

# ASAMBLEA DE SOCIOS CDP

Marzo 17 de 2022



# ORDEN DEL DÍA

---

1. Verificación del Quórum
2. Aprobación del orden del día
3. Elección de Secretaria(o) de Asamblea
4. Lectura del concepto de la comisión nombrada para la revisión del acta No.173 de la asamblea anterior
5. Informe del Director y Junta Directiva
6. Presentación de los estados financieros a diciembre 31 de 2021
7. Presentación del Concepto del Revisor Fiscal y aprobación de los estados financieros a diciembre 31 de 2021
8. Reinversión Excedentes obtenidos a diciembre 31 de 2021 para el periodo 2022
9. Elección de miembros de junta directiva
10. Elección de revisor fiscal, suplente y asignación de honorarios
11. Elección de comisión de revisión del acta de Asamblea
12. Propositiones y varios

# 1. Verificación del Quórum

## 2. Aprobación del orden del día

### 3. Elección de Secretaria(o) de Asamblea

4. Lectura del concepto de la  
comisión nombrada para  
la revisión del acta No.179 de la  
asamblea anterior

## 5. Informe del Director y Junta Directiva

# PROYECTOS 2021

---

1. Reactivación Económica de micros y pequeñas empresas conformadas por población afrocolombiana e indígena- OIM
2. Famiempresas de víctimas del conflicto por desplazamiento forzado o personas en condición de vulnerabilidad beneficiarias del programa Núcleo-E Innpulsa Colombia
3. Reactivación económica de 500 micro negocios de población víctima del conflicto por desplazamiento en los municipios PDET- RDMN08 Innpulsa Colombia
4. Programa de iniciativas innovadoras de reconciliación y convivencia para la reconstrucción colectiva de jóvenes en alto riesgo de la ciudad de Cali y su sostenibilidad económica- Open Society Foundations

# PROYECTOS 2021

---

5. Iniciativa privada de un taller escuela de calzado de Cúcuta / plataforma de comercialización de calzado en línea- GIZ
6. Programa de iniciativas de fortalecimiento y apoyo a la región de Buenaventura y costa pacífica para prevención de la violencia empoderando a la sociedad civil y a las organizaciones juveniles. Open Society Foundations
7. Convenio de asociación nro. 1684 de 2021 suscrito entre EL Ministerio de Cultura y Unión Temporal ANDAP-CDP
8. Desarrollo de competencias como Técnicos Laborales a Víctimas del Conflicto Armado para la empleabilidad en Santiago de Cali –Alcaldía de Cali
9. Programa Empleo para el Empoderamiento: Jóvenes en TIC-ACDIVOCA

# OTRAS GESTIONES 2021

---

- 10. Administración CDP
- 11. Taller Escuela
- 12. Administración UNIVAC
- 13. Comunicaciones
- 14. Gestión Documental
- 15. Programa de egresados

# REACTIVACIÓN ECONÓMICA DE MICROS Y PEQUEÑAS EMPRESAS CONFORMADAS POR POBLACIÓN AFROCOLOMBIANA E INDÍGENA- OIM

**Objetivo:** Estrategia de reactivación económica de emprendimientos y empresas conformados por población étnica en los Departamentos de Antioquia, Bolívar, Cauca, Choco, Cundinamarca, Guajira y Valle del Cauca.

- Numero de emprendimientos fortalecidos: 321
- Número de personas vinculadas laboralmente: 300

SECTOR ECONÓMICO	No. EMPREDIMIENTO POR SECTOR
ARTESANIAS	65
ARTÍSTICO	40
BELLEZA	60
COMERCIALIZACION	72
CONFECCION	12
DEPORTES Y RECREACIÓN	1
SERVICIOS	25
GASTRONOMICO	28
AGROPECUARIO	6
AGRICOLA	7
MANUFACTURA	3
TURISMO	1
MECANICA AUTOMOTRIZ	1
<b>TOTAL</b>	<b>321</b>

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- El apoyo de los coordinadores regionales de la OIM fue un factor importante para el logro de los resultados.
- La identificación, clasificación y organización de los beneficiarios por sectores económicos y por región es indispensable para definir el alcance del proyecto y la estrategia de intervención.
- La definición oportuna de procedimientos que reglamenten los temas críticos de los términos de referencia permitieron disminuir los procesos en la ejecución.
- La participación del beneficiario en los procesos de cotizaciones garantiza la pertinencia de lo encontrado en la proveeduría.
- La logística de entrega debe ser coordinada con los beneficiarios en aquellos casos de difícil acceso

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- Los procesos de diagnóstico, capacitación y asesoría permiten que los resultados de la capitalización efectivamente ayuden a la reactivación económica de los negocios.
- El Plan de Manejo Ambiental (PMA), ha sido una contribución novedosa en este tipo de micronegocios
- La estrecha relación entre OIM y CDP permitió una buena coordinación y la base de confianza necesaria para la buena participación de los beneficiarios.
- Procedimientos de compra adecuados al tipo de negocio y su ubicación.

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- El Paro nacional atraso el proceso de cotizaciones y compras debido a que los comerciantes no abrían sus negocios por temor a retaliaciones
- Debido a la escasez de productos por el Paro nacional, la mayoría de artículos subieron de precio, generando molestia en algunos beneficiarios

# FAMIEMPRESAS DE VÍCTIMAS DEL CONFLICTO POR DESPLAZAMIENTO FORZADO O PERSONAS EN CONDICIÓN DE VULNERABILIDAD BENEFICIARIAS DEL PROGRAMA NÚCLEO-E INNPULSA COLOMBIA

**Objetivo:** Fortalecimiento empresarial, productivo, comercial y psicosocial a 34 Fami empresas en los departamentos de Nariño, Arauca, Norte de Santander, Santander



INDICADORES	META	LOGRO	PORCENTAJE CUMPLIMIENTO
1. Número de diagnósticos y entrevistas realizadas a los beneficiarios del Programa NUCLEO E asignados	34	34	100%
2. Número de Módulos de capacitación impartidas en habilidades blandas y duras, de acuerdo con el diagnóstico y la identificación de la información	5	5	100%
3. Número de emprendedores formalizados	34	34	100%
4. Número de emprendedores con planes de inversión	34	32	90%
5. Número de emprendedores con capital productivo aprobado y ejecutado	34	0	0%

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- Debido a la emergencia sanitaria decretada a nivel Nacional y al paro Nacional, se tuvo que buscar estrategias y alternativas para continuar con la ejecución y no verse afectado el proyecto. Esto al inicio genero tropiezos, inconformidad por parte de los beneficiarios, pero al final se logró el objetivo
- Poco tiempo destinado para la elaboración de los planes de inversión, generando atrasos en programación establecida
- La población atendida no cuenta con la cultura ni tiene claridad en los registros contables, así mismo no se encuentra interesada en formalizarse generando dificultad para la finalización de la actividad
- Buena acogida de los beneficiarios hacia el proyecto
- Acompañamiento continuo por parte de innpulsa
- Se requiere más agilidad para dar respuesta por parte de la Interventoría

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- La solicitud de tres cotizaciones es compleja para los empresarios que viven en municipios o veredas retiradas de las ciudades principales, dificultándoles la consecución de las mismas.
- Procedimientos para las cotizaciones a destiempo, tres meses después de haber iniciado el proceso y un mes después de haber entregado los primeros 28 planes de inversión.
- Exigencia en las fechas de vigencia de la cotización, difícil de cumplir ya que los proveedores dan tiempo vigencia desde 1 día hasta 30 días, poco tiempo teniendo en cuenta que los procesos para la revisión y aprobación de los planes de inversión se demoran de 20 a 30 días por la interventoría y hasta 10 días más para que el comité técnico conformado por el Mincomercio y Innpulsa den su aprobación.

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- El tiempo de visitas y elaboración de diagnósticos debería ser de por lo menos de tres a cuatro meses, teniendo en cuenta la dificultad de acceso a algunas regiones donde se encuentran ubicados los micronegocios.
- El programa Núcleo E es un buen programa de apoyo a los micronegocios, con las actividades desarrolladas cubre el fortalecimiento de todas las áreas de las empresas y el recurso otorgado, es un monto que les permite a los empresarios realizar inversiones que ayudarán a reactivar el negocio.

# REACTIVACIÓN ECONÓMICA DE 500 MICRO NEGOCIOS DE POBLACIÓN VÍCTIMA DEL CONFLICTO POR DESPLAZAMIENTO EN LOS MUNICIPIOS PDET- RDMN08 INNPULSA COLOMBIA

**Objetivo:** Apoyar la reactivación productiva y comercial de micro negocios de población víctima del desplazamiento forzado formales e informales en contextos urbanos y rurales a través de asistencia técnica y acompañamiento productivo y empresarial, inclusión financiera, gestión comercial y capital productivo”, en los Departamentos de Cauca, Nariño, Caquetá, Huila, Tolima, Magdalena.



INDICADORES	META	LOGRO	PORCENTAJE CUMPLIMIENTO
1. No. de Micronegocios seleccionados y caracterizados	500	375	75%
2. No. de Micronegocios capacitados en habilidades duras (Medidas de bioseguridad, Módulo comercial, Módulo mejoramiento productivo, Módulo inclusión financiera)	500	250	50%
3. No. de Micronegocios capacitados en habilidades transversales (Acompañamiento psicosocial y enfoque de género, transferencia en procesos de formalización, transferencia en sostenibilidad ambiental)	500	250	50%
4. No. de Micronegocios con Asesoría y acompañamiento Gestión Comercial para la conexión de mercados	500	200	40%
5. No. de Micronegocios con plan de inversión y capitalización	500	0	0%

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- Procesos dispendiosos y que requerían de tiempo para verificación de población víctima de desplazamiento forzado
- Procedimientos nuevos y complejos en el transcurso de las actividades sin estar discriminados en los términos de referencia
- Demasiadas actividades para el poco tiempo de ejecución.
- Contribución de la UARIV de cada territorio, es un factor importante para la identificación de los beneficiarios.
- Dificultad para la atención de algunos beneficiarios por su distante ubicación geográfica
- El tipo de población y algunos lugares no cuentan con una infraestructura eficiente de comunicaciones.

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- Rechazo a los procesos de formalización por parte de algunos beneficiarios.
- Pronóstico poco alentador en el futuro para el cumplimiento de sus obligaciones al formalizarse.
- Falta de interés en implementar la contabilidad y principios administrativos de negocios asesorados
- Paro armado en departamentos del Cauca y Nariño, afectaron actividades.
- Procedimientos pocos prácticos, rigurosos y complicados
- Complejidad en variables que deben incluir las cotizaciones

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- Procedimientos para las cotizaciones a destiempo, a 20 días de finalizar el proyecto emiten una circular con 11 variables que debe contener la cotización.
- Cuando se dio inicio a la ejecución del proyecto y en particular con la actividad de planes de inversión, no se tenía un formato definido para la elaboración de los planes, solo hasta el 18 de noviembre solo 7 meses después del inicio del proyecto se socializa un formato dispendioso para su elaboración.

# PROGRAMA DE INICIATIVAS INNOVADORAS DE RECONCILIACIÓN Y CONVIVENCIA PARA LA RECONSTRUCCIÓN COLECTIVA DE JÓVENES EN ALTO RIESGO DE LA CIUDAD DE CALI Y SU SOSTENIBILIDAD ECONÓMICA- OPEN SOCIETY FOUNDATIONS

**Objetivo:** Prevenir la violencia juvenil y disminuir el índice de homicidios, a través de la formación técnica, psicosocial y la organización de la comunidad, con el fin acceder a mayores oportunidades de generación de ingresos a través del empleo o los emprendimientos y la construcción de una sociedad más segura y en paz..



INDICADORES		META	LOGRO	PORCENTAJE CUMPLIMIENTO
Convocatoria y selección de participantes entre 18 y 35 años de edad	comunas 1,6,13,14,15,16,18,20 y 21	100	118	100%
Capacitación de Competencias para para la convivencia y la paz, con énfasis en la reducción de homicidios -Finalización proyectada primer trimestre 2022		100	118	80%
Capacitación en competencias específicas en fabricación de calzado y práctica laboral /Finalización proyectada primer trimestre 2022		100	118	80%
Producción de 1.000 pares de calzado		1000	1000	100%
Vinculación laboral proyectada para los meses de enero a marzo de 2022		50	43	84%
Seguimiento a la vinculación laboral (contratación y desempeño del pasante 50 contratos y 10 seguimientos al pasante 2 por cada participante)		150	30	20%
Monitoreo a los beneficiarios, sistematización del modelo y una recopilación de lecciones aprendidas (Informes de monitoreo).		3	2	70%

## LECCIONES APRENDIDAS

---

1. El tema de la disminución de la violencia y los homicidios ha representado un aprendizaje nuevo para la corporación
2. La articulación con el programa PERLA de la Alcaldía de Cali, facilitó la implementación de actividades efectivas para el cumplimiento del objeto del contrato.
3. La estrategia de formación de capacidades técnicas en jóvenes de alto riesgo con la opción de mayores oportunidades para la vinculación laboral, ha influido en los factores de disminución de violencia y homicidios en los entornos de los beneficiarios
4. El programa se convirtió en parte de la solución para los reclamos de los jóvenes del paro en el municipio de candelaria.
5. La articulación de este programa con el programa del Ministerio de Cultura para la producción de 1,000 pares de calzado con mensajes de reconciliación orientado a las escuelas de baile, aportó a la conciencia de la convivencia en paz y a la articulación del CDP con el Centro de Danza y Coreografía.

# INICIATIVA PRIVADA DE UN TALLER ESCUELA DE CALZADO DE CÚCUTA / PLATAFORMA DE COMERCIALIZACIÓN DE CALZADO EN LÍNEA- GIZ

**Objetivo:** Dejar capacidad instalada en la elaboración de calzado y su comercialización favoreciendo la integración socioeconómica de la población vulnerable y migrante de la ciudad de Cúcuta a través de su vinculación al empleo formal en el sector de cuero y calzado facilitado por los empresarios desde la formación que brinda el Taller Escuela de Calzado.



INDICADORES	META	LOGRO	PORCENTAJE CUMPLIMIENTO
Diseño del programa de capacitación para beneficiarios y formadores (locales) según las necesidades de los empresarios empleadores.	5	5	100%
Desarrollar el programa de capacitación en el taller escuela de calzado para 120 personas (aprox. 40% migrantes venezolanos (irregulares) y 30% colombianos retornados y población vulnerable de acogida) en procesos de fabricación de calzado	120	124	100%
Vincular el 70% de los 120 participantes (84 personas) laboralmente como mano de obra calificada a las empresas asociadas a CORPOINCAL y/o generar emprendimientos que pueden servir como talleres satélites.	84	92	100%
Adaptación e implementación de una plataforma virtual de comercialización de productos de calzado para mínimo 30 empresas afiliadas a CORPOINCAL y capacitar al menos a 30 empresarios en el manejo de la plataforma virtual de comercialización de productos	30	30	100%

## LECCIONES APRENDIDAS

---

1. El sector de calzado en la ciudad de Cúcuta, es altamente informal.
2. Importancia de la alianza con el gremio regional para el desarrollo exitoso de la transferencia del taller escuela.
3. Se requiere más tiempo de formación para una segunda fase.
4. Es importante incluir el componente psicosocial en todas las propuestas de formación
5. Los tiempos de Migración Colombia, sobrepasaron el plazo de ejecución del proyecto sobre los temas de regularización de migrantes venezolanos y vinculación laboral formal

# PROGRAMA DE INICIATIVAS DE FORTALECIMIENTO Y APOYO A LA REGIÓN DE BUENAVENTURA Y COSTA PACÍFICA PARA PREVENCIÓN DE LA VIOLENCIA EMPODERANDO A LA SOCIEDAD CIVIL Y A LAS ORGANIZACIONES JUVENILES. OPEN SOCIETY FOUNDATIONS

**Objetivo:** Fortalecer la capacidad de la región y brindar apoyo a las muchas organizaciones que trabajan para mejorar la vida de los ciudadanos y no causar más daños sociales y económicos; empoderando a la sociedad civil y a las organizaciones juveniles para promover estrategias de prevención de la violencia.



INDICADORES	META	LOGRO	PORCENTAJE CUMPLIMIENTO
Grupos de movilización apoyados en el fortalecimiento de sus procesos organizativos	3	5	166%
Medios de comunicación que divulgan información sobre la realidad social del territorio de Buenaventura	5	4	80%
Asistencia directa a líderes y familias víctimas del desplazamiento interno en Buenaventura	3	3	100%
Fortalecimiento de mujeres propietarias de pequeñas empresas afectadas por la violencia	50	70	140%
Jóvenes participan en espacios de incidencia para la formulación de políticas públicas	200	248	124%

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- La articulación permite pensarse un territorio con diferentes enfoques dónde con acciones positivas se genere un bien colectivo.
- Organizar y preparar cada actividad teniendo en cuenta una lectura previa del contexto de los participantes y de la zona donde se va a realizar dicha actividad.
- Coordinar acciones con actores clave del territorio, lo cual nos permitió tener mayor incidencia con los jóvenes de las diferentes zonas rurales y urbana.
- Se aprende a priorizar y enfocar. Generalmente, cuando los emprendedores están desarrollando nuevos productos, comienzan a añadir toda clase de funcionalidades y características que se les van ocurriendo en el proceso; lo que complica, encarece y retrasa la salida del producto al mercado
- En los procesos de intervención con mujeres se debe aplicar enfoque diferencial de género para garantizar su participación en los espacios necesarios.

# CONVENIO DE ASOCIACIÓN NRO. 1684 DE 2021 SUSCRITO ENTRE EL MINISTERIO DE CULTURA Y UNIÓN TEMPORAL ANDAP-CDP MINISTERIO DE CULTURA

**Objetivo:** Aunar esfuerzos humanos, técnicos y financieros para el desarrollo de programas previstos para el reconocimiento de grupos étnicos, fortalecimiento de lenguas nativas, población con discapacidad, población LGTBI, sujetos de especial protección constitucional, víctimas del conflicto armado interno, a través de acciones con enfoque diferencial, que permitan la apropiación social de la diversidad étnica y cultural de la Nación Colombiana, que busquen la inclusión social y cultural, en todo el territorio nacional.

INDICADORES	META	LOGRO	PORCENTAJE CUMPLIMIENTO
Número de acciones realizadas en apoyo al cumplimiento del Plan Nacional de Desarrollo con el Pueblo Rrom	11	11	100%
Número de acciones apoyadas en el desarrollo de proyectos para el reconocimiento de Comunidades NARP, enfocados al cumplimiento de los acuerdos del Plan Nacional de Desarrollo 2018 - 2022.	14	14	100%
Número de acciones apoyadas en el desarrollo de proyectos para el reconocimiento de Pueblos Indígenas enfocados al cumplimiento de los acuerdos del Plan Nacional de Desarrollo 2018 - 2022.	46	46	100%
Número de acciones apoyadas en el desarrollo de procesos de reflexión con enfoque diferencial territorial para poblaciones específicas mediante el desarrollo de jornadas de conmemoración y acciones de reconocimiento a referentes.	19	19	100%
Número de acciones de diálogos culturales con todos los grupos poblacionales que permitan construcción de instrumentos relacionados con la propiedad intelectual de conocimientos y expresiones culturales tradicionales.	23	23	100%
Número de acciones encaminadas a planes de recuperación y fortalecimiento del tejido social y cultural de acuerdo a los requerimientos generados en las órdenes judiciales y legislación.	5	5	100%

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- Es de resaltar la importancia de la preservación de las lenguas nativas, que no solo las indígenas como la cofán, nasa yuwe, sino también las afrocolombianas como la palenquera, y la lengua Romaní que pertenece a los pueblos Rom.
- La importancia de los procesos de incidencia, movilización y activismo jurídico que se materializa en respuesta del estado, sentencias y acciones concretas para poblaciones como jóvenes y víctimas.
- Los procesos de intercambio entre culturas y pueblos tienen un impacto importante pues se conocen las experiencias y practicas que pueden ser parecidas o se comparten nuevas formas de pervivir en el territorio, lo cual hace de estos, procesos de consolidación de hermandades entre diferentes grupos poblacionales.
- Las celebraciones de conmemoraciones es una actividad importante para las poblaciones étnicas, raizales y palenqueras, así como para las Kumpany porque celebran sus batallas y logros así como aseguran la tradición.

## DESARROLLO DE COMPETENCIAS COMO TÉCNICOS LABORALES A VÍCTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO PARA LA EMPLEABILIDAD EN SANTIAGO DE CALI –ALCALDÍA DE CALI

**Objetivo:** Desarrollar un programa de empleabilidad con enfoque de formación como técnicos laborales por competencias como auxiliares administrativos a víctimas del conflicto armado, para su inserción laboral y generación de ingresos; lo anterior en el marco de la estrategia de reactivación económica de Santiago de Cali



INDICADORES	META	LOGRO	PORCENTAJE CUMPLIMIENTO
Número de personas víctimas del conflicto armado impactadas	183	200	109%
Número de beneficiarios capacitados en el proceso de formación como Técnicos Laborales por Competencias en Auxiliar Administrativo	183	200	109%
Acercamiento con empresas de los diferentes sectores económicos para los procesos de inserción a la práctica y vinculación laboral	100	151	151%
Número de participantes vinculados laboralmente	55	93	175%

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- Articulación con entidades de atención de población focalizada que permita llegar directamente a los beneficiarios y contar con claridad los que son certificados como víctimas
- Continuar con el acercamiento a empresas de los diferentes sectores económicos que ayude a fortalecer relaciones para continuar trabajando de aliados en procesos de inserción laboral
- Es necesario contar con tiempos mas extensos en procesos formativos de condición técnica debido a la práctica que requieren para participar de procesos arduos de selección
- Vincular a los procesos a las agencias de empleo y temporales que brinden herramientas y tips para inserción laboral asertiva
- Sensibilizar desde la administración municipal a las empresas de los diferentes sectores productivos para vincular dentro de sus entidades población con condiciones especiales
- Es indispensable la certificación de los programas técnicos ante el SENA para que queden avalados como cuota de aprendizaje, ya que este proceso permite agilizar la inserción a la práctica e inserción laboral de los participantes pues es muy solicitado por las empresas

## PROGRAMA EMPLEO PARA EL EMPODERAMIENTO: JÓVENES EN TIC- ACDIVOCA

**Objetivo:** Formación técnica para el trabajo y vinculación laboral en el sector TIC, para 132 jóvenes y adultos jóvenes en situación de vulnerabilidad, mediante el mejoramiento de habilidades, intermediación, colocación y retención laboral en la ciudad de Cali.



INDICADORES	META	LOGRO	PORCENTAJE CUMPLIMIENTO
Número de personas impactadas en el proyecto	132	144	109%
Número de beneficiarios capacitados en el proceso de formación como Técnicos Laborales por Competencias en Sistemas Informáticos	132	144	109%
Acercamiento con empresas de los diferentes sectores económicos para los procesos de inserción a la práctica y vinculación laboral	280	350	125%
Número de participantes vinculados laboralmente	93	123	132%

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- Articulación con entidades de atención a población migrante venezolana que nos acerquen a los participantes objeto del programa
- Es necesario contar con tiempos mas extensos en procesos formativos de condición técnica debido a la práctica que requieren para participar de procesos arduos de selección
- Es indispensable la certificación de los programas técnicos ante el SENA para que queden avalados como cuota de aprendizaje, ya que este proceso permite agilizar la inserción a la práctica e inserción laboral de los participantes pues es muy solicitado por las empresas
- Intención y querer del donante vs. las posibles vinculaciones reales

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- Segunda lengua, en temas de tecnología
- Tiempos de la regularización de los venezolanos vs tiempos del proyecto (vincular gente con permisos)
- Relación capacitación –vinculación laboral, compromiso de los docentes con el proceso de inserción laboral
- Educación virtual /modalidad de trabajo autónomo como metodología válida para el donante
- Necesaria actualización de equipos y material didáctico

# OTRAS GESTIONES

## ADMINISTRACIÓN CDP

---

- Se han cancelado dentro de los plazos de vencimiento las facturas y cuentas de cobro a los diferentes proveedores.
- Se han cancelado oportunamente las nóminas administración CDP y honorarios de los diferentes convenios.
- Se realizaron las diferentes reuniones con los comodatarios de las demás bodegas y la representante de la Gobernación para coordinar temas pendientes del predio al igual que se liquidó facturación de servicios públicos de las zonas comunes de la antigua industria licores del Valle y se envió a los correos de los comodatarios para el respectivo pago.
- Se realizó informe de gestión a la Gobernación del Valle solicitado por la representante María del Socorro con corte a Diciembre 2021.
- Se ha realizado oportunamente la cotización y compra de los materiales e insumos para el buen funcionamiento de los diferentes convenios dentro del tiempo estipulado (48 horas), dando cumplimiento al proceso administrativo estipulado para compras.

# OTRAS GESTIONES

## ADMINISTRACIÓN CDP

---

- Se apoyó en los documentos financieros y administrativos para presentación de propuestas a entidades como INNpulsa, Alcaldía Santiago de Cali ,Acdivoca,
- Se realizó el proceso para solicitud de subsidio del Programa de Apoyo al Empleo Formal (PAEF), según los lineamientos del decreto 639 del 8 de mayo de 2020.
- Se renovó Cámara de Comercio al 31 Marzo de 2022. Se renovó permanencia en Régimen Especial al 31 Marzo de 2022.
- Se renovó RUT.
- Se renovó RUP al 31 Marzo de 2022.
- Se realizó trámites para seguimiento al pago pendientes de las incapacidades de la señora Miriam Peña con apoyo de abogado.
- Se realiza gestión administrativa para realización de Feria Calzagosto y Calzacosto 2021.

# ADMINISTRACIÓN CDP

---

- Se renovó autorización para facturación y se actualizó la plataforma de facturación electrónica.
- Apoyo en la parte operativa contable tales como conciliaciones bancarias, identificación de consignaciones, traslados y otros.
- Se realizó ejecución financiera y trámites administrativos de los diferentes convenios y/o contratos como: convenio de asociación No 4171.010.27.1.0005 de 2020 con la Alcaldía de Santiago de Cali – Secretaria de Desarrollo Económico, GIZ No 217.4064.6-022 2020 con GFA- COMFACA – CDP, Convenio IPA-001-050, Convenio 1684-2021 con Ministerio de Cultura, Open Society Foundations en Cali y Buenaventura.
- Se presentó informe financiero final de convenio de implementación No IPA - 001-021 con OIM, dando por terminado y quedando a paz y salvo financieramente.
- Se realizó gestión administrativa y logística para la capitalización de 382 emprendimientos beneficiarios del Convenio IPA-001-050.

# ACTIVIDADES FINANCIERAS

- Se presentó impuesto de IVA de los 6 bimestres del año 2021 oportunamente
- Se presentó y cancelo impuesto del ICA de los 6 bimestres del año 2021 oportunamente,
- Con el apoyo de la doctora Tatiana Zambrano, se realizó seguimiento a solicitud de devolución del saldo a favor de ICA ante la Alcaldía de Santiago de Cali el cual fue recibido el pasado 04 Enero 2021.
- Se presentó y cancelo Retención en la Fuente mes a mes durante al año 2021 oportunamente.
- Pago de aportes parafiscales mes a mes del año 2021 oportunamente

**aportes en línea** Planilla Resumen

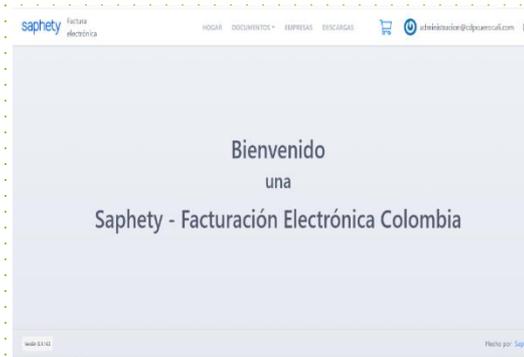
Identificación	Id	Razon Social	Ciudad Aportante	Secural/Principio	Dirección	Ciudad/Departamento	Teléfono	Concedido ZONA + ICA
MT BENEFTY	2	COMERCIALIZADORA DE CARNES Y PRODUCTOS DE LA ZONA DE CALI	EL AEROPUERTO DE SANTO	COMERCIALIZADORA DE CARNES Y PRODUCTOS DE LA ZONA DE CALI	CALLE 10 N° 1000000	CAJAVALLE	854948	SI

Periodo	Clave	Planilla	Planilla	Fecha	Pago				
Presencia	Unidad	Pago	Planilla	Planilla	Letras	Pago	Banco	Saldo Mens	Valor

No.	Identificación	Nombre	NOVENA			POBON			SALUD			COP			RIESGOS		
			CC	APORT	OTRO	CC	APORT	OTRO	CC	APORT	OTRO	CC	APORT	OTRO	CC	APORT	OTRO
<b>REGIONAL CORPORACION DE DESARROLLO PRODUCTIVO CDP (6 Filiales)</b> CDP de Cali: \$12,500,000.00   CDP de Bogotá: \$12,500,000.00   CDP de Medellín: \$12,500,000.00   CDP de Bucaramanga: \$12,500,000.00   CDP de Barranquilla: \$12,500,000.00   CDP de Soledad: \$12,500,000.00																	



## LECCIONES APRENDIDAS

---

- Dificultad para identificar profesionales eficientes y comprometidos
- Concentración de funciones en pocos colaboradores
- Mayor Interés y disponibilidad en algunos colaboradores por actualizar sus conocimientos especialmente en ofimática y sistemas especializados del manejo de información
- Modalidad de contratación por honorarios de los contratos y convenios vs. la estabilidad esperada de los profesionales vinculados
- Planeación estricta de cumplimiento de obligaciones

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- Riesgos en las liquidaciones de las EPS frente a las incapacidades de los colaboradores
- Importancia del fondo de ahorro del CDP para la cofinanciación de proyectos
- Lectura y análisis previo de las convocatorias para definir participación
- Importancia del concepto jurídico
- Necesidad de implementar un control interno más estricto para la ejecución de los proyectos que disminuya las posibilidades de no conformidades

## TALLER ESCUELA

El Taller Escuela durante el año 2021, se reactivó en el servicio de maquila gracias a un cliente que se contactó en el marco de la feria Calzacosto realizada en diciembre pasado. La empresa Confección y Promociones C & P, gracias a ello se han vinculado 16 beneficiarios del proyecto Open Society los cuales se está formando como auxiliares en fabricación de calzado, actualmente.

Del mismo modo se ha prestado servicio de maquila según los relacionado a continuación:

Cliente	Producto	Cantidad
<b>Confecciones y promociones</b>	Calzado	5.325 pares
	Dotación	
<b>Doomax SAS</b>	Troquelado	4.565 pares
	Plantillas	
<b>CDP</b>	Calzado de donación	1.000 pares



## LECCIONES APRENDIDAS

---

- Efectividad del modelo para el logro de competencias
- Modelo sostenible de formación gracias a la facturación de los servicios
- Laboratorio de métodos y tiempos para la transferencia a las empresas
- Riesgos en la modalidad de la práctica vs. la configuración de un contrato laboral
- Apoyo real a las empresas del sector por el servicio de maquila
- Esmerado cuidado de los equipos y su mantenimiento

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- Sistematización e interés por el modelo en otras regiones
- Generación de ingresos para el estudiante mientras aprende
- Respuesta a las necesidades de formación del sector
- La falta de compromiso de un alto número de estudiantes frente a las posibilidades de vinculación laboral
- Altas expectativas de productividad de los empresarios frente a los cortos tiempos de formación y bajos costos de cofinanciación

# ADMINISTRACIÓN UNIVAC

---

## **Algunos hechos importantes:**

- 50 afiliados activos al gremio de la ciudad de Cali
- 300 empresas de la cadena productiva del sector del calzado, cuero y la marroquinería en el Valle del Cauca
- 1 misión empresarial – muestra Pacific Leather
- 2 Jornadas tecnológicas – showroom de insumos con proveedores de la cadena productiva
- 2 ferias de ventas al detal
- 50 auxiliares de fabricación de calzado vinculados a las empresas del sector industrial

**Impacto:** A través de la administración continua y organizada, durante el año 2021, se logró realizar diferentes actividades que benefician a las empresas del sector industrial, se priorizó la reactivación económica de las empresas y los emprendimientos. Por tal razón se organizaron actividades entorno a este tema que representaron ventas por mas de \$3.000.000.000 de pesos a un promedio de 40 empresas.

# ADMINISTRACIÓN UNIVAC

INDICADORES	META	LOGRO	PORCENTAJE CUMPLIMIENTO
Actividades de representación gremial a través de actividades empresariales y alianzas con entidades locales como SENA, Cámara de Comercio de Cali, Gobernación del Valle, Alcaldía de Cali, Universidad del Valle, Universidad San Buenaventura, Grupo Multisectorial, Gremio nacional Acicam, Fedecuero	10	10	100%
Afiliados activos al gremio de la ciudad de Cali	50	19	40%
Empresas de la cadena productiva del sector del calzado, cuero y la marroquinería en el Valle del Cauca	300	300	100%
Jornadas técnicas y tecnológicas	4	2	50%
Misión empresarial con 10 empresas – muestra Pacific Leather en el marco de la feria International Foot Wear and Leather Show	1	1	100%
Ferias de ventas al detal – Calzagosto y Calzacosto con la participación de 40 empresas	2	2	100%
Auxiliares de fabricación de calzado vinculados a las empresas del sector industrias	50	73	100%

## LECCIONES APRENDIDAS

---

1. Además de la recesión económica ocasionada por la pandemia y el paro nacional, se sumó en el último trimestre del año el desabastecimiento de insumos.
2. El precio de los insumos implicó aumento en el precio del producto.
3. En la encuesta de análisis desempeño del sector con una muestra de 37 empresas encuetadas, se identificó que las ventas y compras presentaron crecimiento cercano al 41% comparado con el 2020.
4. Acceso de 29 empresas a auxilio de nómina PAEF.
5. El numero de empleados disminuyo entre un 10 y 30% por empresa.
6. Se identificaron 14 empresas declaradas en ley de insolvencia.

# SERVICIOS TECNOLÓGICOS

---

**Objetivos:** Ofrecer servicios tecnológicos para las empresas del sector industrial del calzado y otros sectores que así lo demanden

**Alcance:**

- Atención a Empresas del sector Cuero Calzado y la Marroquinería y otros en:
- Corte laser
- Medición de pieles
- Medición de consumos
- Impresión 3D

**Impacto:** La sala de servicios tecnológicos representa el último servicio implementado en el CDP, para el servicio de las empresas del sector con el cual se transfieren metodologías de innovación. A través del corte por láser se ofrece la capacidad para trabajar en zonas de tamaño reducido, realizar contornos complicados ya sea en corte o en marcas sobre la superficie y permite la repetición exacta de piezas con absoluta eficiencia, lo anterior ha permitido que empresas que tienen proveedores de alto nivel de exigencia puedan cumplir con sus pedidos a tiempo.

# RELACIÓN FACTURACIÓN AÑO 2021

MES	No. CLIENTES	DETALLE DEL SERVICIO PRESTADO	CANTIDAD PRODUCTOS	VALOR
ENERO	8	CORTE LASER	46	130.200
		PORTA CELULARES		
		LETRERO CUMPPLEAÑOS		
FEBRERO	9	CORTE LASER	863	494.647
		GRABASDO CAPELLADAS		
		EXHIBIDORES		
		MARCACIONES TALONERAS		
MARZO	5	CORTE LASER	2150	1.067.800
		MARCACION PLANTILLAS		
		MARCACION LOGO VELEZ TALONERA		
		MARCACION TALONERA		
ABRIL	6	CORTE LASER	1257	1.466.500
		MARCACION PLANTILLAS		
		MARCACION LOGO VELEZ TALONERA		
		PORTACELULAR		
		MARCACION SUELAS		

## RELACIÓN FACTURACIÓN AÑO 2021

MAYO	6	MARCACION CUERO	562	404.000
		MARCACION PLANTILLAS		
		PORTA CELULAR		
		MARCACION LOGO SOUL		
		CORTE LASER		
JUNIO	6	CORTE LASER	782	754.600
		MARCACION LOGO SOUL		
JULIO	8	CORTE LASER	589	505.200
		MARCACION PLANTILLAS		
		MARCACION LOGO		
AGOSTO	9	CORTE LASER	1072	1.697.000
		MARCACION PLANTILLAS		
		PORTACELULAR		
SEPTIEMBRE	10	MARCACION PLANTILLAS	1281	1.148.550
		CORTE LASER		
		GRAVADO LOGO		
OCTUBRE	2	MARCACION PLANTILLAS	124	541.000
		CORTE LASER		
NOVIEMBRE	11	MARCACION PLANTILLAS	2729	1.795.400
		CORTE LASER		
<b>VALOR TOTAL FACTURADO A NOVIEMBRE DE 2021</b>				<b>10.004.897</b>

## LECCIONES APRENDIDAS

---

1. Lento pero progresivo incremento en el servicio y facturación.
2. Mayor precio y menor productividad.
3. Inclusión de temas tecnológicos en los programas de capacitación.
4. Reflexión sobre la base del costo de servicio.
5. Durabilidad de los componentes de la máquina.
6. Poca utilización de la medidora de pieles, consumos y la impresora 3D.

# COMUNICACIONES

**Objetivo:** Documentar y comunicar los casos de éxitos del proyecto, fotografías, flyers. Documentar y comunicar todas las actividades del el CDP y los distintos proyectos que no exigen componente de comunicaciones

INDICADORES	META	LOGRO	PORCENTAJE CUMPLIMIENTO
Videos realizados	50	48	96%
Flyers realizados	30	27	90%
Alcance en redes sociales	25.000	18.000	72%
Ferias difundidas	2	2	100%
Fotografías Tomadas	500	457	92%

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- Hacer piezas que conecten con el público y los participantes del proyecto logra mayor alcance.
- Conectar las redes sociales con la de la institución cofinanciadora proyecta mucho más el contenido.
- Con el apoyo del acompañamiento psicosocial se pueden dar a conocer mejor los casos de impacto en el proyecto y muestra la mejor cara de los resultados obtenidos.
- Es importante la conectividad con los diferentes aliados al programa para el respaldo de la información brindada, la convocatoria y casos de éxito.
- Al Generar interacción entre los operadores de las actividades y el CDP genera mejor flujo de información y continuidad del proyecto.
- El monitoreo de las redes sociales de los aliados al proyecto aumenta las interacciones y la confianza de la comunidad en el CDP.
- Teniendo mayor comunicación entre el área de comunicaciones y los participantes del proyecto se logró sacar más provecho a el contenido para proyectar en redes sociales.

## LECCIONES APRENDIDAS

---

- La toma de evidencias fotográficas de cada una de las actividades realizadas por los participantes fomenta el buen desarrollo de las misma y apropia a los participantes en los objetivos del proyecto.
- La publicación constante de contenido mantiene a la comunidad activa.
- Compartir las publicaciones de organizaciones afines cuando se realizan actividades en conjunto y colaboraciones, genera mayor visibilidad y confianza en la comunidad.
- El apoyo de los empresarios en la difusión de la feria mediante sus redes sociales, ayuda a obtener mayor alcance en redes y que el público se interese más.
- El empezar desde temprano con la publicidad de las ferias junto con los empresarios mejora el desempeño de los visitantes durante los días.
- Un buen registro fotográfico de las visitas importante de parte de personas de alto nivel para la difusión es vital para promocionar próximas ferias, ejemplo la visita del secretario de desarrollo económico de la gobernación del valle.
- Mejorar la segmentación de público para la publicidad paga de los anuncios del evento.
- Motivar aún más a los empresarios a hacer buen uso de sus redes sociales y sacarle provecho a la era digital.

# 6. Presentación de los estados financieros a diciembre 31 de 2021

# 7. Presentación del Concepto del Revisor Fiscal y aprobación de los estados financieros a diciembre 31 de 2021

## 8. Reinversión Excedentes obtenidos a diciembre 31 de 2021 para el periodo 2022

## 9. Elección de miembros de junta directiva

# 10. Elección de revisor fiscal, suplente y asignación de honorarios

# 11. Elección de comisión de revisión del acta de Asamblea

## 12. Propositiones y varios