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-SQ00-3184
Según autorización numeración de la DIAN No. 18764030865221 del 05 de julio de 2022.

Fecha de la Transacción: 19 de agosto 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: JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL

Cedula o Nit: 94150271-4 **Dirección Beneficiario:** Transversal 12 # 13-22

Teléfono: 3187757190 **Correo Electrónico**: jorgeolmedoortiz@gmail.com
Ciudad: Santiago de Cali

INFORMACIÓN CONTRACTUAL

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

No. RPC: 5600038581 de fecha 22/07/2022 **No. CDP:** 5500003722 de fecha 23/06/2022
Valor Contrato: ONCE MILLONES CUATROCIENTOS MIL PESOS M/CTE ($11.400.000)

Concepto: CUOTA NRO. 2 DEL MES DE AGOSTO DE 2022 POR EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES ESTIPULADAS EN EL CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES NRO. 1.330-12.14-0196 DE FECHA 22 DE JULIO DE 2022, PARA LOS APORTES OBLIGATORIOS AL SISTEMA GENERAL DE SEGURIDAD SOCIAL SE ADJUNTA **PLANILLA DE PAGO NRO. 61052073** Y **CUS DE PAGO NRO. 1599575428**. CONSIGNAR EN LA CUENTA DE AHORROS NRO. 612441063. PERTENECIENTE AL BANCO BOGOTÁ.
Valor: ($3.800.000)

Son: TRES MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS M/CTE

Jorge Olmedo Ortiz Vidal

JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL
Cedula: 94.150.271

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: 1.330-12.14-0196 de 22 julio 2022
JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL
CONTRATISTA

Santiago de Cali, Agosto 19 de 2022

Doctor:
ALEXANDRA VASQUEZ OROZCO
Subdirector Tecnico de Apoyo a Gestion (E)
Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad
Gobernación del Valle del Cauca
Cali

Asunto: Informe de Actividades –SEGUNDA cuota del contrato de prestación servicios PROFESIONALES No. 1.330-12.14-0196 del 22 de julio de 2022.

Cordial saludo,

Por su calidad de Supervisor del Contrato de prestación de apoyo a la gestión No.1.330-12.14-0196 del 22 de julio 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 AGOSTO de 2022.

> **OBJETO DEL CONTRATO:** PRESTACION DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO INGENIERO INDUSTRIAL EN LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD EN DESARROLLO DEL PROYECTO DENOMINADO FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO POR MEDIO DEL PROGRAMA VALLE INN Y LA GENERACIÓN DE ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA.

Fecha de Inicio: 22 de julio 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 de financiación internas y externas, que fomenten la creación y el fortalecimiento del emprendimiento. Producto: Informe de personas acompañadas en convocatorias. 3. Brindar acompañamiento y asesoría técnica personalizada para fomentar la creación y el fortalecimiento a emprendedores, unidades productivas y mipymes del valle del cauca, según lineamientos del programa Valle INN. Producto: informe de asesorías y listado de asistencias. 4. Brindar capacitaciones en temas de emprendimiento y/o gestión empresarial

conforme estándares del programa Valle INN, según le sean asignadas por la coordinación del centro o la coordinación regional 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 asesoría o acompañamiento, herramienta de seguimiento diligenciada. 6. Apoyar la promoción y oferta de los servicios del programa Valle INN y conexos, así 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 de actividades. 8. 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:

<table>
<tr><th>COMPROMISOS</th><th>ACTIVIDADES</th><th>REGISTRO</th></tr>
<tr>
<td>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.</td>
<td>Se realizan ASESORÍAS EMPRESARIALES:

Se Brinda Asesoría al emprendedor de Vainilla Heladería Gourmet Jorge Armando Águila Peña, se encuentra en etapa de diseño y gestión de su punto de venta de Paletas realizadas con helado Artesanal

Son fabricantes y distribuidores de helado gourmet de un sabor único.

Nuestros productos son siempre frescos, saludables y lo más naturales posibles para brindar a nuestros clientes una experiencia inolvidable

Los clientes pueden compartir experiencias maravillosas

Domicilio en TULUÁ

HELADERÍA VAINILLA GOURMET es una microempresa que se dedica a la producción y comercialización de paletas y helados artesanales y</td>
<td>
<table>
<tr><th>Participación</th><th>Precio</th><th>Part</th></tr>
<tr><td>Paletas frutales</td><td>$ 1.852</td><td>15%</td></tr>
<tr><td>Paletas cremosas</td><td>$ 2.778</td><td>30%</td></tr>
<tr><td>Cono una bola</td><td>$ 3.241</td><td>15%</td></tr>
<tr><td>Cono dos bolas</td><td>$ 5.093</td><td>8%</td></tr>
<tr><td>Fresas con crema</td><td>$ 5.556</td><td>4%</td></tr>
<tr><td>Fresas con crema + helado</td><td>$ 7.407</td><td>4%</td></tr>
<tr><td>Frutas con helado</td><td>$ 5.556</td><td>4%</td></tr>
<tr><td>Mix de frutas</td><td>$ 8.241</td><td>10%</td></tr>
<tr><td>Malteada</td><td>$ 7.315</td><td>5%</td></tr>
<tr><td>Brownie con helado</td><td>$ 6.389</td><td>5%</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>100,0%</td></tr>
</table>
</td>
</tr>
</table>

diferenciados a las ofertas del mercado de Tuluá.

Se caracteriza por ser de alta calidad y utilizar materias primas frescas, evitando la utilización de saborizantes, colorantes y conservantes.

mantenemos un delicado proceso de elaboración en el que se controlan las diferentes etapas para conseguir que el producto final tenga la textura, el sabor y la calidad adecuados.

Se realiza acompañamiento en la construcción de actividades para promocionar los productos. Con la finalidad de Dar a conocer al mercado y los productos ofrecidos por AVÍCOLA LAS CHIQUIS resaltando el uso de energías renovables y el bienestar animal mostrando el diferencial de los productos en el sector, La estrategia se realizará con el ánimo de que el cliente conozca un poco más sobre los procesos

Actividad	Recurso requerido	Mes
Promoción permanente en redes sociales Facebook, Instagram, WhatsApp Bussines	Equipo de computo Creación de Fan Page en Facebook Crear perfil en Instagram Instalación de App en el celular	Ver cronograma marketing digital: costo reflejado en pago servicios públicos









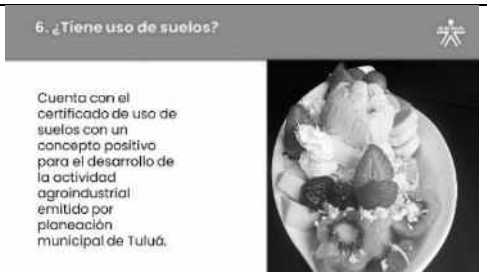




Pendón publicitario para fortalecer la comunicación de la marca	1 pendón en lona a todo color	Mes 4
Aviso de local comercial	Aviso de local en acrílico	Mes 4

Se acompaña en la creación de su PITCH de exposición de idea de negocio para presentarse en la fuente de financiación de FONDO EMPRENDER DEL SENA

- Se acompaña en el diseño de propuesta de valor
- Se acompaña en el diseño del CANVAS, curva de valor
- Acompañamiento en aspectos de emprendimiento y organización empresarial
- Se acompaña en la estructuración de los costos de productos, como herramienta e insumo para la construcción del plan de negocio
- Acompañamiento para la gestión de fuentes de recursos de capital semilla a través del diseño de planes de negocio para convocatorias de recursos, se identificó la posibilidad de participar en fondo emprender y Valle Inn.
- Capacitación en ámbito empresarial, ayudando a estructurar planes de negocio para emprendedores que quieran fortalecer habilidades o acceder a fuentes de financiación.

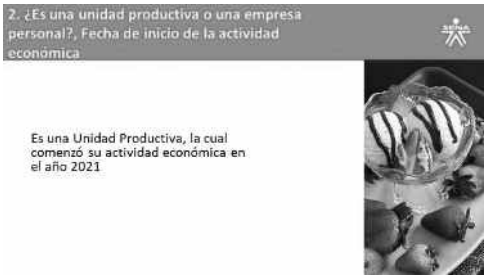






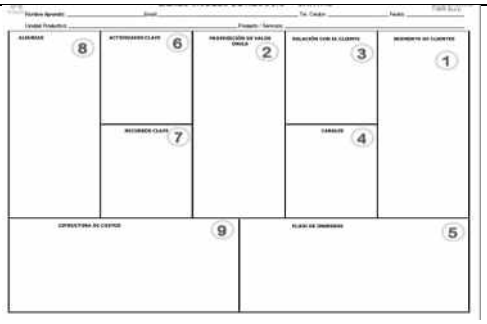
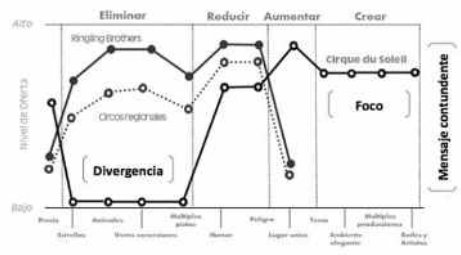






	• Se le aporta información de acceso a fuentes de financiación: • Convocatorias del FONDO VALLE INN: las cuales tendrán un enfoque diferencial y tienen como objetivo principal, apoyar con recursos económicos. Emprendedora LICED VIVIANA GARCÍA con el emprendimiento HELADERÍA ARTESANAL PALETIKS, dedicada a la preparación y comercialización de heladería artesanal, paletas, ensaladas de frutas, brownies con helado, etc. • Heladería baja en azúcar, producto 100% artesanal, natural y cremosa • Es un emprendimiento que se planea para llegar al mercado como una alternativa de heladería artesanal con un enfoque de un producto de mejor calidad. • Se ofrecieron Helados con productos 100% helado, sin	   

	aire • Se Presentan al mercado en variedad de alternativas y combinaciones de frutas. • Se Asesora en el diseño de la imagen corporativa y diseño de piezas publicitarios • Se acompaña en las estrategias de comercialización, marketing • Apoyo en la creación de piezas promocionales para medios digitales • Apoyo en la gestión de actividad promocional – lanzamiento de la heladería con convocatoria de clientes, promociones, descuentos • Se acompaña en la consolidación de la estructura de costos de los diferentes productos. Se acompaña al Emprendedor LUIS OBEIMAR ORTIZ, Se trabajó la revisión del modelo de negocio, Se trabaja en el fortalecimiento de la herramienta CANVAS, para tener una visión estratégica. Se Trabajó sobre la construcción de la curva de análisis de la competencia con referencia a los criterios de la industria, para definir aspectos sobre los cuales construir innovación para los clientes. El emprendedor tiene recorrido y trayectoria en el mercado y requiere organizarse mejor y	 https://www.facebook.com/luisobeimar.ortiz.5   

	categorizar mejor los clientes para fortalecer la oferta a clientes individuales, y atender clientes corporativos. El emprendedor viene desarrollando la promoción en medios digitales, El emprendedor crece con promoción de clientes referidos Se recomendó preparar el plan de negocio para buscar fuentes de capital semilla VALLE INN – FONDO EMPRENDER.  Se acompaña a la emprendedora Maritza Morales y su proyecto Expresiones Mary MODELO DE NEGOCIO Se trabaja en el desarrollo de un modelo de negocio donde se gestiones y administre los cumpleaños en las empresas a través de la lista de cumpleaños de los empleados, ofreciendo una carta de diferentes refrigerios en el cumpleaños de los empleados.	   

	La oferta de la celebración de los cumpleaños de los niños en los hogares infantiles, para cuando las madres no pueden acompañarlos en su fecha, y la celebración de cumpleaños de mascotas. Hacer convenios con las empresas para sobre la fecha de cumpleaños gestionar todas las actividades y hacer sentir al empleado muy importante para la organización. La emprendedora menciona la necesidad de establecer estrategias de crecimiento comercial. Se revisa las diferentes fuentes de financiación para la búsqueda de capital semilla en el fortalecimiento empresarial, se revisa la gestión en marketing digital con Facebook e Instagram. El emprendedor gestiona las publicaciones en medios digitales de forma técnica buscando un buen alcance en el embudo de conversión y gestión de nuevos clientes. Se están publicando de forma orgánica. El emprendedor cuenta con trayectoria en el mercado, se le menciona una muy buena gestión organizacional, comercial y financiera.	
2. Acompañar a los emprendedores en la postulación y formulación de planes de negocio, para participar en convocatorias de financiación	El contratista acompaña a los emprendedores en la orientación de la forma como se deben formular los planes de negocio con lo referente a la estructura de ValleInn, emprendedores de varios sectores como ventas de detalles para toda ocasión, cafés especiales, gastronomía.	

internas y externas, que fomenten la creación y el fortalecimiento del emprendimiento.	El contratista orienta la estructura del plan de NEGOCIO VALLE INN y cada una de sus etapas y componentes, explicación de cómo se debía abordar la respuesta. Se orientó a la emprendedora Lorena Castaño emprendedora del sector gastronómico: Construcción de la marca del emprendimiento, consolidar una imagen corporativa Temas más relevantes de prospección de clientes por canales tradicionales y canales digitales, se le refirió la importancia de dar cumplimento a la Ley de habeas Data. Fuentes de financiación de capital semilla brindando orientación sobre las alternativas de mercado como Valle INN – Fondo Emprender, se le informa sobre las capacitaciones que tiene la plataforma de la cámara de comercio de Bogotá con sentido de gratuidad. Se orienta el uso de redes digitales por medios orgánicos y pagos, usar redes como Facebook, Instagram, WhatsApp Bussiness, realizar promociones de clientes referidos con clientes actuales. Se refirió y se acompañó en la construcción del plan de prospección de clientes, a través de procesos de Email-Marketing.	  

3. Brindar acompañamiento y asesoría técnica personalizada para fomentar la creación y el fortalecimiento a emprendedores, unidades productivas y MiPymes del valle del cauca, según lineamientos del programa Valle INN.	Se acompaña a la emprendedora Luz Edith O en la gestión administrativa del emprendimiento RESTAURANTE CAMPESTRE VILLA LUZ Productos y especialidades: Trucha al Ajillo Trucha a la Marinera Trucha con Champiñones Trucha frita o a la plancha Trucha Mixta Villa Luz ofrece su producto estrella "Trucha": a la marinera, al ajillo, champiñones, camarones, ahumada etc. disfruta de los domingos en familia. Se promociona para Festejar todas las fechas especiales Dentro de la propuesta de valor esta ofrecer platos en un ambiente campestre donde las personas pueden almorzar y compartir de una tarde de tranquilidad y recreación en los ambientes campestres. Se apoya a la emprendedora en la organización de los costos de producción de los diferentes platos Trucha al Ajillo Trucha a la Marinera Trucha con Champiñones Trucha frita o a la plancha Trucha Mixta Para identificar la eficiencia financiera de cada producto y se está perfilando para la búsqueda de capital semilla	  

4. Brindar capacitaciones en temas de emprendimiento y/o gestión empresarial conforme estándares del programa Valle INN, según le sean asignadas por la coordinación del centro o la coordinación regional	El contratista hace transferencia de conocimientos a las personas en lo referente al plan de negocio: • Plantear la propuesta de valor al cliente • Estructura de costos • Proyecciones de ventas • Estrategias de comercialización Se asesora a la emprendedor Ana Lucia Martínez en la producción y gestión comercial de las prendas de vestir con aplique bordador con la empresa BORDADOS LUZ, se apoya en la construcción de la propuesta de valor. SE APOYA EN LA PROPUESTA UNICA DE VALOR PARA EL MERCADO • Prendas que involucran al cliente en una experiencia de diseño, arte, cultura, tradición e historia de maestras artesanasMaestras artesanas que se distinguen por su habilidad manual • Trayectoria en el sector bordados de las emprendedoras • Innovación en estilos y diseños modernos • Las prendas están distribuidas en almacenes especializados • Creación de productos exclusivos para clientes • Investigación permanente en tendencias de moda y materiales • Proveedores seleccionados por la calidad, trayectoria y seriedad Ofrecemos diferentes canales de comercialización para que los	  

clientes y consumidores puedan acceder a nuestras colecciones:

- Estrategias comerciales en Redes Sociales (Facebook e Instagram)
- Productos que, por su proceso de fabricación y connotación, va dirigido a un segmento de mercado medio alto estratos 3 al 5.
- Prendas que capacitan a sus clientes en su uso.

Se le brinda garantías de calidad a los clientes en los productos adquiridos. Se garantiza las costuras y los detalles de bordados

NEGOCIO: BORDADOS LUZ, ofrece al mercado prendas de vestir con diseños modernos, vanguardistas, elaborados por maestras artesanas que reflejan toda una tradición e historia a través de sus puntadas, con materias primas e insumos de calidad, innovando permanentemente sus diseños y técnicas de bordados.

Hay que mencionar, además, que los productos producidos y comercializados:

- Salida de playa expiral
- Salida de playa curva
- Blusa cuello "v"
- Vestido marinero
- Blusa marinera
- Guayabera
- Salida playa al tobillo expiral
- Salida playa al tobillo cuello "v"
- Pantalón bordado dama
- Pantalón bordado dama enresortado

La empresa cuenta con las siguientes características:

1. Las prendas de vestir

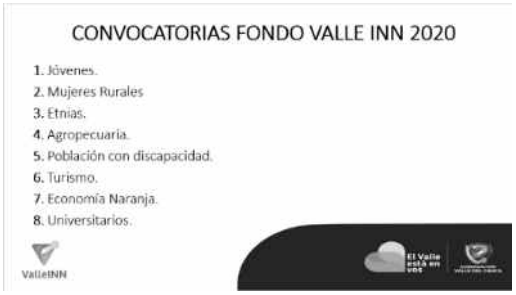




	bordadas a mano serán elaboradas por una base textil muy fresca como lo es el chalis, seca rápidamente y transmite una sensación de frescor y confort. 2. Se cuenta con una base de datos de MAESTRAS ARTESANAS ESPECIALIZADAS en cada una de las técnicas de bordado utilizadas para embellecer las prendas. 3. Brindar respuesta oportuna a los clientes en el despacho de los productos. 4. Gestión de redes sociales con catálogos virtuales donde los clientes pueden visitar, escoger sus productos. 5. Lealtad hacia la marca y poder realizar seguimiento post-venta, de igual forma brindarles información sobre promociones, nuevas colecciones. 6. Conocimiento de los productos entre otros, buscando generar mayores ingresos para la empresa. Además de su experiencia la emprendedora cuanta con personal para la gestión del proyecto quien ha venido desempeñándose en el oficio de la confección gran parte de su vida y en el gremio de los bordados por más de una década, sacando adelante su empresa y con un equipo de trabajo muy competente proyectado para el plan de negocios como: las operarias de confección y corte con experiencia ambos con habilidades para patronear y para confeccionar con altos estándares de calidad,	 

	COMPONENTE INNOVADOR • BORDADOS LUZ entrega al mercado productos con alto valor de diferenciación con referencia a las ofertas de competidores, ofreciendo productos con innovación y personalización de prendas de la mano de artesanas dando respuesta a los cambios y tendencias de la moda. • BORDADOS LUZ ofrece al mercado una Fábrica que proyecte la identidad de marca que se quiere transmitir a los clientes y consumidores; un espacio cómodo, agradable, novedoso y acogedor. • La Fabrica permite crear una experiencia diferente y poder transmitirles la pedagogía que existe en las artesanías de la región, creando confianza y satisfacción en el cliente para que se sienta influenciado por el ambiente y un despliegue de Merchandising, que tienen como objetivo estimular la afluencia de público, que cada persona que llegue a visitar compre un artículo. • Gestión de redes sociales y plataforma web, que se gestiona como vitrina comercial para la comercialización de bordados de la región. amplia publicación y promoción en redes sociales Facebook e Instagram. • Pasarelas en centros comerciales para la exhibición de las diferentes prendas de vestir a turistas y clientes en general en sitios	

	de afluencia masiva.	
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 asesoría o acompañamiento, herramienta de seguimiento diligenciada.	Realiza acompañamiento a emprendedores para el fortalecimiento de los procesos de estructuración de sistema de costos de producción, diseñando formatos de seguimiento de los costos. Se revisa la gestión en marketing digital con Facebook e Instagram, el emprendedor ha hecho inversiones a WebMaster para la gestión digital. El emprendedor se ha capacitado y empezó a gestionar las publicaciones en medios digitales de forma técnica buscando un buen alcance en el embudo de conversión y gestión de nuevos clientes. Se están publicando de forma orgánica. EMPRENDEDOR DUVER ALEXIS GARCÍA O y emprendimiento CALZADUVER ORGA – CALZADO MAIKAY Acompañamiento al emprendedor para el fortalecimiento de los procesos de comercialización, haciendo análisis de la prospección de clientes y aportando aportes de incremento de identificación de clientes potenciales a través de estrategias de clientes referidos, uso de herramientas como WhatsApp Business, y promoción de medios digitales en redes sociales como Facebook e Instagram con gestión de promoción orgánica y paga semanal, visualización de empresas similares y gestión de publicación. Acompañamiento al emprendedor del local KOLOR	   

	SYSTEM en lo referente a la organización de la estructura de costos, es un emprendedor del sector mantenimiento y reparación de computadores e impresoras, Víctor Andres Morales El microempresario refiere la necesidad de estructurar un modelo de costos comerciales y el establecimiento de una tabla de pago y comisiones de empleados según productividad. Se está brindando la asesoría para la estructura requerida.	
6. Apoyar la promoción y oferta de los servicios del programa Valle INN y conexos, así como de alianzas del programa.	El contratista en cada uno de los encuentros con los emprendedores y empresarios se habla de los BENEFICIOS DE ESTAR RECIBIENDO ASESORÍAS Y ACOMPAÑAMIENTO POR PARTE DEL PROGRAMA VALLEINN Se brinda servicios de acompañamiento y asesoría para que los emprendedores y microempresarios puedan sacar adelante las ideas de negocio y sus emprendimientos constituidos. Ello parte de un diagnóstico inicial donde se identifica el estado de desarrollo de la idea o empresa, se orienta sobre que entidades pueden ayudarlo, en este caso VALLE INN a través de las asesorías personalizadas. Además de orientar, hacer seguimiento a cada uno de los casos y seguir conectándolos a medida que van avanzando o van cambiando sus problemas o necesidades. El contratista orientó y anima al uso de las tecnologías de la información. En el acompañamiento	  

	encontrara un Ecosistema De Emprendimiento, Red Social de negocios y Marketplace. Además, se orienta a los emprendedores sobre las diferentes fuentes de financiación que puede acceder para buscar recursos: Fondo Emprender del Sena con sus convocatorias con cuantías de recursos entre 70 y 150 millones en los diferentes sectores económicos, Se remite las diferentes jornadas de capacitación que la secretaria de desarrollo gestiona, y promociona a través de la FanPage de Facebook	
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.	El contratista apoya en la promoción permanente y apoyo a la divulgación y comunicación de fondos y convocatorias derivadas del programa VALLEINN Fuentes de financiación de capital semilla brindando orientación sobre las alternativas de mercado como Valle INN – Fondo Emprender y entidades financieras con recursos económicos con tasa especiales para emprendedores. Se orienta para empezar a formula el plan de negocio para tenerlo listo para una convocatoria Se orienta el uso de redes digitales por medios orgánicos y pagos, usar redes como Facebook, Instagram, WhatsApp Bussiness, realizar promociones de clientes referidos con clientes actuales. El secretario de Desarrollo Económico y Competitividad,	  

	Pedro Andres Bravoes un referente a Nivel Nacional en materia de reactivación económica y en equipos con todo el equipo de la gobernación del valle liderando actividades y alianzas que benefician a toda la comunidad empresarial y de emprendedores buscando espacios y recursos que puedan aportarle a la productividad de la reactivación. Siempre en espacios de emprendimiento, trabajando con diferentes actores para facilitarle y aportarle a los emprendedores vallecaucanos.	
8. Apoyar con la divulgación de todo el contenido que se genera en la SEDEC por medio de las redes sociales.	El contratista hace divulgación permanente de todos los materiales y contenidos en las redes sociales de la SEDEC. Entre la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad y la Fundación WWB Colombia, lanzamos el nuevo programa de educación financiera en la ruralidad con el que llevaremos articuladamente asistencia técnica a los municipios que apostaron por el Fondo #ValleINN 2022, con el objetivo de que más emprendedores en el medio rural manejen sus finanzas y hagan sostenibles sus negocios. Junto a Fenalco Valle del Cauca, llevamos a cabo los eventos más importantes para el crecimiento y la consolidación de nuestro tejido empresarial como #RetaildelFuturo, #ExpoIndustrial y próximamente #FenalTiendas, eventos que les ofrece a los empresarios y emprendedores soluciones a medida para lograr sus objetivos y apoyar el crecimiento de sus negocios.	   

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 de financiación internas y externas, que fomenten la creación y el fortalecimiento del emprendimiento. Producto: Informe de personas acompañadas en convocatorias.
3. Brindar acompañamiento y asesoría técnica personalizada para fomentar la creación y el fortalecimiento a emprendedores, unidades productivas y mipymes del valle del cauca, según lineamientos del programa Valle INN. Producto: informe de asesorías y listado de asistencias.
4. Brindar capacitaciones en temas de emprendimiento y/o gestión empresarial conforme estándares del programa Valle INN, según le sean asignadas por la coordinación del centro o la coordinación regional 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 asesoría o acompañamiento, herramienta de seguimiento diligenciada.
6. Apoyar la promoción y oferta de los servicios del programa Valle INN y conexos, así 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 de actividades.
8. 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. 2 del mes de AGOSTO de 2022.

Cordialmente,

Jorge Olmedo Ortiz V

JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL
C.C. 94150271

Fecha:	**19**	**De**	**Agosto**	**de**	**2022**

INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO

CONTRATO	**Prestar los servicios PROFESIONALES**	**CONVENIO**	
Contrato número:	1.330-12.14-0196	de	22 de julio de 2022

Disponibilidad y Registro presupuestal: CDP No 5500003722 y RPC No. 5600038581
Apropiación Presupuestal: 1-1001/1154/2-320202008/3830102010010000/PI38-101901/1/1/01/07
Implementar programas de formación tendientes a fortalecer las competencias requeridas para emprender, innovar y realizar una buena gestión empresarial.

Línea Estratégica Territorial, Línea de Acción, Objetivo, meta y Actividades (especificar cada uno) del Plan de Desarrollo y que será atendido con este contrato: Programa: Programa 30102. ASOCIATIVIDAD Y DESARROLLO EMPRESARIAL. Subprograma: Subprograma Sp3010201. FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES Y COMPETENCIAS PARA EL DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO Y GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL GESTIÓN.

Meta, Actividad e impacto (especificar cada uno) del Plan de Acción que será atendida con este contrato: FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO POR MEDIO DEL PROGRAMA VALLE INN Y LA GENERACIÓN DE ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA., actividad e impacto del plan de acción que será atendida con este contrato: 1.3. Implementar programas de formación tendientes a fortalecer las competencias requeridas para emprender, innovar y realizar una buena gestión empresarial.Meta Resultado: 1. MR30102001. Atender a 40.000 unidades económicas en un entorno de recuperación durante el período de gobierno. Meta Producto: MP301020100101. Operar 9 centros de emprendimiento e innovación Valle INN, para la reactivación económica durante el cuatrienio.

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

Supervisor: ALEXANDRA VASQUEZ OROZCO Subdirector Técnico de Apoyo a Gestion (E)

Contratista: JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL

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 AGOSTO de 2022, CUOTA 2, 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.

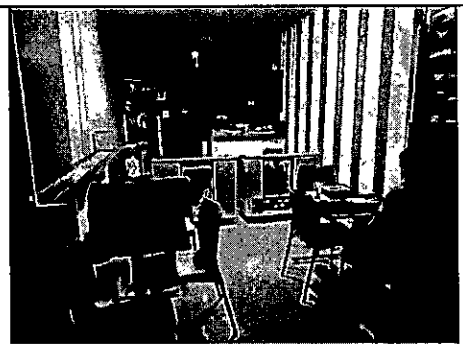
VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LAS ESPECIFICACIONES, ACTIVIDADES U OBLIGACIONES ESPECÍFICAS CONTEMPLADAS EN EL CONTRATO POR PARTE DEL CONTRATISTA.

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 postulación y formulación de planes de negocio, para participar en convocatorias de financiación internas y externas, que fomenten la creación y el fortalecimiento del emprendimiento. Producto: Informe de personas acompañadas en convocatorias. 3. Brindar acompañamiento y asesoría técnica personalizada para fomentar la creación y el fortalecimiento a emprendedores, unidades productivas y mipymes del valle del cauca, según lineamientos del programa Valle INN. Producto: informe de asesorías y listado de asistencias. 4. Brindar capacitaciones en temas de emprendimiento y/o gestión empresarial conforme estándares del programa Valle INN, según le sean asignadas por la coordinación del centro o la coordinación regional 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 asesoría o acompañamiento, herramienta de seguimiento diligenciada. 6. Apoyar la promoción y oferta de los servicios del programa Valle INN y conexos, así 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 de actividades. 8. Apoyar con la divulgación 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 AGOSTO 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% 66,7%
Otras consideraciones.		

Sugerencias		
sugerencia	**Fecha de entrega**	**Responsable**

Prorroga, suspensiones o adiciones		
Fecha suspensión, prorroga o adición	**Fecha de reinicio**	**Responsable**

SEGUIMIENTO TÉCNICO O DE EJECUCIÓN

COMPROMISOS	ACTIVIDADES	REGISTRO
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.	Se realizan ASESORÍAS EMPRESARIALES: Brindó Asesoría al emprendedor de Vainilla Heladería Gourmet Jorge Armando Águila Peña, se encuentra en etapa de diseño y gestión de su punto de venta de Paletas realizadas con helado Artesanal Son fabricantes y distribuidores de helado gourmet de un sabor único. Nuestros productos son siempre frescos, saludables y lo más naturales posibles para brindar a nuestros clientes una experiencia inolvidable Los clientes pueden compartir experiencias maravillosas Domicilio en TULUÁ HELADERÍA VAINILLA GOURMET es una microempresa que se dedica a la producción y comercialización de paletas y helados artesanales y diferenciados a las ofertas del mercado de Tuluá. Se caracteriza por ser de alta calidad y utilizar materias primas frescas,	

Participación	PRECIO	PART
Paletas frutales	**$ 1.852**	**15%**
Paletas cremosas	**$ 2.778**	**30%**
Cono una bola	**$ 3.241**	**15%**
Cono dos bolas	**$ 5.093**	**8%**
Fresas con crema	**$ 5.556**	**4%**
Fresas con crema + helado	**$ 7.407**	**4%**
Frutas con helado	**$ 5.556**	**4%**
Mix de frutas	**$ 8.241**	**10%**

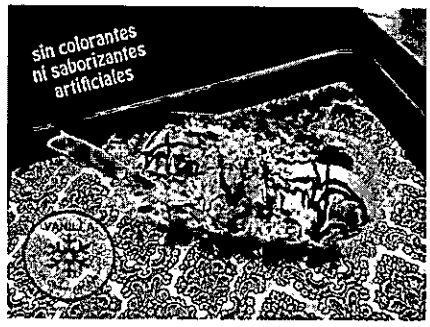
evitando la utilización de saborizantes, colorantes y conservantes.

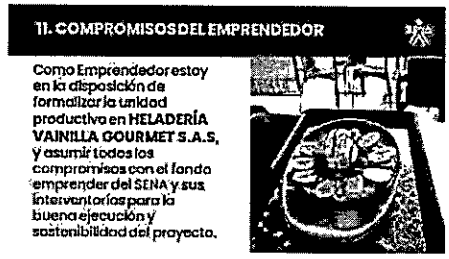
mantenemos un delicado proceso de elaboración en el que se controlan las diferentes etapas para conseguir que el producto final tenga la textura, el sabor y la calidad adecuados.

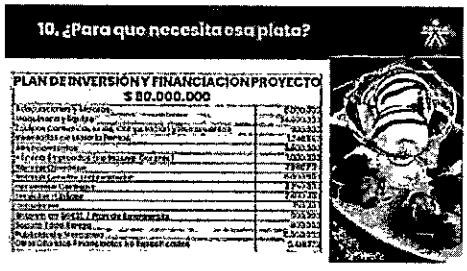
Se realiza acompañamiento en la construcción de actividades para promocionar los productos. Con la finalidad de Dar a conocer al mercado y los productos ofrecidos por AVÍCOLA LAS CHIQUIS resaltando el uso de energías renovables y el bienestar animal mostrando el diferencial de los productos en el sector, La estrategia se realizará con el ánimo de que el cliente conozca un poco más sobre los procesos

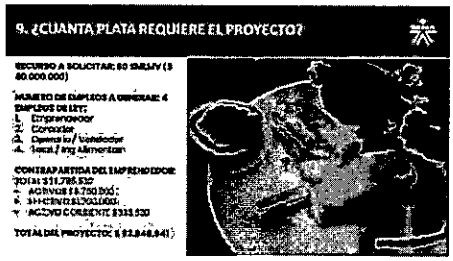
Actividad	Recurso requerido	Mes
Promoción permanente en redes sociales Facebook, Instagram, WhatsApp Bussines	Equipo de computo Creación de Fan Page en Facebook Crear perfil en Instagram Instalación de App en el celular	Ver cronograma marketing digital: costo reflejado en pago servicios públicos

Malteada	**$ 7.315**	**5%**
Brownie con helado	**$ 6.389**	**5%**
		100,0 %





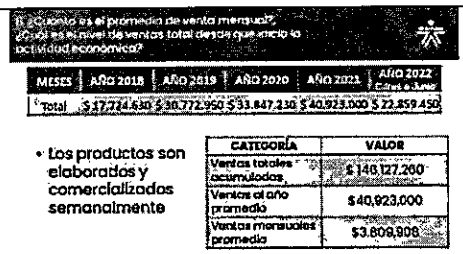


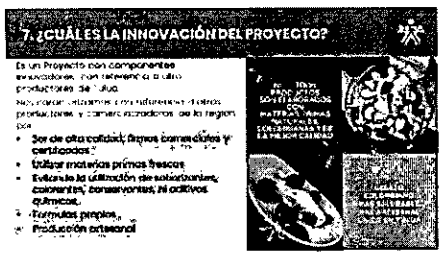


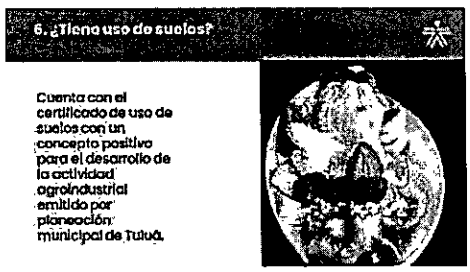
Pendón publicitario para fortalecer la comunicación de la marca	1 pendón en lona a todo color	Mes 4
Aviso de local comercial	Aviso de local en acrílico	Mes 4

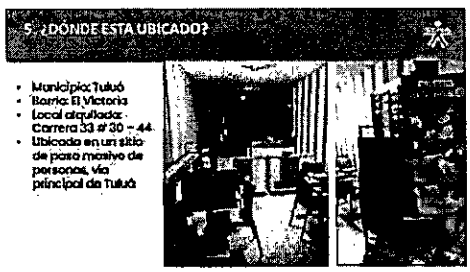
Se acompañó en la creación de su PITCH de exposición de idea de negocio para presentarse en la fuente de financiación de FONDO EMPRENDER DEL SENA

- Se acompañó en el diseño de propuesta de valor
- Se acompañó en el diseño del CANVAS, curva de valor
- Se hizo acompañamiento en aspectos de emprendimiento y organización empresarial
- Se acompañó en la estructuración de los costos de productos, como herramienta e insumo para la construcción del plan de negocio
- Se hizo acompañamiento para la gestión de fuentes de recursos de capital semilla a través del diseño de planes de negocio para convocatorias de recursos, se identificó la posibilidad de participar en fondo emprender y Valle Inn.











- Se hizo Capacitación en ámbito empresarial, ayudando a estructurar planes de negocio para emprendedores que quieran fortalecer habilidades o acceder a fuentes de financiación.

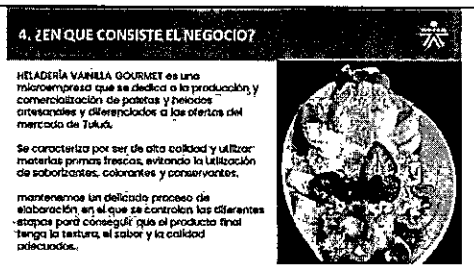
- Se le aportó información de acceso a fuentes de financiación:

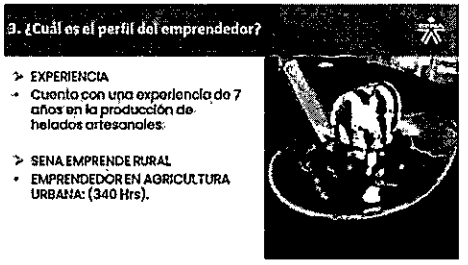
- Convocatorias del FONDO VALLE INN: las cuales tendrán un enfoque diferencial y tienen como objetivo principal, apoyar con recursos económicos.

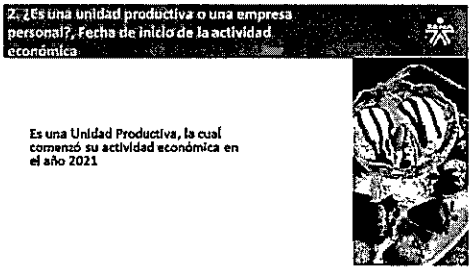
Se asesoró a la Emprendedora LICED VIVIANA GARCÍA con el emprendimiento HELADERÍA ARTESANAL PALETIKS, dedicada a la preparación y comercialización de heladería artesanal, paletas, ensaladas de frutas, brownies con helado, etc.

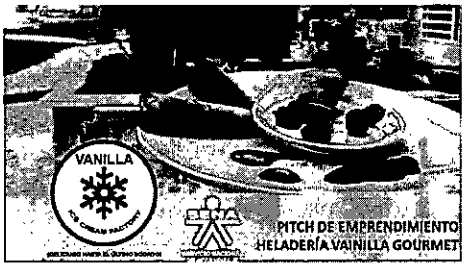
- Heladería baja en azúcar, producto 100% artesanal, natural y cremosa

- Es un emprendimiento que se planea para llegar al mercado como una alternativa de heladería artesanal con un enfoque de un producto de mejor calidad.









	• Se ofrecieron Helados con productos 100% helado, sin aire • Se Presentan al mercado en variedad de alternativas y combinaciones de frutas. • Se Asesoró en el diseño de la imagen corporativa y diseño de piezas publicitarios • Se acompañó en las estrategias de comercialización, marketing • Se apoyó en la creación de piezas promocionales para medios digitales • Se apoyó en la gestión de actividad promocional – lanzamiento de la heladería con convocatoria de clientes, promociones, descuentos • Se acompañó en la consolidación de la estructura de costos de los diferentes productos. Se acompañó al Emprendedor LUIS OBEIMAR ORTIZ, Se trabajó la revisión del modelo de negocio, Se trabaja en el fortalecimiento de la herramienta CANVAS, para tener una visión estratégica. Se Trabajó sobre la construcción de la curva de análisis de la competencia con referencia a los criterios de la	  

industria, para definir aspectos sobre los cuales construir innovación para los clientes.

El emprendedor tiene recorrido y trayectoria en el mercado y requiere organizarse mejor y categorizar mejor los clientes para fortalecer la oferta a clientes individuales, y atender clientes corporativos.

El emprendedor viene desarrollando la promoción en medios digitales, El emprendedor crece con promoción de clientes referidos

Se recomendó preparar el plan de negocio para buscar fuentes de capital semilla VALLE INN – FONDO EMPRENDER.





https://www.facebook.com/luisobeimar.ortiz.5





Luis Obelmar Ortiz
24 de mayo de 2020 ·
Si realizas mantenimiento correctivo y preventivo en esta semana, o alguno de nuestros otros servicios te obsequiamos un tarro de tinta de 120 Ml. del color que q... Ver más

Se acompañó a la emprendedora Maritza Morales y su proyecto Expresiones Mary

MODELO DE NEGOCIO

Se trabajó en el desarrollo de un modelo de negocio donde se gestiones y administre los cumpleaños en las empresas a través de la lista de cumpleaños de los empleados, ofreciendo una carta de diferentes refrigerios en el cumpleaños de los empleados.

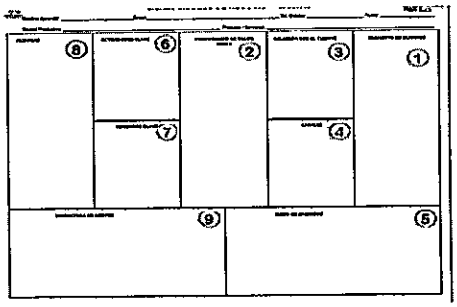
La oferta de la celebración de los cumpleaños de los niños en los hogares infantiles, para cuando las madres no pueden acompañarlos en su fecha, y la celebración de cumpleaños de mascotas.

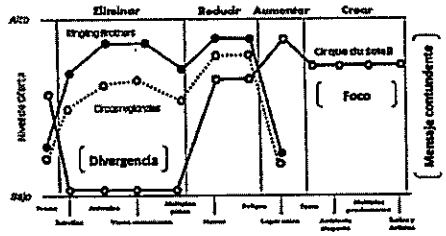
Hacer convenios con las empresas para sobre la fecha de cumpleaños gestionar todas las actividades y hacer sentir al empleado muy importante para la organización.

La emprendedora mención la necesidad de establecer estrategias de crecimiento comercial.

Se revisó las diferentes fuentes de financiación para la búsqueda de capital semilla en el fortalecimiento

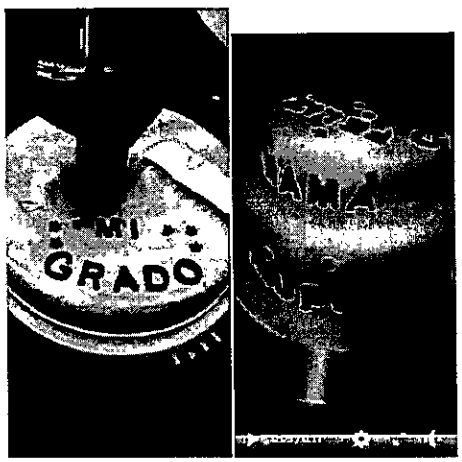
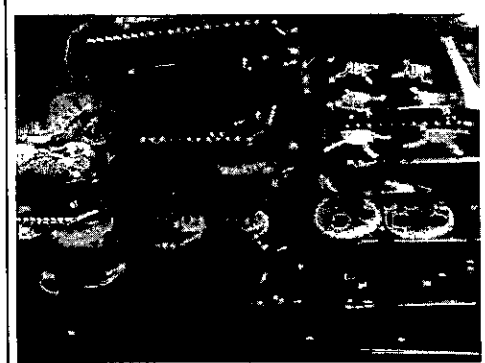


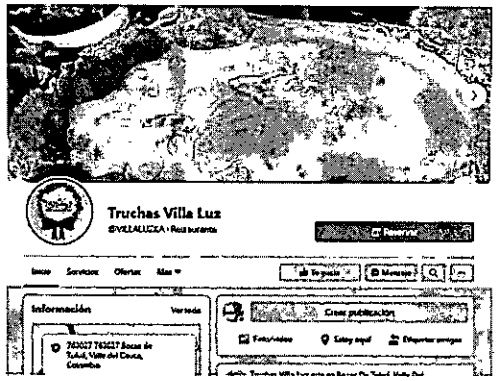


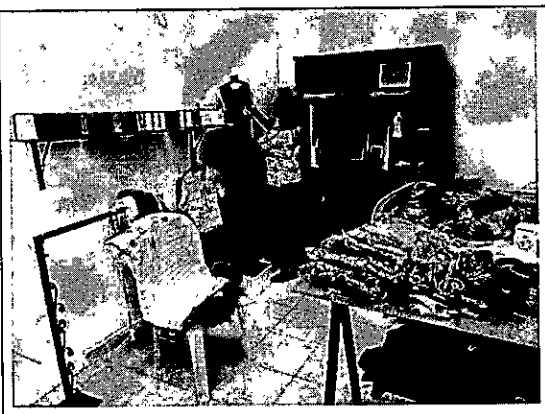
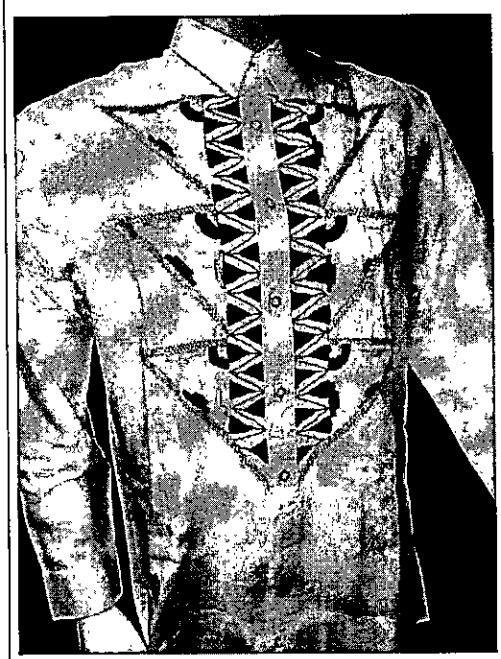




	empresarial, se revisa la gestión en marketing digital con Facebook e Instagram. El emprendedor gestiona las publicaciones en medios digitales de forma técnica buscando un buen alcance en el embudo de conversión y gestión de nuevos clientes. Se están publicando de forma orgánica. El emprendedor cuenta con trayectoria en el mercado, se le menciona una muy buena gestión organizacional, comercial y financiera.	 
2. Acompañar a los emprendedores en la postulación y formulación de planes de negocio, para	El contratista acompaña a los emprendedores en la orientación de la forma como se deben formular los planes de negocio con lo referente a la estructura de ValleInn, emprendedores de varios sectores como ventas de detalles para toda ocasión, cafés especiales, gastronomía.	

participar en convocatorias de financiación internas y externas, que fomenten la creación y el fortalecimiento del emprendimiento.	El contratista orienta la estructura del plan de NEGOCIO VALLE INN y cada una de sus etapas y componentes, explicación de cómo se debía abordar la respuesta. Se orientó a la emprendedora Lorena Castaño emprendedora del sector gastronómico: Construcción de la marca del emprendimiento, consolidar una imagen corporativa Temas más relevantes de prospección de clientes por canales tradicionales y canales digitales, se le refirió la importancia de dar cumplimento a la Ley de habeas Data. Fuentes de financiación de capital semilla brindando orientación sobre las alternativas de mercado como Valle INN – Fondo Emprender, se le informa sobre las capacitaciones que tiene la plataforma de la cámara de comercio de Bogotá con sentido de gratuidad. Se orienta el uso de redes digitales por medios orgánicos y pagos, usar redes como Facebook, Instagram, WhatsApp Bussiness, realizar promociones de clientes referidos con clientes actuales. Se refirió y se acompañó en la construcción del plan de prospección de clientes, a través de procesos de Email-Marketing.	  

3. Brindar acompañamiento y asesoría técnica personalizada para fomentar la creación y el fortalecimiento a emprendedores, unidades productivas y MiPymes del valle del cauca, según lineamientos del programa Valle INN.	Se acompaña a la emprendedora Luz Edith O en la gestión administrativa del emprendimiento RESTAURANTE CAMPESTRE VILLA LUZ Productos y especialidades: Trucha al Ajillo Trucha a la Marinera Trucha con Champiñones Trucha frita o a la plancha Trucha Mixta Villa Luz ofrece su producto estrella "Trucha": a la marinera, al ajillo, champiñones, camarones, ahumada etc. disfruta de los domingos en familia. Se promociona para Festejar todas las fechas especiales Dentro de la propuesta de valor esta ofrecer platos en un ambiente campestre donde las personas pueden almorzar y compartir de una tarde de tranquilidad y recreación en los ambientes campestres. Se apoya a la emprendedora en la organización de los costos de producción de los diferentes platos Trucha al Ajillo Trucha a la Marinera Trucha con Champiñones Trucha frita o a la plancha Trucha Mixta Para identificar la eficiencia financiera de cada producto y se está perfilando para la búsqueda de capital semilla	  

4. Brindar capacitaciones en temas de emprendimiento y/o gestión empresarial conforme estándares del programa Valle INN, según le sean asignadas por la coordinación del centro o la coordinación regional	El contratista hace transferencia de conocimientos a las personas en lo referente al plan de negocio: • Plantear la propuesta de valor al cliente • Estructura de costos • Proyecciones de ventas • Estrategias de comercialización Se asesora a la emprendedor Ana Lucia Martínez en la producción y gestión comercial de las prendas de vestir con aplique bordador con la empresa BORDADOS LUZ, se apoya en la construcción de la propuesta de valor. SE APOYA EN LA PROPUESTA UNICA DE VALOR PARA EL MERCADO • Prendas que involucran al cliente en una experiencia de diseño, arte, cultura, tradición e historia de maestras artesanas Maestras artesanas que se distinguen por su habilidad manual • Trayectoria en el sector bordados de las emprendedoras • Innovación en estilos y diseños modernos • Las prendas están distribuidas en almacenes especializados • Creación de productos exclusivos para clientes • Investigación permanente en tendencias de moda y materiales • Proveedores seleccionados por la calidad, trayectoria y seriedad Ofrecemos diferentes canales de comercialización para que los clientes	  

y consumidores puedan acceder a nuestras colecciones:

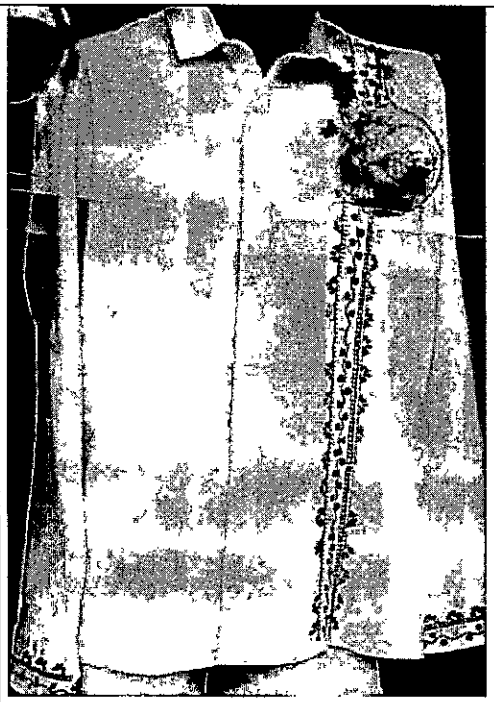
- Estrategias comerciales en Redes Sociales (Facebook e Instagram)
- Productos que, por su proceso de fabricación y connotación, va dirigido a un segmento de mercado medio alto estratos 3 al 5.
- Prendas que capacitan a sus clientes en su uso.

Se le brinda garantías de calidad a los clientes en los productos adquiridos. Se garantiza las costuras y los detalles de bordados

NEGOCIO: BORDADOS LUZ, ofrece al mercado prendas de vestir con diseños modernos, vanguardistas, elaborados por maestras artesanas que reflejan toda una tradición e historia a través de sus puntadas, con materias primas e insumos de calidad, innovando permanentemente sus diseños y técnicas de bordados.

Hay que mencionar, además, que los productos producidos y comercializados:

- Salida de playa expiral
- Salida de playa curva
- Blusa cuello "v"
- Vestido marinero
- Blusa marinera
- Guayabera
- Salida playa al tobillo expiral
- Salida playa al tobillo cuello "v"
- Pantalón bordado dama
- Pantalón bordado dama enresortado





La empresa cuenta con las siguientes características:

1. Las prendas de vestir bordadas a mano serán elaboradas por una base textil muy fresca como lo es el chalis, seca rápidamente y transmite una sensación de frescor y confort.
2. Se cuenta con una base de datos de MAESTRAS ARTESANAS ESPECIALIZADAS en cada una de las técnicas de bordado utilizadas para embellecer las prendas.
3. Brindar respuesta oportuna a los clientes en el despacho de los productos.
4. Gestión de redes sociales con catálogos virtuales donde los clientes pueden visitar, escoger sus productos.
5. Lealtad hacia la marca y poder realizar seguimiento post-venta, de igual forma brindarles información sobre promociones, nuevas colecciones.
6. Conocimiento de los productos entre otros, buscando generar mayores ingresos para la empresa.

Además de su experiencia la emprendedora cuanta con personal para la gestión del proyecto quien ha venido desempeñándose en el oficio de la confección gran parte de su vida y en el gremio de los bordados por más de una década, sacando adelante su empresa y con un equipo de trabajo muy competente proyectado para el plan de negocios



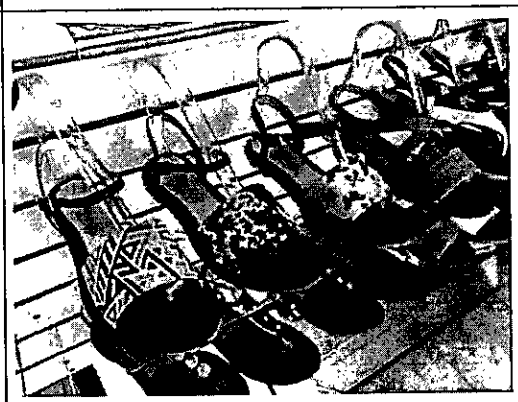


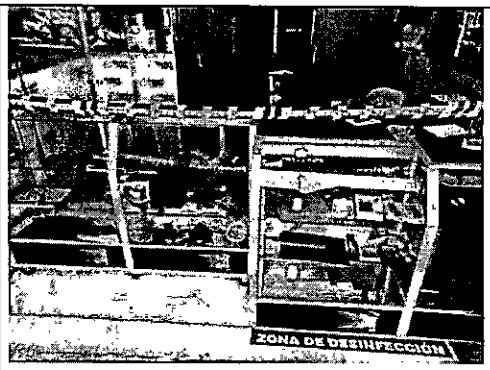
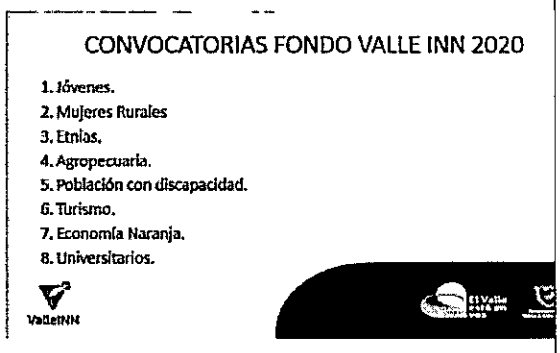
como: las operarias de confección y corte con experiencia ambos con habilidades para patronear y para confeccionar con altos estándares de calidad,

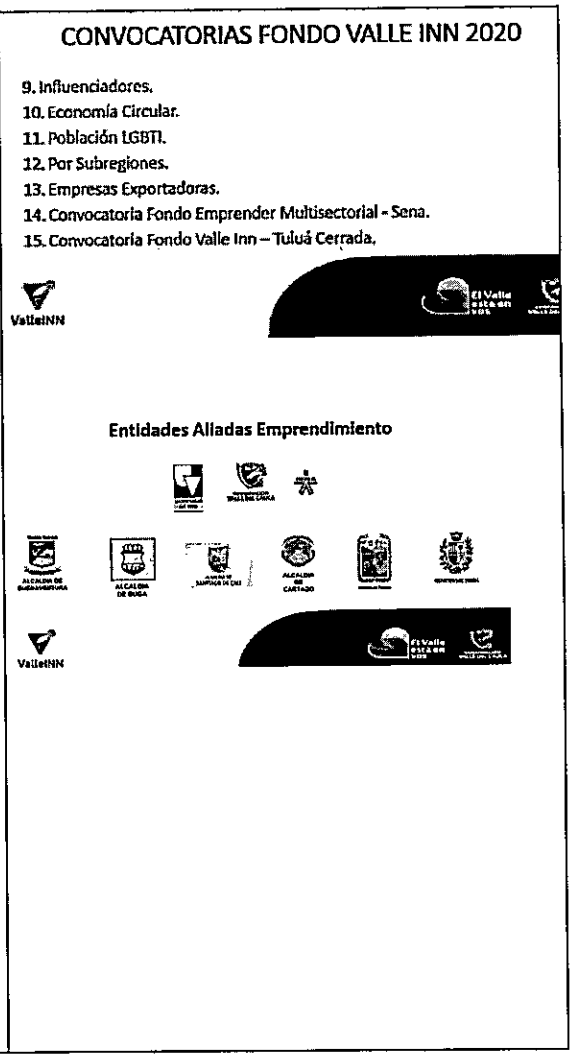
COMPONENTE INNOVADOR

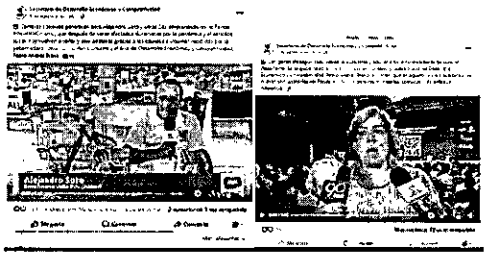
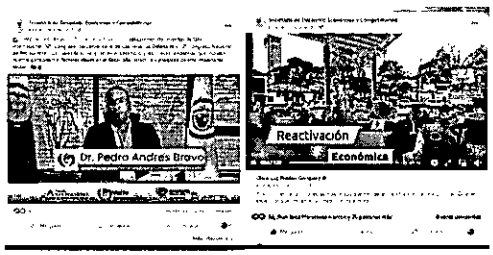
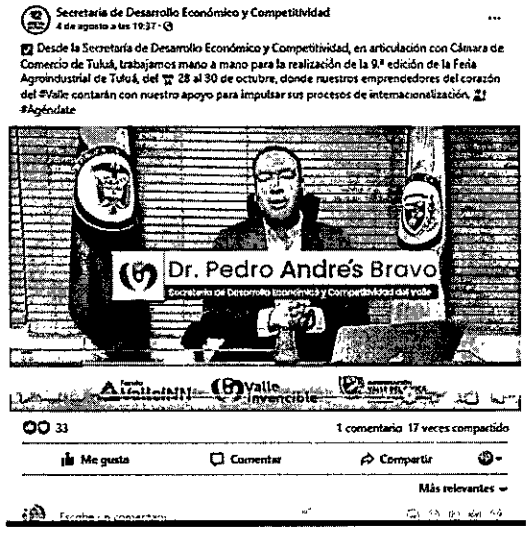
- BORDADOS LUZ entrega al mercado productos con alto valor de diferenciación con referencia a las ofertas de competidores, ofreciendo productos con innovación y personalización de prendas de la mano de artesanas dando respuesta a los cambios y tendencias de la moda.
- BORDADOS LUZ ofrece al mercado una Fábrica que proyecte la identidad de marca que se quiere transmitir a los clientes y consumidores; un espacio cómodo, agradable, novedoso y acogedor.
- La Fabrica permite crear una experiencia diferente y poder transmitirles la pedagogía que existe en las artesanías de la región, creando confianza y satisfacción en el cliente para que se sienta influenciado por el ambiente y un despliegue de Merchandising, que tienen como objetivo estimular la afluencia de público, que cada persona que llegue a visitar compre un artículo.
- Gestión de redes sociales y plataforma web, que se gestiona como vitrina comercial para la comercialización de bordados de la región. amplia publicación y promoción en redes sociales

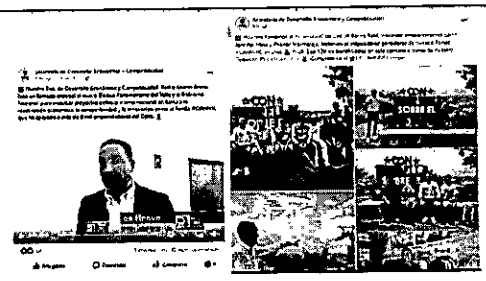
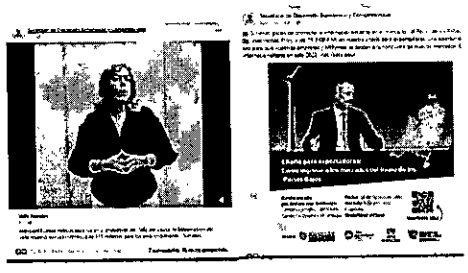
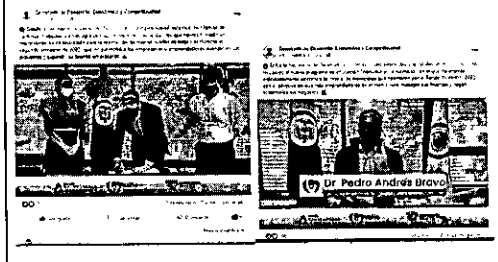
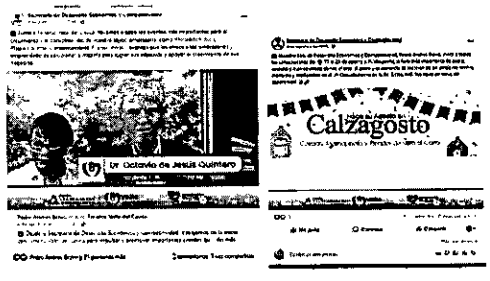


	Facebook e Instagram. • Pasarelas en centros comerciales para la exhibición de las diferentes prendas de vestir a turistas y clientes en general en sitios de afluencia masiva.	
5. Realizar seguimiento del avance de los emprendedores, unidades productivas o MiPymes asesoradas o acompañadas en un proceso de creación o fortalecimiento. Producto: Informe que visibilice el impacto de la asesoría o acompañamiento, herramienta de seguimiento diligenciada.	Realiza acompañamiento a emprendedores para el fortalecimiento de los procesos de estructuración de sistema de costos de producción, diseñando formatos de seguimiento de los costos. Se revisa la gestión en marketing digital con Facebook e Instagram, el emprendedor ha hecho inversiones a WebMaster para la gestión digital. El emprendedor se ha capacitado y empezó a gestionar las publicaciones en medios digitales de forma técnica buscando un buen alcance en el embudo de conversión y gestión de nuevos clientes. Se están publicando de forma orgánica. EMPRENDEDOR DUVER ALEXIS GARCÍA O y emprendimiento CALZADUVER ORGA – CALZADO MAIKAY Acompañamiento al emprendedor para el fortalecimiento de los procesos de comercialización, haciendo análisis de la prospección de clientes y aportando aportes de incremento de identificación de clientes potenciales a través de estrategias de clientes referidos, uso de herramientas como WhatsApp Business, y promoción de medios	  

	digitales en redes sociales como Facebook e Instagram con gestión de promoción orgánica y paga semanal, visualización de empresas similares y gestión de publicación. Se hizo acompañamiento al emprendedor del local KOLOR SYSTEM en lo referente a la organización de la estructura de costos, es un emprendedor del sector mantenimiento y reparación de computadores e impresoras, Víctor Andres Morales El microempresario refiere la necesidad de estructurar un modelo de costos comerciales y el establecimiento de una tabla de pago y comisiones de empleados según productividad. Se está brindando la asesoría para la estructura requerida	 
6. Apoyar la promoción y oferta de los servicios del programa Valle INN y conexos, así como de alianzas del programa.	El contratista en cada uno de los encuentros con los emprendedores y empresarios les hablo de los BENEFICIOS DE ESTAR RECIBIENDO ASESORÍAS Y ACOMPAÑAMIENTO POR PARTE DEL PROGRAMA VALLEINN Se brindó servicios de acompañamiento y asesoría para que los emprendedores y microempresarios puedan sacar adelante las ideas de negocio y sus emprendimientos constituidos. Ello parte de un diagnóstico inicial donde se identifica el estado de desarrollo de	

	la idea o empresa, se orienta sobre que entidades pueden ayudarlo, en este caso VALLE INN a través de las asesorías personalizadas. Además de orientó, hacer seguimiento a cada uno de los casos y seguir conectándolos a medida que van avanzando o van cambiando sus problemas o necesidades. El contratista orientó y anima al uso de las tecnologías de la información. En el acompañamiento encontrara un Ecosistema De Emprendimiento, Red Social de negocios y Marketplace. Además, se orientó a los emprendedores sobre las diferentes fuentes de financiación que puede acceder para buscar recursos: Fondo Emprender del Sena con sus convocatorias con cuantías de recursos entre 70 y 150 millones en los diferentes sectores económicos, Se remite las diferentes jornadas de capacitación que la secretaria de desarrollo gestiona, y promociona a través de la FanPage de Facebook.	

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.	El contratista apoyó en la promoción permanente y apoyo a la divulgación y comunicación de fondos y convocatorias derivadas del programa VALLEINN Fuentes de financiación de capital semilla, se brindó orientación sobre las alternativas de mercado como Valle INN – Fondo Emprender y entidades financieras con recursos económicos con tasa especiales para emprendedores. Se orientó para empezar a formula el plan de negocio para tenerlo listo para una convocatoria Se orientó el uso de redes digitales por medios orgánicos y pagos, usar redes como Facebook, Instagram, WhatsApp Bussiness, realizar promociones de clientes referidos con clientes actuales. El secretario de Desarrollo Económico y Competitividad, Pedro Andres Bravo, participó en el Plenario de la Mesa Departamental de Víctimas 2022, donde socializo los avances alrededor del desarrollo empresarial y la reactivación económica de la población víctima del conflicto a través de los diferentes programas que impulsan las unidades productivas de este grupo poblacional efectuados desde la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.	  

8. Apoyar con la divulgación de todo el contenido que se genera en la SEDEC por medio de las redes sociales.	El contratista hizo divulgación permanente de todos los materiales y contenidos en las redes sociales de la SEDEC. ☑ Entre la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad y la Fundación WWB Colombia, lanzamos el nuevo programa de educación financiera en la ruralidad con el que llevaremos articuladamente asistencia técnica a los municipios que apostaron por el Fondo #ValleINN 2022, con el objetivo de que más emprendedores en el medio rural manejen sus finanzas y hagan sostenibles sus negocios. ☑ Junto a Fenalco Valle del Cauca, llevamos a cabo los eventos más importantes para el crecimiento y la consolidación de nuestro tejido empresarial como #RetaildelFuturo, #ExpoIndustrial y próximamente #FenalTiendas, eventos que les ofrece a los empresarios y emprendedores soluciones a medida para lograr sus objetivos y apoyar el crecimiento de sus negocios.	   

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 de financiación internas y externas, que fomenten la creación y el fortalecimiento del emprendimiento. Producto: Informe de personas

acompañadas en convocatorias. 3. Brindar acompañamiento y asesoría técnica personalizada para fomentar la creación y el fortalecimiento a emprendedores, unidades productivas y mipymes del valle del cauca, según lineamientos del programa Valle INN. Producto: informe de asesorías y listado de asistencias. 4. Brindar capacitaciones en temas de emprendimiento y/o gestión empresarial conforme estándares del programa Valle INN, según le sean asignadas por la coordinación del centro o la coordinación regional 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 asesoría o acompañamiento, herramienta de seguimiento diligenciada. 6. Apoyar la promoción y oferta de los servicios del programa Valle INN y conexos, así 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 de actividades. 8. Apoyar 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. 61052073 Y CUS DE PAGO NRO. 1599575428**. correspondientes al mes de **JULIO** 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	**PAGOS REALIZADOS AL CONTRATISTA**

Concepto	*Valor*	**Concepto (Anticipo, avances, pagos)**	**Fecha de pago**	**Valor pago**	**Observaciones**
Valor inicial del contrato	$11.400.000	CUOTA 1	agosto/2022	3.800.000	Cancelada
Valor Adiciones	$				
Reajustes	$				
Actualización de precios	$				
Valor Total del Contrato	$11.400.000				
Valor pagado	$3.800.000				
Valor causado que no se ha pagado	$3.800.000				
Valor total ejecutado	$7.600.000				
Valor saldo por ejecutar	$3.800.000				
Intereses moratorios	$				

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. 61052073 Y CUS DE PAGO NRO. 1599575428.** correspondientes al mes de **JULIO** 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	19	**de**	septiembre	**de**	2022

Para constancia de lo anterior firma la presente acta el Supervisor a los:				
19	días del mes de	agosto	de	2022

ALEXANDRA VÁSQUEZ OROZCO
Subdirector Técnico de Apoyo a Gestión (E)
C.C. 38603548

Elaboró	Revisó	Aprobó
Nombre: Blanca Cecilia Leyton, Zulima Guzmán, José Antonio Cristancho Martínez, Angela García, 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

Confirmación Transacción PSE - CUS 1599575428

De: serviciopse@achcolombia.com.co

Para: olmedovidal@yahoo.com

Fecha: jueves, 11 de agosto de 2022, 10:46 p. m. GMT-5



¡Hola, JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL

Gracias por utilizar los servicios de BANCO DE BOGOTA y PSE. los siguientes son los datos de tu transacción:

Estado de la Transacción: Aprobada
CUS: 1599575428
Empresa: COMPENSAR-OI
Descripción: MiPlanilla.com Pago Proteccion Social
Valor de la Transacción: $ 441.400
Fecha de Transacción: 11/08/2022

Ten en cuenta estos tips de seguridad

- Digita siempre manualmente la dirección del portal de tu Banco para asegurar que no estas siendo redirigido a un sitio que suplanta a tu Entidad Financiera.
- Utiliza dispositivos de uso personal o confiable para realizar tus pagos.
- Procura cambiar tus contraseñas bancarias frecuentemente.

Banco de Bogotá

Compras y Pagos Virtuales

Datos de Confirmación de su compra o pago realizado

"Su transacción ha sido exitosa."
Esta transacción será sujeta a verificación

Este pago se realizó en: 00:01:33 seg

Número de Autorización:	054202
Pagado Desde:	Cuenta de ahorros ******1063
Valor Pagado:	$441,400.00
Pagado a:	COMPENSAR- OI
Nit del Comercio:	9998600669427
Número de Factura:	61052073
Número Único de Compra (CUS):	1599575428
Fecha y Hora de Pago:	jueves, 11 de agosto de 2022, 10:40 PM
Dirección IP:	181.52.165.80

compensar | miplanilla.com

PLANILLA INTEGRADA DE AUTOLIQUIDACION DE APORTES

DATOS DEL APORTANTE						
TIPO	NÚMERO	NOMBRE APORTANTE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	CORREO	EXONERADO PAGO PARAFISCALES Y SALUD
CC	94150271	JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL	TRANSVERSAL 12 N 13 - 22	6022301920	jorgeolmedoortiz@gmail.com	
FORMA PRESENTACIÓN	CLASE APORTANTE	NOMBRE SUCURSAL / CÓDIGO	DEPARTAMENTO	CIUDAD / MUNICIPIO		
ÚNICA	I – Independiente		VALLE DEL CAUCA	TULUÁ		NO

DATOS DE LA PLANILLA						
PLANILLA ASOCIADA	FECHA PAGO ASOCIADA (DIA/MES/AÑO)	TIPO PLANILLA	FECHA PAGO (DIA/MES/AÑO)	NÚMERO PLANILLA	CANTIDAD	
					EMPLEADOS	UPC
60659464	01/08/2022				1	0
PERIODO SALUD	PERIODO PENSIONES				TOTAL A PAGAR	
2022-07	2022-07	N	12/08/2022	61052073	$441.400	

TOTALES POR SUBSISTEMAS

TOTALES SALUD

Código EPS	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	UPC Adicional	Incapacidades		Licencia Maternidad		Días Mora	Valor Mora Cotización	Valor Mora UPC	Total a Pagar	No. Afiliados
					No. Autorización	Valor	No. Autorización	Valor					
EPS037	Nueva EPS	900156264-2	190.100	0		0		0	0	0	0	190.100	1

TOTALES PENSIÓN

Código AFP	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	Aporte Voluntario Afiliado	Aporte Voluntario Aportante	Aporte FSP - Solidaridad	Aporte FSP - Subsistencia	Días Mora	Valor Mora Cotización	Valor Mora FSP	Total a Pagar	No. Afiliados
230301	Porvenir	800224808-8	243.400	0	0	0	0	0	0		243.400	1

TOTALES RIESGOS LABORALES

Código ARL	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	Incapacidades		Aportes Otros Sistemas	Valor Neto Cotización	Días Mora	Valor Mora Cotización	Subtotal Cotización	No. Radicado Saldo a Favor	Valor Saldo a Favor	Fondo Solidaridad	Total a Pagar	No. Afiliados
				No. Autorización	Valor										
14-23	Positiva Seguros	860011153-6	7.900				7.900	0	0	7.900			79	7.900	1

TOTALES CAJAS

Código CCF	Nombre	NIT	Valor Aporte	Días Mora	Valor Mora Aporte	Total a Pagar	No. Afiliados

TOTALES PARAFISCALES

Valor Aporte	Días Mora	Valor Mora Aporte	Total a Pagar	No. Afiliados
SENA				
0	0	0	0	0
ICBF				
0	0	0	0	0
ESAP				
MEN				

TOTALES POR SUBSISTEMA

Tipo Administradora	No. Administradoras Reportadas	Valor antes de IGE, LMA, IRP y Mora	Total a Pagar
Salud	1	190.100	190.100
Pensión	1	243.400	243.400
Riesgos Laborales	1	7.900	7.900
CCF	0	0	0
ESAP	0	0	0
ICBF	0	0	0
MEN	0	0	0
SENA	0	0	0
TOTALES	3	441.400	441.400

PAGADA

Este documento está clasificado como PRIVADO por parte de Compensar Operador de Información

compensar | miplanilla.com

PLANILLA INTEGRADA DE AUTOLIQUIDACION DE APORTES

DATOS DEL APORTANTE						
TIPO	NÚMERO	NOMBRE APORTANTE		DIRECCIÓN	TELÉFONO	CORREO
CC	94150271	JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL		TRANSVERSAL 12 N 13 - 22	6022301920	jorgeolmedoortiz@gmail.com
FORMA PRESENTACIÓN	CLASE APORTANTE	NOMBRE SUCURSAL	CÓDIGO	DEPARTAMENTO	CIUDAD / MUNICIPIO	EXONERADO PAGO PARAFISCALES Y SALUD
ÚNICA	I – Independiente			VALLE DEL CAUCA	TULUÁ	NO

DATOS DE LA PLANILLA						
PLANILLA ASOCIADA	FECHA PAGO ASOCIADA (DIA/MES/AÑO)	TIPO PLANILLA	FECHA PAGO (DIA/MES/AÑO)	NÚMERO PLANILLA	CANTIDAD	
					EMPLEADOS	UPC
60659464	01/08/2022				1	0
PERIODO SALUD	PERIODO PENSIONES				TOTAL A PAGAR	
2022-07	2022-07	N	12/08/2022	61052073	$441.400	

DETALLE POR COTIZANTE

INFORMACIÓN COTIZANTE									INFORMACIÓN NOVEDADES																		PENSIÓN							SALUD			RIESGOS LABORALES				CCF			PARAFISCALES				
No.	Tipo	No. de Identificación	Apellidos y Nombres	Cotizante	Subtipo	Extranjero	Colom. exterior	Estornado	ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	VSP	VST	SLN	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRL	CORRECCIÓN	Cód. AFP	IBC AFP	Cotización	Voluntario Afiliado	Voluntario Aportante	Fondo pensional de solidaridad	Fondo pensional de subsistencia	Cód. EPS	IBC EPS	Cotización / Valor UPC	Cód. ARL	IBC ARL	Clase de Riesgo	Cotización	Código CCF	IBC CCF	Aporte CCF	IBC otros parafiscales	Aporte SENA	Aporte ICBF	Aporte ESAP	Aporte MEN
1	CC	94150271	ORTIZ VIDAL JORGE OLMEDO	59	0			N																	230301	3.284.000	525.500	0	0	0	0	EPS037	3.284.000	410.500	14-23	3.284.000	1	17.200		0	0	0	0	0	0	0	0

PAGADA

Este documento está clasificado como PRIVADO por parte de Compensar Operador de Información