DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR

N° DS231542

DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA

N.I.T.: 890399029-5

Dirección: Edificio Palacio de San Francisco, carrera, COMUNA 3
Ciudad: CALI
Departamento: Valle del Cauca
Teléfono: +57 (602) 620 00 00
Correo: Facturacion.sedec@valledelcauca.gov.co
Tipo de Contribuyente: Persona Juridica
Tipo de responsabilidad: O-13;O-48

Fecha de Generación: 14/12/2023 00:00:00
Fecha de Pago : 2023-12-12
Medio de Pago : Transferencia Débito Interbancario
Tipo de Negociación Contado

INFORMACIÓN DEL VENDEDOR Y/O PRESTADOR DE SERVICIO

Nombre Apellido o Razón Social : JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL
NIT / Número de Documento 941502714
Tipo de Contribuyente Persona Natural
Tipo de Responsabilidad O-99
Correo jorgeolmedoortiz@gmail.com
Dirección: Transversal 12 # 13-22
Ciudad: CALI
Departamento Valle del Cauca
Teléfono

Nro	Código	Descripción	U/M	Cant	Precio Unitario	Descuento		Recargo		IMPUESTOS						TOTAL
						%	Importe	%	Importe	%	IVA	%	INC	%	ICA	
1	00001	1.330-12.14-0376 CONTRATO DEL 21 NOVIEMBRE 2023 .	NIU	1.00	3,300,000.00											3,300,000.00

DESCUENTOS Y RECARGOS GLOBALES

Nro	Tipo	Código	Descripción	Porcentaje %	Monto

DATOS DE REFERENCIA

TIPO DOCUMENTO REFERENCIA	NUMERO DOCUMENTO REFERENCIA	FECHA REFERENCIA

OBSERVACIONES

5600056785,, Nro planilla:73110200-324202102,CUOTA 2

Total en Palabras: Tres millones trescientos mil pesos.-

MONEDA	COP
SUB TOTAL	3,300,000.00
IVA	0.00
TOTAL DOCUMENTO	3,300,000.00
RETERENTA	
RETEIVA	
RETEICA	
TOTAL COMPRA	3,300,000.00

CUDE:cd1f1f085b96aa87e91474f2cf134825f6064b8783d79886468b09100c908b1b1da405226a802c5eade7dc40c12b1842

Autorización Habilitación Facturación Electrónica No. 18764033942536 del 8/18/2022,Desde el No. DS23-1 hasta el No.DS23-10000 Vigencia: Desde 8/18/2022 hasta 2/18/2024

Representaciòn grafica de la Factura Electronica - Generado por Signature South Consulting Colombia S.A.S. NIT: 900508908 (www.southconsulting.com) / Revise su Documento Electrónico en: www.gosocket.net

Fecha:	**12**	**De**	**Diciembre**	**de**	**2023**

INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO

CONTRATO	**Prestar los servicios**		**CONVENIO**	
Contrato número:	1.330-12.14-0376	de	21 de noviembre de 2023	

Disponibilidad y Registro presupuestal: CDP No 5500005000 y RPC No. 5600056785 1154-1-1001-2320202008- 3830102010010000- PI38-101901/1/1/01/26

Línea Estratégica Territorial, Línea de Acción, Objetivo, meta y Actividades (especificar cada uno) del Plan de Desarrollo y que será atendido con este contrato: PROYECTO: PI38-101901-FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO POR MEDIO DEL PROGRAMA VALLE INN Y LA GENERACIÓN DE ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA. PILAR: LET3: POLOS DE DESARROLLO URBANO PARA LA COMPETITIVIDAD Y EQUIDAD. **PROGRAMA:** 30274 ASOCIATIVIDAD Y DESARROLLO EMPRESARIAL. **SUBPROGRAMA**: 3010201 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: ACTIVIDAD: 1.4. EVALUAR EL PROGRAMA VALLEINN TEXTO ESPECIFICO DEL PROYECTO: LÍNEA **DE ACCIÓN:** 301 VALLE DEL CAUCA: CIUDADES PRODUCTIVAS MOTOR DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL. **OBJETIVO ESPECIFICO LÍNEA DE ACCIÓN:** ESTIMULAR LA DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y EL DESARROLLO ECONÓMICO EN LOS POLOS DE DESARROLLO IMPULSANDO SUS VOCACIONES PRODUCTIVAS, APROVECHANDO SU LOCALIZACIÓN ESTRATÉGICA PARA LA INSTALACIÓN DE EMPRESAS ALTAMENTE INNOVADORAS, TRADICIONALES, EL MEJORAMIENTO Y CONSOLIDACIÓN DE ÁREAS INDUSTRIALES EXISTENTES PARA LA CONFIGURACIÓN DE CLÚSTERES PRODUCTIVOS EN SISTEMAS DE PROXIMIDAD. **META (S) DE RESULTADO:** MR30102001 ATENDER A 40000 UNIDADES ECONÓMICAS EN UN ENTORNO DE RECUPERACIÓN DURANTE EL PERÍODO DE GOBIERNO. **META (S) DE PRODUCTO:** MP301020100101 OPERAR 9 CENTROS DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN VALLE INN, PARA LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA DURANTE EL CUATRIENIO.

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

Supervisor:	JESÚS DAVID ESCARRIA AGUADO
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 DICIEMBRE de 2023, 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. Brindar acompañamiento técnico especializado, en procesos de innovación e implementación de nuevas tecnologías en las empresas beneficiarias del programa. 2. Organizar talleres de entrenamientos en innovación a nivel local y regional. 3. Acompañar espacio de co-creación y talleres de trabajo con Coworking, Landing Transformación Digital y demás temas asignados por el líder del centro. 4. Aplicar diagnóstico y determinar métodos para medir la innovación en las empresas beneficiarias del programa. 5. Apoyar los procesos del servicio de innovación, con el manejo de los equipos de prototipado 3D, impresión, corte laser y demás herramientas tecnológicas con las que cuente el centro. 6. Las demás que le sean asignadas para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con el alcance del contrato.	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 DICIEMBRE de 2023: 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% 100,0%
Otras consideraciones.		

Sugerencias

sugerencia	Fecha de entrega	Responsable

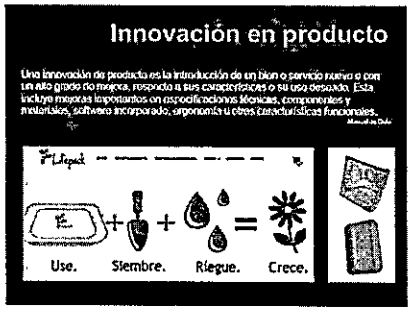
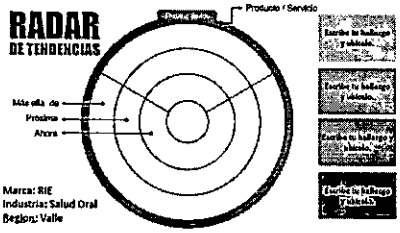
Prorroga, suspensiones o adiciones

Fecha suspensión, prorroga o adición	Fecha de reinicio	Responsable

SEGUIMIENTO TÉCNICO O DE EJECUCIÓN.

1. Brindar acompañamiento técnico especializado, en procesos de innovación e implementación de nuevas tecnologías en las empresas beneficiarias del programa.
2. Organizar talleres de entrenamientos en innovación a nivel local y regional.
3. Acompañar espacio de co-creación y talleres de trabajo con Coworking, Landing Transformación Digital y demás temas asignados por el líder del centro.
4. Aplicar diagnóstico y determinar métodos para medir la innovación en las empresas beneficiarias del programa.
5. Apoyar los procesos del servicio de innovación, con el manejo de los equipos de prototipado 3D, impresión, corte laser y demás herramientas tecnológicas con las que cuente el centro.

6. Las demás que le sean asignadas para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con el alcance del contrato.

N	COMPROMISOS	ACTIVIDADES	REGISTRO
1	Brindar acompañamiento técnico especializado, en procesos de innovación e implementación de nuevas tecnologías en las empresas beneficiarias del programa.	Se realizó acompañamiento al emprendedor de los emprendimientos: Se acompañó al Emprendedor LUIS OBEIMAR GARCÍA Se trabajó la revisión del modelo de negocio Se trabaja en el fortalecimiento de la herramienta CANVAS, para tener una visión estratégica y encontrar la estrategia de innovación del emprendimiento. 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.** Se identificó que el emprendedor viene desarrollando la promoción en medios digitales y no ha tenido mayor gestión de clientes, su efectividad ha redundado más	   https://www.facebook.com/luisobeimar.ortiz.5

por los clientes referidos.

EL EMPRENDEDOR CRECE CON PROMOCIÓN DE CLIENTES REFERIDOS

Se identificó una estrategia para innovar el modelo de negocio y es crearle una ficha técnica a los dueños de las máquinas de impresión para informarles la gestión que se ha hecho a través del tiempo y los recursos invertidos, y así poderle informar a los clientes en que momento es prudente hacer el cambio del equipo y no invertir más, y renovar la máquina de impresión.

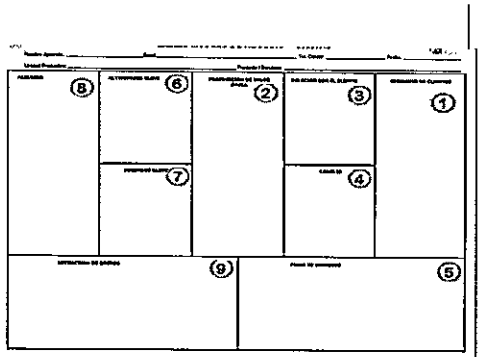
NO SE ENCUENTRA EN EL MERCADO UNA EMPRESA DE MANTENIMIENTO DE IMPRESORAS QUE TENGA INFORMADOS A SUS CLIENTES DE LA GESTIÓN Y VIDA UTIL DE LAS IMPRESORAS.

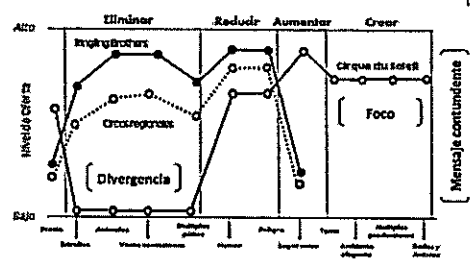
Se acompañó al Emprendedor VÍCTOR ANDRÉS ORTIZ

En la revisión de la gestión empresarial y estructurando una ruta de innovación para dar un mejor servicio a los clientes de SYSTEM COLOR, se planteó un modelo de



Luis Obeimar 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

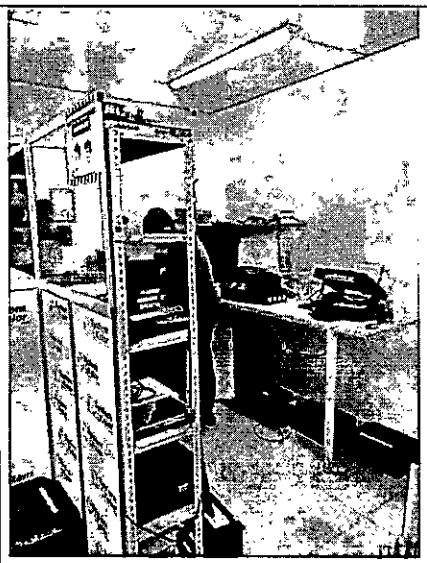






trabajo asistido en la casa – residencia de los clientes, o en sitio de las empresas.

Se revisó la ruta de innovación se encontraron dolores de los clientes como, desconfianza al técnico o empresa de mantenimiento cuando se llevan las impresoras al local de la empresa, los clientes pierden la tranquilidad pensando que el técnico le cambia partes, no hace un trabajo efectivo.



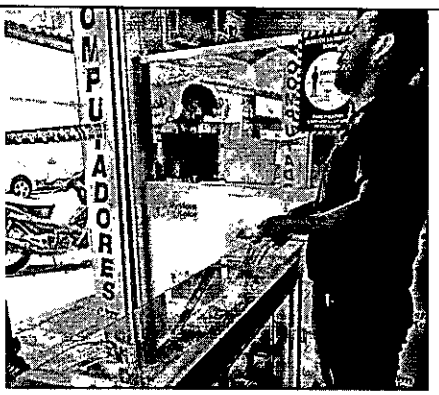
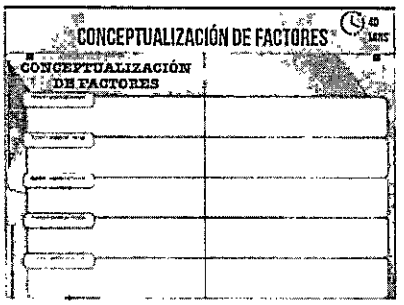
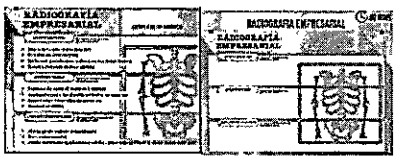
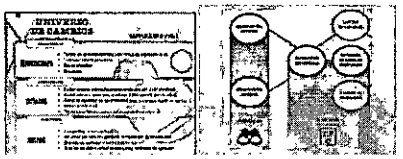
Al realizar con el emprendedor una ruta de gestión de la innovación se puedo identificar la consolidación de un servicio de mantenimiento donde el técnico llegue con todas las herramientas, maquinarias, equipo necesarios para realizar la reparación en la empresa o casa del cliente. En su mayoría todas las empresas envían los equipos de impresión a talleres contratados.



El emprendedor quedó en organizar la gestión y presupuesto para la gestión de una unidad móvil de mantenimiento e sitio.



También se está planeando la implementación como modelo de innovación de un sistema de grabación del trabajo para

		que el cliente en tiempo real pueda verificar y hacer seguimiento al trabajo a realizar, donde pueda entrar a un repositorio y en diferido analice el trabajo realizado a los equipos de impresión. Pueda constatar que se le hayan instalado los repuestos y reparaciones que le cotizaron.	
2	Organizar talleres de entrenamientos en innovación a nivel local y regional.	Se realizó estructuración de taller de gestión de la innovación donde se busca a través de un talle guiado llevar de la mano a los emprendedores a construir procesos de innovación al interior de sus emprendimientos. Cada emprendedor a través del direccionamiento va avanzando e identificando su propia innovación, que lo lleve a diferenciarse de todos las competencias del mercado. A través de didácticas guiadas se realizan trabajo de salón y de campo donde los emprendedores realizan diferentes validaciones de sus PMV para ir configurando la propuesta al mercado	   

		Cada emprendedor realizó desarrollo de una propuesta básica de PMV que debe mejorar. Con la unidad productiva quedo como PMV con innovación la producción de pollo con la alimentación de especies y material vegetal que reemplaza el concentrado tradicional. Se produce pollo en pie con pigmentación de piel amarilla y calidad nutritiva. Pollo alimentado con alimentación con tendencia orgánica. En el mercado, tiendas, fruver hay muy poca o baja oferta de pollo con estas características.	 
3	Acompañar espacio de co-creación y talleres de trabajo con Coworking, Landing Transformación Digital y demás temas asignados por el líder del centro.	Se realizó apoyo en feria empresarial y gestión de compradores para 10 empresarios del sector cafés especiales que participaron en feria de café de Sevilla del 11 – 12 noviembre	

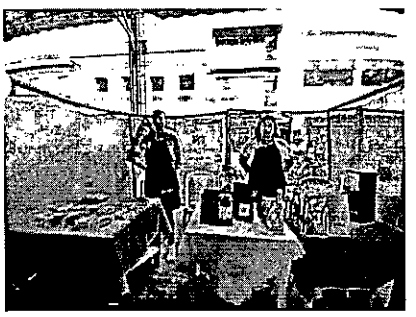
Se apoyó y gestiono la visita de empresarios con posibilidades de compra de café









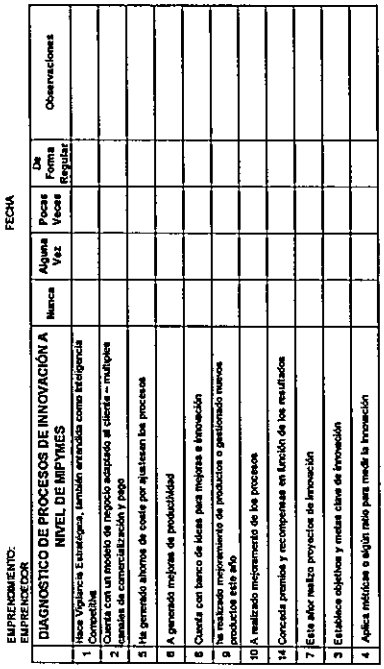


N	Up	Nombre del expositor	Municipio
4	SALOMÉ - CAFÉ	ARNOLDO ENRÍQUEZ JURADO	ALCALÁ
2	CATACIÓN CAFETERA SAS	JESÚS ANTONIO HOYOS APONTE	ARGELIA
6	CAFÉ CANGREJO	ANDREDY ZAPATA GALLEGO	EL ÁGUILA
3	CAFÉ JOSÉ CORTÉS	JOSÉ ALEJANDRO CORTES RUIZ	OBANDO
10	CAFÉ PARAÍSO	UREIDA DEL SOCORRO GARCÍA.	ROLDANILLO
1	APRENDICES SENA SEVILLA	INSTRUCTOR WILLIAM MONCAYO	SEVILLA
5	CAFÉ LA MILONGA	PABLO PEÑA	SEVILLA

			- COFFEGRAMA		
		7	CAFÉ LAS MIRLAS	AIMER DUVIER CASTRILLÓN OSORIO	SEVILLA
		9	MI DULCE CREACIÓN	LUZ DARY VALENCIA PELÁEZ	SEVILLA
		8	CAFÉ CON AROMA A NEBLINA.	ADA AURORA BERNAL BRAVO	VERSALLES



4	Aplicar diagnóstico y determinar métodos para medir la innovación en las empresas beneficiarias del programa.	El contratista aplicó diagnóstico a través de instrumento diseñado para identificar el avance en innovación de los emprendedores. Se aplicó un formato diagnostico desarrollos de procesos de innovación dentro de los emprendimientos, se busca identificar la aplicación de gestión de la innovación con base en: 1. INNOVACIÓN INCREMENTAL 2. INNOVACIÓN RADICAL 3. INNOVACIÓN DISRUPTIVA Y a nivel del interior de la organización poder identificar los requerimientos de innovación en los procesos: 1. INNOVACIÓN DE PRODUCTO

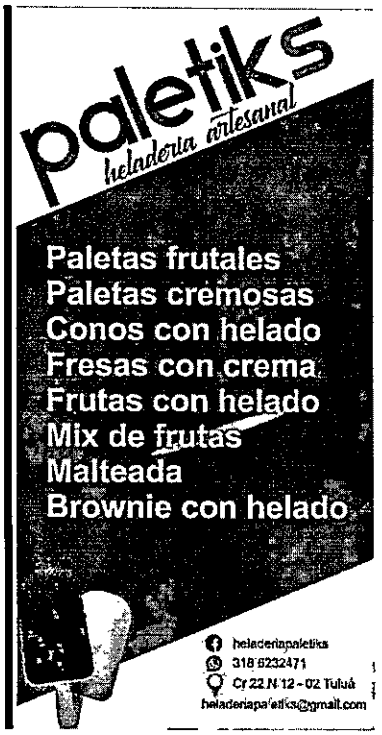


EMPRENDIMIENTO:
EMPRENDEDOR
FECHA

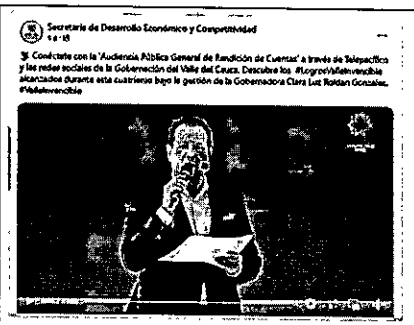
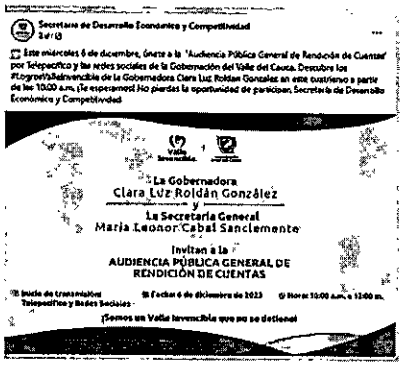
	DIAGNOSTICO DE PROCESOS DE INNOVACIÓN A NIVEL DE MIPYMES	Nunca	Alguna Vez	Pocas Veces	De Forma Regular	Observaciones
1.	Hace Vigilancia Estratégica, también entendida como Inteligencia Competitiva					
2.	Cuenta con un modelo de negocio acoplado al cliente – multiples canales de comercialización y pago					
5.	Ha generado ahorros de costo por ajustesen los procesos					
6.	A generado mejoras de productividad					
8.	Cuenta con banco de ideas para mejoras e innovación					
9.	ha realizado mejoramiento de productos o gestionado nuevos productos este año					
10.	A realizado mejoramiento de los procesos					
14.	Concede premios y recompensas en función de los resultados					
7.	Este año realizo proyectos de innovación					
3.	Establece objetivos y metas clave de innovación					
4.	Aplica métricas o algún reto para medir la innovación					

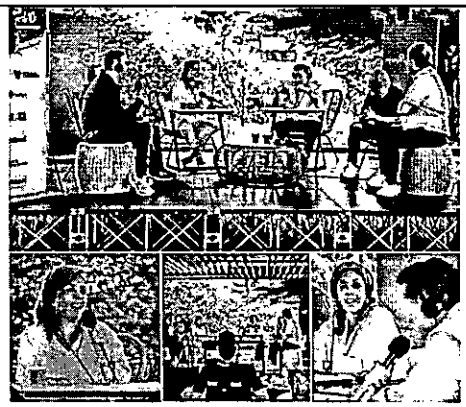
		2. INNOVACIÓN DE SERVICIO 3. INNOVACIÓN DE PROCESO 4. INNOVACIÓN DE MARKETING 5. INNOVACIÓN ORGANIZACIONAL Se acompañó al Emprendedor LUIS OBEIMAR GARCIA Se trabajó la revisión del modelo de negocio Se trabajó en el fortalecimiento de la herramienta CANVAS, para tener una visión estratégica y encontrar la estrategia de innovación del emprendimiento. 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 y no ha tenido	 

		mayor gestión de clientes, su efectividad ha redundado más por los clientes referidos. **EL EMPRENDEDOR CRECE CON PROMOCIÓN DE CLIENTES REFERIDOS** Se identificó una estrategia para innovar el modelo de negocio y es crearle una ficha técnica a los dueños de las máquinas de impresión para informarles la gestión que se ha hecho a través del tiempo y los recursos invertidos, y así poderle informar a los clientes en que momento es prudente hacer el cambio del equipo y no invertir más, y renovar la máquina de impresión. NO SE ENCUENTRA EN EL MERCADO UNA EMPRESA DE MANTENIMIENTO DE IMPRESORAS QUE TENGA INFORMADOS A SUS CLIENTES DE LA GESTIÓN Y VIDA UTIL DE LAS IMPRESORAS.	

5	Apoyar los procesos del servicio de innovación, con el manejo de los equipos de prototipado 3D, impresión, corte laser y demás herramientas tecnológicas con las que cuente el centro.	SE REALIZÓ TALLER PARA LA IDENTIFICACIÓN EL PROTOTIPO DEL PMV CON HELADO ARTESANAL A LA EMPRENDEDORA LICED VIVIANA GARCÍA CON EL EMPRENDIMIENTO HELADERÍA PALETIKS, dedicada a la preparación y comercialización de heladería artesanal, paletas, ensaladas de frutas, brownies con helado, etc. Se identificó la necesidad de enfocar el producto y la comunicación al mercado hacia la estrategia de comunicación del HELADO ARTESANAL – ENFOQUE GOURMET : • Heladería baja en azúcar, producto 100% artesanal, natural y cremosa • Se ofrecieron Helados con productos 100% helado, sin aire • Se Presentan al mercado en variedad de alternativas y combinaciones de frutas. • Se acompaña en LA REVISIÓN de la propuesta de valor • Se acompaña la revisión del CANVAS, curva de valor Se identificó y según métricas del desarrollo de emprendimiento, las personas refieren una marcada diferencia de Helado }artesanal al helado industrial (helado Colombia, helado cream helado) Se refuerzó la comunicación de la publicidad hacia la estrategia artesanal.	 

			
6	Las demás que le sean asignadas para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con el alcance del contrato.	Se realizó la replicación de las comunicaciones de las plataformas digitales de la GOBERNACIÓN DEL VALLE buscando que los emprendedores puedan tener alcance y conocimientos de todos los recursos que tiene la institucionalidad al alcance Feliz de compartir este reconocimiento con Acopi Valle del Cauca en la Noche Acopista. Más que un premio, es un reflejo del trabajo incansable de nuestra Gobernación del Valle del Cauca de la mano de todo el ecosistema empresarial y agremiaciones como Acopi. Hemos superado desafíos, fortalecido la economía y destacado a nivel nacional. Gracias por ser parte de este viaje hacia el desarrollo y la innovación.💪🌟 #ValleInvencible 'Audiencia Pública General de Rendición de Cuentas' por	 

		Telepacífico y las redes sociales de la Gobernación del Valle del Cauca. Descubre los #LogrosValleInvencible de la Gobernadora Clara Luz Roldan Gonzalez en este cuatrienio a partir de las 10:00 a.m. ¡Te esperamos! No pierdas la oportunidad de participar. Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad La séptima edición de #Qualinn de la Cámara de Comercio de Cali, apoyada por la Gobernación del Valle del Cauca, reunió a expertos nacionales e internacionales del sector salud. Contando con la participación de 230 asistentes, el Secretario, Pedro Andrés Bravo, destacó que el clúster empresarial de excelencia clínica en el Valle del Cauca registró ventas de $14.4 billones al cierre del 2022. ¡Un evento exitoso que resalta el crecimiento y la innovación en el sector salud! ... Ver más	 Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad Conócete con la 'Audiencia Pública General de Rendición de Cuentas' a través de Telepacífico y las redes sociales de la Gobernación del Valle del Cauca. Descubre los #LogrosValleInvencible alcanzados durante este cuatrienio bajo la gestión de la Gobernadora Clara Luz Roldan Gonzalez. #ValleInvencible  Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad Este miércoles 6 de diciembre, únete a la 'Audiencia Pública General de Rendición de Cuentas' por Telepacífico y las redes sociales de la Gobernación del Valle del Cauca. Descubre los #LogrosValleInvencible de la Gobernadora Clara Luz Roldan Gonzalez en este cuatrienio a partir de las 10:00 a.m. ¡Te esperamos! No pierdas la oportunidad de participar. Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad La Gobernadora Clara Luz Roldán González y La Secretaria General María Leonor Cabal Sanclemente Invitan a la AUDIENCIA PÚBLICA GENERAL DE RENDICIÓN DE CUENTAS Inicio de transmisión Telepacífico y Redes Sociales Fecha: 6 de diciembre de 2023 Hora: 10:00 a.m. a 12:00 m. ¡Somos un Valle invencible que no se detiene!  Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad La séptima edición de #Qualinn de la Cámara de Comercio de Cali, apoyada por la Gobernación del Valle del Cauca, reunió a expertos nacionales e internacionales del sector salud. Contando con la participación de 230 asistentes, el Secretario, Pedro Andrés Bravo, destacó que el clúster empresarial de excelencia clínica en el Valle del Cauca registró ventas de $14.4 billones al cierre del 2022. ¡Un evento exitoso que resalta el crecimiento y la innovación en el sector salud! ... Ver más Clúster de salud le apuesta al uso de tecnología para fortalecer la calidad de servicios



Clara Luz Roldan Gonzalez está en Valle del Cauca, Colombia.
8 de · ⓒ

Bienvenidos siempre al #ValleInvencible a los integrantes de Grupo de La Lucemaga De Caracol @gabodelascasas @msalocahumor @mvalenzanchez Darío Gómez Perla... Ver más

SEGUIMIENTO ADMINISTRATIVO

El contratista ha cumplido con el pago oportuno de los aportes legales de Salud, Pensión y Arl, para lo cual se adjuntan **PLANILLA DE PAGO Nro. 73110200 Y SOPORTE DE PAGO CUS Nro. 324202102.** 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	$6.600.000	CUOTA 1	DICIEMBRE/2023	$3.300.000	Cancelada
Valor Adiciones	$				
Reajustes	$				
Actualización de precios	$				
Valor Total del Contrato	$6.600.000				
Valor pagado	$3.300.000				
Valor causado que no se ha pagado	$3.300.000				
Valor total ejecutado	$6.600.000				
Valor saldo por ejecutar	$				
Intereses moratorios	$				

SEGUIMIENTO

NO APLICA

SEGUIMIENTO JURÍDICO

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.

El contratista realizó los aportes obligatorios al Sistema General de Seguridad Social.

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	-	de	-	de	-

Para constancia de lo anterior firma la presente acta el Supervisor a los:				
12	días del mes de	Diciembre	de	2023

JESUS DAVID ESCARRIA AGUADO
Subdirector Técnico de Apoyo a la Gestión
C.C.16551084

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

CONTRATO NÚMERO: 1.330-12.14-0376 **FECHA:** 21/11/2023

CONTRATANTE: Departamento del Valle del Cauca.

DEPENDENCIA: SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

CONTRATISTA: JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL

VALOR: SEIS MILLONES SEISCIENTOS MIL PESOS M/CTE ($6.600.000)

DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL: 5500005000 **DE FECHA:**15/11/2023

REGISTRO PRESUPUESTAL: 5600056785 **DE FECHA:** 22/11/2023

FUENTE DE FINANCIACIÓN: LIBRE DESTINACIÓN

PLAZO: 31 de Diciembre de 2023

SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR: JESÚS DAVID ESCARRIA AGUADO

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

Los suscritos JESÚS DAVID ESCARRIA AGUADO identificado(a) con cédula de ciudadanía número 16.551.084, actuando como SUPERVISOR o INTERVENTOR, JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL portador de la cédula de ciudadanía 94.150.271, obrando como CONTRATISTA, nos reunimos en las instalaciones de LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD con el objetivo de acordar el pago final del presente Contrato de la siguiente forma:

VALOR DEL CONTRATO:	$6.600.000
VALOR ANTICIPO:	$0
VALOR PRESENTE ACTA:	$3.300.000
AMORTIZACIÓN ANTICIPO:	$ 0
VALOR A PAGAR ESTA ACTA:	$3.300.000
VALOR PAGADO ACTAS 1,2 ETC:	$3.300.000
AMORTIZACIÓN ANTICIPO ACTAS 1,2 ETC:	$0
SALDO DEL CONTRATO:	$3.300.000

En estos términos el CONTRATISTA acepta los pagos efectuados y que el indicado en esta acta es el valor como pago final del presente Contrato.

En constancia se firma en la ciudad de Cali a los 12 días del mes de DICIEMBRE de 2023. Con la firma de la presente el contratista se obliga a cargarla en la Plataforma del SECOP II (Si corresponde)

JESÚS DAVID ESCARRIA AGUADO
SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR

JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL
CONTRATISTA

Elaboró	Revisó	Aprobó
Nombre: Juan Gabriel Rojas Girón, José Antonio Cristancho	**Nombre:** Diana Lorena Vanegas Cajiao	Comité Coordinador del Sistema Integrado de Gestión Acta N. 006
Cargo: Subdirector de Contratación, Contratista	**Cargo:** Directora Jurídica	
Firma:	**Firma:**	
Fecha: 10/08/2018	**Fecha:** 10/08/2018	**Fecha:** 15/08/2018

CONTRATO NÚMERO: 1.330-12.14-0376 **FECHA:** 21/11/2023

CONTRATANTE: Departamento del Valle del Cauca.

DEPENDENCIA: SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

CONTRATISTA: JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL

VALOR: SEIS MILLONES SEISCIENTOS MIL PESOS M/CTE ($6.600.000)

DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL: 5500005000 **DE FECHA:**15/11/2023

REGISTRO PRESUPUESTAL: 5600056785 **DE FECHA:** 22/11/2023

FUENTE DE FINANCIACIÓN: LIBRE DESTINACIÓN

PLAZO: 31 de Diciembre de 2023

SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR: JESÚS DAVID ESCARRIA AGUADO

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

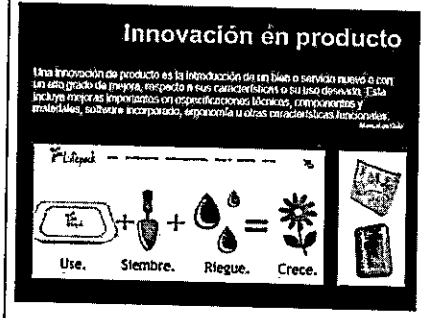
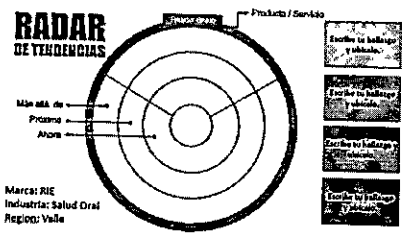
Los suscritos JESÚS DAVID ESCARRIA AGUADO identificado con cédula de ciudadanía número 16.551.084, actuando como SUPERVISOR o INTERVENTOR, JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL portador de la cédula de ciudadanía 94.150.271, obrando como CONTRATISTA, nos reunimos en las instalaciones de LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD con el objetivo de suscribir el acta final de cumplimiento de ejecución del contrato.

Que en cumplimiento del objeto contractual se establecieron las obligaciones a cargo del Contratista los cuales se determinaron en:

1. Brindar acompañamiento técnico especializado, en procesos de innovación e implementación de nuevas tecnologías en las empresas beneficiarias del programa. 2. Organizar talleres de entrenamientos en innovación a nivel local y regional. 3. Acompañar espacio de co-creación y talleres de trabajo con Coworking, Landing Transformación Digital y demás temas asignados por el líder del centro. 4. Aplicar diagnóstico y determinar métodos para medir la innovación en las empresas beneficiarias del programa. 5. Apoyar los procesos del servicio de innovación, con el manejo de los equipos de prototipado 3D, impresión, corte laser y demás herramientas tecnológicas con las que cuente el centro. 6. Las demás que le sean asignadas para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con el alcance del contrato.

Que, de conformidad con lo anterior, el **CONTRATISTA** cumplió totalmente con todas las obligaciones del contrato, así:

1. Brindar acompañamiento técnico especializado, en procesos de innovación e implementación de nuevas tecnologías en las empresas beneficiarias del programa.
2. Organizar talleres de entrenamientos en innovación a nivel local y regional.
3. Acompañar espacio de co-creación y talleres de trabajo con Coworking, Landing Transformación Digital y demás temas asignados por el líder del centro.
4. Aplicar diagnóstico y determinar métodos para medir la innovación en las empresas beneficiarias del programa.
5. Apoyar los procesos del servicio de innovación, con el manejo de los equipos de prototipado 3D, impresión, corte laser y demás herramientas tecnológicas con las que cuente el centro.
6. Las demás que le sean asignadas para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con el alcance del contrato.

N	COMPROMISOS	ACTIVIDADES	REGISTRO
1	Brindar acompañamiento técnico especializado, en procesos de innovación e implementación de nuevas tecnologías en las empresas beneficiarias del programa.	Realice acompañamiento al emprendedor de los emprendimientos: EMPRENDEDORA LUZ EDITH ORTIZ CON RESTAURANTE CAMPESTRE VILLA LUZKA https://www.facebook.com/VILLALUZKA 763027, Bocas de Tuluá, Colombia 316 7533245 restaurantetruchasvillaluz@gmail.com Descansa de la rutina de la semana en nuestro #RestauranteTruchasVillaLuz Te esperamos este fin de semana para deleitar sus paladares con todas las #DeliciasVillaLuz	  

PROPUESTA DE VALOR

Cuenta con una oferta gastronimica entorno a la trucha en diferentes presentaciones



En Tuluá es un restaurante que permite compartir ambientes campestres y de poder disfrutar de zonas verdes

El espacio se facilita para encuentros empresariales de temas corporativos o celebraciones empresariales

Se realizan decoraciones temáticas a la celebración.

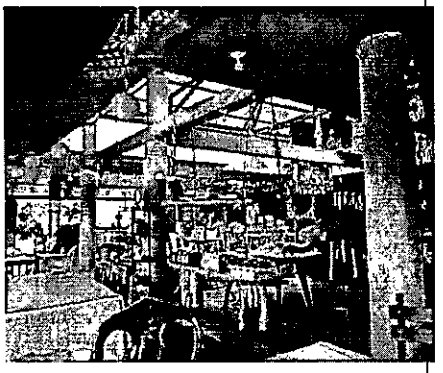


EMPRENDEDORA ALEJANDRA CHALARCA

DULCE TENTACIÓN TULUÁ

https://www.instagram.com/dulce.tentacion.tulua/

Es un emprendimiento de postres hechos de frutas naturales. Mermeladas, antipastos, platos especiales, galletas.



Las mejores opciones.

- Desayunos sorpresa
- Meriendas
- Postres
- Bandejas de dulces.
- Celebración de ocasiones

especiales
- Decoración de eventos

PROPUESTA DE VALOR

A través de un proceso de innovación se revisa y ratifica la propuesta de valor.

Arma el menú como quieras con el presupuesto que puedas, siempre con detalles que generan experiencias a los clientes a través de presentaciones emotivas y exquisitos productos.

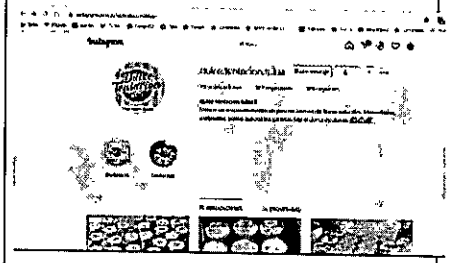
MODELO DE NEGOCIO

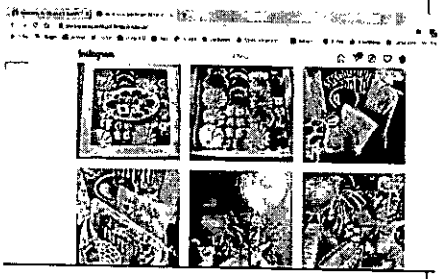
La emprendedora se convierte en una solución para las empresas en la celebración d ellos cumpleaños de los empleados consolidando la relación con el recurso humano a través de un emprendimiento que esta atento a recordar y presentar una alternativa de celebración de cumpleaños o fechas especiales.

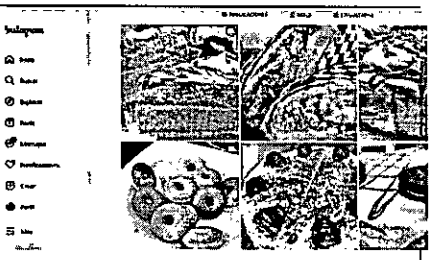
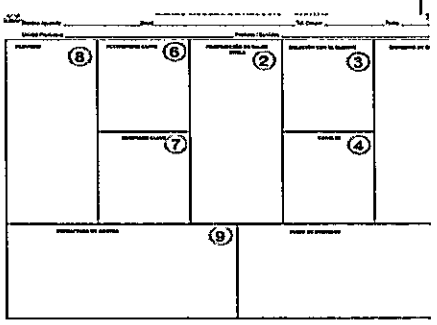
Modelo de negocio donde se gestiones y administre los cumpleaños en las empresas a través de la lista de cumpleaños de los empleados, ofreciendo una carta de diferentes refrigerios en el cumpleaños de los empleados.

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.



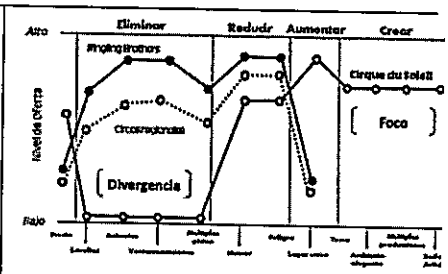




		Hacer convenios con las empresas para sobre la fecha de cumpleaños gestionar todas las actividades y hacer sentir al empleado muy importante para la organización. Dentro de la mejora se presenta la celebración de cumpleaños de mascotas. La oferta de snack para mascotas. Se acompaña al Emprendedor LUIS OBEIMAR GARCIA Se trabajó la revisión del modelo de negocio Se trabaja en el fortalecimiento de la herramienta CANVAS, para tener una visión estratégica y encontrar la estrategia de innovación del emprendimiento. 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	 https://www.facebook.com/luisobeimar.ortiz.5  Luis Obeimar Ortiz 24 de mayo de 2020 · Si realizas mantenimiento correctivo y preventivo en esta semana o alguno de nuestros otros servicios le obsequiamos un tarro de tinta de 120 ML del color que q... Ver más 

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 y no ha tenido mayor gestión de clientes, su efectividad ha redundado más por los clientes referidos.



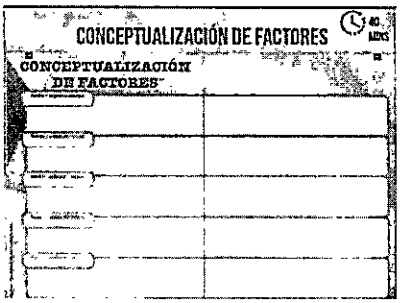
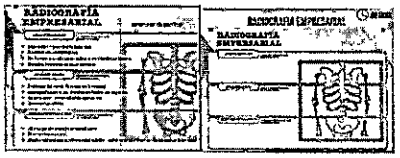
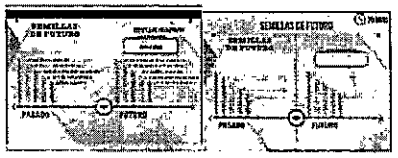
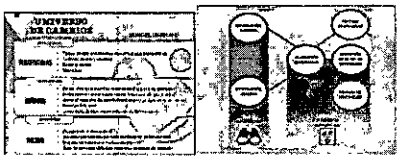
EL EMPRENDEDOR CRECE CON PROMOCIÓN DE CLIENTES REFERIDOS

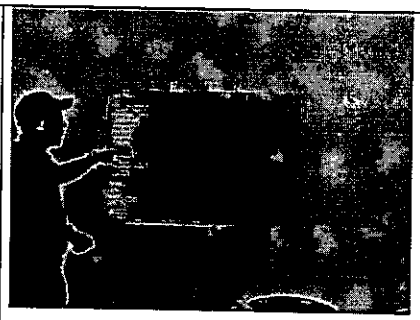


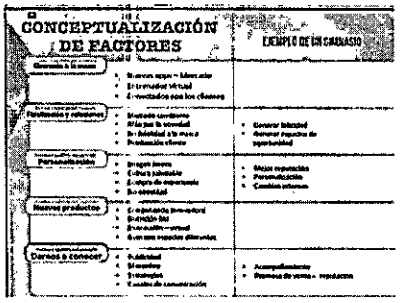
Se identificó una estrategia para innovar el modelo de negocio y es crearle una ficha técnica a los dueños de las máquinas de impresión para informarles la gestión que se ha hecho a través del tiempo y los recursos invertidos, y así poderle informar a los clientes en que momento es prudente hacer el

		cambio del equipo y no invertir más, y renovar la máquina de impresión. NO SE ENCUENTRA EN EL MERCADO UNA EMPRESA DE MANTENIMIENTO DE IMPRESORAS QUE TENGA INFORMADOS A SUS CLIENTES DE LA GESTIÓN Y VIDA UTIL DE LAS IMPRESORAS. Se acompaña al Emprendedor VÍCTOR ANDRES ORTIZ En la revisión de la gestión empresarial y estructurando una ruta de innovación para dar un mejor servicio a los clientes de SYSTEM COLOR, se planteó un modelo de trabajo asistido en la casa – residencia de los clientes, o en sitio de las empresas. Revisando la ruta de innovación se encontraron dolores de los clientes como, desconfianza al técnico o empresa de mantenimiento cuando se llevan las impresoras al local de la empresa, los clientes pierden la	 

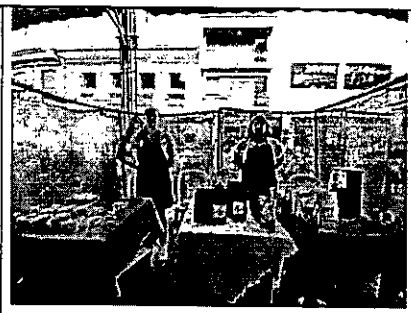
		tranquilidad pensando que el técnico le cambia partes, no hace un trabajo efectivo. Al realizar con el emprendedor una ruta de gestión de la innovación se puedo identificar la consolidación de un servicio de mantenimiento donde el técnico llegue con todas las herramientas, maquinarias, equipo necesarios para realizar la reparación en la empresa o casa del cliente. En su mayoría todas las empresas envían los equipos de impresión a talleres contratados. El emprendedor quedo en organizar la gestión y presupuesto para la gestión de una unidad móvil de mantenimiento e sitio. También se está planeando la implementación como modelo de innovación de un sistema de grabación del trabajo para que el cliente en tiempo real pueda verificar y hacer seguimiento al trabajo a realizar, donde pueda entrar a un repositorio y en diferido analice el trabajo realizado a los equipos de	

		impresión. Pueda constatar que se le hayan instalado los repuestos y reparaciones que le cotizaron	
2	Organizar talleres de entrenamientos en innovación a nivel local y regional.	Realice estructuración de taller estructurado de gestión de la innovación donde se busca a través de un talle guiado llevar de la mano a los emprendedores a construir procesos de innovación al interior de las organizaciones Cada emprendedor a través del direccionamiento va avanzando y guando para que cada emprender construya su propia innovación A través de didácticas guiadas se realizan trabajo de salón y de campo donde los emprendedores realizan diferentes validaciones de sus PMV para ir configurando la propuesta al mercado Cada emprendedor realiza el desarrollo de una propuesta básica de	   

		PMV que debe mejorar. Dentro de las propuestas identificadas se tiene: Producir productos como vasos y platos desechables con los residuos vegetales del vástago de plátano Producción de panela pulverizada y producida para consumir como una aromática Snack de plátano freído sin aceite con vapor caliente. Se produce pollo en pie con pigmentación de piel amarilla y calidad nutritiva. Pollo alimentado con alimentación con tendencia orgánica. En el mercado, tiendas, fruver hay muy poca o baja oferta de pollo con	  

		estas características. 	
3	Acompañar espacio de co-creación y talleres de trabajo con Coworking, Landing Transformación Digital y demás temas asignados por el líder del centro.	Realice apoyo en feria empresarial y gestión de compradores para 10 empresarios del sector cafés especiales que participaron en feria de café de Sevilla del 11 – 12 noviembre Se apoyo y gestiono la visita de empresarios con posibilidades de compra de café	 







N	UP	NOMBRE DEL EXPOSITOR	MUNICIPIO
4	SALOMÉ - CAFÉ	ARNOLDO ENRÍQUEZ JURADO	ALCALÁ
2	CATACIÓN CAFETERA SAS	JESÚS ANTONIO HOYOS APONTE	ARGELIA
6	CAFÉ CANGREJO	ANDREDY ZAPATA GALLEGO	EL ÁGUILA
3	CAFÉ JOSÉ CORTÉS	JOSÉ ALEJANDRO CORTES RUIZ	OBANDO
10	CAFÉ PARAÍSO	UREIDA DEL SOCORRO GARCÍA.	ROLDANILLO

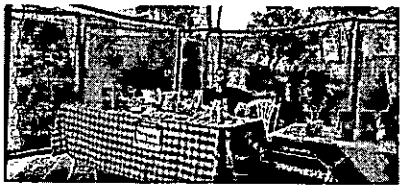




		1	APRENDICES SENA SEVILLA	INSTRUCTOR WILLIAM MONCAYO	SEVILLA
		5	CAFÉ LA MILONGA - COFFEGRAMA	PABLO PEÑA	SEVILLA
		7	CAFÉ LAS MIRLAS	AIMER DUVIER CASTRILLÓN OSORIO	SEVILLA
		9	MI DULCE CREACIÓN	LUZ DARY VALENCIA PELÁEZ	SEVILLA
		8	CAFÉ CON AROMA A NEBLINA.	ADA AURORA BERNAL BRAVO	VERSALLES





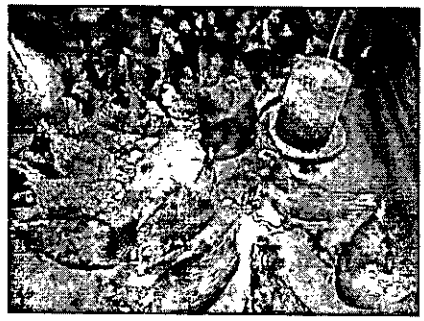
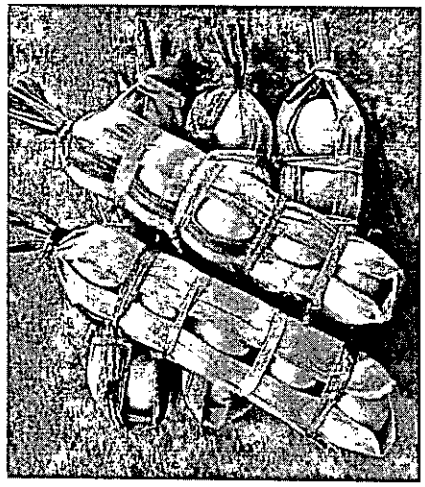


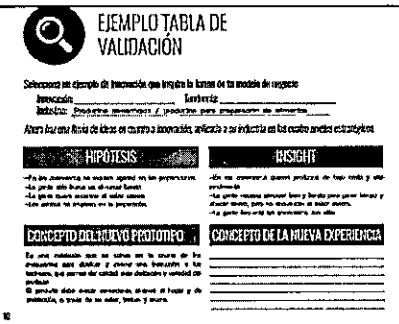
4	Aplicar diagnóstico y determinar métodos para medir la innovación en las empresas beneficiarias del programa.	El contratista aplico diagnóstico a través de instrumento diseñado para identificar el avance en innovación de los emprendedores. Se aplicó un formato diagnostico desarrollos de procesos de innovación dentro de los emprendimientos, se busca identificar la aplicación de gestión de la innovación con base en: 1. INNOVACIÓN INCREMENTAL 2. INNOVACIÓN RADICAL 3. INNOVACIÓN DISRUPTIVA Y a nivel del interior de la organización poder identificar los requerimientos de innovación en los procesos: 1. INNOVACIÓN DE PRODUCTO 2. INNOVACIÓN DE SERVICIO 3. INNOVACIÓN DE PROCESO 4. INNOVACIÓN DE MARKETING 5. INNOVACIÓN ORGANIZACIONAL En la aplicación del instrumento y a través de interactuar con el	EMPRENDIMIENTO: EMPRENDEDOR: FECHA DIAGNOSTICO DE PROCESOS DE INNOVACIÓN A NIVEL DE MIPYMES Nunca / Alguna Vez / Pocas Veces / De Forma Regular / Observaciones 1. Hace Vigilancia Estratégica, también entendida como Inteligencia Competitiva 2. Cuenta con un modelo de negocio adaptado al cliente – múltiples canales de comercialización y pago 5. Ha generado ahorros de costo por ajustesen los procesos 6. A generado mejoras de productividad 8. Cuenta con banco de ideas para mejoras e innovación 9. Ha realizado mejoramiento de productos o gestionado nuevos productos esta año 10. A realizado mejoramiento de los procesos 14. Concede premios y recompensas en función de los resultados 7. Este año realizo proyectos de innovación 3. Establece objetivos y metas clave de innovación 4. Aplica métricas o algún ratio para medir la innovación 

		emprendedor: Se apoya y a través de proceso de ruta de innovación se idean y se estructura la propuesta de valor del producto para el lavado de cabello de las mujeres con una oferta que no tiene sal ni químicos, elaborados con aceites esenciales extraídos de forma artesanal por el emprendedor. La innovación esta enmarcada en la elaboración artesanal de productos para el cuidado y tratamiento del cabello de las mujeres, como lo es el shampoo y la keraina. Con efectividad y sin químicos que no afectan al cliente y menos a la persona estilista que aplica los productos Productos elaborados a partir de la extracción de aceites esenciales de las plantas. Se acompaña al Emprendedor LUIS	  

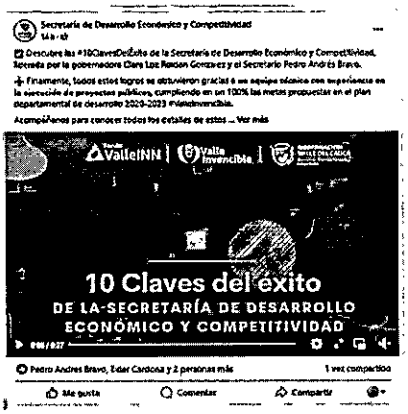
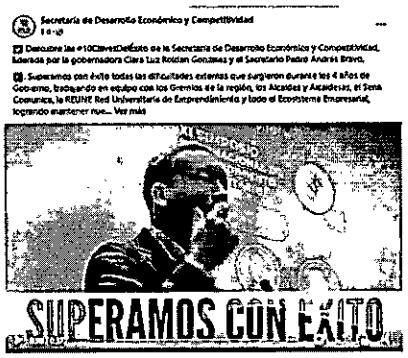
		OBEIMAR GARCIA Se trabajó la revisión del modelo de negocio Se trabaja en el fortalecimiento de la herramienta CANVAS, para tener una visión estratégica y encontrar la estrategia de innovación del emprendimiento. Se trabajó sobre la construcción de la curva de análisis de la competencia con referencia 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 y no ha tenido mayor gestión de clientes, su efectividad ha redundado más por los clientes referidos.	

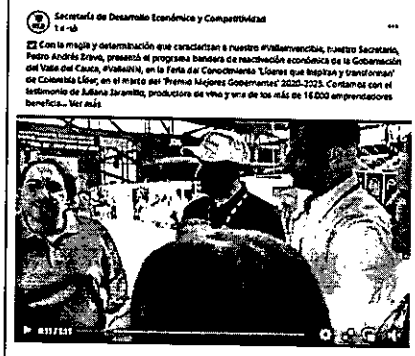
		EL EMPRENDEDOR CRECE CON PROMOCIÓN DE CLIENTES REFERIDOS Se identificó una estrategia para innovar el modelo de negocio y es crearle una ficha técnica a los dueños de las máquinas de impresión para informarles la gestión que se ha hecho a través del tiempo y los recursos invertidos, y así poderle informar a los clientes en que momento es prudente hacer el cambio del equipo y no invertir más, y renovar la máquina de impresión. NO SE ENCUENTRA EN EL MERCADO UNA EMPRESA DE MANTENIMIENTO DE IMPRESORAS QUE TENGA INFORMADOS A SUS CLIENTES DE LA GESTIÓN Y VIDA UTIL DE LAS IMPRESORAS.	

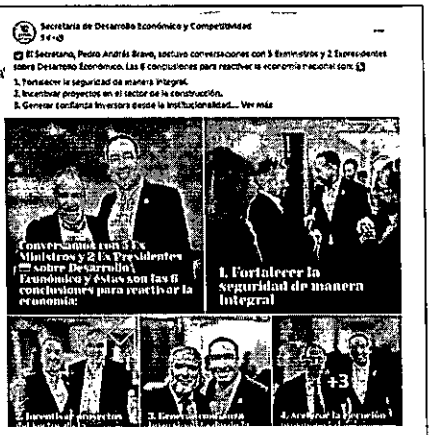
5	Apoyar los procesos del servicio de innovación, con el manejo de los equipos de prototipado 3D, impresión, corte laser y demás herramientas tecnológicas con las que cuente el centro.	Ejecute acompañamiento al emprendedor EDILBERTO SOTO – AVÍCOLA LAS CHIQUIS para el fortalecimiento de: • Diseño de empaques innovadores para ofrecerlo en un segmento del mercado que prefiere huevos con gallinas felices, gallinas que tengan pastoreo y que sus empaques sean biodegradables. • A través del encuentro y de avanzar con procesos de gestión de la innovación se logró prototipar un nuevo producto que es la comercialización de 5 unidades de huevos de gallinas felices con pastoreo para disminuir el estrés, comercializarlo envueltos en empaque de "guasca de plátano", como se muestra en la foto. • EL PROTOTIPO MUESTRA UN PRODUCTO ECOLÓGICO, CON MATERIALES RECICLABLES BIODEGRADABLES, AMIGABLES CON EL AMBIENTÉ. • Se inicia la oferta del producto con algunos clientes para pivotear el prototipo y recibir sugerencias del mercado.	 

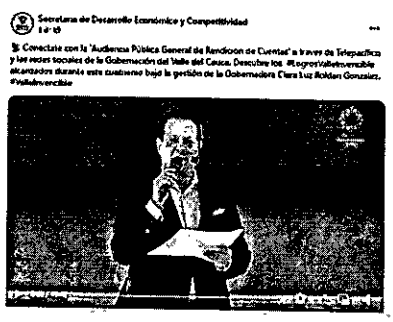
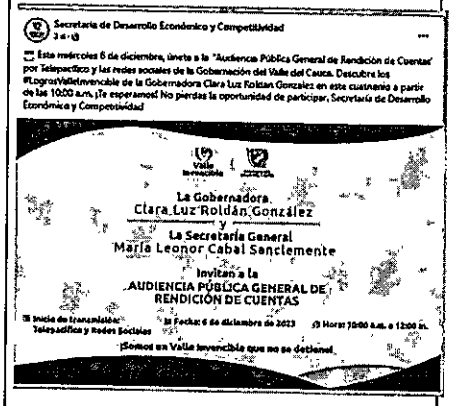
		• El emprendedor queda comprometido en pivotear el producto en el mercado y tomar nota de las recomendaciones de los consumidores y mercado • Mercado identificado: padres de familia del casco urbano que prefieren el consumo de alimentos producto de procesos amigables con el medio ambiente. • Los huevos tienen una producción con proceso de gallinas encasetadas con jornadas de pastoreo para disminuir el estrés. SE REALIZÓ TALLER PARA LA IDENTIFICACIÓN EL PROTOTIPO DEL PMV CON HELADO ARTESANAL A LA EMPRENDEDORA LICED VIVIANA GARCÍA CON EL EMPRENDIMIENTO HELADERÍA PALETIKS, dedicada a la preparación y comercialización de heladería artesanal, paletas, ensaladas de frutas, brownies con helado, etc. Se identificó la necesidad de enfocar el producto y la comunicación al mercado hacia la estrategia de comunicación del HELADO ARTESANAL – ENFOQUE GOURMET :	 

		• Heladería baja en azúcar, producto 100% artesanal, natural y cremosa • Se ofrecieron Helados con productos 100% helado, sin aire • Se Presentan al mercado en variedad de alternativas y combinaciones de frutas. • Se acompaña en LA REVISIÓN de la propuesta de valor • Se acompaña la revisión del CANVAS, curva de valor Se identificó y según métricas del desarrollo de emprendimiento, las personas refieren una marcada diferencia de Helado artesanal al helado industrial (helado Colombia, helado cream helado) Se refuerzó la comunicación de la publicidad hacia la estrategia artesanal.	 

6	Las demás que le sean asignadas para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con el alcance del contrato.	Realice la replicación de las comunicaciones de las plataformas digitales de la GOBERNACIÓN DEL VALLE buscando que los emprendedores puedan tener alcance y conocimientos de todos los recursos que tiene la institucionalidad al alcance El Periódico Valle destaca las #10ClavesDelÉxito de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad que han tenido un impacto positivo en diversos sectores productivos y de emprendimiento en la región. Con una inversión de más de $104.000 millones a través del fondo #ValleINN, más de 16.000 emprendedores han sido beneficiados con capital semilla para impulsar el crecimiento de sus negocios. Este logro es una de las múltiples metas alcanzadas en este cuatrienio. Gobernación del Valle del Cauca Con la magia y determinación que caracterizan a nuestro #ValleInvencible, nuestro Secretario, Pedro Andrés Bravo, presentó el programa bandera de reactivación	  

		económica de la Gobernación del Valle del Cauca, #ValleINN, en la Feria del Conocimiento 'Líderes que inspiran y transforman' de Colombia Líder, en el marco del 'Premio Mejores Gobernantes' 2020-2023. Contamos con el testimonio de Juliana Jaramillo, productora de vino y una de los más de 16.000 emprendedores beneficiados a través de las convocatorias. El Secretario, Pedro Andrés Bravo, sostuvo conversaciones con 5 Exministros y 2 Expresidentes sobre Desarrollo Económico. Las 6 conclusiones para reactivar la economía nacional son: ⤵ 1. Fortalecer la seguridad de manera integral. 2. Incentivar proyectos en el sector de la construcción. 3. Generar confianza inversora desde la institucionalidad. 4. Acelerar la ejecución presupuestal del Gobierno Nacional. 5. Disminuir las tasas de interés. 6. Mantener la regla fiscal.	 Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad 1 d · 🌐 📰 Con la magia y determinación que caracterizan a nuestro #VallenvencibleNuestro Secretario, Pedro Andrés Bravo, presentó el programa bandera de reactivación económica de la Gobernación del Valle del Cauca, #ValleINN, en la Feria del Conocimiento 'Líderes que inspiran y transforman' de Colombia Líder, en el marco del 'Premio Mejores Gobernantes' 2020-2023. Contamos con el testimonio de Juliana Jaramillo, productora de vino y una de los más de 16.000 emprendedores beneficia... Ver más  Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad 3 d · 🌐 🏷 #YoSoyBuenaventura porque somos cocina creativa nombrada por la UNESCO 🍽 #VacacionesEnBuenaventura 🏖 Gobernación del Valle del Cauca

		Feliz de compartir este reconocimiento con Acopi Valle del Cauca en la Noche Acopista. Más que un premio, es un reflejo del trabajo incansable de nuestra Gobernación del Valle del Cauca de la mano de todo el ecosistema empresarial y agremiaciones como Acopi. Hemos superado desafíos, fortalecido la economía y destacado a nivel nacional. Gracias por ser parte de este viaje hacia el desarrollo y la innovación.💪🌟 #ValleInvencible	
		'Audiencia Pública General de Rendición de Cuentas' por Telepacífico y las redes sociales de la Gobernación del Valle del Cauca. Descubre los #LogrosValleInvencible de la Gobernadora Clara Luz Roldan Gonzalez en este cuatrienio a partir de las 10:00 a.m. ¡Te esperamos! No pierdas la oportunidad de participar. Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad	
		La séptima edición de #Qualinn de la Cámara de Comercio de Cali,	

		apoyada por la Gobernación del Valle del Cauca, reunió a expertos nacionales e internacionales del sector salud. Contando con la participación de 230 asistentes, el Secretario, Pedro Andrés Bravo, destacó que el clúster empresarial de excelencia clínica en el Valle del Cauca registró ventas de $14.4 billones al cierre del 2022. ¡Un evento exitoso que resalta el crecimiento y la innovación en el sector salud! ... Ver más	  

			Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad 2 d · 🌐 ... La séptima edición de #Qualem de la Cámara de Comercio de Cali, apoyada por la Gobernación del Valle del Cauca, reunió a expertos nacionales e internacionales del sector salud. Contando con la participación de 230 asistentes, el Secretario, Pedro Andrés Bravo, destacó que el clúster empresarial de excelencia clínica en el Valle del Cauca registró ventas de $14.4 billones al cierre del 2022. ¡Un evento exitoso que resalta el crecimiento y la innovación en el sector salud! ... Ver más. Gobernación del Valle del Cauca **Clúster de salud le apuesta al uso de tecnología para fortalecer la calidad de servicios** 

Que el balance de ejecución física es el siguiente:

Valor total del Contrato:	$ 6.600.000
Valor ejecutado	$ 6.600.000
Valor no ejecutado:	$0
Porcentaje de Ejecución:	100%

Que el balance de ejecución financiero es el siguiente:

Valor total del Contrato:	$ 6.600.000
Anticipo:	$0
Amortización anticipo:	$0
Pago anticipado:	$0
Pagos parciales	$3.300.000

Interés moratorio: $0

Total pagado: $3.300.000

Saldo a favor de El Contratista: $3.300.000

Saldo a favor de El Departamento: $0

En consecuencia, las partes, una vez leída y aprobada la presente acta, se suscribe en la ciudad de Cali, a los 12 días del mes de DICIEMBRE de 2023. Con la firma de la presente el contratista se obliga a cargarla en la Plataforma del SECOP II (Si corresponde)

JESUS DAVID ESCARRIA AGUADO
SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR

JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL
CONTRATISTA

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 Acta No. 002
Cargo: Profesional Especializado, Profesional Universitario, Contratistas	**Cargo:** Directora Jurídica / Subdirector de Contratación	
Firma:	**Firma:**	
Fecha: 03/04/2019	**Fecha:** 03/04/2019	**Fecha:** 17/06/2019

Valle Invencible

GOBERNACIÓN VALLE DEL CAUCA
Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

FO-M9-P3-01-V01
Santiago de Cali, 29 de noviembre de 2023

Doctor:

JESÚS DAVID ESCARRIA AGUADO
Subdirector Técnico de Apoyo a la Gestión
Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

ASUNTO: DESIGNACIÓN COMO SUPERVISOR

Cordial saludo.

Dando alcance a la **CLÁUSULA NOVENA – SUPERVISIÓN** del contrato a continuación asignado, la cual señala:

*"**EL CONTRATANTE**, ejercerá la supervisión del Contrato a través del profesional idóneo que designe la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, quien tendrá a cargo las funciones señaladas en la Ley 1474 de 2011 y en especial..."*

Y de conformidad con el Manual de Seguimiento y Control a la Contratación, el Artículo 83 de la Ley 1474 de 2001 y demás normas concordantes, de manera atenta me permito comunicarle que ha sido designado (a) para realizar la supervisión del Contrato Interadministrativo suscrito entre la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad y el siguiente:

NOMBRE DEL CONTRATISTA	JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL
N° DE CONTRATO	1.330-12.14-0376-2023
OBJETO CONTRACTUAL	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO INGENIERO INDUSTRIAL EN LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD EN DESARROLLO DEL PROYECTO FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO POR MEDIO DEL PROGRAMA VALLE INN Y LA GENERACIÓN DE ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA
VALOR Y PLAZO	SEIS MILLONES SEISCIENTOS MIL PESOS M/CTE ($ 6.600.000) Desde la firma del acta de inicio hasta el 31 de diciembre de 2023

Cordialmente,

PEDRO ANDRÉS BRAVO SÁNCHEZ
Secretario de Desarrollo Económico y Competitividad
Departamento del Valle del Cauca

Acepto

JESÚS DAVID ESCARRIA AGUADO
Subdirector Técnico de Apoyo a la Gestión
Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Valle del Cauca

Transcribió: Roberto José Rodriguez Guerrero – Contratista – Sedec.
Aprobó: Doris Janeth Forbes Burbano – Abogada Contratista – Sedec.

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
					1	0
PERIODO SALUD	PERIODO PENSIONES				TOTAL A PAGAR	
2023-11	2023-11	I	07/12/2023	73110200	$383.100	

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					
EPS005	Sanitas EPS	800251440-6	165.000	0		0		0	0	0	0	165.000	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	211.200	0	0	0	0	0	0		211.200	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	6.900				6.900	0	0	6.900			69	6.900	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	165.000	165.000
Pensión	1	211.200	211.200
Riesgos Laborales	1	6.900	6.900
CCF	0	0	0
ESAP	0	0	0
ICBF	0	0	0
MEN	0	0	0
SENA	0	0	0
TOTALES	3	383.100	383.100

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
					1	0
PERIODO SALUD	PERIODO PENSIONES				TOTAL A PAGAR	
2023-11	2023-11	I	07/12/2023	73110200	$383.100	

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	1.320.000	211.200	0	0	0	0	EPS005	1.320.000	165.000	14-23	1.320.000	1	6.900		0	0	0	0	0	0	0	0

PAGADA

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

Banco de Bogotá

Comprobante de compra y pagos virtuales PSE

Pago exitoso

Número de autorización 858202

Jueves, 7 de diciembre de 2023, 12:09:12 p. m.

Detalle

$383.100

Valor Pagado

IVA incluído:	$0
Pago a:	COMPENSAR-OI
Débito desde:	Cuenta de Ahorros *1063
Descripción:	MiPlanilla.com Pago Proteccion Social
Fecha y hora inicio transacción	2023-12-07 12:07:40
NIT del comercio	9998600669427
Número de factura	73110200
Código Único de Seguimiento	324202102
Dirección IP:	181.52.165.80
Referencia 1:	181.52.165.80
Referencia 2:	CC
Referencia 3:	94150271

compensar | miplanilla.com

CERTIFICADO DE APORTES AL SISTEMA DE PROTECCIÓN SOCIAL

El aportante **JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL**, identificado con **CC** número **94150271**, aportó en nombre de **JORGE OLMEDO ORTIZ VIDAL**, identificado(a) con **CC** número **94150271** en su condición a la fecha como tipo de cotizante **59 - Independiente con contrato de prestación de servicios superior a 1 mes** por concepto de aportes obligatorios al sistema General de Seguridad Social, mediante la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes, para los periodos comprendidos en pensión **2023-11** y salud **2023-11** de la siguiente manera:

CÓDIGO	NOMBRE DE ADMINISTRADORA	ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	VSP	VST	SLN	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRP	CORRECIÓN	DÍAS	IBC	COTIZACIÓN	FSP SOLIDARIDAD	FSP SUBSISTENCIA	PERIODO	NÚMERO DE PLANILLA	FECHA DE PAGO	EXONERADO PARAFISCALES Y SALUD
230301	Porvenir															0		30	$1.320.000	$211.200	$0	$0	Noviembre - 2023	73110200	07/12/2023	N
14-23	POSITIVA COMPANIA DE SEGUROS															0		30	$1.320.000	$6.900	$0	$0	Noviembre - 2023	73110200	07/12/2023	N
EPS005	Sanitas EPS															0		30	$1.320.000	$165.000	$0	$0	Noviembre - 2023	73110200	07/12/2023	N

PAGADO

El presente certificado se expide a los 7 días del mes Diciembre de 2023

Este documento está clasificado como privado por parte de Compensar Operador de Información.