**CONTRATO NÚMERO:** 1.310-17.13-2278 **FECHA:** 21/01/2025

**CONTRATANTE:** Departamento del Valle del Cauca.

**DEPENDENCIA:** SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO, COMPETITIVIDAD Y FOMENTO DEL EMPLEO

**CONTRATISTA:** JOSE ELMER ORTEGA ANDRADE

**VALOR INICIAL:** VEINTICUATRO MILLONES DE PESOS M/CTE ($24.000.000)

**VALOR ADICION:** SEIS MILLONES DE PESOS M/CTE ($6.000.000)

**VALOR TOTAL DEL CONTRATO:** TREINTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($30.000.000)

**DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL:** 5500005878 **DE FECHA:**10/01/2025

**DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL OTROSÍ:** 5500006148 **DE FECHA:**04/09/2025

**REGISTRO PRESUPUESTAL:** 5600076885 **DE FECHA:** 22/01/2025

**REGISTRO PRESUPUESTAL OTROSÍ:** 5600080963 **DE FECHA:** 13/04/2025

**FUENTE DE FINANCIACIÓN**: LIBRE DESTINACIÓN

**PLAZO:** 31 de Mayo de 2025

**SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR:** OSCAR EDUARDO VIVAS ASTUDILLO

**OBJETO:** PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ADMINISTRADOR DE EMPRESAS E INGENIERO INDUSTRIAL EN LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD EN DESARROLLO DEL PROYECTO DENOMINADO FORTALECIMIENTO DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL VALLE DEL CAUCA

Los suscritos OSCAR EDUARDO VIVAS ASTUDILLO identificado con cédula de ciudadanía número 1.144.040.788, actuando como SUPERVISOR o INTERVENTOR, JOSE ELMER ORTEGA ANDRADE portador de la cédula de ciudadanía 94.303.466, 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, conforme a indicaciones del líder de programa, la formulación de los proyectos que contribuyan al desarrollo del proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca", que le sean asignados por el jefe inmediato y/o supervisor del contrato. 2. Brindar acompañamiento en el diseño de los formatos y herramientas para facilitar el seguimiento a las acciones desarrolladas en torno al proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca". 3. Realizar seguimiento a la inversión pública adelantada por la dependencia en el marco del proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca". 4. Realizar seguimiento al avance en el cumplimiento de los indicadores de producto y de gestión definidos para los proyectos de inversión a cargo de la dependencia. . 5. Elaborar informes periódicos del avance de ejecución del proyects de inversión a cargo de la dependencia. 6. 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.

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

## CUOTA 1

1. Realizar, conforme a indicaciones del líder de programa, la formulación de los proyectos que contribuyan al desarrollo del proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca", que le sean asignados por el jefe inmediato y/o supervisor del contrato.

**Apoyo en la elaboración de proyectos 2025 Identificando los indicadores económicos claves:**

- El contratista realizó una revisión de los indicadores económicos aplicables a nivel local, departamental y nacional, considerando la información brindada y solicitada para cada proyecto que tienen un impacto directo en las metas de desarrollo económico previstas para 2025.

- El contratista realizó consulta de fuentes oficiales y bases de datos confiables en fuentes primarias como el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el Banco de la República, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y otras plataformas que proveen estadísticas económicas actualizadas.

2. Brindar acompañamiento en el diseño de los formatos y herramientas para facilitar el seguimiento a las acciones desarrolladas en torno al proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca".

**Análisis de formatos de caracterización:**

- El contratista realizó un estudio detallado de los formatos de caracterización utilizados en los proyectos **HUB-Ecommerce, NIDO y Valle Emplea**, identificando las fortalezas y áreas de mejora.
- El contratista estableció las necesidades específicas de información para optimizar los formatos de caracterización requeridos por la Oficina de PMO (Project Management Office) y la Oficina de Planeación.
- El contratista presentó diseño comparativo que facilita la selección de los ítems de información necesarios para las oficinas del PMO y Planeación.

3. Realizar seguimiento a la inversión pública adelantada por la dependencia en el marco del proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca".

**Revisión y análisis del informe de contrapartida de MinTIC:**

- El contratista realizó análisis del informe de contrapartida presentado por MinTIC, en el cual Identifique inconsistencias y vacíos en el informe, como la ausencia de detalles técnicos y financieros necesarios para cumplir con las normativas de ejecución de proyectos en el sector público.
- El contratista emitió un conjunto de sugerencias para completar las especificaciones faltantes, incluyendo lineamientos sobre la descripción de actividades, justificación de recursos y evidencias de cumplimiento de las metas.
- El contratista verificó que los ajustes propuestos estuvieran en conformidad con las normativas vigentes y los requerimientos específicos de la dependencia y los entes de control.

4. Realizar seguimiento al avance en el cumplimiento de los indicadores de producto y de gestión definidos para los proyectos de inversión a cargo de la dependencia.

**No fue requerido en este periodo.**

5. Elaborar informes periódicos del avance de ejecución del proyectos de inversión a cargo de la dependencia.

**No fue requerido en este periodo.**

6. 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.

**Investigar e identificar los puntos vive digital "PVD" de los 10 municipios del proyecto Valle Innovador.**

- El contratista realizó un levantamiento de información para ubicar geográficamente los PVD

existentes en cada uno de los municipios que forman parte del proyecto Valle Innovador.

- El contratista identificó los servicios actuales ofrecidos en cada PVD, como acceso a internet, capacitación en tecnología, servicios TIC (Tecnologías de la Información y Comunicación), entre otros.
- El contratista consultó informes y bases de datos proporcionados por entidades oficiales como el MinTIC y las administraciones municipales para conocer el estado de funcionamiento, cobertura y usuarios beneficiados en cada punto.
- El contratista analizó aspectos como infraestructura tecnológica, personal disponible y mantenimiento operativo.
- El contratista identificó brechas y oportunidades de mejora para maximizar el impacto de estos puntos en el marco del proyecto Valle Innovador.
- El contratista presentó un informe consolidado que detalla (ubicación y características de cada PVD, su estado actual de operación, las necesidades identificadas para su fortalecimiento, recomendaciones estratégicas para integrar los PVD en los proyectos del programa Valle Innovador.

## CUOTA 2

1. Realizar, conforme a indicaciones del líder de programa, la formulación de los proyectos que contribuyan al desarrollo del proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca", que le sean asignados por el jefe inmediato y/o supervisor del contrato.

- **Análisis de las variables y diseño de acciones que permitan movilizar los indicadores de los proyectos 2025:**
- El contratista analizó las variables que movilizan el impacto directo en los indicadores de los proyectos 2025, identificando aquellas que requieren ajustes, correcciones o cambios para garantizar y alcanzar las metas propuestas.
- El contratista diseñó acciones estratégicas para movilizar estas variables, incluyendo propuestas de intervención en áreas como empleo, innovación y competitividad, que fueron presentadas al equipo de trabajo para su revisión y aprobación.

2. Brindar acompañamiento en el diseño de los formatos y herramientas para facilitar el seguimiento a las acciones desarrolladas en torno al proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca".

- **Estandarización de formatos y herramientas para la formulación, estructuración y gestión de proyectos:**
- El contratista trabajó en la estandarización de formatos y herramientas que permiten una mejor formulación, estructuración y gestión de proyectos, asegurando que todos los equipos de trabajo utilicen los mismos criterios y metodologías.

- El contratista diseñó plantillas y guías que facilitan la recopilación de información, el seguimiento de indicadores y la presentación de informes, lo que contribuye a una mayor eficiencia en la ejecución de los proyectos.

- **Estructuración de iniciativas para formular proyectos en el 2025 con ficha técnica:**
- El contratista trabajó en la estructuración de iniciativas para la formulación de proyectos en el 2025, desarrollando fichas técnicas que incluyen objetivos, alcance, indicadores y presupuestos estimados.
- El contratista aseguró que las iniciativas propuestas estuvieran alineadas con las prioridades del programa Valle Innovador y las necesidades identificadas en los municipios priorizados.

3. Realizar seguimiento a la inversión pública adelantada por la dependencia en el marco del proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca".
- **No fue requerido en este periodo.**

4. Realizar seguimiento al avance en el cumplimiento de los indicadores de producto y de gestión definidos para los proyectos de inversión a cargo de la dependencia.
- No fue requerido en este periodo.

5. Elaborar informes periódicos del avance de ejecución de los proyectos de inversión a cargo de la dependencia.
- **Apoyo en la elaboración de informe presentado a la Asamblea Departamental referente a el avance de ejecución de los proyectos de inversión a cargo de la dependencia en la vigencia 2024 y proyección del 2025:**
- El contratista participó en la elaboración del informe presentado a la Asamblea Departamental, documentando las metas alcanzadas por la Secretaría en el 2024 y las proyecciones para el 2025.
- El contratista aseguró que el informe estuviera respaldado por datos precisos y análisis detallados, lo que permitió una presentación clara y convincente de los logros y objetivos futuros.

6. 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.
- **Apoyo en la interlocución y análisis de propuesta para la empresa prestadora de Investigación de mercados IMK:**
- El contratista colaboró en la interlocución con la empresa IMK, solicitando los servicios de interés y la cotización comercial de los mismos, asegurando que las propuestas presentadas estuvieran alineadas con los objetivos de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.
- El contratista analizó la propuesta de IMK, identificando los aspectos clave que podrían contribuir al éxito de las estrategias de los proyectos del programa Valle Innovador.

- **Apoyo en la construcción de respuesta a solicitud de información de SISMA PIGMLD, de acuerdo al plan de acción de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Valle:**
- El contratista participó en la elaboración de la respuesta a la solicitud de información de SISMA PIGMLD, asegurando que los datos proporcionados estuvieran en línea con el plan de acción de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.
- El contratista verificó que la información entregada cumpliera con los requisitos técnicos y normativos establecidos.

- **Apoyo en la interlocución y análisis de propuesta del proyecto Expande Mujer:**

- El contratista colaboró en el análisis de la propuesta del proyecto Expande Mujer, identificando los aspectos clave que podrían contribuir al empoderamiento económico de las mujeres en el departamento del Valle del Cauca.
- El contratista realizó recomendaciones para mejorar la propuesta, asegurando que estuviera alineada con los objetivos del programa Valle Innovador.

**CUOTA 3**

**1. Realizar, conforme a indicaciones del líder de programa, la formulación de los proyectos que contribuyan al desarrollo del proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca", que le sean asignados por el jefe inmediato y/o supervisor del contrato.**

**• Formulación de fichas técnicas para el proyecto "Valle Inn - 100.000 millones":**

- El contratista redactó las fichas técnicas del proyecto "Valle Inn - 100.000 millones", asegurando que cumplieran con los lineamientos establecidos para su presentación y gestión.
- El contratista identificó los objetivos estratégicos del proyecto, detallando los recursos necesarios y las metas a alcanzar en el marco del desarrollo económico departamental.
- El contratista presentó las fichas técnicas ante el equipo de trabajo para su validación.

**2. Brindar acompañamiento en el diseño de los formatos y herramientas para facilitar el seguimiento a las acciones desarrolladas en torno al proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca".**

**• Apoyo al diligenciamiento del Cumplimiento del Programa de Gobierno Departamental:**

- El contratista colaboró en la recolección y sistematización de la información necesaria para el diligenciamiento del Plan de Gobierno Departamental.
- El contratista identificó y documentó las metas cumplidas por la Secretaría de Desarrollo Económico Departamental, consolidando los avances en cada uno de los proyectos en ejecución.
- El contratista elaboró un informe con los indicadores de cumplimiento, facilitando la visualización del impacto de las iniciativas desarrolladas por la dependencia.

**• Apoyo en la estructuración de iniciativas para la formulación de proyectos en 2025 (proyecto CONECTA):**

- El contratista diseñó y estructuró la ficha técnica del proyecto "CONECTA", asegurando que cumpliera con los lineamientos estratégicos de la Secretaría de Desarrollo Económico.
- El contratista identificó las áreas clave de intervención, los objetivos específicos y la metodología de ejecución del proyecto para su futura implementación.
- El contratista presentó la ficha técnica ante el equipo de planeación, facilitando su inclusión en la agenda de proyectos para el año 2025.

**3. Realizar seguimiento a la inversión pública adelantada por la dependencia en el marco del proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca".**

**• Construcción de presupuesto bajo realización de cotizaciones para ferias empresariales:**

- El contratista recopiló y analizó información sobre costos mediante cotizaciones para la organización de ferias empresariales con tres escenarios posibles.
- El contratista estructuró un presupuesto detallado considerando una inversión total de 100 millones para cada escenario, asegurando la viabilidad financiera del evento.
- El contratista presentó la propuesta presupuestal a la Secretaría para su análisis y toma de decisiones estratégicas en torno a la inversión pública en eventos empresariales.

**4. Realizar seguimiento al avance en el cumplimiento de los indicadores de producto y de gestión definidos para los proyectos de inversión a cargo de la dependencia.**

**• Búsqueda y análisis de indicadores económicos para proyectos:**

- El contratista realizó una búsqueda exhaustiva y análisis de indicadores económicos clave para evaluar el desempeño de los proyectos en ejecución.
- El contratista diseñó variables estratégicas y propuso acciones concretas para la movilización de estos indicadores, asegurando su alineación con los objetivos del departamento.
- El contratista socializó los resultados con el supervisor, brindando recomendaciones sobre ajustes y estrategias a implementar.

**5. Elaborar informes periódicos del avance de ejecución de los proyectos de inversión a cargo de la dependencia.**

**• Creación de informe con métricas para priorización de municipios con medios digitales (Cartago y Buenaventura):**

- El contratista recopiló y analizó métricas sobre Potencial de Desarrollo Económico, Infraestructura y Conectividad, Disponibilidad de Recursos Humanos Calificados, y Ecosistema de Innovación en los municipios de Cartago y Buenaventura.
- El contratista elaboró un informe detallado con los hallazgos, identificando oportunidades para la implementación de estrategias digitales en estos municipios.
- El contratista presentó el informe ante el equipo de trabajo, destacando su importancia para la toma de decisiones, planificación y ejecución de iniciativas en medios digitales.

**6. 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.**

**• Apoyo al área de Cooperación diligenciando el link para cada proyecto de la Secretaría de Desarrollo Económico Departamental:**

- El contratista realizó el diligenciamiento del enlace correspondiente para la recopilación y organización de información de los proyectos de la Secretaría con miras a la presentación ante fondos y convocatorias de cooperación internacional.
- El contratista verificó que la información registrada cumpliera con los requisitos exigidos para la solicitud de información contenida en el link del área de cooperación.
- El contratista presentó un reporte detallado de la información obtenida para el diligenciamiento del enlace correspondiente.

## CUOTA 4

**1. Realizar, conforme a indicaciones del líder de programa, la formulación de los proyectos que contribuyan al desarrollo del proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca", que le sean asignados por el jefe inmediato y/o supervisor del contrato.**

**Estructurar convenio marco CORPODESARROLLO – SEDEC:**

• El contratista analizó el enfoque estratégico del convenio para garantizar la alineación con los objetivos del proceso M2-P2.

• El contratista construyó el contenido técnico del convenio con base en las prioridades identificadas por la Secretaría y los lineamientos del supervisor para la estructuración de este convenio.

• El contratista realizó los ajustes pertinentes en el documento del convenio tras recibir modelos de convenios similares con otras entidades.

**2. Brindar acompañamiento en el diseño de los formatos y herramientas para facilitar el seguimiento a las acciones desarrolladas en torno al proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca".**
**Estructurar matriz de proyectos y acompañamiento en el diligenciamiento de matriz de los proyectos de EXPORTACIONES Y VALLEMPLEA:**
• El contratista realizó cambios estructurales según directrices a la matriz en Excel que permite clasificar y hacer seguimiento técnico, operativo y financiero de los proyectos priorizados.
• El contratista brindó información pertinente a los enlaces técnicos responsables de EXPORTACIONES y VALLEMPLEA en el uso adecuado de la herramienta para asegurar su correcta aplicación.
• El contratista acompañó el proceso de revisión y ajustes a la matriz según las recomendaciones del área de planeación y PMO.

**3. Realizar seguimiento a la inversión pública adelantada por la dependencia en el marco del proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca".**
**Elaborar Ficha técnica para proyecto de Plan de Medios de la SEDEC con Innovatech:**
• El contratista documentó los posibles productos de comunicación y sus costos, validando su coherencia con la línea estratégica de fortalecimiento empresarial.
• El contratista elaboró la ficha técnica validando la pertinencia de la inversión ante la Dirección Financiera.
• El contratista realizó los ajustes pertinentes en la ficha técnica tras recibir modelos de convenios similares con otras entidades.

**4. Realizar seguimiento al avance en el cumplimiento de los indicadores de producto y de gestión definidos para los proyectos de inversión a cargo de la dependencia.**
**Acompañar proceso de diligenciamiento de matriz de la oficina de planeación:**
• El contratista apoyó a los responsables de proyectos y planeación en la mesa de trabajo de registro adecuado de avances físicos y financieros en la matriz de planeación.
• El contratista verificó que los indicadores registrados fueran coherentes con las metas trazadas en los proyectos.
• El contratista consolidó las observaciones presentadas por la oficina de planeación y sugirió ajustes para mejorar la trazabilidad de resultados.

**5. Elaborar informes periódicos del avance de ejecución del proyecto de inversión a cargo de la dependencia.**
**Realizar análisis de alineación estratégica de la Secretaría SEDEC:**
• El contratista recopiló información de los proyectos activos y la comparó con los objetivos del Plan de Desarrollo Departamental.
• El contratista identificó coincidencias y brechas entre la programación de actividades y los

resultados esperados por la SEDEC.
• El contratista redactó un informe analítico con recomendaciones para ajustar o reorientar acciones estratégicas.

**6. 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.**
**Gestionar capacitaciones del uso de IA en la formulación y gestión de proyectos para los gerentes o enlaces técnicos:**
• El contratista identificó necesidades de formación en herramientas de inteligencia artificial para la gestión de proyectos.
• El contratista coordinó con entidades de innovación especializadas en IA la realización de sesiones formativas adaptadas al contexto institucional.

## CUOTA 5

**1. Realizar, conforme a indicaciones del líder de programa, la formulación de los proyectos que contribuyan al desarrollo del proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca", que le sean asignados por el jefe inmediato y/o supervisor del contrato.**

**Actividades Realizadas:**
**• Estructuración de iniciativas para formular en el 2025 con ficha técnica:**
o El contratista realizó la conceptualización de ideas de proyectos potenciales, estructurando sus componentes estratégicos, técnicos y financieros para ser presentadas en formato de ficha técnica al Secretario de Desarrollo Económico Departamental.
o El contratista definió los objetivos específicos y resultados esperados para cada iniciativa, asegurando su alineación con los lineamientos estratégicos de la Secretaría.
o El contratista documentó las fuentes de financiación posibles e incluyó criterios de sostenibilidad en la propuesta técnica de cada proyecto.

**2. Brindar acompañamiento en el diseño de los formatos y herramientas para facilitar el seguimiento a las acciones desarrolladas en torno al proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca".**

**Actividades Realizadas:**
**• Actualización de la estructura de las matrices de EXPORTACIÓN, ATRACCIÓN DE INVERSIÓN y VALLEMPLEA de acuerdo a la estructura de la matriz del proyecto NIDO:**
o El contratista unificó el diseño de las matrices bajo los estándares de estructuración del proyecto NIDO para asegurar la estandarización y comparabilidad entre proyectos.

o El contratista incorporó nuevas variables e indicadores sugeridos por la Oficina de Planeación que permiten un mejor análisis transversal.
o El contratista ajustó los campos de seguimiento financiero y físico para facilitar su lectura y comparación en informes institucionales.

**3. Realizar seguimiento a la inversión pública adelantada por la dependencia en el marco del proceso M2-P2 "y promover el desarrollo económico del departamento del Valle del Cauca".**

**Actividades Realizadas:**
**• Seguimiento a la ejecución de los proyectos utilizando como herramientas matrices de EXPORTACIONES, ATRACCIÓN DE INVERSIÓN y VALLEMPLEA:**
o El contratista realizó el seguimiento de los proyectos priorizados a través del uso de matrices en Excel, conforme a las directrices técnicas, operativas y financieras establecidas.
o El contratista brindó orientación a los enlaces técnicos responsables de cada proyecto en el uso adecuado de la herramienta para asegurar su correcta aplicación.
o El contratista acompañó el proceso de revisión y ajuste de las matrices según las recomendaciones emitidas por el área de Planeación y la PMO.

**4. Realizar seguimiento al avance en el cumplimiento de los indicadores de producto y de gestión definidos para los proyectos de inversión a cargo de la dependencia.**

**Actividades Realizadas:**
**• Acompañamiento al proceso de diligenciamiento de la matriz de la Oficina de Planeación:**
o El contratista apoyó a los responsables de proyectos y planeación en el registro adecuado de los avances físicos y financieros en la matriz de seguimiento.
o El contratista verificó que la información registrada fuera coherente con las metas trazadas en los proyectos.
o El contratista consolidó las observaciones emitidas por la Oficina de Planeación y sugirió ajustes para mejorar la trazabilidad de los resultados.

**• Realización de match de los indicadores económicos ya obtenidos con los proyectos correspondientes:**
o El contratista estableció correspondencias claras entre los indicadores económicos existentes y los proyectos priorizados, fortaleciendo así el análisis de impacto.
o El contratista propuso la actualización de ciertos indicadores de gestión para alinearlos con los resultados esperados del Plan de Desarrollo Departamental.
o El contratista construyó un documento resumen en el que se clasificaron los indicadores por línea estratégica y su proyecto asociado.

**5. Elaborar informes periódicos del avance de ejecución del proyecto de inversión a cargo de la dependencia.**

**Actividades Realizadas:**
**• Creación de Dashboard de los proyectos de la SEDEC:**
o El contratista desarrolló un tablero interactivo para la visualización dinámica del estado de avance de los proyectos, facilitando la toma de decisiones y la rendición de cuentas.
o El contratista integró el dashboard con las matrices de seguimiento, permitiendo una actualización automática y en tiempo real de los indicadores clave.
o El contratista socializó el funcionamiento del dashboard con los enlaces técnicos de los proyectos para asegurar su uso continuo y efectivo.

**6. 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.**

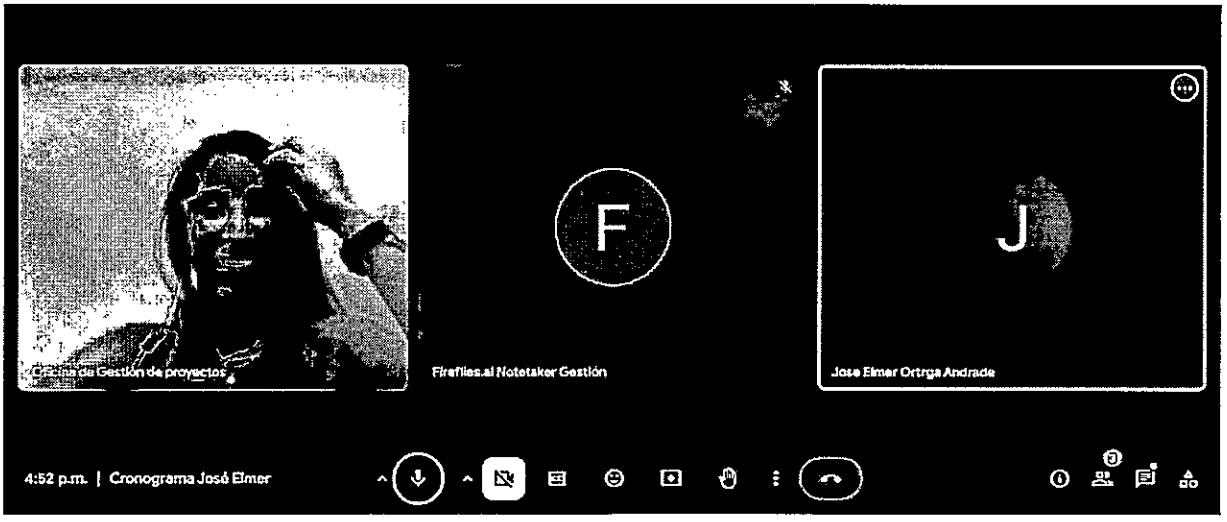
**Actividades Realizadas:**
**• Gestión de contacto e información sobre El Encuentro de Economía Popular y Solidaria "TALANTE" organizado por la Cámara de Comercio de Bogotá:**
o El contratista estableció contacto con la organizadora del evento nacional "TALANTE" con el fin de obtener detalles sobre su programación, objetivos, temáticas y actores clave.
o El contratista indagó los requisitos de participación institucional, así como las condiciones para postular ponencias en representación de la Secretaría de Desarrollo Económico Departamental.
o El contratista elaboró un informe técnico con los hallazgos, recomendaciones y posibles líneas de articulación, el cual fue remitido al Secretario de Desarrollo Económico para su análisis.

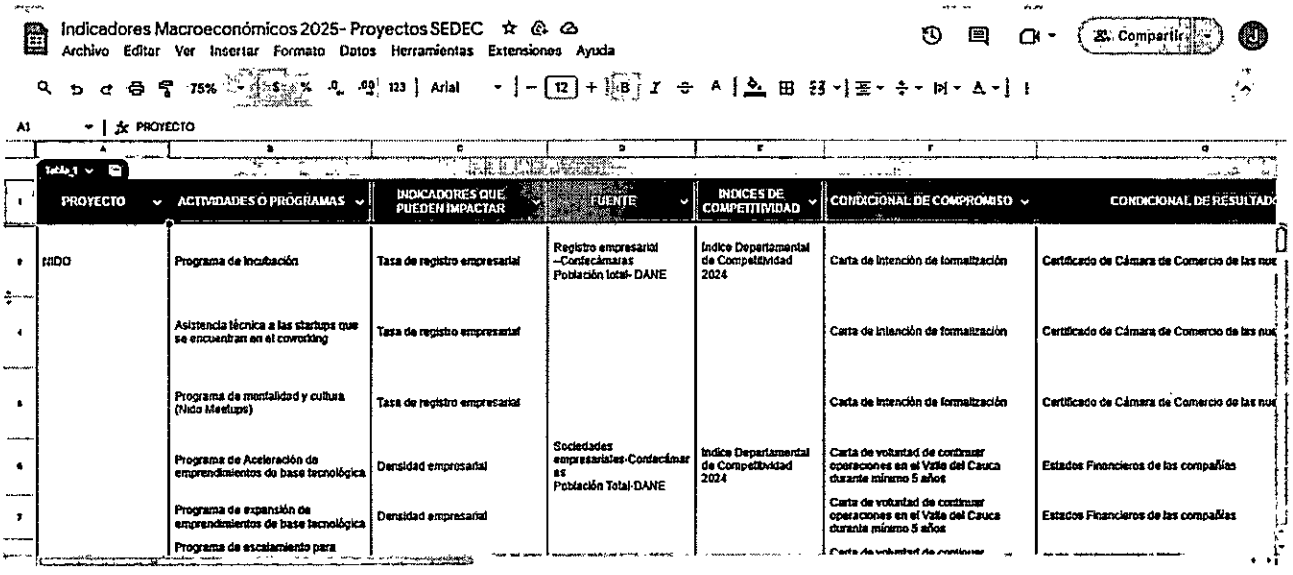
# EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

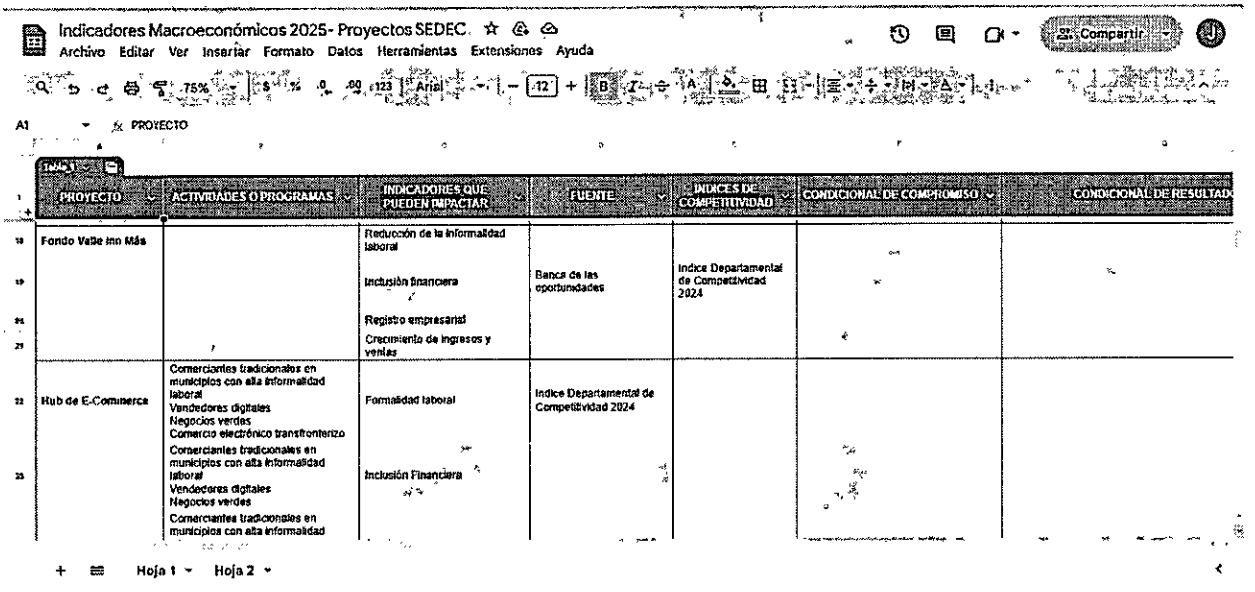
## CUOTA 1

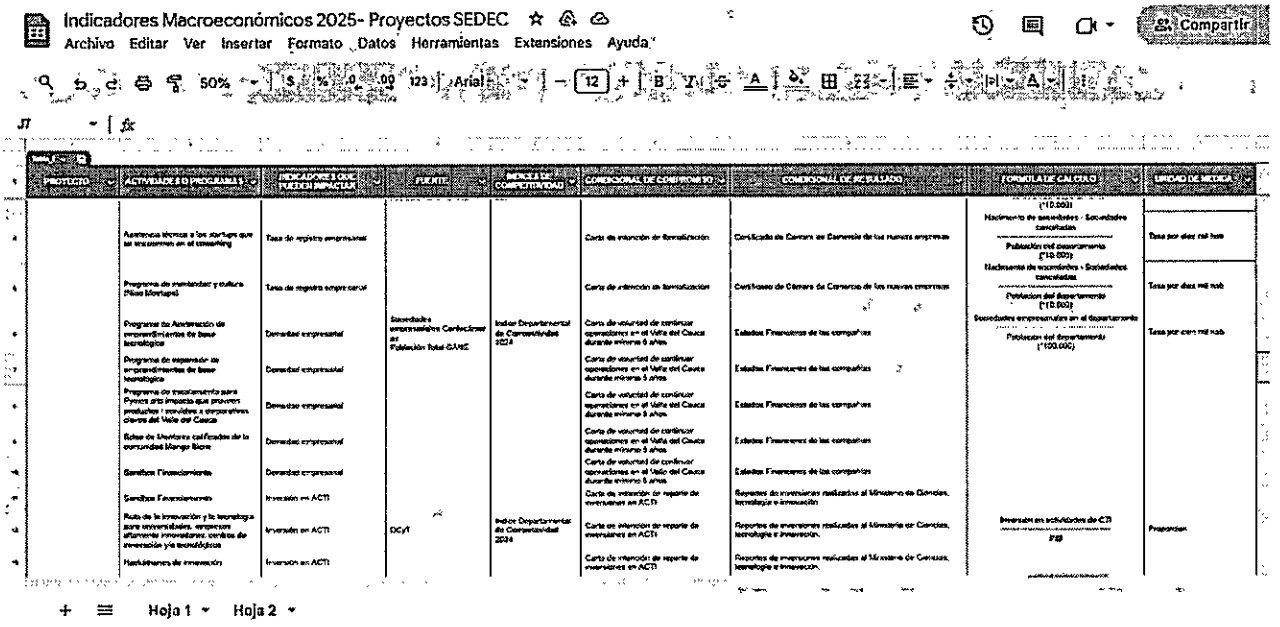
### ACTIVIDAD 1

La evidencia reposa en el Drive del mes de enero.






## ACTIVIDADES 2

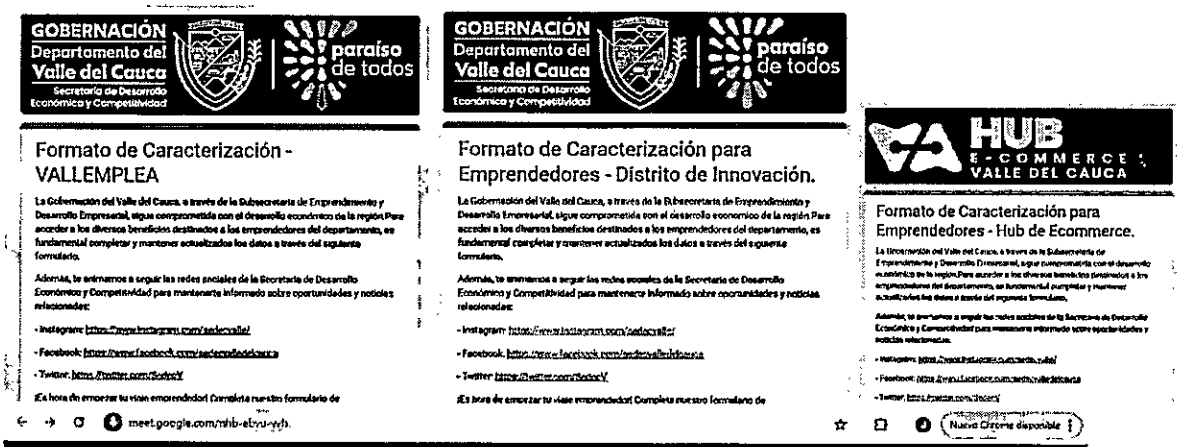
La evidencia reposa en el Drive del mes de enero.

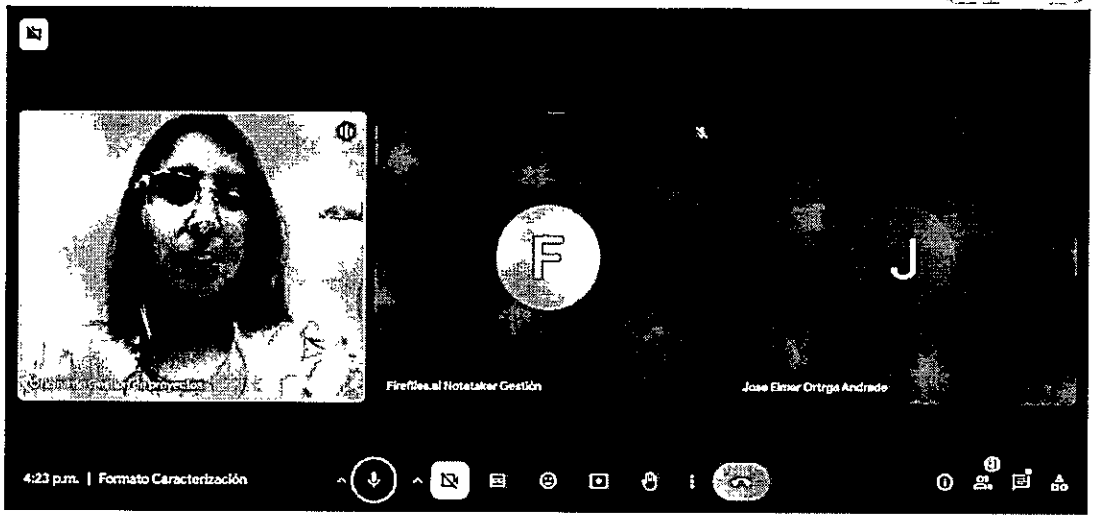
| | A | B | C | D | E | F | G |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 3 | | | | | | | |
| 4 | INFORMACIÓN PARA LA CARACTERIZACIÓN | | PROYECTOS/OFICINA | | | | |
| 5 | CLASIFICACIÓN | PREGUNTAS | ECOMMERCE | NIDO | VALLE EMPLEA | PMO | PLANEACIÓN |
| 6 | AUTORIZACIÓN | Autorizo a la Gobernación del Valle del Cauca , para el tratamiento de mis datos perso | SI | SI | SI | SI | SI |
| 7 | | Autorizo recibir información por mensaje de texto | SI | SI | SI | SI | SI |
| 8 | | Autorizo recibir información por correo electrónico | SI | SI | SI | SI | SI |
| 9 | | Lugar o medio de atención para realizar la caracterización | SI | SI | SI | SI | SI |
| 10 | | Centro de Desarrollo Empresarial al que pertenece el Gestor: | SI | SI | SI | SI | |
| 11 | | Nombre de Gestor | SI | SI | SI | SI | |
| 12 | DATOS PERSONALES | Nombres | SI | SI | SI | SI | SI |
| 13 | | Apellidos | SI | SI | SI | SI | SI |
| 14 | | Tipo de Documento de Identidad | SI | SI | SI | SI | SI |
| 15 | | Número de documento de identidad | SI | SI | SI | SI | SI |
| 16 | | Adjunte su documento de identidad | SI | SI | SI | SI | SI |
| 17 | | Fecha de nacimiento | SI | SI | SI | SI | SI |
| 18 | | Teléfono | SI | SI | SI | SI | SI |
| 19 | | Municipio de residencia | SI | SI | SI | SI | SI |
| 20 | | Comuna o corregimiento | SI | SI | SI | SI | SI |
| 21 | | Dirección de Correo Electrónico | SI | SI | SI | SI | SI |
| 22 | | Dirección de Residencia | SI | SI | SI | SI | SI |
| 23 | | Estrato Socioeconómico | SI | SI | SI | SI | SI |
| 24 | | Género | SI | SI | SI | SI | SI |
| 25 | | Zona de residencia | SI | SI | SI | SI | SI |
| 26 | | Estado Civil | SI | SI | SI | SI | SI |
| 27 | | Nivel de Escolaridad | SI | SI | SI | SI | SI |
| 28 | | Describa cuál es su profesión y/o ocupación | SI | SI | SI | SI | SI |
| 29 | | ¿Hace parte de la población reincorporada, excombatiente o reintegrado? | SI | SI | SI | SI | SI |
| 30 | | ¿Hace parte de la población campesin@? | SI | SI | SI | SI | SI |
| 31 | | ¿Es usted madre/padre cabeza de familia? | SI | SI | SI | SI | SI |
| 32 | | ¿Se encuentra relacionado con el sector interreligioso? | SI | SI | SI | SI | SI |
| 33 | | ¿Se encuentra relacionado con el sector del bienestar animal y/o rescate de animales | SI | SI | SI | SI | SI |
| 34 | | ¿Cómo se identifica según su cultura, costumbre y pertenencias? | SI | SI | SI | SI | SI |

Hoja1

| | A | B | C | D | E | F | G |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 41 | | Realice una breve descripción de la Idea/Empresa/Negocio | SI | SI | | | |
| 42 | | ¿A qué sector pertenece su idea, emprendimiento o empresa? | SI | SI | | | |
| 43 | | Municipio en el que se ubica el emprendimiento o empresa | SI | SI | | | |
| 44 | | ¿Cuál es su situación laboral? | SI | SI | | | |
| 45 | TAMAÑO DEL EMPR | Por favor seleccione el sector económico al que pertenece, y/o cuyas actividades económicas representen la mayoría de los ingresos de sus actividades ordinarias. | SI | SI | | | |
| 46 | | ¿Cuál es el tamaño de su emprendimiento o empresa? | SI | SI | | | |
| 47 | EMPRESA/EMPLEO | NIT de la empresa | SI | SI | | | |
| 48 | | Dirección de la empresa | SI | SI | | | |
| 49 | | Adjunte el Registro Único Tributario (RUT) | SI | SI | | | |
| 50 | | ¿Su empresa o emprendimiento está formalizad@ ante la Cámara de Comercio? | SI | SI | | | |
| 51 | | ¿Hace cuánto está formalizada? | SI | SI | | | |
| 52 | | En caso de estar registrada, ¿en cuál de las siete cámaras del Valle del Cauca se encuentra registrada su empresa? | SI | SI | | | |
| 53 | | ¿Genera Empleo Formal? | SI | SI | | | |
| 54 | | ¿Cuántos empleos formales? | SI | SI | | | |
| 55 | | ¿Genera Empleo Informal? | SI | SI | | | |
| 56 | | ¿Cuántos empleos informales? | SI | SI | | | |
| 57 | | ¿Cuál es el valor promedio de la facturación mensual de los últimos seis meses de su emprendimiento/empresa? (cifra en miles de pesos) | SI | SI | | | |
| 58 | FINAL | Muy pronto nos comunicaremos contigo para asignar una ruta de atención. | SI | SI | | | |
| 59 | OTRA INFORMACIÓN | Victima de violencia de genero | | | | | |
| 60 | | Victima del conflicto armado | | | | | |
| 61 | | Desplazado por violencia o fenomenos naturales | | | | | |
| 62 | | Tiempo de residencia en el lugar actual | | | | | |
| 63 | | Personas a cargo | | | | | |
| 64 | | Tipo de vivienda: Propia, arrendada, prestada, otro. | | | | | |
| 65 | | Condiciones de la vivienda: Materiales, acceso a servicios básicos. | | | | | |
| 66 | | Número de integrantes del hogar | | | | | |
| 67 | | Relación entre los integrantes: (padres, hijos, otros familiares, etc.) | | | | | |
| 68 | | Edad de los integrantes del hogar | | | | | |
| 69 | | Situación económica del hogar: Principal fuente de ingresos. | | | | | |
| 70 | | Participación en programas sociales: Subsidios, alimentación, vivienda, otros. | | | | | |

Hoja1

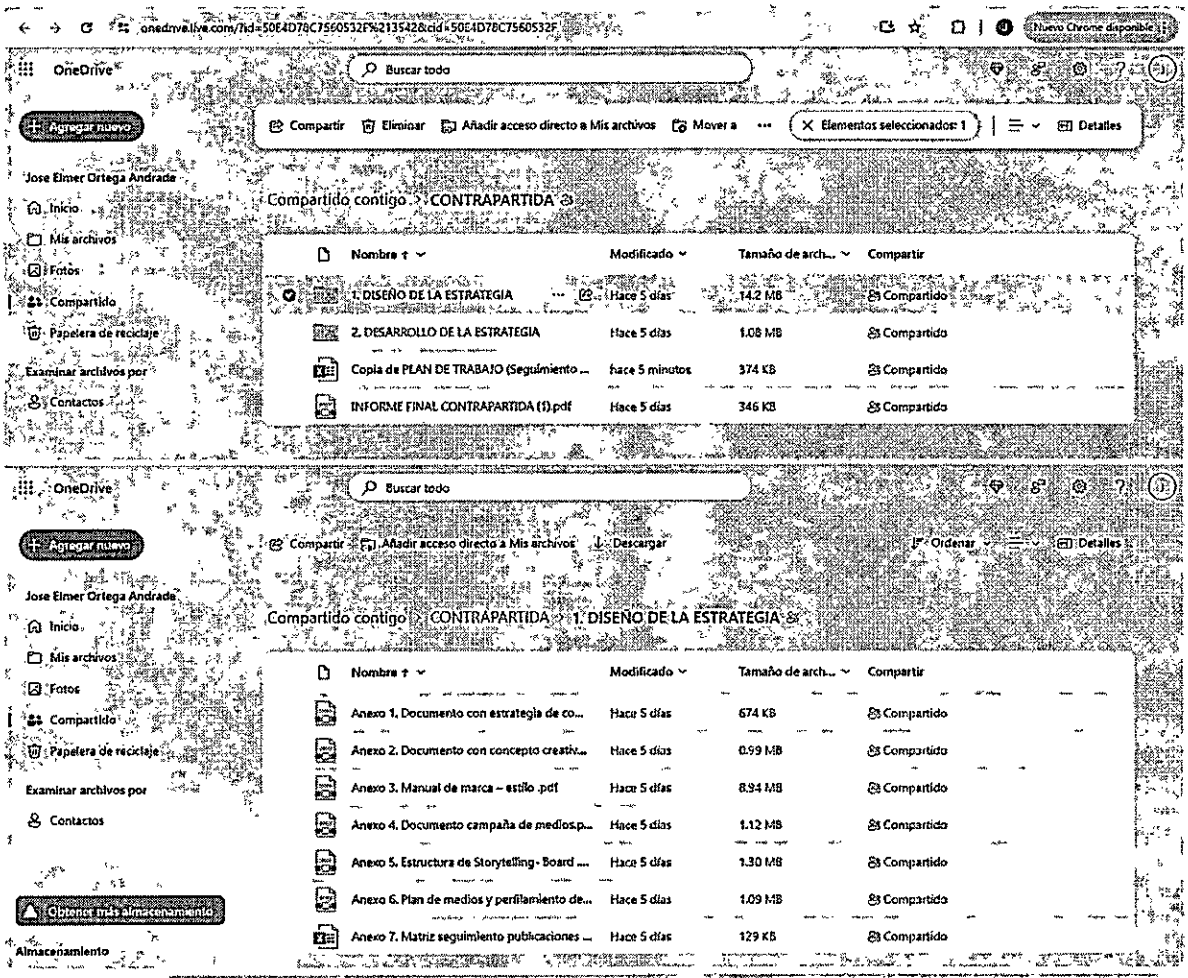


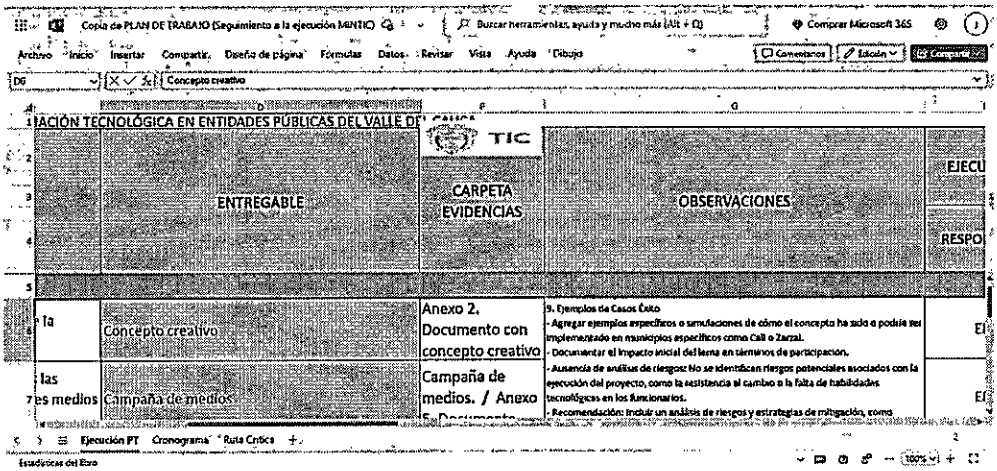



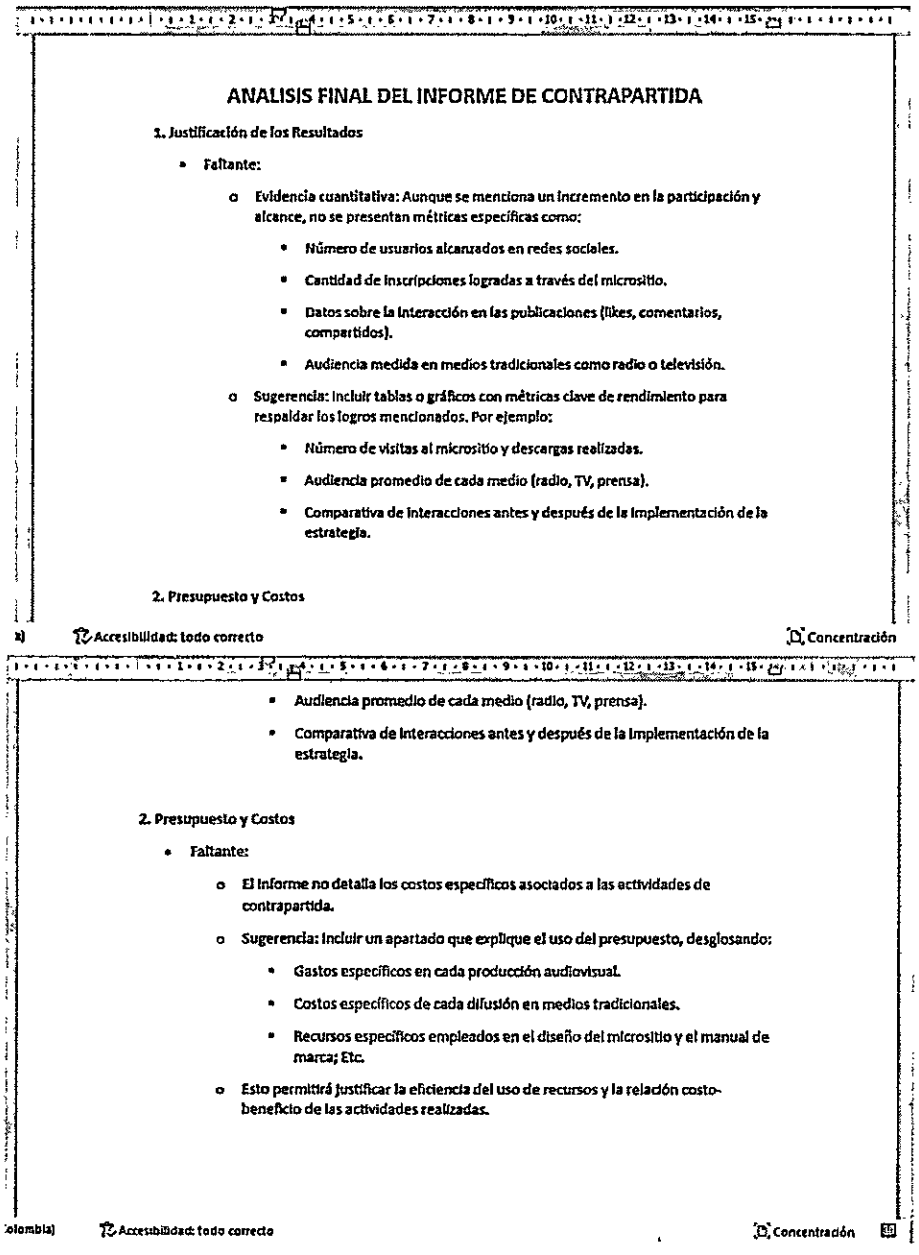

**ACTIVIDADES 3**

**La evidencia reposa en el Drive del mes de enero.**




OneDrive
Buscar todo
Agregar nuevo
Compartir
Eliminar
Añadir acceso directo a Mis archivos
Mover a
Elementos seleccionados: 1
Detalles
Jose Elmer Ortega Andrade
Inicio
Mis archivos
Fotos
Compartido
Papelera de reciclaje
Examinar archivos por
Contactos
Compartido contigo > CONTRAPARTIDA
Nombre
Modificado
Tamaño de arch...
Compartir
1. DISEÑO DE LA ESTRATEGIA
Hace 5 días
14.2 MB
Compartido
2. DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA
Hace 5 días
1.08 MB
Compartido
Copia de PLAN DE TRABAJO (Seguimiento ...
hace 5 minutos
374 KB
Compartido
INFORME FINAL CONTRAPARTIDA (1).pdf
Hace 5 días
346 KB
Compartido
Descargar
Ordenar
Compartido contigo > CONTRAPARTIDA > 1. DISEÑO DE LA ESTRATEGIA
Anexo 1. Documento con estrategia de co...
674 KB
Anexo 2. Documento con concepto creativ...
0.99 MB
Anexo 3. Manual de marca – estilo .pdf
8.94 MB
Anexo 4. Documento campaña de medios.p...
1.12 MB
Anexo 5. Estructura de Storytelling - Board ...
1.30 MB
Anexo 6. Plan de medios y perfilamiento de...
1.09 MB
Anexo 7. Matriz seguimiento publicaciones ...
129 KB
Obtener más almacenamiento
Almacenamiento


Copia de PLAN DE TRABAJO (Seguimiento a la ejecución MINTIC)
Archivo
Inicio
Insertar
Compartir
Diseño de página
Fórmulas
Datos
Revisar
Vista
Ayuda
Dibujo
Concepto creativo
TIC
ENTREGABLE
CARPETA EVIDENCIAS
OBSERVACIONES
Concepto creativo
Anexo 2. Documento con concepto creativo
Campaña de medios
Campaña de medios. / Anexo
Ejecución PT
Cronograma
Ruta Crítica



ANALISIS FINAL DEL INFORME DE CONTRAPARTIDA

1. Justificación de los Resultados

- Faltante:
  - Evidencia cuantitativa: Aunque se menciona un incremento en la participación y alcance, no se presentan métricas específicas como:
    - Número de usuarios alcanzados en redes sociales.
    - Cantidad de inscripciones logradas a través del micrositio.
    - Datos sobre la interacción en las publicaciones (likes, comentarios, compartidos).
    - Audiencia medida en medios tradicionales como radio o televisión.
  - Sugerencia: Incluir tablas o gráficos con métricas clave de rendimiento para respaldar los logros mencionados. Por ejemplo:
    - Número de visitas al micrositio y descargas realizadas.
    - Audiencia promedio de cada medio (radio, TV, prensa).
    - Comparativa de interacciones antes y después de la implementación de la estrategia.

2. Presupuesto y Costos

Accesibilidad: todo correcto

Concentración



- Audiencia promedio de cada medio (radio, TV, prensa).
- Comparativa de interacciones antes y después de la implementación de la estrategia.

2. Presupuesto y Costos

- Faltante:
  - El informe no detalla los costos específicos asociados a las actividades de contrapartida.
  - Sugerencia: Incluir un apartado que explique el uso del presupuesto, desglosando:
    - Gastos específicos en cada producción audiovisual.
    - Costos específicos de cada difusión en medios tradicionales.
    - Recursos específicos empleados en el diseño del micrositio y el manual de marca; Etc.
  - Esto permitirá justificar la eficiencia del uso de recursos y la relación costo-beneficio de las actividades realizadas.

Accesibilidad: todo correcto

Concentración

## ACTIVIDADES 4

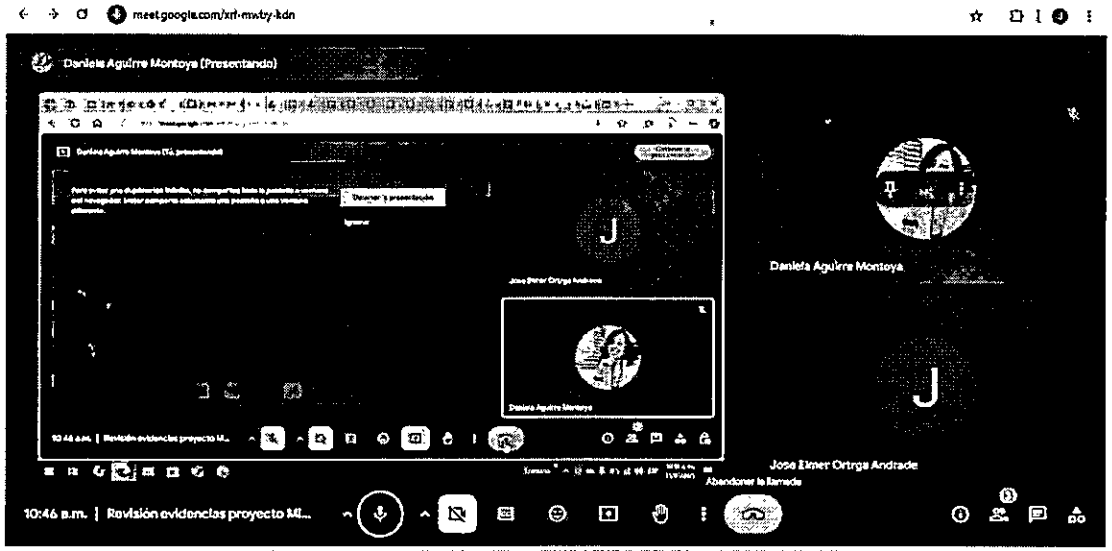
No fue requerido en este mes.

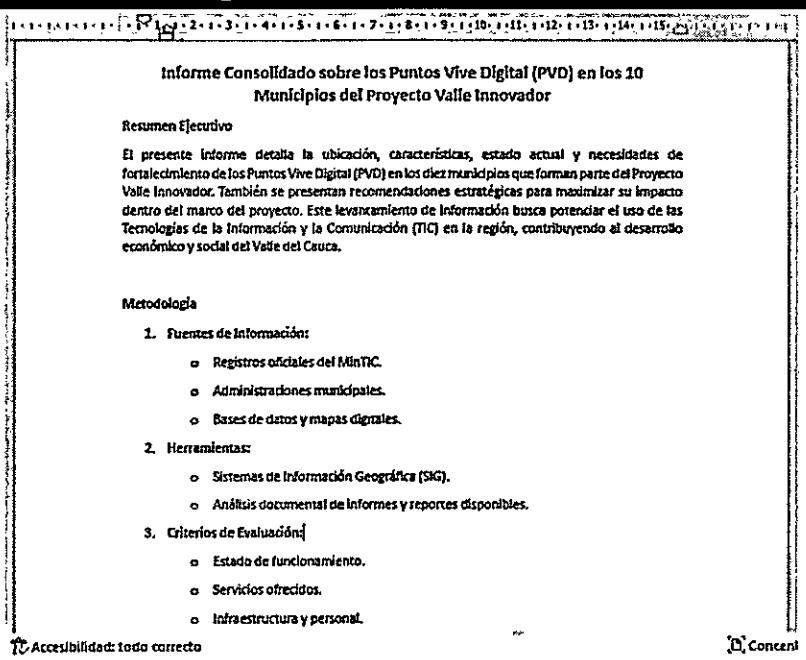
## ACTIVIDADES 5

No fue requerido en este mes.

**ACTIVIDADES 6**

**La evidencia reposa en el Drive del mes de enero.**



Informe Consolidado sobre los Puntos Vive Digital (PVD) en los 10 Municipios del Proyecto Valle Innovador

Resumen Ejecutivo

El presente informe detalla la ubicación, características, estado actual y necesidades de fortalecimiento de los Puntos Vive Digital (PVD) en los diez municipios que forman parte del Proyecto Valle Innovador. También se presentan recomendaciones estratégicas para maximizar su impacto dentro del marco del proyecto. Este levantamiento de información busca potenciar el uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en la región, contribuyendo al desarrollo económico y social del Valle del Cauca.

Metodología

1. Fuentes de Información:
   - Registros oficiales del MinTIC.
   - Administraciones municipales.
   - Bases de datos y mapas digitales.
2. Herramientas:
   - Sistemas de Información Geográfica (SIG).
   - Análisis documental de informes y reportes disponibles.
3. Criterios de Evaluación:
   - Estado de funcionamiento.
   - Servicios ofrecidos.
   - Infraestructura y personal.

Accesibilidad: todo correcto

Resultados por Municipio

| Servicios Ofrecidos | Estado de Operación | Cobertura y Usuarios Beneficiados | Necesidades de Fortalecimiento |
|---|---|---|---|
| Internet, capacitaciones TIC, digitalización | Parcial | 200 usuarios mensuales | Ampliación de equipos y conectividad |
| Internet, soporte técnico | Parcial | 320 usuarios mensuales | Mantenimiento y capacitación del personal |
| Capacitaciones, impresiones, internet | Inactivo | - | Reparación de infraestructura |
| Servicios TIC, capacitaciones | Inactivo | - | Reparación de infraestructura |
| Internet, talleres en habilidades digitales | Parcial | 200 usuarios mensuales | Renovación de equipos obsoletos |
| Impresiones, soporte en trámites digitales | parcial | 300 usuarios mensuales | Incrementar el personal técnico |
| Internet, capacitaciones en ofimática | Inactivo | - | Reparación de infraestructura |

Accesibilidad: todo correcto

| | | | |
|---|---|---|---|
| Internet, digitalización | Inactivo | - | Sustitución de equipos |
| Internet, capacitaciones TIC | parcial | 100 usuarios mensuales | Crear espacios adicionales |

Análisis

Brechas Identificadas:

1. Tecnológicas:
   - Equipos obsoletos en algunos municipios.
   - Velocidades de internet insuficientes.
2. Acceso:
   - Limitación en horarios de operación.
   - Falta de personal técnico capacitado.
3. Infraestructura:
   - Necesidad de reparación en municipios con PVD inactivos.

Oportunidades:

1. Integrar los PVD con los programas educativos y laborales del proyecto Valle Innovador.
2. Implementar campañas de sensibilización para incrementar el uso de los PVD.
3. Fortalecer la conectividad mediante alianzas público-privadas.

Recomendaciones

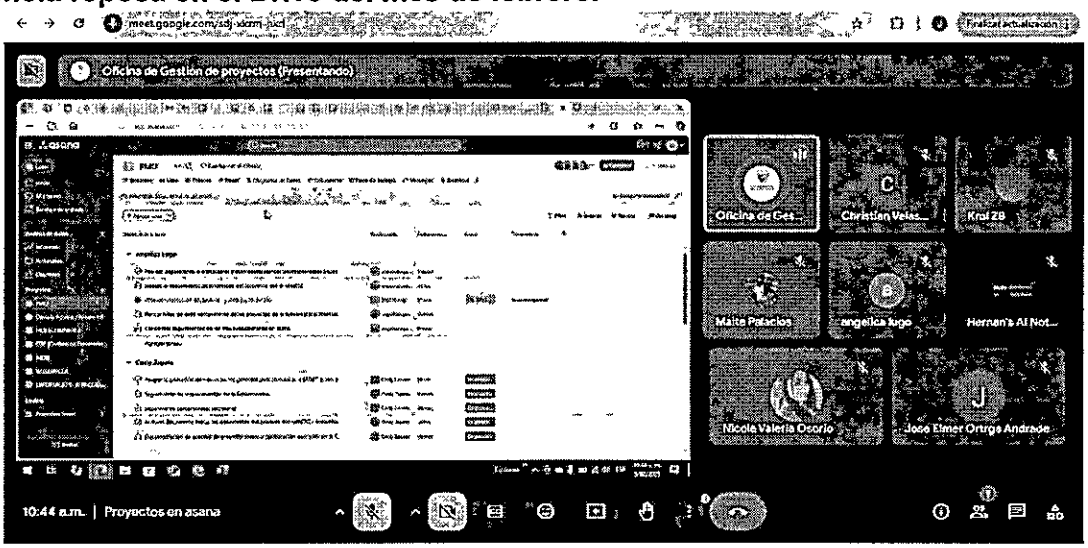
1. Fortalecimiento Tecnológico:

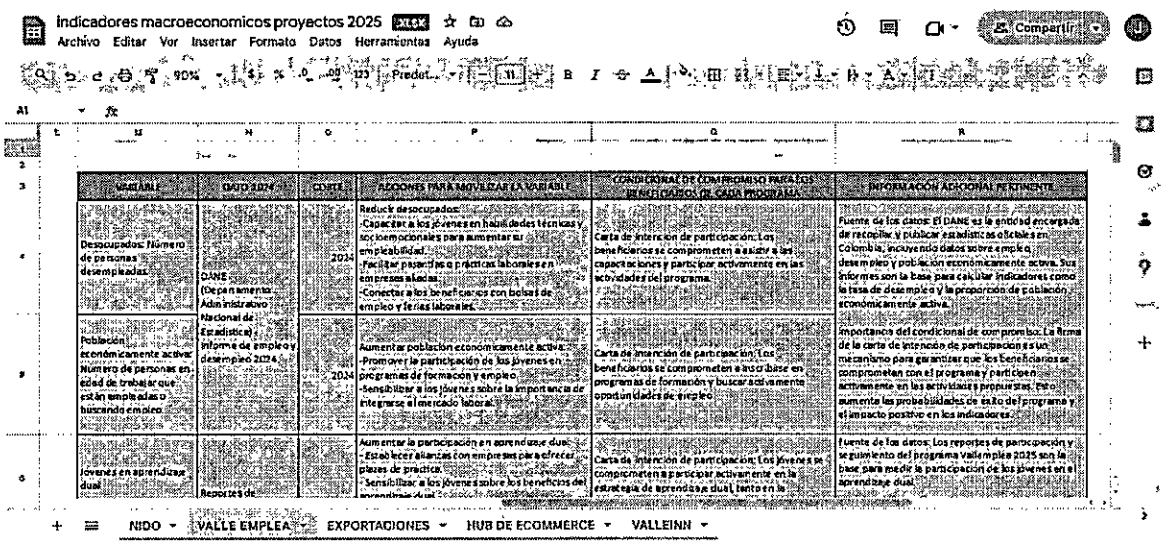
Accesibilidad: todo correcto

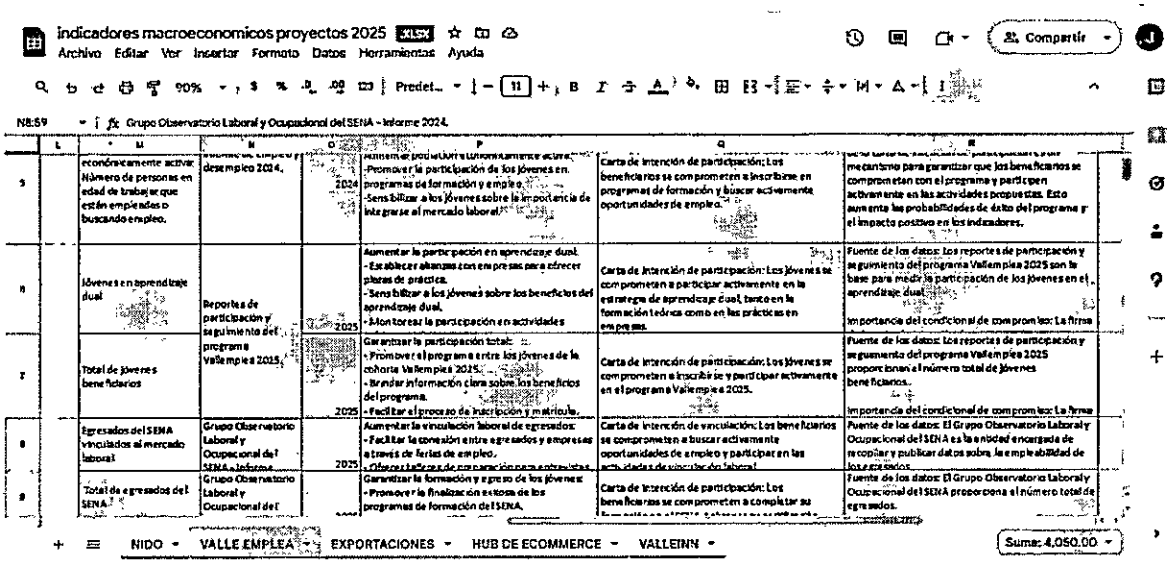
## CUOTA 2

### ACTIVIDAD 1

**La evidencia reposa en el Drive del mes de febrero.**






## DE LA ACTIVIDAD 2

## La evidencia reposa en el Drive del mes de febrero.

**Estandarización de formatos y herramientas para la formulación, estructuración y gestión de proyectos:**

**Guía para la Creación de Proyectos Públicos**

*(Enfocado en la Secretaría de Desarrollo Económico Departamental del Valle del Cauca)*

Introducción

¿Qué es un proyecto público?

Un proyecto público es una iniciativa estructurada y planificada cuyo objetivo principal es resolver una problemática específica de interés colectivo. Este tipo de proyectos se gestiona con recursos públicos, siguiendo principios de transparencia, eficiencia y sostenibilidad, y se alinea con políticas gubernamentales y estrategias de desarrollo socioeconómico.

Importancia de los proyectos públicos en el contexto del Valle del Cauca: En el Valle del Cauca, los proyectos públicos son fundamentales para:

- Reducir la desigualdad socioeconómica: Apoyando iniciativas de desarrollo en municipios rurales.
- Fomentar la competitividad: Impulsando sectores estratégicos como la agroindustria, turismo y tecnología.
- Promover la sostenibilidad: Implementando soluciones amigables con el medio ambiente.

Objetivo de la guía:

## Capítulo 1: Antecedentes

Ítems abordados en esta sección:

1. Identificación del problema.
2. Justificación del proyecto.

### 1.1. Identificación del problema

**Definición:**

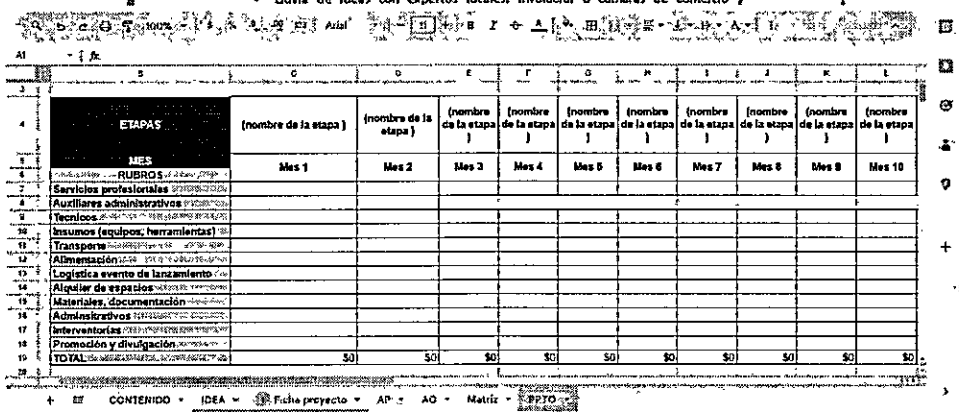
El primer paso en la formulación de un proyecto es identificar el problema central que se busca resolver. Esto incluye analizar causas, consecuencias y magnitud del problema, utilizando datos verificables provenientes de fuentes oficiales.

**Pasos para identificar el problema:**

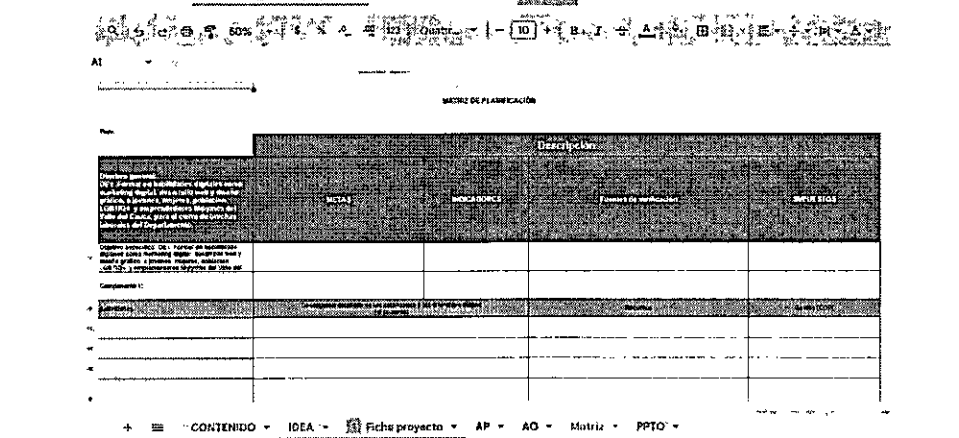
1. Describa la situación actual:
   - Ejemplo aplicado: *En municipios rurales del Valle del Cauca, el 70% de las PYMES enfrentan dificultades para acceder a financiamiento formal, lo que limita su capacidad de inversión en tecnología y mejora de procesos.*
2. Analice las causas:
   - Ejemplo: *La falta de financiamiento es causada por requisitos financieros que las PYMES no pueden cumplir y la falta de programas gubernamentales específicos.*
3. Estime el impacto:
   - Ejemplo: *Según datos del DANE, el sector de las PYMES en el Valle del Cauca aporta solo el 18% del PIB regional, un porcentaje bajo comparado con departamentos similares.*

**Herramientas útiles para analizar el problema:**

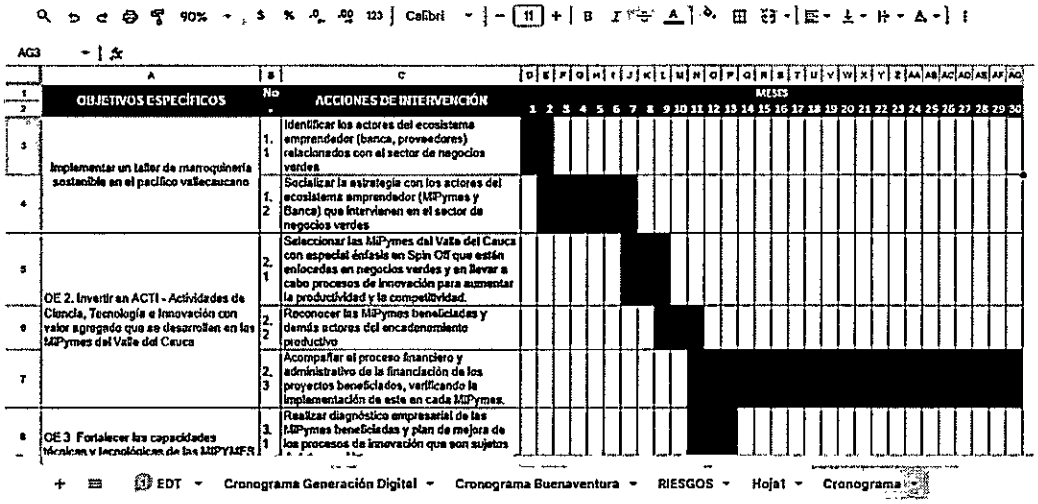
- Lluvia de ideas con expertos locales: Involucrar a cámaras de comercio y



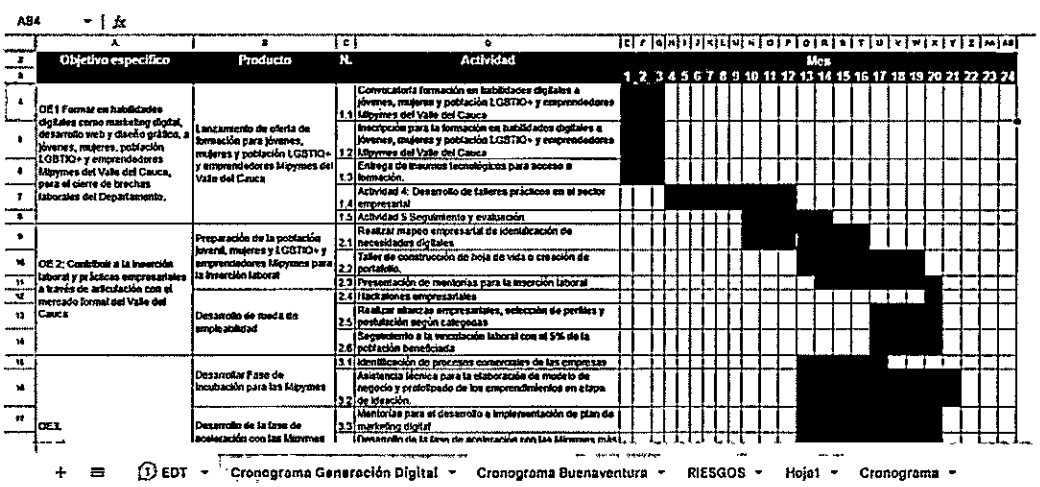
| ETAPAS / MES | (nombre de la etapa) | (nombre de la etapa) | (nombre de la etapa) | (nombre de la etapa) | (nombre de la etapa) | (nombre de la etapa) | (nombre de la etapa) | (nombre de la etapa) | (nombre de la etapa) | (nombre de la etapa) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| RUBROS | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 | Mes 7 | Mes 8 | Mes 9 | Mes 10 |
| Servicios profesionales | | | | | | | | | | |
| Auxiliares administrativos | | | | | | | | | | |
| Tecnicos | | | | | | | | | | |
| Insumos (equipos, herramientas) | | | | | | | | | | |
| Transporte | | | | | | | | | | |
| Alimentación | | | | | | | | | | |
| Logistica evento de lanzamiento | | | | | | | | | | |
| Alquiler de espacios | | | | | | | | | | |
| Materiales, documentación | | | | | | | | | | |
| Administrativos | | | | | | | | | | |
| Interventorías | | | | | | | | | | |
| Promoción y divulgación | | | | | | | | | | |
| TOTAL | $0 | $0 | $0 | $0 | $0 | $0 | $0 | $0 | $0 | $0 |



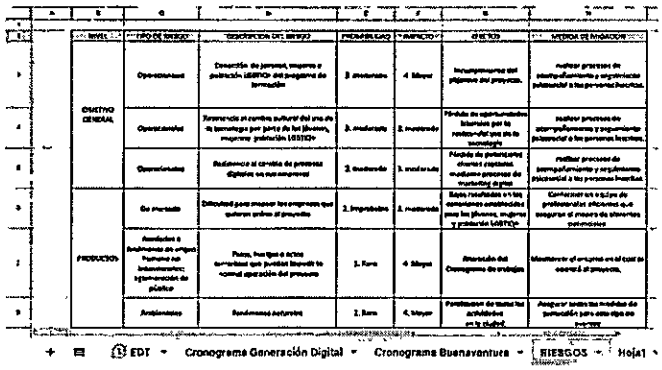
**Estructuración de iniciativas para formular proyectos en el 2025 con ficha técnica:**



| OBJETIVOS ESPECÍFICOS | No. | ACCIONES DE INTERVENCIÓN |
|---|---|---|
| Implementar un taller de marroquinería sostenible en el pacífico vallecaucano | 1.1 | Identificar los actores del ecosistema emprendedor (banca, proveedores) relacionados con el sector de negocios verdes |
| | 1.2 | Socializar la estrategia con los actores del ecosistema emprendedor (MiPymes y Banca) que intervienen en el sector de negocios verdes |
| OE 2. Invertir en ACTI - Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación con valor agregado que se desarrollen en las MiPymes del Valle del Cauca | 2.1 | Seleccionar las MiPymes del Valle del Cauca con especial énfasis en Spin Off que estén enlocadas en negocios verdes y en llevar a cabo procesos de innovación para aumentar la productividad y la competitividad. |
| | 2.2 | Reconocer las MiPymes beneficiadas y demás actores del encadenamiento productivo |
| | 2.3 | Acompañar el proceso financiero y administrativo de la financiación de los proyectos beneficiados, verificando la implementación de este en cada MiPymes. |
| OE 3 Fortalecer las capacidades técnicas y tecnológicas de las MIPYMES | 3.1 | Realizar diagnóstico empresarial de las MiPymes beneficiadas y plan de mejora de los procesos de innovación que son sujetos |



| Objetivo específico | Producto | N. | Actividad |
|---|---|---|---|
| OE1 Formar en habilidades digitales como marketing digital, desarrollo web y diseño gráfico, a jóvenes, mujeres, población LGBTIQ+ y emprendedores Mipymes del Valle del Cauca, para el cierre de brechas laborales del Departamento. | Lanzamiento de oferta de formación para jóvenes, mujeres y población LGBTIQ+ y emprendedores Mipymes del Valle del Cauca | 1.1 | Convocatoria formación en habilidades digitales a jóvenes, mujeres y población LGBTIQ+ y emprendedores Mipymes del Valle del Cauca |
| | | 1.2 | Inscripción para la formación en habilidades digitales a jóvenes, mujeres y población LGBTIQ+ y emprendedores Mipymes del Valle del Cauca |
| | | 1.3 | Entrega de insumos tecnológicos para acceso a formación |
| | | 1.4 | Actividad 4: Desarrollo de talleres prácticos en el sector empresarial |
| | | 1.5 | Actividad 5 Seguimiento y evaluación |
| OE 2: Contribuir a la inserción laboral y políticas empresariales a través de articulación con el mercado formal del Valle del Cauca | Preparación de la población juvenil, mujeres y LGBTIQ+ y emprendedores Mipymes para la inversión laboral | 2.1 | Realizar mapeo empresarial de identificación de necesidades digitales |
| | | 2.2 | Taller de construcción de hoja de vida o creación de portafolio. |
| | | 2.3 | Presentación de memorias para la inserción laboral |
| | Desarrollo de ruedas de empleabilidad | 2.4 | Ilactaciones empresariales |
| | | 2.5 | Realizar alianzas empresariales, selección de perfiles y postulación según categorías |
| | | 2.6 | Seguimiento a la vinculación laboral con el 5% de la población beneficiada |
| OE3. | Desarrollar Fase de incubación para las Mipymes | 3.1 | Identificación de procesos comerciales de las empresas |
| | | 3.2 | Asistencia técnica para la elaboración de modelo de negocio y prototipado de los emprendimientos en etapa de ideación. |
| | Desarrollo de la fase de aceleración con las Mipymes | 3.3 | Mentorías para el desarrollo e implementación de plan de marketing digital |



| NIVEL | TIPO DE RIESGO | DESCRIPCIÓN DEL RIESGO | PROBABILIDAD | IMPACTO | EFECTO | MEDIDA DE MITIGACIÓN |
|---|---|---|---|---|---|---|
| OBJETIVO GENERAL | Operacionales | Deserción de jóvenes, mujeres o población LGBTIQ+ del programa de formación | 3. Moderado | 4. Mayor | Incumplimiento del objetivo del proyecto. | realizar procesos de acompañamiento y seguimiento psicosocial a las personas inscritas. |
| | Operacionales | Resistencia al cambio cultural del uso de la tecnología por parte de los jóvenes, mujeres población LGBTIQ+ | 3. Moderado | 2. Insignificante | Pérdida de oportunidades laborales por la resistencia al uso de la tecnología | realizar procesos de acompañamiento y seguimiento psicosocial a las personas inscritas. |
| | Operacionales | Resistencia al cambio de procesos digitales en las empresas | 3. Moderado | 3. Moderado | Pérdida de potenciales clientes potenciales, mediante procesos de marketing digital | realizar procesos de acompañamiento y seguimiento psicosocial a las personas inscritas. |
| | De mercado | Dificultad para mapear las empresas que quieran entrar al proyecto | 2. Improbable | 2. Insignificante | Bajos resultados en las oportunidades establecidas para los jóvenes, mujeres y población LGBTIQ+ | Contactar con equipo de profesionales idóneos que asegure el mayor de atención personalizada |
| PRODUCTO | Asociados a fenómenos de origen humano no intencionales; ejecución de planes | Pasos, huelgas o actos terroristas que puedan impedir la normal ejecución del proyecto | 1. Raro | 4. Mayor | Afectación del Cronograma de trabajo | Mantener el enlace con el cual se ejecuta el proyecto. |
| | Ambientales | Fenómenos naturales | 1. Raro | 4. Mayor | Posiblemente se suspenda las actividades en la ciudad | Asegurar todas las medidas de protección para este tipo de eventos |

**DE LA ACTIVIDAD 3**

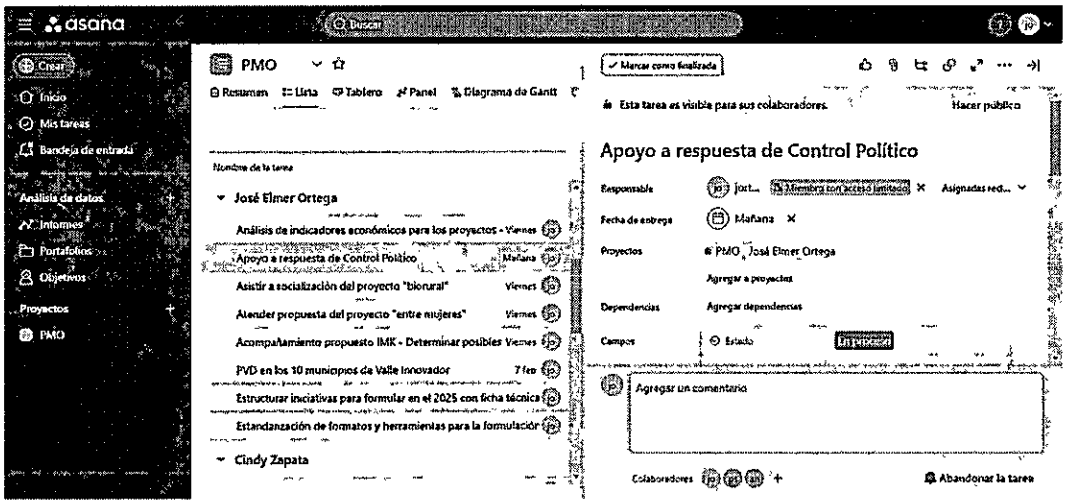
- **No fue requerido en este periodo**

**DE LA ACTIVIDAD 4**

- **No fue requerido en este periodo**

**DE LA ACTIVIDAD 5**

**La evidencia reposa en el Drive del mes de febrero.**



**INFORME DEL CUMPLIMIENTO DE METAS Y ACCIONES DE LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD DEL VALLE DEL CAUCA (2024) Y SUS PROYECCIONES (2025)**

Índice


1. Introducción
2. Cumplimiento de Metas del Plan de Desarrollo "Liderazgo que Transforma" (2024)
   - 2.1. Alianzas de Cooperación Internacional
   - 2.2. Formación para el Trabajo
   - 2.3. Asistencia Técnica a Unidades Productivas
   - 2.4. Financiamiento de Unidades Económicas
   - 2.5. Acciones por subsecretarías.
3. Estrategias para el Fortalecimiento de las Unidades Económicas (2024-2025)
   - 3.1. Programa VALLE INN
   - 3.2. Hub de E-Commerce
   - 3.3. Programa NIDO
4. Fortalecimiento del Tejido Empresarial y Estrategias de Negociación
5. Mejoramiento de la Formalidad Laboral: Programa VALLEmplea
6. Programa VALLE INN+: Impacto y Proyecciones
7. Programas para el Fortalecimiento de Emprendimientos e Innovación


¿ Accesibilidad: es necesario investigar

Conce

**2. Informe General del Cumplimiento de las Metas del Plan de Desarrollo "Liderazgo que Transforma" del año 2024. Acciones realizadas en cada una de las subsecretarías.**

El Plan de Desarrollo "Liderazgo que Transforma" ha tenido un avance significativo en 2024, con un cumplimiento destacado en varias metas estratégicas. A continuación, se detallan los logros más relevantes:

Metas Cumplidas:

- **2.1 Alianzas de Cooperación Internacional:** Se superó la meta al constituir 4 alianzas (frente a una meta de 2), lo que representa un cumplimiento del 200%. Estas alianzas han permitido aumentar la competitividad del Valle del Cauca en el escenario internacional. Según la Gobernación del Valle, estas alianzas han facilitado la transferencia de conocimiento y tecnología, así como la atracción de inversión extranjera.
- **2.2 Formación para el Trabajo:** Se formaron 6.900 vallecaucanos cumpliendo con la meta establecida. Esto incluyó programas de formación técnica, socioemocional y en habilidades blandas. El SENA ha sido un aliado clave en este proceso, ofreciendo cursos técnicos y de formación laboral.

Personas capacitadas:

- 1,200 jóvenes en formación técnica con el SENA.
- 2,700 jóvenes en formación socioemocional con ICESI.
- 300 jóvenes en programa intensivo de inglés.
- 200 jóvenes con contratos de aprendizaje.
- 2,500 estudiantes de noveno grado formados en competencias.

- **2.3 Asistencia Técnica a Unidades Productivas:** Se brindó asistencia técnica a 5,300 unidades productivas en temas de legalidad y formalización, cumpliendo con la meta. Esto ha permitido que muchas micro y pequeñas empresas accedan a mercados formales y mejoren sus procesos productivos.

¿ Accesibilidad: es necesario investigar

Concen

## DE LA ACTIVIDAD 6

## La evidencia reposa en el Drive del mes de febrero.

**Apoyo en la interlocución y análisis de propuesta para la empresa prestadora de Investigación de mercados IMK:**




**ASUNTO: SOLICITUD DE COTIZACIÓN DE SERVICIOS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y TRABAJO DE CAMPO**

Estimados señores de IMK - Investigaciones de Marketing,

En el marco de los proyectos y objetivos establecidos para el año 2025 por la Secretaría de Desarrollo Económico Departamental, y con el fin de contar con información precisa, confiable y oportuna que nos permita tomar decisiones estratégicas y optimizar la ejecución de nuestros programas, nos dirigimos a ustedes para solicitar una cotización detallada de sus servicios de investigación de mercados y trabajo de campo.

Antecedentes y Necesidades:

La Secretaría de Desarrollo Económico Departamental tiene como objetivo principal fomentar el crecimiento económico, la competitividad empresarial y la generación de empleo en el departamento. Para ello, hemos diseñado una serie de proyectos enfocados en:

1. Apoyo a microempresas y emprendedores.
2. Evaluación de impacto de programas de desarrollo económico.
3. Fortalecimiento de sectores estratégicos (turismo, agroindustria, tecnología, etc.).
4. Mejora de la calidad de los servicios ofrecidos por entidades de apoyo al desarrollo económico.

Para lograr estos objetivos, requerimos de servicios especializados en investigación de mercados que nos permitan:

- Recolectar datos primarios a través de encuestas, entrevistas y otras metodologías de trabajo de campo.
- Analizar y procesar la información recolectada para obtener insights relevantes.
- Evaluar la percepción de los beneficiarios y actores clave sobre los programas implementados.

3. Mystery Shopping (Cliente Incógnito):
   - Evaluación de la calidad de los servicios ofrecidos por entidades de apoyo al desarrollo económico.
4. Procesamiento y Análisis de Datos:
   - Limpieza, codificación y análisis de la información recolectada.
   - Elaboración de informes con resultados en formatos como infografías, presentaciones digitales, entre otros.
5. Validación de Información:
   - Verificación de la calidad y precisión de los datos recolectados.

Modalidad de Contratación Propuesta:

Dada la variedad de necesidades que pueden surgir a lo largo del año, estamos interesados en explorar la posibilidad de contratar una Bolsa de Servicios con un valor inicial X, que nos permita acceder a los servicios de IMK de manera flexible y según las necesidades que vayan surgiendo. Esta bolsa se iría consumiendo a medida que se ejecuten los estudios y se requieran los servicios.

Información Requerida en la Cotización:

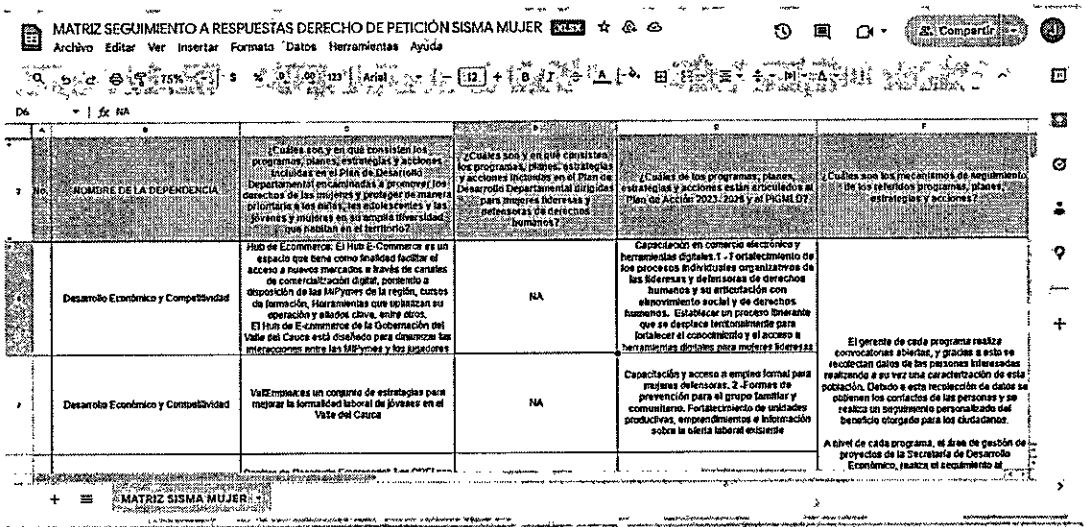
Para poder evaluar la propuesta de IMK, solicitamos que la cotización incluya la siguiente información:

1. Detalle de los servicios ofrecidos y su costo unitario (por ejemplo, costo por encuesta presencial, costo por entrevista en profundidad, etc.).
2. Propuesta de Bolsa de Servicios:
   - Valor inicial sugerido.
   - Descuentos por volumen (si aplica).
   - Mecanismos de control y reporte del consumo de la bolsa.

ido correcto

do correcto

**Apoyo en la construcción de respuesta a solicitud de información de SISMA PIGMLD, de acuerdo al plan de acción de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Valle:**

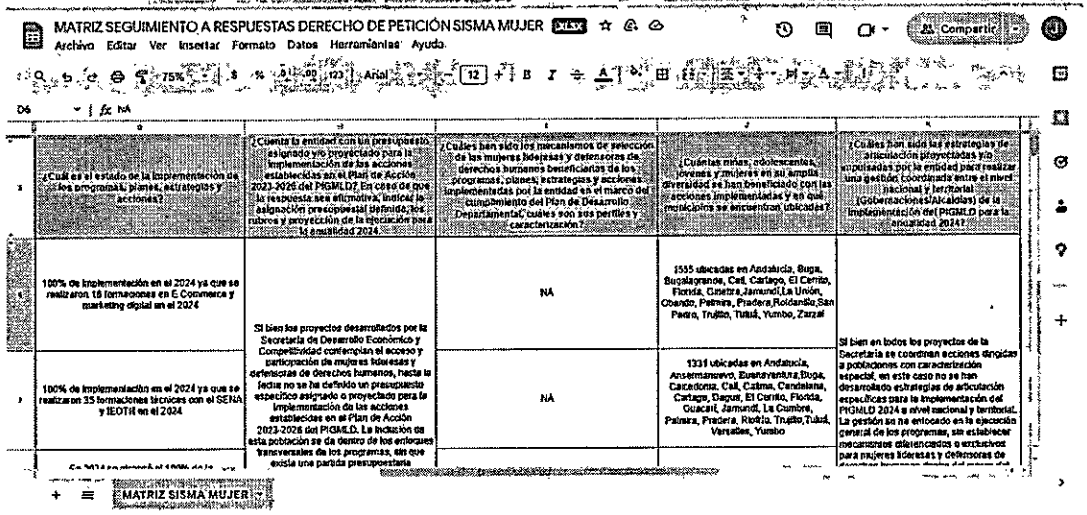


MATRIZ SEGUIMIENTO A RESPUESTAS DERECHO DE PETICIÓN SISMA MUJER

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda

| NO. | NOMBRE DE LA DEPENDENCIA | ¿Cuáles son y en qué consisten los programas, planes, estrategias y acciones (incluidas en el Plan de Desarrollo Departamental) encaminadas a promover los derechos de las mujeres y proteger de manera prioritaria a las niñas, las adolescentes y las jóvenes y mujeres en su amplia diversidad que habitan en el territorio? | ¿Cuáles son y en qué consisten los programas, planes, estrategias y acciones incluidas en el Plan de Desarrollo Departamental dirigidas para mujeres lideresas y defensoras de derechos humanos? | ¿Cuáles de los programas, planes, estrategias y acciones están articulados al Plan de Acción 2023-2026 y al PIGMLD? | ¿Cuáles son los mecanismos de seguimiento de los referidos programas, planes, estrategias y acciones? |
|---|---|---|---|---|---|
| | Desarrollo Económico y Competitividad | Hub de Ecommerce: El Hub E-Commerce es un espacio que tiene como finalidad facilitar el acceso a nuevos mercados a través de canales de comercialización digital, poniendo a disposición de las MiPymes de la región, cursos de formación, Herramientas que optimizan su operación y estados clave, entre otros. El Hub de E-commerce de la Gobernación del Valle del Cauca está diseñado para dinamizar las interacciones entre las MiPymes y los usuarios | NA | Capacitación en comercio electrónico y herramientas digitales.1 - Fortalecimiento de los procesos individuales organizativos de las lideresas y defensoras de derechos humanos y su articulación con empoderamiento social y de derechos humanos. Establecer un proceso itinerante que se desplace territorialmente para fortalecer el conocimiento y el acceso a herramientas digitales para mujeres lideresas | El gerente de cada programa realiza convocatorias abiertas, y gracias a esto se recolectan datos de las personas interesadas realizando a su vez una caracterización de esta población. Debido a esta recolección de datos se obtienen los contactos de las personas y se realiza un seguimiento personalizado del beneficio otorgado para los ciudadanos.<br><br>A nivel de cada programa, el área de gestión de proyectos de la Secretaría de Desarrollo Económico, realiza el seguimiento al |
| | Desarrollo Económico y Competitividad | ValEmpleamos un conjunto de estrategias para mejorar la formalidad laboral de jóvenes en el Valle del Cauca | NA | Capacitación y acceso a empleo formal para mujeres defensoras. 2 -Formas de prevención para el grupo familiar y comunitario. Fortalecimiento de unidades productivas, emprendimientos e información sobre la oferta laboral existente | |

MATRIZ SISMA MUJER

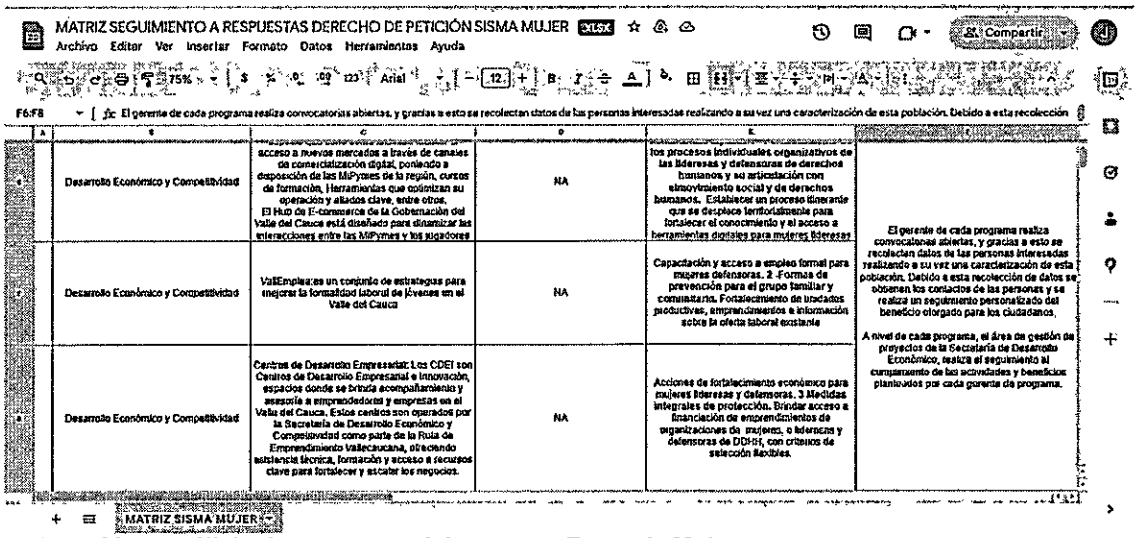


MATRIZ SEGUIMIENTO A RESPUESTAS DERECHO DE PETICIÓN SISMA MUJER

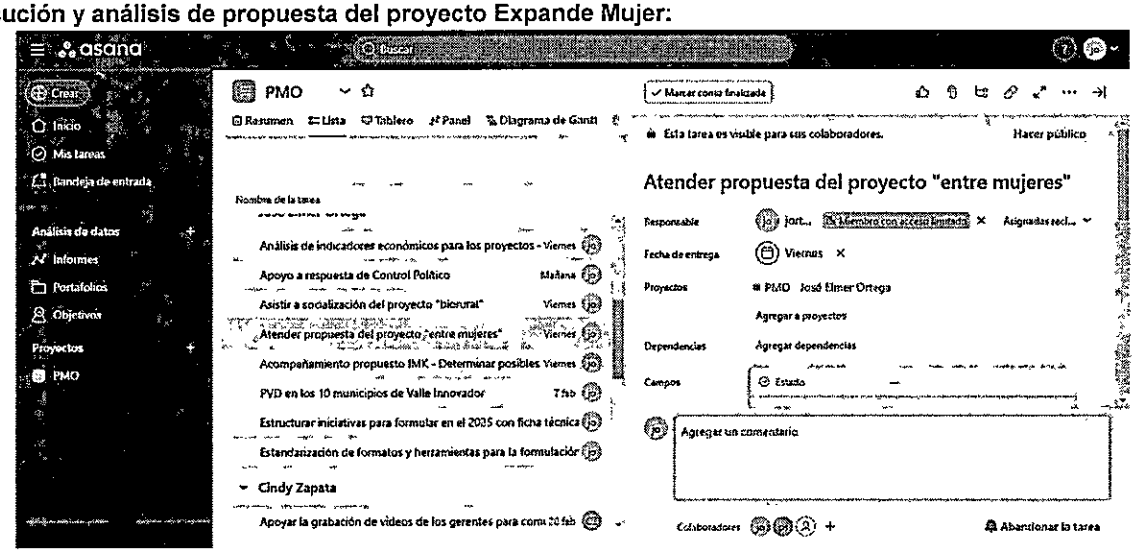
Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda

| ¿Cuál es el estado de la implementación de los programas, planes, estrategias y acciones? | ¿Cuenta la entidad con un presupuesto asignado y/o proyectado para la implementación de las acciones establecidas en el Plan de Acción 2023-2026 del PIGMLD? En caso de que la respuesta sea afirmativa, indicar la asignación presupuestal definida, los rubros y proyección de la ejecución para la anualidad 2024. | ¿Cuáles han sido los mecanismos de selección de las mujeres lideresas y defensoras de derechos humanos beneficiarias de los programas, planes, estrategias y acciones implementadas por la entidad en el marco del cumplimiento del Plan de Desarrollo Departamental, cuáles son sus perfiles y caracterización? | ¿Cuántas niñas, adolescentes, jóvenes y mujeres en su amplia diversidad se han beneficiado con las acciones implementadas y en qué municipios se encuentran ubicadas? | ¿Cuáles han sido las estrategias de articulación proyectadas y/o implementadas por la entidad para realizar una gestión coordinada entre el nivel nacional y territorial (Gobernaciones/Alcaldías) de la implementación del PIGMLD para la anualidad 2024? |
|---|---|---|---|---|
| 100% de implementación en el 2024 ya que se realizaron 18 formaciones en E Cocmerce y marketing digital en el 2024 | Si bien los proyectos desarrollados por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad contemplan el acceso y participación de mujeres lideresas y defensoras de derechos humanos, hasta la fecha no se ha definido un presupuesto específico asignado o proyectado para la implementación de las acciones establecidas en el Plan de Acción 2023-2026 del PIGMLD. La inclusión de esta población se da dentro de los enfoques transversales de los programas, sin que exista una partida presupuestaria | NA | 1555 ubicadas en Andalucía, Buga, Bugalagrande, Cali, Cartago, El Cerrito, Florida, Ginebra,Jamundí,La Unión, Obando, Palmira, Pradera,Roldanillo,San Pedro, Trujillo, Tuluá, Yumbo, Zarzal | Si bien en todos los proyectos de la Secretaría se coordinan acciones dirigidas a poblaciones con caracterización especial, en este caso no se han desarrollado estrategias de articulación específicas para la implementación del PIGMLD 2024 a nivel nacional y territorial. La gestión se ha enfocado en la ejecución general de los programas, sin establecer mecanismos diferenciados o exclusivos para mujeres lideresas y defensoras de |
| 100% de implementación en el 2024 ya que se realizaron 35 formaciones técnicas con el SENA y IEOTH en el 2024 | | NA | 1331 ubicadas en Andalucía, Ansermanuevo, Buenaventura,Buga, Candelaria, Cali, Calima, Candelaria, Cartago, Dagua, El Cerrito, Florida, Guacarí, Jamundí, La Cumbre, Palmira, Pradera, Restrepo, Trujillo,Tuluá, Versalles, Yumbo | |

MATRIZ SISMA MUJER




**Apoyo en la interlocución y análisis de propuesta del proyecto Expande Mujer:**



### ANÁLISIS DE LA PROPUESTA DEL PROYECTO EXPANDE MUJER

El proyecto Expande Mujer es una iniciativa enfocada en el empoderamiento económico de las mujeres en el departamento del Valle del Cauca, a través de la formación, mentoría y apoyo a emprendedoras. A continuación, se presenta un análisis de los aspectos clave de la propuesta, así como recomendaciones para su mejora y alineación con los objetivos del programa Valle Innovador.

Aspectos Clave que Contribuyen al Empoderamiento Económico de las Mujeres

1. Formación Integral:
   - El proyecto ofrece una ruta de aprendizaje que incluye capacitación en áreas clave como posicionamiento, organización financiera, planificación estratégica, habilidades empresariales, liderazgo y gestión emocional. Esto permite a las mujeres adquirir herramientas prácticas para transformar sus emprendimientos en negocios sostenibles y escalables.
   - La combinación de modalidades presenciales y virtuales facilita la participación de mujeres en diferentes contextos, incluyendo aquellas que tienen limitaciones de tiempo o movilidad.
2. Mentoría Especializada:
   - El proyecto cuenta con un equipo de mentoras expertas en áreas como marketing, branding, gestión organizacional, contabilidad y manejo tributario. Estas mentoras brindan acompañamiento personalizado, lo que permite a las emprendedoras recibir orientación específica para sus necesidades.
   - La presencia de mentoras con experiencia internacional, como Claudia Trebilcock, aporta una visión global y estrategias probadas en otros contextos.
3. Eventos y Networking:

ado correcto

### RECOMENDACIONES PARA MEJORAR LA PROPUESTA Y ALINEARLA CON EL PROGRAMA VALLE INNOVADOR

1. Inclusión de Tecnología e Innovación:
   - Para alinear el proyecto con los objetivos del programa Valle Innovador, se recomienda incorporar un componente de tecnología e innovación en la formación de las emprendedoras. Esto podría incluir capacitación en el uso de herramientas digitales avanzadas, como plataformas de e-commerce, análisis de datos y automatización de procesos.
   - Promover la creación de emprendimientos tecnológicos liderados por mujeres, con enfoque en sectores como la agricultura inteligente, la salud digital o la educación virtual, que son áreas prioritarias para el desarrollo regional.
2. Fortalecimiento de Redes de Apoyo:
   - Se sugiere establecer alianzas estratégicas con instituciones educativas, centros de innovación y empresas del sector privado para brindar a las emprendedoras acceso a recursos adicionales, como incubadoras de negocios, fondos de inversión y programas de aceleración.
   - Crear una plataforma digital que permita a las emprendedoras conectarse entre sí, compartir experiencias y acceder a recursos en línea, como guías, plantillas y casos de éxito.
3. Mayor Enfoque en Sostenibilidad:
   - Incorporar un módulo de sostenibilidad ambiental en la formación de las emprendedoras, promoviendo prácticas empresariales responsables y el desarrollo de negocios verdes. Esto podría incluir capacitación en economía circular, reducción de huella de carbono y uso eficiente de recursos.

   Fomentar la creación de emprendimientos sostenibles que contribuyan a los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) y que puedan acceder a financiamiento verde.

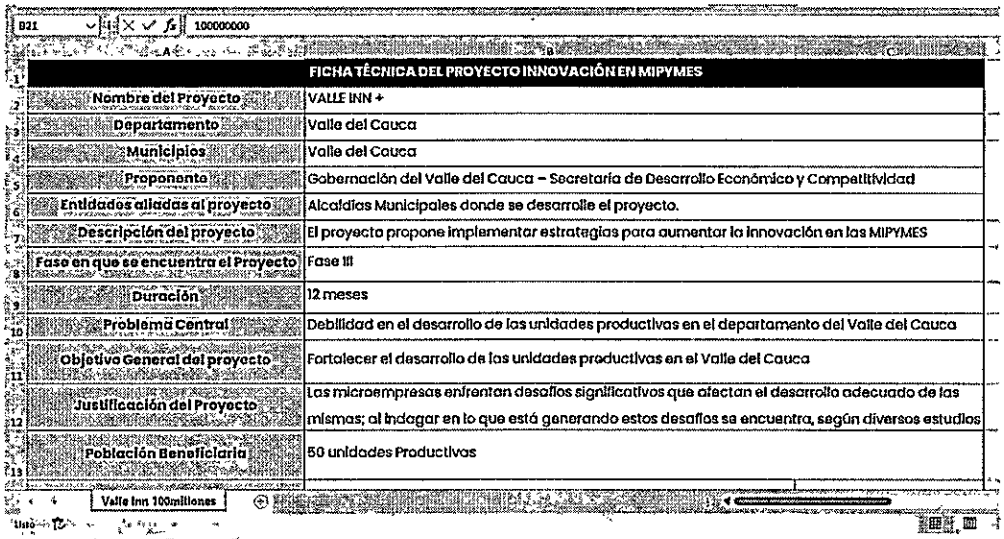
o correcto

## CUOTA 3

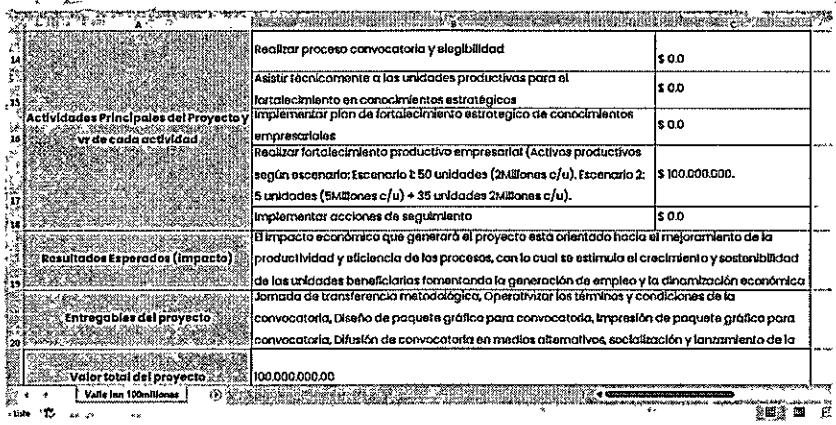
## ACTIVIDAD 1

## La evidencia reposa en el Drive del mes de marzo.





| FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO INNOVACIÓN EN MIPYMES | |
|---|---|
| Nombre del Proyecto | VALLE INN + |
| Departamento | Valle del Cauca |
| Municipios | Valle del Cauca |
| Proponente | Gobernación del Valle del Cauca – Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad |
| Entidades aliadas al proyecto | Alcaldías Municipales donde se desarrolle el proyecto. |
| Descripción del proyecto | El proyecto propone implementar estrategias para aumentar la innovación en las MIPYMES |
| Fase en que se encuentra el Proyecto | Fase III |
| Duración | 12 meses |
| Problema Central | Debilidad en el desarrollo de las unidades productivas en el departamento del Valle del Cauca |
| Objetivo General del proyecto | Fortalecer el desarrollo de las unidades productivas en el Valle del Cauca |
| Justificación del Proyecto | Las microempresas enfrentan desafíos significativos que afectan el desarrollo adecuado de las mismas; al indagar en lo que está generando estos desafíos se encuentra, según diversos estudios |
| Población Beneficiaria | 50 unidades Productivas |

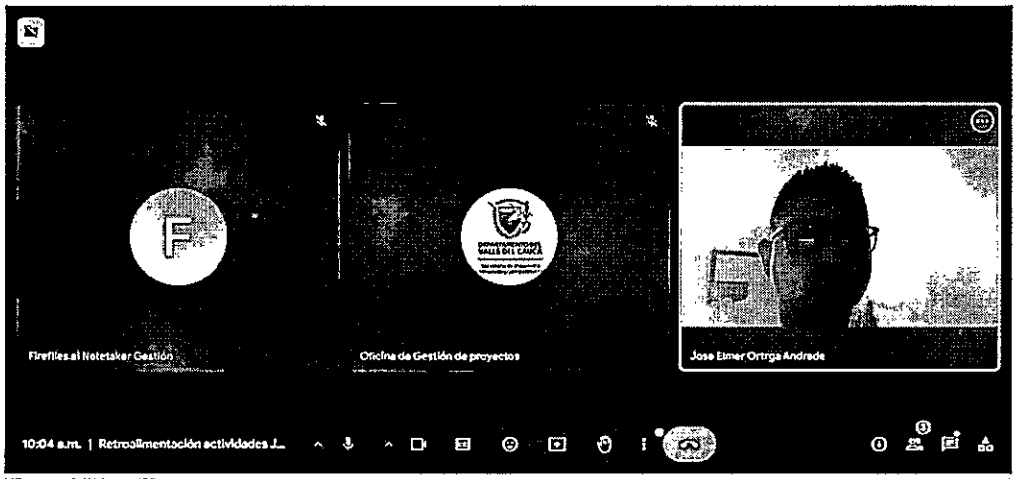


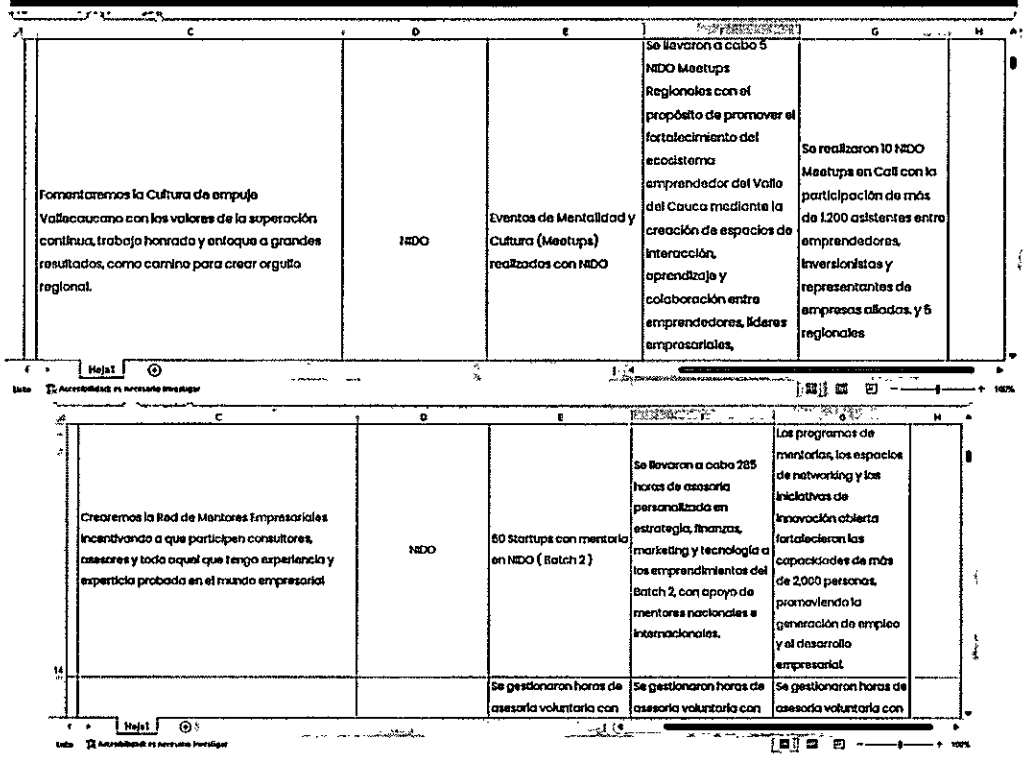
| | | |
|---|---|---|
| Actividades Principales del Proyecto y Vr de cada actividad | Realizar proceso convocatoria y elegibilidad | $ 0.0 |
| | Asistir técnicamente a las unidades productivas para el fortalecimiento en conocimientos estratégicos | $ 0.0 |
| | Implementar plan de fortalecimiento estrategico de conocimientos empresariales | $ 0.0 |
| | Realizar fortalecimiento productivo empresarial (Activos productivos según escenario: Escenario 1: 50 unidades (2Millones c/u). Escenario 2: 5 unidades (5Millones c/u) + 35 unidades 2Millones c/u). | $ 100.000.000. |
| | Implementar acciones de seguimiento | $ 0.0 |
| Resultados Esperados (Impacto) | El impacto económico que generará el proyecto está orientado hacia el mejoramiento de la productividad y eficiencia de los procesos, con lo cual se estimula el crecimiento y sostenibilidad de las unidades beneficiarias fomentando la generación de empleo y la dinamización económica | |
| Entregables del proyecto | Jornada de transferencia metodológica, Operativizar los términos y condiciones de la convocatoria, Diseño de paquete gráfico para convocatoria, Impresión de paquete gráfico para convocatoria, Difusión de convocatoria en medios alternativos, socialización y lanzamiento de la | |
| Valor total del proyecto | 100.000.000,00 | |

**DE LA ACTIVIDAD 2**

**La evidencia reposa en el Drive del mes de marzo.**

- **Apoyo al diligenciamiento del Cumplimiento del Programa de Gobierno Departamental:**



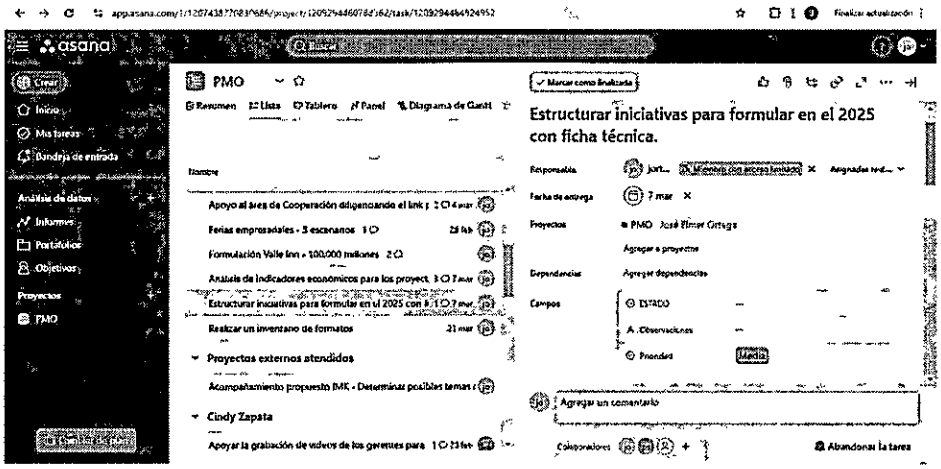
| | C | D | E | F | G | H |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Fomentaremos la Cultura de empuje Vallecaucano con los valores de la superación continua, trabajo honrado y enfoque a grandes resultados, como camino para crear orgullo regional. | NIDO | Eventos de Mentalidad y Cultura (Meetups) realizados con NIDO | Se llevaron a cabo 5 NIDO Meetups Regionales con el propósito de promover el fortalecimiento del ecosistema emprendedor del Valle del Cauca mediante la creación de espacios de interacción, aprendizaje y colaboración entre emprendedores, líderes empresariales, | Se realizaron 10 NIDO Meetups en Cali con la participación de más de 1.200 asistentes entre emprendedores, inversionistas y representantes de empresas aliadas, y 5 regionales | |

Hoja1

| | C | D | E | F | G | H |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Crearemos la Red de Mentores Empresariales incentivando a que participen consultores, asesores y toda aquel que tenga experiencia y experticia probada en el mundo empresarial | NIDO | 60 Startups con mentoría en NIDO ( Batch 2 ) | Se llevaron a cabo 285 horas de asesoría personalizada en estrategia, finanzas, marketing y tecnología a los emprendimientos del Batch 2, con apoyo de mentores nacionales e internacionales. | Los programas de mentorías, los espacios de networking y las iniciativas de innovación abierta fortalecieron las capacidades de más de 2,000 personas, promoviendo la generación de empleo y el desarrollo empresarial. | |
| 14 | | | Se gestionaron horas de asesoría voluntaria con | Se gestionaron horas de asesoría voluntaria con | Se gestionaron horas de asesoría voluntaria con | |

Hoja1

- **Apoyo en la estructuración de iniciativas para la formulación de proyectos en 2025 (proyecto CONECTA):**




**PROYECTO CONECTA: MERCADEO DIGITAL PARA LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN EL VALLE DEL CAUCA**

**Alineación con el Programa de Gobierno 2025 de la Gobernación del Valle**

1. **Inclusión digital y financiera:** El proyecto aborda la brecha digital y financiera en comunidades rurales y grupos vulnerables, un aspecto clave en programas gubernamentales de equidad y acceso a la tecnología.
2. **Fortalecimiento del emprendimiento:** En la agenda de la Gobernación, se prioriza el apoyo a emprendedores locales y microempresarios. La plataforma de comercio electrónico es una herramienta que encaja con estos objetivos.
3. **Economía Popular y Solidaria:** Promueve la formalización de pequeños negocios y facilita su acceso al comercio digital, alineándose con políticas de apoyo a la economía popular.
4. **Desarrollo rural y apoyo a poblaciones vulnerables:** Dirige sus esfuerzos a comunidades con menores oportunidades, en especial mujeres, jóvenes y campesinos, lo que está en sintonía con las estrategias sociales del gobierno departamental.

**Alineación con el Plan de Desarrollo Departamental**

1. **Competitividad y desarrollo económico:** El Plan de Desarrollo enfatiza la necesidad de diversificar y fortalecer la economía del Valle del Cauca. Este proyecto contribuye a ello facilitando la comercialización de productos locales a través de tecnología.
2. **Innovación y tecnología:** La creación de una plataforma digital fomenta la transformación digital de los negocios, una prioridad dentro del desarrollo departamental.
3. **Alianzas estratégicas:** Involucra actores públicos y privados, como universidades, SENA, alcaldías y cámaras de comercio, en línea con la política de cooperación del departamento.
4. **Inclusión y reducción de desigualdades:** Busca mejorar las oportunidades de grupos

Accesibilidad: todo correcto

J14

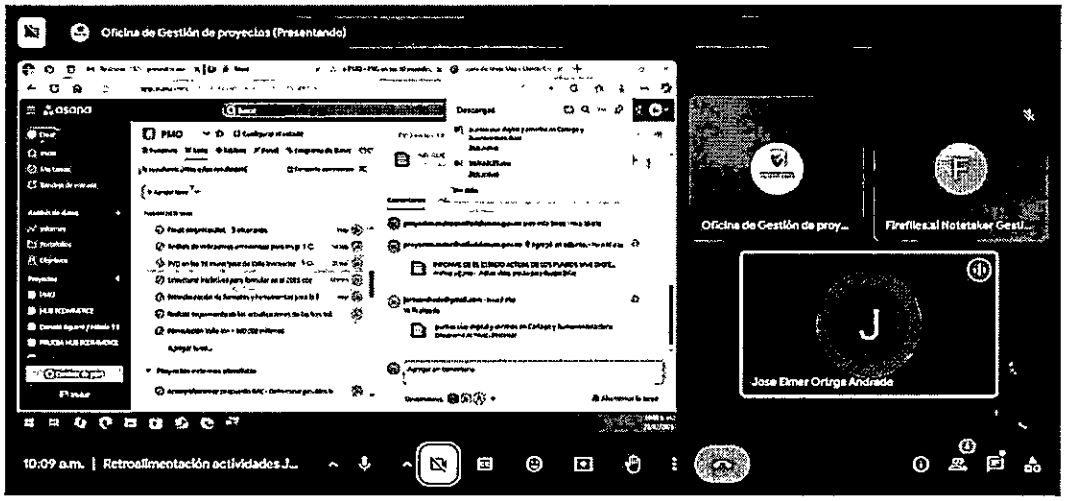
| | A | B |
|---|---|---|
| 1 | FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO INNOVACIÓN ABIERTA | |
| 2 | Nombre del Proyecto | CONECTA |
| 3 | Departamento | Valle del Cauca |
| 4 | Municipios | Municipios con altos índices de emprendimiento en la economía popular y solidaria en el Valle del Cauca |
| 5 | Proponente | SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO, COMPETITIVIDAD Y FOMENTO DEL EMPLEO de la Gobernación del Valle del |
| 6 | Entidades aliadas al proyecto | Alcaldías municipales, SENA (capacitaciones), Cámaras de Comercio, Universidades (economía y tecnología), Empresas de |
| 7 | Resumen del proyecto | Desarrollo de una plataforma digital (app y sitio web) para comercializar productos y servicios de la economía popular y solidaria, facilitando el acceso a mercados, fortaleciendo capacidades digitales e incrementando ventas y logística |
| 8 | Fase en que se encuentra el Proyecto | Diagnóstico y formulación. Se están estableciendo alianzas estratégicas y definiendo el alcance técnico |
| 9 | Duración | 12 meses (Fase de desarrollo e implementación) |
| 10 | Problema Central | Baja visibilidad y acceso a mercados de los emprendimientos de economía popular y solidaria en el Valle del Cauca, agravada por la falta de herramientas digitales de mercadeo |
| 11 | Objetivo General del proyecto | Desarrollar e implementar una plataforma digital que conecte a emprendedores con consumidores y proveedores, mejorando comercialización e inclusión digital |
| 12 | Justificación del Proyecto | La economía popular y solidaria es clave en el tejido productivo del Valle del Cauca, pero enfrenta desafíos en acceso a tecnología, mercadeo digital y formalización. La plataforma contribuirá a la inclusión financiera, desarrollo económico y sostenibilidad |
| 13 | Población Beneficiaria | Emprendedores, asociaciones de economía popular y solidaria, artesanos, agricultores, pequeños comerciantes, productores locales, mujeres, jóvenes y comunidades rurales con limitaciones en acceso a tecnología |
| 14 | Actividades Principales del Proyecto | 1. Desarrollo de la plataforma digital<br>2.Capacitación en comercio digital (marketing digital, gestión de ventas, servicio al cliente).<br>3.Alianzas con empresas de logística y financiamiento para facilitar el acceso a créditos y mejorar la distribución.<br>4.Campañas de concientización y promoción para incentivar el consumo de productos de la economía popular y solidaria.<br>5.Implementación de políticas de seguridad y confianza para garantizar la transparencia y eficiencia en las transacciones.<br>6.Difusión y lanzamiento del proyecto. |
| 15 | Resultados Esperados (impacto) | Registro de al menos 500 emprendimientos en la plataforma, aumento en ventas y visibilidad de los productos, fortalecimiento de |
| 16 | Entregables del proyecto | Plataforma operativa (app y web), Manual de uso y capacitación para emprendedores, Reportes de impacto y seguimiento |
| 17 | Valor total del proyecto | $500.000.000 |

19. Conecta

Listo Accesibilidad: todo correcto

**DE LA ACTIVIDAD 3**

**La evidencia reposa en el Drive del mes de marzo.**



| | A | B | C | D | E | F |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Escenario 1: 1 Feria con carpas grandes compartidas | | | | | |
| 2 | Capacidad: 100 STANDS (1 emprendedor + acompañante por Stand) | | | | | |
| 3 | Distribución: 5 carpas grandes de 6x12 metros, cada una compartida por varios emprendedores | | | | | |
| 4 | Localidad: Urbana | | | | | |
| 5 | | | | | | |
| 6 | Actividad Principal | Descripción | Cantidad | Actividades Especificas | Valor Unitario Actividad General | Total |
| 7 | Alquiler Módulo Carpa | Alquiler de carpa grande ( | 6 | Alquiler de carpa con tran | $600,000 | $3,600,000 |
| 8 | Alquiler de Tarima | Alquiler de Tarima de 6x8 | 1 | Alquiler de Tarima con tra | $700,000 | $700,000 |
| 9 | Alquiler de Amplificación de sonido para espack | Alquiler de sonido | 1 | Alquiler de amplificación ( | $1,200,000 | $1,200,000 |
| 10 | Elaboración de Valla publicitaria grande | Elaboración de valla (3x5 | 4 | Elaboración de Valla publi | $800,000 | $3,200,000 |
| 11 | Alquiler de Sillas | Alquiler de sillas blancas s | 215 | Alquiler de Sillas (2 por St | $1,000 | $215,000 |
| 12 | Alquiler de Mesas | Alquiler de mesas tipo bal | 105 | Alquiler de Mesas tipo ba | $20,000 | $2,100,000 |
| 13 | Compra de Botellas de agua | Compra de Botellas de ag | 215 | Compra de Botellas de ag | $2,000 | $430,000 |
| 14 | Preparación o Compra de Almuerzo tipo ejecuti | Compra Almuerzo tipo eje | 215 | Almuerzo tipo ejecutivo (1 | $22,000 | $4,730,000 |
| 15 | Preparación o compra de Refrigerio mañana | Preparación o compra de | 215 | Refrigerio mañana (1 por | $8,500 | $1,827,500 |
| 16 | Preparación o compra deRefrigerio tarde | Preparación o compra de | 215 | Refrigerio tarde (1 por en | $9,500 | $2,042,500 |
| 17 | Contratación de Personal de logística y atención | Contratación de Personal | 10 | Contratación de personal | $120,000 | $1,200,000 |
| 18 | Contratación servicio de Montaje eléctrico | Contratación servicio de M | 100 | Contratación servicio Mo | $60,000 | $6,000,000 |
| 19 | Contratación Presentación artística-musical | Contratación Presentació | 4 | Show en tarima artístico- | $700,000 | $2,800,000 |
| 20 | Alquiler de Panel separador de stand | Alquiler de Panel separad | 100 | Alquiler de Panel distribu | $250,000 | $25,000,000 |
| 21 | Alquiler de Carpa pequeña 4x4 metros | Alquiler de Carpa pequeñ | 5 | Alquiler de Carpa pequeñ | $100,000 | $500,000 |
| 22 | Contratación de Presentador o animador | Contratación de Presenta | 1 | Contratación de Presenta | $800,000 | $800,000 |
| 23 | Alquiler de Carpa 6x6 metros | Alquiler de Carpa 6x6 met | 1 | Alquiler de Carpa 6x6 met | $120,000 | $120,000 |

+ ≡ COTIZACIÓN GENERAL ▾ OPCIÓN 1 ▾ E1 ▾ E2 ▾ E3 ▾

| | A | B | C | D | E | F |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Opción 2: 10 Ferias con carpas grandes compartidas | | | | | |
| 2 | Capacidad: 30 STANDS POR FERIA (1 emprendedor + acompañante por Stand) | | | | | |
| 3 | Distribución: 3 carpas grandes de 6x12 metros, cada una compartida por varios emprendedores | | | | | |
| 4 | Localidad: Urbana | | | | | |
| 5 | | | | | | |
| 6 | Actividad Principal | Descripción | Cantidad | Actividades Especificas | Valor Unitario Actividad General | Total |
| 7 | Alquiler Módulo Carpa | Alquiler de carpa grande 6 | 2 | Alquiler de carpa con tran | $600,000 | $1,200,000 |
| 8 | Alquiler de Tarima | Alquiler de Tarima de 4x6 r | 1 | Alquiler de Tarima con tra | $600,000 | $600,000 |
| 9 | Alquiler de Amplificación de sonido p | Alquiler de sonido | 1 | Alquiler de amplificación ( | $800,000 | $800,000 |
| 10 | Elaboración de Valla publicitaria gran | Elaboración de valla (3x5 r | 1 | Elaboración de Valla publi | $800,000 | $800,000 |
| 11 | Alquiler de Sillas | Alquiler de sillas blancas si | 64 | Alquiler de Sillas (2 por St | $1,000 | $64,000 |
| 12 | Alquiler de Mesas | Alquiler de mesas tipo ban | 30 | Alquiler de Mesas tipo ba | $10,000 | $300,000 |
| 13 | Compra de Botellas de agua | Compra de Botellas de agu | 64 | Compra de Botellas de ag | $2,000 | $128,000 |
| 14 | Preparación o Compra de Almuerzo ti | Compra Almuerzo tipo ejec | 64 | Almuerzo tipo ejecutivo ( | $22,000 | $1,408,000 |
| 15 | Preparación o compra de Refrigerio m | Preparación o compra de R | 64 | Refrigerio mañana (1 por | $8,500 | $544,000 |
| 16 | Preparación o compra deRefrigerio ta | Preparación o compra de R | 64 | Refrigerio tarde (1 por en | $9,500 | $608,000 |
| 17 | Contratación de Personal de logística | Contratación de Personal d | 4 | Contratación de personal | $120,000 | $480,000 |
| 18 | Contratación Presentación artística-m | Contratación Presentación | 1 | Show en tarima artístico- | $500,000 | $500,000 |
| 19 | Alquiler de Carpa pequeña 4x4 metro | Alquiler de Carpa pequeña | 1 | Alquiler de Carpa pequeñ | $100,000 | $100,000 |
| 20 | Contratación de Presentador o anima | Contratación de Presentad | 1 | Contratación de Presenta | $500,000 | $500,000 |
| 21 | Alquiler de Carpa 6x6 metros | Alquiler de Carpa 6x6 met | 1 | Alquiler de Carpa 6x6 met | $120,000 | $120,000 |
| 22 | | | | | | $8,152,000 |
| 23 | | | | | | |

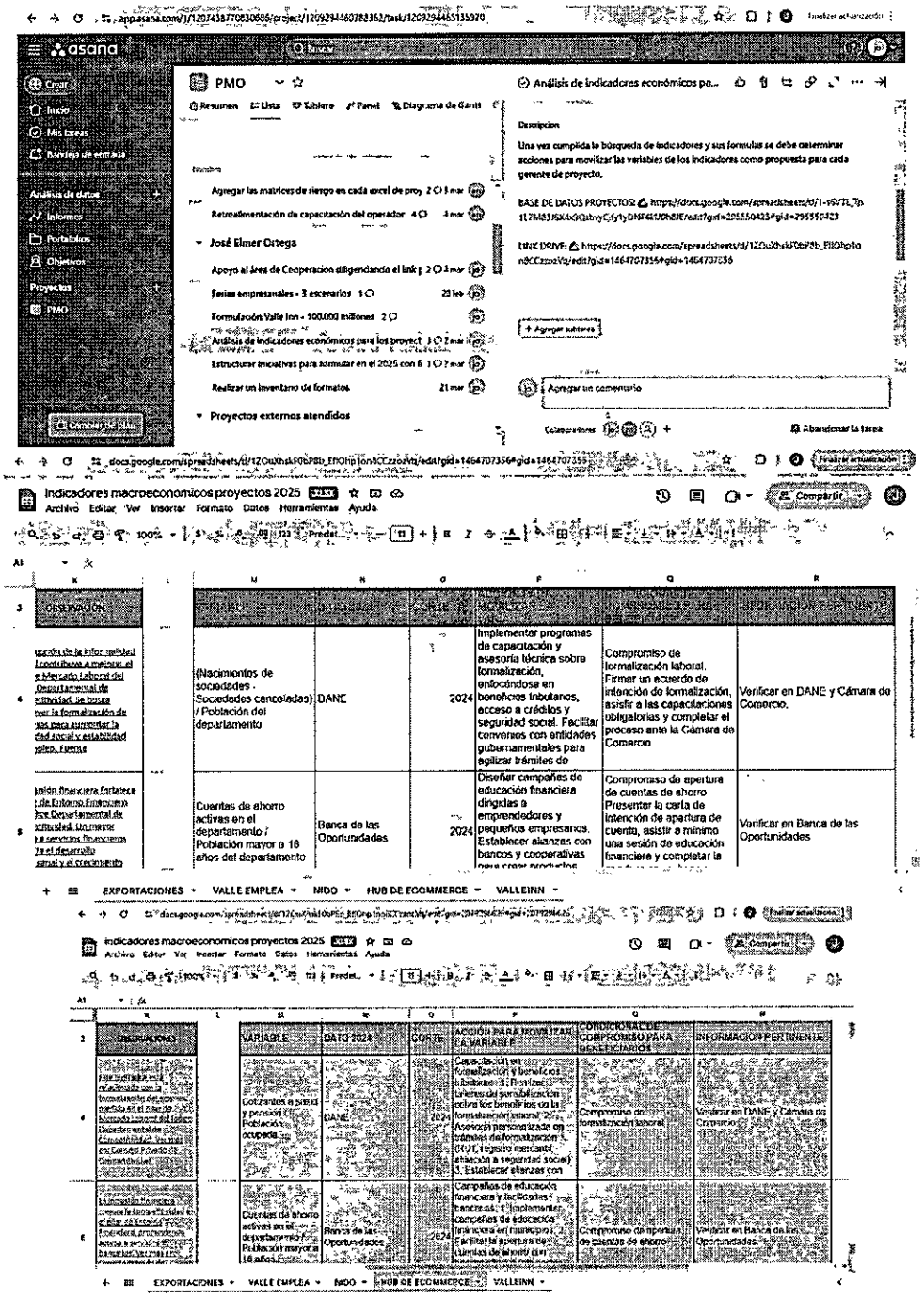
+ ≡ COTIZACIÓN GENERAL ▾ OPCIÓN 1 ▾ E1 ▾ E2 ▾ E3 ▾

| | A | B | C | D | E | F |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Opción 2: 5 Ferias con carpas grandes compartidas | | | | | |
| 2 | Capacidad: 50 STANDS POR FERIA (1 emprendedor + acompañante por Stand) | | | | | |
| 3 | Distribución: 3 carpas grandes de 6x12 metros, cada una compartida por varios emprendedores | | | | | |
| 4 | Localidad: Urbana | | | | | |
| 5 | | | | | | |
| 6 | Actividad Principal | Descripción | Cantidad | Actividades Especificas | Valor Unitario Actividad General | Total |
| 7 | Alquiler Módulo Carpa | Alquiler de carpa grande ( | 3 | Alquiler de carpa con tran | $600,000 | $1,800,000 |
| 8 | Alquiler de Tarima | Alquiler de Tarima de 6x8 | 1 | Alquiler de Tarima con tra | $700,000 | $700,000 |
| 9 | Alquiler de Amplificación de sonido p | Alquiler de sonido | 1 | Alquiler de amplificación ( | $1,000,000 | $1,000,000 |
| 10 | Elaboración de Valla publicitaria gran | Elaboración de valla (3x5 | 2 | Elaboración de Valla publi | $800,000 | $1,600,000 |
| 11 | Alquiler de Sillas | Alquiler de sillas blancas s | 105 | Alquiler de Sillas (2 por St | $1,000 | $105,000 |
| 12 | Alquiler de Mesas | Alquiler de mesas tipo ba | 50 | Alquiler de Mesas tipo ba | $10,000 | $500,000 |
| 13 | Compra de Botellas de agua | Compra de Botellas de ag | 105 | Compra de Botellas de ag | $2,000 | $210,000 |
| 14 | Preparación o Compra de Almuerzo ti | Compra Almuerzo tipo eje | 105 | Almuerzo tipo ejecutivo ( | $22,000 | $2,310,000 |
| 15 | Preparación o compra de Refrigerio m | Preparación o compra de | 105 | Refrigerio mañana (1 por | $8,500 | $892,500 |
| 16 | Preparación o compra deRefrigerio ta | Preparación o compra de | 105 | Refrigerio tarde (1 por en | $9,500 | $997,500 |
| 17 | Contratación de Personal de logística | Contratación de Personal | 5 | Contratación de personal | $120,000 | $600,000 |
| 18 | Contratación Presentación artística-m | Contratación Presentación | 1 | Show en tarima artístico- | $500,000 | $500,000 |
| 19 | Alquiler de Carpa pequeña 4x4 metro | Alquiler de Carpa pequeñ | 1 | Alquiler de Carpa pequeñ | $100,000 | $100,000 |
| 20 | Contratación de Presentador o anima | Contratación de Presenta | 1 | Contratación de Presenta | $500,000 | $500,000 |
| 21 | Compra de suvenires | Compra de suvenires para | 1000 | Compra de suvenires para | $4,000 | $4,000,000 |
| 22 | Alquiler de Carpa 6x6 metros | Alquiler de Carpa 6x6 met | 1 | Alquiler de Carpa 6x6 met | $120,000 | $120,000 |
| 23 | | | | | | $15,935,000 |
| 24 | | | | | | |

+ ≡ COTIZACIÓN GENERAL ▾ OPCIÓN 1 ▾ E1 ▾ E2 ▾ E3 ▾

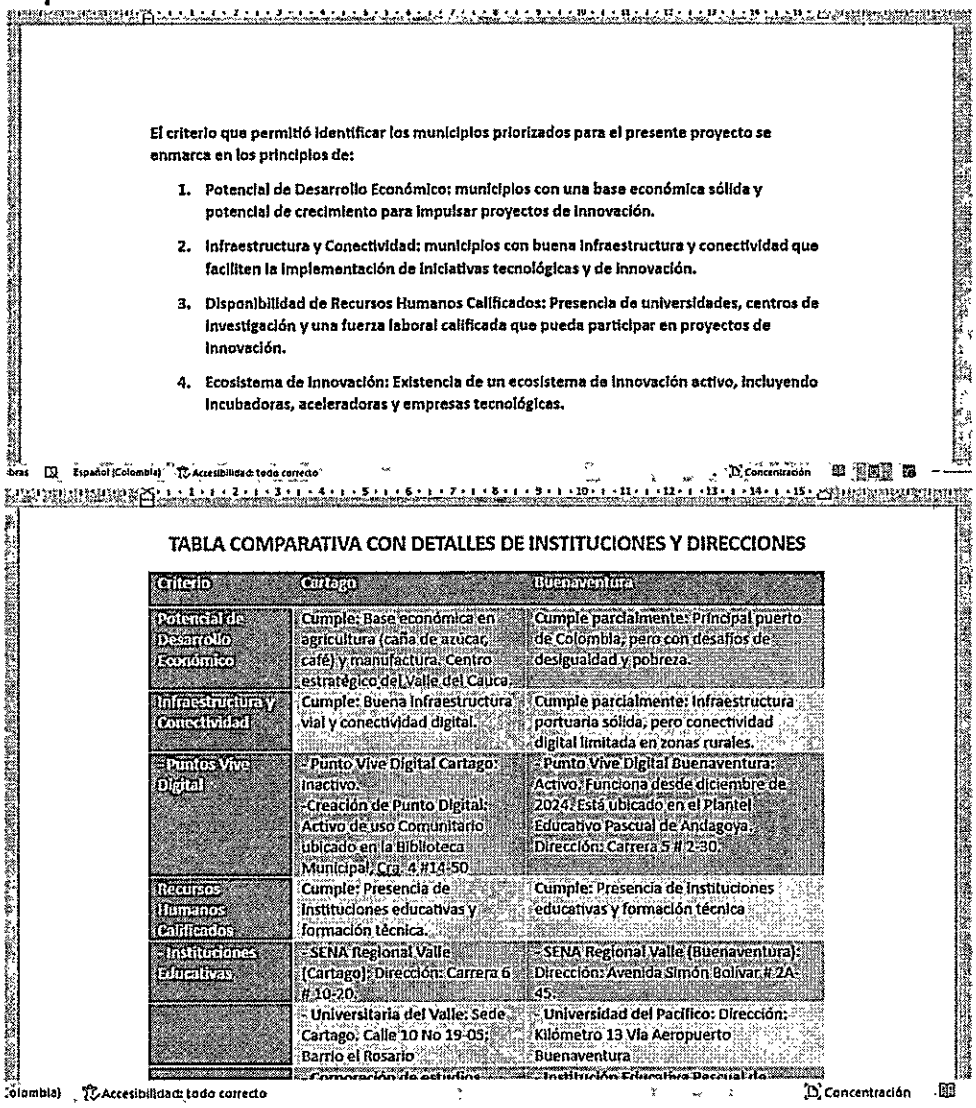
**DE LA ACTIVIDAD 4**

**La evidencia reposa en el Drive del mes de marzo.**



## DE LA ACTIVIDAD 5

## La evidencia reposa en el Drive del mes de marzo.



El criterio que permitió identificar los municipios priorizados para el presente proyecto se enmarca en los principios de:

1. Potencial de Desarrollo Económico: municipios con una base económica sólida y potencial de crecimiento para impulsar proyectos de innovación.
2. Infraestructura y Conectividad: municipios con buena infraestructura y conectividad que faciliten la implementación de iniciativas tecnológicas y de innovación.
3. Disponibilidad de Recursos Humanos Calificados: Presencia de universidades, centros de investigación y una fuerza laboral calificada que pueda participar en proyectos de innovación.
4. Ecosistema de Innovación: Existencia de un ecosistema de innovación activo, incluyendo incubadoras, aceleradoras y empresas tecnológicas.

Español (Colombia) Accesibilidad: todo correcto Concentración

TABLA COMPARATIVA CON DETALLES DE INSTITUCIONES Y DIRECCIONES

| Criterio | Cartago | Buenaventura |
|---|---|---|
| Potencial de Desarrollo Económico | Cumple: Base económica en agricultura (caña de azúcar, café) y manufactura. Centro estratégico del Valle del Cauca. | Cumple parcialmente: Principal puerto de Colombia, pero con desafíos de desigualdad y pobreza. |
| Infraestructura y Conectividad | Cumple: Buena infraestructura vial y conectividad digital. | Cumple parcialmente: Infraestructura portuaria sólida, pero conectividad digital limitada en zonas rurales. |
| - Puntos Vive Digital | - Punto Vive Digital Cartago: Inactivo.<br>-Creación de Punto Digital: Activo de uso Comunitario ubicado en la Biblioteca Municipal, Cra. 4 #14-50 | - Punto Vive Digital Buenaventura: Activo. Funciona desde diciembre de 2024. Está ubicado en el Plantel Educativo Pascual de Andagoya. Dirección: Carrera 5 # 2-30. |
| Recursos Humanos Calificados | Cumple: Presencia de instituciones educativas y formación técnica. | Cumple: Presencia de instituciones educativas y formación técnica |
| - Instituciones Educativas | - SENA Regional Valle (Cartago): Dirección: Carrera 6 # 10-20.<br>- Universitaria del Valle: Sede Cartago. Calle 10 No 19-05; Barrio el Rosario | - SENA Regional Valle (Buenaventura): Dirección: Avenida Simón Bolívar # 2A-45.<br>- Universidad del Pacífico: Dirección: Kilómetro 13 Vía Aeropuerto Buenaventura |
| | - Corporación de estudios | - Institución Educativa Pascual de |

Colombia) Accesibilidad: todo correcto Concentración

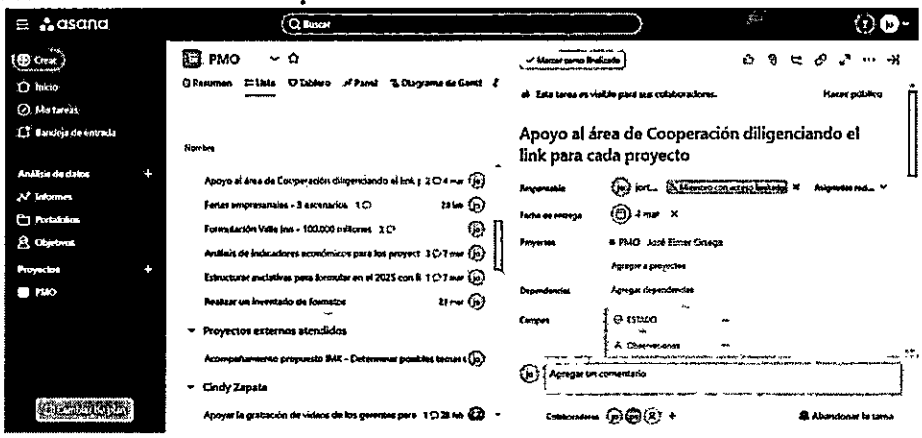
| | | |
|---|---|---|
| **Potencial de Desarrollo Económico** | **Cumple:** Base económica en agricultura (caña de azúcar, café) y manufactura. Centro estratégico del Valle del Cauca. | **Cumple parcialmente:** Principal puerto de Colombia, pero con desafíos de desigualdad y pobreza. |
| **Infraestructura y Conectividad** | **Cumple:** Buena infraestructura vial y conectividad digital. | **Cumple parcialmente:** Infraestructura portuaria sólida, pero conectividad digital limitada en zonas rurales. |
| **- Puntos Vive Digital** | **- Punto Vive Digital Cartago:** Inactivo.<br>**-Creación de Punto Digital:** Activo de uso Comunitario ubicado en la Biblioteca Municipal Cra. 4 #14-50 | **- Punto Vive Digital Buenaventura:** Activo. Funciona desde diciembre de 2024. Está ubicado en el Plantel Educativo Pascual de Andagoya. Dirección: Carrera 5 # 2-30. |
| **Recursos Humanos Calificados** | **Cumple:** Presencia de instituciones educativas y formación técnica. | **Cumple:** Presencia de instituciones educativas y formación técnica |
| **- Instituciones Educativas** | **- SENA Regional Valle (Cartago):** Dirección: Carrera 6 # 10-20. | **- SENA Regional Valle (Buenaventura):** Dirección: Avenida Simón Bolívar # 2A-45. |
| | **- Universitaria del Valle:** Sede Cartago. Calle 10 No 19-05; Barrio el Rosario | **- Universidad del Pacífico:** Dirección: Kilómetro 13 Vía Aeropuerto Buenaventura |
| | **- Corporación de estudios Tecnológicos del Norte del Valle (COTECNOVA):** Calle 10 # | **- Institución Educativa Pascual de Andagoya:** Dirección: Carrera 5 # 2-30. |

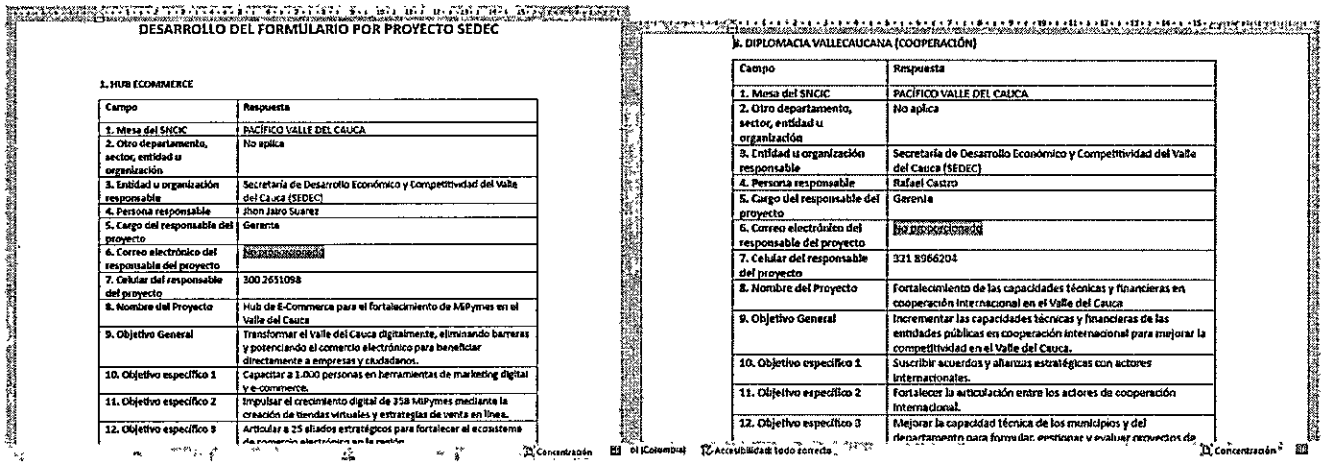
:pañol (Colombia) Accesibilidad: todo correcto Concentración

**DE LA ACTIVIDAD 6**

**La evidencia reposa en el Drive del mes de marzo.**

- **Apoyo al área de Cooperación diligenciando el link para cada proyecto de la Secretaría de Desarrollo Económico Departamental:**





DESARROLLO DEL FORMULARIO POR PROYECTO SEDEC

1. HUB ECOMMERCE

| Campo | Respuesta |
|---|---|
| 1. Mesa del SNCIC | PACÍFICO VALLE DEL CAUCA |
| 2. Otro departamento, sector, entidad u organización | No aplica |
| 3. Entidad u organización responsable | Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Valle del Cauca (SEDEC) |
| 4. Persona responsable | Jhon Jairo Suarez |
| 5. Cargo del responsable del proyecto | Gerente |
| 6. Correo electrónico del responsable del proyecto | No proporcionado |
| 7. Celular del responsable del proyecto | 300 2651098 |
| 8. Nombre del Proyecto | Hub de E-Commerce para el fortalecimiento de MiPymes en el Valle del Cauca |
| 9. Objetivo General | Transformar el Valle del Cauca digitalmente, eliminando barreras y potenciando el comercio electrónico para beneficiar directamente a empresas y ciudadanos. |
| 10. Objetivo específico 1 | Capacitar a 1.000 personas en herramientas de marketing digital y e-commerce. |
| 11. Objetivo específico 2 | Impulsar el crecimiento digital de 358 MiPymes mediante la creación de tiendas virtuales y estrategias de venta en línea. |
| 12. Objetivo específico 3 | Articular a 25 aliados estratégicos para fortalecer el ecosistema |

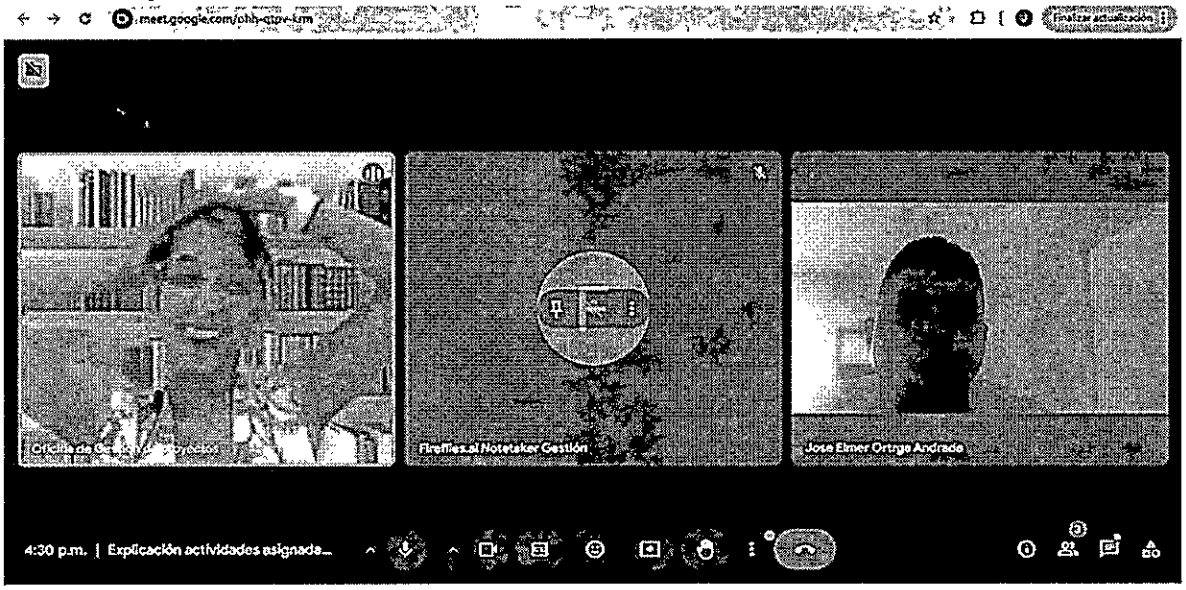
3. DIPLOMACIA VALLECAUCANA (COOPERACIÓN)

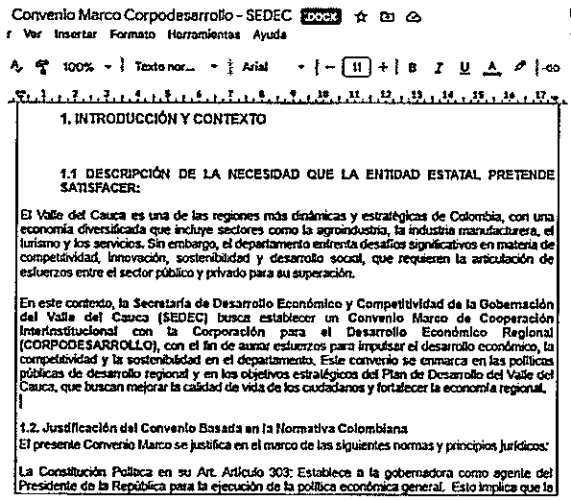
| Campo | Respuesta |
|---|---|
| 1. Mesa del SNCIC | PACÍFICO VALLE DEL CAUCA |
| 2. Otro departamento, sector, entidad u organización | No aplica |
| 3. Entidad u organización responsable | Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Valle del Cauca (SEDEC) |
| 4. Persona responsable | Rafael Castro |
| 5. Cargo del responsable del proyecto | Gerente |
| 6. Correo electrónico del responsable del proyecto | No proporcionado |
| 7. Celular del responsable del proyecto | 321 8966204 |
| 8. Nombre del Proyecto | Fortalecimiento de las capacidades técnicas y financieras en cooperación internacional en el Valle del Cauca |
| 9. Objetivo General | Incrementar las capacidades técnicas y financieras de las entidades públicas en cooperación internacional para mejorar la competitividad en el Valle del Cauca. |
| 10. Objetivo específico 1 | Suscribir acuerdos y alianzas estratégicas con actores internacionales. |
| 11. Objetivo específico 2 | Fortalecer la articulación entre los actores de cooperación internacional. |
| 12. Objetivo específico 3 | Mejorar la capacidad técnica de los municipios y del departamento para formular, gestionar y evaluar proyectos de |

## CUOTA 4

### ACTIVIDAD 1

**La evidencia reposa en el Drive del mes de abril.**





Convenio Marco Corpodesarrollo - SEDEC .docx

Ver Insertar Formato Herramientas Ayuda

1. INTRODUCCIÓN Y CONTEXTO

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD QUE LA ENTIDAD ESTATAL PRETENDE SATISFACER:

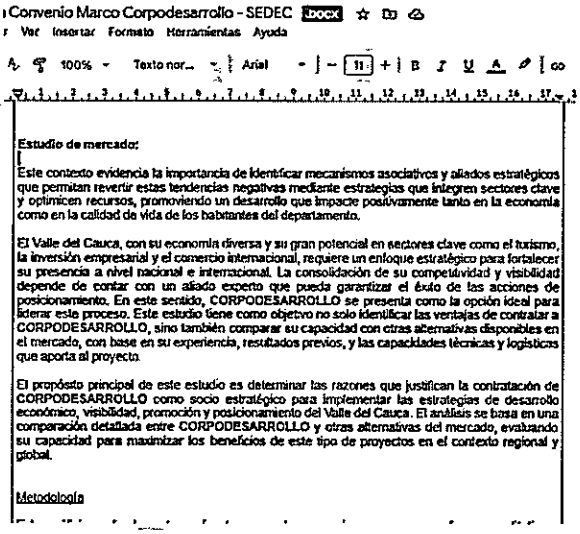
El Valle del Cauca es una de las regiones más dinámicas y estratégicas de Colombia, con una economía diversificada que incluye sectores como la agroindustria, la industria manufacturera, el turismo y los servicios. Sin embargo, el departamento enfrenta desafíos significativos en materia de competitividad, innovación, sostenibilidad y desarrollo social, que requieren la articulación de esfuerzos entre el sector público y privado para su superación.

En este contexto, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Valle del Cauca (SEDEC) busca establecer un Convenio Marco de Cooperación Interinstitucional con la Corporación para el Desarrollo Económico Regional (CORPODESARROLLO), con el fin de aunar esfuerzos para impulsar el desarrollo económico, la competitividad y la sostenibilidad en el departamento. Este convenio se enmarca en las políticas públicas de desarrollo regional y en los objetivos estratégicos del Plan de Desarrollo del Valle del Cauca, que buscan mejorar la calidad de vida de los ciudadanos y fortalecer la economía regional.

1.2. Justificación del Convenio Basada en la Normativa Colombiana

El presente Convenio Marco se justifica en el marco de las siguientes normas y principios jurídicos:

La Constitución Política en su Art. Artículo 303: Establece a la gobernadora como agente del Presidente de la República para la ejecución de la política económica general. Esto implica que la



Convenio Marco Corpodesarrollo - SEDEC .docx

Ver Insertar Formato Herramientas Ayuda

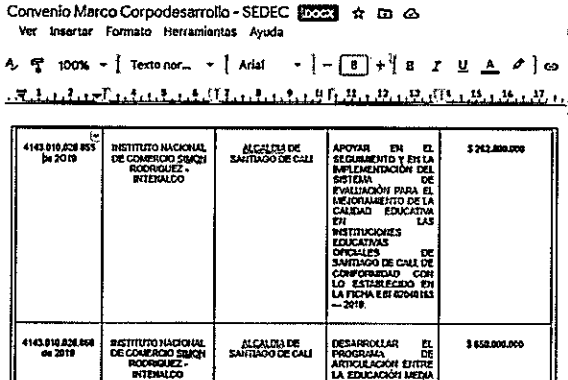
Estudio de mercado:

Este contexto evidencia la importancia de identificar mecanismos asociativos y aliados estratégicos que permitan revertir estas tendencias negativas mediante estrategias que integren sectores clave y optimicen recursos, promoviendo un desarrollo que impacte positivamente tanto en la economía como en la calidad de vida de los habitantes del departamento.

El Valle del Cauca, con su economía diversa y su gran potencial en sectores clave como el turismo, la inversión empresarial y el comercio internacional, requiere un enfoque estratégico para fortalecer su presencia a nivel nacional e internacional. La consolidación de su competitividad y visibilidad depende de contar con un aliado experto que pueda garantizar el éxito de las acciones de posicionamiento. En este sentido, CORPODESARROLLO se presenta como la opción ideal para liderar este proceso. Este estudio tiene como objetivo no solo identificar las ventajas de contratar a CORPODESARROLLO, sino también comparar su capacidad con otras alternativas disponibles en el mercado, con base en su experiencia, resultados previos, y las capacidades técnicas y logísticas que aporta al proyecto.

El propósito principal de este estudio es determinar las razones que justifican la contratación de CORPODESARROLLO como socio estratégico para implementar las estrategias de desarrollo económico, visibilidad, promoción y posicionamiento del Valle del Cauca. El análisis se basa en una comparación detallada entre CORPODESARROLLO y otras alternativas del mercado, evaluando su capacidad para maximizar los beneficios de este tipo de proyectos en el contexto regional y global.

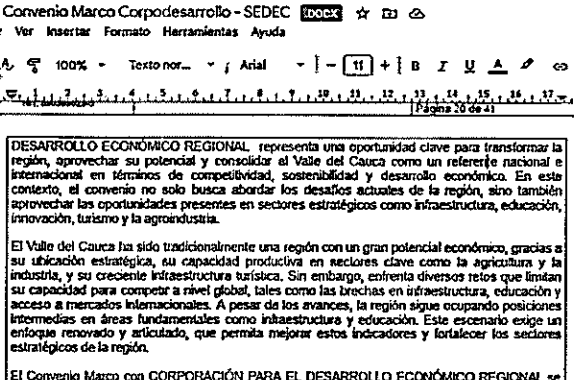
Metodología



Convenio Marco Corpodesarrollo - SEDEC .docx

Ver Insertar Formato Herramientas Ayuda

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 4143.010.628.853 de 2019 | INSTITUTO NACIONAL DE COMERCIO SIMÓN RODRIGUEZ - INTENALCO | ALCALDIA DE SANTIAGO DE CALI | APOYAR EN EL SEGUIMIENTO Y EN LA IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE EVALUACIÓN PARA EL MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD EDUCATIVA EN LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS OFICIALES DE SANTIAGO DE CALI DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN LA FICHA EBI 4204.0153 – 2019. | $ 243.000.000 |
| 4143.010.626.858 de 2019 | INSTITUTO NACIONAL DE COMERCIO SIMÓN RODRIGUEZ - INTENALCO | ALCALDIA DE SANTIAGO DE CALI | DESARROLLAR EL PROGRAMA DE ARTICULACIÓN ENTRE LA EDUCACIÓN MEDIA CON LA EDUCACIÓN TERCIARIA, MEDIANTE LA INFORMACIÓN TÉCNICO PROFESIONAL A LOS ESTUDIANTES DE GRADO 11 DE LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS DEL MUNICIPIO SANTIAGO DE CALI, ACORDE AL PROYECTO DESARROLLO DE PROGRAMAS DE | $ 650.000.000 |



Convenio Marco Corpodesarrollo - SEDEC .docx

Ver Insertar Formato Herramientas Ayuda

Página 20 de 41

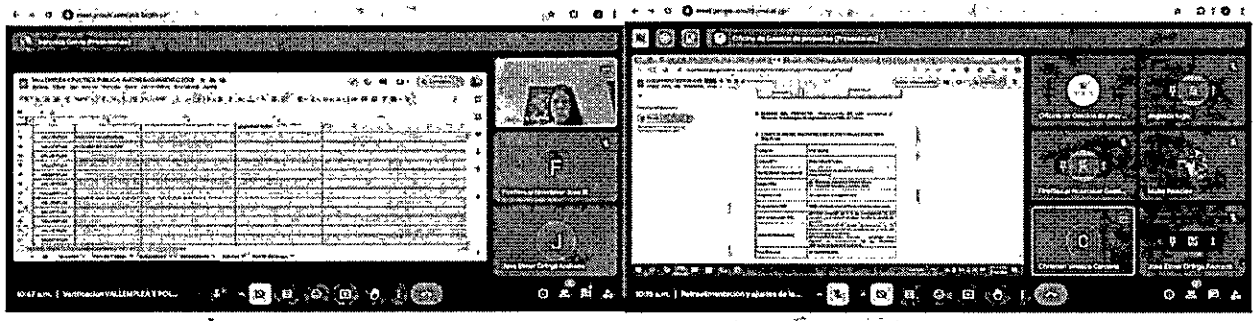
DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL representa una oportunidad clave para transformar la región, aprovechar su potencial y consolidar al Valle del Cauca como un referente nacional e internacional en términos de competitividad, sostenibilidad y desarrollo económico. En este contexto, el convenio no solo busca abordar los desafíos actuales de la región, sino también aprovechar las oportunidades presentes en sectores estratégicos como infraestructura, educación, innovación, turismo y la agroindustria.

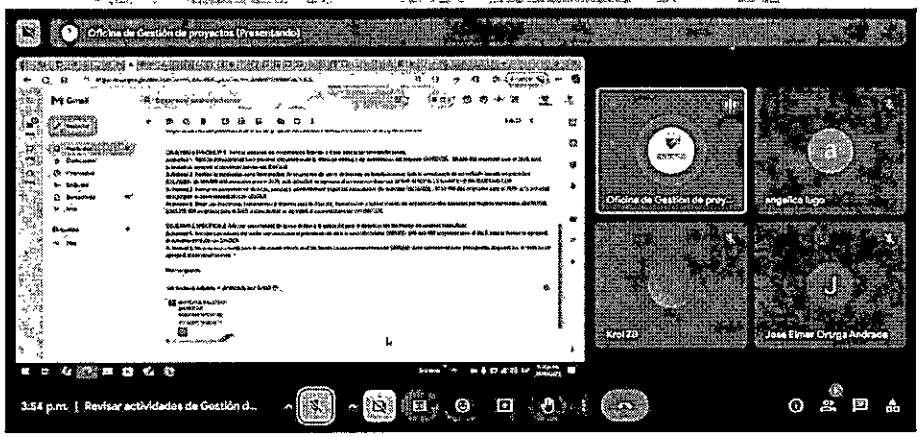
El Valle del Cauca ha sido tradicionalmente una región con un gran potencial económico, gracias a su ubicación estratégica, su capacidad productiva en sectores clave como la agricultura y la industria, y su creciente infraestructura turística. Sin embargo, enfrenta diversos retos que limitan su capacidad para competir a nivel global, tales como las brechas en infraestructura, educación y acceso a mercados internacionales. A pesar de los avances, la región sigue ocupando posiciones intermedias en áreas fundamentales como infraestructura y educación. Este escenario exige un enfoque renovado y articulado, que permita mejorar estos indicadores y fortalecer los sectores estratégicos de la región.

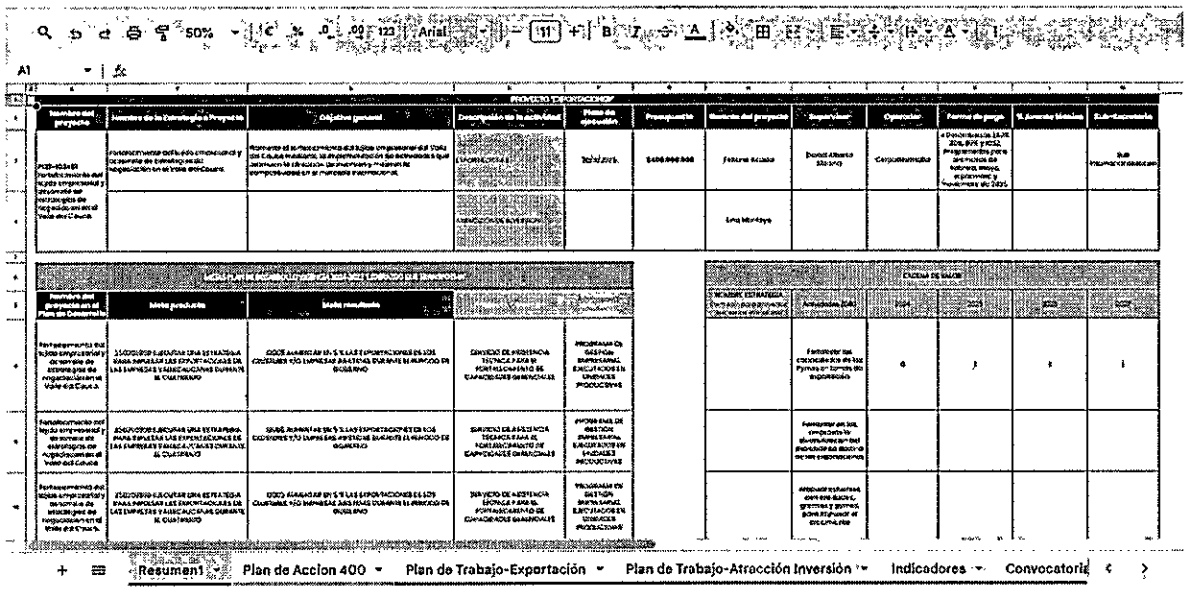
El Convenio Marco con CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL se presenta como una herramienta fundamental para este proceso de transformación. En primer lugar, ayudará a mejorar la infraestructura regional, que es crucial para la competitividad. El Valle del Cauca, a pesar de ser un actor importante en términos de conectividad, aún enfrenta desafíos en cuanto a la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria, lo que limita su integración con mercados globales. Con el convenio, se podrán desarrollar proyectos de infraestructura que faciliten la circulación de bienes y personas, incrementando la competitividad de la región y permitiendo una mayor interacción con mercados internacionales. Además, mejorará la logística para sectores como la agroindustria, el turismo y la industria aeronáutica, que dependen de una infraestructura eficiente para su crecimiento.

**ACTIVIDADES 2**

**La evidencia reposa en el Drive del mes de abril.**





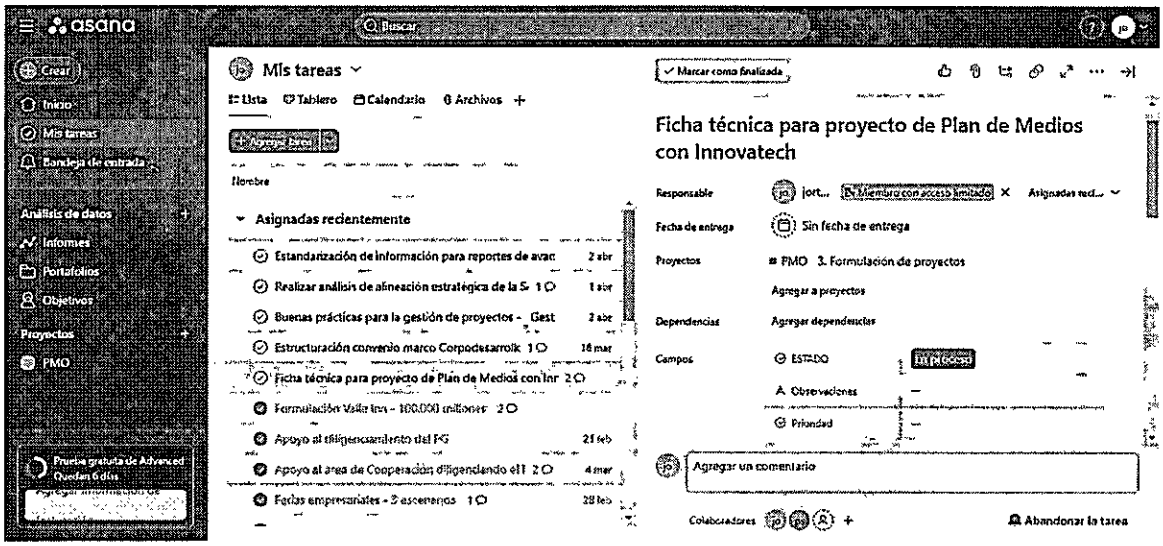




**ACTIVIDADES 3**

## La evidencia reposa en el Drive del mes de abril.

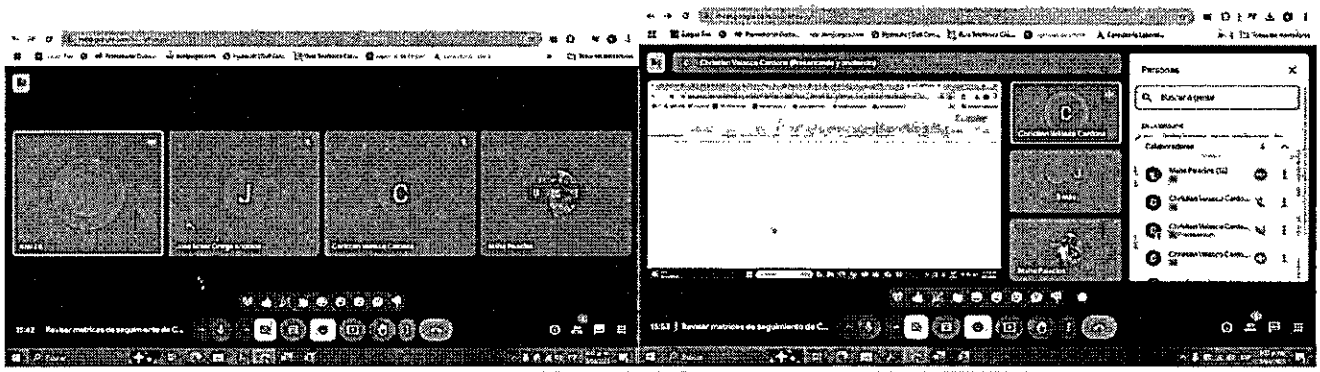
| FICHA TÉCNICA DEL PROYECTO | |
|---|---|
| **1. Presentación General del Proyecto** | |
| **Nombre del Proyecto** | "Plan de Medios Estratégicos para la Promoción del Valle del Cauca como Destino Competitivo de Inversión Nacional e Internacional" |
| **Nombre comercial** | "Valle del Cauca: Territorio de Oportunidades" |
| **Resumen del proyecto** | Desarrollo e implementación de un plan de medios integral (digital, tradicional y relaciones públicas) para posicionar al Valle del Cauca como un hub de inversión, destacando sus ventajas competitivas, sectores prioritarios (agroindustria, logística, tecnología) y oportunidades de negocio. El proyecto incluye campañas en redes sociales, cobertura en medios nacionales e internacionales, y producción de contenidos multimedia. |
| **Fase en que se encuentra el Proyecto** | Fase de diseño y planificación (previa a ejecución). |
| **Duración del proyecto** | 6 meses (Julio a Diciembre de 2025). |
| **Problema Central** | • Baja visibilidad del Valle del Cauca en mercados internacionales como destino de inversión.<br>• Falta de estrategias comunicativas unificadas para atraer inversionistas. |
| **Justificación del Proyecto** | este plan de medios busca:<br>• Cumplir con los objetivos del proyecto BPIN-2024003760096 de fortalecer el tejido empresarial<br>• Difundir los resultados de las misiones estratégicas y el encuentro en Buenaventura (productos 1 y 2 del contrato).<br>• Articularse con la Ley 2069 de 2020 (Promoción de la Inversión Extranjera). |
| **Objetivo General del proyecto** | Posicionar al Valle del Cauca en medios nacionales e internacionales como un destino atractivo para la inversión, mediante una estrategia de comunicación multiplataforma. |
| **Objetivos Específicos del proyecto** | 1. Generar 20 notas de prensa en medios económicos (Portafolio, Bloomberg Línea).<br>2. Alcanzar 1 millón de impresiones en redes sociales (LinkedIn, Twitter)<br>3. Producir 3 videos testimoniales de inversionistas exitosos en la región<br>Organizar 1 rueda de prensa con medios internacionales. |
| **Población Beneficiada** | • Directos: inversionistas nacionales y extranjeros, gremios empresariales, cámaras de comercio.<br>• Indirectos: Comunidad local, entidades gubernamentales, universidades. |
| **Actividades Principales del Proyecto** | Actividad: Diseño de contenidos — Descripción: Elaboración de piezas gráficas, videos y artículos. — Plazo: Julio 2025<br>Actividad: Campaña digital — Descripción: Publicación en redes sociales y Google Ads (focus: EE.UU., Canadá, UE). — Plazo: Agosto 2025<br>Actividad: Relaciones públicas — Descripción: Gestión de entrevistas en medios y participación en foros económicos. — Plazo: Sept 2025<br>Actividad: Evento de lanzamiento — Descripción: Rueda de prensa con presencia de la Gobernación y empresarios. — Plazo: Octubre 2025 |
| **Resultados Esperados (Impacto)** | • Cuantitativos:<br>o +30% de incremento en consultas de inversionistas (vs. 2024).<br>o 500 leads calificados para jornadas de inversión.<br>• Cualitativos:<br>o Mejora de la imagen regional en rankings de competitividad.<br>o Articulación con agendas de misiones estratégicas (Contrato INVEST 2025). |
| **Entregables del proyecto** | 1. Informe de cobertura mediática (monitoreo de medios).<br>2. Kit de prensa digital (dossier con datos clave del Valle).<br>3. Base de datos de contactos (inversionistas interesados).<br>4. Reporte de métricas digitales (alcance, engagement). |
| **Valor total del proyecto** | Rubro: Producción de contenidos — Subtotal (COP): $80,000,000 — IVA (19%): $15,200,000 — Total (COP): $95,200,000<br>Rubro: Campaña digital — Subtotal (COP): $120,000,000 — IVA (19%): $22,800,000 — Total (COP): $142,800,000<br>Rubro: Relaciones públicas — Subtotal (COP): $60,000,000 — IVA (19%): $11,400,000 — Total (COP): $71,400,000 |


| | |
|---|---|
| **Objetivos Específicos del proyecto** | 1. Generar 20 notas de prensa en medios económicos (Portafolio, Bloomberg Línea).<br>2. Alcanzar 1 millón de impresiones en redes sociales (LinkedIn, Twitter)<br>3. Producir 3 videos testimoniales de inversionistas exitosos en la región<br>Organizar 1 rueda de prensa con medios internacionales. |
| **Población Beneficiada** | • Directos: inversionistas nacionales y extranjeros, gremios empresariales, cámaras de comercio.<br>• Indirectos: Comunidad local, entidades gubernamentales, universidades. |
| **Actividades Principales del Proyecto** | Actividad: Diseño de contenidos — Descripción: Elaboración de piezas gráficas, videos y artículos. — Plazo: Julio 2025<br>Actividad: Campaña digital — Descripción: Publicación en redes sociales y Google Ads (focus: EE.UU., Canadá, UE). — Plazo: Agosto 2025<br>Actividad: Relaciones públicas — Descripción: Gestión de entrevistas en medios y participación en foros económicos. — Plazo: Sept 2025<br>Actividad: Evento de lanzamiento — Descripción: Rueda de prensa con presencia de la Gobernación y empresarios. — Plazo: Octubre 2025 |
| **Resultados Esperados (Impacto)** | • Cuantitativos:<br>o +30% de incremento en consultas de inversionistas (vs. 2024).<br>o 500 leads calificados para jornadas de inversión.<br>• Cualitativos:<br>o Mejora de la imagen regional en rankings de competitividad.<br>o Articulación con agendas de misiones estratégicas (Contrato INVEST 2025). |
| **Problema Central** | • Baja visibilidad del Valle del Cauca en mercados internacionales como destino de inversión.<br>• Falta de estrategias comunicativas unificadas para atraer inversionistas. |
| **Justificación del Proyecto** | este plan de medios busca:<br>• Cumplir con los objetivos del proyecto BPIN-2024003760096 de fortalecer el tejido empresarial.<br>• Difundir los resultados de las misiones estratégicas y el encuentro en Buenaventura (productos 1 y 2 del contrato).<br>• Articularse con la Ley 2069 de 2020 (Promoción de la Inversión Extranjera). |
| **Objetivo General del proyecto** | Posicionar al Valle del Cauca en medios nacionales e internacionales como un destino atractivo para la inversión, mediante una estrategia de comunicación multiplataforma. |
| **Objetivos Específicos del** | 1. Generar 20 notas de prensa en medios económicos (Portafolio, Bloomberg Línea).<br>2. Alcanzar 1 millón de impresiones en redes sociales (LinkedIn, Twitter) |

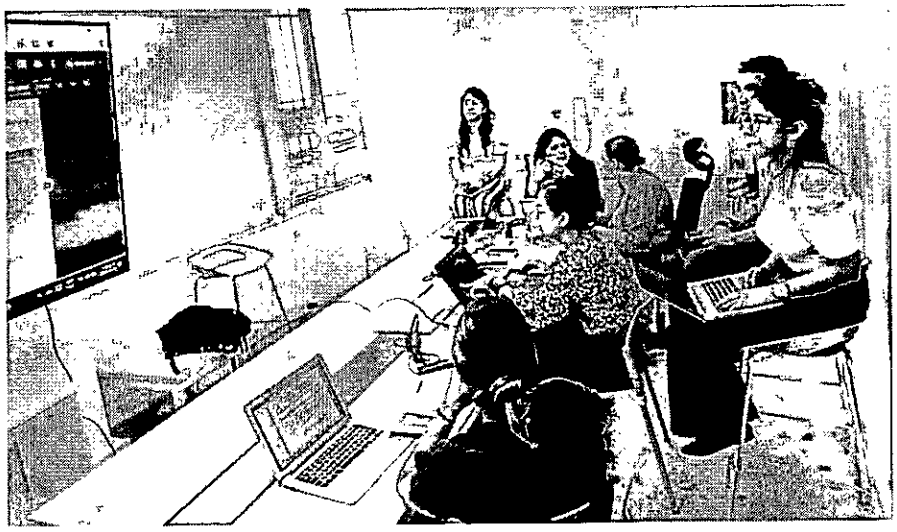



## ACTIVIDADES 4

**La evidencia reposa en el Drive del mes de abril.**







## ACTIVIDADES 5
## La evidencia reposa en el Drive del mes de abril.

### INFORME DE ANÁLISIS DE ALINEACIÓN ESTRATÉGICA

**Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad - Gobernación del Valle del Cauca**

**Análisis comparativo entre la Visión 2100 y la Alineación Estratégica SEDEC (2024-2027)**

**1. INTRODUCCIÓN**

Este informe tiene como finalidad analizar la alineación estratégica entre los lineamientos propuestos en la "Visión 2100: Estrategia de desarrollo económico para el Valle del Cauca" y las acciones, programas y orientaciones contenidas en el documento de "Alineación Estratégica de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SEDEC) para el periodo 2024-2027". Se busca determinar el grado de coherencia entre la visión de largo plazo del departamento y la ejecución estratégica de mediano plazo liderada por SEDEC.

El ejercicio considera los principios de planeación estratégica, pertinencia programática, impacto territorial, enfoque de sostenibilidad y proyección de competitividad, enmarcados en una lectura integral de la economía regional.

**2. PROPÓSITO DE LA SECRETARÍA Y VISIÓN 2100: MARCOS DE REFERENCIA**

**2.1 Propósito de SEDEC (2024-2027):**

Diseñar e implementar una ruta estratégica para consolidar un modelo de desarrollo económico basado en el crecimiento inclusivo, la formalización, la atracción de inversión, el fortalecimiento empresarial, el empleo juvenil y la competitividad territorial.

**2.2 Visón 2100:**

Plantea una transformación estructural basada en cuatro ejes:

1. Internacionalización.
2. Creación de un entorno competitivo.
3. Generación de empleo y desarrollo empresarial.
4. Sostenibilidad ambiental.

| | | |
|---|---|---|
| Internacionalización y exportaciones | Diplomacia Vallecaucana, Macrorruedas del Pacífico, promoción de IED con Invest Pacific | Alta |
| Entorno competitivo (clústeres, energías renovables, infraestructura) | NIDO, energías verdes, articulación con cámaras de comercio, clústeres productivos | Alta |
| Empleo formal y fortalecimiento de MIPymes | ValleEmplea, CDEI, Valle INN+, Hub de E-Commerce | Alta |
| Innovación y tecnología | Distrito de innovación NIDO, acompañamiento a startups, articulación con academia | Alta |
| Sostenibilidad ambiental | Promoción de bioeconomía, energías limpias, economía circular (Valle Verde) | Alta |
| Atención territorial diferenciada | Programas con enfoque territorial, datos de participación por municipio, enfoque inclusivo | Media |
| Transversalización de enfoque ambiental en todos los programas | Enunciada en Valle Verde, pero no claramente incorporada en todos los ejes | Media |
| Formalización empresarial y laboral | Presente en programas (ValleEmplea, CDEI), pero requiere mayor seguimiento y énfasis técnico | Media |

**4. ANÁLISIS CRÍTICO Y HALLAZGOS**

- Existe una coherencia estructural alta entre la visión de largo plazo (2100) y la estrategia SEDEC a 2027. SE priorizan ejes comunes: internacionalización, tecnología, empleo juvenil, formalización y sostenibilidad.
- El enfoque territorial presenta avances en cobertura, pero es necesario fortalecer las acciones diferenciadas en zonas rurales y municipios con menor participación económica.
- La transversalización de la sostenibilidad ambiental es aún incipiente. Si bien se abordan acciones como bioeconomía e hidrogeno verde, no está claro su impacto en cada programa.
- La estrategia evidencia éxitos en diplomacia comercial y promoción de inversión (misiones, flujos de IED, empleos generados), sin embargo, se percibe una brecha en resultados de formalización laboral y empresarial.

## MATRIZ VISUAL DE ALINEACIÓN ESTRATÉGICA

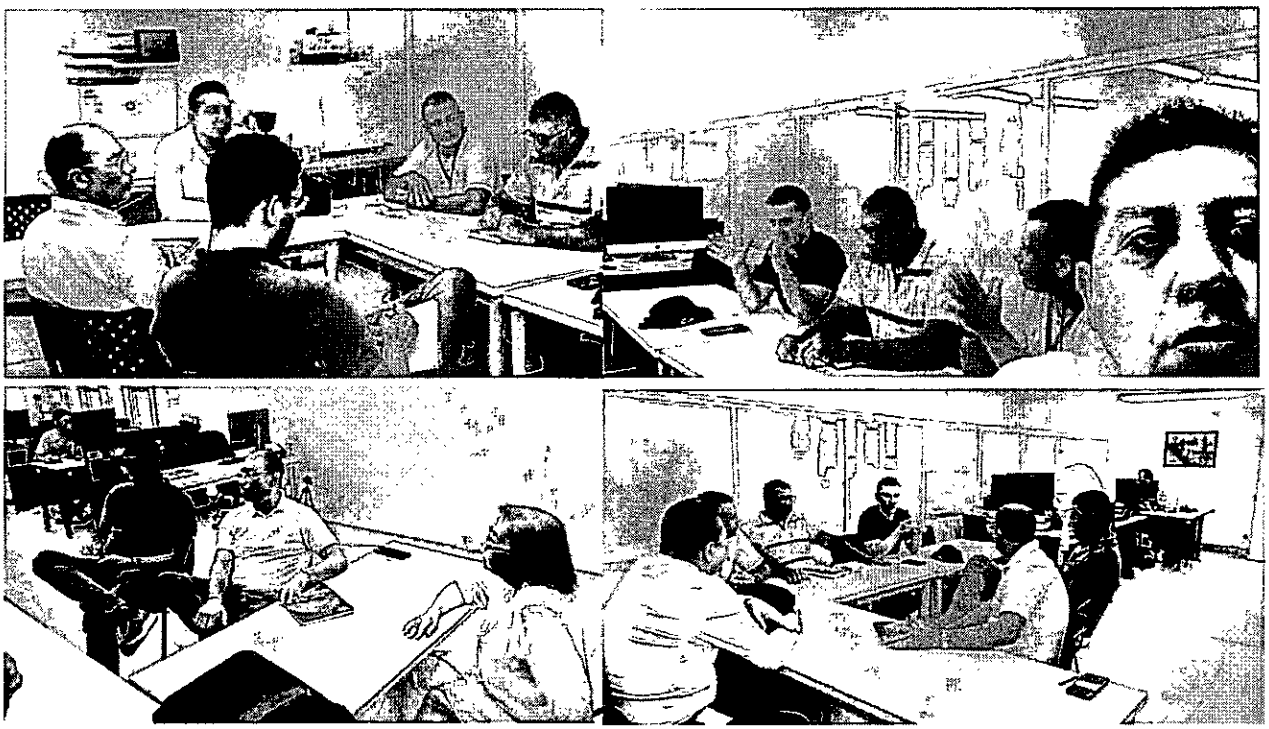
| Eje Estratégico Visión 2100 | Acciones Clave SEDEC 2024–2027 | Nivel de Alineación | Observaciones Técnicas | DETALLE DE LA OBSERVACIÓN |
|---|---|---|---|---|
| 1. Internacionalización y Exportaciones | - Diplomacia Vallecaucana<br>- Macrorruedas del Pacífico<br>- Acompañamiento a exportadores (Invest Pacific) | Alta | Coherencia en acciones de atracción IED y promoción internacional del tejido empresarial. | Estas acciones operativas traducen directamente el enfoque de apertura económica global propuesto en la Visión 2100. Además, articulan institucionalmente actores claves como Invest Pacific para facilitar inversiones y mejorar la balanza comercial del Valle del Cauca. |
| 2. Entorno Competitivo | - Distrito de Innovación NIDO<br>- Fomento de energías limpias<br>- Alianzas con cámaras y clústeres | Alta | Buen nivel de articulación para entornos innovadores y sostenibles. | La estrategia SEDEC prioriza ambientes habilitantes como los distritos de innovación y alianzas estratégicas que permiten una gobernanza económico-productiva descentralizada y moderna, en línea con la visión de transformación territorial de Visión 2100. |
| 3. Generación de Empleo y MiPymes | - ValleEmplea<br>- Valle INN+<br>- CDEI y rutas de empleabilidad | Alta | Fortalece formación, empleabilidad juvenil y apoyo a emprendedores. | Existe una articulación efectiva entre programas de fortalecimiento empresarial y mecanismos de inserción laboral, priorizando jóvenes, mujeres y poblaciones vulnerables, lo cual coincide con la apuesta de desarrollo equitativo e inclusivo de la Visión 2100. |
| 4. Innovación y Tecnología | - Startups tecnológicas<br>- E-commerce y economía digital<br>- Articulación con universidades | Alta | Fuerte compromiso con transformación digital e innovación abierta. | La SEDEC responde a las tendencias de cuarta revolución industrial promovidas en Visión 2100, con apuestas claras en digitalización y ecosistemas de innovación con participación de la academia, empresas y el Estado. |
| 5. Sostenibilidad Ambiental | - Bioeconomía<br>- Energías renovables<br>- Economía circular (Valle Verde) | Media-Alta | Necesita fortalecerse como línea transversal y con métricas de impacto ambiental claras. | Si bien existen programas sólidos como Valle Verde y proyectos en bioeconomía, no todos los ejes de política económica tienen una perspectiva ambiental integrada; se recomienda transversalizar más allá del componente "verde". |
| 6. Territorialidad e Inclusión | - Programas por subregiones<br>- Diagnóstico municipal<br>- Enfoque rural | Media | Buen inicio, pero requiere mayor desarrollo de políticas adaptadas por territorio. | Se evidencia un enfoque de descentralización funcional, sin embargo, aún falta desarrollar rutas integrales diferenciadas por subregión (por ejemplo, Buenaventura vs. Norte del Valle), como lo propone Visión 2100. |


| 3. Generación de Empleo y MiPymes | - ValleEmplea<br>- Valle INN+<br>- CDEI y rutas de empleabilidad | Alta | Fortalece formación, empleabilidad juvenil y apoyo a emprendedores. | Existe una articulación efectiva entre programas de fortalecimiento empresarial y mecanismos de inserción laboral, priorizando jóvenes, mujeres y poblaciones vulnerables, lo cual coincide con la apuesta de desarrollo equitativo e inclusivo de la Visión 2100. |
|---|---|---|---|---|
| 4. Innovación y Tecnología | - Startups tecnológicas<br>- E-commerce y economía digital<br>- Articulación con universidades | Alta | Fuerte compromiso con transformación digital e innovación abierta. | La SEDEC responde a las tendencias de cuarta revolución industrial promovidas en Visión 2100, con apuestas claras en digitalización y ecosistemas de innovación con participación de la academia, empresas y el Estado. |
| 5. Sostenibilidad Ambiental | - Bioeconomía<br>- Energías renovables<br>- Economía circular (Valle Verde) | Media-Alta | Necesita fortalecerse como línea transversal y con métricas de impacto ambiental claras. | Si bien existen programas sólidos como Valle Verde y proyectos en bioeconomía, no todos los ejes de política económica tienen una perspectiva ambiental integrada; se recomienda transversalizar más allá del componente "verde". |
| 6. Territorialidad e Inclusión | - Programas por subregiones<br>- Diagnóstico municipal<br>- Enfoque rural diferenciado | Media | Buen inicio, pero requiere mayor desarrollo de políticas adaptadas por territorio. | Se evidencia un enfoque de descentralización funcional, sin embargo, aún falta desarrollar rutas integrales diferenciadas por subregión (por ejemplo, Buenaventura vs. Norte del Valle), como lo propone Visión 2100. |


| 7. Formalización Empresarial y Laboral | - Incentivos a la formalización<br>- Capacitación empresarial<br>- Registro empresarial facilitado | Media | Presente pero débil en seguimiento y articulación con política nacional. | Aunque hay programas orientados a la formalización, no se evidencian metas claras ni instrumentos de evaluación; tampoco se identifica articulación activa con la DIAN, UGPP u otras entidades clave para formalización integral. |
|---|---|---|---|---|
| 8. Transversalización Ambiental | - Mencionada solo en Valle Verde<br>- No se aplica sistemáticamente en todos los programas | Media-Baja | Se sugiere integrar objetivos sostenibles y verdes en todas las intervenciones. | La visión ambiental de Visión 2100 exige una mirada ecológica transversal; sin embargo, la SEDEC lo aborda de manera parcial, con esfuerzos focalizados pero no sistemáticos, lo cual puede limitar la transformación ecológica del modelo económico regional. |

**ACTIVIDADES 6**

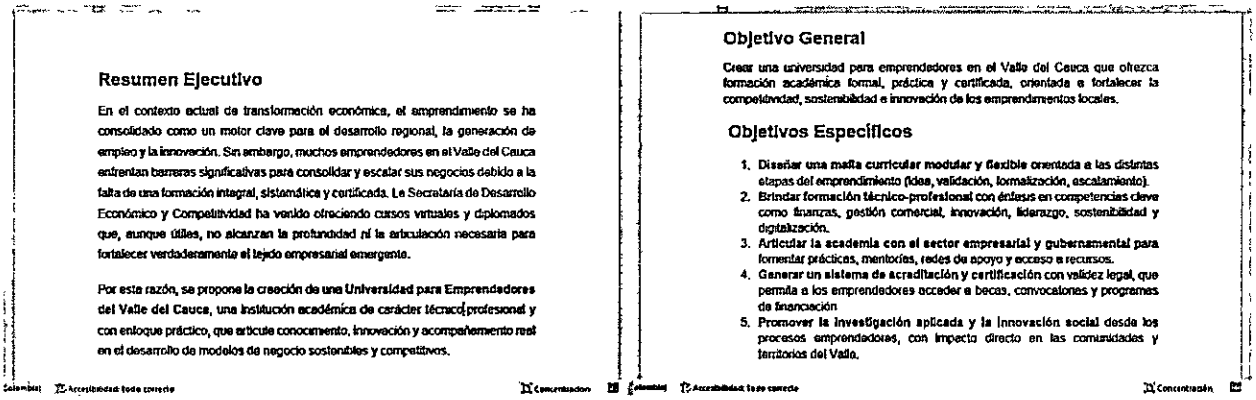
**La evidencia reposa en el Drive del mes de abril.**



**CUOTA 5**

**DE LA ACTIVIDAD 1**

**La evidencia reposa en el Drive del mes de mayo.**



Resumen Ejecutivo

En el contexto actual de transformación económica, el emprendimiento se ha consolidado como un motor clave para el desarrollo regional, la generación de empleo y la innovación. Sin embargo, muchos emprendedores en el Valle del Cauca enfrentan barreras significativas para consolidar y escalar sus negocios debido a la falta de una formación integral, sistemática y certificada. La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad ha venido ofreciendo cursos virtuales y diplomados que, aunque útiles, no alcanzan la profundidad ni la articulación necesaria para fortalecer verdaderamente el tejido empresarial emergente.

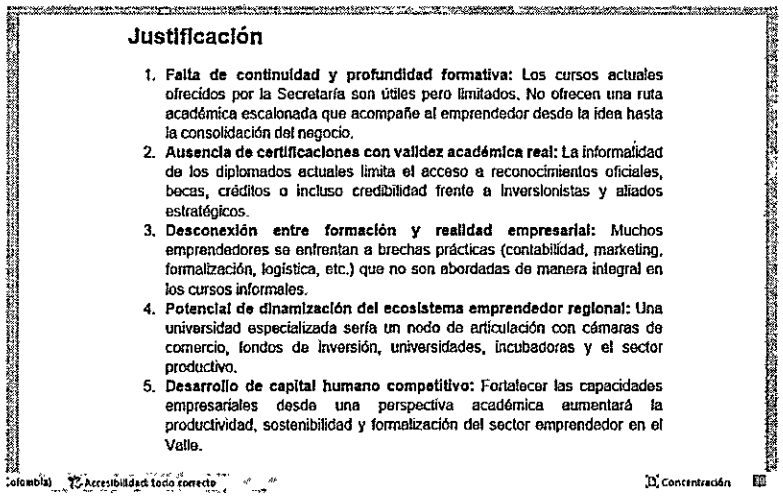
Por esta razón, se propone la creación de una Universidad para Emprendedores del Valle del Cauca, una institución académica de carácter técnico profesional y con enfoque práctico, que articule conocimiento, innovación y acompañamiento real en el desarrollo de modelos de negocio sostenibles y competitivos.

Objetivo General

Crear una universidad para emprendedores en el Valle del Cauca que ofrezca formación académica formal, práctica y certificada, orientada a fortalecer la competividad, sostenibilidad e innovación de los emprendimientos locales.

Objetivos Específicos

1. Diseñar una malla curricular modular y flexible orientada a las distintas etapas del emprendimiento (idea, validación, formalización, escalamiento).
2. Brindar formación técnico-profesional con énfasis en competencias clave como finanzas, gestión comercial, innovación, liderazgo, sostenibilidad y digitalización.
3. Articular la academia con el sector empresarial y gubernamental para fomentar prácticas, mentorías, redes de apoyo y acceso a recursos.
4. Generar un sistema de acreditación y certificación con validez legal, que permita a los emprendedores acceder a becas, convocatorias y programas de financiación
5. Promover la investigación aplicada y la innovación social desde los procesos emprendedores, con impacto directo en las comunidades y territorios del Valle.



**Justificación**

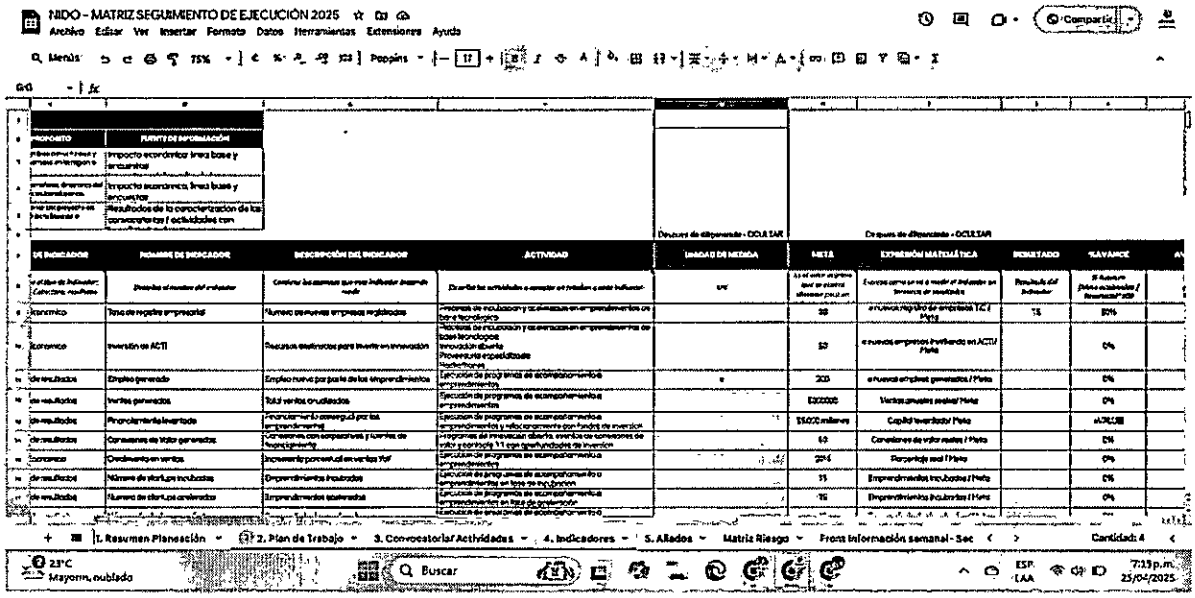
1. **Falta de continuidad y profundidad formativa:** Los cursos actuales ofrecidos por la Secretaría son útiles pero limitados. No ofrecen una ruta académica escalonada que acompañe al emprendedor desde la idea hasta la consolidación del negocio.
2. **Ausencia de certificaciones con validez académica real:** La informalidad de los diplomados actuales limita el acceso a reconocimientos oficiales, becas, créditos o incluso credibilidad frente a inversionistas y aliados estratégicos.
3. **Desconexión entre formación y realidad empresarial:** Muchos emprendedores se enfrentan a brechas prácticas (contabilidad, marketing, formalización, logística, etc.) que no son abordadas de manera integral en los cursos informales.
4. **Potencial de dinamización del ecosistema emprendedor regional:** Una universidad especializada sería un nodo de articulación con cámaras de comercio, fondos de inversión, universidades, incubadoras y el sector productivo.
5. **Desarrollo de capital humano competitivo:** Fortalecer las capacidades empresariales desde una perspectiva académica aumentará la productividad, sostenibilidad y formalización del sector emprendedor en el Valle.

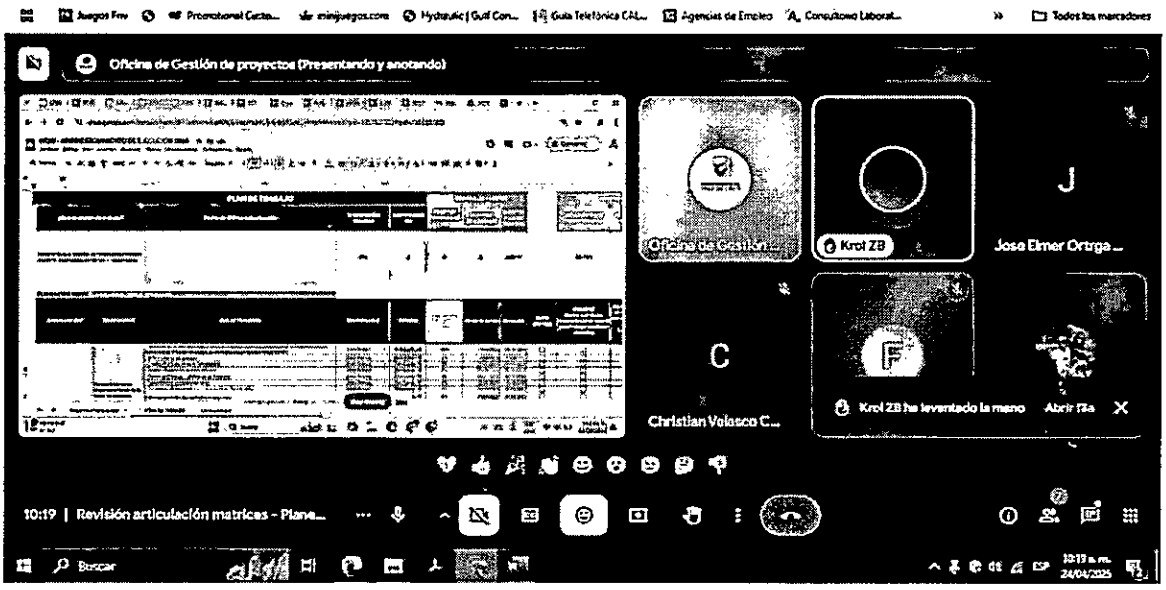
Colombia) Accesibilidad: todo correcto Concentración

**ACTIVIDADES 2**

**La evidencia reposa en el Drive del mes de mayo.**

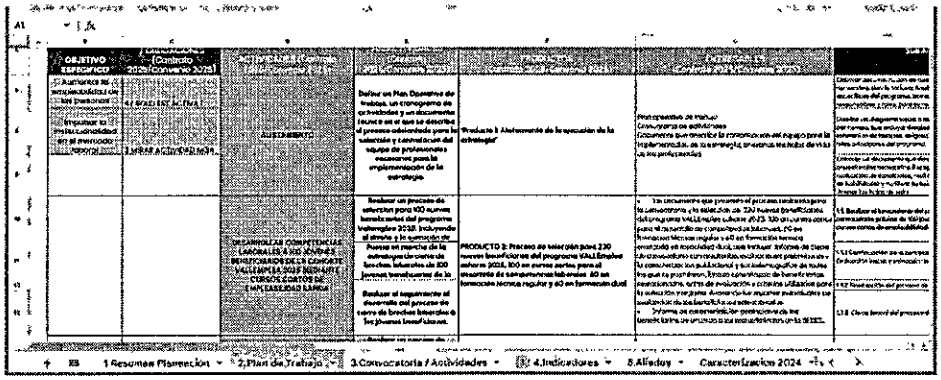
| No. HOJA | NOMBRE HOJA | DATOS QUE SE DEBEN CONTROLAR EN LA HOJA DE ACTIVIDADES DE CADA HOJA | RESULTADO DEL DATO |
|---|---|---|---|
| 1 | Resumen Planeación | Estado del reporte mensual del PAP a Planeación SEDC | OK |
| 1 | Resumen Planeación | Cumplimiento de las metas del Plan de Desarrollo<br>Variable: Número de mipymes reportadas en cada mes | #VALUE! |
| 2 | Plan de Trabajo | % avance de ejecución técnica | 4% |
| 2 | Plan de Trabajo | Fecha de último actualización | |
| 2 | Plan de Trabajo | Eventos Programados | 0 |
| 2 | Plan de Trabajo | Eventos Realizados | 0 |
| 3 | Convocatoria / Actividades | Número de convocatorias abiertas | #VALUE! |
| 3 | Convocatoria / Actividades | Número de convocatorias cerradas | |
| 3 | Convocatoria / Actividades | Número de convocatorias programadas | |
| 3 | Convocatoria / Actividades | Todo el cuadro de convocatoria: Planeación, Ejecución y Caracterización | |
| 4 | Indicadores | Todo el cuadro de indicadores | |

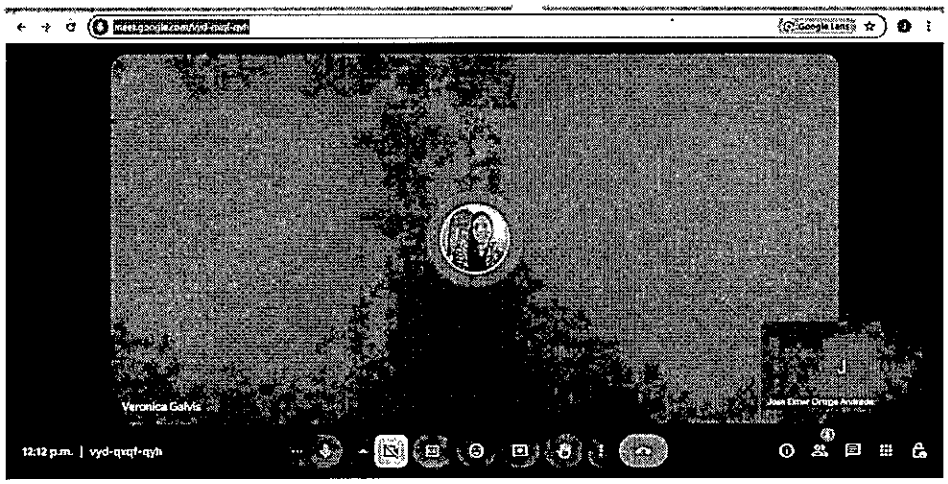


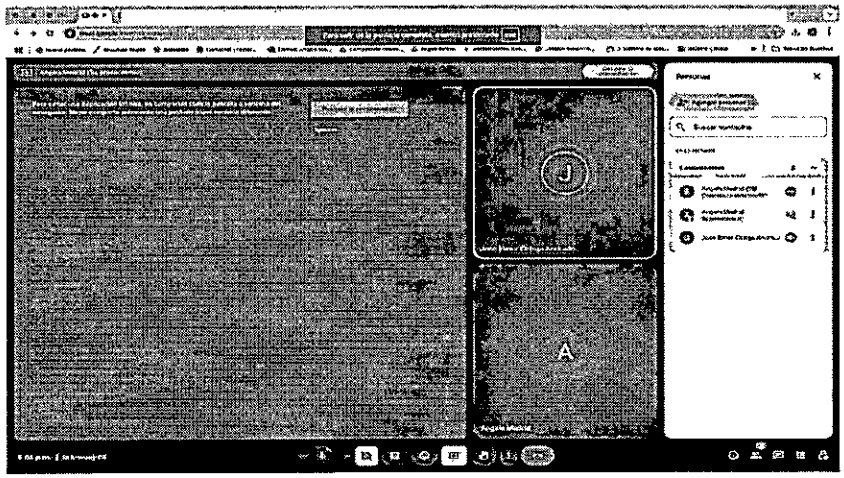




ACTIVIDADES 3

**La evidencia reposa en el Drive del mes de mayo.**

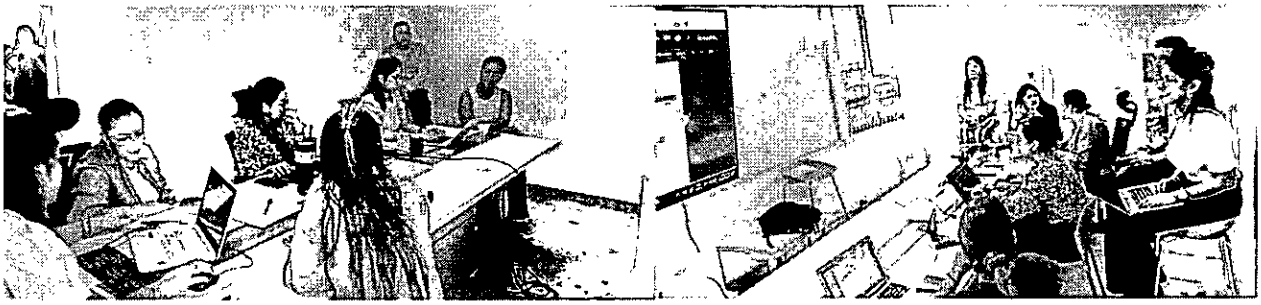


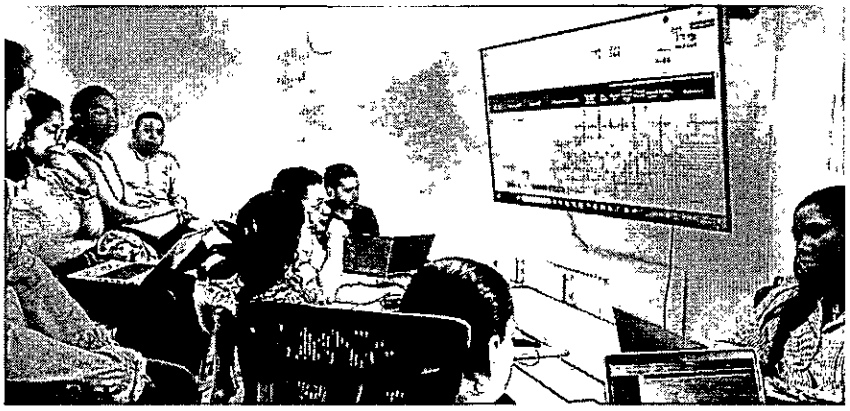

Veronica Galvis
Juan Esteban Ortega Avendaño
12:12 p.m. | vyd-qxqf-qyh



**ACTIVIDADES 4**

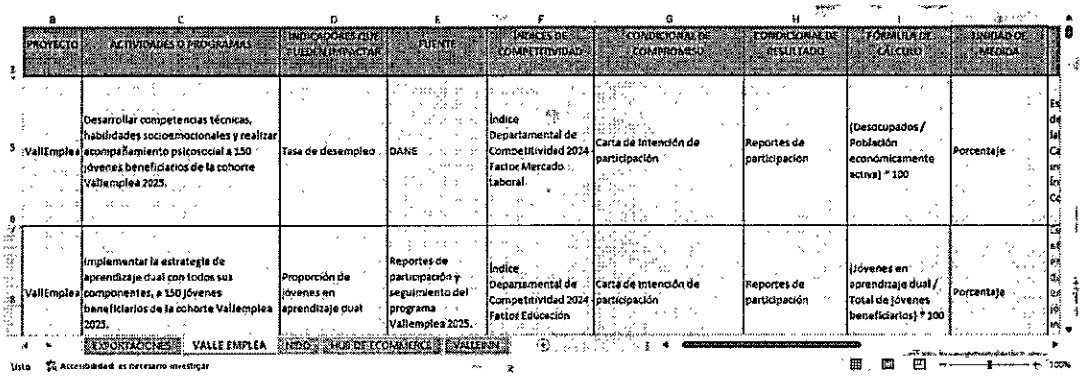
**La evidencia reposa en el Drive del mes de mayo.**



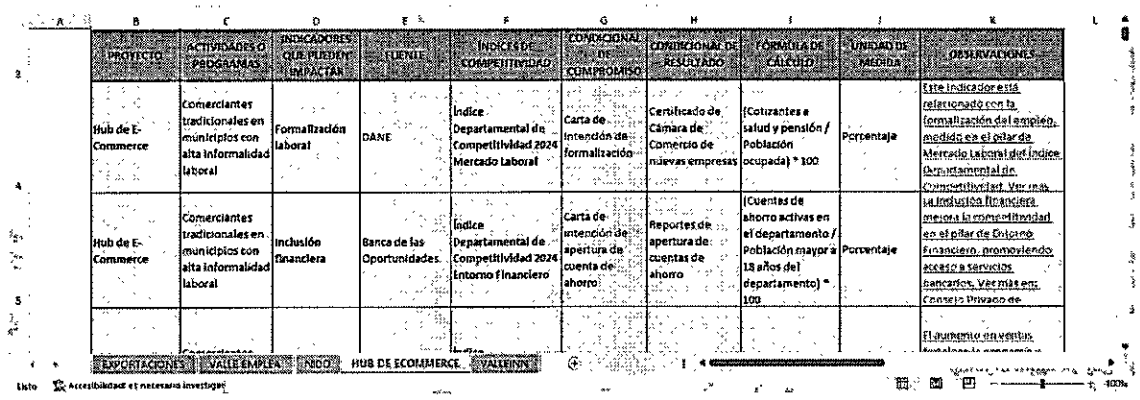


| PROYECTO | ACTIVIDADES O PROGRAMAS | INDICADORES QUE PUEDEN IMPACTAR | FUENTE | ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD | CONDICIONAL DE COMPROMISO | CONDICIONAL DE RESULTADO | FÓRMULA DE CÁLCULO | UNIDAD DE MEDIDA | OBSERVACIÓN |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Exportaciones | Diplomacia Vallecaucana, Misiones Internacionales, Plan de Medios Internacional, Ruta Paraíso de la Inversión | Número de empleos generados | DANE, Encuesta de Mercado Laboral | Índice Departamental de Competitividad 2024 | Carta de intención de generación de empleo | Reportes de empleo generados | (Número de empleos generados / Población en edad de trabajar) * 100 | Porcentaje | El índice de Competitiv 2024 se puede verifica el siguiente enlace: https://compite.cnnc.c |
| Exportaciones | Diplomacia Vallecaucana, Misiones Internacionales, Plan de Medios Internacional, Ruta Paraíso de la Inversión | Número de formalizaciones empresariales / laborales | Cámara de Comercio, DANE | Índice Departamental de Competitividad 2024 | Carta de intención de formalización | Certificados de formalización | (Número de formalizaciones / Población ocupada) * 100 | Porcentaje | Verificar información Cámara de Comercio y DANE, índice en: https://compite.cnnc. |

EXPORTACIONES | VALLE EMPLEA | JUNO | HUB DE ECOMMERCE | VALLEINVEST



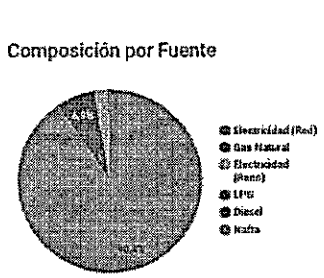
| PROYECTO | ACTIVIDADES O PROGRAMAS | INDICADORES QUE PUEDEN IMPACTAR | FUENTE | INDICES DE COMPETITIVIDAD | CONDICIONAL DE COMPROMISO | CONDICIONAL DE RESULTADO | FÓRMULA DE CÁLCULO | UNIDAD DE MEDIDA | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| VallEmplea | Desarrollar competencias técnicas, habilidades socioemocionales y realizar acompañamiento psicosocial a 150 jóvenes beneficiarios de la cohorte Vallemplea 2025. | Tasa de desempleo | DANE | Índice Departamental de Competitividad 2024 Factor Mercado Laboral | Carta de intención de participación | Reportes de participacion | (Desocupados / Población económicamente activa) * 100 | Porcentaje | Es de la Ca Fr Co |
| VallEmplea | Implementar la estrategia de aprendizaje dual con todos sus componentes, a 150 jóvenes beneficiarios de la cohorte Vallemplea 2025. | Proporción de jóvenes en aprendizaje dual | Reportes de participación y seguimiento del programa Vallemplea 2025. | Índice Departamental de Competitividad 2024 Factor Educación | Carta de intención de participación | Reportes de participación | (Jóvenes en aprendizaje dual / Total de jóvenes beneficiarios) * 100 | Porcentaje | La Pa Ca Ca |

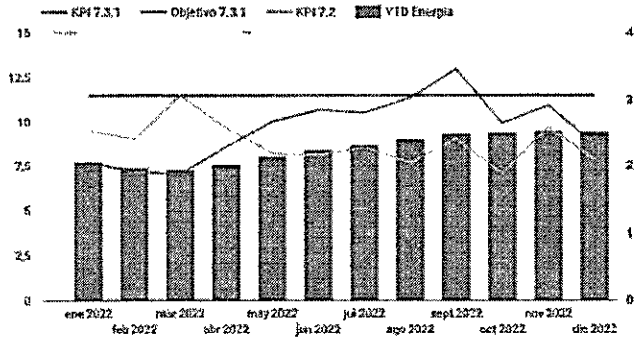


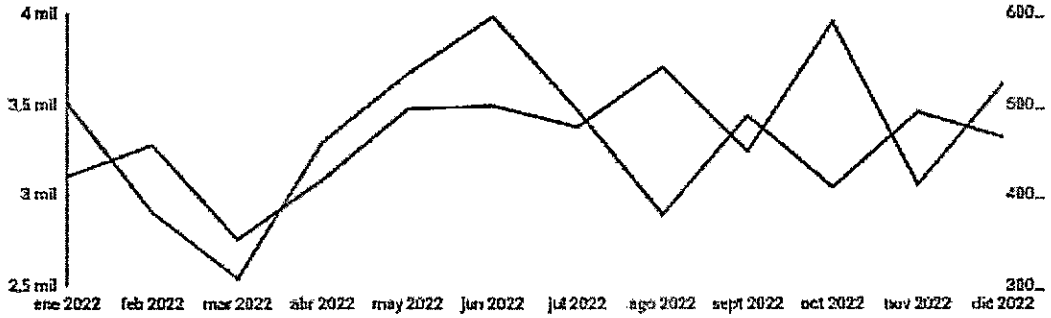
| PROYECTO | ACTIVIDADES O PROGRAMAS | INDICADORES QUE PUEDEN IMPACTAR | FUENTE | INDICES DE COMPETITIVIDAD | CONDICIONAL DE COMPROMISO | CONDICIONAL DE RESULTADO | FÓRMULA DE CÁLCULO | UNIDAD DE MEDIDA | OBSERVACIONES |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Hub de E-Commerce | Comerciantes tradicionales en municipios con alta informalidad laboral | Formalización laboral | DANE | Índice Departamental de Competitividad 2024 Mercado Laboral | Carta de intención de formalización | Certificado de Cámara de Comercio de nuevas empresas | (Cotizantes a salud y pensión / Población ocupada) * 100 | Porcentaje | Este indicador está relacionado con la formalización del empleo, medido en el pilar de Mercado Laboral del Índice Departamental de Competitividad. Ver más en: |
| Hub de E-Commerce | Comerciantes tradicionales en municipios con alta informalidad laboral | Inclusión financiera | Banca de las Oportunidades. | Índice Departamental de Competitividad 2024 Entorno Financiero | Carta de intención de apertura de cuenta de ahorro | Reportes de apertura de cuentas de ahorro | (Cuentas de ahorro activas en el departamento / Población mayor a 18 años del departamento) * 100 | Porcentaje | La inclusión financiera mejora la competitividad en el pilar de Entorno Financiero, promoviendo acceso a servicios bancarios. Ver más en: Consejo Privado de |
| | | | | | | | | | El aumento de ventas, |

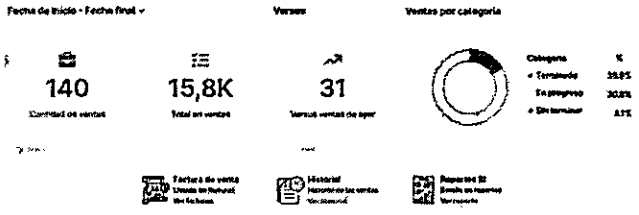
**ACTIVIDADES 5**

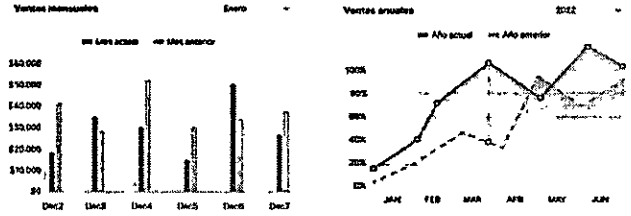
**La evidencia reposa en el Drive del mes de mayo.**

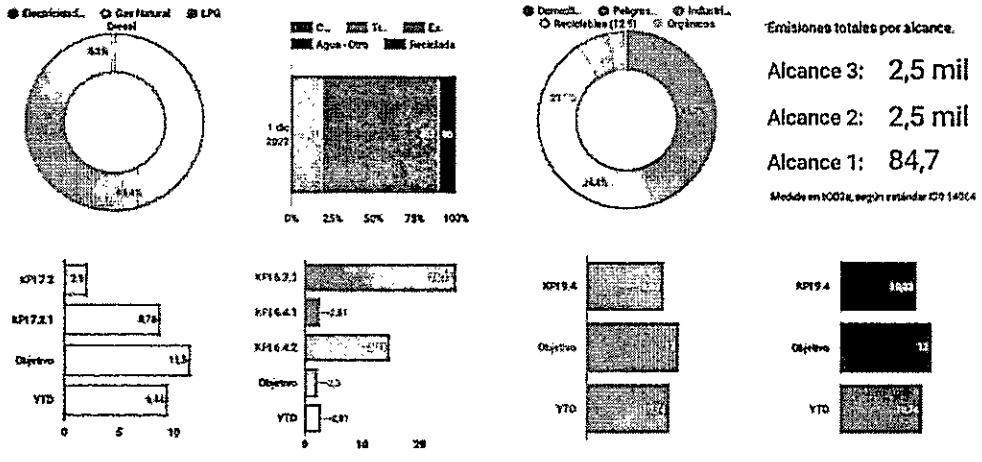



4 mil
3,5 mil
3 mil
2,5 mil
600
580
480
380
ene 2022
feb 2022
mar 2022
abr 2022
may 2022
jun 2022
jul 2022
ago 2022
sept 2022
oct 2022
nov 2022
dic 2022

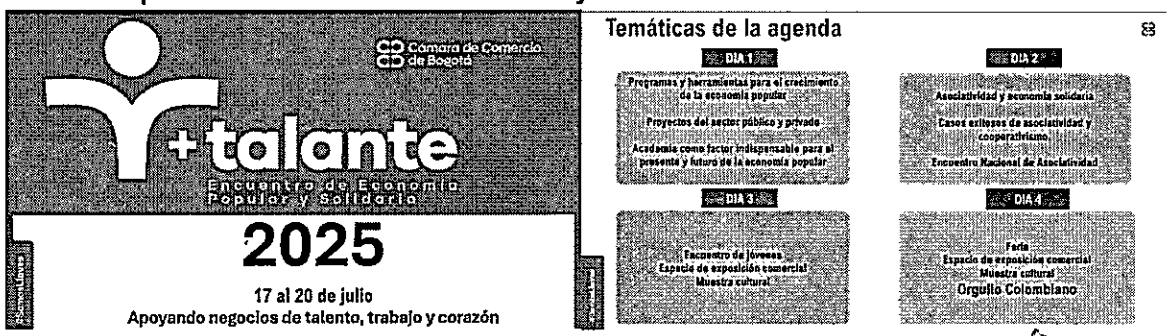

140
15,8K
31

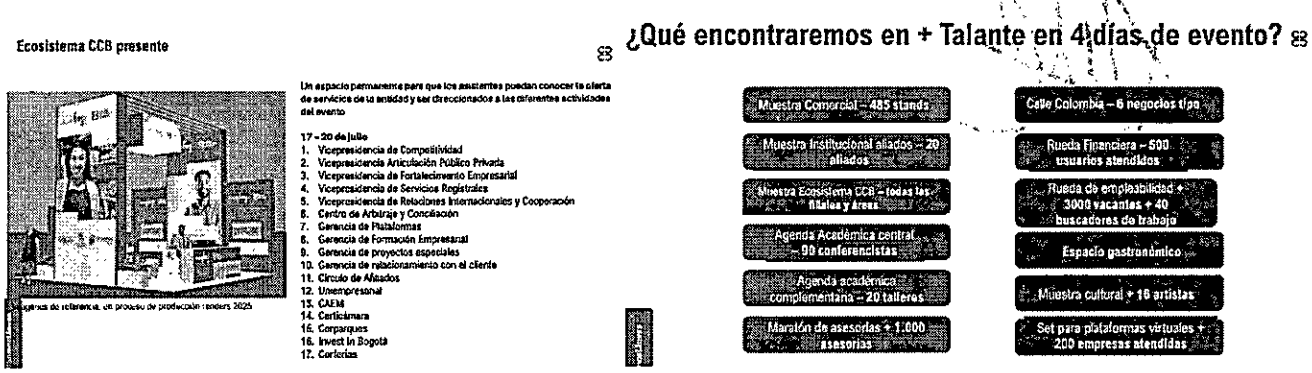



Emisiones totales por alcance.
Alcance 3: 2,5 mil
Alcance 2: 2,5 mil
Alcance 1: 84,7

ACTIVIDADES 6

**La evidencia reposa en el Drive del mes de mayo.**




Que el balance de ejecución física es el siguiente:

| | |
|---|---|
| Valor inicial del contrato: | $ 24.000.000 |
| Valor Adición: | $ 6.000.000 |
| Valor total del Contrato: | $ 30.000.000 |
| Valor ejecutado | $ 30.000.000 |
| Valor no ejecutado: | $0 |
| Porcentaje de Ejecución: | 100% |

Que el balance de ejecución financiero es el siguiente:

| | |
|---|---|
| Valor total del Contrato: | $ 30.000.000 |
| Anticipo: | $0 |
| Amortización anticipo: | $0 |
| Pago anticipado: | $0 |
| Pagos parciales | $24.000.000 |

Interés moratorio: $0
Total pagado: $24.000.000
Saldo a favor de El Contratista: $6.000.000
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 12 días del mes de MAYO de 2025. Con la firma de la presente el contratista se obliga a cargarla en la Plataforma del SECOP II (Si corresponde).

OSCAR EDUARDO VIVAS ASTUDILLO
SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR

JOSE ELMER ORTEGA ANDRADE
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<br><br>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 |