diseñados conforme a la identidad visual de cada negocio. Este conjunto de elementos permitió transformar los espacios de venta en stands organizados, coherentes y atractivos, facilitando la exposición de productos y el posicionamiento de marca frente al público. El backing publicitario se consolidó como el elemento central de cada stand, permitiendo la exhibición de piezas gráficas de gran formato que reforzaron la identidad visual y recordación de marca. Por su parte, las mesas y manteles personalizados brindaron funcionalidad, orden y coherencia estética, contribuyendo a la presentación adecuada de los productos. La portabilidad y facilidad de montaje de estos elementos facilitaron su uso continuo durante toda la actividad, así como su reutilización en futuros espacios comerciales, generando un valor agregado para los beneficiarios. Durante el desarrollo de la plaza de ventas, las emprendedoras implementaron estrategias de comercialización basadas en la interacción directa con el cliente, promoción activa de sus productos y la aplicación de técnicas de venta aprendidas. Este espacio permitió fortalecer habilidades en atención al cliente, argumentación comercial, manejo de objeciones y cierre de ventas, así como validar la aceptación de sus productos en el mercado. Asimismo, se promovió la articulación entre los emprendimientos, incentivando la recomendación cruzada y la generación de propuestas de valor complementarias. La plaza de ventas funcionó como un laboratorio de mercado, donde se evidenció la importancia de la	

Powered by CamScanner

20252100759483

	presentación del producto, experiencia del cliente y comunicación efectiva como factores determinantes en el proceso de venta. De igual manera, se generaron oportunidades de relacionamiento con clientes potenciales, alianzas comerciales y posibles acuerdos de distribución, ampliando el alcance de los emprendimientos más allá del espacio físico de la actividad. Como resultado, la actividad permitió validar la viabilidad de un modelo de comercialización colaborativa, fortalecer las capacidades comerciales de los emprendimientos y generar aprendizajes significativos en escenarios reales de mercado. Asimismo, aportó a la consolidación de un clúster empresarial incipiente, fortaleciendo la competitividad regional y generando nuevas oportunidades de crecimiento para los emprendimientos participantes.	

OBSERVACIONES

POR PARTE DEL CONTRATISTA:	

FIRMA CONTRATISTA

CUMPLIMIENTO Y/O RECIBIDO A SATISFACCIÓN

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 _27/ _10_ / _2025_ **y** _30_ / _12_ / _2025_ 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.

FIRMA SUPERVISOR

FIRMA APOYO A LA SUPERVISIÓN

Powered by CamScanner

20252100759483

(SI APLICA)

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.

DOCUMENTOS ANEXOS	No. FOLIOS, CD'S, DVD'S
Los anexos correspondientes a cada actividad se encuentran organizados en las carpetas de la actividad respectiva, según la numeración de formación, y acompañados de los respectivos nombres de las minutas.	7 CD'S

CONSTANCIA DE RECEPCIÓN DE DOCUMENTOS QUE CONFORMAN EL EXPEDIENTE CONTRACTUAL DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA CONTRATANTE, PARA TRÁMITE DE PAGO.

Yo, _____, recibo a los 11 días del mes de S del año 26 los documentos anteriormente descritos, los cuales pasan a ser parte del expediente contractual.

Firma recibido Personal Archivo de la Oficina Asesora Jurídica.

Powered by CamScanner