

CONTRATISTA	JUAN CARLOS LOAIZA BETANCOURT
ROL	MENTOR EXPERTO
OBJETO	EL CONTRATISTA se obliga para con la UNIVERSIDAD, a nombre propio y de manera independiente, es decir, sin que exista subordinación ni relación laboral alguna a prestar sus servicios y conocimientos necesarios para desarrollar las responsabilidades propias de su rol como MENTOR EXPERTO y para dar cumplimiento a los productos y alcances establecidos en el marco del CONTRATO No.111-2022 DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES ENTRE CENTRO DE EXCELENCIA EN SISTEMAS DE INNOVACIÓN Y UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR que tiene por objeto “Prestar sus servicios tecnológicos especializados para el acompañamiento empresarial, a través de la transferencia de experiencias de valor que favorezcan el desarrollo, crecimiento, fortalecimiento y escalabilidad a empresas de base tecnológica (EBT) en marco del proyecto “: IMPLEMENTACIÓN DE UN PROGRAMA PARA EL FOMENTO DEL ESTABLECIMIENTO DE SPINOFFS Y STARTUPS A TRAVÉS DE LA SOFISTICACION Y CONSOLIDACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO DE ALTO IMPACTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO ” con BPIN 2020000100058 ”.
VALOR TOTAL DEL CONTRATO	TREINTA MILLONES DE PESOS M/L (\$30.000.000)
FECHA DE GESTIÓN	Desde el 01 de noviembre del 2023 al 30 de noviembre del 2023

GLORIA NARANJO AFRICANO, identificado (a) con cédula de ciudadanía **No. 22.478.579**, conforme a lo establecido en el **CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIO**, certificó que **EL CONTRATISTA** ejecutó y cumplió con las siguientes actividades:

FECHA DE EJECUCIÓN	OBLIGACIONES DEL CONTRATO	ACTIVIDADES DESARROLLADAS O PRODUCTOS
Desde el 01 de noviembre del 2023 al 30 de noviembre del 2023	Asistir a las mentorías asignadas, manteniendo un canal de comunicación fluida con las empresas	Las mentorías tuvieron lugar los días 3, 9, 14, 23 y 30 de octubre de manera presencial en las oficinas de Macondo Lab. Se dio una sesión extra a todos los equipos entre el 7 y 8 de noviembre para revisar la presentación ante la junta directiva. Cada mentoría tuvo una duración de 1.5 horas con la participación de los miembros de los equipos que son: Helpyhub, Dr. Flight, Burn Care Pro, Transformación de la oportunidad en el diagnóstico molecular y Hopest. Todas las iniciativas han tenido sesiones

FECHA DE EJECUCIÓN	OBLIGACIONES DEL CONTRATO	ACTIVIDADES DESARROLLADAS O PRODUCTOS
		<p>complementarias cortas de manera virtual para resolver dudas puntuales y ajustes a los entregables que se deben realizar.</p> <p>Durante el mes de noviembre se ha orientado a los equipos en el desarrollo sus emprendimientos especialmente en: modelos de monetización finales, plan financiero y plan estratégico (Verticali) plan de marketing y plan comercial con los asesores correspondientes. También se ha revisado el desarrollo de la marca para cada negocio. En general, se han venido preparando las iniciativas para la entrega final del proceso de acompañamiento. Al final del mes se han dedicado las sesiones a la preparación de la última junta directiva que se desarrollará el 6 de diciembre. Además, se ha apoyado en la elaboración del storytelling de cada una de las iniciativas. Lo presentarán en la sesión de cierre del programa el 13 de diciembre.</p> <p>Finalmente se les ha orientado en las revisiones que han venido haciendo los equipos sobre los PMV que está construyendo Audacia. Los desarrollos van por buen camino y se espera contar con ellos para la última semana de acompañamiento.</p> <p>Se ha trabajado de la mano con los empresarios en las sesiones de mentoría para orientar el desarrollo de cinco actividades muy importantes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Revisión del desarrollo del PMV con Audacia. 2. Revisión de los planes de marketing. 3. Apoyo a las iniciativas que han salido a presentarse a otros programas. Dos de ellas, Helpyhub y Dr. Flight obtuvieron premios y reconocimientos en eventos a los que asistieron. Hopest participa en Womenizer con bastante éxito y captación de interesados. 4. Revisión del estado de avance de las asesorías temáticas y los entregables correspondientes. 5. Se apoya en la construcción del discurso (storytelling) para la presentación final del cierre del acompañamiento.
	<p>Programar y orientar el trabajo semanal de cada empresa asignada en función de la implementación de la metodología.</p>	
	<p>Realizar el acompañamiento y seguimiento metodológico a la evolución de cada empresa asignada durante la ejecución del acompañamiento en la fase, identificando las dificultades, barreras y situaciones particulares de la empresa, definiendo acciones para superarlas durante el proceso de acompañamiento.</p>	

FECHA DE EJECUCIÓN	OBLIGACIONES DEL CONTRATO	ACTIVIDADES DESARROLLADAS O PRODUCTOS
	<p>Medir el desempeño del equipo y sugerir correctivos en los casos que se requieran, informando oportunamente al director del proyecto o coordinador en caso de ser necesario.</p>	<p>6. Elaboración de la presentación para la última junta directiva.</p> <p>Las sesiones se desarrollan de manera colaborativa con el mentor y el equipo de trabajo de cada iniciativa con una duración de 1.5 horas presenciales. Se desarrolla con la metodología aprender haciendo. Quedan tareas para cada uno de los equipos en las sesiones. Estas tareas son revisadas, ajustadas y aprobadas en la siguiente sesión.</p> <p>Se ha venido trabajando con cada uno de los equipos y se empiezan a detectar las debilidades y falencias que tienen en conjunto y cada uno de los miembros de las iniciativas. De acuerdo con esto, se hacen recomendaciones puntuales para cada equipo de la siguiente manera:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Transformación de la oportunidad en el diagnóstico molecular. Se enfoca en desarrollar la propuesta final que se presentará a la Universidad para lograr crear la Spinoff. Se cuenta con la asesoría de Fredy Sánchez en esta tarea. 2. Burn Care Pro está enfocado en lograr obtener un buen PMV que les permita salir a presentar y obtener oportunidades de negocio. El equipo se ha venido consolidando como tal. 3. Orientación financiera para Helpyhub. Después de la última junta directiva se ha buscado que el equipo y en especial el líder aterrice muy bien sus expectativas de crecimiento y de ingresos. 4. Dr Flight ha encontrado unos posibles inversionistas que estarían interesados en entrar y apoyar el negocio. Se ha orientado en la mejor manera de negociar con ellos para consolidar un buen equipo y recursos financieros. 5. Hopest: entendimiento de los roles de cada miembro del equipo y trabajo en actividad comercial inicial de la mano del asesor comercial. 6. Invitación a aprovechar al máximo las capacitaciones en las diversas temáticas impartidas. Se hace la revisión del estado de las asesorías y de los

FECHA DE EJECUCIÓN	OBLIGACIONES DEL CONTRATO	ACTIVIDADES DESARROLLADAS O PRODUCTOS
		<p>entregables obtenidos.</p> <p>Por ahora no se ha requerido de la intervención del director del proyecto para alinear las iniciativas en los objetivos propuestos. Transformación de la oportunidad en el diagnóstico molecular continúa con falta de tiempo y no asiste el equipo completo a las sesiones de mentoría.</p>
	<p>Identificar y Retroalimentar los avances alcanzados por cada una de las empresas asignadas durante la asesoría</p>	<p>El acompañamiento permite definir actividades particulares para cada una de las empresas en noviembre así: Transformación de la oportunidad en el diagnóstico molecular (Preparación de la propuesta que se le hará a la Universidad para la creación de la spinoff), Helpyhub (apoyo en el manejo del equipo, la distribución de la participación societaria y planeación de la salida al aire con el aplicativo), Dr. Flight (Apoyo en la realización de la prueba piloto comercial y ejecución de esta. Preparación para la negociación con los posibles inversionistas), Burn Care Pro (Trabajo en equipo y revisión del PMV). Hopest (Cambio de marca y desarrollo de actividad de afiliación de pensiones) Se han desarrollado sesiones con cada una de las empresas de acuerdo con el plan de trabajo para poder avanzar en cada uno de los ítems mencionados. Se prepara la entrega final de las iniciativas con documentos como:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Canvas del modelo de negocio 2. Lienzo de la propuesta de valor 3. Plan estratégico 4. Plan financiero 5. Plan de marketing 6. Marca 7. PMV
	<p>Gestionar las asesorías técnicas de cada empresa acorde a sus necesidades y al avance en cada una de las áreas claves requeridas.</p>	<p>Se agendan las asesorías técnicas para cada uno de los emprendimientos. Se revisan los avances alcanzados en las siguientes áreas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mercadeo y comunicaciones 2. Branding tecnológico. 3. Asesoría legal en propiedad intelectual 4, Asesoría comercial <p>Se empieza con la revisión de los avances del PMV desarrollados por Audacia.</p>

FECHA DE EJECUCIÓN	OBLIGACIONES DEL CONTRATO	ACTIVIDADES DESARROLLADAS O PRODUCTOS
		<p>También se hace el seguimiento para que los equipos asistan a todas las capacitaciones programadas durante el mes de noviembre, en especial el desarrollo del pitch final.</p>
	<p>Generar los informes de avances apoyando la consecución de los entregables y resultados del proceso en los tiempos y formatos indicados</p>	<p>Se entregan los siguientes documentos por cada uno de los equipos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Reporte final de acompañamiento (Formato anexo) 2. Modelo de negocios (Versión Final) 3. Métricas Focus (Bitácora) 4. Plan de negocios (Alinearse con el consultor) 5. Propuesta de valor diferencial y monetización 6. Resultados de la tracción de mercado (Validaciones) 7. Plan estratégico de crecimiento (Alinearse con el consultor) 8. Bitácora de acompañamiento diligenciada completamente en cada una de sus pestañas 9. Documentos complementarios 10. Evidencias fotográficas
	<p>Asistir a las juntas directivas y a los seguimientos técnicos tomando nota de las observaciones dadas, con el fin de definir planes de acción de ser necesario.</p>	<p>Se desarrolla la primera junta directiva para todas las iniciativas. Juntas muy enriquecedoras para los empresarios. Se les apoyo en la elaboración de la presentación y en el desarrollo de la junta.</p> <p>Por otro lado, se inicia la preparación de la junta directiva del 6 de diciembre.</p>
	<p>Participar de los procesos de capacitación y entrenamientos desarrollados por el director del proyecto o el equipo técnico</p>	<p>Asistencia a las reuniones de:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Junta directiva 1 2. Seguimiento del acompañamiento
	<p>Asistir a las Reuniones programadas por la dirección del proyecto o coordinación</p>	<p>Asistí a la reunión de seguimiento y coordinación del equipo de mentores y la dirección del programa. Se recibieron las indicaciones y directrices para cada una de las iniciativas.</p>

FECHA DE EJECUCIÓN	OBLIGACIONES DEL CONTRATO	ACTIVIDADES DESARROLLADAS O PRODUCTOS
	Preservar y realizar un uso eficiente de los recursos físicos y tecnológicos empleados en el desarrollo del proyecto	Se han utilizado las salas de reuniones de Macondo para poder llevar a cabo las sesiones con los equipos emprendedores. Se utilizan la sala del 3er piso, sala del 2º piso. Las salas se han entregado en perfectas condiciones a María Escalante.
	Realizar todas aquellas actividades solicitadas por el coordinador general para dar cumplimiento a los objetivos y metas establecidas en el proyecto	Se ha dado cumplimiento integral a todas aquellas solicitudes realizadas por el coordinador general. El proyecto se está cumpliendo según el cronograma propuesto.

En cumplimiento de las Cláusulas TERCERA y CUARTA **VALOR Y FORMA DE PAGO: EL CONTRATISTA** tiene derecho al pago una vez **EL CONTRATISTA** haya cumplido a cabalidad la totalidad de las obligaciones contraídas en el contrato en el servicio prestado durante el periodo comprendido entre el **01 de noviembre de 2023 y el 30 de noviembre de 2023** por valor de **SEIS MILLONES DE PESOS M/CTE M/L (\$ 6.000.000)**.



JUAN CARLOS LOAIZA BETANCOURT
EL CONTRATISTA

GLORIA NARANJO AFRICANO
EL SUPERVISOR

PAOLA AMAR SEPÚLVEDA
Vicerrectora de Investigación, Extensión e Innovación