DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR

N° DS231723

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: 13/02/2024 00:00:00
Fecha de Pago : 2024-02-13
Medio de Pago : Transferencia Débito Interbancario
Tipo de Negociación Contado

INFORMACIÓN DEL VENDEDOR Y/O PRESTADOR DE SERVICIO

Nombre Apellido o Razón Social : ELIZABETH ROMAN SOTO
NIT / Número de Documento 43867102
Tipo de Contribuyente Persona Natural
Tipo de Responsabilidad O-99
Correo eliroman79@gmail.com
Dirección: CL 5A 30 83
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	1.310-17.13-1249 CONTRATO DEL 24 ENERO 2024 . OBJE	NIU	1.00	5,000,000.00											5,000,000.00

DESCUENTOS Y RECARGOS GLOBALES

Nro	Tipo	Código	Descripción	Porcentaje %	Monto

DATOS DE REFERENCIA

TIPO DOCUMENTO REFERENCIA	NUMERO DOCUMENTO REFERENCIA	FECHA REFERENCIA

OBSERVACIONES

5600061411,, Nro planilla:9462757140-445063582,CUOTA 2

Total en Palabras: Cinco millones de pesos.-

MONEDA	COP
SUB TOTAL	5,000,000.00
IVA	0.00
TOTAL DOCUMENTO	5,000,000.00
RETERENTA	
RETEIVA	
RETEICA	
TOTAL COMPRA	5,000,000.00

CUDE:5c5e8ed4586c616db90557c2c110997aa7c0cd7213a588174bc121d5e9018554e02fb6430762541ce8b01580745234db

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

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2

NOMBRE:	ELIZABETH ROMAN SOTO
CEDULA:	43867102
CLASE DE CONTRATO:	PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES
No. DE CONTRATO:	1.310-17.13-1249-2024 del 24 de enero de 2024
VALOR DEL CONTRATO:	$20.000.000 (VEINTE MILLONES DE PESOS M/CTE)
DURACIÓN DEL CONTRATO:	Del 25 de enero de 2024 a 30 de Abril de 2024
PERIODO DEL INFORME:	FEBRERO de 2024, CUOTA 2
FECHA PRESENTACIÓN:	13 de febrero de 2024

Objeto del contrato: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ADMINISTRADORA DE EMPRESAS 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.

A continuación, se presenta informe de actividades que evidencian el cumplimiento de las obligaciones específicas del contrato de prestación de servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión, desarrolladas en este periodo, y se incluyen las actividades pendientes que no se incluyeron en el informe anterior:

Actividades Realizadas:
Las actividades están en completa coherencia con las definidas contractualmente, tal como se describe a continuación, con los logros respectivos:

1. Representar a la dependencia en espacios de concertación y colaboración en torno al desarrollo empresarial, según asignación del supervisor del contrato y/o jefe inmediato.

- Me reuní con el Señor Edwin Botero. Director de desarrollo empresarial de la Cámara de comercio de Palmira. Está cámaras cuenta con cuatro municipios Palmira, Pradera, Candelaria y Florida. Realizaron el año pasado el Censo empresarial de Candelaria, convenio con la Alcaldía de Pradera.
  Tejido empresarial en los cuatro municipios, siendo Palmira el más fuerte. Comercio 70% en cantidad de empresas. *Palmira su fuerte es la industria manufacturera y servicios.* Por esa razón cuenta con Parques industriales, la Dolores, zona franca.
  Palmira se está posicionando en turismo, en el gobierno anterior apoyo destinos mágicos, lo manejaron desde Secretaria de turismo con la Cámara de comercio de Palmira, línea base que se puede trabajar en temas de innovación.
  MISE es un programa de la Cámara de comercio de Bogotá que han tomado para atender la empresas multisectorial, pero quienes más participan son servicio y manufactura. Etapa de escalamiento tienen 3 y 5 años, son mi pymes, que estén con dinámica de crecimiento.

  Emprendimiento y competitividad: Cuentan con la Red de emprendimiento con Pedro Andrés Bravo, se trabajó un ValleINN sin fondeo, ellos ponían los asesores, en fortalecimiento. (Lorena y Leider) para los comerciantes de Cavasa, diagnóstico de entra, formación y salida. Cavasa (tiene 400 comerciantes) en esta alianza entre la Gobernación,

para mecánicos y eléctricos porque la alta demanda de estos empleos entre los trapiches y los ingenios. Para un joven de esta zona poder adquirir un técnico en esos temas le toca hasta Buga porque no está esa oferta en ningún otro espacio en Tuluá. La idea es formar y tener talento disponible. Y se aborda temas importantes como las competencias comportamentales. También se está pensando hacer un enfoque para los emprendedores. Y dentro de la propuesta está el desarrollo de habilidades para el trabajo desde las políticas públicas, planeación, emprendimiento y redes sociales.

Resultado de la reunión tendremos una lista de empresas que tengan relación con internacionalización e innovación y les estaremos visitando próximamente, en compañía de alguien de la secretaria de Desarrollo económico de la Gobernación.

2. Apoyar la articulación con actores claves de la academia y el sector empresarial para fortalecer el emprendimiento, la formalización del empleo, la competitividad e internacionalización de las Mipymes Vallecaucanas.

- Me reuní con el Señor Alejandro Raigoza, con el cargo de Asistente de la dirección de investigación institucional de la Universidad Nacional. Esta revisión tiene como propósito la visita para revisar el tema de la RED DE MENTORES. Alejandro manifiesta que a Universidad cuenta con semilleros, cátedras, prototipos y sistema de emprendimiento (pre incubación e incubación)
- El interés particular de la universidad son los emprendimientos de base tecnológica (transferencia)
- Esfuerzos con mentores, dinámica sencilla con corto alcance y pequeñas actividades, que se haga a través de los profesores y sector productivo parte de la red de mentores. Para este año cuentan con 3 semilleros, 3 prototipados y 2 cátedras, tuvieron el primer impacto de catedra a comunidades con enfoque rural y cultural a nivel nacional la UN si tiene red de mentores pero en Bogotá.
- Programa insignia programa "MENTOR" acelerando la ciencia. Programa con recursos de *la universidad y equipo de profesionales monitoreo e identificación* tecnología y oportunidades, asesoría en escalamiento modelos de negocio y apoyo jurídico.

Pre incubación: la estrategia de prototipado, productos que funcionan y hay que estudiar su escalamiento. La universidad inyecta los recursos para el prototipado 20 millones a cada proyecto Clasificación TRL y DRL diagnóstico de brecha. Los recursos se invierten para cerrar esas brechas para que el producto salga al mercado. Se llaman a expertos solo académicos por el momento con los empresarios han tenido problema, no tan alto rango si no más específico. Ven la necesidad, idea para la red de innovación a nivel de valle del cauca RUPIV. La red se originó en temas de innovación y en tema de política pública, tienen puesto en el CODECTI, coordina varias redes a nivel regional, trabaja con la sub secretaria de innovación y competitividad. RUPIV ganar incidencia y se desarrollan iniciativas internas, innovación y transferencia de emprendimiento. Laboratorio de innovación social, construyendo diferentes alternativas a nivel regional la más incidente es la OTRI de la universidad del Valle tiene experiencia y fortaleza en la experiencia.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2

La oportunidad que ve la UN Palmira es poder juntar a las universidades que pongan sus académicos que les interese el tema de emprendimiento en la red; CUEV la UNIVALLE la lidera donde han venido empresarios y que están interesados en este tipo de iniciativas La UN sede Palmira está en un proceso de transición de gobierno hasta mayo, por eso la propuesta llevar a la RUPIV para designar universidades para la red de mentores. En esta red nació REDIT donde 4 universidades decidieron poner recursos no todas las universidades se le apuntan a las iniciativas 2023 open lab gestión tecnológica interés de transferencia no solo monetaria, el foco no son las regalías. Iniciativa de generar una red para apoyar la red de innovación tecnológica donde los expertos de Perú argentina y chile están esperando la llamada para empezar a trabajar

3. Proponer estrategias para fomentar el emprendimiento y el desarrollo empresarial en el Valle del Cauca a partir de la articulación con actores del ecosistema para el fomento del tejido empresarial del Departamento.

- Articulé una visita entre la Secretaria de Desarrollo económico de la Gobernación, con la Cámara de comercio de Palmira, visitamos la empresas INVAL: Es una empresa colombiana que se dedica a la fabricación y comercialización de muebles modulares para el hogar. La empresa se fundó en 1988 en Palmira, Valle del Cauca. Lleva 35 años en el mercado de muebles modulares de fácil armado "muebles RTA", se llevo a cabo una reunión con la directora de exportaciones Aura María Moreno, el Doctor Edwin Botero de la Cámara de Comercio de Palmira, la Subsecretaria de Internacionalización y la suscrita contratista.

En la reunión la directora de exportaciones compartió los cuatro (4) pilares de la empresa los cuales son:

El primer pilar es el pilar nacional en el cual se encuentran involucrados algunos agentes como Alkosto, Almacenes Éxito, Falabella y Homecenter

El segundo pilar es la exportación hacia el sur y centro del continente con presencia importante en países como ecuador, Bolivia, chile, centro América y trinidad y Tobago.

El tercer pilar es la exportación al norte del continente Estados Unidos y Puerto Rico.

El cuarto pilar es la construcción de casas de interés social y prefabricadas.

También expone que en estados unidos el aliado es INVAL América que es el que distribuye en todo el territorio, luego de esto en el tema de exportaciones se expone que no están exportando a Europa debido a que no han concluido las negociaciones que están en curso y los ha retrasado los temas de logística por los precios; también expone que han abierto una sede em Cartagena dado que los tiempos de envíos al norte del continente pasaron de ser de 20 días por buenaventura a 4 días por Cartagena esto hace que sea más conveniente enviar por el puerto de Cartagena, en este punto se expone la debilidad de el puerto de buenaventura en temas de tiempos de entrega y también los arduos papeleos que han tenido al trabajar con zona franca dejando así como mejor opción exportar por el puerto de Cartagena.

El doctor Edwin Botero expone que se hará una macro rueda en Cartagena a la cual el representante de INVAL ya está inscrito y que estas macro ruedas han traído grandes aliados a la empresa y es de mucha importancia seguir participando de dichos espacios.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2

Se finaliza con la propuesta de explorar las posibilidades con zona franca para asociarlos con INVIAL y también proponer el fortalecimiento del puerto de Buenaventura para acelerar los tiempos de entrega haciendo que sea mas efectivo para las empresas que exportan por dicho puerto, también se deja la puerta abierta para avanzar en temas de exportaciones a Europa.

- Articulé una visita entre la Secretaria de Desarrollo económico de la Gobernación, con la Cámara de comercio de Palmira, visitamos la empresas Quimeras.

Es una empresa 100% colombiana, nacida en Palmira, Valle del Cauca, que diseña de forma única, garantizando la máxima calidad y exclusividad. Se llevo a cabo la reunión con la fundadora Jeimmy, el Doctor Edwin Botero de la Cámara de Comercio de Palmira, la Subsecretaria de Internacionalización y la contratista que suscribe.

En la reunión la fundadora expresó detalles de la identidad de la marca sus políticas de economía circular, de telas ecológicas "ecotech" las cuales son telas importadas echas a base de plástico que garantizan su durabilidad y también su correcta estampación que dura lavada tras lavada, cuenta que todo su proceso tiene compromiso ambiental desde las telas hasta la bolsa en la que se entrega mostrando así su contribución con el planeta, complementa diciendo que cuenta con dos tiendas activas una en Cali y otra en palmira y que su movimiento en la tienda de palmira se basa en las redes sociales.

En temas de exportación comenta que hace envió de prendas a Estados Unidos a través de la transportadora THL la cual manifiesta un tiempo de entrega de un día hábil mostrando la comparación de que a cualquier ciudad del país se demora de 2 a 3 días hábiles y él envió más costoso a nivel nacional está en 35.000 Cop, expone que su precio en el mercado local puede ser considerado alto pero el precio en el mercado de Estados Unidos esta por debajo de la competencia siendo un precio muy atractivo, complementa la información diciendo que ninguno de sus insumos de producción viene del continente asiático, expone que puede competir con marcas mas grandes por sus buenas prácticas de manufactura.

Al final de la reunión se muestra la disposición de la sub secretaria para poder ayudarle en el tema de exportaciones y la necesidad de la fundadora por apoyo de la administración en el tema de envíos nacionales e internacionales.

- Organice la visita a una empresa de servicios que está exportando a Noruega y Estados Unidos su nombre es Viernes Estrategia. Le visitamos con la Subsecretaria de Internacionalización la Doctora Karina Mina

Es una empresa especializada en la producción de contenidos digitales, ofreciendo soluciones de comunicación adaptadas al ámbito empresarial mediante la creación de piezas audiovisuales estratégicas, creativas y con un distintivo estilo propio. Recientemente, se llevó a cabo una reunión con la Cofundadora Marybel Salazar, el Doctor Edwin Botero de la Cámara de Comercio de Palmira, la Subsecretaria de Internacionalización y la suscrita contratista.

Durante la reunión, la Cofundadora compartió detalles sobre la trayectoria de la empresa, centrándose en el desarrollo de contenido audiovisual para el sector agrícola y su notorio crecimiento en el ámbito del comercio exterior. Sin embargo, se identificaron desafíos en las convocatorias nacionales, ya que estas tienden a vincular la empresa con el desarrollo tecnológico y en su empresa la mayor parte de su progreso se atribuye a la mano de obra, siendo poco atractivo para los evaluadores de proyectos.

En este contexto, la Cofundadora propone realizar un curso de internacionalización específico para el sector audiovisual, sugiere al Señor Juan Manuel López como un experto idóneo para respaldar la ejecución de esta capacitación. La Subsecretaria de Internacionalización destacó el objetivo de establecer una comunicación efectiva con el sector privado, con el fin de forjar colaboraciones conjuntas.

Adicionalmente, se delinearon tareas concretas, entre ellas la búsqueda de espacios de apalancamiento que proporcionen herramientas para el crecimiento del sector audiovisual. Se plantea la gestión de asesoría o consultoría en temas legales relacionados con contrataciones y alianzas comerciales. Finalmente, se propuso la implementación de estrategias para atraer inversiones al sector, en colaboración con Invest Pacific.

- Coordiné la visita a la empresa La Cali acompañada de la susecretaria de internacionalización. Es una empresa con más de 80 años de experiencia, especializada en la fabricación y comercialización de alimentos cárnicos procesados bajo la reconocida marca Berna, presente en todo el territorio nacional. Recientemente, se llevó a cabo una importante reunión en la que participaron el Gerente Mart, la Subsecretaria de Internacionalización y la contratista que suscribe.

Durante la reunión, el Gerente compartió información relevante sobre los desafíos que la empresa enfrenta en sus operaciones de exportación, especialmente en mercados como Corea y México. Se destacó un obstáculo significativo relacionado con la generación de permisos ante el ICA. Se ha experimentado dificultad debido a diferencias en los formatos utilizados por los países, en comparación con la plantilla de la entidad colombiana. A pesar de los esfuerzos para encontrar soluciones, la colaboración de los funcionarios ha sido limitada, resultando en la pérdida de ventas a lo largo de un año debido a la demora en la gestión de un documento crucial.

En cuanto a la exportación, el Gerente proporcionó detalles sobre la trayectoria de la empresa, que comenzó hace seis años con Corea. Inicialmente, la compañía abordó un problema específico al suministrar carne desde Colombia para su procesamiento en Vietnam. Sin embargo, tras el cierre de la planta en Vietnam, decidieron establecer la planta en Colombia y compartir su experiencia en la creación del producto. A pesar de haber iniciado con éxito los procesos de exportación, la empresa tuvo que cerrar el negocio debido a desafíos financieros, a pesar de haber manejado dos contenedores en 2020, cuatro en 2021 y seis en 2022.

La Subsecretaria subrayó la complejidad del tema debido a las conexiones con diversos países y las diferencias en contratos y alianzas. Se designó como tarea prioritaria gestionar ante el ICA la búsqueda de la mejor solución para agilizar la generación de certificaciones, con el objetivo de optimizar los procesos de exportación y obtener resultados beneficiosos para toda la región.

Dentro de la lista de empresas que organicé para visitar tenemos a Zagos. La empresa se especializa en la deshidratación de alimentos como especias, frutas, verduras y aromáticas, ofreciendo productos 100% naturales listos para el consumo. Recientemente, tuvo lugar una reunión clave en la que participaron la Cofundadora Melissa Zuluaga, el Doctor Edwin Botero de la Cámara de Comercio de Palmira, la Subsecretaria de Internacionalización y la contratista que suscribe.

Durante la reunión, la Cofundadora presentó detalladamente su empresa, destacando su experiencia de siete años en el campo de la deshidratación de especias. En este contexto, compartió los desafíos que enfrentan en el ámbito de la exportación,

especialmente en relación con las certificaciones. A pesar de ser buscados por grandes empresas, han experimentado obstáculos en la obtención de certificaciones y han enfrentado dificultades al buscar recursos financieros en bancos, sin obtener viabilidad. Actualmente, tienen presencia en mercados como Estados Unidos, Costa Rica y Canadá, además de canales de venta a través de Amazon.

La Subsecretaria de Internacionalización señaló como tarea gestionar apoyo desde la Gobernación del Valle para la adquisición de certificaciones, reconociendo la importancia de este aspecto para el crecimiento y la expansión de la empresa.

En su intervención, la contratista suscrita enfatizó la necesidad de que la empresa se estructurara internamente. Propuso la identificación y corrección de posibles errores dentro del modelo de negocio, con el objetivo de hacerlo más atractivo para fondos de inversión y bancos que podrían convertirse en aceleradores clave para el desarrollo de la empresa. Se hizo hincapié en trabajar en pro de una inversión general que impulsara el crecimiento sostenible de la compañía.

4. Elaborar informes y demás documentos técnicos que sean de su competencia según solicitud del jefe inmediato y/o supervisor del contrato.

INFORME DE ASANA (Plataforma que puede servir para la red de mentores).

Asana es una herramienta integral de gestión del trabajo diseñada para ayudar a las personas y los equipos a realizar un seguimiento de las tareas, delegar responsabilidades, supervisar el progreso y comunicarse en tiempo real. Al proporcionar una plataforma centralizada para la colaboración, Asana ayuda a que los equipos se mantengan organizados y enfocados, lo que garantiza que los proyectos se completen a tiempo.

Desde el detalle más minucioso al panorama general, Asana organiza el trabajo para que los equipos sepan qué hacer, por qué es importante y cómo ejecutarlo.

Independientemente de si eres un colaborador individual que busca gestionar tareas personales o un gerente que supervisa proyectos complejos, Asana te brinda las herramientas para ayudarte a trabajar de manera más eficiente y efectiva.

COORDINACIÓN Y COLABORACIÓN

Asana te permite colaborar con compañeros de equipo en tiempo real, lo que garantiza un trabajo en equipo sin problemas y la finalización oportuna de las tareas.

Funciones como multi-homing y @mention ayudan a las diferentes partes interesadas a mantenerse informadas sobre el progreso de una tarea. Con multi-homing, una tarea puede pertenecer a varios proyectos simultáneamente sin duplicación. Por ejemplo, es posible que tu equipo de Finanzas y el de Asuntos Legales tengan que colaborar en la misma tarea, pero que tengan proyectos diferentes en los que hagan un seguimiento del progreso. La tarea puede estar activa en ambos proyectos, y todas las actualizaciones realizadas en la tarea se reflejarán en ambos proyectos. Como resultado, ambos equipos pueden mantenerse actualizados sobre el progreso de la tarea, evitando silos.

Otra función que ayuda a coordinar el trabajo de tu equipo es la carga de trabajo. Con la gestión de recursos, puedes realizar un seguimiento de la capacidad productiva de tu equipo y asegurarte de que las responsabilidades de todos sean claras y equilibradas. Esto te ayuda a evitar sobrecargar a los miembros del equipo y mantener un progreso eficiente. Asigne recursos de manera eficiente mediante el seguimiento de las cargas de

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2

trabajo entre los proyectos y asegúrese de que el trabajo se distribuya adecuadamente para cumplir con sus objetivos.

TRANSPARENCIA Y RESPONSABILIDAD EN TU TRABAJO

Al asignar tareas y establecer fechas de entrega, puedes hacer que los equipos se responsabilicen del trabajo del que son responsables. Cada tarea tiene un único responsable y una fecha de entrega, lo que aclara quién es responsable de la finalización de una tarea y proporciona un cronograma de cuándo se espera que finalice el trabajo.

Esta claridad sobre los responsables y las fechas de entrega garantiza que las responsabilidades estén bien definidas, lo que facilita el seguimiento del progreso y la finalización del trabajo a tiempo. Asana ofrece una ventana transparente sobre el progreso y el estado del trabajo. Los miembros del equipo pueden acceder fácilmente a los cronogramas del proyecto, las descripciones de las tareas y las actualizaciones de estado, promoviendo una comprensión compartida de los objetivos del proyecto y los roles individuales. Esta visibilidad fomenta una mejor comunicación y colaboración entre los miembros del equipo, lo que permite que todos se mantengan informados.

¿CÓMO ESTÁ ORGANIZADO ASANA?

La estructura de Asana está diseñada para crear una conexión perfecta entre los usuarios y el trabajo del que son responsables. A continuación compartimos un resumen de cómo se organiza Asana:

Cómo se organiza el trabajo

Metas: Las metas son objetivos de alto nivel que representan las prioridades generales de una organización o equipos. Se establecen dentro de los Objetivos de Asana y proporcionan una dirección clara para el trabajo que se está realizando.

Portafolios: Los portafolios son contenedores que agrupan proyectos relacionados. Ayudan a dar seguimiento al progreso hacia iniciativas u objetivos específicos.

Proyectos: Los proyectos organizan y gestionan el trabajo relacionado con una iniciativa específica. Los proyectos albergan tareas y subtareas, lo que permite dividir el trabajo en unidades manejables y facilitar la colaboración.

Tareas: las tareas representan las acciones pendientes individuales dentro de un proyecto. Tienen fechas de entrega y se pueden asignar a miembros específicos del equipo.

Subtarea: las subtareas son unidades de trabajo más pequeñas dentro de una tarea, que a menudo se usan para dividir tareas más complejas en pasos manejables.

CÓMO SE ORGANIZA LA GENTE

Las organizaciones se basan en el dominio de email compartido de tu empresa y conectan a todas las personas de tu empresa que usan Asana.

Los equipos son grupos funcionales dentro de una organización que probablemente correspondan a departamentos, como Marketing o Ventas, o a grupos funcionales como "Oficina de Nueva York".

Miembros: Los miembros son usuarios que tienen acceso total al espacio de trabajo u organización y sus características.

Huéspedes: los huéspedes tienen un acceso más limitado y, a menudo, se les invita a

colaborar en tareas o proyectos específicos

HERRAMIENTAS

GESTIÓN DE PROYECTOS

Impulsa la organización y la colaboración
Reúne todo el trabajo del equipo en un espacio compartido. Elige la vista de proyecto que mejor se adapte a tu estilo y colabora sin importar dónde te encuentres.

RESUMEN DEL PROYECTO

Asegúrate de que tu equipo tenga claridad y contexto desde el principio. Comparte objetivos, recursos clave y más para preparar el escenario para el trabajo y mantener a tu equipo coordinado.

UNA SOLA PLATAFORMA PARA GESTIONAR EL TRABAJO
Con más de 200 integraciones disponibles, puedes reunir en un mismo lugar todo lo que tu equipo necesita para comunicarse, colaborar y coordinar el trabajo, de principio a fin.

UNA FORMA MÁS INTELIGENTE DE TRABAJAR

Alinea el trabajo con los objetivos, invierte los recursos de manera eficiente y automatiza los procesos en toda tu organización, independientemente de su tamaño.

TRANSFORMA TUS OPERACIONES

Visibilidad total para líderes y equipos. Visualiza el panorama completo de los recursos, el trabajo y los resultados para que quede claro cómo hacer cambios y generar el mayor impacto.

PRECIO.
Starter

Para los equipos en crecimiento que necesitan hacer un seguimiento del progreso de sus proyectos y cumplir con los plazos.
US$10,99
Advanced
Para las empresas que necesitan gestionar un portafolio de trabajo y objetivos de diferentes departamentos.
US$24,99

5. Las demás que le sean asignadas por el supervisor del contrato y/o jefe inmediato, para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con la naturaleza del contrato.

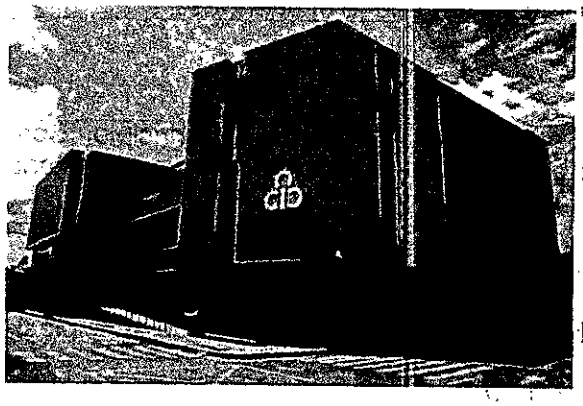
- "No se requirió esta actividad durante el periodo"

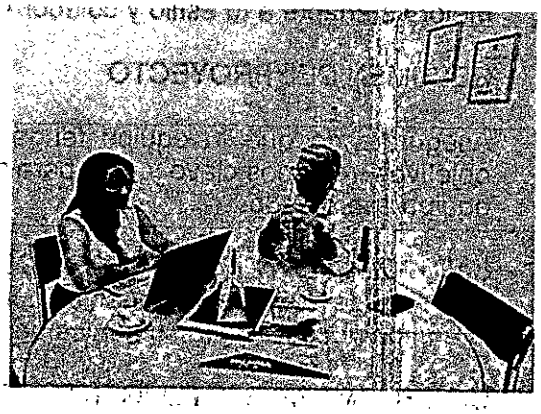
INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1

Reunión con las Cámara de comercio de Palmira, señor Edwin Botero Director de desarrollo empresarial.

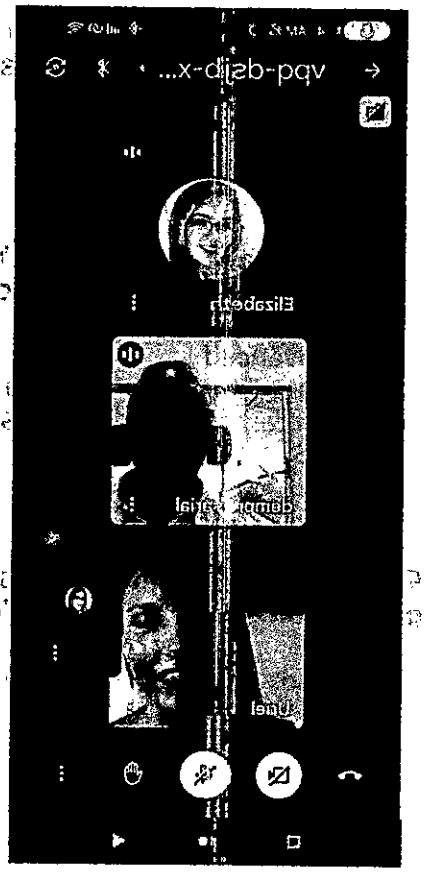




Reunión con las Cámara de comercio de Tuluá, señor Julian Andrés Ortiz Director de desarrollo empresarial y competitividad.







INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2

ACTIVIDADES 2

Me reuní con el Señor Alejandro Raigoza, con el cargo de Asistente de la dirección de investigación institucional de la Universidad Nacional



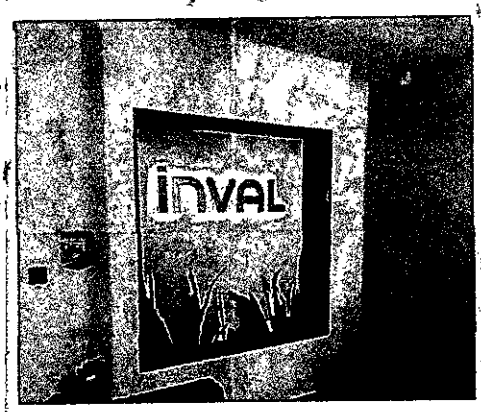




ACTIVIDADES 3

Visita entre la Secretaria de Desarrollo económico de la Gobernación, con la Cámara de comercio de Palmira, visitamos la empresas INVAL





INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2





Visité con el equipo de la Secretaria de Desarrollo económico de la Gobernación, con la Cámara de comercio de Palmira, visitamos la empresas Quimeras.









INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2

Visité a una empresa de servicios que está exportando a Noruega y Estados Unidos su nombre es Viernes Estrategia. Le visitamos con la Subsecretaria de interacionalización la Doctora Karina Mina

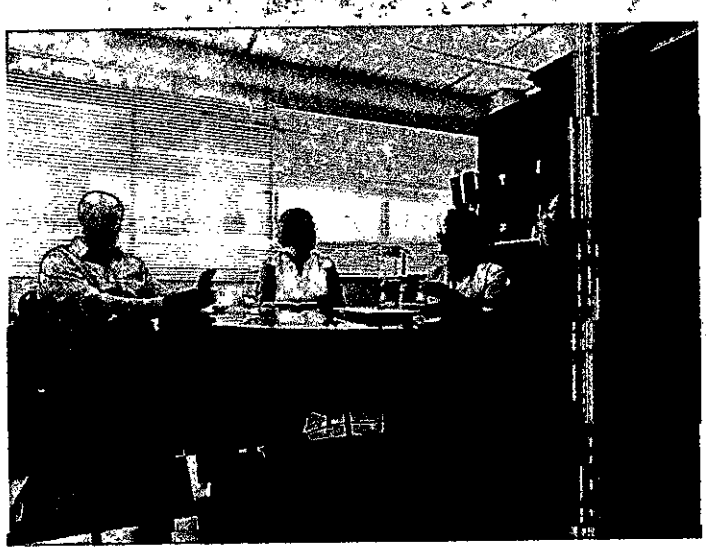




Coordiné la visita a la empresa La Cali acompañada de la susecretaria de internacionalización



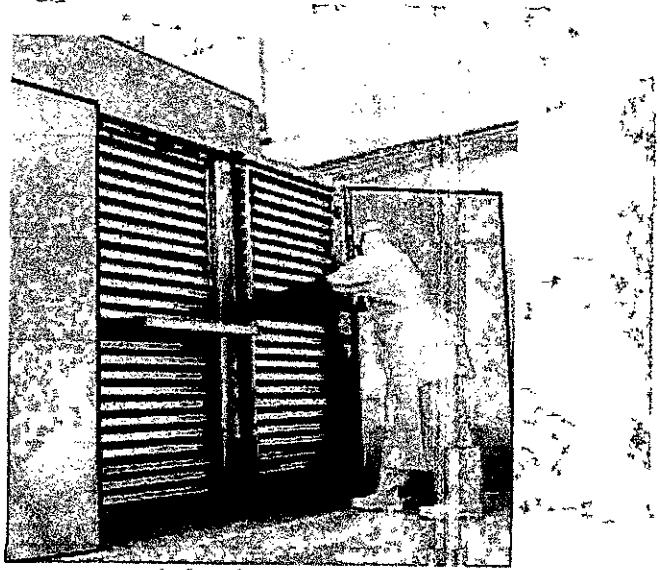




INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2

Dentro de la lista de empresas que organicé para visitar tenemos a Zagos: La empresa se especializa en la deshidratación de alimentos como especias, frutas, verduras y aromáticas









ACTIVIDADES 4

No era necesario evidencia fotográfica por entregarse un documento.

ACTIVIDADES 5

"No se requirió esta actividad durante el periodo"

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2

FOTOS, EVIDENCIAS,

Todo lo relacionado en el informe con sus evidencias se encuentra en el área de Gestión Documental

Presento soporte de pago del Sistema de Seguridad Social en Salud, pensión y ARL con la cual acredito que me encuentro al día. De otra parte, manifiesto que no estoy obligado a pagar los parafiscales de SENA, ICBF y Caja de Compensación Familiar.

Durante este periodo en desarrollo del presente contrato, guardé estricta confidencialidad y di cumplimiento a la Ley Estatutaria 1581 de 2012, respecto de toda la información y datos personales de los que tuve conocimiento con ocasión de la ejecución del contrato.

Cordialmente,

ELIZABETH ROMAN SOTO
C.C.43867102
Teléfono: 3188945653
Correo:eliroman79@gmail.com

JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO
Vo. Bo. Subsecretario de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial - Supervisor

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No 2

FOTOS, EVIDENCIAS

Todo lo relacionado en el informe con sus evidencias se encuentra en la área de Gestión Documental

Presente soporte de pago del sistema de Seguridad Social en Salud, pensión y ARL con la cual acredita que me encuentro al día para poder realizar mi trabajo a pagar los parafiscales de SENA, ICBF y Caja de Compensación Familiar

Durante este periodo en desarrollo del presente contrato de prestación de servicios me comprometo a la ley Estatutaria 1581 de 2012 respecto de toda la información y datos personales de los que tenga conocimiento con ocasión de la ejecución del contrato

Cordialmente

ELIZABETH ROMAN SOTO
C.C. 43597[illegible]
Tel[illegible] 3[illegible] 4[illegible]
Correo electr[illegible]@gmail.com

JUAN MARTIN BRAVO CASTAÑO
Vo. Bo. Subsecretario de Empredimiento y Desarrollo Empresarial - Supervi

Fecha:	13	de	febrero	de	2024

INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO				
CONTRATO	X – **Prestación de servicios**		**CONVENIO**	-
Contrato número:	1.310-17.13-1249-2024	de	24 de enero de 2024	
Acta Aclaratoria	-	del	-	

Disponibilidad y Registro presupuestal: CDP No. 5500005087 ÍTEM 1 Del 11/01/2024 y RPC No. 5600061411 Del 25/01/2024 • **Apropiación Presupuestal:** 1154-121000-2320202008-3830102010010000-PI38-101901/1/1/01/27 • **Fondo:** 121000 - LIBRE DESTINACIÓN • **Centro Gestor:** 1154 • **Proyecto:** PI38-101901-FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO POR MEDIO DEL PROGRAMA VALLE INN Y LA GENERACIÓN DE ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA

Eje, Objetivo, Meta y Componente (especificar cada uno) del Plan de Desarrollo y que será atendido con este contrato: • **Pilar Del Contrato:** LET3: POLOS DE DESARROLLO URBANO PARA LA COMPETITIVIDAD Y EQUIDAD. • **Línea De Acción:** 301. VALLE DEL CAUCA: CIUDADES PRODUCTIVAS MOTOR DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL • **Meta(S) De Producto:** MP301020100101. Operar 9 centros de emprendimiento e innovación Valle INN, para la reactivación económica durante el cuatrienio. • **Bpin Del Proyecto:** 2021003760225

Meta, actividad e impacto (especificar cada uno) del Plan de Acción que será atendida con este contrato: • **Meta(S) De Resultado:** MR30102001. Atender a 40.000 unidades económicas en un entorno de recuperación durante el período de gobierno. • **Objetivo General:** 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. • **Objetivos específicos:** Rediseñar el servicio de asistencia técnica prestado a las Mipymes del Valle del Cauca. • **Programa:** 30102. ASOCIATIVIDAD Y DESARROLLO EMPRESARIAL • **Sub-Programa:** 3010201. FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES Y COMPETENCIAS PARA EL DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO Y GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL GESTIÓN. • **Elemento PEP**: PI38-101901/1/1/01/27 • **Área Funcional:** 3830102010010000 • **Cuenta Mayor:** 5507051201.

Objeto del contrato: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ADMINISTRADORA DE EMPRESAS 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:	**JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO** **C.C. 1144041044**
Contratista	**ELIZABETH ROMAN SOTO** **C.C. 43867102** Teléfono. 3188945653

OBJETIVO DEL INFORME

Este informe tiene como objetivo dejar constancia del cumplimiento del cronograma de actividades y plan de trabajo presentado en **FEBRERO de 2024, CUOTA 2,** por lo que se concluye que, las obligaciones contractuales durante FEBRERO de 2024, 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. Representar a la dependencia en espacios de concertación y colaboración en torno al desarrollo empresarial, según asignación del supervisor del contrato y/o jefe inmediato. 2. Apoyar la articulación con actores claves de la academia y el sector empresarial para fortalecer el emprendimiento, la formalización del empleo, la competitividad e internacionalización de las Mipymes Vallecaucanas. 4. Proponer estrategias para fomentar el emprendimiento y el desarrollo empresarial en el Valle del Cauca a partir de la articulación con actores del ecosistema para el fomento del tejido empresarial del Departamento. 3. Elaborar informes y demás documentos técnicos que sean de su competencia según solicitud del jefe inmediato y/o supervisor del contrato. 5. Las demás que le sean asignadas por el supervisor del contrato y/o jefe inmediato, para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con la naturaleza del contrato.	100%
Porcentaje de cumplimiento.	Porcentaje de cumplimiento de las especificaciones, actividades u obligaciones específicas contractuales de acuerdo a lo programado en el plan de trabajo del mes de **FEBRERO de 2024**. Porcentaje de cumplimiento de las especificaciones, actividades u obligaciones específicas contractuales en lo transcurrido en la vigencia del contrato de conformidad con lo acordado en el mismo.	100% 50,0%
Otras consideraciones.	N/A	

Sugerencias

Sugerencia	Fecha de entrega	Responsable
Sin novedad	--	--

Prorroga, suspensiones o adiciones

Fecha suspensión, prorroga o adición	Fecha de reinicio	Responsable
Sin novedad	--	--

SEGUIMIENTO TÉCNICO O DE EJECUCIÓN

Concepto Supervisor: En cumplimiento al complemento del contrato electrónico de prestación de servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión No. 1310-17-13-1249-2024 del 24 de enero de 2024, certifico como supervisor del mismo, que el contratista cumplió con sus obligaciones específicas de acuerdo al Informe de Actividades No. 2 presentado por el contratista, como se detalla a continuación:

1. Representar a la dependencia en espacios de concertación y colaboración en torno al desarrollo empresarial, según asignación del supervisor del contrato y/o jefe inmediato.

La contratista se reunió con el Señor Edwin Botero. Director de desarrollo empresarial de la Cámara de comercio de Palmira. Está cámaras cuenta con cuatro municipios Palmira, Pradera, Candelaria y Florida. Realizaron el año pasado el Censo empresarial de Candelaria, convenio con la Alcaldía de Pradera.

Tejido empresarial en los cuatro municipios, siendo Palmira el más fuerte. Comercio 70% en cantidad de empresas. Palmira su fuerte es la industria manufacturera y servicios. Por esa razón cuenta con Parques industriales, la Dolores, zona franca.

Palmira se está posicionando en turismo, en el gobierno anterior apoyo destinos mágicos, lo manejaron desde Secretaría de turismo con la Cámara de comercio de Palmira, línea base que se puede trabajar en temas de innovación. MISE es un programa de la Cámara de comercio de Bogotá que han tomado para atender la empresas multisectorial, pero quienes más participan son servicio y manufactura. Etapa de escalamiento tienen 3 y 5 años, son mi pymes, que estén con dinámica de crecimiento.

Emprendimiento y competitividad: Cuentan con la Red de emprendimiento con Pedro Andrés Bravo, se trabajó un ValleINN sin fondeo, ellos ponían los asesores, en fortalecimiento. (Lorena y Leider) para los comerciantes de Cavasa, diagnóstico de entra, formación y salida. Cavasa (tiene 400 comerciantes) en esta alianza entre la Gobernación, Centro de servicios compartidos y CCP, Cavasa ponía refrigerios, Cámara pone las personas que hacen el relacionamiento con los empresarios.

Alianza con procolombia ruta exportadora, los llevan a la Macrorueda. Con la cámara de comercio de Buga, ValleINN internacionalización, acompañamiento a empresas para que este año vayan a tiendas segmentadas, para hacer pruebas de mercado, en Estados Unidos, fueron 5 empresas.

Internacionalización: Macroruedas de Procolombia, misiones de empresarios y productos como la CC de Buga, fortalecimiento de internacionalización, cierre de brechas en tema de costos, una de las grandes debilidades, parte técnica empaques, embalajes, expertos. Normativo, exportación de servicios. Zagros deshidratados, por el aeropuerto. Productos Berna, abrieron en Corea el años pasado, INVAL exporta y Del ALBA.

Innovación: Tu ciudad innova y se reinventa para que empresas puedan sacar nuevos productos y servicios, y prototipado y lo hacen con Neurocity Manizales 20 empresas el año

pasado. El programa propio innova actualdo, introduccipon a la innovación en cultura, se llevan a talleres con coasto, expertos de afuera, alianzas y pactos por la innovación de las cámaras de comercio y esta la capacidad instalada. Agencia de carga (Cargo pacific), Bolsa de Yuca para innovación, Licoamerica (hacen licores) patrocinados el convenio con colciencias, sistema de gestión de innovación. Proyecto en convenio con el SENA para funcionar en la Cámara de comercio para poner el tecno parque SENA. Quieren tener acercamiento con el Distrito de innovación, ellos ya habían estado apoyando el proceso de la construcción del distrito.

La contratista tuvo reunión con la cámara de comercio de Tuluá con el Señor Julián Andrés Ortiz Director de desarrollo empresarial y competitividad y la señorita Diana Marcela Hurtado

Actualmente cuentan con un programa de la Cámara de comercio, Ruta economía popular, formación a locales comerciales con 5 personas visitando durante 5 meses a 800 personas. Dan diagnóstico inicial formación. El otro programa es Alianzas E con Riopaila, la CCT es como un ValleINN donde ayudan a las persona a través de darles insumos a los emprendedores. Tienen un programa para empresarios, se llama conexiones, les brindan formación, comercio exterior, asesorías, con la cámara de comercio de Nueva York, hacen visitas comerciales.

Tienen dentro de sus actividades la feria de agroindustria emprendedora, viene este año la 11ava versión y esperan contar con los recursos de la Gobernación.

Desde la CC de Tuluá se le está haciendo una apuesta al Clúster de Salud con la Universidad Libre y la universidad del Valle. Actualmente están trabajando el programa de digitalización y de innovación.

Con las empresas están trabajando un proyecto de gestión humana, gestión de talento humano, enfocado a empleabilidad, desde el sector productivo, la academia, el gobierno y la sociedad. Por la situación que están pasando algunas empresas que se les dificulta poder emplear. Por ejemplo en este momento están sacando un programa con el SENA para mecánicos y eléctricos porque la alta demanda de estos empleos entre los trapiches y los ingenios. Para un joven de esta zona poder adquirir un técnico en esos temas le toca ir hasta Buga porque no está esa oferta en ningún otro espacio en Tuluá. La idea es formar y tener talento disponible. Y se aborda temas importantes como las competencias comportamentales. También se está pensando hacer un enfoque para los emprendedores. Y dentro de la propuesta está el desarrollo de habilidades para el trabajo desde las políticas públicas, planeación, emprendimiento y redes sociales.

Resultado de la reunión tendremos una lista de empresas que tengan relación con internacionalización e innovación y les estaremos visitando próximamente, en compañía de alguien de la secretaria de Desarrollo económico de la Gobernación.

2. Apoyar la articulación con actores claves de la academia y el sector empresarial para fortalecer el emprendimiento, la formalización del empleo, la competitividad y la internacionalización de las Mipymes Vallecaucanas.

Me reuní con el Señor Alejandro Raigoza, con el cargo de Asistente de la dirección de investigación institucional de la Universidad Nacional. Esta revisión tiene como propósito la visita para revisar el tema de la RED DE MENTORES, Alejandro manifiesta que a Universidad cuenta con semilleros, cátedras, prototipos y sistema de emprendimiento (pre incubación e incubación)

El Interés particular de la universidad son los emprendimientos de base tecnológica (transferencia). Esfuerzos con mentores, dinámica sencilla con corto alcance y pequeñas actividades, que se haga a través de los profesores y sector productivo parte de la red de mentores. Para este año cuentan con 3 semilleros, 3 prototípados y 2 cátedras, tuvieron el primer impacto de catedra a comunidades con enfoque rural y cultural a nivel nacional la UN si tiene red de mentores pero en Bogotá

Programa insignia programa "MENTOR" acelerando la ciencia. Programa con recursos de la universidad y equipo de profesionales monitoreo e identificación tecnología y oportunidades, asesoría en escalamiento modelos de negocio y apoyo jurídico

Pre incubación; la estrategia de prototipado, productos que funcionan y hay que estudiar su escalamiento. La universidad inyecta los recursos para el prototipado 20 millones a cada proyecto Clasificación TRL y DRL diagnóstico de brecha. Los recursos se invierten para cerrar esas brechas para que el producto salga al mercado. Se llaman a expertos solo académicos por el momento con los empresarios han tenido problema, no tan alto rango si no más específico. Ven la necesidad, idea para la red de innovación a nivel de valle del cauca RUPIV.

La red se originó en temas de innovación y en tema de política pública, tienen puesto en el CODECTI, coordina varias redes a nivel regional, trabaja con la sub secretaria de innovación y competitividad. RUPIV ganan incidencia y se desarrollan iniciativas internas; innovación y transferencia de emprendimiento Laboratorio de innovación social, construyendo diferentes alternativas a nivel regional la más incidente es la OTRI de la universidad del Valle tiene experiencia y fortaleza en la experiencia.

La oportunidad que ve la UN Palmira es poder juntar a las universidades que pongan sus académicos que les interese el tema de emprendimiento en la red, CUEV la UNIVALLE la lidera donde han venido empresarios y que están interesados en este tipo de iniciativas

La UN sede Palmira está en un proceso de transición de gobierno hasta mayo, por eso la propuesta llevar a la RUPIV para designar universidades para la red de mentores. En esta red se formó REDIT donde 4 universidades decidieron poner recursos no todas las universidades se le apuntan a las iniciativas 2023 open lab gestión tecnológica interés de transferencia no solo monetaria, el foco no son las regalías. Iniciativa de generar una red para apoyar la red de innovación tecnológica donde los expertos de Perú argentina y chile están esperando la llamada para empezar a trabajar

3. Proponer estrategias para fomentar el emprendimiento y el desarrollo empresarial en el Valle del Cauca a partir de la articulación con actores del ecosistema para el fomento del tejido empresarial del Departamento.

La contratista articuló una visita entre la Secretaria de Desarrollo económico de la Gobernación, con la Cámara de comercio de Palmira, visitamos las empresas INVAL: Es una empresa colombiana que se dedica a la fabricación y comercialización de muebles modulares para el hogar. La empresa se fundó en 1988 en Palmira, Valle del Cauca. Lleva 35 años en el mercado de muebles modulares de fácil armado "muebles RTA", se llevó a cabo una reunión con la directora de exportaciones Aura María Moreno, el Doctor Edwin Botero de la Cámara de Comercio de Palmira, la Subsecretaria de Internacionalización y la suscrita contratista.

En la reunión la directora de exportaciones compartió los cuatro (4) pilares de la empresa los cuales son:

El primer pilar es el pilar nacional en el cual se encuentran involucrados algunos agentes como Alkosto, Almacenes Éxito, Falabella y Homecenter.

El segundo pilar es la exportación hacia el sur y centro del continente con presencia importante en países como ecuador, Bolivia, chile, centro América y trinidad y Tobago.

El tercer pilar es la exportación al norte del continente Estados Unidos y Puerto Rico.

El cuarto pilar es la construcción de casas de interés social y prefabricado.

También expone que en estados unidos el aliado es INVAL América que es el que distribuye en todo el territorio, luego de esto en el tema de exportaciones se expone que no están exportando a Europa debido a que no han concluido las negociaciones que están en curso y los ha retrasado los temas de logística por los precios, también expone que han abierto una sede em Cartagena dado que los tiempos de envíos al norte del continente pasaron de ser de 20 días por buenaventura a 4 días por Cartagena esto hace que sea más conveniente enviar por el puerto de Cartagena, en este punto se expone la debilidad de el puerto de buenaventura en temas de tiempos de entrega y también los arduos papeleos que han tenido al trabajar con zona franca dejando así como mejor opción exportar por el puerto de Cartagena.

El doctor Edwin Botero expone que se hará una macro rueda en Cartagena a la cual el representante de INVAL ya está inscrito y que estas macro ruedas han traído grandes aliados a la empresa y es de mucha importancia seguir participando de dichos espacios.

Se finaliza con la propuesta de explorar las posibilidades con zona franca para asociarlos con INVAL y también proponer el fortalecimiento del puerto de Buenaventura para acelerar los tiempos de entrega haciendo que sea mas efectivo para las empresas que exportan por dicho puerto, también se deja la puerta abierta para avanzar en temas de exportaciones a Europa.

- La contratista artuculó una visita entre la Secretaria de Desarrollo económico de la Gobernación, con la Cámara de comercio de Palmira, visitamos la empresas Quimeras.

Es una empresa 100% colombiana, nacida en Palmira, Valle del Cauca, que diseña de forma única, garantizando la máxima calidad y exclusividad. Se llevó a cabo la reunión con la fundadora Jimmy, el Doctor Edwin Botero de la Cámara de Comercio de Palmira, la Subsecretaria de Internacionalización y la contratista que suscribe.

En la reunión la fundadora expresó detalles de la identidad de la marca sus políticas de economía circular, de telas ecológicas "ecotech" las cuales son telas importadas hechas a base de plástico que garantizan su durabilidad y también su correcta estampación que dura lavada tras lavada, cuenta que todo su proceso tiene compromiso ambiental desde las telas hasta la bolsa en la que se entrega mostrando así su contribución con el planeta, complementa diciendo que cuenta con dos tiendas activas una en Cali y otra en Palmira y que su movimiento en la tienda de Palmira se basa en las redes sociales.

En temas de exportación comenta que hace envió de prendas a Estados Unidos a través de la transportadora THL la cual manifiesta un tiempo de entrega de un día hábil mostrando la comparación de que a cualquier ciudad del país se demora de 2 a 3 días hábiles y él envió más costoso a nivel nacional está en 35.000 Cop, expone que su precio en el mercado local puede ser considerado alto pero el precio en el mercado de Estados Unidos esta por debajo de la competencia siendo un precio muy atractivo, complementa la información diciendo que ninguno de sus insumos de producción viene del continente asiático, expone que puede competir con marcas más grandes por sus buenas prácticas de manufactura.

Al final de la reunión se muestra la disposición de la sub secretaria para poder ayudarle en el tema de exportaciones y la necesidad de la fundadora por apoyo de la administración en el tema de envíos nacionales e internacionales.

- La contratista organizó visita a una empresa de servicios que está exportando a Noruega y Estados Unidos su nombre es Viernes Estrategia. Le visitamos con la Subsecretaria de internacionalización la Doctora Karina Mina

Es una empresa especializada en la producción de contenidos digitales, ofreciendo soluciones de comunicación adaptadas al ámbito empresarial mediante la creación de piezas audiovisuales estratégicas, creativas y con un distintivo estilo propio. Recientemente, se llevó a cabo una reunión con la Cofundadora Marybel Salazar, el Doctor Edwin Botero de la Cámara de Comercio de Palmira, la Subsecretaria de Internacionalización y la suscrita contratista.

Durante la reunión, la Cofundadora compartió detalles sobre la trayectoria de la empresa, centrándose en el desarrollo de contenido audiovisual para el sector agrícola y su notorio crecimiento en el ámbito del comercio exterior. Sin embargo, se identificaron desafíos en las convocatorias nacionales, ya que estas tienden a vincular la empresa con el desarrollo

tecnológico y en su empresa la mayor parte de su progreso se atribuye a la mano de obra, siendo poco atractivo para los evaluadores de proyectos.

En este contexto, la Cofundadora propone realizar un curso de internacionalización específico para el sector audiovisual, sugiere al Señor Juan Manuel López como un experto idóneo para respaldar la ejecución de esta capacitación. La Subsecretaria de Internacionalización destacó el objetivo de establecer una comunicación efectiva con el sector privado con el fin de forjar colaboraciones conjuntas.

Adicionalmente, se delinearon tareas concretas, entre ellas: la búsqueda de espacios de apalancamiento que proporcionen herramientas para el crecimiento del sector audiovisual. Se plantea la gestión de asesoría o consultoría en temas legales relacionados con contrataciones y alianzas comerciales. Finalmente, se propuso la implementación de estrategias para atraer inversiones al sector, en colaboración con Invest Pacific.

La contratista coordinó la visita a la empresa La Cali acompañada de la susecretaria de internacionalización. Es una empresa con más de 80 años de experiencia, especializada en la fabricación y comercialización de alimentos cárnicos procesados bajo la reconocida marca Berna, presente en todo el territorio nacional. Recientemente, se llevó a cabo una importante reunión en la que participaron el Gerente Mart, la Subsecretaria de Internacionalización y la contratista que suscribe.

Durante la reunión, el Gerente compartió información relevante sobre los desafíos que la empresa enfrenta en sus operaciones de exportación, especialmente en mercados como Corea y México. Se destacó un obstáculo significativo relacionado con la generación de permisos ante el ICA. Se ha experimentado dificultad debido a diferencias en los formatos utilizados por los países, en comparación con la plantilla de la entidad colombiana. A pesar de los esfuerzos para encontrar soluciones, la colaboración de los funcionarios ha sido limitada, resultando en la pérdida de ventas a lo largo de un año debido a la demora en la gestión de un documento crucial.

En cuanto a la exportación, el Gerente proporcionó detalles sobre la trayectoria de la empresa, que comenzó hace seis años con Corea. Inicialmente, la compañía abordó un problema específico al suministrar carne desde Colombia para su procesamiento en Vietnam. Sin embargo, tras el cierre de la planta en Vietnam, decidieron establecer la planta en Colombia y compartir su experiencia en la creación del producto. A pesar de haber iniciado con éxito los procesos de exportación, la empresa tuvo que cerrar el negocio debido a desafíos financieros, a pesar de haber manejado dos contenedores en 2020, cuatro en 2021 y seis en 2022.

La Subsecretaria subrayó la complejidad del tema debido a las conexiones con diversos países y las diferencias en contratos y alianzas. Se designó como tarea prioritaria gestionar ante el ICA la búsqueda de la mejor solución para agilizar la generación de certificaciones, con el objetivo de optimizar los procesos de exportación y obtener resultados beneficiosos para toda la región.

- La contratista organizó para visitar tenemos a Zagos: La empresa se especializa en la deshidratación de alimentos como especias, frutas, verduras y aromáticas, ofreciendo productos 100% naturales listos para el consumo. Recientemente, tuvo lugar una reunión clave en la que participaron la Cofundadora Melissa Zuluaga, el Doctor Edwin Botero de la Cámara de Comercio de Palmira, la Subsecretaria de Internacionalización y la contratista que suscribe.

Durante la reunión, la Cofundadora presentó detalladamente su empresa, destacando su experiencia de siete años en el campo de la deshidratación de especias. En este contexto, compartió los desafíos que enfrentan en el ámbito de la exportación, especialmente en relación con las certificaciones. A pesar de ser buscados por grandes empresas, han experimentado obstáculos en la obtención de certificaciones y han enfrentado dificultades al buscar recursos financieros en bancos, sin obtener viabilidad. Actualmente, tienen presencia en mercados como Estados Unidos, Costa Rica y Canadá, además de canales de venta a través de Amazon.

La Subsecretaria de Internacionalización señaló como tarea gestionar apoyo desde la Gobernación del Valle para la adquisición de certificaciones, reconociendo la importancia de este aspecto para el crecimiento y la expansión de la empresa.

En su intervención, la contratista suscrita enfatizó la necesidad de que la empresa se estructurara internamente. Propuso la identificación y corrección de posibles errores dentro del modelo de negocio, con el objetivo de hacerlo más atractivo para fondos de inversión y bancos que podrían convertirse en aceleradores clave para el desarrollo de la empresa. Se hizo hincapié en trabajar en pro de una inversión general que impulsara el crecimiento sostenible de la compañía.

4. Elaborar informes y demás documentos técnicos que sean de su competencia según solicitud del jefe inmediato y/o supervisor del contrato.

- INFORME DE ASANA. (Plataforma que puede servir para la red de mentores).

Asana es una herramienta integral de gestión del trabajo diseñada para ayudar a las personas y los equipos a realizar un seguimiento de las tareas, delegar responsabilidades, supervisar el progreso y comunicarse en tiempo real. Al proporcionar una plataforma centralizada para la colaboración, Asana ayuda a que los equipos se mantengan organizados y enfocados, lo que garantiza que los proyectos se completen a tiempo. Desde el detalle más minucioso al panorama general, Asana organiza el trabajo para que los equipos sepan qué hacer, por qué es importante y cómo ejecutarlo.

Independientemente de si eres un colaborador individual que busca gestionar tareas personales o un gerente que supervisa proyectos complejos, Asana te brinda las herramientas para ayudarte a trabajar de manera más eficiente y efectiva.

COORDINACIÓN Y COLABORACIÓN

Asana te permite colaborar con compañeros de equipo en tiempo real, lo que garantiza un trabajo en equipo sin problemas y la finalización oportuna de las tareas.

Funciones como multi-homing y @mention ayudan a las diferentes partes interesadas a mantenerse informadas sobre el progreso de una tarea. Con multi-homing, una tarea puede pertenecer a varios proyectos simultáneamente sin duplicación. Por ejemplo, es posible que tu equipo de Finanzas y el de Asuntos Legales tengan que colaborar en la misma tarea, pero que tengan proyectos diferentes en los que hagan un seguimiento del progreso. La tarea puede estar activa en ambos proyectos, y todas las actualizaciones realizadas en la tarea se reflejarán en ambos proyectos. Como resultado, ambos equipos pueden mantenerse actualizados sobre el progreso de la tarea, evitando silos.

Otra función que ayuda a coordinar el trabajo de tu equipo es la carga de trabajo. Con la gestión de recursos, puedes realizar un seguimiento de la capacidad productiva de tu equipo y asegurarte de que las responsabilidades de todos sean claras y equilibradas. Esto te ayuda a evitar sobrecargar a los miembros del equipo y mantener un progreso eficiente. Asigne recursos de manera eficiente mediante el seguimiento de las cargas de trabajo entre los proyectos y asegúrese de que el trabajo se distribuya adecuadamente para cumplir con sus objetivos.

TRANSPARENCIA Y RESPONSABILIDAD EN TU TRABAJO

Al asignar tareas y establecer fechas de entrega, puedes hacer que los equipos se responsabilicen del trabajo del que son responsables. Cada tarea tiene un único responsable y una fecha de entrega, lo que aclara quién es responsable de la finalización de una tarea y proporciona un cronograma de cuándo se espera que finalice el trabajo. Esta claridad sobre los responsables y las fechas de entrega garantiza que las responsabilidades estén bien definidas, lo que facilita el seguimiento del progreso y la finalización del trabajo a tiempo.

Asana ofrece una ventana transparente sobre el progreso y el estado del trabajo. Los miembros del equipo pueden acceder fácilmente a los cronogramas del proyecto, las descripciones de las tareas y las actualizaciones de estado, promoviendo una comprensión compartida de los objetivos del proyecto y los roles individuales. Esta visibilidad fomenta una mejor comunicación y colaboración entre los miembros del equipo, lo que permite que todos se mantengan informados.

¿CÓMO ESTÁ ORGANIZADO ASANA?

La estructura de Asana está diseñada para crear una conexión perfecta entre los usuarios y el trabajo del que son responsables. A continuación, compartimos un resumen de cómo se organiza Asana:

Cómo se organiza el trabajo

Metas: Las metas son objetivos de alto nivel que representan las prioridades generales de una organización o equipo. Se establecen dentro de los Objetivos de Asana y proporcionan una dirección clara para el trabajo que se está realizando.

Portafolios: Los portafolios son contenedores que agrupan proyectos relacionados. Ayudan a dar seguimiento al progreso hacia iniciativas u objetivos específicos.

Proyectos: Los proyectos organizan y gestionan el trabajo relacionado con una iniciativa específica. Los proyectos albergan tareas y subtareas, lo que permite dividir el trabajo en unidades manejables y facilitar la colaboración.

Tareas: las tareas representan las acciones pendientes individuales dentro de un proyecto. Tienen fechas de entrega y se pueden asignar a miembros específicos del equipo.

Subtarea: las subtareas son unidades de trabajo más pequeñas dentro de una tarea, que a menudo se usan para dividir tareas más complejas en pasos manejables.

CÓMO SE ORGANIZA LA GENTE

Las organizaciones se basan en el dominio de email compartido de tu empresa y conectan a todas las personas de tu empresa que usan Asana.

Los equipos son grupos funcionales dentro de una organización que probablemente correspondan a departamentos, como Marketing o Ventas, o a grupos funcionales como "Oficina de Nueva York".

Miembros: Los miembros son usuarios que tienen acceso total al espacio de trabajo u organización y sus características.

Huéspedes: los huéspedes tienen un acceso más limitado y, a menudo, se les invita a colaborar en tareas o proyectos específicos.

HERRAMIENTAS

GESTIÓN DE PROYECTOS

- Impulsa la organización y la colaboración

Reúne todo el trabajo del equipo en un espacio compartido. Elige la vista de proyecto que mejor se adapte a tu estilo y colabora sin importar dónde te encuentres.

RESUMEN DEL PROYECTO

Asegúrate de que tu equipo tenga claridad y contexto desde el principio. Comparte objetivos, recursos clave y más para preparar el escenario para el trabajo y mantener a tu equipo coordinado.

UNA SOLA PLATAFORMA PARA GESTIONAR EL TRABAJO

Con más de 200 integraciones disponibles, puedes reunir en un mismo lugar todo lo que tu equipo necesita para comunicarse, colaborar y coordinar el trabajo, de principio a fin.

UNA FORMA MÁS INTELIGENTE DE TRABAJAR

Alinea el trabajo con los objetivos, invierte los recursos de manera eficiente y automatiza los procesos en toda tu organización, independientemente de su tamaño.

TRANSFORMA TUS OPERACIONES

Visibilidad total para líderes y equipos. Visualiza el panorama completo de los recursos, el trabajo y los resultados para que quede claro cómo hacer cambios y generar el mayor impacto.

PRECIO.

Starter

Para los equipos en crecimiento que necesitan hacer un seguimiento del progreso de sus proyectos y cumplir con los plazos.

US$10,99

Advanced

Para las empresas que necesitan gestionar un portafolio de trabajo y objetivos de diferentes departamentos.

US$24,99

5. Las demás que le sean asignadas por el supervisor del contrato y/o jefe inmediato, para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con la naturaleza del contrato.

- "No se requirió esta actividad durante el periodo"

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. 9462757140 y SOPORTE DE PAGO PIN/CUS/REFERENCIA Nro. 445063582.** según la cláusula séptima 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	$20.000.000	Cuota 1	Febrero/2024	5.000.000	Cancelada
Valor Adiciones	$				
Reajustes	$				
Actualización de precios	$				
Valor Total del Contrato	$20.000.000				
Valor pagado	$5.000.000				
Valor causado que no se ha pagado	$5.000.000				
Valor total ejecutado	$10.000.000				
Valor saldo por ejecutar	$10.000.000				
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 el pago de 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	11	de	Marzo	de	2024

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

13	días del mes de	**febrero**	de		**2024**

JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO
Subsecretario de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial
C.C.1144041044

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

aportes en línea

Comprobante de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE							
Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono
CC 43867102		ROMAN SOTO ELIZABETH	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	cll 15a 24a-34	PALMIRA-VALLE	2860211

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION			
Periodo Pensión	**2024-01**	Periodo Salud	**2024-01**
Fecha límite de pago	**2024/02/02**	Fecha de pago	**2024/02/08**
Dias de mora	**6**	Tasa de mora	**26.16%**

TOTALES	
Valor a pagar	**$580,500**
Intereses de mora	**$3,300**
Saldos e incapacidades	**$0**
Valor total	**$583,800**

DATOS DE LA TRANSACCIÓN	
Clave planilla	**9462757140**
Clave de pago	**445063582**
Banco	**BANCO DE BOGOTA**

2024/02/08 03:44 PM

aportes en línea

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 43867102		ROMAN SOTO ELIZABETH	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	cll 15a 24a-34	PALMIRA-VALLE	2860211	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2024-01	2024-01	445063582	9462757140	I	2024/02/02	2024/02/08	BANCO DE BOGOTA	6	$583,800

LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES

EMPLEADO				PENSION				SALUD				CCF				RIESGOS				PARAFISCALES			
No.	Identificación		Nombres	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Días	IBC	Aporte
1	CC	43867102	ROMAN SOTO ELIZABETH	230301	30	$2,000,000	$320,000	EPS012	30	$2,000,000	$250,000		0	$0	$0	14-23	30	$2,000,000	$10,500	0	$0	$0
Total	**Afiliados(1)**					$2,000,000	$320,000			$2,000,000	$250,000			$0	$0			$2,000,000	$10,500		$0	$0

RESUMEN DE PAGO

RIESGO	CODIGO	NIT	DV	AFILIADOS	VALOR LIQUIDADO	INTERESES MORA	SALDOS E INCAPACIDADES	VALOR A PAGAR
AFP (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$320,000	$1,800	$0	$321,800
PORVENIR	230301	800,224,808	8	1	$320,000	$1,800	$0	$321,800
ARL (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$10,500	$100	$0	$10,600
POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS	14-23	860,011,153	6	1	$10,500	$100	$0	$10,600
EPS (ADMINISTRADORAS: 1)				1	$250,000	$1,400	$0	$251,400
COMFENALCO VALLE	EPS012	890,303,093	5	1	$250,000	$1,400	$0	$251,400
TOTAL				1	$580,500	$3,300	$0	$583,800

2024/02/08 03:43 PM