EQUILIBRIO SOLUCIONES INTEGRALES S.A.S.
NIT: 901642593 - 9
Régimen: Responsable del impuesto sobre las ventas IVA
Persona Jurídica
Dirección: CL 12 2 28, FUNDACIÓN, Magdalena, Colombia
Tel. 6054130362
Email. lbarrazacontador@gmail.com
Autorización factura electrónica de venta No: 18764101492872 válida desde 2025-11-12 hasta 2026-11-12 rango desde EQSI100 hasta EQSI5000

Nombre/Razón Social: MUNICIPIO DE FUNDACION
NIT: 891780045
Dirección: CARRERA 5 NO 4 48, FUNDACIÓN, Magdalena, Colombia
Teléfono:
Email: facturas@fundacion-magdalena.gov.co

Forma de pago: Contado
Medio de pago: Transferencia Débito Bancaria
Total de Lineas: 1

FACTURA ELECTRÓNICA DE VENTA: **EQSI122**
MONEDA: **COP Peso colombiano**
HORA EMISIÓN: **09:41:29**
FECHA FIRMADO: **26/05/2026 09:41:30**

FECHA DE EMISIÓN			FECHA DE VENCIMIENTO		
DIA	MES	AÑO	DIA	MES	AÑO
26	05	2026	--	--	--

#	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	U.M	CANTIDAD	PRECIO U.	IMPUESTOS			DCTO.	TOTAL
						NOM.	% o VAL	MONTO		
1	2026	PRESTACION DE SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES DE FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DIRIGIDAS A EMPRENDEDORES DEL MUNICIPIO DE FUNDACIÓN, MAGDALENA, MEDIANTE EL DESARROLLO DE JORNADAS DE FORMACIÓN, SUMINISTRO DE MATERIAL PEDAGÓGICO Y APOYO LOGÍSTICO	94	1,00	$41.176.470,59	IVA	19%	$7.823.529,41	$0,00	$41.176.470,59

Notas: SE AMORTIZA 50% DEL ANTICIPO

Anticipos:

Monto: 24.500.000,00, **Fecha:** 20/04/2026, **Fecha de recepción:** 20/04/2026, **No. Pago:** 001, **Instrucciones de pago:**

SON: (cuarenta y nueve millones pesos cero centavos)

CUFE: 1053f1d8aab34e1dbb82bb2a18115dbafb909587d7ad71e2176d2c23d9df843139a4e9ac58e477ad09d1465832250173

Subtotal:	$41.176.470,59
Cargos:	$0,00
Descuentos:	$0,00
IVA:	$7.823.529,41
Total:	$49.000.000,00
Anticipos:	$24.500.000,00
Neto Factura:	$24.500.000,00

IMPUESTO	BASE	TARIFA / VALOR NOMINAL	IMPORTE
IMPUESTOS			
01 IVA	$41.176.470,59	19,00%	$7.823.529,41

Firma Digital: Z4KoCZ9ulmg62CwhXUE3f579v1oIhPv5LF+Wa4Ax5DgF4K5juN7jltZYZbT/x6j1
Eko2mMvN9ubD++W47Mh5cSgzFskdg102eph/JtPV/9OrnRQ4nBPpjdXTWWe6wVuQ
voFZEwgaSl+lhj7475buZ2Yjh9OKKx7kF/RWwfMrrQAflnpa3XsdFNUEmOGdoKIb
/qkrUgpai8Q5dbdyVaWPhZEOhQZymgC8o6Rt1y8n1Nkr5gHIWN7L3ZfGfLgaTqDg
aua2nT9l4C5r8z+vP2ss2Ss5rro71FBtBW8XkeClkSfBQRgjH+kPorv71WUkrnYU
Kiew907OECfLpUxelJfDVg==

Esta factura es un título valor de acuerdo al art. 774 del C.C. y una vez aceptada declara haber recibido los bienes y servicios a satisfacción.
Representación Gráfica de la Factura Electrónica de Venta..

INFORME DE ACTIVIDADES

Contrato de Prestación de Servicios N.º MC 017-2026

PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES DE FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DIRIGIDAS A EMPRENDEDORES DEL MUNICIPIO DE FUNDACIÓN, MAGDALENA, MEDIANTE EL DESARROLLO DE JORNADAS DE FORMACIÓN, SUMINISTRO DE MATERIAL PEDAGÓGICO Y APOYO LOGÍSTICO REQUERIDO

I. IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATO

No. de Contrato	MC 017-2026
Entidad Contratante	Municipio de Fundación – Magdalena
Contratista	Equilibrio Soluciones Integrales SAS
Tipo de Contrato	Prestación de Servicios
Fecha de Acta de Inicio	21 de abril de 2026
Plazo de Ejecución	Un (1) mes calendario — hasta el 20 de mayo de 2026
Anticipo Otorgado	50% del valor total del contrato, conforme a lo estipulado
Fecha del Informe	26 de mayo de 2026

II. PRESENTACIÓN Y CONTEXTO

En cumplimiento de las obligaciones contractuales establecidas en el Contrato de Prestación de Servicios N.° MC 017-2026, suscrito entre el Municipio de Fundación, Magdalena, en su calidad de entidad contratante, y Equilibrio Soluciones Integrales SAS, en calidad de contratista, la firma ejecutora presenta el presente Informe de Actividades, con el propósito de dar cuenta detallada,

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

transparente y verificable de las gestiones adelantadas durante el período de ejecución comprendido entre el 21 de abril y el 20 de mayo de 2026.

El presente documento fue elaborado conforme a los lineamientos de la supervisión contractual y las disposiciones aplicables de la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007 y sus decretos reglamentarios, buscando garantizar no solo el cumplimiento formal de los entregables, sino también la generación de valor para la comunidad de Fundación a través de una gestión responsable, eficiente y orientada a resultados.

III. GESTIÓN DEL ANTICIPO

Dentro del marco financiero del contrato, la Administración Municipal de Fundación hizo entrega formal del anticipo equivalente al cincuenta por ciento (50%) del valor total del contrato, en los términos y condiciones pactados en el clausulado contractual. Este recurso fue destinado de manera exclusiva a la financiación de los gastos directos necesarios para la adecuada puesta en marcha del objeto contratado, en consonancia con el plan de inversión previamente aprobado.

Equilibrio Soluciones Integrales SAS da plena garantía de que los recursos del anticipo fueron administrados con estricto apego a los principios de transparencia, economía y responsabilidad fiscal que rigen la contratación estatal en Colombia. La firma contratista realizó el manejo del anticipo a través de cuenta bancaria separada y lleva registro contable detallado de cada desembolso efectuado, documentación que se encuentra disponible para consulta por parte de la supervisión o el órgano de control que así lo requiera.

IV. ACTA DE INICIO Y PLAZO DE EJECUCIÓN

El día veintiuno (21) de abril de dos mil veintiséis (2026) se suscribió formalmente el Acta de Inicio del Contrato MC 017-2026, con la participación del representante legal de Equilibrio Soluciones Integrales SAS y el supervisor designado por la Administración Municipal de Fundación. A partir de esa fecha se contabilizó el plazo contractual de un (1) mes calendario, con fecha de vencimiento el veinte (20) de mayo de 2026.

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

El levantamiento del Acta de Inicio constituyó el punto de partida formal para la movilización de recursos humanos, técnicos y logísticos necesarios para la ejecución del objeto contractual. Desde el primer día de vigencia, el equipo de Equilibrio Soluciones Integrales SAS actuó de manera proactiva en la identificación de necesidades, el establecimiento de canales de comunicación con la entidad contratante y la organización del plan operativo de trabajo.

V. ACTIVIDADES EJECUTADAS

A continuación, se relacionan las principales actividades desarrolladas durante el período de ejecución del contrato, las cuales responden de manera directa al objeto pactado y a las obligaciones específicas establecidas en el clausulado:

1. Diagnóstico e identificación de necesidades
Se realizó un diagnóstico exhaustivo de las condiciones existentes en el ámbito de intervención del contrato, identificando brechas, potencialidades y áreas de oportunidad. Este proceso incluyó visitas de campo, recolección de información primaria y revisión documental de antecedentes institucionales relevantes.

2. Reunión de arranque y coordinación institucional
Se celebró reunión de arranque con el equipo técnico de la Administración Municipal, la supervisión del contrato y demás actores institucionales vinculados al proceso. En dicha jornada se definieron los roles y responsabilidades, los cronogramas de trabajo, los mecanismos de reporte y los indicadores de seguimiento a utilizar.

3. Elaboración de matrices e instrumentos de trabajo
Se diseñaron y consolidaron las matrices operativas, instrumentos de recolección de información y herramientas de seguimiento necesarias para la correcta ejecución y trazabilidad del contrato. Estos insumos fueron presentados y validados con la supervisión contratante.

4. Ejecución del objeto contractual
Se adelantó la ejecución directa de las actividades nucleares del objeto del contrato, conforme al plan de trabajo aprobado. El equipo técnico de Equilibrio Soluciones Integrales SAS desplegó todas las competencias y recursos comprometidos, garantizando la calidad de los entregables y el cumplimiento oportuno de cada hito contractual.

5. Seguimiento, ajuste y control de avance
Durante toda la vigencia del contrato se realizaron jornadas de seguimiento interno y con la supervisión contratante, con el fin de verificar el avance real frente a los indicadores previstos. Se

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

implementaron acciones correctivas inmediatas en aquellos aspectos que así lo requirieron, garantizando la trazabilidad del proceso.

6. Elaboración y entrega del informe de cierre

Al término del plazo contractual se consolidaron todos los avances, resultados y productos obtenidos durante la ejecución, los cuales se recogen en el presente informe. La documentación soporte de cada actividad queda a disposición de la supervisión, el Municipio de Fundación y los entes de control competentes.

Cada uno de estos espacios de formación conto con personal de la administración municipal para el acompañamiento, de fortalecieron a grupos poblaciones, como los comerciantes, presidentes de JAC y comunidad dedicada a la venta menor. Se trataron los siguientes temas:

a. **Formación y capacitación en gestión administrativa empresarial. Fortalecer capacidades organizativas, planeación del negocio, control de operaciones, formalización empresarial y toma de decisiones para mejorar la eficiencia de los emprendimientos.**

Objetivo general

Fortalecer las capacidades administrativas de los comerciantes del municipio de Fundación, brindándoles herramientas prácticas para mejorar la organización, planeación, control y toma de decisiones en sus negocios.

- **TEMAS TRATADOS:**

MÓDULO 1: ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

¿Qué es organizar un negocio?

Es ordenar los recursos (dinero, tiempo, empleados, productos) para que el negocio funcione de manera eficiente.

Temas clave:

- Estructura básica del negocio:
  - Propietario
  - Personal (si aplica)
  - Funciones claras (quién hace qué)

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

- Definición de roles y responsabilidades
- Importancia de la disciplina administrativa

Ejemplo práctico:

Un comerciante que vende ropa debe definir:

- Quién compra mercancía
- Quién vende
- Quién lleva las cuentas

✅ Resultado esperado:
Mayor orden interno y reducción de errores en el funcionamiento diario.

MÓDULO 2: PLANEACIÓN DEL NEGOCIO

¿Qué es planear?

Es definir hacia dónde va el negocio y cómo lograrlo.

Herramientas básicas:

- Definir objetivos:
  - Ej: aumentar ventas en un 20%
- Identificar clientes:
  - ¿A quién le vendo?
- Plan de ventas:
  - Promociones
  - Ofertas
  - Estrategias de atracción

Actividad:

Cada comerciante debe escribir:

- Qué vende
- A quién vende
- Cómo puede vender más

✅ Resultado esperado:
Negocios con mayor claridad en sus metas y crecimiento.

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

RESULTADOS

Al finalizar, los comerciantes:

- Organizar mejor su negocio
- Planificar sus ventas
- Controlar sus ingresos y gastos
- Entender la importancia de formalizarse
- Tomar decisiones más efectivas

Esto contribuye directamente a:

- Mayor rentabilidad
- Reducción de pérdidas
- Negocios más sostenibles en el tiempo

b. Formación y capacitación en gestión financiera para emprendedores. Desarrollar competencias en manejo de ingresos y gastos, estructura de costos, flujo de caja, acceso a financiación, ahorro e inversión para mejorar la sostenibilidad económica de los negocios.

Objetivo general

Desarrollar competencias en el manejo adecuado de los recursos financieros del negocio, permitiendo a los emprendedores mejorar la sostenibilidad, rentabilidad y crecimiento de sus emprendimientos.

MÓDULO 1: MANEJO DE INGRESOS Y GASTOS

¿Qué son los ingresos?

Es todo el dinero que entra al negocio por ventas o servicios.

¿Qué son los gastos?

Es todo el dinero que sale del negocio:

Compra de mercancía

Pago de servicios (agua, luz, arriendo)

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

Transporte

Sueldos

MÓDULO 2: ACCESO A FINANCIACIÓN

¿Qué es financiación?

Es obtener dinero externo para invertir en el negocio.

Tipos:

Créditos bancarios

Microcréditos

Programas del gobierno

Cooperativas

Antes de solicitar un crédito:

Responder:

¿Para qué lo necesito?

¿Cómo lo voy a pagar?

¿Me generará ganancia?

Errores comunes:

- ✓ Pedir dinero sin planificación
- ✓ Usar el crédito en gastos personales

✅ Resultado:

Uso responsable del crédito para crecimiento del negocio

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

c. **Formación y capacitación en comercialización y mercadeo. Fortalecer habilidades en identificación de mercados, estrategias de venta, marketing digital, fijación de precios y posicionamiento de productos o servicios.**

Objetivo general

Fortalecer las capacidades de los emprendedores en comercialización y mercadeo, mejorando sus habilidades para identificar mercados, implementar estrategias de venta, utilizar herramientas digitales, fijar precios adecuados y posicionar sus productos o servicios.

MÓDULO 1: IDENTIFICACIÓN DE MERCADOS

¿Qué es el mercado?

Es el grupo de personas a quienes les puedes vender tu producto o servicio.

Preguntas clave:

¿Qué vendo?

¿Quién lo necesita?

¿Dónde están mis clientes?

Segmentación básica:

Por edad

Por ubicación

Por nivel económico

Por necesidades

Ejemplo:

Si vendes comida rápida:

Clientes: trabajadores, estudiantes

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

Ubicación: cerca de colegios, empresas

✅ Resultado: Los emprendedores podrán:

- ✓ Identificar su mercado objetivo
- ✓ Aplicar estrategias efectivas de venta
- ✓ Utilizar redes sociales para promocionar sus negocios
- ✓ Definir precios adecuados
- ✓ Posicionar sus productos o servicios

Esto permitirá:

✓ Aumentar ventas

✓ Atraer más clientes

✓ Mejorar la competitividad

✓ Fortalecer la sostenibilidad del negocio.

d. **Transformación digital y herramientas tecnológicas para emprendedores. Esta capacitación tiene como propósito fortalecer las competencias digitales de los emprendedores del municipio de Fundación, mediante la formación en el uso de herramientas tecnológicas para la gestión empresarial, comercio electrónico, marketing digital, manejo de redes sociales, facturación electrónica y uso de plataformas digitales. Lo anterior con el fin de mejorar la visibilidad, eficiencia operativa y competitividad de los negocios en entornos digitales.**

Objetivo general

Fortalecer las competencias digitales de los emprendedores mediante el uso de herramientas tecnológicas para la gestión empresarial, comercio electrónico y promoción digital, con el fin de mejorar la visibilidad, eficiencia operativa y competitividad de los negocios.

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

¿Qué es la transformación digital?

Es el uso de la tecnología para mejorar la forma en que funciona el negocio.

¿Por qué es importante?

Permite llegar a más clientes

Reduce costos

Mejora la organización

Hace el negocio más competitivo

Ejemplo:

Un negocio que solo vende en físico puede crecer usando:

- WhatsApp, Facebook o Instagram

✅ Resultado:

- Mentalidad abierta al uso de tecnología en el negocio.
- Incorporar herramientas digitales en su negocio
- Vender a través de internet
- Gestionar redes sociales de forma efectiva
- Mejorar su organización interna
- Aumentar la visibilidad de sus productos
- Ser más competitivos en el mercado

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

VI. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

El siguiente cronograma refleja la distribución temporal de las actividades ejecutadas durante el período de vigencia del Contrato MC 017-2026, desde el Acta de Inicio del 21 de abril hasta la fecha de vencimiento del 20 de mayo de 2026:

Semana	Período	Actividad Principal	Inicio	Avance	Estado
Semana 1	21 – 27 Abr	Diagnóstico inicial, levantamiento de información, reunión de arranque con el equipo municipal.	21 Abr	**100%**	**✓ OK**
Semana 2	28 Abr – 4 May	Análisis de datos recolectados, elaboración de matrices de trabajo, entrega de primer avance.	21 Abr	**100%**	**✓ OK**
Semana 3	5 – 11 May	Ejecución de actividades núcleo del objeto contractual, seguimiento de indicadores, ajustes.	21 Abr	**100%**	**✓ OK**
Semana 4	12 – 20 May	Cierre operativo, consolidación de resultados, preparación y entrega del informe final.	21 Abr	**100%**	**✓ OK**
AVANCE GLOBAL DEL CONTRATO				**100%**	**CUMPLIDO**

VII. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES

Equilibrio Soluciones Integrales SAS certifica que, al cierre del plazo de ejecución del Contrato MC 017-2026, la totalidad de las obligaciones contractuales han sido atendidas dentro de los parámetros de calidad, tiempo y alcance acordados con el Municipio de Fundación. El contratista no presenta incumplimientos, sanciones ni observaciones pendientes de atención.

Los productos, entregables y demás compromisos derivados del objeto contractual han sido puestos a disposición de la supervisión del contrato, quien está en condiciones de adelantar la verificación técnica correspondiente para efectos de la liquidación del saldo pendiente del contrato.

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La ejecución del Contrato MC 017-2026 se desarrolló de manera satisfactoria dentro del plazo estipulado, demostrando la capacidad técnica, organizacional y ética de Equilibrio Soluciones Integrales SAS para atender compromisos con la Administración Pública. Los resultados alcanzados contribuyen directamente a los objetivos institucionales del Municipio de Fundación y constituyen un aporte concreto al bienestar de su comunidad.

IX. CONSTANCIA DE ELABORACIÓN

HENRY SANCHEZ

HENRY FABIAN SANCHEZ BOLAÑO
REPRESENTANTE LEGAL / CONTRATISTA
EQUILIBRIO SOLUCIONES INTEGRALES SAS
Contrato MC 017-2026

Anexo: Evidencias fotograficas y asistencias

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena





Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena







Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena





Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

NOMBRE Y APELLIDOS			FIRMA
Edith Ardila Sepulveda.	57.421.488.	3043466949.	Edith Ardila S
Ofencia lascarro.	37.931.258	3145785582	
Ramon picon	5.476.446.	3222442445	Ramon Picon
Jose Aurieta de la Rosa	1958772.	3103610342	Jose de la Rosa.
Juan Carlos Iturriago Pereza.	77034.088	3105890060	Juan iturriago
Luis Angel cardenas Herrera.	1084.726622	318.666.7462.	luis Cardenas.
Vanesa Puello Martinez.	45.715621	3	VANESA PUELLO
Farith jose Carreño	18972349.	3147185344.	Jose jose carreño
Jose Amir Ardila.	1.084.733.067.	3024357644.	Jose ardila
Alexis Sanchez Duran.	1004964996	304.6041831.	Alexis sanchez D.
Jhon Jairo paredes.	10.044.44291		Jhon Jairo paredes
Maria Luisa Marquez.	1082.845.660	3155034712.	maria marque
Zulma Duran Mejia.	1.084.790.900.		zulma Duran
Karina Maria Nino Sierra.	1081817753.	3	Karina Nuñez.
Maney Mako Marquez Alvarez	1063598328	3168547224	no firma
Heli picon Alvarina.	1084736100		Heli Picon
Yudis Fetiang Bonitopabón	1064721148.	3007617654	Yudi Bonito
Veronica Marquez villafaña.	1133549963.	3103817518	no firma.
francisco torres Carvajito.	19611752.		francisco torres
Nohemi Araujo Rangel.	57.425.227.	3187690384	NOHEMI ARAUJO.
Edilsa crospo niño	1082977522.		Edilsa crospo niño
Emilia niño torres.	1082977520.		Emilia Niño
Lisandro nino Mejia.	19613054.		Lisandro niño
Jhon Jairo Marquez torres.	1.084.736.282.	3507930807	
Neiver Ardila Duran.	19620043.	3017100790.	Neiver Ardila.
Yaicol J. Sanchez Duran.	1007777634.		Yaicol JAVIER
Alexis Rafael Diaz.	1064744427	3217751276	Alexis Diaz
Luis Antonio lopez fernandez	19611751		Luis Antonio lopez

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

NOMBRE Y APELLIDOS	IDENTIFICACION	TELEFONO	FIRMA
Martin Mejia Torres.	19613045		Martin Mejia Torres.
Rosmis Tabida Arias M.	1084936155.	3006988477	Rosmis Arias.
Javier Sanchez Lesmes.	1084789554.	3206244991.	Javier Sanchez
Carlos Mario Diaz Duran	1084789554	3157048764.	Carlos Diaz
Juan Orlando Diaz C.	19612506.	3185450743.	Juan Diaz.
Dinaves Paredes Gomez	19620421 x		Dinaves Paredes
Jairo Cayardo Dicuara.	14256168	x	Jairo Cayardo
Nelson Torres Suarez.	1134.209291	-	Nelson
Jesus Emilio Barbosa H.	19613603	.	JESS BARBOSA
Jeromias Ropero Cantillo	1084.739758.	3116831748.	Jeremias Ropero
Jorge Luna Calvis.	19611640.	3116831748	Jorge Luna
Delvis Arenas Javas.	19620.400	3135858799.	Delvis Arenas.
Ramiro Pinzon Gil	1004363311.	3216210816	Ramiro A G.
Martin Coronado Gil	1084790208.		No firma
German Gonzales Tizcano	1004494933.		German Gonzales Tizcano
Wiliam Julio Santana.	1084930537		Wiliam Julio
Alfonso Paredes Pacheco	1084722963.	3135444017	Alfonso Paredes
Apolinar Venecia Bustillos.	19614478.	3107021052	Apolinar
Elida Guerrero Acevedo	57472662.	.	Elida Guerrero
Abelardo Tabon Mejia.	4417422.	3126781574	Abelardo Tabon
Yelis Marino Cala	1084728075	3507841047.	Yovanis Lora
Yobanis Lora de la cruz.	1083460762.	3127226602	Yelis Marino
Seferino Lozano Awigui	1221968114.		Seferino
Jose Dolores Popayan.	9509401.		No firma
Alfonso Gil Caraballo.	1221471237.		No firma
Ulente Gil Noguera.	1083562136.		No firma.
Ramon Gil Tabita.	1083562155		No firma.
Jose castro Grimaldo.	7461099.	31674950	3167495015

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

NOMBRE Y APELLIDOS	IDENTIFICACION	TELEFONO	FIRMA
Eder Rodriguez	1961246[illegible]		Eder Rodriguez
Eudes Garcia	1119840633	3116861188	Eudes G
Yumelis villa	57.105.015	3147478906	Yumelis Villa
Anthony castro, cantillo	1061[illegible]039	3126871737	Enthony Castro
Pedro Maria de la Hoz	5024170	8106031768	Pedro M. de la Hoz
Eunice Isabel Cera	26813580	3106210343	Eunice I. Cera
Julio Cesar Fontalvo	1958.3574	3116513407	Julio Fontalvo
Javier Eduardo de la Hoz	1961[illegible]877	3134271463	Javier de la Hoz
Mario de J. Rodriguez	1961[illegible]478	3143910905	Mario Rodriguez
Noraida Judith Rodriguez	1084733967	3005175673	Noraida Rodriguez
Zoraida galindo	26689276	3135442661	Zoraida galindo

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

	IDENTIFICACION	TELEFONO	FIRMA
Claudia Bornachera.	57.424567	311698 73	
Rosa Olaya.	57425899	313505469	
Haroldo Sanchez	19672192.	3176359696	
Domingo Morales.	19610925	3234517361	
Luis Alfredo Buitrago Caballero	19615276	3113773994	
Dominga Lucia Campo	26688288	3012094621	NO firma.
Emilse Esther Zuñiga Campo	1084730462	3115405359	NO firma.
Eliyohana Ester fontalvo campo	57105497	3022376842	NO firma.
Ezequiel Antonio Jimenez Estrada	4989815		
Jacobo Antonio Jimenez Caballero	19610790	3218953501	
Eduardo Alberto Jimenez Pareja	19617344	3124755690	
Carlos Gustemberg	4990394	3227494497	
Rogelio Fermin Charris Granados	19614172	3158777633	
Hern Segundo Cañate Altamar	19612191		
Robinson Manuel Mercado Quipot	4990399	3016694735	

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

NOMBRE Y APELLIDOS	IDENTIFICACION	TELEFONO	FIRMA
Carmen Ortiz	57446794.	3146486719	
Yeidis Leguias.	57270744	3235949361	
Carlos de la Hoz	19.593726	3145189151	
Jaime Rodriguez.	12.501.997.	3126303057.	
Yadis Patricia Villegas.	1129572913	3014423488	
Maria Beatriz Aristizabal	57403965.	3157038095.	
Cesar Augusto Mendoza.	84103458.	3176644878	
Sonia Paola Jimenez.	27172843.	3045756584	
Moises Fernandez Melendres	19.587351	3164454445	
Daniel Ojeda Garcia	19.620.174	3148257457	
Elias Olivera Carmona.	9175713.	3148257457	
Jose Ocampo Aristizabal	19603770	3168883091	
Juan Carlos Aristizabal	1084743072	3006305868	
Jhon Jairo Rua Nieves.	19604370	3205144840	
Jhan Jader Rua Nieves.	1001803862.	3136245936	
Sindy Maria Contreras	1081793107	3136538446	
Jose C. Gutierrez Daza.	85455763.	3135408617	
Fenix Arias Gutierrez	1143120387.	3137765777	
Jose Ariel Ocampo	19581588	3218298880	
Edwin Jose Escorcia	19592577.	3006305868	
Danis Alberto Moya.	84451244	3017582432	
Wendy Rua Nieves.	1081768783	3103610345	
Alcira Andrade Pabon	1081613961	3207481072	
Efrain Barreto Rosso	7675475	3148257457	
Miran Esther Arias Valmorca	36452757	3184803063	
Maria Isabel Gurman R.	267.59284.		
Adelfa Gonzales Garcia.	37403936	3018720172	
Jose Narciso Charris	1081785997	3154236676.	

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

EQUILIBRIO SOLUCIONES INTEGRALES SAS
NIT 901.642.593-9

NOMBRE Y APELLIDOS	IDENTIFICACION	TELEFONO	FIRMA
Adriana mes Mejia torres.	57461868.	318 641 1462	Adriana mejia.
tubal segundo de la Hoz.	72203270	3205396459	tubal de la hoz
benis de la Hoz Rodriguez.	1134.254018.	3154421070	benis de la Hoz
Jhon Jairo pajares.	1960093.	3154421070	jhon Jairo P.
jose Ramon Pajares.	1084931780	3215560427.	Jose pajares
Danilo Martinez.	1007902914.	3045453321	DANILO MARTINEZ
Jose Navarro Alvarado.	5028926.		Jose navarro.
Alcibiades. Hernandez	10156459.	3205473580	Alcibiades Hernandez
Narciso Pajares.	19546036.	3217340337.	Narciso Pajares
Everlides Quintero	1004685700		Everlides Quintero
Marco Antonio zapata.	85190091	3172967836.	Marco A. zapata
Fernel Bolves Prado	1081827369.	3166014779.	Fernel Bolves
Eugenia torres torres.	1193899930.		Eugenia torres
Diana Alfaro Mejia.	4979.7691		Diana Alfaro
Conseyden Marquez Suarez.	1081822153.	313.331525]	
Reinaldo torres Alvarez.	11932/6461.	313 331 32 51	Reinaldo Torres
Juan Izquierdo nino	3727824.	317 395 7455	Raul Izquierdo
Raul Torres Alvarez	19603310	318.267 5730	No firma.
Ana Cecilia Fernandez	26610599.	313504.8214	Ana C.
Ever Enrique Caballero	1959.8022	312 743 1489.	Ever caballero
Nely torres Villafana.	1833601160.		Sunni
Vemancio torres torres	1133.601046.		no firma
Marcos Cantillo Hoyos.	1458644 30.	3207744202	Marcos Cantillo.
Francisco Madrid Reyes.	1004 27852.	3232505892	Francisco
Luz paris Pimienta.	57450539	3213171407.	luz paris. pimienta
Jhoiner Reyes Pimienta.	1004275482.	304624 8393.	jhoiner Reyes
Alberto Alvernia Quintero	1081603145.	3023190736	Alberto Alvernia
Moises Alberto Gome2	1004961710.	3005543983.	Moises Gomez

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

INFORME DE ACTIVIDADES
ASISTENCIA
REGISTRO FOTOGRAFICO

Calle 12 # 2-28
Cel. 3014498044
Fundación - Magdalena

DIAGNÓSTICO E IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES

PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES DE FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DIRIGIDAS A EMPRENDEDORES DEL MUNICIPIO DE FUNDACIÓN, MAGDALENA

Mediante el Desarrollo de Jornadas de Formación,
Suministro de Material Pedagógico y Apoyo Logístico Requerido

Municipio de Fundación, Magdalena – Colombia
2026

1. INTRODUCCIÓN

El presente documento constituye el diagnóstico e identificación de necesidades elaborado en el marco del contrato de prestación de servicios para la implementación de acciones de fortalecimiento de la competitividad empresarial, dirigidas a los emprendedores del Municipio de Fundación, Magdalena. Este instrumento de planificación se convierte en el punto de partida técnico y estratégico para orientar las intervenciones previstas, que comprenden el desarrollo de jornadas de formación, el suministro de material pedagógico y el apoyo logístico requerido.

El diagnóstico fue concebido como un proceso sistemático, riguroso e integral, que permitió conocer en profundidad las condiciones actuales del ecosistema emprendedor local, sus potencialidades, limitaciones estructurales y las brechas existentes frente a un estándar deseable de competitividad empresarial. A partir de este análisis, es posible diseñar e implementar intervenciones pertinentes, efectivas y sostenibles en el tiempo.

Fundación, como municipio estratégico del departamento del Magdalena, presenta características socioeconómicas particulares que demandan respuestas diferenciadas desde las políticas de desarrollo empresarial. La identificación precisa de las necesidades formativas, técnicas y de acompañamiento de los emprendedores locales resulta indispensable para garantizar el impacto real y medible de las acciones contempladas en el contrato.

2. CONTEXTO TERRITORIAL Y SOCIOECONÓMICO

2.1 Caracterización del Municipio de Fundación, Magdalena

Fundación es un municipio de categoría sexta (6) ubicado en el centro del departamento del Magdalena, con una posición geográfica privilegiada que lo convierte en un nodo de conectividad regional. Con una población aproximada de 75.000 habitantes según las proyecciones del DANE, el municipio concentra actividades económicas ligadas al comercio, la agricultura, la agroindustria y los servicios, siendo una de las economías más dinámicas del departamento fuera de la capital.

Su posición sobre el corredor vial que une la Costa Caribe con el interior del país, así como la presencia de instituciones educativas de nivel superior y técnico, le confieren ventajas comparativas para el desarrollo del ecosistema emprendedor. No obstante, persisten desafíos estructurales relacionados con la informalidad empresarial, el acceso limitado al crédito y la baja capacitación gerencial de los propietarios de unidades productivas.

2.2 Perfil Económico Local

Sector Económico	Participación Estimada	Características Principales
Comercio y Servicios	45%	Predominio de microempresas y negocios familiares informales
Agricultura y Agroindustria	30%	Producción de palma, banano, ganadería y derivados
Construcción	12%	Crecimiento acelerado vinculado a urbanización
Manufactura Artesanal	8%	Pequeños talleres y producción artesanal local
Otros Sectores	5%	Turismo incipiente, servicios profesionales

2.3 Ecosistema Emprendedor

El ecosistema emprendedor de Fundación se caracteriza por la presencia de un tejido empresarial compuesto principalmente por microempresas y pequeñas empresas, con un índice de formalización que no supera el 35% del total de unidades productivas identificadas. La mayoría de los emprendimientos son de subsistencia o de oportunidad, con bajos niveles de planeación estratégica y limitadas capacidades para competir en mercados más amplios.

3. METODOLOGÍA DEL DIAGNÓSTICO

El diagnóstico se desarrolló bajo un enfoque mixto que combinó técnicas cualitativas y cuantitativas, permitiendo una comprensión holística de la realidad del ecosistema emprendedor local. El proceso metodológico se estructuró en cuatro fases complementarias y secuenciales:

FASES METODOLÓGICAS DEL DIAGNÓSTICO

3.1 Fase I: Revisión Documental y de Antecedentes Institucionales

En esta primera fase se procedió a recopilar y sistematizar la información secundaria disponible sobre el municipio de Fundación y su entorno socioeconómico. La revisión incluyó:

- Planes de Desarrollo Municipal vigentes (2020-2023 y 2024-2027) con énfasis en los capítulos de desarrollo económico y productivo
- Informes de caracterización empresarial elaborados por la Cámara de Comercio de Santa Marta para el área de influencia
- Documentos de política nacional relacionados con emprendimiento y competitividad (CONPES 3866, Política Nacional de Emprendimiento)
- Estudios regionales del Centro de Investigaciones para el Desarrollo del Caribe colombiano
- Registros del DANE sobre estructura económica, mercado laboral y condiciones socioeconómicas del municipio
- Informes de intervenciones previas en materia de fortalecimiento empresarial en el municipio y municipios vecinos

3.2 Fase II: Visitas de Campo y Observación Directa

Las visitas de campo constituyeron uno de los pilares metodológicos del diagnóstico, permitiendo contrastar la información secundaria con la realidad observada in situ. Durante esta fase se realizaron recorridos por las principales zonas de actividad económica del municipio, con un protocolo de observación estructurado que contempló los siguientes aspectos:

- Condiciones físicas e infraestructurales de los establecimientos comerciales e industriales
- Dinámicas comerciales y patrones de comportamiento empresarial en plazas de mercado, centro urbano y zonas periféricas
- Presencia y funcionamiento de asociaciones de productores, gremios y redes de emprendedores
- Niveles de apropiación tecnológica y uso de herramientas digitales en los negocios visitados
- Oferta institucional local de servicios de desarrollo empresarial y capacitación

3.3 Fase III: Recolección de Información Primaria

La recolección de información primaria se realizó mediante la aplicación de instrumentos diseñados específicamente para este diagnóstico, validados previamente por expertos en desarrollo empresarial y emprendimiento. Los instrumentos aplicados fueron:

Encuesta de Caracterización Empresarial

Aplicada a una muestra representativa de 50 emprendedores y empresarios del municipio, abarcando aspectos relacionados con: perfil del propietario, estructura del negocio, gestión financiera, estrategias comerciales, acceso a tecnología, necesidades de capacitación y percepción de barreras para el crecimiento.

Entrevistas Semiestructuradas

Se realizaron 80 entrevistas en profundidad con actores clave del ecosistema: líderes empresariales, representantes de organizaciones gremiales, funcionarios de la administración municipal, docentes de instituciones técnicas y operadores de programas de apoyo al emprendimiento.

Grupos Focales

Se organizaron 4 grupos focales con emprendedores de diferentes sectores (comercio, agropecuario, servicios y manufactura), con el objetivo de explorar colectivamente las percepciones, expectativas, dificultades y propuestas de los actores frente a los procesos de fortalecimiento empresarial.

Talleres de Diagnóstico Participativo

Se llevaron a cabo 2 talleres con participación ampliada de la comunidad empresarial, utilizando herramientas de análisis colectivo como la Matriz DOFA, el árbol de problemas y la priorización de necesidades mediante técnicas de votación ponderada.

3.4 Fase IV: Análisis, Síntesis y Validación

La información recopilada en las fases anteriores fue procesada mediante técnicas de análisis cuantitativo (estadística descriptiva, análisis de frecuencias y correlaciones) y cualitativo (codificación temática, análisis de contenido y triangulación de fuentes). Los hallazgos preliminares fueron sometidos a un proceso de validación con representantes de la comunidad empresarial y actores institucionales, garantizando su pertinencia y precisión.

4. HALLAZGOS DEL DIAGNÓSTICO

4.1 Condiciones Existentes en el Ámbito de Intervención

El diagnóstico exhaustivo de las condiciones existentes permitió identificar un conjunto de características que configuran el estado actual del ecosistema emprendedor de Fundación. Los principales hallazgos se presentan a continuación:

4.1.1 Perfil de los Emprendedores

Variable	Hallazgo	Implicación para la Intervención
Nivel Educativo	62% con educación media completa; 18% con algún nivel técnico o tecnológico	Necesidad de contenidos adaptados a perfil educativo diverso
Edad Promedio	35 a 50 años (55% de los encuestados)	Estrategias pedagógicas para adultos (andragogía)
Género	58% hombres, 42% mujeres	Enfoque diferencial de género en los contenidos
Años en el Negocio	Promedio de 6,3 años	Negocios con experiencia, pero sin formalización de conocimientos
Condición de Formalidad	Solo el 34% cuenta con registro mercantil vigente	Módulo prioritario: formalización empresarial

4.1.2 Capacidades de Gestión Empresarial

El análisis de las capacidades de gestión empresarial reveló déficits significativos en áreas críticas para la competitividad. El 71% de los emprendedores entrevistados manifestó no contar con registros contables formales, el 83% no tiene definida una estrategia comercial documentada y el 67% nunca ha accedido a ningún programa formal de capacitación empresarial.

Las áreas de gestión con mayores brechas identificadas, según la autoevaluación de los propios emprendedores y la verificación de los entrevistadores, son las siguientes:

Área de Gestión	Nivel de Desarrollo (1-5)	Brecha Identificada
Planeación Estratégica	1.8	Muy Alta – ausencia de metas y planes formales
Gestión Financiera y Contable	1.6	Muy Alta – manejo empírico de recursos
Marketing y Estrategia Comercial	2.1	Alta – enfoque reactivo sin estrategia definida
Gestión del Talento Humano	2.4	Alta – ausencia de criterios para contratación y evaluación

Área de Gestión	Nivel de Desarrollo (1-5)	Brecha Identificada
Innovación y Adaptación Tecnológica	1.4	Crítica – resistencia y desconocimiento de herramientas digitales
Acceso a Financiamiento	1.9	Muy Alta – desconocimiento de instrumentos financieros
Asociatividad y Redes	2.0	Alta – individualismo empresarial predominante

4.2 Brechas Identificadas

A partir del análisis integral de la información recopilada, se identificaron las siguientes brechas estructurales que limitan la competitividad empresarial de los emprendedores del municipio:

4.2.1 Brecha de Conocimiento y Formación

- Escasa apropiación de conceptos fundamentales de administración de empresas y gestión estratégica
- Ausencia de formación en herramientas de planeación financiera, presupuesto y control de costos
- Desconocimiento de los marcos normativos aplicables a las actividades empresariales (régimen tributario, obligaciones laborales, normativa sanitaria)
- Limitada alfabetización digital: uso básico de dispositivos sin aprovechamiento de herramientas para la gestión empresarial
- Nula o muy escasa formación en mercadeo digital, comercio electrónico y posicionamiento en medios digitales

4.2.2 Brecha de Acceso a Servicios de Desarrollo Empresarial

- Inexistencia de un centro de desarrollo empresarial activo en el municipio con oferta permanente de servicios
- Oferta de capacitación esporádica, desarticulada y sin continuidad en el territorio
- Costos de acceso a servicios de consultoría y asesoría empresarial que superan la capacidad de pago de los microempresarios
- Brechas de información sobre programas de apoyo disponibles a nivel departamental y nacional

4.2.3 Brecha Financiera

- Alto índice de informalidad que excluye a los emprendedores de los sistemas formales de crédito
- Desconocimiento de los fondos de garantías, líneas de crédito de segundo piso y programas de capital semilla disponibles

- Inadecuado manejo del flujo de caja que genera crisis de liquidez recurrentes en las unidades productivas
- Ausencia de cultura del ahorro y la inversión para el crecimiento empresarial

4.2.4 Brecha Tecnológica e Innovación

- Uso marginal de herramientas de gestión empresarial basadas en tecnología (software contable, CRM, plataformas de e-commerce)
- Nula presencia digital de la mayoría de los negocios del municipio
- Resistencia cultural a la adopción de nuevas tecnologías por desconfianza o desconocimiento
- Ausencia de procesos de innovación en productos, procesos y modelos de negocio

5. POTENCIALIDADES Y ÁREAS DE OPORTUNIDAD

5.1 Potencialidades Identificadas

El diagnóstico no solo identificó brechas y debilidades, sino también un conjunto significativo de potencialidades sobre las cuales se pueden edificar las estrategias de fortalecimiento empresarial:

Vocación Comercial Consolidada

El municipio de Fundación cuenta con una tradición comercial arraigada y una cultura emprendedora activa, con un alto número de iniciativas empresariales surgidas por iniciativa propia. Esta vocación constituye un capital social y cultural valioso sobre el cual construir capacidades empresariales más robustas.

Posición Geoestratégica

La ubicación de Fundación como nodo de conectividad regional representa una ventaja competitiva territorial que, bien aprovechada, puede ampliar los mercados de los emprendedores locales hacia municipios vecinos y la región Caribe. El mejoramiento de las capacidades comerciales puede potenciar esta ventaja.

Receptividad a la Formación

El 87% de los emprendedores encuestados manifestó disposición positiva para participar en programas de capacitación y formación, especialmente cuando estos se ofrecen en horarios flexibles, con metodologías prácticas y sin costos para el participante. Esta alta receptividad es un factor facilitador clave.

Tejido Asociativo Incipiente

Existen organizaciones de base, asociaciones de productores y redes informales de emprendedores que, aunque con capacidades organizativas limitadas, representan estructuras sobre las cuales fortalecer los procesos de asociatividad y trabajo colaborativo.

Presencia Institucional

La presencia en el municipio de instituciones de educación superior, el SENA, organizaciones no gubernamentales y entidades gubernamentales de fomento productivo crea un ecosistema de soporte que puede articularse con las acciones del contrato para potenciar los resultados.

5.2 Áreas de Oportunidad para la Intervención

A partir del cruce entre las brechas identificadas y las potencialidades del territorio, se definieron las siguientes áreas de oportunidad que orientarán el diseño de las jornadas de formación y demás acciones contempladas en el contrato:

Área de Oportunidad	Descripción	Prioridad
Formalización Empresarial	Acompañamiento en procesos de registro mercantil, tributario y de seguridad social como palanca de acceso a mercados formales y financiamiento	Alta
Gestión Financiera Básica	Formación en contabilidad simplificada, manejo de flujo de caja, costos y punto de equilibrio, adaptada al perfil del microempresario	Alta
Marketing Digital	Capacitación en creación de presencia digital, redes sociales empresariales, Google My Business y estrategias de venta en línea	Alta
Plan de Negocio y Planeación Estratégica	Talleres para la construcción o actualización del plan de negocio como hoja de ruta para el crecimiento sostenible	Media-Alta
Acceso a Financiamiento	Orientación sobre instrumentos financieros disponibles, proceso de solicitud de crédito y preparación de documentación	Media-Alta
Innovación y Diferenciación	Metodologías para identificar oportunidades de mejora en productos y servicios y	Media

Área de Oportunidad	Descripción	Prioridad
	desarrollar propuestas de valor diferenciadas	
Asociatividad y Trabajo en Red	Fortalecimiento de capacidades para el trabajo colaborativo, la conformación de consorcios y el acceso colectivo a mercados	Media

6. IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES ESPECÍFICAS

6.1 Necesidades Formativas

Con base en el diagnóstico realizado y los resultados de los talleres de priorización participativa, se identificaron las siguientes necesidades formativas ordenadas por nivel de urgencia y demanda expresada por los propios emprendedores:

- Fundamentos de administración de empresas y estructuración de negocios sostenibles
- Contabilidad básica, manejo de libros y registro de transacciones para microempresas
- Elaboración y análisis de estados financieros simplificados
- Estrategias de mercadeo y ventas para microempresas en contextos locales
- Marketing digital: redes sociales, comercio electrónico y posicionamiento web
- Régimen tributario simplificado y obligaciones formales del empresario colombiano
- Acceso a crédito y productos financieros: cómo prepararse y presentar una solicitud
- Liderazgo, trabajo en equipo y habilidades blandas para el emprendedor
- Servicio al cliente y fidelización como estrategia de crecimiento empresarial
- Innovación aplicada: cómo mejorar productos, procesos y modelos de negocio

6.2 Necesidades de Material Pedagógico

El proceso diagnóstico también permitió identificar las necesidades específicas en cuanto a material pedagógico requerido para el desarrollo efectivo de las jornadas de formación:

- Cartillas didácticas con contenidos adaptados al nivel educativo y contexto del emprendedor local
- Guías prácticas de ejercicios y casos de estudio basados en negocios reales del municipio
- Formatos y plantillas de gestión empresarial listos para usar (plan de negocio, flujo de caja, control de inventarios)
- Material de apoyo audiovisual para reforzar los aprendizajes de las sesiones presenciales

- Fichas técnicas por sector económico con información de mercado relevante para el emprendedor

6.3 Necesidades de Apoyo Logístico

Las jornadas de formación requieren un conjunto de condiciones logísticas mínimas para garantizar la participación efectiva de los emprendedores y la calidad del proceso formativo:

- Espacios físicos adecuados con capacidad suficiente, ventilación, iluminación y accesibilidad
- Equipos de proyección, audio y conectividad para el desarrollo de las sesiones
- Refrigerios y/o alimentación ligera que incentive la permanencia de los participantes
- Transporte o subsidio de movilidad para emprendedores de zonas rurales o periurbanas
- Coordinación de horarios flexibles que no interfieran con las actividades productivas de los participantes
- Sistema de convocatoria y comunicación efectiva para garantizar la asistencia esperada

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones del Diagnóstico

El diagnóstico exhaustivo realizado permite concluir que el municipio de Fundación presenta condiciones favorables para la implementación de un programa de fortalecimiento de la competitividad empresarial, dado el dinamismo de su tejido productivo y la alta disposición de los emprendedores para participar en procesos de formación. Sin embargo, las brechas identificadas en gestión empresarial, acceso a servicios de desarrollo y adopción tecnológica son de naturaleza estructural y demandan intervenciones sostenidas, sistemáticas y coordinadas.

Las acciones contempladas en el contrato —jornadas de formación, material pedagógico y apoyo logístico— responden directamente a las necesidades más urgentes identificadas en el diagnóstico y constituyen una intervención pertinente y oportuna para el contexto local. La efectividad de estas acciones dependerá, en gran medida, de la calidad de los contenidos, la pertinencia metodológica y la capacidad de convocatoria y acompañamiento a los emprendedores.

7.2 Recomendaciones para la Implementación

- Priorizar los módulos de formalización empresarial y gestión financiera básica como contenidos de entrada, dado su carácter transversal y el nivel de necesidad expresado
- Diseñar las jornadas de formación con metodologías activas, participativas y basadas en casos prácticos del contexto local para maximizar la apropiación de conocimientos
- Establecer mecanismos de seguimiento y acompañamiento post-formación que permitan verificar la aplicación de los aprendizajes en los negocios de los participantes

- Articular las acciones del contrato con la oferta institucional disponible en el municipio para evitar duplicidades y potenciar sinergias
- Implementar un sistema de registro y medición de resultados desde el inicio del proceso que permita evaluar el impacto real de la intervención
- Garantizar la representatividad de los diferentes sectores económicos y zonas del municipio en las jornadas de formación para asegurar la cobertura efectiva

Gestión Financiera para Emprendedores

¿PARA QUIÉN ES?

Emprendedores y dueños de negocios del municipio de Fundación que quieren controlar mejor sus finanzas y acceder a nuevas fuentes de financiación.

HERRAMIENTAS INCLUIDAS

- Plantilla de gastos
- Flujo de caja
- Estructura de costos
- Plan de ahorro

MODALIDAD

Talleres prácticos con ejercicios basados en negocios reales. Acompañamiento y mentoría financiera.

TEMAS DE FORMACIÓN

Desarrolla competencias financieras sólidas para garantizar la sostenibilidad de tu negocio.

Manejo de ingresos y gastos

Registra, clasifica y analiza los movimientos financieros de tu negocio de forma ordenada y sistemática.

Estructura de costos

Identifica costos fijos y variables para calcular el punto de equilibrio y mejorar la rentabilidad.

Flujo de caja

Proyecta la liquidez de tu negocio mes a mes para anticipar necesidades y evitar crisis de efectivo.

Acceso a financiación

Conoce opciones de crédito, microcrédito y fondos para emprendedores disponibles en Colombia.

Ahorro e inversión

Aprende a planificar el ahorro empresarial y a tomar decisiones de inversión con criterios claros.

¿QUÉ LOGRARÁS?

- ✓ Mayor rentabilidad y control de costos
- ✓ Flujo de caja sano y sin sorpresas
- ✓ Capacidad para acceder a créditos
- ✓ Sostenibilidad económica a largo plazo

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

FORMACIÓN FINANCIERA

Gestión Financiera para Emprendedores

Desarrolla competencias en manejo de ingresos, costos, flujo de caja y acceso a financiación para mejorar la sostenibilidad de tu negocio.

5	02
TEMAS CLAVE	MÓDULO

PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO
Municipio de Fundación · Magdalena

MÓDULO 3 MÓDULO 4

COMERCIO & DIGITAL

¿PARA QUIÉN?

Emprendedores y microempresarios del municipio de Fundación que desean ampliar su mercado y aprovechar las herramientas digitales disponibles.

HERRAMIENTAS DIGITALES

WhatsApp Business · Google My Business · Redes sociales · Marketplaces · Facturación electrónica · Canva

MODALIDAD

Talleres prácticos, demostraciones en vivo y ejercicios aplicados al negocio de cada participante.

Municipio de Fundación · Magdalena
Programa de fortalecimiento al emprendimiento

CONTENIDO DEL PROGRAMA

COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO

- Identificación de mercados objetivo y segmentación de clientes
- Estrategias de venta efectivas para pequeños negocios
- Fijación de precios y análisis de la competencia
- Posicionamiento de productos o servicios en el mercado local
- Diseño de propuesta de valor diferenciadora

MARKETING DIGITAL

- Uso de redes sociales para promocionar tu negocio
- Creación de contenido digital atractivo y efectivo
- Fundamentos de publicidad digital y pauta en línea
- Métricas y análisis de resultados en redes sociales

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Comercio electrónico · Facturación electrónica · Plataformas digitales · Gestión empresarial digital · Visibilidad en línea

MÓDULOS 3 & 4 FUNDACIÓN

COMERCIA-LIZACIÓN & TRANS-FORMACIÓN DIGITAL

Fortalece tu presencia en el mercado y digitaliza tu negocio para competir con éxito en entornos modernos.

- Mayor visibilidad en línea
- Nuevos canales de venta
- Eficiencia operativa
- Mayor competitividad

PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO
Municipio de Fundación · Magdalena

MÓDULO 3 MÓDULO 4

COMERCIO & DIGITAL

¿PARA QUIÉN?

Emprendedores y microempresarios del municipio de Fundación que desean ampliar su mercado y aprovechar las herramientas digitales disponibles.

HERRAMIENTAS DIGITALES

WhatsApp Business · Google My Business · Redes sociales · Marketplaces · Facturación electrónica · Canva

MODALIDAD

Talleres prácticos, demostraciones en vivo y ejercicios aplicados al negocio de cada participante.

Municipio de Fundación · Magdalena
Programa de fortalecimiento al emprendimiento

CONTENIDO DEL PROGRAMA

COMERCIALIZACIÓN Y MERCADEO

- Identificación de mercados objetivo y segmentación de clientes
- Estrategias de venta efectivas para pequeños negocios
- Fijación de precios y análisis de la competencia
- Posicionamiento de productos o servicios en el mercado local
- Diseño de propuesta de valor diferenciadora

MARKETING DIGITAL

- Uso de redes sociales para promocionar tu negocio
- Creación de contenido digital atractivo y efectivo
- Fundamentos de publicidad digital y pauta en línea
- Métricas y análisis de resultados en redes sociales

TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Comercio electrónico · Facturación electrónica · Plataformas digitales · Gestión empresarial digital · Visibilidad en línea

MÓDULOS 3 & 4 FUNDACIÓN

COMERCIA-LIZACIÓN & TRANS-FORMACIÓN DIGITAL

Fortalece tu presencia en el mercado y digitaliza tu negocio para competir con éxito en entornos modernos.

- Mayor visibilidad en línea
- Nuevos canales de venta
- Eficiencia operativa
- Mayor competitividad

PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO
Municipio de Fundación · Magdalena

Luis Armando Barraza Álvarez
TP. No. 217431-T
Contador Público

CERTIFICA

Que **EQUILIBRIO SOLUCIONES INTEGRALES SAS** con **NIT. 901.642.593,** ubicada en la Calle 12 No. 2-28 Barrio Ariguaní, en cumplimiento de lo establecido en el **ARTÍCULO 50 DE LA LEY 789 DEL 27 DE DICIEMBRE DE 2002**, se encuentra a **PAZ Y SALVO** con las obligaciones por aportes del sistema integral de seguridad Social (Salud, Pensiones, Riesgos profesionales y parafiscales) y Salarios.

Se expide la presente certificación en la ciudad de Fundación Magdalena, con destino al **MUNICIPIO DE FUNDACION, MAGDALENA** a petición del interesado, a los trece (13) días del mes de abril de 2026.

LUIS ARMANDO BARRA ALVAREZ
C.C. No. 19.594.240 de Fundación
TP. No. 217431-T
CONTADOR PÚBLICO

Calle 6 No. 7-38 Barrio Centro - Cel: 300-2003518
Email: Lbarrazacontador@gmail.com
Fundación - Magdalena

REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
19594240

BARRAZA ALVAREZ

LUIS ARMANDO





05-SEP-1975
FECHA DE NACIMIENTO

FUNDACION
(MAGDALENA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.69 O+ M
ESTATURA G.S. RH SEXO

10-SEP-1993 FUNDACION
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL

01057

JUNTA CENTRAL DE CONTADORES
TARJETA PROFESIONAL
DE CONTADOR PUBLICO

217431-T



LUIS ARMANDO
BARRAZA ALVAREZ
C.C. 19594240
RESOLUCION INSCRIPCION 503 FECHA 08/07/2016
UNIVERSIDAD FUNDACION SAN MARTIN

DIRECTOR GENERAL
OSCAR EDUARDO FUENTES PEÑA

230811

220708



JUNTA CENTRAL DE CONTADORES

Certificado No:

Z 9 D 0 B C 0 9 C D F 8 6 D 9 6

LA REPUBLICA DE COLOMBIA

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL

JUNTA CENTRAL DE CONTADORES

CERTIFICA A:
QUIEN INTERESE

Que el contador público **LUIS ARMANDO BARRAZA ALVAREZ** identificado con CÉDULA DE CIUDADANÍA No 19594240 de FUNDACION (MAGDALENA) Y Tarjeta Profesional No 217431-T SI tiene vigente su inscripción en la Junta Central de Contadores y desde la fecha de Inscripción.

NO REGISTRA ANTECEDENTES DISCIPLINARIOS **********
****
****

Dado en BOGOTA a los 17 días del mes de Febrero de 2026 con vigencia de (3) Meses, contados a partir de la fecha de su expedición.

SANDRA MILENA BARRIOS PULIDO
DIRECTOR GENERAL

ESTE CERTIFICADO DIGITAL TIENE PLENA VALIDEZ DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 2 DE LA LEY 527 DE 1999, DECRETO UNICO REGLAMENTARIO 1074 DE 2015 Y ARTICULO 6 PARAGRAFO 3 DE LA LEY 962 DEL 2005

Para confirmar los datos y veracidad de este certificado, lo puede consultar en la página web www.jcc.gov.co digitando el número del certificado