

Cali, 22 de AGOSTO de 2025

Doctor

JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO

Subsecretario de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial

C.C.1144041044

Cali.

ASUNTO: INFORME DE GESTION – MES: AGOSTO DE 2025

CONTRATO No. 1.130.17.13-10198 de 23-JULIO -2025

CONTRATISTA: **HENRY ALEXANDRO JARAMILLO FEIJO**

IDENTIFICACIÓN: 6.198.992

VALOR INICIAL CONTRATO: **\$8.000.000**

VALOR TOTAL CONTRATO: \$8.000.000

FECHA DE INICIO: 23 DE JULIO DE 2025

FECHA DE FINALIZACION: 31 DE AGOSTO DE 2025

INTRODUCCION

El presente documento corresponde al Informe de Gestión de Actividades de la **CUOTA No. 2** del mes de **AGOSTO de 2025** por prestación de servicios profesionales No. 1.130.17.13-**10198** DE 23 JULIO DE -2025, suscrito entre el Departamento del Valle del Cauca y HENRY ALEXANDRO JARAMILLO FEIJO cuyo objeto es: PRESTACION DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ADMINISTRADOR DE EMPRESAS O EN EL DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES:

Las actividades se ejecutaron satisfactoriamente de conformidad con las técnicas jurídicas en contratación pública.

1. Realizar el levantamiento de información de los actores y servicios ofertados para el fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial en el Valle del Cauca, y articular la oferta al servicio de fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial que brinda la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y fomento del Empleo.

El sábado pasado fue una jornada muy enriquecedora. Tuve la oportunidad de estar en el Mercado Campesino del municipio de Tuluá, donde mi misión era clara: levantar información de los emprendedores que estaban interesados en participar en la Ruta del Emprendimiento.

Me instalé en un espacio designado y, poco a poco, los emprendedores se fueron acercando. Fue increíble ver la cantidad de ideas y proyectos que hay en la región. Durante toda la mañana, estuve conversando con ellos, escuchando sus historias, sus sueños y sus necesidades. Recopilé datos importantes sobre sus emprendimientos, desde el tipo de producto o servicio que ofrecen hasta el estado en el que se encuentran.

Fue una experiencia muy gratificante. Pude sentir el entusiasmo y la energía de cada persona que se acercó a preguntar. Me di cuenta de que hay un gran potencial en estos municipios y que la Ruta del Emprendimiento será una herramienta muy valiosa para ayudarlos a crecer y consolidar sus negocios. Me voy con la satisfacción de haber contribuido a este proceso y con la certeza de que el futuro de estos emprendedores es muy prometedor.

2. Brindar asistencia técnica a los emprendedores y/o mipymes del departamento del Valle del Cauca siguiendo la ruta de atención de la secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo, cumpliendo con los estándares de calidad, oportunidad y eficiencia definidos para el proceso.

Durante el mes de agosto, realicé visitas estratégicas a varios emprendedores para dar seguimiento a aquellos que estaban a punto de completar su ruta de formación. En cada visita, revisamos sus planes de negocio, lo que me permitió entender el progreso que habían logrado. Además, aproveché la oportunidad para recabar sus opiniones sobre las capacitaciones que recibieron. Estas interacciones fueron clave para fortalecer nuestra relación y obtener una valiosa retroalimentación que nos ayudará a mejorar nuestros programas en el futuro.

3. Apoyar el desarrollo de las fases ligadas a las convocatorias de Fondos de capital semilla, adelantadas 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, así mismo apoyar la logística.

En mi labor de apoyo a los emprendedores, recientemente tuve una jornada muy productiva en la Oficina Territorial Centro. Mi principal tarea fue brindar asistencia técnica y asesoría personalizada a los emprendedores.

Durante la sesión, mi objetivo fue guiarlos a través de un proceso de caracterización detallado. Conversé con cada uno de ellos para entender a fondo sus emprendimientos, desde la idea inicial hasta los desafíos que enfrentan. Fue una experiencia muy enriquecedora, ya que pude conocer de primera mano sus productos, sus metas y la pasión que le imprimen a su trabajo.

Este proceso de caracterización es un paso fundamental, ya que nos permite recopilar la información necesaria para incluirlos formalmente en la Ruta de Emprendimiento. Estoy convencido de que este programa les proporcionará las herramientas y el apoyo que necesitan para fortalecer sus negocios y alcanzar un nuevo nivel de crecimiento.

4. Elaborar documentos técnicos (actas, informes, propuestas) conforme a los lineamientos de la entidad y la normatividad vigente, según solicitud del supervisor del contrato.

A lo largo de agosto de 2025, mi rol como contratista se centró en la gestión y el registro periódico de los datos de servicios brindados a emprendedores y empresarios. Siguiendo las directrices del coordinador, me encargué de consolidar la información clave, desde la participación inicial en el programa formato cero hasta la culminación de sus planes de negocio. Este registro detallado fue fundamental para mantener una base de datos precisa y actualizada, lo cual nos permitió tomar decisiones informadas, monitorear el progreso de cada beneficiario y medir el impacto real de nuestras acciones. Al hacer un seguimiento continuo de las rutas de formación y asesoría personalizadas, pude identificar el avance de cada emprendedor en las distintas fases de capacitación, lo que facilitó la optimización de los recursos y garantizó que cada participante recibiera el apoyo necesario para fortalecer sus competencias y alcanzar el éxito.

5. Responder los requerimientos que le sean asignados, desde su área de conocimiento profesional, de acuerdo a los lineamientos impartidos por el supervisor del contrato.

Brindé una asesoría a un grupo de emprendedores para enseñarles a generar imágenes y videos con inteligencia artificial. Durante la sesión, les presenté varias herramientas de IA y les di instrucciones prácticas sobre cómo utilizarlas. Mi objetivo era empoderarlos para que pudieran crear su propia publicidad visual de manera profesional y autónoma, sin necesidad de recurrir a terceros. Les mostré cómo la IA puede ser un aliado poderoso para potenciar sus marcas, facilitándoles la producción de contenido visual atractivo y de alta calidad para sus negocios. El resultado fue una sesión muy productiva donde los emprendedores aprendieron a dominar esta tecnología para impulsar su creatividad y estrategias de marketing.

6. Brindar información oportuna para la toma de decisiones cuando fuese necesario, alimentar las bases de datos y los sistemas de información dispuestos por la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad Fomento del Empleo.

Brinde y proporcione información sobre la Ruta del Emprendedor a empresarios y emprendedores. Específicamente, asesoró y caracterizó a emprendedores de Tuluá. El objetivo es que estos emprendedores reciban el apoyo y la asesoría necesarios.

7. Participar en actividades como capacitaciones, reuniones desarrolladas por la Secretaría 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 Supervisor.

En un esfuerzo colaborativo con la coordinadora Sara Duque, me dediqué a organizar y ejecutar una serie de capacitaciones y asesorías cruciales para los emprendedores. Estas sesiones tuvieron lugar en la sede de Univalle, donde les proporcionamos las herramientas necesarias para estructurar sus proyectos mediante el modelo de negocios Canvas. Además, profundizamos en estrategias de marketing digital, enseñándoles a posicionar sus productos y servicios de manera efectiva en el mercado. Este trabajo conjunto busca fortalecer las capacidades de cada emprendedor, preparándolos para los desafíos y oportunidades del entorno empresarial actual..

8. Difundir, interactuar y compartir, la información emitida desde los canales virtuales institucionales del Departamento del Valle del Cauca mediante sus redes sociales.

Durante agosto de 2025, estuve muy activo en Facebook e Instagram compartiendo información crucial de la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo de la Gobernación del Valle del Cauca. Mi meta fue que todos en la comunidad de Tuluá se enteraran de las oportunidades, programas y noticias relevantes que impactan directamente nuestro desarrollo económico. Quería asegurarme de que la información sobre ayudas para emprendedores, capacitaciones y proyectos locales llegara a cada rincón, facilitando que más personas pudieran aprovechar estos beneficios y contribuir al crecimiento de nuestra región.

9. Realizar el cargue cuota por cuota de los informes del presente contrato a la plataforma SECOP II, informes los cuales deben contar con las respectivas firmas.

Con total compromiso y precisión, he finalizado la tarea de cargar todos los informes correspondientes a este contrato en la plataforma SECOP II. Este proceso lo llevé a cabo meticulosamente, asegurando que cada cuota de informe fuera subida de manera individual y rigurosa. Es importante destacar que, antes de cada carga, verifiqué cuidadosamente que todos los documentos contaran con las firmas requeridas, garantizando así su validez y la conformidad con los requisitos contractuales. Esta labor minuciosa asegura la transparencia y el cumplimiento cabal de mis obligaciones contractuales.

10. Las demás que le sean asignadas por el supervisor para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con la naturaleza del contrato.

Brinde apoyo en los puntos establecidos bajo la dirección de mi coordinadora SARA DUQUE, Su labor consiste en ofrecer información sobre la Ruta del Emprendimiento y realizar la Caracterización del Emprendedor.

Asistí a reunión con el coordinador regional Guido Ávila donde el en su visita a el centro nos compartió los avances en las dos ferias que se llevaran a cabo en Tuluá en alianza con la alcaldía municipal y otros aliados como la Cámara de comercio de Tuluá y Cooprocenva para planificación del mes.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS

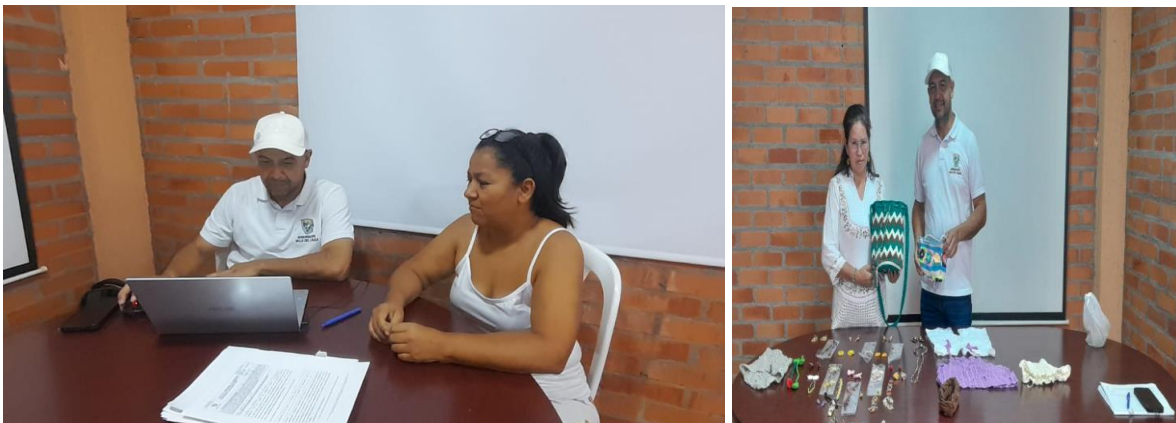
ACTIVIDAD 1




ACTIVIDAD 2



ACTIVIDAD 3



ACTIVIDAD 4

Departamento Valle del Cauca	ACTA CAPACITACIÓN/ASESORÍA	Código: FO-M2-P2-01
		Versión: V03
Gobernación		Fecha de Aprobación: 02/02/2022
		Página 1 de 1

Fecha: 03/08/2025 Hora inicio: 2:00 p.m. Hora final: 4:00 p.m.

Municipio: Tuluá


Nombre de la capacitación/asesoría: CAPACITACION MODELO CANVAS

Tipo de reunión: ☐ Inicial ☐ Seguimiento ☐ Final

Objetivo de la capacitación/asesoría
El objetivo primordial de una capacitación en el Modelo Canvas es que los participantes adquieran la capacidad de diseñar, analizar y comunicar modelos de negocio de forma visual y efectiva, permitiéndoles comprender profundamente cómo cada componente interactúa para generar valor, identificar oportunidades de mejora, fomentar el pensamiento estratégico y tomar decisiones informadas en un entorno empresarial dinámico.

Desarrollo de la capacitación/asesoría
La capacitación fue en un modelo práctico, incluyendo ejercicios, talleres y dinámicas grupales donde los asistentes trabajan en sus propias ideas de negocio o en casos de estudio. Se busca que los participantes no solo entiendan la teoría, sino que también desarrollen la habilidad de aplicar el Canvas para visualizar, analizar y optimizar cualquier modelo de negocio.

Compromiso	Responsable	Fecha de cumplimiento
Llevarlo a la practica	Emprendedor	A su disponibilidad del emprendedor.

Departamento Valle del Cauca	ACTA CAPACITACIÓN/ASESORÍA	Código: FO-M2-P2-01
		Versión: V03
Gobernación		Fecha de Aprobación: 02/02/2022
		Página 1 de 1

Fecha: 04/08/2025 Hora inicio: 2:00 p.m. Hora final: 4:00 p.m.

Municipio: Tuluá

Nombre de la capacitación/asesoría: Asesoría en planeacion estrategica

Tipo de reunión: ☐ Inicial ☐ Seguimiento ☐ Final

Objetivo de la capacitación/asesoría
Equipar a el emprendedor con el conocimiento, las habilidades y las herramientas necesarias para formular, implementar y evaluar planes estratégicos efectivos que guíen a sus organizaciones o emprendimientos hacia el logro de sus metas a largo plazo.

Desarrollo de la capacitación/asesoría
La capacitación, se desarrolló como un proceso interactivo y práctico centrado en la Planeación Estratégica, un enfoque sistemático y organizado esencial para definir la dirección futura de un emprendimiento y establecer objetivos a largo plazo. Durante la sesión, se cubrieron temas fundamentales que incluyeron la comprensión profunda del concepto de planeación estratégica y su vital importancia para el éxito sostenible del negocio. Se profundizó en herramientas clave como el análisis FODA, que permite identificar Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas; la crucial definición de la Visión y Misión del emprendimiento para establecer su propósito y aspiraciones; el método para crear Objetivos SMART (Específicos, Medibles, Alcanzables, Relevantes y con Plazo Definido); y finalmente, el desarrollo de estrategias y planes de acción concretos, junto con la implementación de indicadores de seguimiento (KPIs), para asegurar el monitoreo y cumplimiento de las metas. El objetivo final fue empoderar al emprendedor con una hoja de ruta clara, transformando su manera de pensar sobre el futuro y dotándolo de las herramientas para una gestión proactiva y orientada a resultados.

Compromiso	Responsable	Fecha de cumplimiento
Crear una hoja de ruta clara.	Emprendedor	A su disponibilidad del emprendedor.

ACTIVIDAD 5



ACTIVIDAD 6



ACTIVIDAD 7



ACTIVIDAD 8

Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

4 d

Gracias a Vallexport, de la Gobernación del Valle del Cauca, hoy entiendo lo que signifi... Ver más

Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

1 d

Diego soñaba con que el sabor de nuestro Paraíso y la tradición que su madre inculcó en el, trans... Ver más

Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

3 d

Desde el Hub de Ecommerce de la Gobernación del valle del Cauca, nuestros beneficiarios enf... Ver más

ACTIVIDAD 9

Cel: 22 de AGOSTO de 2025

Doc: **JUAN MARTIN BRAVO CASTAÑO**
Subsecretaría de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial
C.E. 114601044
C.E.

ASUNTO: INFORME DE GESTION - MES: AGOSTO DE 2025

CONTRATO No: 1.130.17.15.10198 de 23-JULIO-2025

CONTRATISTA: **HENRY ALEXANDRO JARAMILLO FELIX**

IDENTIFICACIÓN: 6.198.992

VALOR INICIAL CONTRATO: \$8.000.000

VALOR TOTAL CONTRATO: \$8.000.000

FECHA DE INICIO: 23 DE JULIO DE 2025

FECHA DE FINALIZACIÓN: 31 DE AGOSTO DE 2025

INTRODUCCION

El presente documento corresponde al Informe de Gestión de Actividades de la CUOTA No. 2 del mes de AGOSTO de 2025 por prestación de servicios profesionales No. 1.130.17.15.10198 de 23 JULIO de 2025, suscrito entre el Departamento del Valle del Cauca y el señor **HENRY ALEXANDRO JARAMILLO FELIX** con el fin de PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ADMINISTRADOR DE EMPRESAS O EN EL DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES:

Las actividades se ejecutaron satisfactoriamente de conformidad con las Metas pluriactivas en sostenibilidad.

1. Realizar el levantamiento de información de los actores y servicios ofrecidos para el fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo económico en el Valle del Cauca, y realizar el efecto al servicio de fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial que brinda la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo.

El salido pasado fue una jornada muy entretenida. Tuve la oportunidad de estar en el Mercado Compostero del municipio de Tuluá, donde en primer lugar se levantó información de los emprendedores que realizan intervenciones en parques en la Ruta del Emprendimiento.

Me invitó a un espacio designado y poco a poco, los emprendedores se fueron acercando. Fue increíble que la cantidad de ideas y proyectos que hay en la región. Durante toda la mañana, estuve conversando con ellos, escuchando sus historias, sus sueños y sus necesidades. Resulta obvio importante sobre que emprendimiento, desde el tipo de producto o servicio que ofrecen hasta el estado en el que se encuentran.

Fue una experiencia muy gratificante. Pude sentir el entusiasmo y la energía de cada persona que se acerca a emprender. Fue el momento de que hoy un gran proceso se viene iniciando y que el Hub del Ecommerce del Valle del Cauca será una herramienta muy valiosa para apoyar a crear y consolidar sus negocios. Me voy con la satisfacción de haber contribuido a este proceso y con la certeza de que el futuro de estos emprendedores es muy prometedor.

2. Brindar asistencia técnica a los emprendedores y/o negocios del departamento del Valle del Cauca siguiendo la ruta de atención de la secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo, cumpliendo con los estándares de calidad, oportunidad y eficiencia dentro de una jornada.

Durante el mes de agosto, realicé visitas estratégicas a varios emprendedores para dar seguimiento a aquellos que estaban a punto de completar su ruta de formación. En cada visita, escuché sus ideas de negocio, lo que me permitió entender el progreso que habían logrado. Además, aproveché la oportunidad para brindarles mis opiniones sobre las oportunidades que veía en sus negocios. Estas intervenciones fueron clave para fortalecer nuestra relación y obtener una visión más detallada de los retos que enfrentan en sus negocios.

3. Apoyar el desarrollo de las bases técnicas y las convocatorias de Fomento de capital semilla, administradas por la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo, y otras acciones del desarrollo empresarial, incluyendo asistencia técnica, asesoría, acompañamiento, documentación y seguimiento a emprendedores y empresas, en el marco de la ley.

En el taller de apoyo a los emprendedores, recientemente tuve una jornada muy productiva en la Oficina Técnica Centro. El principal tema fue brindar asistencia técnica y asesoría personalizada a los emprendedores.

Durante la sesión, mi objetivo fue guiarlos a través de un proceso de caracterización detallado. Comencé con una serie de preguntas para entender a fondo sus emprendimientos, desde la idea inicial hasta los desafíos que enfrentan. Fue un intercambio muy enriquecedor, ya que pude identificar sus fortalezas y áreas de oportunidad.

Este proceso de caracterización es un paso fundamental, ya que me permite recopilar la información necesaria para incluirlos formalmente en la Ruta del Emprendimiento. Estoy convencido de que este trabajo es fundamental para fortalecer a los emprendedores y, al hacer esto, me estoy preparando para brindarles una experiencia y alcanzar un nuevo nivel de crecimiento.

4. Elaborar documentos técnicos (actas, informes, propuestas) conforme a los lineamientos de la entidad y la normatividad vigente, según solicitud del superior del contrato.

A lo largo de agosto de 2025, me he dedicado a dar soporte en la gestión y el registro periódico de los datos de servicios brindados a emprendedores y empresas. Siguiendo las directrices del contratista, me encargué de consolidar la información clave desde la participación inicial en el programa formativo como hasta la culminación de sus planes de negocio. Este registro detallado fue fundamental para mantener una base de datos precisa y actualizada, lo cual me permitió tomar decisiones informadas, monitorear el progreso de cada beneficiario y reportar el estado real de nuestros acciones. Al tener un seguimiento continuo de los datos de formación y procesos administrativos, pude identificar el avance de cada emprendedor en las distintas fases de capacitación. Lo que facilitó la optimización de los recursos y garantizar que cada participante recibiera el apoyo necesario para fortalecer sus competencias y alcanzar el éxito.

5. Responder los requerimientos que le sean asignados, desde su área de conocimiento profesional, de acuerdo a los lineamientos institucionales y al superior del contrato.

Brindé una asesoría a un grupo de emprendedores para enseñarles a generar imágenes y videos con inteligencia artificial. Durante la sesión, les presenté varias herramientas de IA y les di instrucciones prácticas sobre cómo utilizarlas. El objetivo era proporcionarles una guía clara para que pudieran poner en práctica habilidades nuevas y aplicarlas a sus proyectos. La necesidad de recurrir a terceros. Les mostré cómo la IA puede ser un aliado poderoso para potenciar sus marcas, facilitarles la producción de contenido visual atractivo y de alta calidad para sus negocios. El resultado fue una sesión muy productiva donde los emprendedores aprendieron a conocer esta herramienta para mejorar su creatividad y estrategia de marketing.

6. Brindar información oportuna para la toma de decisiones cuando fuese necesario, atendiendo las bases de datos y los sistemas de información administrados por la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo.

Brindé y proporcioné información sobre la Ruta del Emprendedor a empresas y emprendedores. Específicamente, asesoré y orienté a emprendedores de Tuluá. El apoyo es que estos emprendedores pudieran alinear y la gestión de recursos.

7. Participar en actividades como capacitaciones, reuniones, asesorías por la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo, así como las que otras dependencias de la Gobernación del Valle del Cauca tengan a bien, para participar en las mesas de trabajo y otras instancias en las que sea designado, conforme a la instrucción manifiesta por el superior.

En un esfuerzo colaborativo con la coordinadora Dora Cely, me dedicé a organizar y apoyar la serie de reuniones y asesorías semanales para emprendedores. Estas sesiones fueron clave en la sesión de trabajo, donde se proporcionaron las herramientas necesarias para fortalecer sus proyectos mediante el uso de registros claros, creando, priorizando en estrategias de marketing digital, analizando y posicionando sus productos y servicios de manera efectiva en el mercado. Este trabajo conjunto busca fortalecer las capacidades de cada emprendedor, proporcionando apoyo para los desafíos y oportunidades del entorno empresarial actual.

GOBERNACIÓN
Departamento del
Valle del Cauca

paraíso
de todos

Recepción Cuentas de Cobro -
Subdirección Técnica de Apoyo a la
Gestión DADI

La respuesta fue enviada y se ha registrado el tiempo. Puedes cerrar esta página.

Subir archivo nuevo

Si no estás en línea, puedes ir al Subdirector del Valle: Subdir@valle.gov.co

Si estás en línea, puedes ir al Subdirector del Valle: Subdir@valle.gov.co

Google Forms

ACTIVIDAD 10



Para constancia de lo anterior se firma en Santiago de Cali, el día **22 de AGOSTO de 2025**.


HENRY ALEXANDRO JARAMILLO FEIJO
C.C.6198992
Teléfono: 3117707042
Correo:alexjaramillofeijo@gmail.com
CONTRATISTA