Departamento del Valle del Cauca Gobernación	**DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR**	Código: FO-M7-P3-02 Versión:04 Fecha de aprobación: 06/08/2020 Página: 1 de 1

Decreto 358 del 05 de marzo del 2020

Dependencia: SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD
No. 1.330.2300-SQ00-2998
Según autorización numeración de la DIAN No. 18764030865221 del 05 de julio de 2022.

Fecha de la Transacción: 22 de julio de 2022

Nombre y/o Razón Social Adquiriente: DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA

Nit: 890399029-5 **Dirección:** CALLE 10 CR 6 Y 8 P 3 EDIFIC. SAN FRANCISCO
No. Teléfono: 6200000

Ciudad: Santiago de Cali

Nombre y/o Razón Social Beneficiario: SAUL CORTES RIVERA

Cedula o Nit: 17071636-1 **Dirección Beneficiario:** CARRERA 1 OESTE 32 - 23 APT 4-1

Teléfono: 3128347463 **Correo Electrónico**: cortessaul120@gmail.com
Ciudad: Santiago de Cali

INFORMACIÓN CONTRACTUAL

Objeto del Contrato: PRESTACION DE SERVICIOS DE PROFESIONALES COMO ABOGADO EN LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD EN DESARROLLO DEL PROYECTO FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO EN EL VALLE DEL CAUCA POR MEDIO DEL PROGRAMA VALLE INN Y LA GENERACION DE ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA

No. RPC: 5600032491 de fecha 21/01/2022 **No. CDP:** 5500003330 de fecha 05/01/2022 **No. RPC OTROSÍ:** 5600037067 de fecha 27/06/2022 **No. CDP OTROSÍ:** 5500003722 de fecha 23/06/2022 **VALOR TOTAL CONTRATO CON ADICIÓN:** VEINTINUEVE MILLONES SETECIENTOS MIL PESOS M/CTE ($29.700.000)

Concepto: CUOTA NRO. 7 DEL MES DE JULIO DE 2022 POR EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES ESTIPULADAS EN EL CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES NRO. 1.330-12.14-0100 DE FECHA 17 DE ENERO DE 2022, OTROSÍ: 1.330-12.14-0100-1 DE FECHA 27 DE JUNIO DE 2022. PARA LOS APORTES OBLIGATORIOS AL SISTEMA GENERAL DE SEGURIDAD SOCIAL SE ADJUNTA **PLANILLA DE PAGO NRO.** 9435986845 Y **PIN/CUS DE PAGO NRO.** 1496566388. CONSIGNAR EN LA CUENTA DE AHORROS NRO. 16670039177. PERTENECIENTE AL BANCO DAVIVIENDA. **Valor: ($3.300.000)**

Son: TRES MILLONES TRESCIENTOS MIL PESOS M/CTE

Saul Cortes Rivera

SAUL CORTES RIVERA
Cedula: 17.071.636

Elaboración	Revisión	Aprobación
Edwin Alberto Muñoz Holguín William G. Achicanoy L. Fernando Botero Muñoz	Revisado: Yamile Hernández Cortes	Comité Institucional de Gestión y Desempeño Acta No. 09
Cargo: Profesional Universitario Contratista	Cargo: Subdirectora de Contaduría	
Fecha: 31/07/2020 ,	Fecha: 31/07/2020	Fecha: 06/08/2020

INFORME DE ACTIVIDADES - PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES
CONTRATO: 1.330-12.14-0100 de 17 enero 2022
SAUL CORTES RIVERA
CONTRATISTA

Santiago de Cali, Julio 22 de 2022

Doctor:
PAULO FERNANDO MILLAN BALCAZAR
Subdirector Tecnico de Apoyo a Gestion
Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad
Gobernación del Valle del Cauca
Cali

Asunto: Informe de Actividades –SEPTIMA cuota del contrato de prestación servicios PROFESIONALES No. 1.330-12.14-0100 del 17 de enero de 2022.

Cordial saludo,

Por su calidad de Supervisor del **Contrato** de prestación de apoyo a la gestión No.1.330-12.14-0100 del 17 de enero de 2022 **Otrosí**: 1.330-12.14-0100-1 de fecha 27 de junio de 2022 entre el Departamento del Valle del Cauca – Secretaría de Desarrollo Económico – y presento a usted la relación de actividades correspondientes al pago de la cuota del mes de JULIO de 2022.

OBJETO DEL CONTRATO: PRESTACION DE SERVICIOS DE PROFESIONALES COMO ABOGADO EN LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD EN DESARROLLO DEL PROYECTO FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO EN EL VALLE DEL CAUCA POR MEDIO DEL PROGRAMA VALLE INN Y LA GENERACION DE ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA

Fecha de Inicio: 17 de enero de 2022
Fecha de Terminación: 30 de septiembre de 2022

Para el cumplimiento del Contrato de Prestación de apoyo a la gestión relacionado, se han pactado las siguientes obligaciones del Contratista:

1. Orientar, informar y guiar a los emprendedores, unidades productivas y mipymes a lo largo de la ruta de emprendimiento y fortalecimiento empresarial ofertada por el programa Valle INN. Producto: Informe de personas atendidas.2. Acompañar a los emprendedores en la postulación y formulación de planes de negocio, para participar en convocatorias internas y externas de financiación que fomenten la creación y el fortalecimiento del de fomento al emprendimiento. Producto: Informe de personas acompañadas en convocatorias.3. Brindar acompañamiento y asesorla tEcnica en la ideación, formulación y validación de planes de negocio y modelos financieros que le sean requeridos, asi como en temas de emprendimiento y gestión empresarial, para fomentar la creación y el fortalecimiento a emprendedores, unidades productivas y

mipymes del valle del cauca. Producto: informe de asesorlas y listado de asistencias.4. Brindar capacitaciones colectivas en temas de emprendimiento y/o gestión empresarial conforme estAndares del programa Valle INN, según le sean asignadas por la coordinación del centro o el coordinador del programa. Producto: informe de capacitaciones y listas de asistencia.5. Realizar seguimiento del avance de los emprendedores, unidades productivas o Mipymes asesoradas o acompañadas en un proceso de creación o fortalecimiento. Producto: Informe que visibilice el impacto de la asesorla o acompañamiento.6. Apoyar la promoción y oferta de los servicios del programa Valle INN y sus derivados, asl como de alianzas del programa. Producto: Informe detallado de actividades.7. Realizar acompañamiento al despliegue de fondos y otras convocatorias derivadas del programa Valle INN, tales como conferencias, ferias, jornadas de formación y ruedas de negocios. Producto: Informe detallado de actividades.8. Presentar informes mensuales sobre la gestión realizada, junto con los respectivos soportes, asl como la elaboración de informes según solicitud del jefe inmediato, supervisor o Coordinador.9. Brinda información oportuna para la toma de decisiones cuando fuese necesario, alimentar las bases de datos y los sistemas de información dispuestos por la secretaria de Desarrollo Economico y Competitividad para la ejecución de sus funciones.10. Participar activamente en los programas de inducción, reinduccion, entrenamiento, capacitación y mejoramiento de la cultura organizacional que se programen desde la coordinación del Centro y desde el Departamento del Valle del Cauca y sus aliados estrategicos. 11. Asistir a las reuniones convocadas por la Coordinacion del programa, despacho del secretario y Gobernación.12. Participar y apoyar las actividades que realice la dependencia propia del sistema de gestiOn de calidad MIPG.13. Las demas que le sean asignadas para el cumplimiento del objeto contractual y esten acorde con la naturaleza del contrato. 14. Apoyar con la divulgación de todo el contenido que se genera en la SEDEC por medio de las redes sociales.

En cumplimiento de lo anterior se ha avanzado en las siguientes acciones para el cumplimiento del contrato:

1. Orienté, informé y guié a los emprendedores, unidades productivas y mipymes a lo largo de la ruta de emprendimiento y fortalecimiento empresarial ofertada por el programa Valle INN. Producto: Informe de personas atendidas.
.2. Acompañe a los emprendedores en la postulación y formulación de planes de negocio, para participar en convocatorias internas y externas de financiación que fomenten la creación y el fortalecimiento del de fomento al emprendimiento. Producto: Informe de personas acompañadas en convocatorias.

ORIENTACIÓN
Presiona Esc para salir de la pantalla completa

EN LA FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO

¡Participa!

Todos los martes y jueves 5:00 a 6:00pm

Transmisión

LIVE

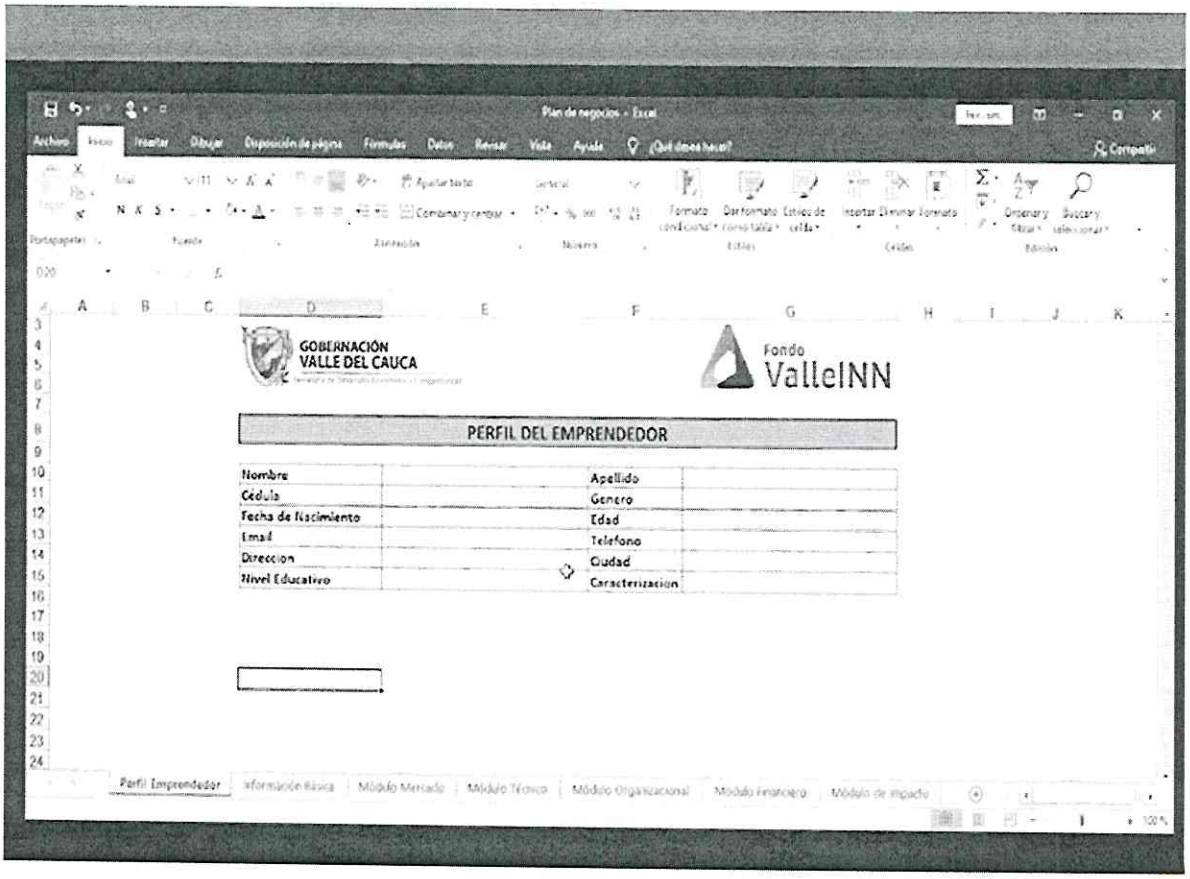
sedecvalledelcauca



Fondo ValleINN

Valle Invencible

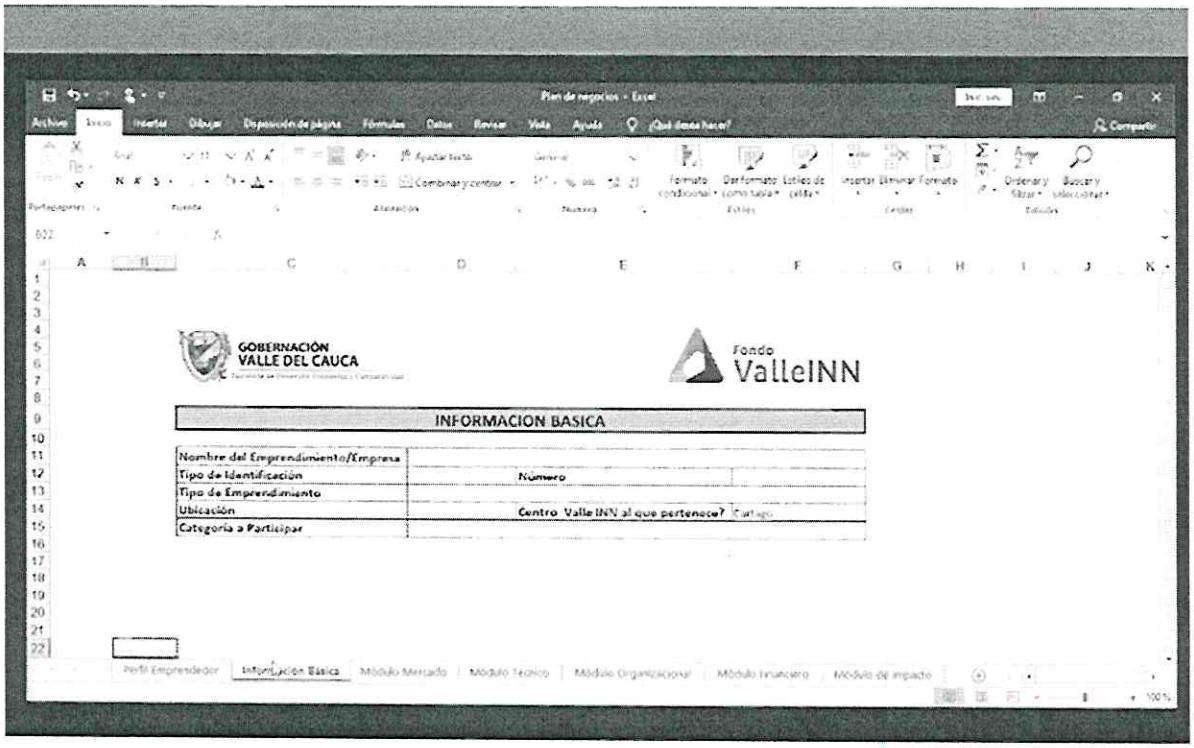
GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA



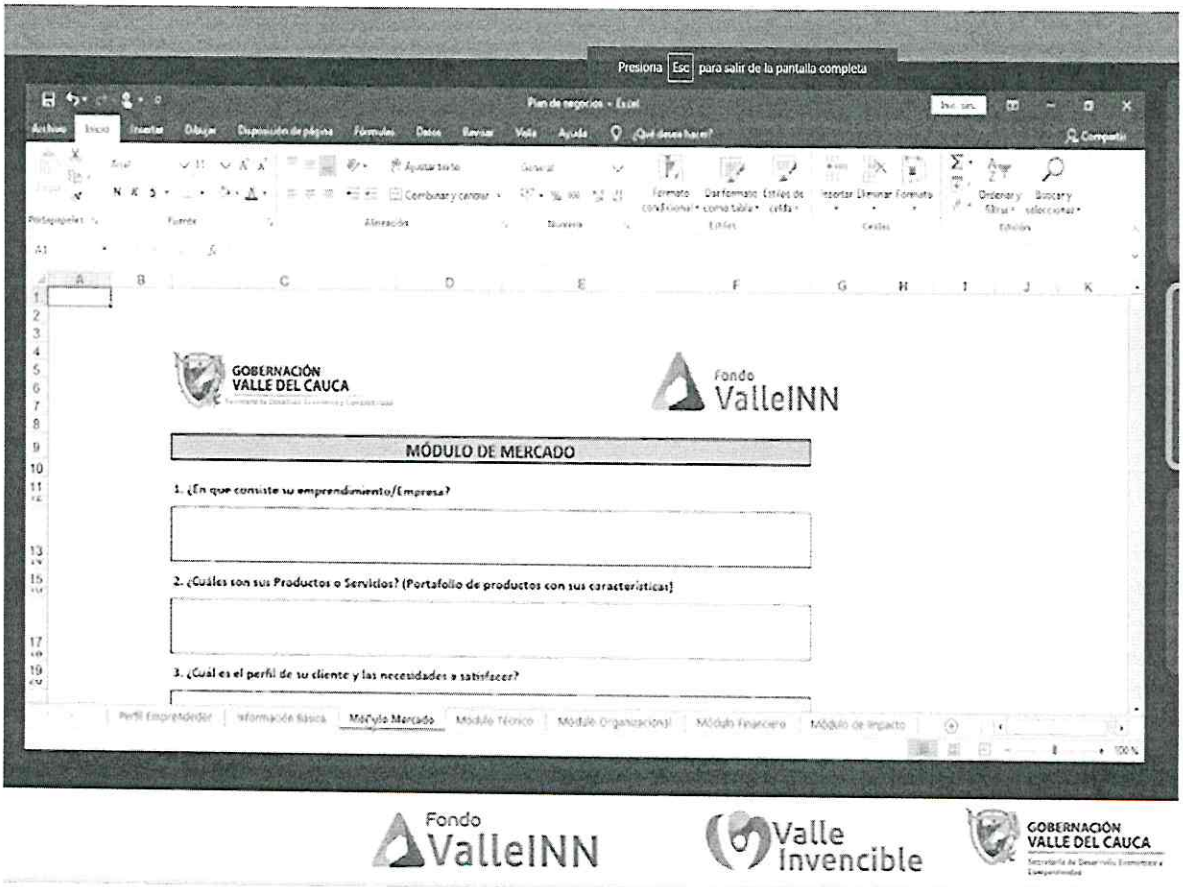
Fondo ValleINN

Valle Invencible

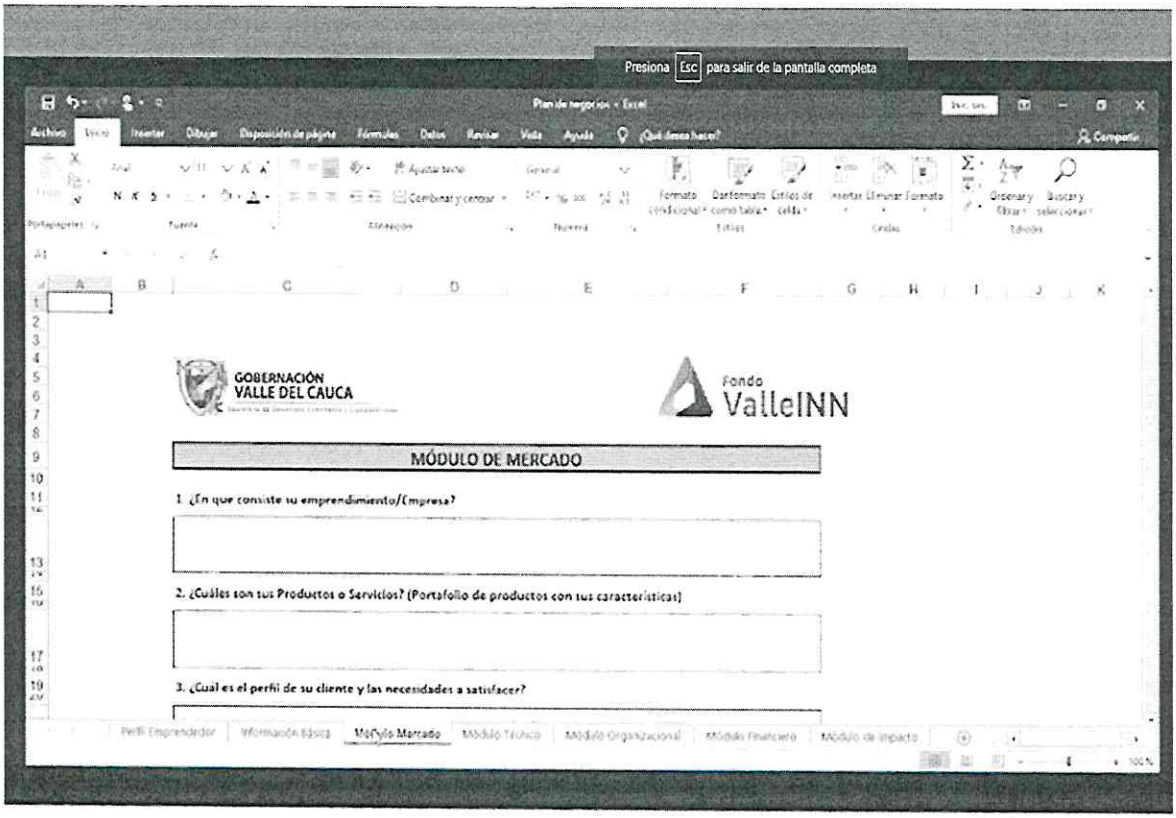
GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA



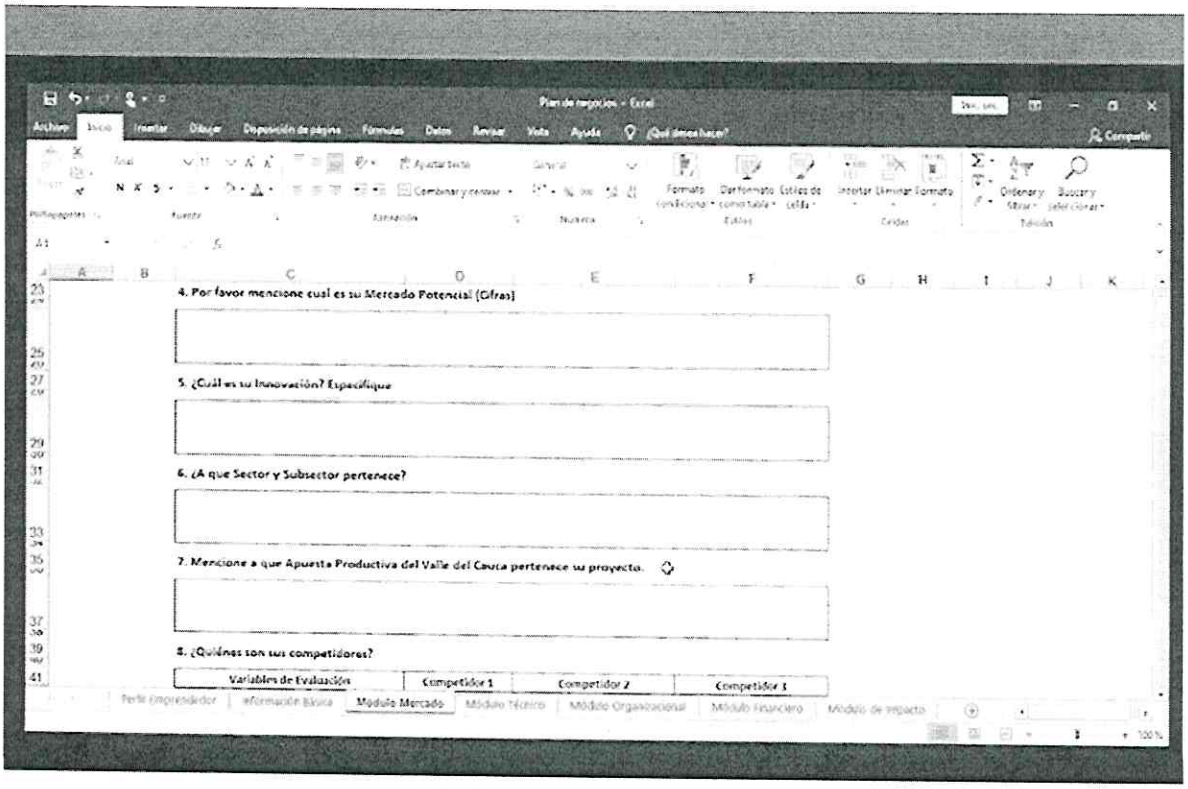
Fondo ValleINN Valle Invencible GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA



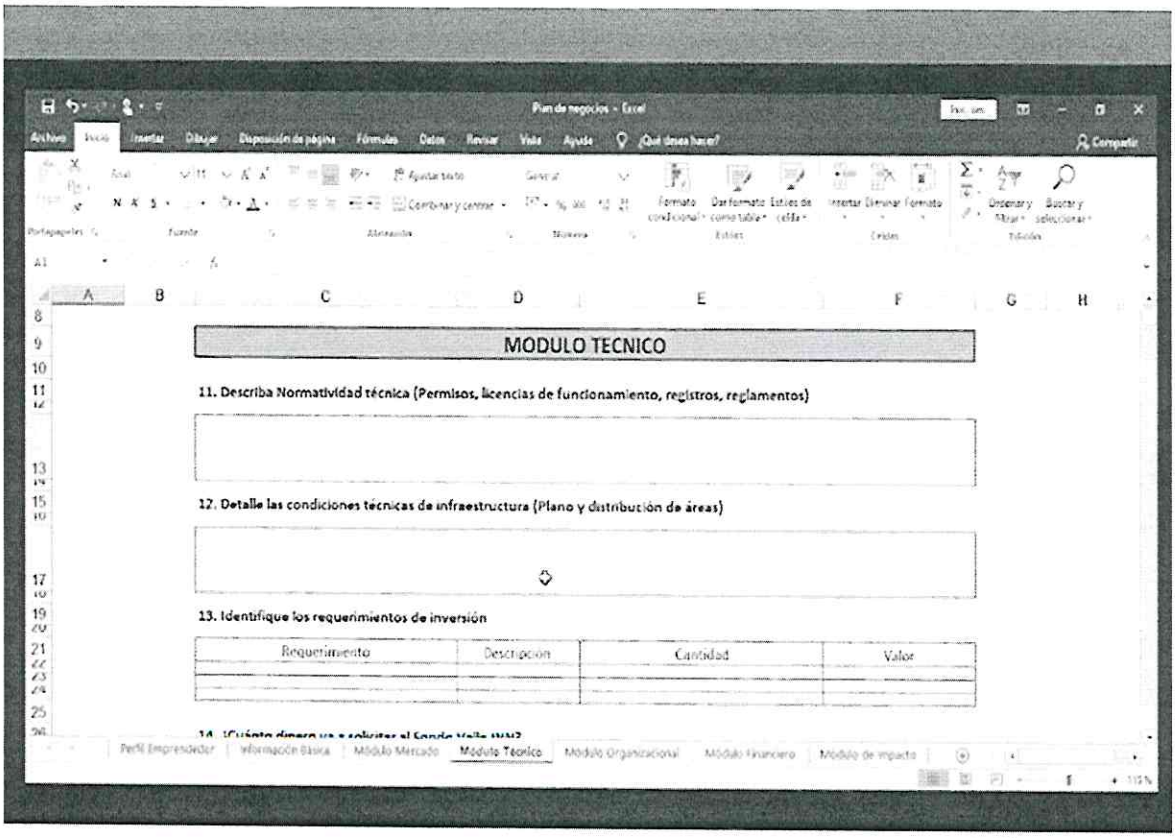
Fondo ValleINN Valle Invencible GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA



Fondo ValleINN Valle Invencible GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA



Fondo ValleINN Valle Invencible GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA



MODULO TECNICO

11. Describa Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)

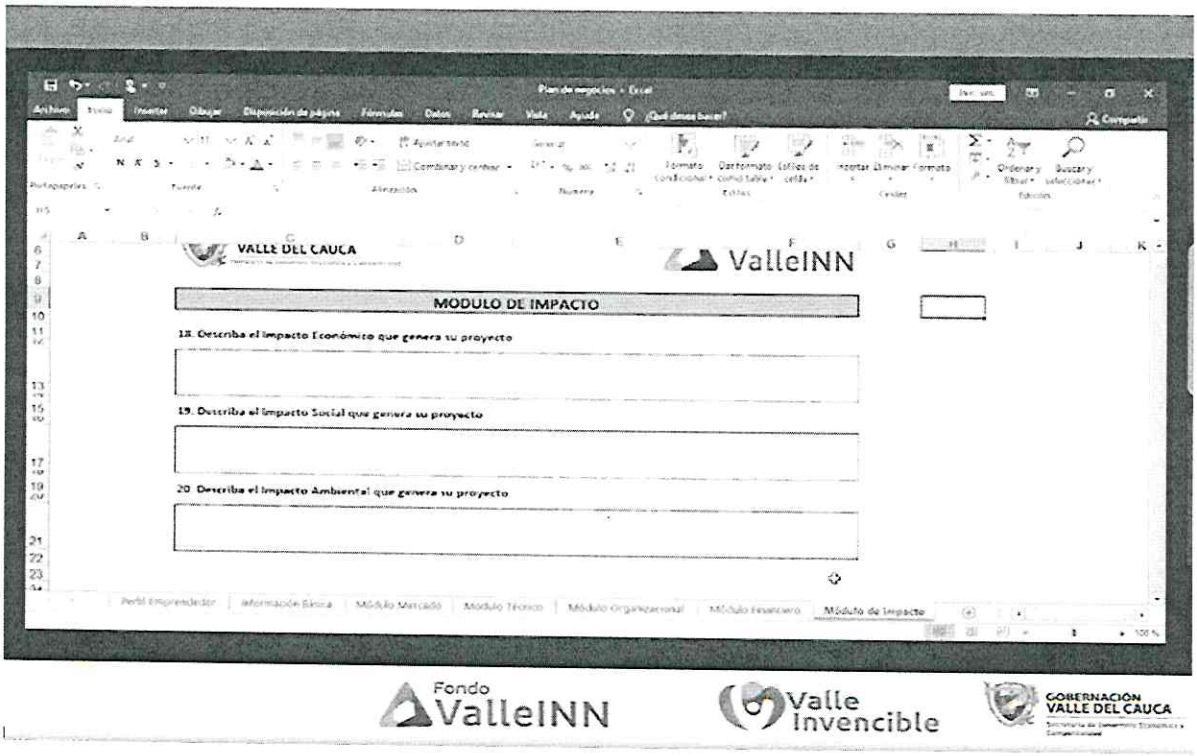
12. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura (Plano y distribución de áreas)

13. Identifique los requerimientos de inversión

Requerimiento	Descripción	Cantidad	Valor

Perfil Emprendedor | Información Básica | Módulo Mercado | Módulo Técnico | Módulo Organizacional | Módulo Financiero | Módulo de Impacto

Fondo ValleINN · Valle Invencible · Gobernación Valle del Cauca



VALLE DEL CAUCA · ValleINN

MODULO DE IMPACTO

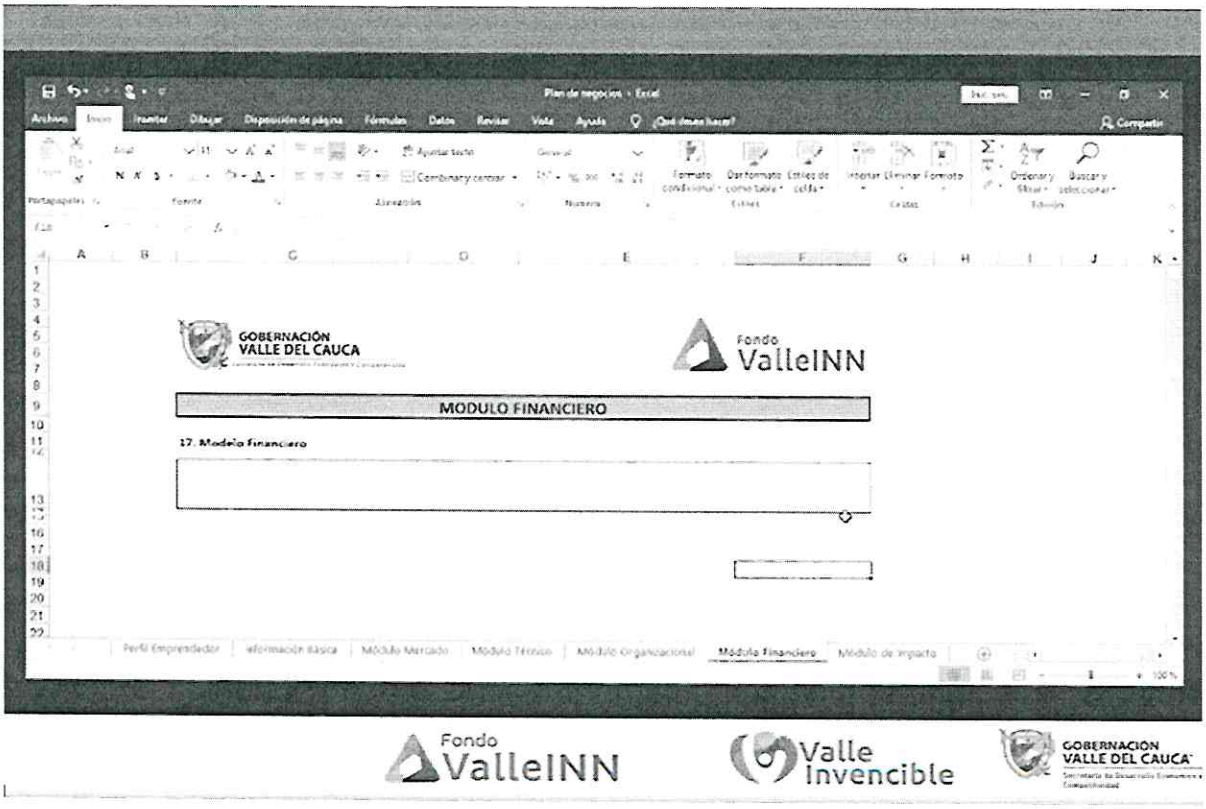
18. Describa el Impacto Económico que genera su proyecto

19. Describa el Impacto Social que genera su proyecto

20. Describa el Impacto Ambiental que genera su proyecto

Perfil Emprendedor | Información Básica | Módulo Mercado | Módulo Técnico | Módulo Organizacional | Módulo Financiero | Módulo de Impacto

Fondo ValleINN · Valle Invencible · Gobernación Valle del Cauca



3. Brindé acompañamiento y asesoria tecnica en la ideación, formulación y validación de planes de negocio y modelos financieros que le sean requeridos, asi como en temas de emprendimiento y gestión empresarial, para fomentar la creación y el fortalecimiento a emprendedores, unidades productivas y mipymes del valle del cauca. Producto: informe de asesorlas y listado de asistencias./anexo material de apoyo con el cual se les da la asoria sobre la formulacion de planes de negocios.

Definición y Algunos Conceptos Básicos

Un plan de negocios es un documento con objetivos de mercado y previsiones financieras, sobre un proyecto de emprendimiento, que te servirá para mostrar tu negocio a tus posibles inversionistas, socios potenciales y demás interesados.

En esta herramienta, se estructura una idea para ser sustentable como negocio, de acuerdo a los aspectos primordiales para llevar a cabo tu proyecto.

Por ejemplo: si tu idea de negocio consiste en «vender camisetas», este método te ayuda a establecer los costos de producción, el capital semilla requerido, las proyecciones a corto y mediano plazo, los planes de distribución y el mercado objetivo de tu negocio.

La Importancia de Emprender con un Modelo de Plan de Negocios Claro

Un plan de negocios claro te permite tener una perspectiva de tu emprendimiento, así como derrotar la incertidumbre que puedas tener sobre tu negocio.

Por lo tanto, es el primer paso que debes dar antes de implementar procesos corporativos. Sobre todo porque puede ayudarte a evitar errores básicos en la etapa inicial de tu negocio.

Como por ejemplo, los relacionados a los primeros gastos, donde muchos emprendimientos se equivocan al principio, al utilizar recursos en cosas innecesarias, que pudieron emplearse en procesos fundamentales.

Además, un plan de negocios sirve para despejar las dudas de tus potenciales inversionistas y socios. Esto es porque, a la hora de conseguir financiamiento, el principal obstáculo con el que te encontrarás será la falta de confianza de quienes quieran invertir.

¿A Quién le Interesa el Proyecto de Negocio o Empresa?

Todo plan de negocios responde a dos preguntas, una explícita y una implícita.

- La explícita es: ¿A quién interesa mi producto o servicio? Es decir, mi propuesta de valor.
- La implícita: ¿A quién interesa mi proyecto de negocios?

Puede ser que estés muy enamorado de tu idea, pero es importante que investigues quiénes consumirán tu producto o servicio. ¿Aportas algún beneficio real a tus potenciales clientes? ¿Ya hay otros productos que resuelven el mismo problema?

Al responder estas dudas podrás saber quiénes son los potenciales clientes de tu empresa. Así será más sencillo determinar el volumen del mercado y la rentabilidad del mismo, de acuerdo a un cálculo sobre ventas potenciales.

Asimismo, un plan de negocios podrá ayudarte a encontrar el inversionista adecuado. Por ejemplo, si ya has determinado que tu negocio resuelve una necesidad tecnológica y que lo hace a través de un producto digital, tus inversionistas probablemente sean quienes desean invertir en *startups*.

En cambio, si ofreces un producto personalizado que atiende un problema puntual, no es recomendable que apuntes a inversores de este tipo, ya que estos buscan una rentabilidad que no puedes ofrecer.

En ese caso, sería recomendable buscar inversores que quieran rentabilidades más estables y a largo plazo.

4. Brindé capacitaciones colectivas en temas de emprendimiento y/o gestión empresarial conforme estandares del programa Valle INN, según le sean asignadas por la coordinación del centro o el coordinador del programa. Producto: informe de capacitaciones y listas de asistencia./anexo material de apoyo que con el cual se les da apoyo y asosoria en los planes de negocios a realizar por los ciudadanos participatesn.

¿Cómo hacer un plan de empresa?

Antes de hacer un plan de empresa es preciso tener claro que este documento se divide en varios componentes. **Un business plan formal suele presentar las siguientes secciones:**

1. **Análisis de mercado.** Revelará si hay suficiente demanda para el producto o servicio en el mercado objetivo. Si el mercado ya está saturado, entonces el modelo de negocio deberá ajustarse o descartarse.
2. **Análisis competitivo. Examinará las fortalezas y debilidades de la competencia y ayudará a dirigir la estrategia del proyecto empresarial** para alcanzar el segmento de mercado descrito en el plan de marketing.
3. **Plan de marketing**. Ayudará a atraer clientes de la competencia (precios más bajos, mejor servicio, etc.) y determinará cómo lograr retener a los clientes que se consigan.
4. **Plan de gestión**. Describe la estructura del negocio, la administración y los requisitos de personal. Por ejemplo, si la empresa requiere que los empleados cuenten con cierto nivel de experiencia, se necesitará diseñar una estrategia para encontrar y contratar personal calificado y asegurar su retención.
5. **Plan de operaciones.** Describe las instalaciones, equipos, inventario y requisitos de suministro. La ubicación comercial y la accesibilidad son fundamentales para muchas empresas. Además, si la empresa propuesta requiere partes o materias primas para fabricar productos que se venderán a los clientes, deberá trabajarse en mayor profundidad todo lo relacionado con la cadena de suministro.
6. **Plan financiero**. Es el factor clave para determinar si la idea de negocio propuesta es exitosa y si se requiere financiación. De hecho, **el business plan puede servir para lograr inversores que confíen en el proyecto empresarial**. Sin embargo, si el plan financiero muestra que el negocio no generará suficientes ingresos después de descontar los gastos como para ser rentable, entonces se confirma que el modelo comercial no es viable.

¿Qué es el proyecto de una empresa?

Básicamente, **un plan de empresa** es un documento que define nuestro proyecto y contiene las instrucciones detalladas para llevarlo a cabo. De manera más formal, también se denomina **plan de negocio** y se trata de un informe que contiene toda la información que interviene en la **viabilidad del proyecto empresarial** en el que está basado.

Como ves, no es tan complicado como puede parecer a una persona que nunca ha visto ningún **modelo de proyecto empresarial**, pero es que **es en la sencillez donde realmente está la clave del éxito** tanto del plan como del modelo de negocio que estamos empezando a construir.

¿Cómo hacer un proyecto empresarial ejemplo?

De esta forma, y resumiendo, es importante que el plan de empresa sea:

- Claro.
- Sintético.
- Con la información bien organizada.
- Completo.

Otra ventaja de esa aparente sencillez del plan de empresa o plan de negocio es que **muestra toda la información importante en poco espacio** casi como si estuviéramos elaborando un modelo Canvas: mostrar en un solo plano los **hitos o puntos fundamentales** del modelo proyecto empresarial. Esa información clara y concisa sobre nuestro modelo proyecto empresarial nos permitirá:

1. Disponer de una especie de guion con datos contrastados que **mostrar a inversores** y profesionales interesados en participar en nuestro proyecto.

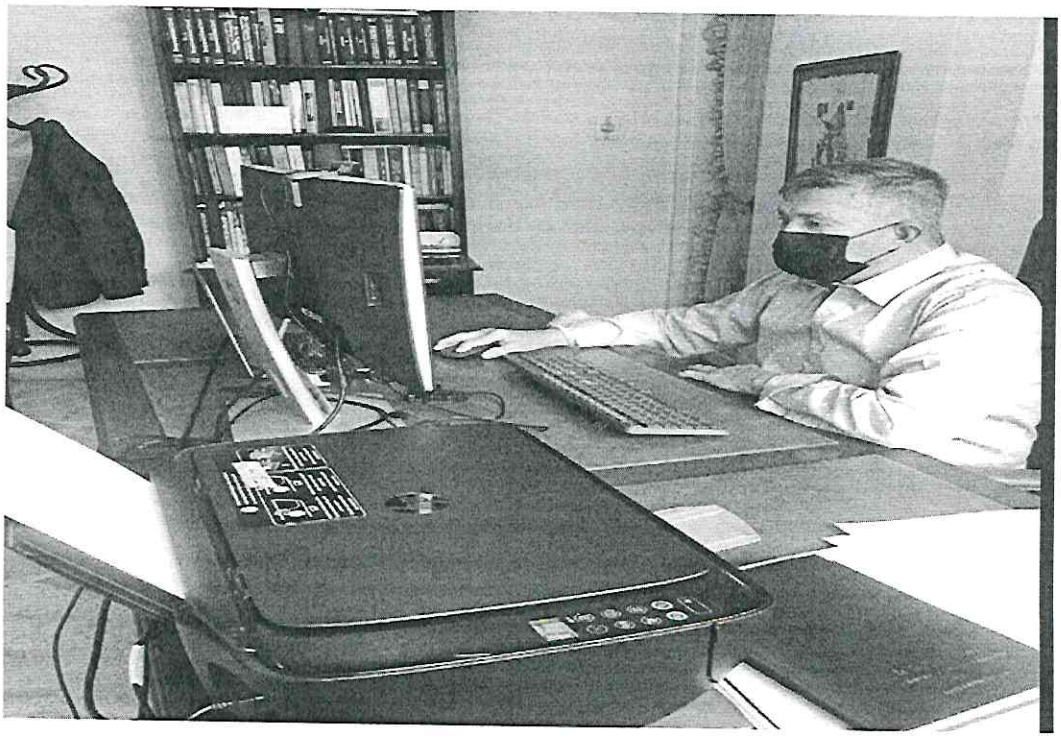
2. Anticiparnos a los **problemas inevitables que suelen surgir una vez comenzada la actividad**. Estos escollos a nuestro modelo proyecto empresarial pueden ser de todo tipo: técnicos, administrativos formativos, etc.

¿Qué debe tener un proyecto empresarial? Puntos básicos

Como sabes, **el modelo proyecto empresarial o el plan de negocio** de una tienda online es diferente al proyecto empresarial de una cafetería, sin embargo, en lo fundamental, **deben contener la misma información**. El esquema básico de nuestro proyecto empresarial debe contener:

1. El **resumen ejecutivo**. Es la síntesis de nuestro plan de empresa. De hecho, es casi una fotografía, una instantánea de los rasgos fundamentales de nuestro modelo proyecto empresarial. Las ideas más importantes deben estar resumidas en una página o dos como máximo para poder mostrar ese documento casi como si fuera la tarjeta de visita de nuestro proyecto empresarial.
2. La **descripción del proyecto**. Aquí explicaremos nuestra idea y el modelo de negocio que utilizaremos para darle forma. Es imprescindible describirlo de forma accesible, sencilla y, atención, sin faltas de ortografía.
3. El **informe comercial**. En este capítulo, debemos explicar el nivel de ventas que esperamos conseguir y cómo lo vamos a alcanzar. Se trata de una de las partes más extensas de nuestro proyecto empresarial ya que contiene el análisis de mercado, de la competencia y nuestra estrategia comercial de manera detallada.
4. El **plan operativo.** En este apartado debemos explicar el funcionamiento de nuestra empresa. La organización interna, los flujos con terceros, los recursos humanos y técnicos necesarios para nuestra actividad y todas las cuestiones relevantes del proceso de producción, venta, transporte...
5. El **informe económico y financiero**. Es la hoja en la que detallaremos todos los costes de los **recursos financieros** que necesitamos para poner en marcha nuestro negocio: inversiones, financiación, gastos y facturación prevista. Es otra de las partes fundamentales de nuestro modelo proyecto empresarial porque, estudiándola, podremos validar la **viabilidad económica de nuestra futura empresa**.
6. Los informes **requeridos por tu proyecto empresarial. Ejemplos: informes técnicos, informáticos, legales, medioambientales...** en función de la actividad sobre la que opere tu negocio.

5. Realize seguimiento del avance de los emprendedores, unidades productivas o Mipymes asesoradas o acompañadas en un proceso de creación o fortalecimiento. Producto: Informe que visibilice el impacto de la asesorla o acompañamiento./ anexo foto en la cual me encuentro revisando los proyectos y obcervaciones realizadoas por los ciudadanos participantes.



6. Apoyé la promoción y oferta de los servicios del programa Valle INN y sus derivados, asl como de alianzas del programa. Producto: Informe detallado de actividades.



Se abrirá programa de ValleINN exclusivamente para víctimas del conflicto armado.

El 16 de junio de 2022 la Gobernadora del Valle, Clara Luz Roldán, anunció en el Comité Departamental de Justicia Transicional que se abrirá una convocatoria de ValleINN con una inversión de $1.000 millones de pesos exclusivamente para las víctimas del conflicto armado que tengan iniciativas productivas.

A raíz de esto, en comunicado de prensa de la Gobernación del Valle se afirma que *"Obdulia Valencia Riascos, representante de la Mesa Departamental de Víctimas del Valle, destacó que el programa Valle INN ha sido positivo para las víctimas y en especial con las de Buenaventura y dijo que, "este programa es una herramienta que nos permite a los emprendedores manejar nuestros negocios y la intervención de proyectos productivos de nuestras comunidades, agradecemos a la Gobernación por seguir con este proyecto»*.

Del mismo modo, se invitó a la comunidad a estar pendiente de la convocatoria, que en este momento se encuentra en fase de estructuración, y está proyectada para el segundo semestre del 2022.

7. Realizé acompañamiento al despliegue de fondos y otras convocatorias derivadas del programa Valle INN, tales como conferencias, ferias, jornadas de formación y ruedas de negocios. Producto: Informe detallado de actividades.



8. Presenté informes mensuales sobre la gestión realizada, junto con los respectivos soportes, asl como la elaboración de informes segun solicitud del jefe inmediato, supervisor o Coordinador.9. Brindó información oportuna para la toma de decisiones cuando fuese necesario, alimentar las bases de datos y los sistemas de información dispuestos por la secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad para la ejecución de sus funciones.10. Participar activamente en los programas de inducción, reinducción, entrenamiento, capacitación y mejoramiento de la cultura organizacional que se programen desde la coordinación del Centro y desde el Departamento del Valle del Cauca y sus aliados estratEgicos. 11. Asistir a las reuniones convocadas por la Coordinación del programa, despacho del secretario y Gobernación.12. Participar y apoyar las actividades que realice la dependencia propia del sistema de gestión de calidad MIPG.13. Las demás que le sean asignadas para el cumplimiento del objeto contractual y esten acorde con la naturaleza del contrato. 14. Apoyar con la divulgación de todo el contenido que se genera en la SEDEC por medio de las redes sociales.

Lo anterior forma parte de lo presentado en el formato de seguimiento de supervisión presentado a la fecha para la cuenta de cobro Nro. 7 del mes de JULIO de 2022.

Cordialmente,

Saul Cortes Rivera

SAUL CORTES RIVERA
C.C. 17071636

Fecha:	**22**	**De**	**Julio**	**de**	**2022**

INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO

CONTRATO	**Prestar los servicios PROFESIONALES**	**CONVENIO**	
Contrato número:	1.330-12.14-0100	de	17 de enero de 2022
Otrosí número:	1.330-12.14-0100-1	de	27 de junio de 2022

Disponibilidad y Registro presupuestal: CDP No 5500003330 y RPC No. 5600032491 Apropiación Presupuestal: 1-1001/1154/2-320202008/3830102010010000/PI38-101901/1/1/01/06/FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO POR MEDIO DEL PROGRAMA VALLE INN Y LA GENERACIÓN DE ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA No. RPC OTROSI: 5600037067 de fecha 27/06/2022 **No. CDP OTROSI:** 5500003722 de fecha 23/06/2022

Proyecto: FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO EN EL VALLE DEL CAUCA POR MEDIO DEL PROGRAMA VALLE INN Y LA GENERACIÓN DE ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA

Actividad: PI38-101901/1/1/01/06 Fortalecer la institucionalidad para la eficaz atencion de emprendedores y Mipymes

Línea Estratégica Territorial, Línea de Acción, Objetivo, meta y Actividades (especificar cada uno) del Plan de Desarrollo y que será atendido con este contrato: LT3. POLOS DE DESARROLLO URBANO PARA LA COMPETITIVIDAD Y EQUIDAD: Impulsar la productividad de los polos de desarrollo, desconcentrando y descentralizando actividades en las ciudades intermedias, menores y centros urbano-rurales para recuperar su importancia económica y social, mediante el trabajo conjunto de la comunidad, los sectores privados, académicos y de gobierno, como espacios integrales generadores de desarrollo con ofertas diferenciadas que le permitan ganar competitividad y equidad. LINEA DE ACCION: LA301. CIUDADES PRODUCTIVAS MOTOR DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL PROGRAMA: Pg30102. Asociatividad y Desarrollo Empresarial META DE RESULTADO: MR30102001. Atender a 40000 unidades económicas en un entorno de recuperación económica durante el periodo de gobierno PRODUCTOS ESPERADOS: Espacios interactuantes como: Speechs, eventos y ferias comerciales, Webinar, vitrina para emprendendores, entre otros; como apuesta para la reactivación económica del departamento / Centros de emprendimiento e innovación Valle INN operando en un contexto de reactivación económica

Meta, Actividad e impacto (especificar cada uno) del Plan de Acción que será atendida con este contrato: FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO EN EL VALLE DEL CAUCA POR MEDIO DEL PROGRAMA VALLE INN Y LA GENERACION DE ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA, actividad e impacto del plan de acción que será atendida con este contrato: Fortalecer la institucionalidad para la eficaz atencion de emprendedores y Mipymes

Objeto del contrato: PRESTACION DE SERVICIOS DE PROFESIONALES COMO ABOGADO EN LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD EN DESARROLLO DEL PROYECTO FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO EN EL VALLE DEL CAUCA POR MEDIO DEL PROGRAMA VALLE INN Y LA GENERACION DE ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA

Supervisor: PAULO FERNANDO MILLAN BALCAZAR

Contratista: SAUL CORTES RIVERA

OBJETIVO DEL INFORME

Objetivo de la reunión: esta reunión tiene como objetivo dejar constancia del cumplimiento del cronograma de actividades y plan de trabajo presentado en JULIO de 2022, CUOTA 7, por lo que se concluye que las obligaciones contractuales fueron cumplidas a cabalidad y recibidas a entera satisfacción por el departamento del Valle del Cauca y la secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad.

VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LAS ESPECIFICACIONES, ACTIVIDADES U OBLIGACIONES ESPECÍFICAS CONTEMPLADAS EN EL CONTRATO POR PARTE DEL CONTRATISTA.

Especificaciones, actividades u obligaciones específicas contractuales.	1. Orientar, informar y guiar a los emprendedores, unidades productivas y mipymes a lo largo de la ruta de emprendimiento y fortalecimiento empresarial ofertada por el programa Valle INN. Producto: Informe de personas atendidas.2. Acompañar a los emprendedores en la postulaciOn y formulaciOn de planes de negocio, para participar en convocatorias internas y externas de financiaciOn que fomenten la creaciOn y el fortalecimiento del de fomento al emprendimiento. Producto: Informe de personas acompañadas en convocatorias.3. Brindar acompañamiento y asesorla tEcnica en la ideaciOn, formulaciOn y validaciOn de planes de negocio y modelos financieros que le sean requeridos, asl como en temas de emprendimiento y gestiOn empresarial, para fomentar la creaciOn y el fortalecimiento a emprendedores, unidades productivas y mipymes del valle del cauca. Producto: informe de asesorlas y listado de asistencias.4. Brindar capacitaciones colectivas en temas de emprendimiento y/o gestiOn empresarial conforme estAndares del programa Valle INN, segUn le sean asignadas por la coordinaciOn del centro o el coordinador del programa. Producto: informe de capacitaciones y listas de asistencia.5. Realizar seguimiento del avance de los emprendedores, unidades productivas o Mipymes asesoradas o acompañadas en un proceso de creaciOn o fortalecimiento. Producto: Informe que visibilice el impacto de la asesorla o acompañamiento.6. Apoyar la promociOn y oferta de los servicios del programa Valle INN y sus derivados, asl como de alianzas del programa. Producto: Informe detallado de actividades.7. Realizar acompañamiento al despliegue de fondos y otras convocatorias derivadas del programa Valle INN, tales como conferencias, ferias, jornadas de formaciOn y ruedas de negocios. Producto: Informe detallado de actividades.8. Presentar informes mensuales sobre la gestiOn realizada, junto con los respectivos soportes, asl como la elaboraciOn de informes segUn solicitud del jefe inmediato, supervisor o Coordinador.9. Brinda informaciOn oportuna para la toma de decisiones cuando fuese necesario, alimentar las bases de datos y los sistemas de informaciOn dispuestos por la secretaria de Desarrollo EconOmico y Competitividad para la ejecuciOn de sus funciones.10. Participar activamente en los programas de induccIOn, reinduccIOn, entrenamiento, capacitaciOn y mejoramiento de la cultura organizacional que se programen desde la coordinaciOn del Centro y desde el Departamento del Valle del Cauca y sus aliados estratEgicos. 11. Asistir a las reuniones convocadas por la CoordinaciOn del programa, despacho del secretario y GobernaciOn.12. Participar y apoyar las actividades que realice la dependencia propia del sistema de gestiOn de calidad MIPG.13. Las demAs que le sean asignadas para el cumplimiento del objeto contractual y estEn acorde con la naturaleza del contrato. 14. Apoyar con la divulgaciOn de todo el contenido que se genera en la SEDEC por medio de las redes sociales.	100%

Porcentaje de cumplimiento.	Porcentaje de cumplimiento de las especificaciones, actividades u obligaciones específicas contractuales de acuerdo con lo programado en el plan de trabajo del mes de JULIO de 2022: Porcentaje de cumplimiento de las especificaciones, actividades u obligaciones específicas contractuales en lo trascurrido en la vigencia del contrato de conformidad con lo acordado en el mismo:	100% 77,8%
Otras consideraciones.		

Sugerencias

sugerencia	Fecha de entrega	Responsable

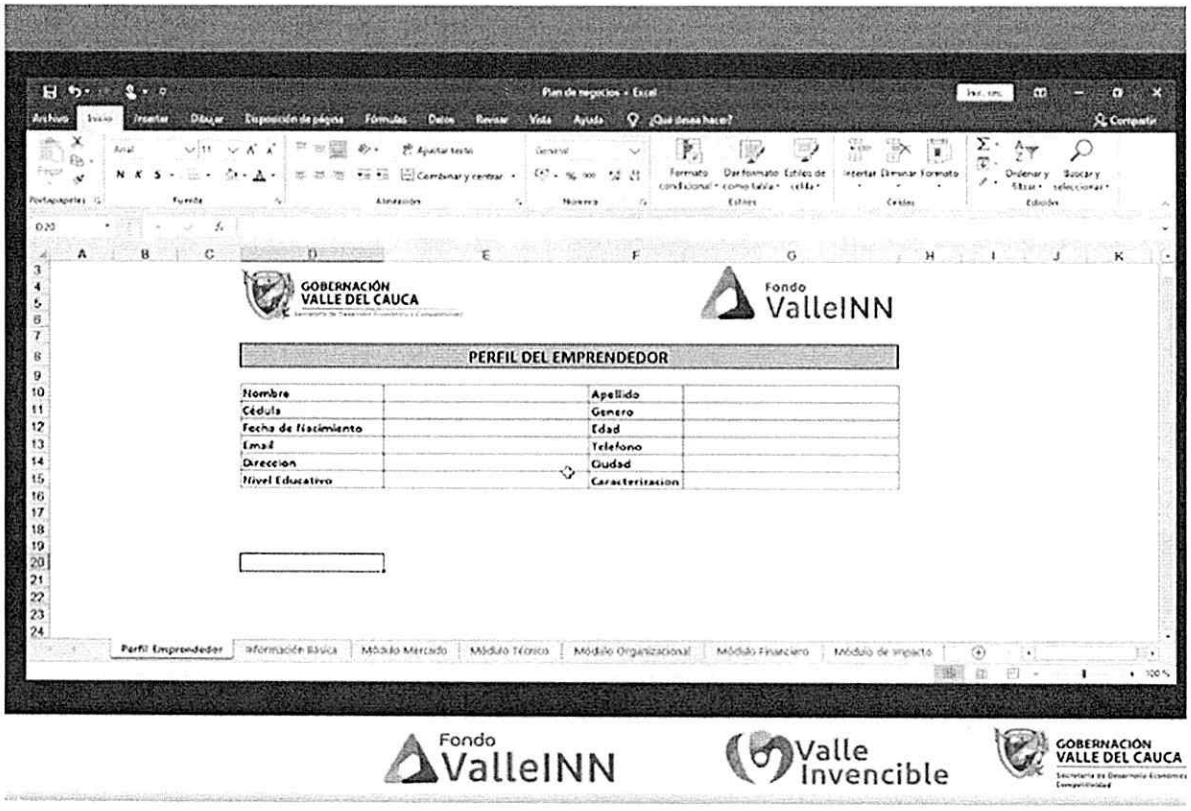
Prorroga, suspensiones o adiciones

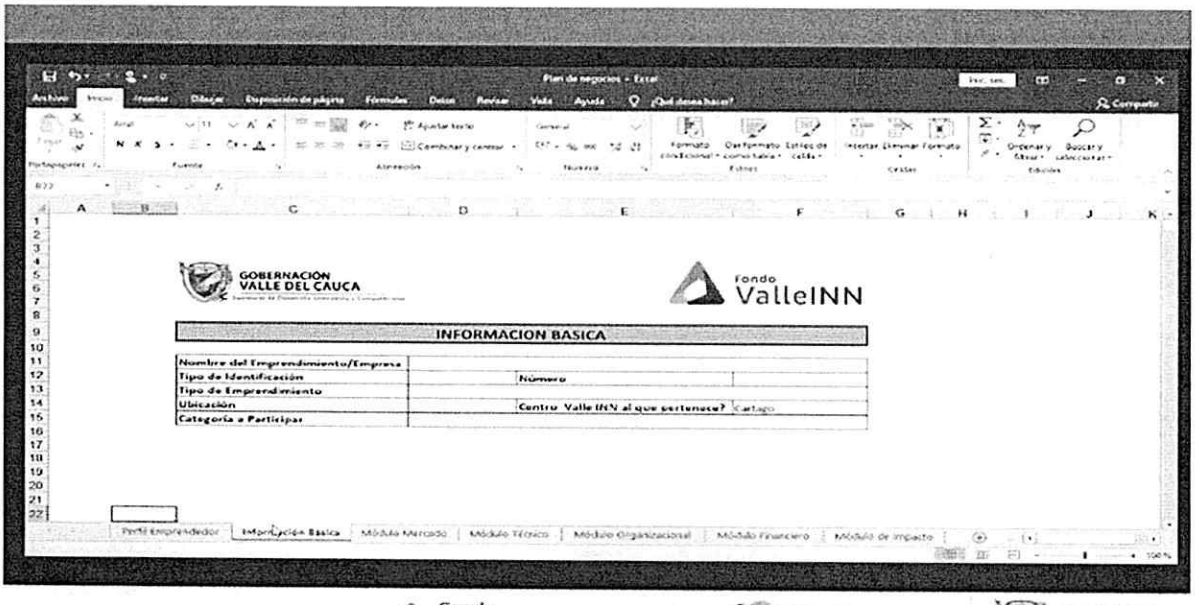
Fecha suspensión, prorroga o adición	Fecha de reinicio	Responsable
27/06/2022	01/07/2022	Pedro Andres Bravo Secretario SEDEC

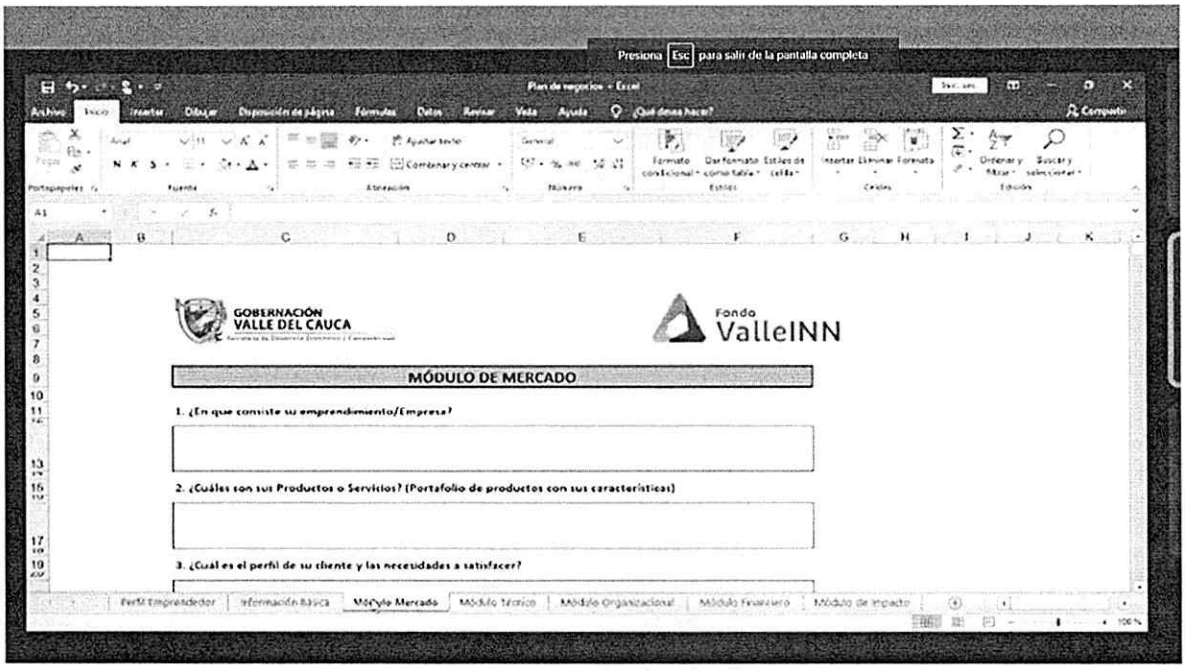
SEGUIMIENTO TÉCNICO O DE EJECUCIÓN.

1. Orientó, informó y guió a los emprendedores, unidades productivas y mipymes a lo largo de la ruta de emprendimiento y fortalecimiento empresarial ofertada por el programa Valle INN. Producto: Informe de personas atendidas.2. Acompañó a los emprendedores en la postulación y formulación de planes de negocio, para participar en convocatorias internas y externas de financiación que fomenten la creación y el fortalecimiento del de fomento al emprendimiento. Producto: Informe de personas acompañadas en convocatorias.

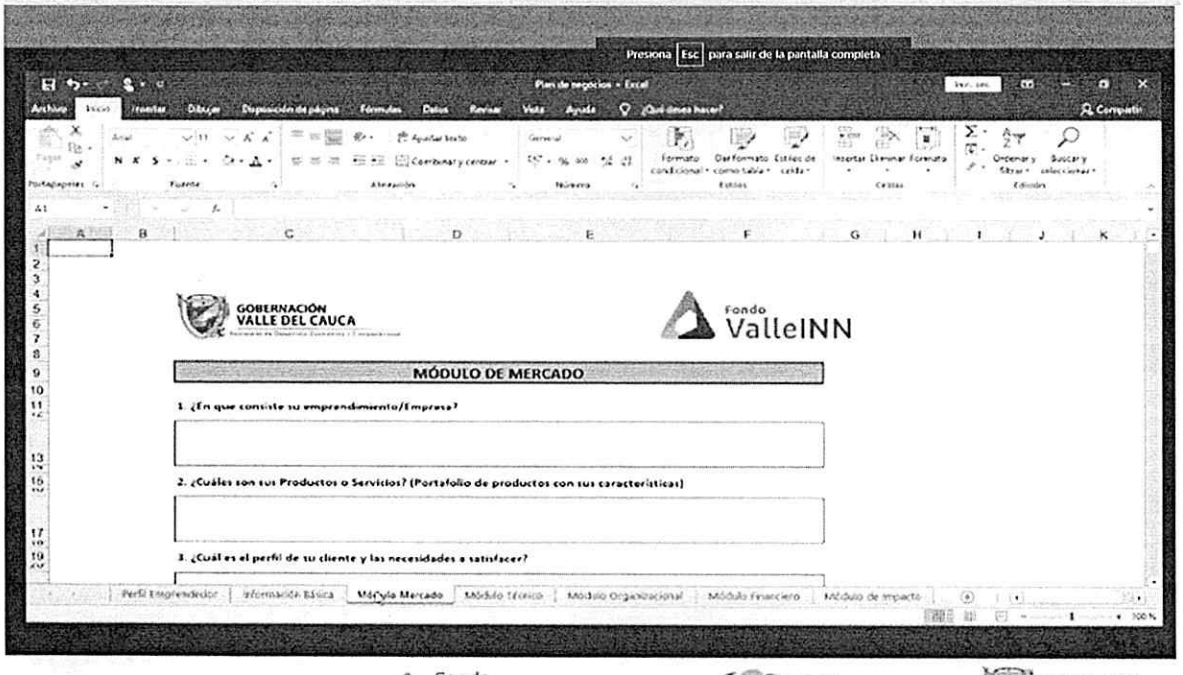



GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA
Fondo ValleINN
PERFIL DEL EMPRENDEDOR
Nombre
Apellido
Cédula
Genero
Fecha de Nacimiento
Edad
Email
Telefono
Direccion
Ciudad
Nivel Educativo
Caracterizacion
Perfil Emprendedor
Información Básica
Módulo Mercado
Módulo Técnico
Módulo Organizacional
Módulo Financiero
Módulo de Impacto

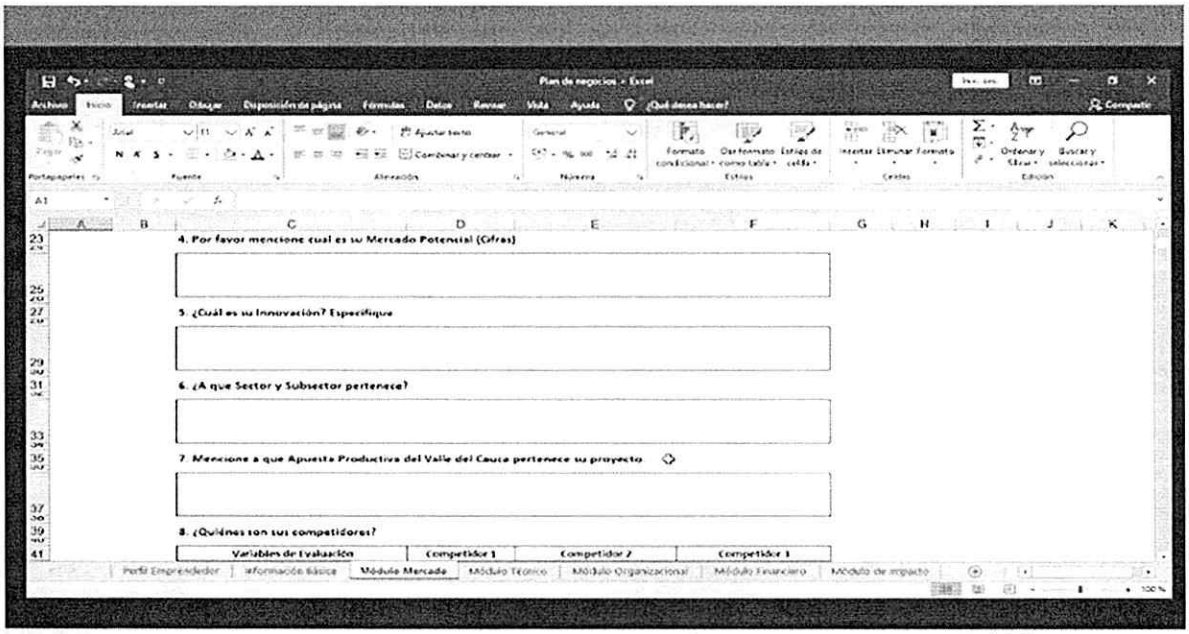

GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA
Fondo ValleINN
INFORMACION BASICA
Nombre del Emprendimiento/Empresa
Tipo de Identificación
Número
Tipo de Emprendimiento
Ubicación
Centro Valle INN al que pertenece?
Categoría a Participar
Perfil Emprendedor
Información Básica
Módulo Mercado
Módulo Técnico
Módulo Organizacional
Módulo Financiero
Módulo de Impacto



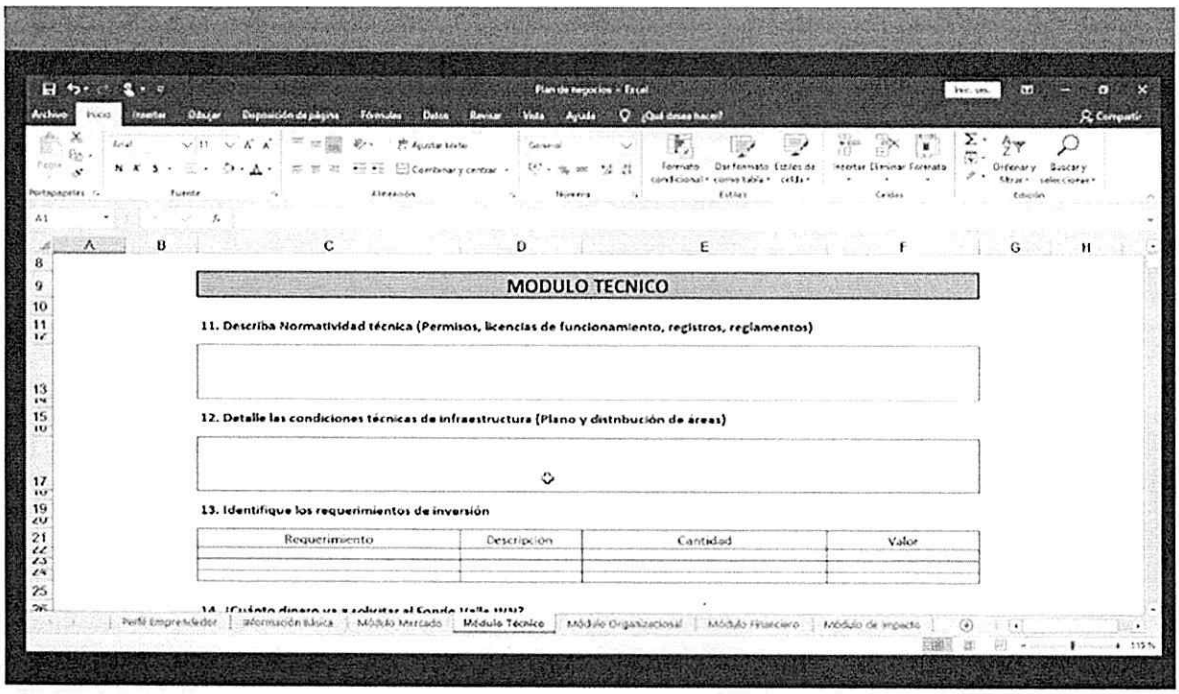
Fondo ValleINN Valle Invencible GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA



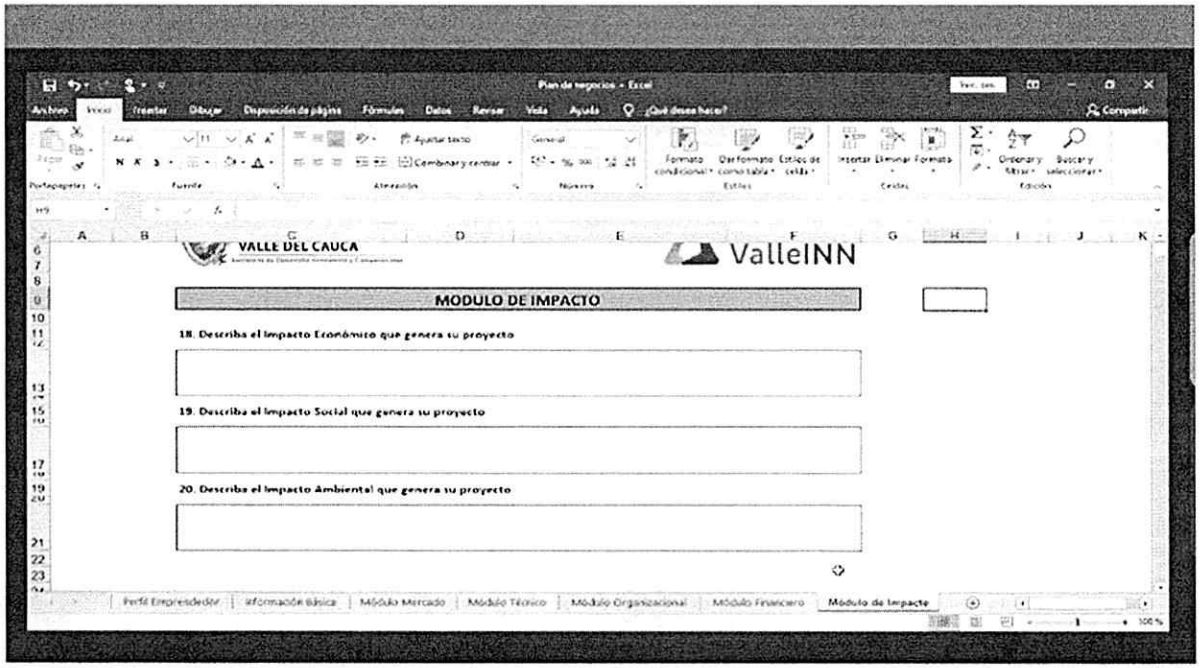
Fondo ValleINN Valle Invencible GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA



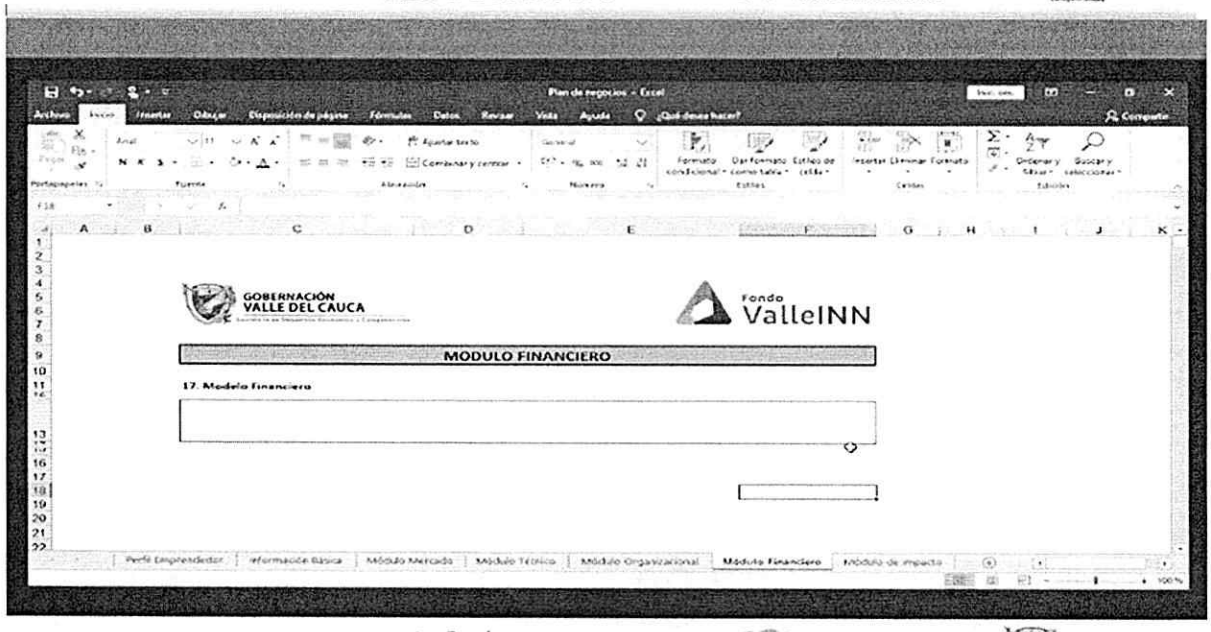
Fondo ValleINN
Valle Invencible
GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA



Fondo ValleINN
Valle Invencible
GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA



Fondo ValleINN Valle Invencible GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA



Fondo ValleINN Valle Invencible GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA

3. Brindó acompañamiento y asesoria tecnica en la ideación, formulación y validación de planes de negocio y modelos financieros que le sean requeridos, asl como en temas de emprendimiento y gestión empresarial, para fomentar la creación y el fortalecimiento a emprendedores, unidades productivas y mipymes del valle del cauca. Producto: informe de asesorlas y listado de asistencias.

Definición y Algunos Conceptos Básicos

Un plan de negocios es un documento con objetivos de mercado y previsiones financieras, sobre un proyecto de emprendimiento, que te servirá para mostrar tu negocio a tus posibles inversionistas, socios potenciales y demás interesados.

En esta herramienta, se estructura una idea para ser sustentable como negocio, de acuerdo a los aspectos primordiales para llevar a cabo tu proyecto.

Por ejemplo: si tu idea de negocio consiste en «vender camisetas», este método te ayuda a establecer los costos de producción, el capital semilla requerido, las proyecciones a corto y mediano plazo, los planes de distribución y el mercado objetivo de tu negocio.

La Importancia de Emprender con un Modelo de Plan de Negocios Claro

Un plan de negocios claro te permite tener una perspectiva de tu emprendimiento, así como derrotar la incertidumbre que puedas tener sobre tu negocio.

Por lo tanto, es el primer paso que debes dar antes de implementar procesos corporativos. Sobre todo porque puede ayudarte a evitar errores básicos en la etapa inicial de tu negocio.

Como por ejemplo, los relacionados a los primeros gastos, donde muchos emprendimientos se equivocan al principio, al utilizar recursos en cosas innecesarias, que pudieron emplearse en procesos fundamentales.

Además, un plan de negocios sirve para despejar las dudas de tus potenciales inversionistas y socios. Esto es porque, a la hora de conseguir financiamiento, el principal obstáculo con el que te encontrarás será la falta de confianza de quienes quieran invertir.

¿A Quién le Interesa el Proyecto de Negocio o Empresa?

Todo plan de negocios responde a dos preguntas, una explícita y una implícita.

- La explícita es: ¿A quién interesa mi producto o servicio? Es decir, mi propuesta de valor.
- La implícita: ¿A quién interesa mi proyecto de negocios?

Puede ser que estés muy enamorado de tu idea, pero es importante que investigues quiénes consumirán tu producto o servicio. ¿Aportas algún beneficio real a tus potenciales clientes? ¿Ya hay otros productos que resuelven el mismo problema?

Al responder estas dudas podrás saber quiénes son los potenciales clientes de tu empresa. Así será más sencillo determinar el volumen del mercado y la rentabilidad del mismo, de acuerdo a un cálculo sobre ventas potenciales.

Asimismo, un plan de negocios podrá ayudarte a encontrar el inversionista adecuado. Por ejemplo, si ya has determinado que tu negocio resuelve una necesidad tecnológica y que lo hace a través de un producto digital, tus inversionistas probablemente sean quienes deseen invertir en *startups*.

En cambio, si ofreces un producto personalizado que atiende un problema puntual, no es recomendable que apuntes a inversores de este tipo, ya que estos buscan una rentabilidad que no puedes ofrecer.

En ese caso, sería recomendable buscar inversores que quieran rentabilidades más estables y a largo plazo.

4. Brindó capacitaciones colectivas en temas de emprendimiento y/o gestión empresarial conforme estandares del programa Valle INN, según le sean asignadas por la coordinación del centro o el coordinador del programa. Producto: informe de capacitaciones y listas de asistencia.

¿Cómo hacer un plan de empresa?

Antes de hacer un plan de empresa es preciso tener claro que este documento se divide en varios componentes. **Un business plan formal suele presentar las siguientes secciones:**

1. **Análisis de mercado.** Revelará si hay suficiente demanda para el producto o servicio en el mercado objetivo. Si el mercado ya esta saturado, entonces el modelo de negocio debera ajustarse o descartarse.
2. **Análisis competitivo. Examinará las fortalezas y debilidades de la competencia y ayudará a dirigir la estrategia del proyecto empresarial** para alcanzar al segmento de mercado descrito en el plan de marketing.
3. **Plan de marketing**. Ayudara a atraer clientes de la competencia (precios más bajos, mejor servicio, etc.) y determinara cómo lograr retener a los clientes que se consigan.
4. **Plan de gestión**. Describe la estructura del negocio, la administración y los requisitos de personal. Por ejemplo, si la empresa requiere que los empleados cuenten con cierto nivel de experiencia se necesitará diseñar una estrategia para encontrar y contratar personal calificado y asegurar su retención.
5. **Plan de operaciones.** Describe las instalaciones, equipos, inventario y requisitos de suministro. La ubicación comercial y la accesibilidad son fundamentales para muchas empresas. Demás, si la empresa propuesta requiere partes o materias primas para fabricar productos que se venderán a los clientes, deberá trabajarse en mayor profundidad todo lo relacionado con la cadena de suministro.
6. **Plan financiero**. Es el factor clave para determinar si la idea de negocio propuesta es exitosa y si se requiere financiación. De hecho, **el business plan puede servir para lograr inversores que confíen en el proyecto empresarial**. Sin embargo, si el plan financiero muestra que el negocio no generará suficientes ingresos despues de descontar los gastos como para ser rentable, entonces se confirma que el modelo comercial no es viable.

¿Qué es el proyecto de una empresa?

Básicamente, **un plan de empresa**, es un documento que define nuestro proyecto y contiene las instrucciones detalladas para llevarlo a cabo. De manera más formal, tambien se denomina **plan de negocio** y se trata de un informe que contiene toda la información que interviene en la **viabilidad del proyecto empresarial** en el que está basado.

Como ves, no es tan complicado como puede parecer a una persona que nunca ha visto ningún **modelo de proyecto empresarial,** pero es que **es en la sencillez donde realmente está la clave del éxito** tanto del plan como del modelo de negocio que estamos empezando a construir.

¿Cómo hacer un proyecto empresarial ejemplo?

De esta forma, y resumiendo, es importante que el plan de empresa sea:

- Claro.
- Sintético.
- Con la información bien organizada.
- Completo.

Otra ventaja de esa aparente sencillez del plan de empresa o plan de negocio es que **muestra toda la información importante en poco espacio** casi como si estuviéramos elaborando un modelo **Canvas**: mostrar en un solo plano los **hitos o puntos fundamentales** del modelo proyecto empresarial. Esa información clara y concisa sobre nuestro modelo proyecto empresarial nos permitirá:

1. Disponer de una especie de guion con datos contrastados que **mostrar a inversores** y profesionales interesados en participar en nuestro proyecto.

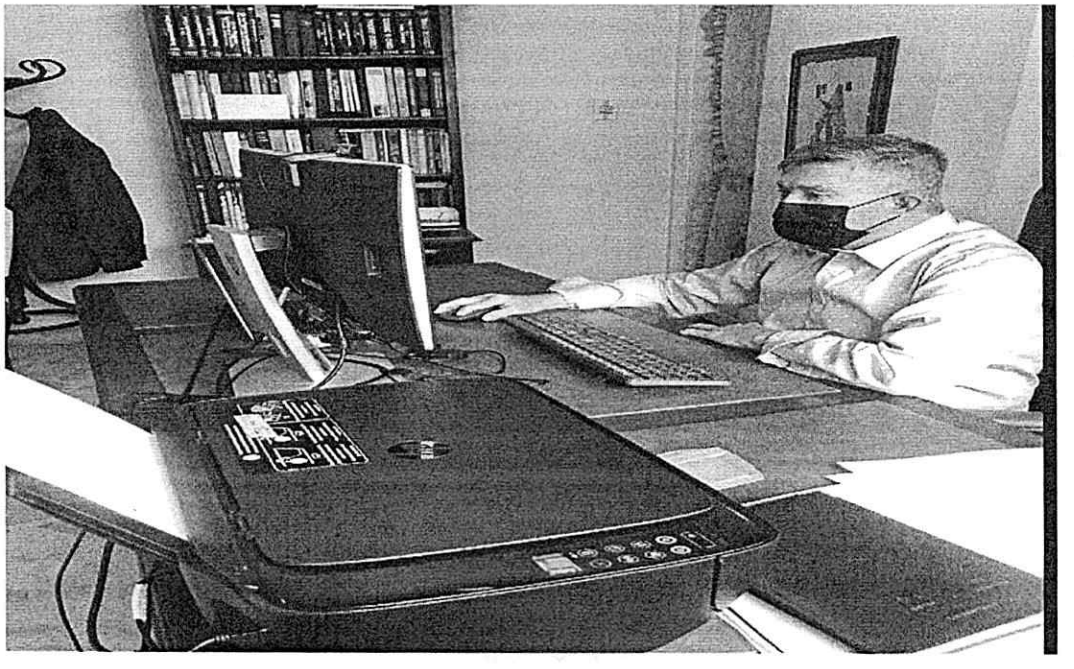
2. Anticiparnos a los **problemas inevitables que suelen surgir una vez comenzada la actividad**. Estos escollos a nuestro modelo proyecto empresarial pueden ser de todo tipo: técnicos, administrativos, formativos, etc.

¿Qué debe tener un proyecto empresarial? Puntos básicos

Como sabes, **el modelo proyecto empresarial o el plan de negocio** de una tienda online es diferente al proyecto empresarial de una cafetería. sin embargo, en lo fundamental **deben contener la misma información**. El esquema básico de nuestro proyecto empresarial debe contener:

1. El **resumen ejecutivo**. Es la síntesis de nuestro plan de empresa. De hecho, es casi una fotografía, una instantánea de los rasgos fundamentales de nuestro modelo proyecto empresarial. Las ideas más importantes deben estar resumidas en una página o dos como máximo para poder mostrar ese documento casi como si fuera la tarjeta de visita de nuestro proyecto empresarial.
2. La **descripción del proyecto**. Aquí explicaremos nuestra idea y el modelo de negocio que utilizaremos para darle forma. Es imprescindible describirlo de forma accesible, sencilla y, atención, sin faltas de ortografía.
3. El **informe comercial**. En este capítulo, debemos explicar el nivel de ventas que esperamos conseguir y cómo lo vamos a alcanzar. Se trata de una de las partes más extensas de nuestro proyecto empresarial ya que contiene el análisis de mercado, de la competencia y nuestra estrategia comercial de manera detallada.
4. El **plan operativo.** En este apartado debemos explicar el funcionamiento de nuestra empresa. La organización interna, los flujos con terceros, los recursos humanos y técnicos necesarios para nuestra actividad y todas las cuestiones relevantes del proceso de producción, venta, transporte...
5. El **informe económico y financiero**. Es la hoja en la que detallaremos todos los costes de los **recursos financieros** que necesitamos para poner en marcha nuestro negocio: inversiones, financiación, gastos y facturación prevista. Es otra de las partes fundamentales de nuestro modelo proyecto empresarial porque, estudiándola, podremos validar la **viabilidad económica de nuestra futura empresa**.
6. Los informes **requeridos por tu proyecto empresarial. Ejemplos: informes técnicos, informáticos, legales, medioambientales...** en función de la actividad sobre la que opere tu negocio.

5. Realizó seguimiento del avance de los emprendedores, unidades productivas o Mipymes asesoradas o acompañadas en un proceso de creación o fortalecimiento. Producto: Informe que visibilice el impacto de la asesoria o acompañamiento.



6. Apoyó la promoción y oferta de los servicios del programa Valle INN y sus derivados, asi como de alianzas del programa. Producto: Informe detallado de actividades.



Se abrirá programa de ValleINN exclusivamente para víctimas del conflicto armado.

El 16 de junio de 2022 la Gobernadora del Valle, Clara Luz Roldán, anunció en el Comité Departamental de Justicia Transicional que se abrirá una convocatoria de ValleINN con una inversión de $1.000 millones de pesos exclusivamente para las víctimas del conflicto armado que tengan iniciativas productivas.

A raíz de esto, en comunicado de prensa de la Gobernación del Valle se afirma que *"Obdulia Valencia Riascos, representante de la Mesa Departamental de Víctimas del Valle, destacó que el programa Valle INN ha sido positivo para las víctimas y en especial con las de Buenaventura y dijo que, "este programa es una herramienta que nos permite a los emprendedores manejar nuestros negocios y la intervención de proyectos productivos de nuestras comunidades, agradecemos a la Gobernación por seguir con este proyecto».*

Del mismo modo, se invitó a la comunidad a estar pendiente de la convocatoria, que en este momento se encuentra en fase de estructuración, y está proyectada para el segundo semestre del 2022.

7. Realizó acompañamiento al despliegue de fondos y otras convocatorias derivadas del programa Valle INN, tales como conferencias, ferias, jornadas de formación y ruedas de negocios. Producto: Informe detallado de actividades.



8. Presentó informes mensuales sobre la gestión realizada, junto con los respectivos soportes, asl como la elaboración de informes segun solicitud del jefe inmediato, supervisor o Coordinador.9. Brindo información oportuna para la toma de decisiones cuando fuese necesario, alimentar las bases de datos y los sistemas de información dispuestos por la secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad para la ejecución de sus funciones.10. Participó activamente en los programas de inducción, reinducción, entrenamiento, capacitación y mejoramiento de la cultura organizacional que se programen desde la coordinaciOn del Centro y desde el Departamento del Valle del Cauca y sus aliados estratEgicos. 11. Asistó a las reuniones convocadas por la Coordinación del programa, despacho del secretario y Gobernación.12. Participar y apoyar las actividades que realice la dependencia propia del sistema de gestión de calidad MIPG.13. Las demás que le sean asignadas para el cumplimiento del objeto contractual y estEn acorde con la naturaleza del contrato. 14. Apoyó con la divulgación de todo el contenido que se genera en la SEDEC por medio de las redes sociales.

SEGUIMIENTO ADMINISTRATIVO

El contratista ha cumplido con el pago oportuno de los aportes legales de Salud, Pensión y Arl, para lo cual se adjunta **PLANILLA DE PAGO NRO.** 9435986845 Y **PIN/CUS DE PAGO NRO.** 1496566388. correspondientes al mes de **JUNIO** de 2022, según la cláusula vigésima primera del contrato y la Ley 1122 artículo 18 de 2007. el objeto se ha desarrollado de acuerdo a lo establecido en la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007 y el Decreto # 1082 de 2015, según la Ley 80 de 1993, Ley 190 de 1995, Ley 617 de 2000, Ley 821 de 2003, Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011 el contratista hasta ahora no se halla incurso en ninguna de las causales de inhabilidad, incompatibilidad o prohibición para estar contratado, el contratista no genera relación laboral alguna con el Departamento según el numeral 3 del artículo 32 de la Ley 80 de 2003

SEGUIMIENTO FINANCIERO Y CONTABLE

COSTOS DEL CONTRATO	
Concepto	*Valor*
Valor inicial del contrato	$19.800.000
Valor Adiciones	$9.900.000
Reajustes	$
Actualización de precios	$
Valor Total del Contrato	$29.700.000
Valor pagado	$19.800.000
Valor causado que no se ha pagado	$3.300.000
Valor total ejecutado	$23.100.000
Valor saldo por ejecutar	$6.600.000
Intereses moratorios	$

PAGOS REALIZADOS AL CONTRATISTA			
Concepto (Anticipo, avances, pagos)	**Fecha de pago**	**Valor pago**	**Observaciones**
CUOTA 1	Febrero/2022	3.300.000	Cancelada
CUOTA 2	Marzo/2022	3.300.000	Cancelada
CUOTA 3	Abril/2022	3.300.000	Cancelada
CUOTA 4	Abril/2022	3.300.000	Cancelada
CUOTA 5	Mayo/2022	3.300.000	Cancelada
CUOTA 6	julio/2022	3.300.000	Cancelada

SEGUIMIENTO

NO APLICA

SEGUIMIENTO JURÍDICO

El contratista ha cumplido con el pago oportuno de los aportes legales de Salud, Pensión y Arl, para lo cual se adjunta **PLANILLA DE PAGO NRO.** 9435986845 Y **PIN/CUS DE PAGO NRO.** 1496566388. correspondientes al mes de **JUNIO** de 2022, según la cláusula vigésima primera del contrato y la Ley 1122 artículo 18 de 2007.

El objeto se ha desarrollado de acuerdo a lo establecido en la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007 y el Decreto # 1082 de 2015, según la Ley 80 de 1993, Ley 190 de 1995, Ley 617 de 2000, Ley 821 de 2003, Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011 el contratista hasta ahora no se encuentra incurso en ninguna de las causales de inhabilidad, incompatibilidad o prohibición para estar contratado, el contratista no genera relación laboral alguna con el Departamento según el numeral 3 del artículo 32 de la Ley 80.

INFORME SOBRE SANCIONES

SIN NOVEDAD

INFORME SOBRE LA PARTICIPACIÓN SOCIAL EN LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO – INSTANCIAS Y MECANISMOS DE CONTROL SOCIAL O VEEDURÍAS CIUDADANAS

SIN NOVEDAD

Fecha del próximo informe	22	**de**	agosto	**de**	2022

Para constancia de lo anterior firma la presente acta el Supervisor a los:

22	días del mes de	julio	de	2022

PAULO FERNANDO MILLAN BALCAZAR
Subdirector Tecnico de Apoyo a Gestion
C.C.16288593

Elaboró	Revisó	Aprobó
Nombre: Blanca Cecilia Leyton, Zulima Guzmán, José Antonio Cristancho Martínez, Angela Garcia, Katherine Santamaria Sánchez	**Nombre:** Diana Lorena Vanegas Cajiao / Juan Gabriel Rojas Girón	Comité Institucional de Gestión y Desempeño
Cargo: Profesional Especializado, Profesional Universitario, Contratistas	**Cargo:** Directora Jurídica / Subdirector de Contratación	Acta No. 002
Firma:	**Firma:**	
Fecha: 03/04/2019	**Fecha:** 03/04/2019	**Fecha:** 17/06/2019

Comprobante

de pago en línea

APORTES EN LINEA

Pago realizado por: MARTHA ISABEL GUTIERREZ SEGURA

Nro. de recibo: 9435986845

Descripción del pago: Pago de la Planilla de aportes con clave: 9435986845

Identificación del contribuyente: 192.168.12.247

Concepto: CC

Razón Social: 17071636

Fecha y hora de la transacción: Miércoles 8 de Junio de 2022 07:37:57 PM

Nro. de comprobante: 0000015941

Valor pagado: $ 468,800.00

Cuenta: *******2054

Bancolombia S.A.

Comuníquese con nuestra Sucursal Telefónica Bancolombia: Bogotá 343 0000 - Medellín 510 9000 - Cali 554 0505 - Barranquilla 361 8888 - Cartagena 693 4400 - Bucaramanga 697 2525 - Pereira 340 1213 - El resto del país 01 800 09 12345 - Sucursales Telefónicas en el exterior: España 900 995 717 - Estados Unidos 1866 379 9714, en caso de recibir una alerta o notificación de una transacción que presenta alguna irregularidad.

Bancolombia nunca le solicitará sus datos personales o de sus productos bancarios mediante vínculos de correo electrónico. En caso de recibir alguno, repórtelo de inmediato a correosospechoso@bancolombia.com

aportes en línea

Planilla Resumen

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 17071636		CORTES RIVERA SAUL	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	cra 1 oeste N 2-23	CALI-VALLE	3743673	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2022-06	2022-06	1496566388	9435986845	I	2022/07/12	2022/06/09	BANCOLOMBIA	0	$468,800

LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES

EMPLEADO			NOVEDADES																PENSION				SALUD				CCF				RIESGOS					PARAFISCALES				
No.	Identificación	Nombre	ing	ret	tde	tae	tdp	tap	vsp	cor	vst	sln	ige	lma	vac	avp	vct	irl	vip	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Tarifa	Aporte	Días	IBC	Aporte	Exonerado SENA e ICBF	Total Aportes
SUCURSAL: PRINCIPAL (1 Afiliados)																					$0	$0			$3,600,000	$450,000			$0	$0			$3,600,000		$18,800		$0	$0		$468,800
Centro de Trabajo: PRINCIPAL (1 Afiliados)																					$0	$0			$3,600,000	$450,000			$0	$0			$3,600,000		$18,800		$0	$0		$468,800
Ciudad: CALI Depto: VALLE (1 Afiliados)																					$0	$0			$3,600,000	$450,000			$0	$0			$3,600,000		$18,800		$0	$0		$468,800
1	CC	17071636	CORTES SAUL																	0	$0	$0	EPS042	30	$3,600,000	$450,000		0	$0	$0	14-23	30	$3,600,000	0.522%	$18,800	0	$0	$0	No	$468,800
Total	**Afiliados(1)**																				$0	$0			$3,600,000	$450,000			$0	$0			$3,600,000		$18,800		$0	$0		$468,800

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 17071636		CORTES RIVERA SAUL	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	cra 1 oeste N 2-23	CALI-VALLE	3743673	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2022-06	2022-06	1496566388	9435986845	I	2022/07/12	2022/06/09	BANCOLOMBIA	0	$468,800

RESUMEN DE PAGO

RIESGO	CODIGO	NIT	DV	AFILIADOS	VALOR LIQUIDADO	INTERESES MORA	SALDOS E INCAPACIDADES	VALOR A PAGAR
ARL (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$18,800	$0	$0	$18,800
POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS	14-23	860,011,153	6	1	$18,800	$0	$0	$18,800
EPS (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$450,000	$0	$0	$450,000
COOSALUD EPS	EPS042	900,226,715	3	1	$450,000	$0	$0	$450,000
TOTAL				1	$468,800	$0	$0	$468,800