Departamento del Valle del Cauca Gobernación	MANUAL DE SEGUIMIENTO Y CONTROL A LA CONTRATACIÓN ACTA DE PAGO FINAL	Código: FO-M9-P2-16 Versión: 01 Fecha de Aprobación: 15/08/2018 Página 1 de 2

CONTRATO NÚMERO: 1.310-17.13-1418 **FECHA:** 24/01/2024

CONTRATANTE: Departamento del Valle del Cauca.

DEPENDENCIA: SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

CONTRATISTA: JOSE ROLANDO OSPINA BUSTOS

VALOR: VEINTE MILLONES DE PESOS M/CTE ($20.000.000)

DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL: 5500005087 **DE FECHA:** 11/01/2024

REGISTRO PRESUPUESTAL: 5600061034 **DE FECHA:** 24/01/2024

FUENTE DE FINANCIACIÓN: LIBRE DESTINACIÓN

PLAZO: 30 de Abril de 2024

SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR: JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO

OBJETO: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ECONOMISTA 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

Los suscritos JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO identificado(a) con cédula de ciudadanía número 1.144.041.044, actuando como SUPERVISOR o INTERVENTOR, JOSE ROLANDO OSPINA BUSTOS portador de la cédula de ciudadanía 79.304.831, 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:	$20.000.000
VALOR ANTICIPO:	$0
VALOR PRESENTE ACTA:	$5.000.000
AMORTIZACIÓN ANTICIPO:	$ 0
VALOR A PAGAR ESTA ACTA:	$5.000.000
VALOR PAGADO ACTAS 1,2 ETC:	$15.000.000
AMORTIZACIÓN ANTICIPO ACTAS 1,2 ETC:	$0
SALDO DEL CONTRATO:	$0

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 22 días del mes de ABRIL de 2024. Con la firma de la presente el contratista se obliga a cargarla en la Plataforma del SECOP II (Si corresponde)

JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO
SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR

JOSE ROLANDO OSPINA BUSTOS
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: 1.310-17.13-1418 **FECHA:** 24/01/2024

CONTRATANTE: Departamento del Valle del Cauca

DEPENDENCIA: SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

CONTRATISTA: JOSE ROLANDO OSPINA BUSTOS

VALOR: VEINTE MILLONES DE PESOS M/CTE ($20.000.000)

DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL: 5500005087 **DE FECHA:** 11/01/2024

REGISTRO PRESUPUESTAL: 5600061034 **DE FECHA:** 24/01/2024

FUENTE DE FINANCIACIÓN: LIBRE DESTINACIÓN

PLAZO: 30 de Abril de 2024

SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR: JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO

OBJETO: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ECONOMISTA 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

Los suscritos JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO identificado con cédula de ciudadanía número 1.144.041.044, actuando como SUPERVISOR o INTERVENTOR, JOSE ROLANDO OSPINA BUSTOS portador de la cédula de ciudadanía, 79.304.831, 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.

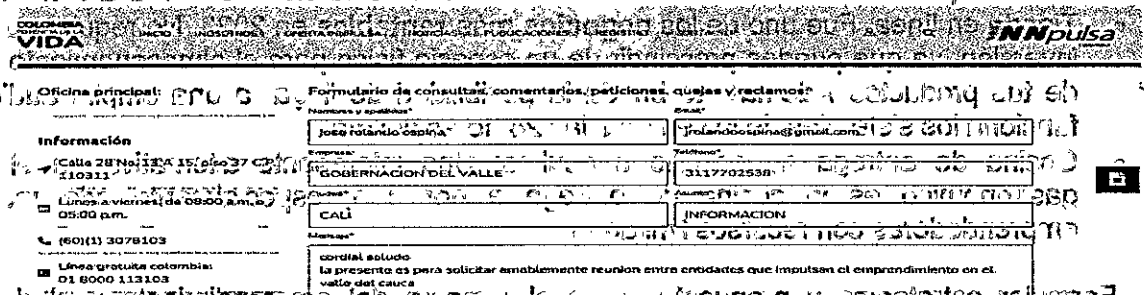
Que en cumplimiento del objeto contractual se establecieron las obligaciones a cargo del Contratista los cuales se determinaron en:

1. Realizar el levantamiento de información y mapeo de los actores y servicios ofertados para el fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial en el Valle del Cauca, y articular la oferta al servicio de fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial que brinda la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. 2. Identificar casos exitosos de programas desarrollados para el fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial en latinoamérica, según solicitud del jefe inmediato y/o el supervisor del contrato. 3. Formular estrategias y propuestas para el fomento del emprendimiento y el desarrollo empresarial a partir del análisis de los diferentes programas y proyectos financiados con recursos públicos, mixtos y/o privados, haciendo énfasis en Bogotá, D.C, Medellín y otras ciudades principales que se considere relevantes. 4. Generar propuestas de valor para el rediseño del programa de fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial, a partir de un proceso diagnóstico de necesidades aplicado a emprendedores y Mipymes del departamento, según metodología y directrices de la entidad. 5. Apoyar tecnicamente el rediseño y reformulación de la ruta de atención del programa para el fortalecimiento del emprendimiento y desarrollo empresarial del Valle del Cauca, ofertado por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, incluyendo la formulación de indicadores y la elaboración de la documentación técnica que soporta su funcionamiento a nivel departamental. 6. Representar a la dependencia en espacios de concertación y colaboración en torno al documento del emprendimiento y el desarrollo empresarial del Valle del Cauca, según asignación del jefe inmediato y/o supervisor del contrato. 7. 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.

Que, de conformidad con lo anterior, el **CONTRATISTA** cumplió totalmente con todas las obligaciones del contrato, que durante el mes de **Enero de 2024** llevo a cabo las siguientes actividades:

1. Realizar el levantamiento de información y mapeo de los actores y servicios ofertados para el fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial en el Valle del Cauca, y articular la oferta al servicio de fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial que brinda la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. El contratista investigo acerca del **ecosistema emprendedor en** el valle del cauca, el cual se ha convertido en una herramienta indispensable para la generación de empleo y crecimiento económico de la

región. La crisis económica, provocada en gran medida por la pandemia, los sectores tradicionales de inversión, la volatilidad de la bolsa, las escasas oportunidades de trabajo, la tecnología, los servicios en la nube, los cambios de hábito de los consumidores, la inflación aunada al aumento del desempleo, conocida como estanflación, han impulsado la creación de nuevos modelos de negocio y por consiguiente han propiciado el nacimiento de multitud de iniciativas de apoyo al emprendimiento, cada una tiene sus particularidades y aporta diferentes productos (inversión/financiación) o servicios (mentoría/aceleración) al mundo del emprendimiento. El contratista en su fase argumentativa inicia por precisar que para que un ecosistema emprendedor funcione, es necesario que existan **tres pilares básicos: emprendedores, educación e inversión**, en ese orden de ideas el contratista propone la creación de grandes hubs de emprendimiento, un hub empresarial es un centro o espacio físico donde se concentran empresas, startups y emprendedores con el objetivo de colaborar, intercambiar conocimientos, generar sinergias y fomentar la innovación.

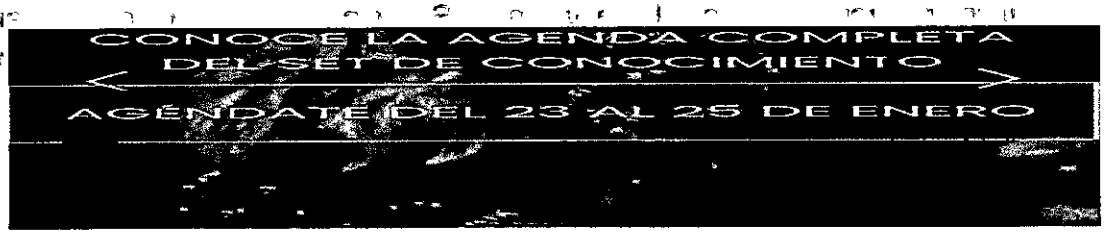


2. Identificar casos exitosos de programas desarrollados para el fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial en latinoamérica, según solicitud del jefe inmediato y/o el supervisor del contrato. El contratista recolecto información acerca de los negocios exitosos y con tendencia de crecimiento en los últimos años en Colombia:

- Restaurantes: Concentran la atención en un público objetivo específico y ofrece una experiencia excepcional tanto en términos de sabores como de atención, factor clave de éxito.
- Cafetería: Establecer una cafetería también es una excelente opción, ya que generalmente requiere una inversión inicial más baja que un restaurante y tiene una gran demanda. Selecciona tu público objetivo, ofrece deliciosos platos y brinda un servicio impecable.

- Food Trucks: Los food trucks o camiones gastronómicos han sido un negocio muy rentable en los últimos años, aunque es importante tener en cuenta que requieren una inversión inicial considerable. La ventaja es que no necesitas pagar alquiler por un espacio físico, lo que te permite recuperar tu inversión más rápidamente a largo plazo. Otro beneficio es que puedes llevar tus platos a diversos lugares, ampliando así tu base de clientes.
- Tienda de abarrotes: Las tiendas de abarrotes son una opción excelente para emprendedores en Colombia. La inversión inicial suele ser accesible y tienes la posibilidad de expandir el negocio con el tiempo. La demanda de este tipo de establecimientos es alta, y da la posibilidad de ofrecer una amplia variedad de productos puede generar mejores resultados. Para iniciar, no se necesita una estructura demasiado grande; un mostrador, estantes, productos de alta rotación, un refrigerador y una báscula son suficientes para comenzar un pequeño emprendimiento.
- Negocios relacionados con mascotas: Las mascotas son consideradas como miembros de la familia por muchas personas. Esto significa que, además de dedicarles tiempo, se destina un presupuesto específico para satisfacer sus necesidades.
- Servicio de compras personalizadas: Una nueva categoría en auge es el servicio de compras personalizadas. En la actualidad, este tipo de servicio está en alta demanda.
- Tienda en línea: Fue uno de los **negocios más rentables** en 2023. No requiere una gran inversión, ya que puedes prescindir de un espacio físico para el almacenamiento y venta de tus productos. Además, te brinda la posibilidad de llegar a una amplia audiencia y funciona los siete días de la semana, las 24 horas del día.
- Cocina de entrega a domicilio u ocultas: Una interesante alternativa en el ámbito gastronómico es la cocina de entrega a domicilio, especialmente adecuada para emprendedores con recursos limitados.

3. Formular estrategias y propuestas para el fomento del emprendimiento y el desarrollo empresarial a partir del análisis de los diferentes programas y proyectos financiados con recursos públicos, mixtos y/o privados, haciendo énfasis en Bogotá, D.C, Medellín y otras ciudades principales que se considere relevantes. El contratista propone como estrategia para el fomento y el fortalecimiento del emprendimiento en la region, realizar alianzas estrategicas con los ecosistemas empresariales del resto del pais y la region, a fin de realizar intercambios artisticos, culturales, gastronomicos, ruedas de negocio, descubrir talentos deportivos, mediante la investigacion de mercados conocida como benchmarking, herramienta valiosa que nos posibilita hacer una evaluacion comparativa para acelerar el rendimiento y mejorar los procesos en aquellos campos que otros han tenido grandes y exitosos resultados.



Después de 35 años, **Colombiatex** se sigue posicionando como el espacio de relacionamiento ESPECIALIZADO más relevante de las Américas.

4. Generar propuestas de valor para el rediseño del programa de fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial, a partir de un proceso diagnóstico de necesidades aplicado a emprendedores y Mipymes del departamento, según metodología y directrices de la entidad. El contratista propone desarrollar como mecanismo para la recoleccion de informacion en la identificacion de necesidades, trabajar la matriz de Planificacion conocida como arbol de problemas con sus causas y consecuencias, para seguidamente trabajar el arbol de objetivos, herramienta valiosa de planificacion usada en el ambito empresarial que nos posibilita visualizar y definir el proposito y las metas de una manera estructurada y jerarquica, esta se basa en que cada objetivo especifico me aporta en la consecucion del objetivo general con el fin de establecer de manera mas efectiva la planificacion del direccionaiento de la empresa o negocio. Una ves Identificando las limitaciones que enfrentan los emprendedores, podremos desarrollar procesos de formacion empresarial, que respondan a las necesidades reales que requiere la organización, para de esta manera, realizar alianzas estrategicas con la academia (diplomados) y expertos(speakers), que nos cuenten sus experiencias exitosas.

5. Apoyar tecnicamente el rediseño y reformulación de la ruta de atención del programa para el fortalecimiento del emprendimiento y desarrollo empresarial del Valle del Cauca, ofertado por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, incluyendo la formulación de indicadores y la elaboración de la documentación técnica que soporta su funcionamiento a nivel departamental. El contratista propone que la ruta de atencion debe definir la oferta institucional acorde con la vision y mision que se va a implementar dentro de la nueva reestructuracion del Centro de emprendiento e innvacion. El contratista considera que se deben implementar indicadores de logro y de impacto.

6. Representar a la dependencia en espacios de concertación y colaboración en torno al documento del emprendimiento y el desarrollo empresarial del Valle del Cauca, según

asignación del jefe inmediato y/o supervisor del contrato. el contratista asistio a la reunion programada en la sala de juntas del Sedec casa blanca con el secretario Doctor Oscar Eduardo Astudillo y los gestores de los centros de emprendimiento localizados en el valle, con el fin de trazar las bases del trabajo en equipo de cada centro de emprendiiento e innovacion.



7. 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. El contratista asistio a la reunion convocadas, en cumplimiento del obejto del contrato.

Durante el **mes de febrero de 2024** del año en curso, el contratista realizo las siguientes labores:

1. Realizar el levantamiento de información y mapeo de los actores y servicios ofertados para el fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial en el Valle del Cauca, y articular la oferta al servicio de fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial que brinda la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. El contratista realizo un mapeo de los **principales actores del ecosistema emprendedor** en función de su aportación al proyecto empresarial:

Instituciones que aportan Conocimiento: Formación, Capacitación y Mentoria.

- Aceleradoras e incubadoras: Cámaras de comercio, Inn Pulsa, Sena – Tecno parques, entre otras.
- Universidades: Icesi, Javeriana, Univalle, UniAutonoma.
- Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.

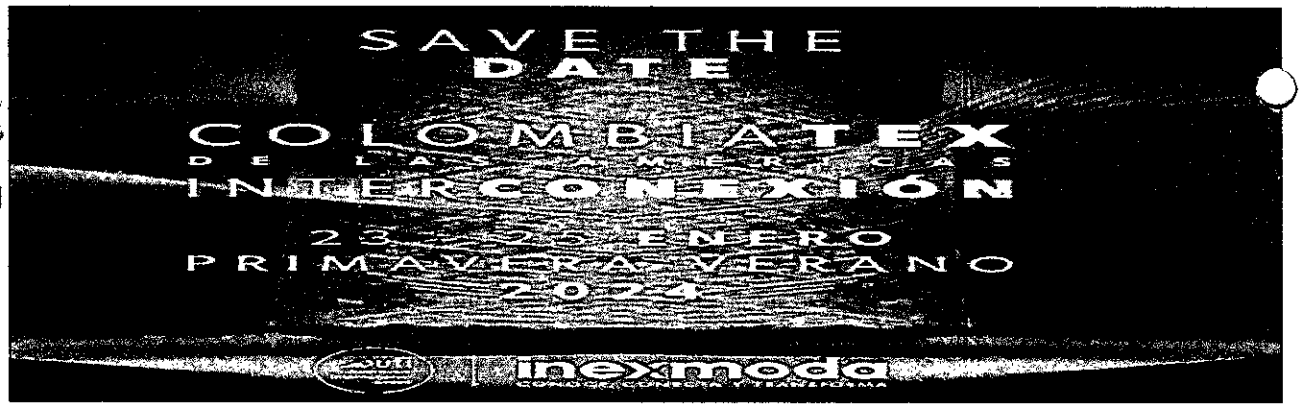
- Coworking y Networking: El coworking proporciona el ambiente colaborativo y la diversidad de profesionales necesarios para el networking, mientras que el networking aprovecha las conexiones y las oportunidades creadas en un espacio de coworking.
- Escuela de Negocios: crear conexiones y espacios para el intercambio / Ruedas de negocios / clusters: **se compone de empresas de diferentes sectores que están ubicadas en una determinada zona y que colaboran entre sí para alcanzar objetivos en común, como innovación, el desarrollo económico regional o la creación de nuevas oportunidades de negocios.**
- Crowfunding: **Existen 4** tipos de crowdfunding (donación, recompensa, inversión y préstamo),
- Bancoldex: Sociedad de Economía Mixta que apoya la actividad productiva de las mipymes y la internacionalización de las empresas colombianas.
- Fondo Mujer emprende: facilita herramientas formativas y técnicas para mujeres mayores de 18 años, que cuentan con un emprendimiento de al menos un año de funcionamiento (con o sin inicio de actividades).

2. Identificar casos exitosos de programas desarrollados para el fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial en latinoamérica, según solicitud del jefe inmediato y/o el supervisor del contrato. El contratista recolecto información acerca de los negocios exitosos y con tendencia de crecimiento en los últimos años en Colombia:

- Tienda de abarrotes: Las tiendas de abarrotes son una opción excelente para emprendedores en Colombia. La inversión inicial suele ser accesible y tienes la posibilidad de expandir el negocio con el tiempo. La demanda de este tipo de establecimientos es alta, y da la posibilidad de ofrecer una amplia variedad de productos puede generar mejores resultados. Para iniciar, no se necesita una estructura demasiado grande; un mostrador, estantes, productos de alta rotación, un refrigerador y una báscula son suficientes para comenzar un pequeño emprendimiento.
- Negocios relacionados con mascotas: Las mascotas son consideradas como miembros de la familia por muchas personas. Esto significa que, además de dedicarles tiempo, se destina un presupuesto específico para satisfacer sus necesidades.



3. Formular estrategias y propuestas para el fomento del emprendimiento y el desarrollo empresarial a partir del análisis de los diferentes programas y proyectos financiados con recursos públicos, mixtos y/o privados, haciendo énfasis en Bogotá, D.C, Medellín y otras ciudades principales que se considere relevantes. El contratista propone como estrategia para el fomento y el fortalecimiento del emprendimiento en la region, realizar alianzas estrategicas con los ecosistemas empresariales del resto del pais y la region, a fin de realizar intercambios culturales, gastronomicos,ecoturismo, ruedas de negocio, descubrir los talentos innatos en las gentes, mediante la investigacion de mercados conocida como benchmarking, herramienta valiosa que nos posibilita hacer una evaluacion comparativa para acelerar el rendimiento y mejorar los procesos en aquellos campos que otros han tenido grandes y exitosos resultados.

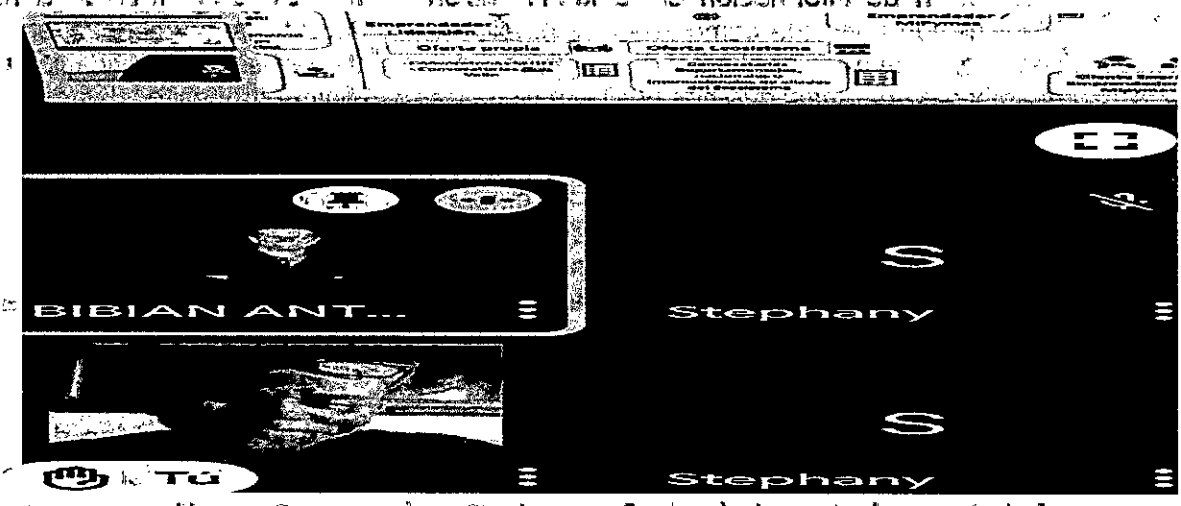


4. Generar propuestas de valor para el rediseño del programa de fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial, a partir de un proceso diagnóstico de necesidades aplicado a emprendedores y Mipymes del departamento, según metodología

y directrices de la entidad. El contratista propone desarrollar como mecanismo para la recoleccion de informacion en la identificacion de necesidades, trabajar la matriz de Planificacion conocida como arbol de problemas con sus causas y consecuencias, para seguidamente trabajar el arbol de objetivos, herramienta valiosa de planificacion usada en el ambito empresarial que nos posibilita visualizar y definir el proposito y las metas de una manera estructurada y jerarquica, esta se basa en que cada objetivo especifico me aporta en la consecucion del objetivo general con el fin de establecer de manera mas efectiva la planificacion del direccionaiento de la empresa o negocio. Una ves Identificando las limitaciones que enfrentan los emprendedores, podremos desarrollar procesos de formacion empresarial, que respondan a las necesidades reales que requiere la organización, para de esta manera, realizar alianzas estrategicas con la academia (diplomados) y expertos(speakers) que nos cuenten sus experiencias exitosas.

5. Apoyar tecnicamente el rediseño y reformulación de la ruta de atención del programa para el fortalecimiento del emprendimiento y desarrollo empresarial del Valle del Cauca, ofertado por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, incluyendo la formulación de indicadores y la elaboración de la documentación técnica que soporta su funcionamiento a nivel departamental. El contratista propone que la ruta de atencion del centro de desarrollo empresarial debe partir de la base de crear una ficha de inscripcion virtual que refleje la caracterizacion del emprendedor y al mismo tiempo posibilte hacer un diagnostico situacional para de esta manera determinar los procesos de formacion empresarial. El contratista propone la implementacion de indicadores de logro y de impacto.

6. Representar a la dependencia en espacios de concertación y colaboración en torno al documento del emprendimiento y el desarrollo empresarial del Valle del Cauca, según asignación del jefe inmediato y/o supervisor del contrato. El contratista asistio a la jornada dePitch fondo valleinn regalias, evento realizado en el salon casa estilo ubicado en la Avda. 8 #21- 86 en el barrio granada los dia 21,22,23,27,28 y 29 de Febrero en el horario de 7:30 A.M hasta las 5:30 P.M. De igual manera el contratista asistio a las reuniones convocada por el Subsecretario de Emprendimiento y Desarrollo empresarial los dias 12 y 16 de Feb. 2024 con el fin de fijar los lineamientos de trabajo y asignacion de tareas especificas al contratista. El dia 26 de Feb./2024, el contratista asistió a la reunion programada en la sala de juntas del Sedec casa blanca con el secretario Doctor Oscar Eduardo Astudillo y los gestores de los centros de emprendimiento localizados en el valle, con el fin de trazar las bases del trabajo en equipo de cada centro de emprendiiento e innovacion.



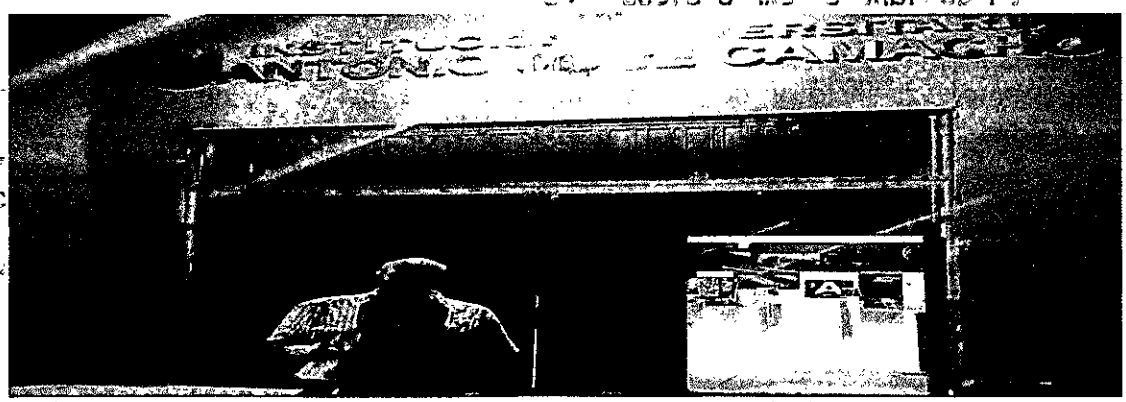
7. Las demás que le sean asignadas por el supervisor del contrato y/o jefe inmediato, para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con la naturaleza del contrato. El contratista asistio a la reunion via meet, citadas durante el mes de febrero 2024 . el dia 01 de marzo del año en curso con los gestores Stefy saavedra, victoria tinoco y Andres felipe sanchez con el fin de distribuir las labores a realizar en lo concerniente al levantamiento de informacion para consolidar la ruta del ecosistema empresarial, que servira de base para el direccionamiento de los emprendedores y start up, localizados en el valle del cauca. El contratista los dias 01 y 02 de abril del año en curso, visito las instituciones educativas FCECEP y la institucion universitaria antonio Jose Camacho. De igual manera el contratista realizo labores de atencion personalizada a emprendedores y visitas de campo con el fin de conocer mas de cerca lo que hacen los emprendedores dentro de sus negocios.

Durante el **mes de Marzo de 2024,** el contratista realizo las siguientes labores:

1. Realizar el levantamiento de información y mapeo de los actores y servicios ofertados para el fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial en el Valle del Cauca, y articular la oferta al servicio de fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial que brinda la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. El contratista realizo

un mapeo de los **principales actores del ecosistema emprendedor** en función de su aportación al proyecto empresarial:

- Aceleradoras e incubadoras: Cámaras de comercio, Inn-Pulsa, Sena, Tecno parques, entre otras.
- Universidades Publicas: Univalle, UniAntonio Jose Camacho.
- Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.
- Coworking y Networking: El coworking proporciona el ambiente colaborativo y la diversidad de profesionales necesarios para el networking, mientras que el networking aprovecha las conexiones y las oportunidades creadas en un espacio de coworking.
- Crowfunding: Existen 4 tipos de crowdfunding (donación, recompensa, inversión y préstamo).
- Bancoldex: Sociedad de Economía Mixta que apoya la actividad productiva de las mipymes y la internacionalización de las empresas colombianas.
- Fondo Mujer emprende: facilita herramientas formativas y técnicas para mujeres mayores de 18 años, que cuentan con un emprendimiento de al menos un año de funcionamiento (con o sin inicio de actividades).



2. Identificar casos exitosos de programas desarrollados para el fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial en latinoamérica, según solicitud del jefe inmediato y/o el supervisor del contrato. El contratista recolecto informacion acerca de los negocios exitosos y con tendencia de crecimiento en los últimos años en Colombia:

- Servicio de compras personalizadas: Una nueva categoría en auge es el servicio de compras personalizadas. En la actualidad, este tipo de servicio está en alta demanda.
- Tienda en línea: Fue uno de los **negocios más rentables** en 2023. No requiere una gran inversión, ya que puedes prescindir de un espacio físico para el almacenamiento y venta de tus productos. Además, te brinda la posibilidad de llegar a una amplia audiencia y funciona los siete días de la semana, las 24 horas del día.
- Cocina de entrega a domicilio u ocultas: Una interesante alternativa en el ámbito gastronómico es la cocina de entrega a domicilio, especialmente adecuada para emprendedores con recursos limitados

3. Formular estrategias y propuestas para el fomento del emprendimiento y el desarrollo empresarial a partir del análisis de los diferentes programas y proyectos financiados con recursos públicos, mixtos y/o privados, haciendo énfasis en Bogotá, D.C, Medellín y otras ciudades principales que se considere relevantes. El contratista propone como estrategia para el fomento y el fortalecimiento del emprendimiento en la region, realizar alianzas estrategicas con los ecosistemas empresariales del resto del pais y la region, a fin de realizar intercambios culturales, gastronomicos, ruedas de negocio, descubrir los talentos innatos en las gentes, mediante la investigacion de mercados conocida como benchmarking, herramienta valiosa que nos posibilita hacer una evaluacion comparativa para acelerar el rendimiento y mejorar los procesos en aquellos campos que otros han tenido grandes y exitosos resultados.

4. Generar propuestas de valor para el rediseño del programa de fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial, a partir de un proceso diagnóstico de necesidades aplicado a emprendedores y Mipymes del departamento, según metodología y directrices de la entidad. El contratista propone desarrollar como mecanismo para la recoleccion de informacion en la identificacion de necesidades, trabajar la matriz de Planificacion conocida como arbol de problemas con sus causas y consecuencias, para seguidamente trabajar el arbol de objetivos, herramienta valiosa de planificacion usada en el ambito empresarial que nos posibilita visualizar y definir el proposito y las metas de una manera estructurada y jerarquica, esta se basa en que cada objetivo especifico me aporta en la consecucion del objetivo general con el fin de establecer de manera mas efectiva la planificacion del direccionaiento de la empresa o negocio. Una ves Identificando las limitaciones que enfrentan los emprendedores, podremos desarrollar procesos de formacion empresarial, que respondan a las necesidades reales que requiere la organización, para de esta manera, realizar alianzas estrategicas con la academia (diplomados) y expertos(speakers) que nos cuenten sus experiencias exitosas.

Mesa Técnica de Trabajo con el Viceministerio de Conectividad del MINTIC y la Secretaría TIC de la Gobernación del Valle del Cauca.

5. Apoyar tecnicamente el rediseño y reformulación de la ruta de atención del programa para el fortalecimiento del emprendimiento y desarrollo empresarial del Valle del Cauca, ofertado por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, incluyendo la formulación de indicadores y la elaboración de la documentación técnica que soporta su funcionamiento a nivel departamental. El contratista propone que la ruta de atencion del centro de desarrollo empresarial debe partir de la base de crear una ficha de inscripcion virtual que refleje la caracterizacion del emprendedor y al mismo tiempo posibilte hacer un diagnostico situacional para de esta manera determinar los procesos de formacion empresarial. El contratista propone la implementacion de indicadores de logro y de impacto.

6. Representar a la dependencia en espacios de concertación y colaboración en torno al documento del emprendimiento y el desarrollo empresarial del Valle del Cauca, según asignación del jefe inmediato y/o supervisor del contrato. El contratista asistio a la reunion programada en la sala de juntas del Sedec casa blanca con el secretario Doctor Oscar Eduardo Astudillo y los gestores de los centros de emprendimiento localizados en el valle, con el fin de trazar las bases del trabajo en equipo de cada centro de emprendiiento e innovacion.



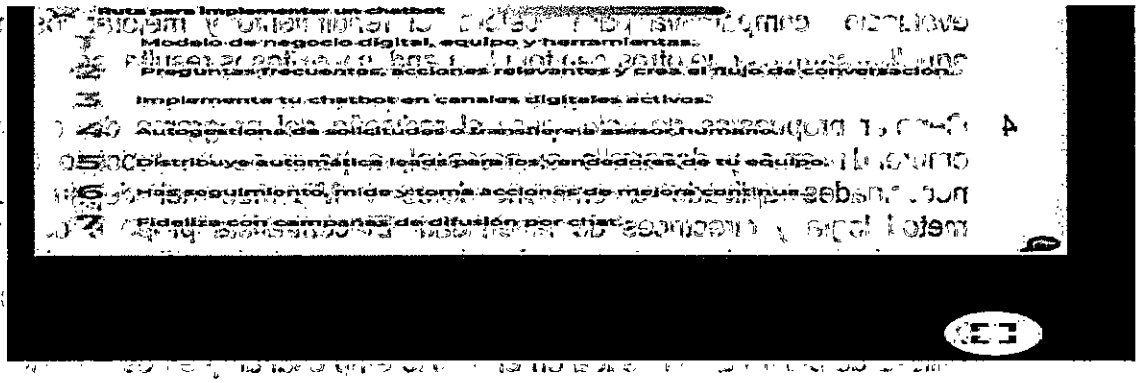
7. Las demás que le sean asignadas por el supervisor del contrato y/o jefe inmediato, para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con la naturaleza del contrato. El contratista asistio a la reunion via meet, citadas durante el mes de marzo 2024 . el dia 01 de marzo del año en curso con los gestores Stefy saavedra, victoria tinoco y Andres felipe sanchez con el fin de distribuir las labores a realizar en lo concerniente al levantamiento de informacion para consolidar la ruta del ecosistema empresarial, que servira de base para el direccionamiento de los emprendedores y start up, localizados en el valle del cauca.

Durante el **mes de Abril de 2024**, el contratista realizo las siguientes labores:

1. Realizar el levantamiento de información y mapeo de los actores y servicios ofertados para el fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial en el Valle del Cauca, y articular la oferta al servicio de fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial que brinda la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. El contratista realizo un mapeo de los **principales actores del ecosistema emprendedor** en función de su aportación al proyecto empresarial:

- Aceleradoras e incubadoras: Cámaras de comercio, Inn- Pulsa, Sena – Tecno parques, el contratista visito las instalaciones de Tecno parques Sena , con el fin de conocer los programas, que servirá de base para el direccionamiento de los emprendedores.
- Universidades Publicas: Univalle, UniAntonio José Camacho – el contratista visito la institución Universitaria Antonio José Camacho el día 2 de abril se entrevistó con la directora del programa de liderazgo empresarial – PLE.
- Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.
- Coworking y Networking: El coworking proporciona el ambiente colaborativo y la diversidad de profesionales necesarios para el networking, mientras que el networking aprovecha las conexiones y las oportunidades creadas en un espacio de coworking.
- Crowfunding: **Existen** 4 tipos de crowdfunding (donación, recompensa, inversión y préstamo),
- Bancoldex: Sociedad de Economía Mixta que apoya la actividad productiva de las mipymes y la internacionalización de las empresas colombianas.

- Fondo Mujer emprende: facilita herramientas formativas y técnicas para mujeres mayores de 18 años, que cuentan con un emprendimiento de al menos un año de funcionamiento (con o sin inicio de actividades).



2. Identificar casos exitosos de programas desarrollados para el fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial en latinoamérica, según solicitud del jefe inmediato y/o el supervisor del contrato. El contratista recolecto información acerca de los negocios exitosos y con tendencia de crecimiento en los últimos años en Colombia:

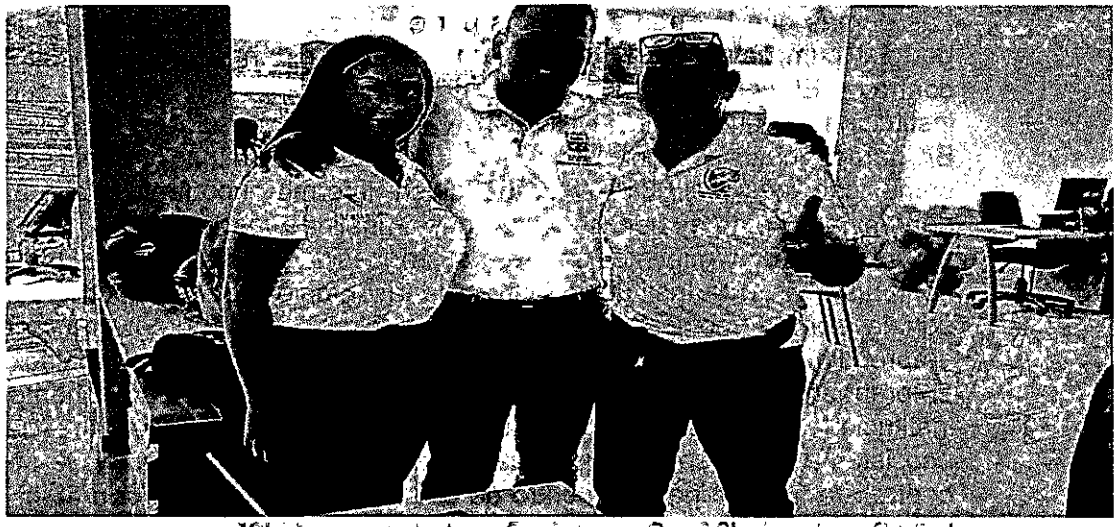
- Servicio de compras personalizadas: Una nueva categoría en auge es el servicio de compras personalizadas. En la actualidad, este tipo de servicio está en alta demanda.
- Tienda en línea: Fue uno de los negocios más rentables en 2023. No requiere una gran inversión, ya que puedes prescindir de un espacio físico para el almacenamiento y venta de tus productos. Además, te brinda la posibilidad de llegar a una amplia audiencia y funciona los siete días de la semana, las 24 horas del día.
- Cocina de entrega a domicilio u ocultas: Una interesante alternativa en el ámbito gastronómico es la cocina de entrega a domicilio, especialmente adecuada para emprendedores con recursos limitados

3. Formular estrategias y propuestas para el fomento del emprendimiento y el desarrollo empresarial a partir del análisis de los diferentes programas y proyectos financiados con recursos públicos, mixtos y/o privados, haciendo énfasis en Bogotá, D.C, Medellín y otras ciudades principales que se considere relevantes. El contratista propone como estrategia para el fomento y el fortalecimiento del emprendimiento en la region,

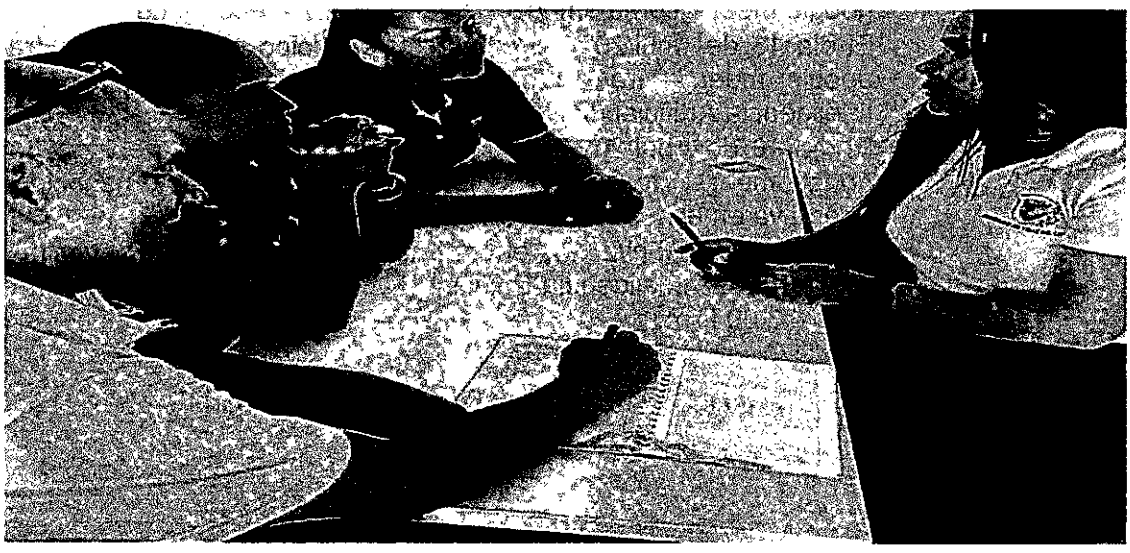
realizar alianzas estrategicas con los ecosistemas empresariales del resto del pais y la region, a fin de realizar intercambios culturales, gastronomicos, ruedas de negocio, descubrir los talentos innatos en las gentes, mediante la investigacion de mercados conocida como benchmarking, herramienta valiosa que nos posibilita hacer una evaluacion comparativa para acelerar el rendimiento y mejorar los procesos en aquellos campos que otros han tenido grandes y exitosos resultados.

4. Generar propuestas de valor para el rediseño del programa de fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial, a partir de un proceso diagnóstico de necesidades aplicado a emprendedores y Mipymes del departamento, según metodología y directrices de la entidad. El contratista propone desarrollar como mecanismo para la recoleccion de informacion en la identificacion de necesidades, trabajar la matriz de Planificacion conocida como arbol de problemas con sus causas y consecuencias, para seguidamente trabajar el arbol de objetivos, herramienta valiosa de planificacion usada en el ambito empresarial que nos posibilita visualizar y definir el proposito y las metas de una manera estructurada y jerarquica, esta se basa en que cada objetivo especifico me aporta en la consecucion del objetivo general con el fin de establecer de manera mas efectiva la planificacion del direccionaiento de la empresa o negocio. Una ves Identificando las limitaciones que enfrentan los emprendedores, podremos desarrollar procesos de formacion empresarial, que respondan a las necesidades reales que requiere la organización, para de esta manera, realizar alianzas estratégicas con la academia (diplomados) y expertos(speakers) que nos cuenten sus experiencias exitosas.

5. Apoyar tecnicamente el rediseño y reformulación de la ruta de atención del programa para el fortalecimiento del emprendimiento y desarrollo empresarial del Valle del Cauca, ofertado por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, incluyendo la formulación de indicadores y la elaboración de la documentación técnica que soporta su funcionamiento a nivel departamental. El contratista propone que la ruta de atencion del centro de desarrollo empresarial debe partir de la base de crear una ficha de inscripcion virtual que refleje la caracterizacion del emprendedor y al mismo tiempo posibilte hacer un diagnostico situacional para de esta manera determinar los procesos de formacion empresarial. El contratista propone la implementacion de indicadores de logro y de impacto.

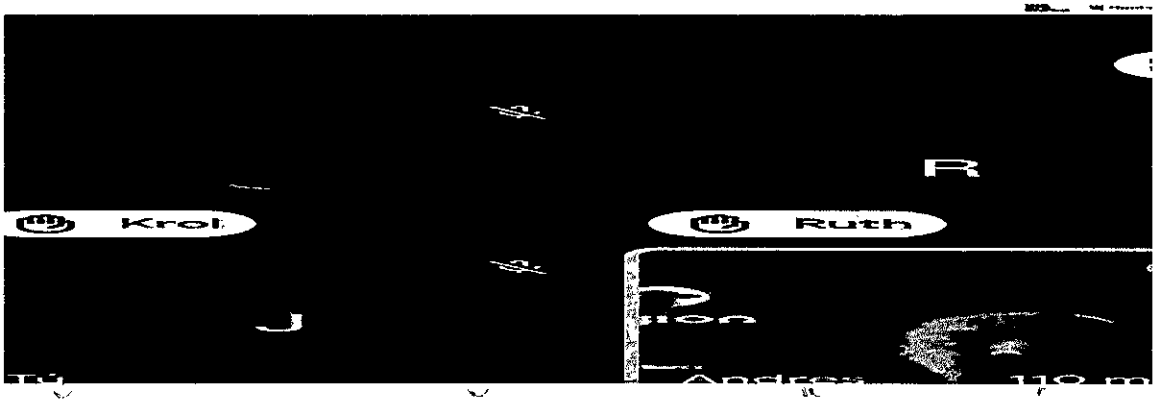


6. Representar a la dependencia en espacios de concertación y colaboración en torno al documento del emprendimiento y el desarrollo empresarial del Valle del Cauca, según asignación del jefe inmediato y/o supervisor del contrato. El contratista asistio a la reunion programada en la sala de juntas del Sedec casa blanca con el secretario Doctor Oscar Eduardo Astudillo y los gestores de los centros de emprendimiento localizados en el valle, con el fin de trazar las bases del trabajo en equipo de cada centro de emprendiiento e innovacion.



7. 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. El contratista los dias 01 y 02 de abril del año en curso, visito las instituciones educativas, FUNDACION CECEP – ubicada en la Calle 9B # 29A-67 B/Champagnat, se entrevisto con el Señor Guillermo Gonzales diretor de comunicaciones- Tel.: 311-7324052, quien informo al contratista acera del programa denominado emprendiendo ando, cuya finalidad es el apoyo con seminarios a emprendedores y mipymes acode a sus necesidades especificas. De igual manera el contratista visito la Institucion Universitaria Antonio Jose Camacho, donde se reunio con la señora monica castaño castaño Directora del programa de liderazgo y emprendimiento - PLE Tel.: 315-2442756, dirijido a la poblacion estudiantil emprendedora de la institucion para los estratos 1,2 y 3 totalmente gratis, estas instituciones con sus programas fueron incluidos en la matriz de actores del ecosistema empresarial que actualmente se esta consolidando. De igual manera el contratista fue delegado al centro de emprendimiento yumbo con el fin de apoyar las labores de atencion, donde realizo las siguientes getiones:

- El dia 8 de Abril del año en curso se reunio con la coordinadora del centro empresarial nathalia gonzales y el secretario de Desarrollo Economico de yumbo - Paul Cesar Polo con quienes se logro una alianza estrategica para la atencion del centro empresarial valle innovador.
- El dia 10 de abril /2024 el contratista asistio a las reuniones convocada por el Subsecretario de Emprendimiento y Desarrollo empresaria con los gestores, donde se dieron los lineamientos para la ruta de atencion.
- El dia 11 de Abril/2024,el contratista participo en el webinar, transmitido por google meet – como empezar a vender 24/7 – ecomerce.
- El dia 16 de Abril/2024,el contratista participo en el webinar, transmitido por google meet – transformando tu estrategia, potenciando tus ventas con Inteligencia Artificial (IA). En el horario de 4:00 – 5:00 P.m
- El dia 16 de Abril/2024,el contratista participo en el webinar, transmitido por google meet – Tres (3) Hacks Infalibles para impulsar tu negocio a la eficiencia operativa en el horario de 5:00 – 6 .00 P.m.
- El dia 17 de Abril/2024, el contratista participo en la capacitacion sobre el programa de inteligencia artificial (IA) Chat GPT – Copilot en el horario de 2:00 – 3:00 P.m.



Que el balance de ejecución física es el siguiente:

Valor total del Contrato:	$ 20.000.000
Valor ejecutado	$ 20.000.000
Valor no ejecutado:	$0
Porcentaje de Ejecución:	100%

Que el balance de ejecución financiero es el siguiente:

Valor total del Contrato:	$ 20.000.000
Anticipo:	$0
Amortización anticipo:	$0
Pago anticipado:	$0
Pagos parciales	$15.000.000
Interés moratorio:	$0
Total pagado:	$15.000.000
Saldo a favor de El Contratista:	$5.000.000
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 22 días del mes de ABRIL de 2024. Con la firma de la presente el contratista se obliga a cargarla en la Plataforma del SECOP II (Si corresponde).

JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO
SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR

JOSE ROLANDO OSPINA BUSTOS
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

DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR

N° DS232015

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: 26/04/2024 00:00:00
Fecha de Pago : 2024-04-22
Medio de Pago : Transferencia Débito Interbancario
Tipo de Negociación Contado

INFORMACIÓN DEL VENDEDOR Y/O PRESTADOR DE SERVICIO

Nombre Apellido o Razón Social : JOSE ROLANDO OSPINA BUSTOS
NIT / Número de Documento 793048317
Tipo de Contribuyente Persona Natural
Tipo de Responsabilidad O-99
Correo jotarospi@hotmail.com
Dirección: CALLE 47 B NORTE 3 CN 77 BRR VIPA
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	1.310-17.13-1418 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

5600061034,, Nro planilla:7918401924-564474634,CUOTA 4

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:6b39899ff38c7cced3d78972f5d3f01c7ad1e5fee1d1df2d40ac68a5d82cf724fe5c91af23a7356c96c805ebd2be8ea1

Autorización Habilitación Facturación Electrónica No. 18764065687971 del 2/16/2024,Desde el No. DS23-1746 hasta el No.DS23-10000 Vigencia: Desde 2/16/2024 hasta 8/16/2025

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. 4

NOMBRE:	JOSE ROLANDO OSPINA BUSTOS
CEDULA:	79304831
CLASE DE CONTRATO:	PRESTACIÓN DE SERVICIOS - PROFESIONALES
No. DE CONTRATO:	1.310-17.13-1418-2024 del 24 de enero de 2024
VALOR DEL CONTRATO:	$20.000.000 (VEINTE MILLONES DE PESOS M/CTE)
DURACIÓN DEL CONTRATO:	Del 24 de enero de 2024 a 30 de Abril de 2024
PERIODO DEL INFORME:	ABRIL de 2024, CUOTA 4
FECHA PRESENTACIÓN:	22 de abril de 2024.

Objeto del contrato: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ECONOMISTA 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. Realizar el levantamiento de información y mapeo de los actores y servicios ofertados para el fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial en el Valle del Cauca, y articular la oferta al servicio de fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial que brinda la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. Realice investigación acerca del ecosistema emprendedor en el valle del cauca, el cual se ha convertido en una herramienta indispensable para la generación de empleo y crecimiento económico de la región. La crisis provocada en gran medida por la pandemia, la volatilidad de la bolsa, las escasas oportunidades de trabajo, la tecnología, los servicios en la nube, los cambios de hábito de los consumidores, la inflación aunada al aumento del desempleo, conocida como la estanflación, han impulsado la creación de nuevos modelos de negocio y por consiguiente han propiciado el nacimiento de multitud de iniciativas de apoyo al emprendimiento, cada una tiene sus particularidades y aporta diferentes productos (inversión/financiación) o servicios (mentoría/aceleración) al mundo del emprendimiento. Inicio por precisar que para que un **ecosistema emprendedor funcione, es necesario que existan tres pilares básicos: emprendedores, educación e inversión**. Se propone la creación de grandes hubs de emprendimiento, un hub empresarial es un centro o espacio físico donde se concentran empresas, startups y emprendedores con el objetivo de colaborar, intercambiar conocimientos, generar sinergias y fomentar la innovación. A

continuación realizo un mapeo de los principales actores del ecosistema emprendedor en función de su aportación al mundo empresarial:

Instituciones que aportan Conocimiento, Capacitación y Mentoria – Capital semilla.

- **Aceleradoras e incubadoras:** Cámaras de comercio, Inn- Pulsa, Sena – Tecno parques, entre otras.
- **Fondos de capital semilla:** Gobernación del valle, Alcaldía Santiago de Cali, Cajas de compensación, Cámaras de Comercio
- **Universidades:** Icesi, Javeriana, Univalle, UniAutonoma.
- **Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.**
- **Coworking y Networking:** El coworking proporciona el ambiente colaborativo y la diversidad de profesionales necesarios para el networking, mientras que el networking aprovecha las conexiones y las oportunidades creadas en un espacio de coworking.
- **Escuela de Negocios**: crear conexiones y espacios para el intercambio / Ruedas de negocios / clusters: **se compone de empresas de diferentes sectores que están ubicadas en una determinada zona y que colaboran entre sí para alcanzar objetivos en común, como innovación, el desarrollo económico regional o la creación de nuevas oportunidades de negocios.**

2. Identificar casos exitosos de programas desarrollados para el fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial en latinoamérica, según solicitud del jefe inmediato y/o el supervisor del contrato. Investigue, recogi y consolide informacion acerca de los negocios exitosos y con tendencia de crecimiento en los últimos años en Colombia:

- Restaurantes: Concentrar la atención en un público objetivo específico y ofrece una experiencia excepcional tanto en términos de sabores como de atención, factor clave de éxito.
- Cafetería: Establecer una cafetería también es una excelente opción, ya que generalmente requiere una inversión inicial más baja que un restaurante y tiene una gran demanda. Selecciona tu público objetivo, ofrece deliciosos platos y brinda un servicio impecable.
- Food Trucks: Los food trucks o camiones gastronómicos han sido un negocio muy rentable en los últimos años, aunque es importante tener en cuenta que requieren una inversión inicial considerable. La ventaja es que no necesitas pagar alquiler por un espacio físico, lo que te permite recuperar tu inversión más rápidamente a largo plazo. Otro beneficio es que puedes llevar tus platos a diversos lugares, ampliando así tu base de clientes.
- Tienda de abarrotes: Las tiendas de abarrotes son una opción excelente para emprendedores en Colombia. La inversión inicial suele ser accesible y tienes la posibilidad de expandir el negocio con el tiempo. La demanda de este tipo de establecimientos es alta, y da la posibilidad de ofrecer una amplia variedad de productos puede generar mejores resultados. Para iniciar, no necesitas una estructura demasiado grande; un mostrador, estantes, un refrigerador y una báscula son suficientes para comenzar un pequeño emprendimiento.
- Negocios relacionados con mascotas: Las mascotas son consideradas como miembros de la familia por muchas personas. Esto significa que, además de dedicarles tiempo, se destina un presupuesto específico para satisfacer sus necesidades.
- Servicio de compras personalizadas: Una nueva categoría en auge es el servicio de compras personalizadas. En la actualidad, este tipo de servicio está en alta demanda.

- Tienda en línea: Fue uno de los negocios más rentables en 2023. No requiere una gran inversión, ya que puedes prescindir de un espacio físico para el almacenamiento y venta de tus productos. Además, te brinda la posibilidad de llegar a una amplia audiencia y funciona los siete días de la semana, las 24 horas del día.
- Cocina de entrega a domicilio: Una interesante alternativa en el ámbito gastronómico es la cocina de entrega a domicilio, especialmente adecuada para emprendedores con recursos limitados.

3. Formular estrategias y propuestas para el fomento del emprendimiento y el desarrollo empresarial a partir del análisis de los diferentes programas y proyectos financiados con recursos públicos, mixtos y/o privados, haciendo énfasis en Bogotá, D.C, Medellín y otras ciudades principales que se considere relevantes. Medellín es conocida como la capital industrial de Colombia, su fuerte ha sido la industria manufacturera y el desarrollo de la industria que requieren mucha mano de obra, la ciudad cuenta con tres (3) alianzas estratégicas, públicas, privadas y académicas para el desarrollo de la región. Medellín ha podido recuperar su reputación como capital de la industria, la moda y la tecnología al convertirse como una zona innovadora o una de las ciudades más innovadoras de Colombia, llegando a nuevos socios internacionales y creando una nueva imagen en todo el mundo para dar a conocer lo que tienen que ofrecer en torno a las iniciativas de innovación. Se estableció un distrito de innovación en la ciudad promovida por la institución del gobierno local Ruta N con un enfoque en promover la innovación, la ciencia y la tecnología en la región. El distrito decidió aprovechar los actores clave locales activos y priorizó 3 mercados estratégicos: Salud, Energía y TIC para potencializar el ecosistema de innovación. Algunos de los actores clave como la Universidad de Antioquia, el Parque Explora, el Planetario, etc. han configurado la infraestructura adecuada para promover la innovación. A medida que la ciudad continúa desarrollándose, están tratando de fortalecer continuamente el desarrollo clave del transporte y la movilidad en la región. Propongo como estrategia para el fomento y el fortalecimiento del emprendimiento en la region, realizar alianzas estrategicas con los ecosistemas empresariales del resto del pais y la region, a fin de realizar intercambios artisticos, culturales, gastronomicos, ruedas de negocio, descubrir talentos deportivos, mediante la investigacion de mercados, con la tecnica conocida como benchmarking, herramienta valiosa que nos posibilita hacer una evaluacion comparativa para acelerar el rendimiento y mejorar los procesos en aquellos campos que otros han tenido grandes y exitosos resultados.

4. Generar propuestas de valor para el rediseño del programa de fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial, a partir de un proceso diagnóstico de necesidades aplicado a emprendedores y Mipymes del departamento, según metodología y directrices de la entidad. Propongo que se implemente como mecanismo para la recoleccion de informacion en la identificacion de necesidades, trabajar la matriz de Planificacion conocida como arbol de problemas con sus causas y consecuencias, para seguidamente trabajar el arbol de objetivos, herramienta valiosa de planificacion usada en el ambito empresarial que nos posibilita visualizar y definir el proposito y las metas de una manera estructurada y jerarquica, esta se basa en que cada objetivo especifico me aporta en la consecucion del objetivo general con el fin de establecer de manera mas efectiva la planificacion del direccionaiento de la empresa o negocio. Una ves Identificando las limitaciones que enfrentan los emprendedores, podremos desarrollar procesos de formacion empresarial, que responan a las necesidades reales que requiere la organización, para de esta manera, realizar alianzas estrategicas con la academia (diplomados) y expertos(speakers) que nos cuenten sus experiencias exitosas.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 4

5. Apoyar tecnicamente el rediseño y reformulación de la ruta de atención del programa para el fortalecimiento del emprendimiento y desarrollo empresarial del Valle del Cauca, ofertado por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, incluyendo la formulación de indicadores y la elaboración de la documentación técnica que soporta su funcionamiento a nivel departamental. Propongo a fin de mejorar la ruta de atencion, que se defina la oferta institucional acorde con la vision y mision que se va a implementar dentro de la nueva reestructuracion, del Centro de emprendiento e innvacion. De igual manra, considero que se deben implementar indicadores de logro y de impacto.

6. Representar a la dependencia en espacios de concertación y colaboración en torno al documento del emprendimiento y el desarrollo empresarial del Valle del Cauca, según asignación del jefe inmediato, y/o supervisor del contrato. Realice visita a terreno de las instituciones educativas, CECEP – ubicada en la Calle 9B #29A-67 B/Champagnat, me entreviste con el Señor Guillermo Gonzales diretor de comunicaciones- Tel.: 311-7324052, quien me brindo informacion del programa emprendiendo ando, cuya finalidad es el apoyo con seminarios a emprendedores y mipymes acode a sus necesidades especificas. De igual manera visie la Institucion Universitaria Antonio Jose Camacho, donde me reuni con la señora mónica castaño castaño Directora del programa de liderazgo y emprendimiento – PLE- Tel.: 315-2442756, dirijido a la poblacion estudiantil emprendedora para los estratos 1,2 y 3 totalmente gratis. Dichas visitas las realice los dias 01 y 02 de abril del año en curso, con el fin de incluir a las instituciones y sus programas en la matriz de actores del ecosistema empresarial. De igual manera asisti a las reuniones convocada por el Subsecretario de Emprendimiento y Desarrollo empresarial los dias 13 de marzo de 2024, donde se dieron los lineamientos para la ruta de atención, los dias1y2 de abril/2024, asistio a las reuniones de capacitacion, realizadas virtualmente por google meet para el diligenciamiento del formato de caracterizacion yidiagnostico de los emprendedores.

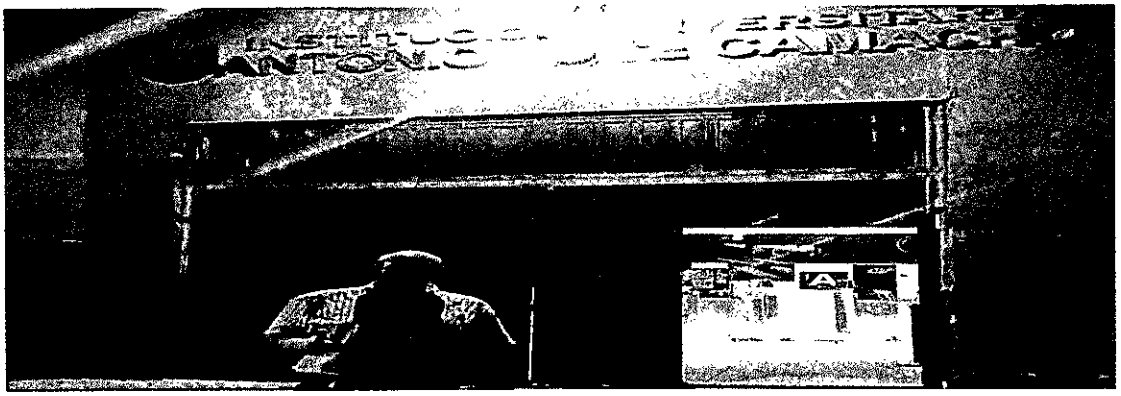
De igual manera, asisti a los webinar Transformando tu estrategia digital – potenciando tus ventas con inteligencia artificial y Tres (3) Hacks infalibles para impulsar tu negocio a la eficiencia operativa, reuniones realizadas por google meet el dia 16 de abril de 2024, en el horario de 4 a 6 p.m.

7. 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. Visite los dias 01 y 02 de abril del año en curso las instituciones educativas FCECEP y la institucion universitaria antonio Jose Camacho con el fin de articular y consolidar la ruta del ecosistema empresarial, que servira de base para el direccionamiento de los emprendedores y start up, localizados en el valle del cauca.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 4

DE LA ACTIVIDAD 1



ACTIVIDADES 2

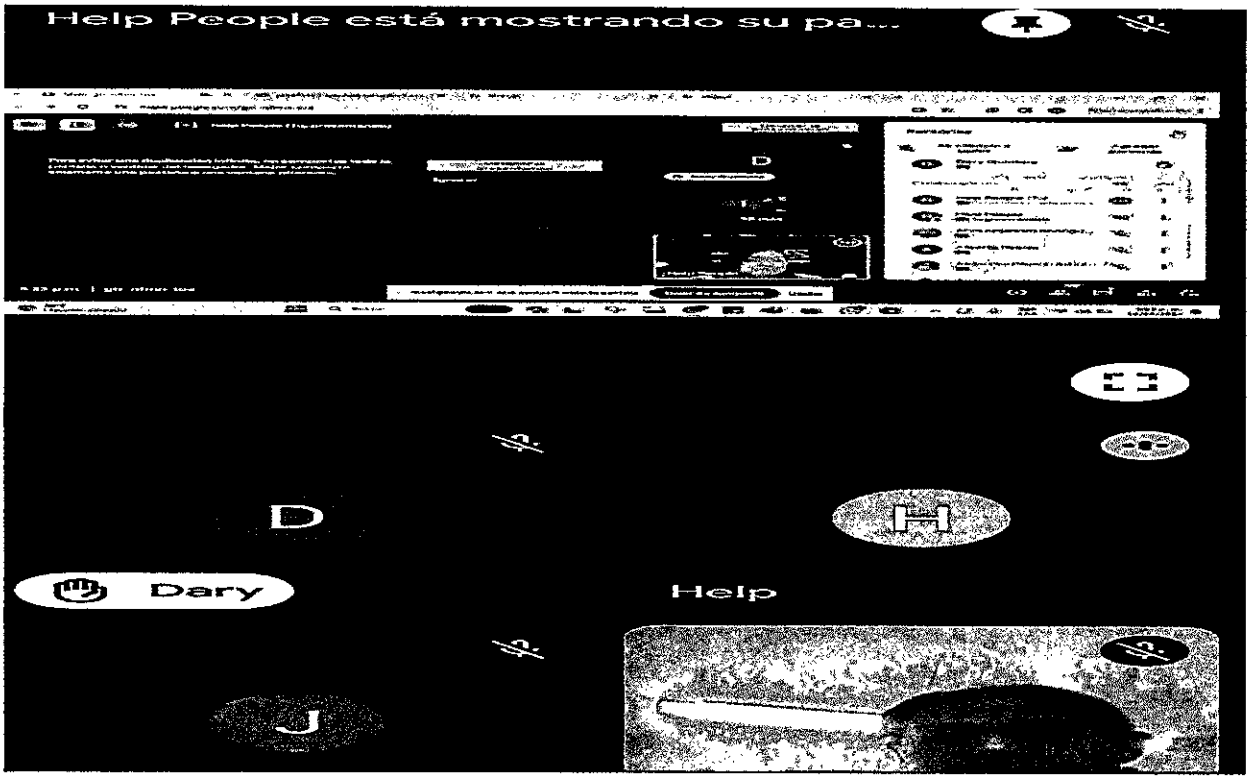


ACTIVIDADES 3

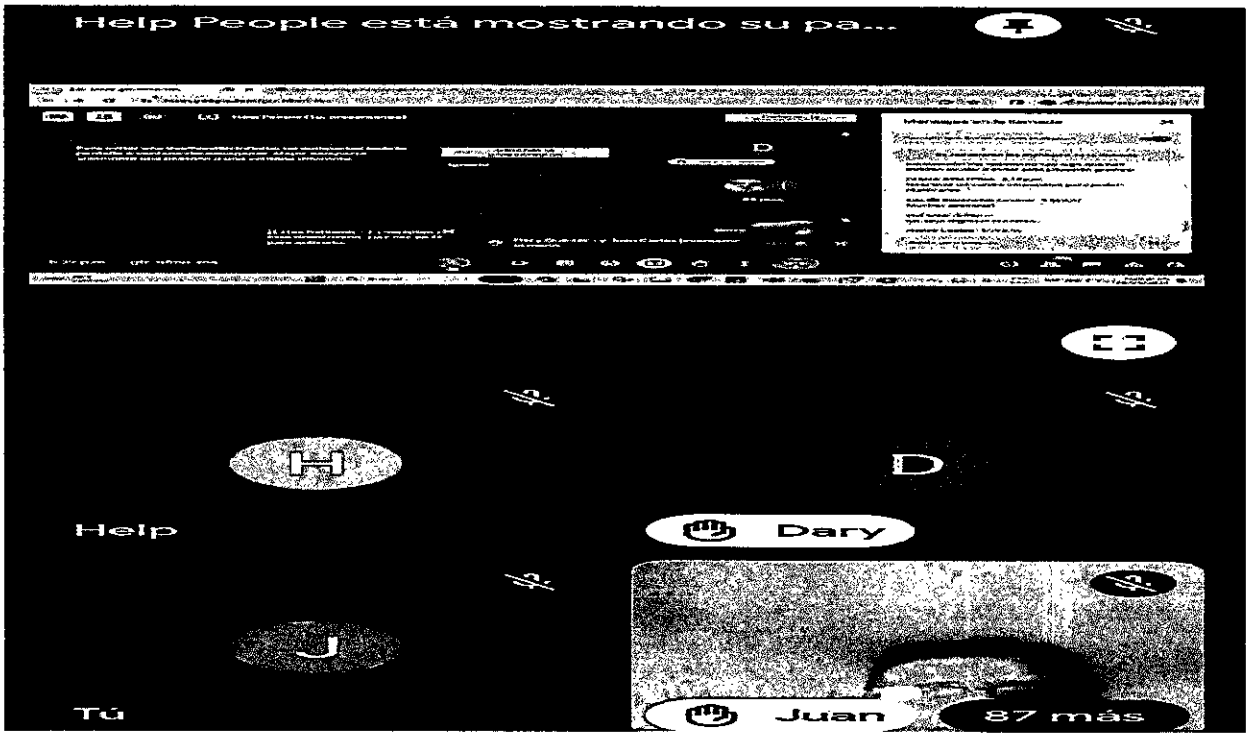


INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No: 4

ACTIVIDADES 4



ACTIVIDADES 5



INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 4

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 lo 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,

JOSE ROLANDO OSPINA BUSTOS
C.C.79304831
Teléfono: 3117702538
Correo:jrolandoospina@gmail.com

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

GOBERNACIÓN
VALLE DEL CAUCA
Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

FO-M9-P3-01- V01

REUNIÓN ORDINARIA -ALIANZA ESTRATEGICA OFICINA DESARROLLO ECONOMICO ALCALDIA DE YUMBO

ACTA No. 001

1.330.20.50.35

FECHA: 08 de abril de 2024

HORA DE INICIO: 02:00 PM

HORA DE TERMINACIÓN: 04:30 PM

LUGAR: OFICINA DE DESARROLLO ECONOMICO Y COMPETITIVIDAD

ASISTENTES :

Paulo Cesar Polo Navarro-Director de Desarrollo económico
José Rolando Ospina Bustos- Gestor Centro empresarial Yumbo
Nathalia Vanessa González Rivas- Gestora Centro empresarial Yumbo

ORDEN DEL DÍA:

1. Verificación del Quorum
2. Concertación Alianza estratégica
3. varios

DESARROLLO:

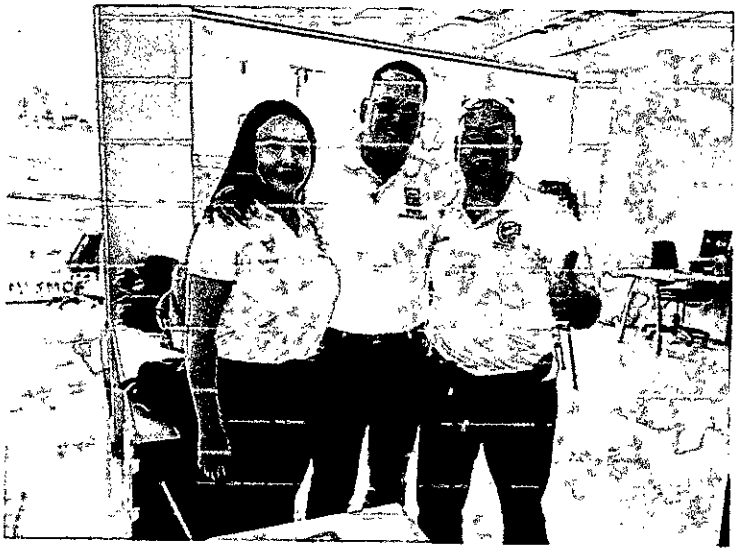
Siendo las 02:00 pm, nos reunimos en la oficina de desarrollo económico de la alcaldía del municipio de yumbo, ubicada en la carrera 5 # 4-20 B/ Belalcázar donde nos encontramos con el director Paulo Cesar Polo Navarro, existiendo el quorum para dar inicio a la reunión acordada.

Haciendo uso de la palabra el señor director Paulo Cesar Polo Navarro, expreso que nos facilitaría un espacio dentro de la oficina bajo la salvedad de no colocar avisos publicitarios del programa ValleINN. De igual manera expreso que el programa que gozaba de una imagen y posicionamiento como marca en el valle del cauca, no veía con claridad como articularlo a los programas de la oficina de desarrollo económico que tiene por finalidad dentro del plan de desarrollo del

FO-M9-P3-01- V01

municipio de yumbo apoyar programas de emprendimiento y desarrollo empresarial. (economía campesina, económica Popular entendida como aquellos emprendedores que estén o no formalizados). De igual manera tienen previsto apoyar al sector empresarial en la Macro rueda cien que se llevara a cabo en la ciudad de Cartagena para aquellos empresarios que tienen productos, bienes y servicios para exportar-Alianza PROCOLOMBIA.

Agotado el orden del día se da por terminada la reunión.



Para constancia se firma en el municipio de yumbo, a los ocho (08) días del mes de abril de 2024

NATHALIA GONZALEZ RIVAS
Gestora

JOSE ROLANDO OSPINA
Gestor

Redactor: Jose Rolando Ospina y Nathalia González Rivas
Transcriptor: Nathalia González Rivas
Revisó:

Departamento del Valle del Cauca Gobernación	**INFORME DE SEGUIMIENTO DE SUPERVISIÓN**	Código: FO-M9-P2-02 Versión:02 Fecha de Aprobación: 17/06/2019 Página: 1 de 9

Fecha:	22	de	abril	de	2024

INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO			
CONTRATO	X – Prestación de servicios	**CONVENIO**	
Contrato número:	1.310-17.13-1418-2024	de	24 de enero de 2024
Acta Aclaratoria		del	

Disponibilidad y Registro presupuestal: CDP No. 5500005087 ITEM 1 Del 11/01/2024 y RPC No. 5600061034 Del 24/01/2024 • **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 ECONOMISTA 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	**JOSE ROLANDO OSPINA BUSTOS** **C.C. 79304831** Teléfono. 3117702538

OBJETIVO DEL INFORME

Este informe tiene como objetivo dejar constancia del cumplimiento del cronograma de actividades y plan de trabajo presentado en **ABRIL de 2024, CUOTA 4,** por lo que se concluye que, las obligaciones contractuales durante ABRIL 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 ESPECIFICAS CONTEMPLADAS EN EL CONTRATO POR PARTE DEL CONTRATISTA.

Especificaciones, actividades u obligaciones específicas contractuales.	1. Realizar el levantamiento de información y mapeo de los actores y servicios ofertados para el fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial en el Valle del Cauca, y articular la oferta al servicio de fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial que brinda la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. 2. Identificar casos exitosos de programas desarrollados para el fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial en latinoamérica, según solicitud del jefe inmediato y/o el supervisor del contrato. 3. Formular estrategias y propuestas para el fomento del emprendimiento y el desarrollo empresarial a partir del análisis de los diferentes programas y proyectos financiados con recursos públicos, mixtos y/o privados, haciendo énfasis en Bogotá, D.C, Medellín y otras ciudades principales que se considere relevantes. 4. Generar propuestas de valor para el rediseño del programa de fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial, a partir de un proceso diagnóstico de necesidades aplicado a emprendedores y Mipymes del departamento, según metodología y directrices de la entidad. 5. Apoyar tecnicamente el rediseño y reformulación de la ruta de atención del programa para el fortalecimiento del emprendimiento y desarrollo empresarial del Valle del Cauca, ofertado por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, incluyendo la formulación de indicadores y la elaboración de la documentación técnica que soporta su funcionamiento a nivel departamental. 6. Representar a la dependencia en espacios de concertación y colaboración en torno al documento del emprendimiento y el desarrollo empresarial del Valle del Cauca, según asignación del jefe inmediato y/o supervisor del contrato. 7. 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 **ABRIL de 2024.** 100% 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. 100,0%
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. 1.310-17.13-1418-2024 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. 4 presentado por el contratista, como se detalla a continuación:

1. Realizar el levantamiento de información y mapeo de los actores y servicios ofertados para el fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial en el Valle del Cauca, y articular la oferta al servicio de fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial que brinda la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. El contratista investigo acerca del ecosistema empresarial en el valle del cauca, el cual se ha convertido en una herramienta indispensable para la generación de empleo y crecimiento económico de la región. La crisis económica, provocada en gran medida por la pandemia, los sectores tradicionales de inversión, la volatilidad de la bolsa, las escasas oportunidades de trabajo, la tecnología, los servicios en la nube, los cambios de hábito de los consumidores, la inflación aunada al aumento del desempleo, conocida como estanflación, han impulsado la creación de nuevos modelos de negocio y por consiguiente han propiciado el nacimiento de multitud de iniciativas de apoyo al emprendimiento, cada una tiene sus particularidades y aporta diferentes productos (inversión/financiación) o servicios (mentoría/aceleración) al mundo del

emprendimiento. El contratista en su fase argumentativa inicia por precisar que para que un ecosistema emprendedor funcione, es necesario que existan tres pilares básicos: emprendedores, educación e inversión, en ese orden de ideas el contratista propone la creación de grandes **hubs** de emprendimiento, **un hub empresarial es un centro o espacio físico donde se concentran empresas, startups y emprendedores con el objetivo de colaborar, intercambiar conocimientos, generar sinergias y fomentar la innovación.** A continuación el contratista realiza un mapeo de los principales actores del ecosistema emprendedor en función de su aportación al proyecto empresarial:

Instituciones que aportan Conocimiento: Formación, Capacitación y Mentoria.

- Aceleradoras e incubadoras: Cámaras de comercio, Inn- Pulsa, Sena – Tecno parques, entre otras.
- Universidades: Icesi, Javeriana, Univalle, UniAutonoma.
- Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.
- **Coworking y Networking: El coworking proporciona el ambiente colaborativo y la diversidad de profesionales necesarios para el networking, mientras que el networking aprovecha las conexiones y las oportunidades creadas en un espacio de coworking.**
- Escuela de Negocios: crear conexiones y espacios para el intercambio / Ruedas de negocios / clusters: **se compone de empresas de diferentes sectores que están ubicadas en una determinada zona y que colaboran entre sí para alcanzar objetivos en común, como innovación, el desarrollo económico regional o la creación de nuevas oportunidades de negocios.**
- Crowfunding: **Existen 4 tipos de crowdfunding (donación, recompensa, inversión y préstamo).**
- Bancoldex: Sociedad de Economía Mixta que apoya la actividad productiva de las mipymes y la internacionalización de las empresas colombianas.
- Fondo Mujer emprende: facilita herramientas formativas y técnicas para mujeres mayores de 18 años, que cuentan con un emprendimiento de al menos un año de funcionamiento (con o sin inicio de actividades).

2. Identificar casos exitosos de programas desarrollados para el fomento al emprendimiento y el desarrollo empresarial en latinoamérica, según solicitud del jefe inmediato y/o el supervisor del contrato. El contratista recolecto informacion acerca de los negocios exitosos y con tendencia de crecimiento en los últimos años en Colombia:

- Restaurantes: Concentran la atención en un público objetivo específico y ofrece una experiencia excepcional tanto en términos de sabores como de atención, factor clave de éxito.
- Cafetería: Establecer una cafetería también es una excelente opción, ya que generalmente requiere una inversión inicial más baja que un restaurante y tiene una gran demanda. Selecciona tu público objetivo, ofrece deliciosos platos y brinda un servicio impecable.
- Food Trucks: Los food trucks o camiones gastronómicos han sido un negocio muy rentable en los últimos años, aunque es importante tener en cuenta que requieren una inversión inicial considerable. La ventaja es que no necesitas pagar alquiler por un espacio físico, lo que te permite recuperar tu inversión más rápidamente a largo plazo. Otro beneficio es que puedes llevar tus platos a diversos lugares, ampliando así tu base de clientes.
- Tienda de abarrotes: Las tiendas de abarrotes son una opción excelente para emprendedores en Colombia. La inversión inicial suele ser accesible y tienes la posibilidad de expandir el negocio con el tiempo. La demanda de este tipo de establecimientos es alta, y da la posibilidad de ofrecer una amplia variedad de productos puede generar mejores resultados. Para iniciar, no se necesita una estructura demasiado grande; un mostrador, estantes, productos de alta rotación, un refrigerador y una báscula son suficientes para comenzar un pequeño emprendimiento.
- Negocios relacionados con mascotas: Las mascotas son consideradas como miembros de la familia por muchas personas. Esto significa que, además de dedicarles tiempo, se destina un presupuesto específico para satisfacer sus necesidades.
- Servicio de compras personalizadas: Una nueva categoría en auge es el servicio de compras personalizadas. En la actualidad, este tipo de servicio está en alta demanda.
- Tienda en línea: Fue uno de los negocios más rentables en 2023. No requiere una gran inversión, ya que puedes prescindir de un espacio físico para el almacenamiento y venta de tus productos. Además, te brinda la posibilidad de llegar a una amplia audiencia y funciona los siete días de la semana, las 24 horas del día.
- Cocina de entrega a domicilio u ocultas: Una interesante alternativa en el ámbito gastronómico es la cocina de entrega a domicilio, especialmente adecuada para emprendedores con recursos limitados.

3. Formular estrategias y propuestas para el fomento del emprendimiento y el desarrollo empresarial a partir del análisis de los diferentes programas y proyectos financiados con recursos públicos, mixtos y/o privados, haciendo énfasis en Bogotá, D.C, Medellín y otras ciudades principales que se considere relevantes. El contratista propone como estrategia para el fomento y el fortalecimiento del emprendimiento en la region, realizar alianzas estrategicas con los ecosistemas empresariales del resto del pais y la region, a fin de realizar intercambios artisticos, culturales, gastronomicos, ruedas de negocio, descubrir talentos deportivos, mediante la investigacion de mercados conocida como benchmarking, herramienta valiosa que nos posibilita hacer una evaluacion comparativa para acelerar el rendimiento y mejorar los procesos en aquellos campos que otros han tenido grandes y exitosos resultados.

4.Generar propuestas de valor para el rediseño del programa de fortalecimiento al emprendimiento y desarrollo empresarial, a partir de un proceso diagnóstico de necesidades aplicado a emprendedores y Mipymes del departamento, según metodología y directrices de la entidad. El contratista propone desarrollar como mecanismo para la recoleccion de informacion en el proceso de identificacion de necesidades, trabajar la matriz de Planificacion conocida como arbol de problemas con sus causas y consecuencias, para seguidamente trabajar el arbol de objetivos, herramienta valiosa de planificacion usada en el ambito empresarial que nos posibilita visualizar y definir el proposito y las metas de una manera estructurada y jerarquica, esta se basa en que cada objetivo especifico me aporta en la consecucion del objetivo general con el fin de establecer de manera mas efectiva la planificacion del direccionaiento de la empresa o negocio. Una ves Identificado las limitaciones que enfrentan los emprendedores, podremos desarrollar procesos de formacion empresarial, que respondan a las necesidades reales que requiere la organización, para de esta manera, realizar alianzas estrategicas con la academia (diplomados) y expertos(speakers) que nos cuenten sus experiencias exitosas.

5. Apoyar tecnicamente el rediseño y reformulación de la ruta de atención del programa para el fortalecimiento del emprendimiento y desarrollo empresarial del Valle del Cauca, ofertado por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, incluyendo la formulación de indicadores y la elaboración de la documentación técnica que soporta su funcionamiento a nivel departamental. El contratista propone que la ruta de atencion debe definir la oferta institucional acorde con la vision y mision que se va a implementar dentro de la nueva reestructuracion del Centro de emprendiento e innvacion. El contratista considera que se deben implementar indicadores de logro y de impacto.

6. Representar a la dependencia en espacios de concertación y colaboración en torno al documento del emprendimiento y el desarrollo empresarial del Valle del Cauca, según asignación del jefe inmediato y/o supervisor del contrato. El contratista visito las instituciones Educativas, CECEP – ubicada en la Calle 9B #29A-67 B/Champagnat, se entrevisto con el Señor Guillermo Gonzales diretor de comunicaciones- Tel.: 311-7324052, quien informo al contratista del programa denominado emprendiendo ando, cuya finalidad es el apoyo con seminarios a emprendedores y mipymes acorde a los requerimientos que el emprendedor tenga. De igual manera el contratista visito la Institucion Universitaria Antonio Jose Camacho, donde se reunio con la señora monica castaño castaño Directora del programa de liderazgo y emprendimiento - PLE Tel.: 315-2442756, dirijido a la poblacion estudiantil emprendedora de la institucion para los estratos 1,2 y 3 totalmente gratis. Dichas visitas se realizaron los dias 01 y 02 de abril del año en curso, estas instituciones con sus programas fueron incluidos en la matriz de actores del ecosistema empresarial que actualmente se esta consolidando. De igual manera el contratista asistio a las reuniones convocada por el Subsecretario de Emprendimiento y Desarrollo empresarial los dias 13 de marzo de 2024, donde se dieron los lineamientos para la ruta de atencion, los dias1y2 de abril/2024, el contratista asistio a las reuniones de capacitacion, realizadas virtualmente por google meet para el diligenciamiento de caracterizacion y diagnostico a realizar con los emprendedores.

De igual manera, el contrtista asistio a los webinar Transformando tu estrategia digital potenciando tus ventas con inteligencia artificial y Tres (3) Hacks infalibles para impulsar tu negocio a la eficiencia operativa, reuniones realizadas por google meet el dia 16 de abril de 2024, en el horario de 4 a 6 p.m.

7. 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. El contratista los dias 01 y 02 de abril del año en curso, visito las instituciones educativas FCECEP y la institucion universitaria antonio Jose Camacho. De igual manera el contratista realizo labores de atencion personalizada a emprendedores y visitas de campo con el fin de conocer mas de cerca lo que hacen los emprendedores dentro de sus negocios.

SEGUIMIENTO ADMINISTRATIVO

El contratista ha cumplido con el pago oportuno de los aportes legales de Salud, Pensión y Arl, para lo cual se **PLANILLA DE PAGO Nro. 7918401924 y SOPORTE DE PAGO PIN/CUS/REFERENCIA Nro. 564474634. con periodo de cotización del mes de MARZO de 2024.** 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	$	CUOTA 2	Febrero/2024	5.000.000	Cancelada
Reajustes	$	CUOTA 3	Marzo/2024	5.000.000	Cancelada
Actualización de precios	$				
Valor Total del Contrato	$20.000.000				
Valor pagado	$15.000.000				
Valor causado que no se ha pagado	$5.000.000				
Valor total ejecutado	$20.000.000				
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 las afiliaciones y/o 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:

22	días del mes de	**abril**	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

Gmail

Jose Rolando Ospina Bustos <jrolandoospina@gmail.com>

PSE Transacción Aprobada - CUS 564474634

1 mensaje

serviciopse@achcolombia.com.co <serviciopse@achcolombia.com.co> 9 de abril de 2024, 10:28 a.m.
Para: jrolandoospina@gmail.com



¡Hola, Jose rolando ospina!

Gracias por utilizar los servicios de BANCOOMEVA S.A. y PSE. los siguientes son los datos de tu transacción:

Estado de la Transacción: **Aprobada**
CUS: 564474634
Empresa: SOI ACH
Descripción: Pago de la Planilla Integrada de Seguridad Social y Parafisacales
Valor de la Transacción: $ 581.200
Fecha de Transacción: 09/04/2024

Ten en cuenta estos tips de seguridad

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





ACH Colombia Oficial



@ACHColombia_



ACHColombiaOficial



ACH Colombia Oficial

PLANILLA INTEGRADA AUTOLIQUIDACIÓN APORTES
SOPORTE DE PAGO GENERAL

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

TIPO IDENTIFICACIÓN:	CEDULA DE CIUDADANIA	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:	79304831
NOMBRE Ó RAZÓN SOCIAL:			JOSE ROLANDO OSPINA BUSTOS
CIUDAD/MUNICIPIO:	CALI	DEPARTAMENTO:	VALLE
DIRECCIÓN:	CLL 47 B NORTE # 3 C N 77	TELÉFONO:	3226834
TIPO APORTANTE:	02-INDEPENDIENTE	CLASE APORTANTE:	I-INDEPENDIENTE
TIPO EMPRESA:	PRIVADA	ACTIVIDAD ECONOMICA:	Actividades reguladoras y facilitadoras de la act
FORMA DE PRESENTACIÓN:	ÚNICO		
APORTANTE EXONERADO PAGO APORTES SALUD, SENA E ICBF (REFORMA TRIBUTARIA):			NO

DATOS GENERALES DE LA PLANILLA

NÚMERO PLANILLA:		**7918401924**	TIPO DE PLANILLA:		I-INDEPENDIENTES
PERIODO COTIZACIÓN OTROS	MES marzo	AÑO 2024	PERIODO COTIZACIÓN SALUD:	MES marzo	AÑO 2024
DÍAS DE MORA:		1			
FECHA PAGO (aaaa/mm/dd):		2024/04/09	NÚMERO AUTORIZACIÓN:		564474634

TOTAL APORTES A PENSIÓN

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	COTIZACIÓN	APORTES VOLUNTARIOS		FSP		MORA		TOTALES		
CÓDIGO	NOMBRE			EMPLEADOR	COTIZANTE	SOLIDARIDAD	SUBSISTENCIA	COTIZACIÓN	FSP	APORTES	MORA	VALOR PAGADO
230301	230301-PORVENIR	1	$ 320.000	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 300	$ 0	$ 320.000	$ 300	$ 320.300
SUBTOTALES:										**$ 320.000**	**$ 300**	**$ 320.300**

TOTAL APORTES A SALUD

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	INCAPACIDAD POR ENFERMEDAD		LICENCIA MATERNIDAD		SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN		MORA		TOTALES			
CÓDIGO	NOMBRE		NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	APORTES	MORA	DESCUENTO	VALOR PAGADO
EPS010	CIA SURAMERICANA DE SERVICIOS DE SALUD	1		$ 0		$ 0		$ 0	$ 250.000	$ 0	$ 300	$ 0	$ 250.000	$ 300	$ 0	$ 250.300
SUBTOTALES:													**$ 250.000**	**$ 300**	**$ 0**	**$ 250.300**

TOTAL APORTES A RIESGOS PROFESIONALES

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	INCAPACIDAD IRP			SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN	TOTALES			
CÓDIGO	NOMBRE		NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	PAGO A OTROS RIESGOS	PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	APORTES	MORA	DESCUENTO	VALOR PAGADO
14-23	14-23-POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	1		$ 0	$ 0		$ 0	$ 10.500	$ 10.500	$ 100	$ 0	$ 10.600
SUBTOTALES:									**$ 10.500**	**$ 100**	**$ 0**	**$ 10.600**

LIQUIDACIÓN DETALLADA APORTES

DATOS DEL COTIZANTE									NOVEDADES																	SEGURIDAD SOCIAL																					PARAFISCALES						
																										PENSIÓN								SALUD						ARP														
																													FSP		APORTES VOLUNTARIOS																								
Nº	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	TIPO COTIZANTE	SUBTIPO COTIZANTE	SALARIO BÁSICO	TIPO DE SALARIO	COLOMBIANO	EXTRANJERO	REFORMA TRIBUTARIA	ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	COR	VSP	VST	SLN	COM	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRP	ADMIN	DIAS COT	IBC	COTIZACIÓN	SUBSISTENCIA	SOLIDARIDAD	EMPLEADOR	EMPLEADO	INDICADOR TARIFA ESPECIAL	TOTAL APORTE	ADMIN	DIAS COT	IBC	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	TOTAL APORTE	ADMIN	DIAS COT	IBC	CENTRO DE TRABAJO	TOTAL APORTE	DIAS COT	IBC	CCF	ADMIN	TOTAL APORTE	SENA	TOTAL APORTE	ICBF	TOTAL APORTE	ESAP	TOTAL APORTE	MINEDU	TOTAL APORTE
1	CC 79304831	OSPINA BUSTOS JOSE ROLANDO	INDEPENDIENTE CONTRATO PRESTACIÓN DE SERVICIOS		$ 2.000.000				NO																	230301-PORVENIR	30	$ 2.000.000	$ 320.000	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	Normal	$ 320.000	CIA SURAMERICANA DE SERVICIOS DE SALUD	30	$ 2.000.000	$ 250.000	$ 0	$ 250.000	14-23-POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	30	$ 2.000.000	79304831	$ 10.500		$ 0		$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0

TOTAL **$ 581.200**