DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR

N° DS232373

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: 17/07/2024 00:00:00
Fecha de Pago : 2024-07-15
Medio de Pago : Transferencia Débito Interbancario
Tipo de Negociación Contado

INFORMACIÓN DEL VENDEDOR Y/O PRESTADOR DE SERVICIO

Nombre Apellido o Razón Social : MARIA JOSE GOMEZ SANDOVAL
NIT / Número de Documento 10102160543
Tipo de Contribuyente Persona Natural
Tipo de Responsabilidad O-99
Correo mariajosegomezsandoval@hotmail.com
Dirección: CALLE 13A # 68A-25
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	1.310-17.13-8427 CONTRATO DEL 19 JUNIO 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

5600069497,, Nro planilla:1064333499 - 699143397,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:28587a130f0eb3344af3c9a53e23d4206f97b7a35d78a7163295de18b89cedee1697bfaab5c87d040af730d48adda201

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. 2

NOMBRE:	MARIA JOSE GOMEZ SANDOVAL
CEDULA:	1010216054
CLASE DE CONTRATO:	PRESTACIÓN DE SERVICIOS - Prestación de servicios profesionales
No. DE CONTRATO:	1.310-17.13-8427-2024 del 19 de junio de 2024
VALOR DEL CONTRATO:	$32.500.000 (TREINTA Y DOS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE)
DURACIÓN DEL CONTRATO:	Del 20 de junio de 2024 a 31 de Diciembre de 2024
PERIODO DEL INFORME:	JULIO de 2024, CUOTA 2
FECHA PRESENTACIÓN:	15 de julio 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 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. Crear talleres formativos que aborden temas claves del desarrollo empresarial, adaptados a las necesidades de cada centro empresarial.

- Desarrollé talleres formativos dirigidos a empresarios locales, con el objetivo de fortalecer sus habilidades y conocimientos en áreas clave del desarrollo empresarial. El primer taller diseñado se centra en la introducción y aplicación del modelo Canvas.

Este taller, programado para ser ejecutado durante las visitas a las comunas, tiene una duración de 30 minutos. El objetivo principal es que los empresarios comprendan y utilicen el modelo Canvas para identificar su promesa de valor y segmentar sus clientes de manera efectiva. La metodología utilizada es altamente lúdica, facilitando un aprendizaje interactivo y práctico.

Objetivos Específicos:

- Introducir el modelo Canvas y sus componentes esenciales.
- Ayudar a los empresarios a definir claramente su propuesta de valor.
- Guiar a los participantes en la identificación y segmentación de sus clientes clave.
- Promover una comprensión práctica y aplicada del modelo a través de actividades interactivas.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2

2. Desarrollar materiales educativos y recursos de capacitación innovadores, como presentaciones, manuales y herramientas interactivas.

- Creé una variedad de materiales educativos y recursos de capacitación innovadores diseñados para mejorar el aprendizaje y la retención de información entre los participantes de los programas de desarrollo empresarial.
Preparé presentaciones visualmente atractivas y bien estructuradas para apoyar las sesiones de capacitación, asegurando que los conceptos clave se comuniquen de manera clara y efectiva.

3. Evaluar constantemente las metodologías de enseñanza utilizadas en los talleres, analizando la retroalimentación para mejorar continuamente el enfoque pedagógico.

- Se implementó un sistema de evaluación continua de las metodologías de enseñanza empleadas en los talleres. Se recogió y analizó la retroalimentación de los participantes para identificar áreas de mejora y ajustar el enfoque pedagógico según fuera necesario.

4. Implementar sistemas de seguimiento para evaluar la calidad del servicio ofrecido por los centros de desarrollo empresarial, identificando áreas de mejora y tomando medidas correctivas.

- Se establecieron sistemas de seguimiento para evaluar la calidad del servicio ofrecido por los centros de desarrollo empresarial. Esto incluyó la identificación de áreas de mejora y la implementación de medidas correctivas.

5. Colaborar estrechamente en la formulación de proyectos y programas destinados a promover el desarrollo empresarial, competitividad e innovación, aportando ideas y propuestas innovadoras.

- Participé en diversas sesiones de trabajo dedicadas a la mejora continua de los proyectos en desarrollo. Estas sesiones incluyeron la formulación y perfeccionamiento del proyecto de impulso comercial, el cual es fundamental para la operación y éxito de los centros de desarrollo empresarial.

6. Participar en el seguimiento y la ejecución de proyectos y contratos relacionados con el desarrollo empresarial, asegurando el cumplimiento de los objetivos y la satisfacción de las partes interesadas.

- Participé en una reunión de seguimiento centrada en el software del programa ValleINN. Durante esta reunión, se realizaron pruebas y ajustes necesarios para optimizar el rendimiento y maximizar el impacto del software.

7. Apoyar la estructuración de los procesos contractuales que deba adelantar la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, en lo concerniente a la elaboración y actualización de análisis de sector.

Durante este periodo, aunque la Subsecretaría no ha realizado procesos contractuales, llevé a cabo investigaciones sobre la oferta y demanda en diversas temáticas que pueden ser de interés para futuras contrataciones.

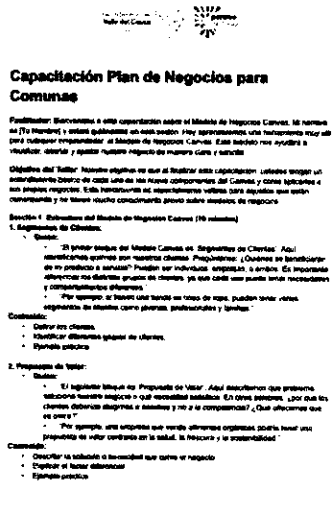
8. Las demás que le sean asignadas por el supervisor del contrato o jefe inmediato, para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con la naturaleza del contrato.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2

- Actualicé la presentación de la oferta de actividades de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, asegurando que la información refleje las iniciativas y programas más recientes y relevantes.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1



Capacitación Plan de Negocios para Comunas

Facilitador: Bienvenidos a esta capacitación sobre el Modelo de Negocios Canvas. Mi nombre es [Tu Nombre], y estoy aquí para guiarlos en este proceso. Hoy aprenderemos una herramienta muy útil para cualquier emprendedor: el Modelo de Negocios Canvas. Este método nos ayudará a visualizar, diseñar y ajustar nuestro negocio de manera clara y concisa.

Objetivo del Taller: Nuestro objetivo es que al finalizar esta capacitación, ustedes tengan un entendimiento básico de cada uno de los nueve componentes del Canvas y cómo aplicarlos a sus propios negocios. Esta herramienta es especialmente valiosa para aquellos que están comenzando y no tienen mucho conocimiento previo sobre modelos de negocios.

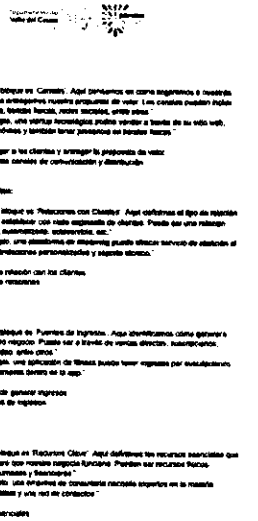
Sección 1: Estructura del Modelo de Negocios Canvas (15 minutos)

1. Segmentos de Clientes:
   - Bosley:
     - "El primer bloque del Modelo Canvas es Segmentos de Clientes. Aquí identificamos quiénes son nuestros clientes. Preguntémos: ¿Quiénes se beneficiarán de mi producto o servicio? Pueden ser individuos, empresas, o ambos. Es importante diferenciar los distintos grupos de clientes, ya que cada uno puede tener necesidades y comportamientos diferentes.
     - "Por ejemplo, si tienen una tienda en línea de ropa, pueden tener varios segmentos, los mismos como padres, profesionales y jóvenes."

Contenido:
- Definir los clientes.
- Identificar diferentes grupos de clientes.
- Ejemplo práctico.

2. Propuesta de Valor:
   - Bosley:
     - "El siguiente bloque es 'Propuesta de Valor'. Aquí describimos qué problema soluciona nuestro negocio o qué necesidad satisface. En otras palabras, ¿por qué los clientes deberían elegirnos a nosotros y no a la competencia? ¿Qué ofrecemos que es único?"
     - "Por ejemplo, una empresa que vende alimentos orgánicos podría tener una propuesta de valor centrada en la salud, la frescura y la sostenibilidad."

Contenido:
- Describir la solución o necesidad que cubre el negocio.
- Explicar el factor diferencial.
- Ejemplo práctico.



3. Canales:
   - Bosley:
     - "El tercer bloque es 'Canales'. Aquí pensamos en cómo llegaremos a nuestros clientes y cómo entregaremos nuestra propuesta de valor. Los canales pueden incluir ventas en línea, tiendas físicas, redes sociales, entre otras."
     - "Por ejemplo, una startup tecnológica podría vender a través de su sitio web, aplicaciones móviles y también tener presencia en tiendas físicas."

Contenido:
- Explicar cómo llegar a los clientes y entregar la propuesta de valor.
- Identificar diferentes canales de comunicación y distribución.
- Ejemplos prácticos.

4. Relaciones con Clientes:
   - Bosley:
     - "El cuarto bloque es 'Relaciones con Clientes'. Aquí definimos el tipo de relación que queremos establecer con cada segmento de clientes. Puede ser una relación personalizada, automatizada, colaborativa, etc."
     - "Por ejemplo, una plataforma de streaming puede ofrecer servicio de atención al cliente, recomendaciones personalizadas y soporte técnico."

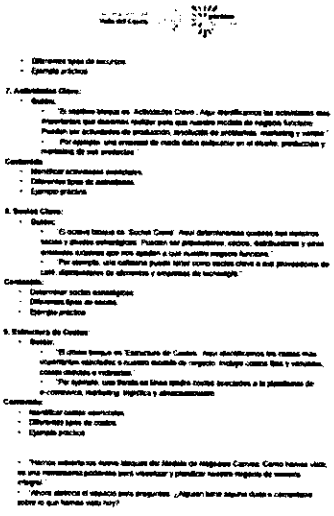
Contenido:
- Describir el tipo de relación con los clientes.
- Diferentes tipos de relaciones.
- Ejemplo práctico.

5. Fuentes de Ingresos:
   - Bosley:
     - "El quinto bloque es 'Fuentes de Ingresos'. Aquí identificamos cómo generará ingresos nuestro negocio. Puede ser a través de ventas directas, suscripciones, alquiler, publicidad, entre otros."
     - "Por ejemplo, una aplicación de fitness puede tener ingresos por suscripciones mensuales y compras dentro de la app."

Contenido:
- Identificar formas de generar ingresos.
- Diferentes modelos de ingresos.
- Ejemplo práctico.

6. Recursos Clave:
   - Bosley:
     - "El sexto bloque es 'Recursos Clave'. Aquí definimos los recursos esenciales que necesitamos para que nuestro negocio funcione. Pueden ser recursos físicos, intelectuales, humanos y financieros."
     - "Por ejemplo, una empresa de consultoría necesita expertos en la materia, software de análisis y una red de contactos."

Contenido:
- Definir recursos esenciales.



- Diferentes tipos de recursos.
- Ejemplo práctico.

7. Actividades Clave:
   - Bosley:
     - "El séptimo bloque es 'Actividades Clave'. Aquí identificamos las actividades más importantes que debemos realizar para que nuestro modelo de negocio funcione. Pueden ser actividades de producción, resolución de problemas, marketing y ventas."
     - "Por ejemplo, una empresa de moda debe asegurarse en el diseño, producción y marketing de sus productos."

Contenido:
- Identificar actividades estratégicas.
- Diferentes tipos de actividades.
- Ejemplo práctico.

8. Socios Clave:
   - Bosley:
     - "El octavo bloque es 'Socios Clave'. Aquí determinamos quiénes son nuestros socios y aliados estratégicos. Pueden ser proveedores, socios, distribuidores y otras entidades. Estamos aquí nos ayudan a que nuestro negocio funcione."
     - "Por ejemplo, una cafetería puede tener como socios clave a sus proveedores de café, distribuidores de alimentos y empresas de tecnología."

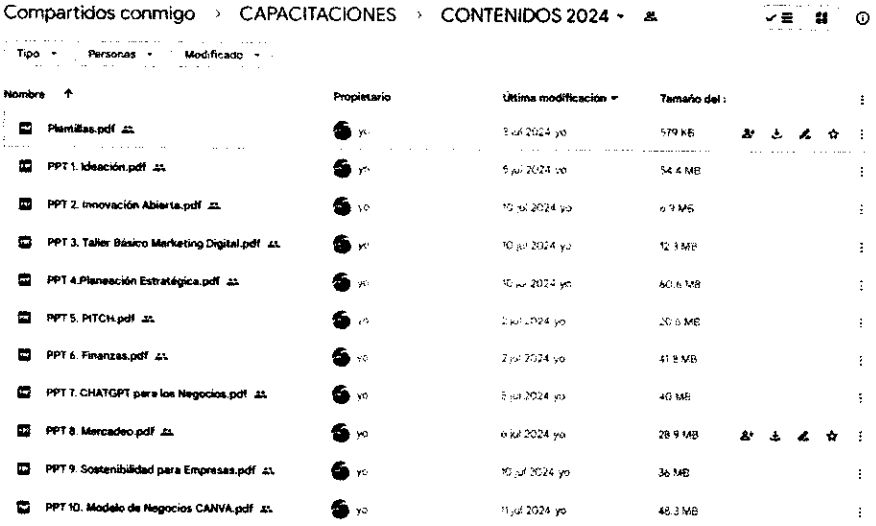
Contenido:
- Determinar socios estratégicos.
- Diferentes tipos de socios.
- Ejemplo práctico.

9. Estructura de Costos:
   - Bosley:
     - "El último bloque es 'Estructura de Costos'. Aquí identificamos los costos más importantes asociados a nuestro modelo de negocio. Incluye costos fijos y variables, costos directos e indirectos."
     - "Por ejemplo, una tienda en línea puede tener inversiones a la plataforma de e-commerce, marketing digital y almacenamiento."

Contenido:
- Identificar costos asociados.
- Diferentes tipos de costos.
- Ejemplo práctico.

- "Hemos cubierto los nueve bloques del Modelo de Negocios Canvas. Como hemos visto, es una herramienta poderosa para visualizar y planificar nuestro negocio de manera integral."
- "Ahora abriremos el espacio para preguntas. ¿Alguien tiene alguna duda o comentario sobre lo que hemos visto hoy?"

ACTIVIDADES 2



Compartidos conmigo › CAPACITACIONES › CONTENIDOS 2024

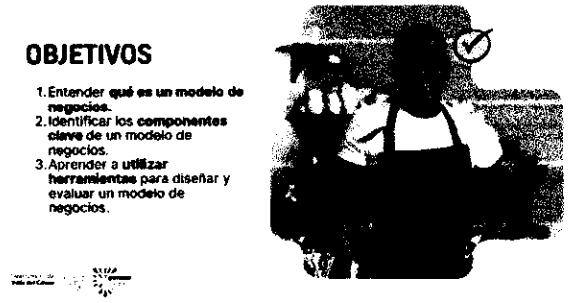
Tipo · Personas · Modificado ·

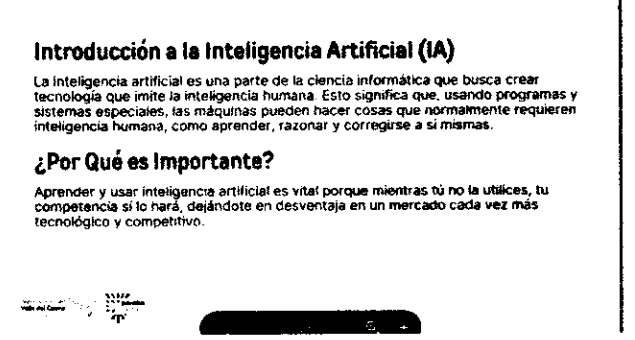
Nombre	Propietario	Última modificación	Tamaño del archivo
Plantillas.pdf	yo	9 jul 2024 yo	579 KB
PPT 1. Ideación.pdf	yo	9 jul 2024 yo	54.4 MB
PPT 2. Innovación Abierta.pdf	yo	10 jul 2024 yo	6.9 MB
PPT 3. Taller Básico Marketing Digital.pdf	yo	10 jul 2024 yo	12.3 MB
PPT 4.Planeación Estratégica.pdf	yo	10 jul 2024 yo	60.6 MB
PPT 5. PITCH.pdf	yo	2 jul 2024 yo	20.8 MB
PPT 6. Finanzas.pdf	yo	2 jul 2024 yo	41.8 MB
PPT 7. CHATGPT para los Negocios.pdf	yo	5 jul 2024 yo	40 MB
PPT 8. Mercadeo.pdf	yo	8 jul 2024 yo	28.9 MB
PPT 9. Sostenibilidad para Empresas.pdf	yo	10 jul 2024 yo	36 MB
PPT 10. Modelo de Negocios CANVA.pdf	yo	11 jul 2024 yo	48.3 MB

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2









ACTIVIDADES 3 Y 4

Cuestionario de Calidad para Empresarios

Estimado(a) Empresario(a):

Le agradeceríamos que dedicara unos minutos a completar este cuestionario para ayudarnos a mejorar nuestros programas de formación. Sus respuestas serán tratadas de manera confidencial y se utilizarán únicamente con fines de mejora.

Datos Generales:

1. Nombre (opcional): _____
2. Empresa: _____
3. Fecha del Taller/Programa: _____

Por favor, marque con una "X" la opción que mejor refleje su opinión:

1. Organización del Taller/Programa

1.1. ¿Cómo calificaría la organización general del taller/programa?

- Excelente
- Buena
- Regular
- Mala

1.2. ¿Considera que la duración del taller/programa fue adecuada?

- Sí
- No

1.3. ¿El horario del taller/programa fue conveniente para usted?

- Sí
- No

2. Contenido del Taller/Programa

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2

2.1. ¿Cómo calificaría la relevancia del contenido del taller/programa para su negocio?

- Excelente
- Buena
- Regular
- Mala

2.2. ¿El contenido fue presentado de manera clara y comprensible?

- Sí
- No

2.3. ¿El material educativo (presentaciones, manuales, herramientas interactivas) fue útil y adecuado?

- Sí
- No

3. Desempeño del Facilitador

3.1. ¿Cómo calificaría el conocimiento del facilitador sobre el tema?

- Excelente
- Bueno
- Regular
- Malo

3.2. ¿El facilitador explicó los conceptos de manera clara y efectiva?

- Sí
- No

3.3. ¿El facilitador fomentó la participación y respondió adecuadamente a las preguntas?

- Sí
- No

4. Impacto y Aplicabilidad

4.1. ¿Cree que podrá aplicar lo aprendido en su negocio?

- Sí
- No

4.2. ¿Considera que este taller/programa tendrá un impacto positivo en su negocio?

- Sí
- No

5. Satisfacción General

5.1. ¿Cómo calificaría su satisfacción general con el taller/programa?

- Muy satisfecho(a)
- Satisfecho(a)
- Neutral
- Insatisfecho(a)
- Muy insatisfecho(a)

6. Comentarios y Sugerencias

6.1. ¿Qué aspectos del taller/programa le parecieron más útiles?

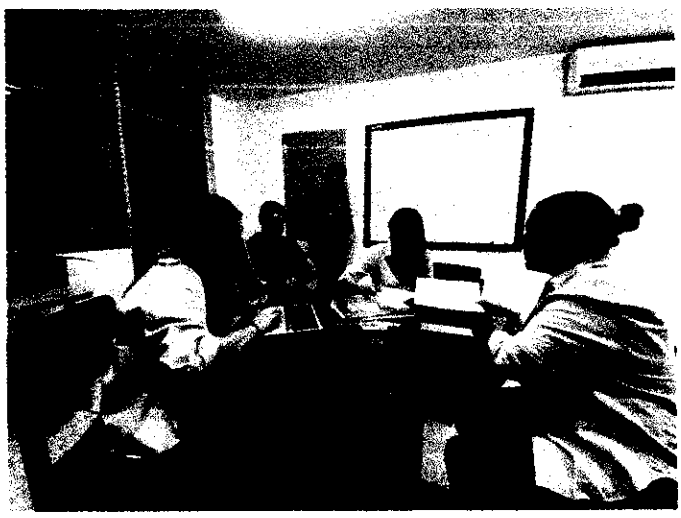
6.2. ¿Qué aspectos del taller/programa cree que se podrían mejorar?

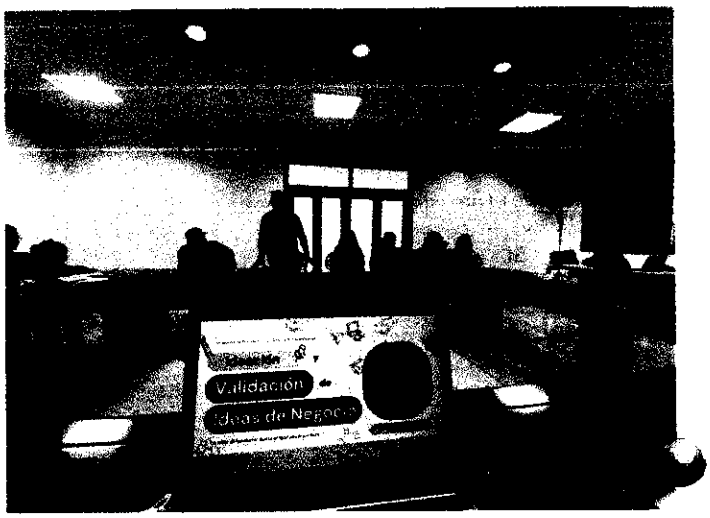
6.3. ¿Tiene alguna sugerencia para futuros talleres/programas?

6.4. Otros comentarios:

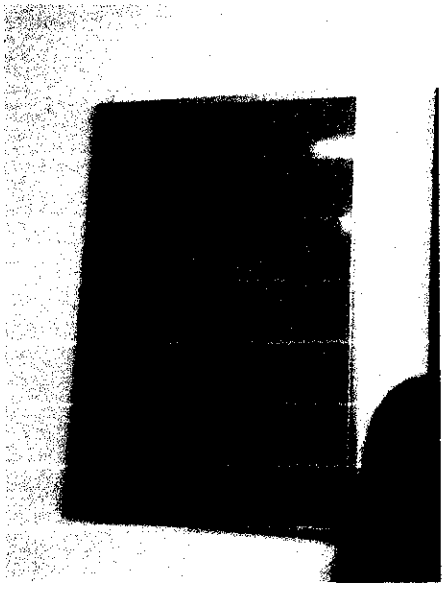
INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2

ACTIVIDADES 5,6 Y 7





Referencia: Reunión Seguimiento Software, Taller de Ideación con Empresarios



Referencia: Rediseño del Programa de Formación Empresarial

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 2



Referencia: Socialización del Programa de Formación Empresarial Coordinadores de los Centros.

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,

MARIA JOSE GOMEZ SANDOVAL
C.C.1010216054
Teléfono: 3114411760
Correo:mariajosegomez11@hotmail.com

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

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 7

Fecha: **15** de **julio** de **2024**

INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO

CONTRATO X – **Prestación de servicios** **CONVENIO** -

Contrato número: 1.310-17.13-8427-2024 de 19 de junio de 2024

Acta Aclaratoria - del -

Disponibilidad y Registro presupuestal: CDP No. 5500005430 ITEM 1 y 5 Del 18/04/2024 y RPC No. 5600069496 y 5600069497 Del 20/06/2024 • **Apropiación Presupuestal:** 1154-123401-2320202008-3830102010010000-PI38-101901/1/1/01/31 Y 1154-123401-2320202008-3830102010010000-PI38-101901/1/2/01/19 • **Fondo:** 123401 - 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:** Operar el programa de asistencia técnica a emprendedores y empresarios del Valle del Cauca // Desarrollar acciones para mejorar la productividad y el trabajo decente en el 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**: PI38-101901/1/1/01/31 y PI38-101901/1/2/01/19 • **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 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

Contratista

C.C. 1144041044
MARIA JOSE GOMEZ SANDOVAL
C.C. 1010216054
Teléfono. 3114411760

OBJETIVO DEL INFORME

Este informe tiene como objetivo dejar constancia del cumplimiento del cronograma de actividades y plan de trabajo presentado en **JULIO de 2024, CUOTA 2,** por lo que se concluye que, las obligaciones contractuales durante JULIO 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 especificas contractuales.	1. Crear talleres formativos que aborden temas claves del desarrollo empresarial, adaptados a las necesidades de cada centro empresarial. 2. Desarrollar materiales educativos y recursos de capacitación innovadores, como presentaciones, manuales y herramientas interactivas. 3. Evaluar constantemente las metodologías de enseñanza utilizadas en los talleres, analizando la retroalimentación para mejorar continuamente el enfoque pedagógico. 4. Implementar sistemas de seguimiento para evaluar la calidad del servicio ofrecido por los centros de desarrollo empresarial, identificando áreas de mejora y tomando medidas correctivas. 5. Colaborar estrechamente en la formulación de proyectos y programas destinados a promover el desarrollo empresarial, competitividad e innovación, aportando ideas y propuestas innovadoras. 6. Participar en el seguimiento y la ejecución de proyectos y contratos relacionados con el desarrollo empresarial, asegurando el cumplimiento de los objetivos y la satisfacción de las partes interesadas. 7. Apoyar la estructuración de los procesos contractuales que deba adelantar la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad , en lo concerniente a la elaboración y actualización de análisis de sector. 8. Las demás que le sean asignadas por el supervisor del contrato 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 **JULIO 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.	28,6%
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. 1.310-17.13-8427-2024 del 19 de junio 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:

Crear talleres formativos que aborden temas claves del desarrollo empresarial, adaptados a las necesidades de cada centro empresarial.

- El contratista desarrolló talleres formativos dirigidos a empresarios locales, con el objetivo de fortalecer sus habilidades y conocimientos en áreas clave del desarrollo empresarial. El primer taller diseñado se centra en la introducción y aplicación del modelo Canvas. Este taller, programado para ser ejecutado durante las visitas a las comunas, tiene una duración de 30 minutos. El objetivo principal es que los empresarios comprendan y utilicen el modelo Canvas para identificar su promesa de valor y segmentar sus clientes de manera efectiva. La metodología utilizada es altamente lúdica, facilitando un aprendizaje interactivo y práctico.

Objetivos Específicos:

- Introducir el modelo Canvas y sus componentes esenciales.
- Ayudar a los empresarios a definir claramente su propuesta de valor.
- Guiar a los participantes en la identificación y segmentación de sus clientes clave.

- Promover una comprensión práctica y aplicada del modelo a través de actividades interactivas.

Desarrollar materiales educativos y recursos de capacitación innovadores, como presentaciones, manuales y herramientas interactivas.

- El contratista creó una variedad de materiales educativos y recursos de capacitación diseñados para mejorar el aprendizaje y la retención de información entre los participantes de los programas de desarrollo empresarial. Preparó presentaciones visualmente atractivas y bien estructuradas para apoyar las sesiones de capacitación, asegurando que los conceptos clave se comuniquen de manera clara y efectiva.

Evaluar constantemente las metodologías de enseñanza utilizadas en los talleres, analizando la retroalimentación para mejorar continuamente el enfoque pedagógico.

- El contratista implementó un sistema de evaluación continua de las metodologías de enseñanza empleadas en los talleres. Recogió y analizó la retroalimentación de los participantes para identificar áreas de mejora y ajustar el enfoque pedagógico según fuera necesario.

Implementar sistemas de seguimiento para evaluar la calidad del servicio ofrecido por los centros de desarrollo empresarial, identificando áreas de mejora y tomando medidas correctivas.

- El contratista estableció sistemas de seguimiento para evaluar la calidad del servicio ofrecido por los centros de desarrollo empresarial. Esto incluyó la identificación de áreas de mejora y la implementación de medidas correctivas.

Colaborar estrechamente en la formulación de proyectos y programas destinados a promover el desarrollo empresarial, competitividad e innovación, aportando ideas y propuestas innovadoras.

- El contratista participó en diversas sesiones de trabajo dedicadas a la mejora continua de los proyectos en desarrollo. Estas sesiones incluyen la formulación y perfeccionamiento del proyecto de impulso comercial, el cual es fundamental para la operación y éxito de los centros de desarrollo empresarial.

Participar en el seguimiento y la ejecución de proyectos y contratos relacionados con el desarrollo empresarial, asegurando el cumplimiento de los objetivos y la satisfacción de las partes interesadas.

- El contratista participó en una reunión de seguimiento centrada en el software del programa ValleINN. Durante esta reunión, se realizaron pruebas y ajustes necesarios para optimizar el rendimiento y maximizar el impacto del software.

Apoyar la estructuración de los procesos contractuales que deba adelantar la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, en lo concerniente a la elaboración y actualización de análisis de sector.

- Durante este periodo, aunque la Subsecretaría no ha realizado procesos contractuales, el contratista llevó a cabo investigaciones sobre la oferta y demanda en diversas temáticas que pueden ser de interés para futuras contrataciones.

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

- El contratista actualizó la presentación de la oferta de actividades de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, asegurando que la información refleje las iniciativas y programas más recientes y relevantes.

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. 1064333499 y SOPORTE DE PAGO PIN/CUS/REFERENCIA Nro. 699143397. con periodo de cotización del mes de JUNIO 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

Concepto	*Valor*
Valor inicial del contrato	$32.500.000
Valor Adiciones	$
Reajustes	$
Actualización de precios	$
Valor Total del Contrato	$32.500.000
Valor pagado	$2.500.000
Valor causado que no se ha pagado	$5.000.000

PAGOS REALIZADOS AL CONTRATISTA

Concepto (Anticipo, avances, pagos)	Fecha de pago	Valor pago	Observaciones
CUOTA 1	Julio/2024	2.500.000	Cancelada

Valor total ejecutado	$7.500.000
Valor saldo por ejecutar	$25.000.000
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 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 15 de Agosto de 2024

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

15 días del mes de **julio** 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 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

PAGOSIMPLE | AUTOLIQUIDACION CONSOLIDADA

Fecha creación reporte: 2024-06-12, 11:17:23 AM **Tipo Planilla:** I: PLANILLA INDEPENDIENTES **Numéro Planilla:** 1064333499

Periodo Cotización: junio de 2024 **Periodo Servicio:** junio de 2024

PAGADO 12/06/2024

I. DATOS DEL APORTANTE

Razón Social	MARIA JOSE GOMEZ SANDOVAL		
Documento	CC1010216054	**Dirección**	CLL 13 A 68 A 25
Tipo de Empresa	INDEPENDIENTE	**Teléfono**	3150442
Tipo Persona	NATURAL	**Forma Presentación**	ÚNICO
Ciudad	CALI	**Departamento**	VALLE DEL CAUCA
Representante Legal		**Identificación**	
Total Afiliados	1	**ARP**	POSITIVA DE SEGUROS

II. DETALLE DEL APORTANTE

Datos del Afiliado				Novedades																				Pensiones			Salud			Riesgos			Cajas			Parafiscales					Total
Identificación	Apellidos y Nombres	Tipo Cotizante	Subtipo Cotizante	ING	RET	RET P	TDE	TAE	TDP	TAP	VSP	COR	VST	SLN	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRP	Días AFP	Días EPS	Días ARP	Días CCF	Administradora	IBC Pensión	Aporte Pensión	Administradora	IBC Salud	Aporte Salud	Tarifa	IBC Riesgos	Aporte Riesgos	Administradora	IBC Caja	Aporte Caja	Aporte SENA	Aporte ICBF	ESAP	Aporte Ministerio	Total
CC 1010216054	MARIA JOSE GOMEZ SANDOVAL	57	00																	0	30	30	30	0	(230301) PORVENIR	$ 2.000.000	$ 320.000	(EPS010) EPS SURA	$ 2.000.000	$ 250.000	0,522	$ 2.000.000	$ 10.500	(NIN-CC) NINGUNA CCF	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 580.500

III.TOTALES

IBC Pensión	IBC Salud	IBC Riesgos	IBC Cajas	Aportes Pensión	Aportes Salud	Aportes Riesgos	Aportes Cajas	Aportes Sena	Aportes ICBF	Aportes ESAP	Aportes Min Educación	(Incapacidades, Licencias, Saldos a Favor) EPS	Incapacidades ARP	SUBTOTAL SIN INTERESES DE MORA	TOTAL INTERESES DE MORA	TOTAL FINAL
$ 2.000.000	$ 2.000.000	$ 2.000.000	$ 0	$ 320.000	$ 250.000	$ 10.500	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 580.500	$ 0	$ 580.500

Líneas de Servicio FonoSIMPLE: Bogotá 601 4446634 - Cali: 602 5540577 - Medellín: 604 5146669 - Bucaramanga: 607 6438000 - Cartagena: 605 6945444 - Pereira: 606 3402582 - Barranquilla: 605 3618850 - Resto del País: 018000 971 971 - ¡Más que Fácil, SIMPLE!

¡El Poder de lo SIMPLE!

Antes de imprimir, asegúrese que sea realmente necesario. Proteger el medio ambiente está en nuestras manos.

💸 PSE Transacción Aprobada - CUS 699149154 ✅

serviciopse@achcolombia.com.co <serviciopse@achcolombia.com.co>

Mié 12/06/2024 10:08 AM

Para: mariajosegomez11@hotmail.com <mariajosegomez11@hotmail.com>



¡Hola, MARIA JOSE GOMEZ SANDOVAL!

Gracias por utilizar los servicios de BANCOLOMBIA y PSE.
los siguientes son los datos de tu transacción:

Estado de la Transacción: **Aprobada**
CUS: 699149154
Empresa: SIMPLE OI
Descripción: Pago de Seguridad Social
Valor de la Transacción: $ 580.500
Fecha de Transacción: 12/06/2024

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.