GOBERNACIÓN
paraíso de todos
Departamento del Valle del Cauca

DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR

N° DS235120

DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA

N.I.T.: 890399029-5

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

Fecha de Generación:	09/12/2025 00:00:00
Fecha de Pago :	2025-12-09
Medio de Pago :	Transferencia Débito Interbancario
Tipo de Negociación	Contado

INFORMACIÓN DEL VENDEDOR Y/O PRESTADOR DE SERVICIO

Nombre Apellido o Razón Social :	GUSTAVO MENDEZ POLANCO		
NIT / Número de Documento	148795194	Dirección:	CRA 96 #48a - 15
Tipo de Contribuyente	Persona Natural	Ciudad:	CALI
Tipo de Responsabilidad	O-99	Departamento	Valle del Cauca
Correo	col_intercambio@einvoicing.signature-cloud.com	Teléfono	

Nro	Código	Descripción	U/M	Cant	Precio Unitario	Descuento		Recargo		IMPUESTOS						TOTAL
						%	Importe	%	Importe	%	IVA	%	INC	%	ICA	
1	00001	1.310-19.13-17726 CONTRATO DEL 23 NOVIEMBRE 2025 .	NIU	1.00	3,000,000.00											3,000,000.00

DESCUENTOS Y RECARGOS GLOBALES

Nro	Tipo	Código	Descripción	Porcentaje %	Monto

DATOS DE REFERENCIA

TIPO DOCUMENTO REFERENCIA	NUMERO DOCUMENTO REFERENCIA	FECHA REFERENCIA

OBSERVACIONES

5600095995,, Nro planilla:CERTIFICADOS DE AFILIACION,CUOTA 1

Total en Palabras: Tres millones de pesos.-

MONEDA	COP
SUB TOTAL	3,000,000.00
IVA	0.00
TOTAL DOCUMENTO	3,000,000.00
RETERENTA	
RETEIVA	
RETEICA	
TOTAL COMPRA	3,000,000.00

CUDE:0d0f29dac9ecfbf2c2d74a12d253319dd8b48259de25c34eccaddf91c5 dff83d4c152517953eb5937eb9d7256b25b5fa

Autorización Habilitación Facturación Electrónica No. 18764097100591 del 8/15/2025,Desde el No. DS23-4349 hasta el No.DS23-10000 Vigencia: Desde 8/15/2025 hasta 2/15/2027

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

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 1

NOMBRE:	GUSTAVO MENDEZ POLANCO
CEDULA:	14879519
CLASE DE CONTRATO:	PRESTACIÓN DE SERVICIOS - Prestación de servicios profesionales
No. DE CONTRATO:	1.310-19.13-17726-2025 del 23 de noviembre de 2025
VALOR DEL CONTRATO:	$9.000.000 (NUEVE MILLONES DE PESOS M/CTE)
DURACIÓN DEL CONTRATO:	Del 23 de noviembre de 2025 a 31 de Diciembre de 2025
PERIODO DEL INFORME:	Noviembre de 2025, CUOTA 1
FECHA PRESENTACIÓN:	30 de noviembre de 2025

Objeto del contrato: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ECONOMISTA EN LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO, COMPETITIVIDAD Y FOMENTO DEL EMPLEO, EN DESARROLLO DEL PROYECTO DENOMINADO FORTALECIMIENTO DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL VALLE DEL CAUCA.

A continuación, se presenta informe de actividades que evidencian el cumplimiento de las obligaciones específicas del contrato de prestación de servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión, desarrolladas en este periodo:

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

1. Apoyar el desarrollo de las fases ligadas a las convocatorias del proyecto hub de e-commerce, adelantado por la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo y otros actores del ecosistema emprendedor, incluyendo asistencia técnica, evaluación, alistamiento de documentación y seguimiento a emprendedores y empresarios, ligados a dicho programa, así mismo apoyar la logística, convocatorias, o cualquier elemento ligado a su ejecución.

Apoye y participe en programa fortalecimiento de las habilidades digitales en venta online en Ecuador donde se brindaron los elementos de información, características del mercado online, tipos y movimientos de mercados. Esta actividad ligada a la convocatoria del proyecto hub de e-commerce, adelantado por la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo con acompañamiento a empresarios del Clúster de la belleza del departamento brindándole asistencia técnica, herramientas para el desarrollo de sus negocios.

2. Elaborar documentos técnicos (actas, informes, propuestas, estudios previos, etc.), conforme a los lineamientos de la entidad y la normatividad vigente, según solicitud del líder del proceso y/o supervisor del contrato.

Elabore el primer informe sobre las actividades realizadas en el programa e-commerce transfronterizo de la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo.

3. Responder los requerimientos que le sean asignados, desde su área de conocimiento y profesional, de acuerdo con los lineamientos impartidos por el líder de proceso o supervisor de contrato.

Apoye y participe en la sesión técnica de e-commerce del proyecto Estrategia Comercial para América Latina en el tema : Análisis del mercado cosmético en Ecuador, tendencia y preferencias , como parte del programa e-commerce transfronterizo de la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo.

4. Construir y mantener actualizada una base de datos de posibles premios, distinciones o reconocimientos nacionales o internacionales en los que la Secretaria de desarrollo económico del valle del cauca pueda postularse con el proyecto Hub de e-commerce.

Construimos con la cámara de comercio de Cali una base de los participantes finales después del diagnóstico de las empresas postuladas del Clúster de la Belleza participantes en el programa de e-commerce transfronterizo para apoyarlos en el crecimiento y consolidación en el mercado internacional, dentro de la oferta de la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo.

5. Coordinar reuniones y hacer seguimiento constante del desarrollo de las actividades con el operador del proyecto y los proveedores de los servicios ligados al proyecto

Coordiné y realicé seguimiento constante del desarrollo de las actividades con el operador del proyecto e-commerce transfronterizo, la cámara de comercio de Cali, para apoyar las diferentes etapas del proyecto y su ejecución.

6. Elaborar informes mensuales detallando los resultados alcanzados en términos de participación, satisfacción y aprendizaje de los beneficiarios del proyecto.

Participe en detallar el grado de madurez en el mercado internacional en marketing digital de las empresas postuladas para el programa de e-commerce transfronterizo para los beneficiarios del proyecto.

7. Gestionar bases de datos que incluye data de caracterización de los participantes del proyecto Hub de e-commerce.

Gestione la base de datos de caracterización de los participantes a través de un formulario donde se registró las características de las empresas que se postularon para el proyecto de e-commerce transfronterizo definiendo el perfil social, económico, formalización, tamaño, etc. de los participantes.

8. Colaborar con la recopilación de evidencia de las actividades desarrolladas en el marco del proyecto Hub de e-commerce

Organice visita con la rectora del colegio Santa Rita a las instalaciones del NIDO, para impulsar el ecosistema entre la comunicad del Valle del Cauca en las actividades desarrolladas en el marco del proyecto Hub de e-commerce.

9. Monitorear los indicadores de desempeño y resultado de las acciones implementadas en el proyecto Hub de e-commerce

Monitorie los indicadores de desempeño y resultado de las acciones implementadas en el proyecto Hub de e-commerce transfronterizo.

10. Participar activamente en actividades incluidas las de fortalecimiento, como capacitaciones, reuniones desarrolladas por la Secretaria de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo, así como las que otras dependencias de la Gobernación Valle del Cauca lleven a cabo. igualmente, asistir y participar en las mesas de trabajo y otras instancias en las que sea designado, conforme a la instrucción impartida por el Jefe y/o Supervisor, o las que convoquen de otras dependencias de la Gobernación del Valle.

Participe en las actividades del evento de cierre de las actividades de NIDO durante el año 2025 en el hotel Marriot de Cali con la participación de la Gobernación del Valle, la Cámara de comercio del Cali y la alcaldía de Cali.

11. 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.

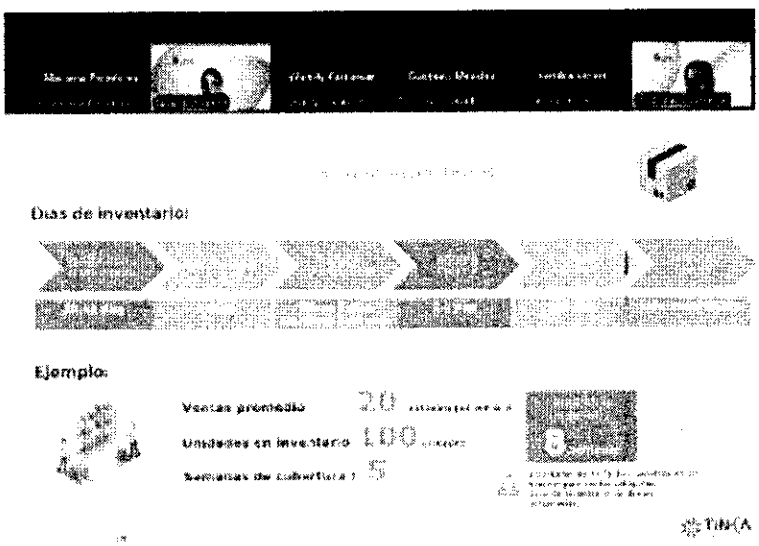
No me fueron asignadas actividades adicionales

12. Para el pago de la primera cuota, el contratista deberá brindar el apoyo técnico, operativo y administrativo necesario para la ejecución de las Convocatorias Vigentes y demás estrategias ejecutadas desde la Subsecretaria de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, acompañando procesos de sensibilización, difusión a grupos de interés, formación, asistencia técnica, articulación institucional, seguimiento a empresas, gestión de información, apoyo logístico y elaboración de los informes y soportes requeridos por el supervisor designado.

Brinde apoyo operativo y administrativo necesario para la ejecución de programa Talento Tech Valle difundiendo a grupos de interés, formación, asistencia técnica, gestión de información, apoyo logístico a este programa promovido por la Subsecretaria de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1



ACTIVIDADES 2

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

Actividades Realizadas:

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

1.Prestar apoyo en las funciones del área jurídica de la Corporación, tales como, realización de análisis del sector, estudios previos, análisis de mercados, entre otros.

2. Brindar acompañamiento en las reuniones que asigne el supervisor del contrato.

3. Apoyar con la gestión documental del área jurídica.

4. Redactar documentos solicitados.

5. Asesorar al gerente, sobre los temas requeridos, de acuerdo a su perfil y experiencia.
6. Las demás que se adecuen al objeto contractual.

Lanzamiento y convocatoria para seleccionar a las empresas participantes del Proyecto Estrategia Comercial para América Latina: Ecuador

Se realizó una convocatoria abierta dirigida a las empresas pertenecientes al *Cluster* de Belleza, con el propósito de identificar aquellas con potencial y proyección para iniciar o fortalecer su proceso de internacionalización hacia Ecuador. Esta convocatoria estuvo abierta desde el 04 de septiembre hasta el 01 de octubre de 2025.

A la convocatoria se presentaron 14 empresas, a las cuales se les está aplicando un diagnóstico de madurez exportadora, con el fin de evaluar sus capacidades, nivel de preparación y oportunidades de mejora para acceder al mercado ecuatoriano.

Se anexa el listado de empresas inscritas 202510_InscripcionProyecto.xlsx el cual incluye además la información solicitada por la Gobernación del Valle del Cauca, correspondiente a las siguientes variables:

- Número de personas actualmente contratadas en la empresa (empleos directos).

- Número de trabajadores afiliados al sistema de seguridad social (salud y pensión).

- Valor total de las ventas durante el último año (en pesos colombianos).
- Estado actual de exportaciones de la empresa (productos o servicios).
- En caso afirmativo, países a los que ha exportado en los últimos 12 meses.
- Valor total de las exportaciones durante el último año (en pesos colombianos o dólares).

Se habilitó una **landing page** en la que se puso a disposición del público la información general del proyecto, los términos de referencia para la selección de empresas participantes, y el logo de la Gobernación del Valle del Cauca como entidad organizadora.

Enlace para acceder a la *landing* page:
https://www.ccc.org.co/proyecto-estrategia-comercial-para-america-latina/

Se diseñaron y difundieron piezas gráficas a través de *mailing* y redes sociales, con el propósito de divulgar la información de la convocatoria del proyecto.

La convocatoria fue publicada en las redes sociales de la Cámara de Comercio de Cali, específicamente en su cuenta oficial de LinkedIn, con el fin de ampliar el alcance y visibilidad entre empresas del sector

Enlace para acceder a la publicación en LinkedIn: https://www.linkedin.com/posts/camara-de-comercio-de-cali_ccc-ofertayexperiencia-activity-7371585624992038912-pX9F?utm_source=social_share_send&utm_medium=member_desktop_web&rcm=ACoAACnVoXoBN2Sv4_AbMEtMxbxoktNtRGTtxvg

Ejecución de Obligaciones del operador

A continuación, se presenta información con detalle de las actividades ejecutadas según lo presentado en el contrato realizado.

1. **Realizar diagnóstico integral a los beneficiarios donde se recopilen características exportadoras.**

Diagnóstico de madurez en internacionalización

Se elaboró el diagnóstico de medición del nivel de madurez de las empresas en internacionalización, donde se incluyeron preguntas relacionadas con e-commerce transfronterizo y marketing digital, especialmente de cara al mercado ecuatoriano.

Este diagnóstico contempla más de 59 preguntas que se clasifican en 7 componentes diferentes que son: Experiencia en comercio exterior, Dirección estratégica y organización, Mercadeo y ventas, Marketing Digital, Portafolio y capacidad de producción, Gestión financiera y Departamento de comercio exterior. La evaluación de los puntos mencionados permite tener un panorama general

de las empresas e incluye igualmente aspectos específicos relacionados con e-commerce y marketing digital.

Enlace de acceso al diagnóstico de madurez exportadora aplicado a las empresas: **https://survey.alchemer.com/s3/8462856/Diagn-stico-Estrategia-Comercial-Am-rica-Latina-Ecuador**

2. **Entregar informe consolidado con los resultados del diagnóstico aplicado a cada beneficiario de la ruta "comercio electrónico transfronterizo".**

Actualmente el diagnóstico está terminando de ser diligenciado por parte de algunas de las empresas, una vez se tengan completos los diagnósticos se proporcionará el informe consolidado de los resultados del diagnóstico. Por el momento se entrega la información parcial teniendo en cuenta las 12 empresas que han diligenciado el diagnóstico de manera completa.

De acuerdo con los resultados obtenidos, se han identificado algunos aspectos a tener en cuenta:

- El 58% de las empresas nunca han exportado, mientras el 42% restante ya han tenido al menos una exportación.

- De las empresas exportadoras el 17% exportan más de 3 veces al año, 17% entre 2 y 3 veces al año y el 8,3% exportaron una vez en el año.

- El 8,3% exportan mediante método directo, haciéndose cargo de toda la operación, el 17% emplea ambos métodos directo o indirecto, mientras el 17% a través de método indirecto, es decir, a través de un tercero.

- En cuanto a los países donde han exportado las empresas, el 17% han exportado a entre 2 y 3 países, el 8,3% han exportado a entre 4 y 5 países y el 17% han exportado a 1 empresa, el 58% no han exportado.

- El 17% han exportado de manera puntual, el otro 17% de manera recurrente y el 8,3% no tiene experiencia en Ecuador.

- En cuanto al proceso de planeación estratégica para guiar su crecimiento y desarrollo se encontró que:

    - El 25% de las empresas no cuenta con un proceso formal de planeación estratégica o se realiza de manera ocasional y no estructurada.
    - El 25% de las empresas tienen un proceso de planeación estratégica, pero aún no se tiene una estrategia definida o clara para su crecimiento.
    - El 50% de las empresas cuentan con un proceso estructurado de planeación estratégica, incluyendo un plan de crecimiento claro para los próximos 3 años y con objetivos específicos.

- De las empresas diagnosticadas el 50% no cuentan con un área de internacionalización, el 42% están conformando su área de internacionalización y el 8% si cuentan con un área de internacionalización.

- En cuanto a la pregunta si ¿la empresa cuenta con una estrategia de mercadeo y un plan de ventas específicos para el mercado ecuatoriano? Los resultados indican:

    - El 17% no han definido una estrategia de mercadeo o plan de ventas, pero están en proceso de diseñarlo
    - El 58,3% no cuentan con estrategia ni plan de ventas para Ecuador
    - El 8,3% si tienen una estrategia y plan de mercadeo formalmente documentados
    - El 17% si tienen estrategia y plan de mercadeo, pero de manera informal

- En relación de si ¿la empresa conoce las adaptaciones que se requieren en el mercado ecuatoriano para su portafolio de productos (ej. normativas, gustos del consumidor, empaque, certificaciones)?

    - El 41,7% desconoce las adaptaciones necesarias
    - El 50% conoce las adaptaciones necesarias de manera parcial
    - El 8,3% conocen de manera detallada las adaptaciones requeridas

- En cuanto al registro de marca, las empresas manifestaron lo siguiente:

    - El 58% cuentan con registros de sus marcas en Colombia
    - El 25% no cuenta con registro de marca en ningún país
    - El 17% cuenta con registros de marca en Colombia y Ecuador

En términos generales hay algunas empresas con experiencia exportadora, pero pocas con registros de marca en Ecuador, además de que aún les falta conocer algunos de los detalles para adaptar sus productos para el mercado ecuatoriano, lo que implica realizar un esfuerzo previo antes de proceder con la comercialización de sus productos en este mercado ya que se exponen a que su marca sea copiada o a sanciones de la autoridad sanitaria ecuatoriana (ARCSA).

3. **Diseñar ruta formativa que incluya: Normatividad exportadora, tipos de embalaje, marketing transfronterizo, insights del consumidor ecuatoriano y la implementación de un piloto para la exportación al país vecino.**

Con el fin de preparar a las empresas de la región para exportar sus productos a través de e-commerce y llegar al mercado ecuatoriano se estableció una ruta formativa que hace parte de la Fase 1 "Análisis y ruta de acceso al mercado priorizado". Esta fase está conformada por tres actividades de formación que se mencionan a continuación:

No.	Actividad	Aliado	Fecha	Cantidad de asistentes
1	Explorando el mercado ecuatoriano: oportunidades y aspectos clave para la industria de la belleza" – 4 de septiembre de 2025	Cámara Colombo Ecuatoriana	4 de septiembre de 2025	33
2	Oportunidades del e-commerce transfronterizo en Ecuador, para la industria de belleza	Tinka	25 de septiembre de 2025	38
3	El consumidor de belleza en Ecuador: Insights y Oportunidades	Worldpanel by Numerator	29 de octubre	Pendiente de realizar

ACTIVIDADES 3



PRO

Análisis del Mercado Cosmético en Ecuador: Tendencias y Preferencias

El mercado cosmético ecuatoriano ha experimentado un crecimiento constante, impulsado por una mayor conciencia sobre el cuidado personal, el acceso a información digital y la expansión del comercio electrónico. A pesar de los desafíos económicos globales, la demanda de productos cosméticos sigue siendo resiliente, con un enfoque creciente en calidad, sostenibilidad e innovación.

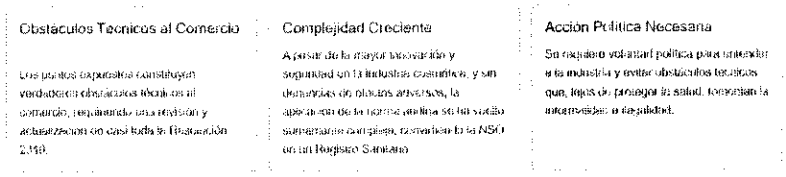
ACTIVIDADES 4

Nombre de la empresa	Cámara de Comercio a la que pertenece	Tipo de productos que ofrece la empresa	Ciudad o municipio del Valle del Cauca	Nombre de la persona delegada por la empresa para participar en el proyecto	Cargo	Correo electrónico corporativo
LABORATORIOS OSA SAS	CALI	Productos de c	Yumbo	Laboratorios OSA SAS	Gerente	david.delgado@laboratoriososa.com.co
ESSENSALE SAS	CALI	Fragancias	Cali	Alex Escobar	Jefe de Proyectos	alex.escobar@senthia.com
LABORATORIO SAN JORGE SAS BIC	CALI	Productos de c	Cali	John Jairo Pereira cano	Director Comercial	jhon.pereira@laboratoriosanjorge.com
T ATIENDO S.A.	CALI	Productos de c	Yumbo	Lorena Rodriguez Arias	Directora de Operaciones	Lrodriguez@tatiendo.com
NAPROLAB	CALI	Productos de c	Cali	Juan Camilo Sánchez	Director Comercial Internacional	internationalsales@naprolab.com
LABORATORIOS GIORGIO COSMETIC S.A.S	CCC	Productos de c	Cali	Lizeth Rodriguez	Directora de mercadeo	mercadeo@giorgiocosmetic.com.co
G&M QUIMICA SAS	CALI	Otros product	cali	mateo cuitiva	director comercial	directorcomercial1@gmquimica.com
COMERCIALIZADORA DE COSMETICOS S.A.S	CALI	Cosméticos	CALI	LUIS RODRIGO CHABUR LOP	director comercial	rchabur.redlac@hotmail.com
IMORTACIONES EL SHADDAI	CALI	Productos de c	CALI	Sandra Milena Ceron	gerente	importadorashaddaisas@gmail.com
LABORATORIOS ROA	CALI	Productos de c	CALI	VALENTINA ROA	GERENTE	valentinagrhsas@gmail.com
CAPRICCI CLUB	CALI	Productos de c	Cali	Lis Jhoana Navarro Yanez	Gerente	capricci.hair.oficial@gmail.com
LA MAGIA DE AVRILL SAS	CALI	Productos de c	Cali	Yury Andrea Cardona	Gerente	LAMAGIADEAVRILL@GMAIL.COM
NALA COSMÉTICA NATURAL	CALI	Productos de c	CALI	XIMENA ORDOÑEZ CAICEDO	Director Estratégico	ximenaordonez1223@gmail.com

ACTIVIDADES 5

Seguimiento a las actividades del operador del programa de e-commerce transfronterizo, la Cámara de Comercio de Cali.

Conclusiones y Recomendaciones



El documento "2025 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers" del presidente Trump (abril 2026) ya señala que la "Andean Community Resolution 2349" se ha convertido en una barrera técnica al comercio, lo que subraya la urgencia de revisar la normativa andina.

ACTIVIDADES 6

¡Bienvenido(a) empresario(a) al diagnóstico de madurez de internacionalización que incluye aspectos de marketing digital y de e-commerce transfronterizo aplicable a las empresas del cluster de belleza participantes del proyecto Estrategia Comercial para América Latina: Ecuador

Las capacidades y recursos actuales de tu empresa son el punto de partida para diseñar e implementar con éxito una estrategia para alcanzar tu objetivo de internacionalización teniendo en cuenta el e-commerce. Por esta razón, te invitamos a dar el primer paso completando este diagnóstico.
Esta herramienta, desarrollada conjuntamente por el equipo consultor y la Cámara de Comercio de Cali, permitirá evaluar el nivel actual de madurez de cada organización, facilitando su adecuada clasificación y el diseño de un plan de trabajo ajustado a su contexto
A continuación, encontrarás el diagnóstico que hemos diseñado. Si tienes dudas sobre el diligenciamiento de este formulario, comunícate con nosotros a través del correo electrónico de *wcarrasc@ccc.org.co o gsandoval@ccc.org.co.*

Instrucciones generales:

- Este formulario está dividido en dos componentes principales: datos básicos de su empresa y personales, y diagnóstico.
- Ten presente que la información que nos suministres por medio de este formulario será tratada con estricta

ACTIVIDADES 7

Page description:
A continuación encontrará el formulario de inscripción para participar en elProyecto Estrategia Comercial para América Latina.
Este formulario debe ser diligenciado únicamente por la persona responsable o delegada para representar a la empresa en el proyecto.
Por favor, complete todos los campos requeridos.

0 de 5

Información de la empresa

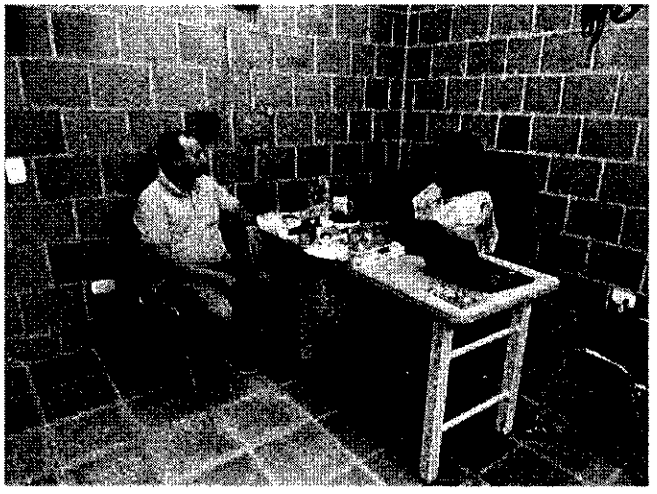
0 de 3
1. Nombre de la empresa *

106

17. Indique la categoría que mejor represente su actividad económica:*

- Economía Popular (registrado o no registrado en Cámara de Comercio)
- Tendero (registrado o no registrado en Cámara de Comercio)
- Otros no registrados en Cámara de Comercio
- Persona natural registrada en Cámara de Comercio
- Entidad sin ánimo de lucro (ESAL)
- Persona jurídica registrada en Cámara de comercio
- Persona jurídica No registrada en Cámara de comercio

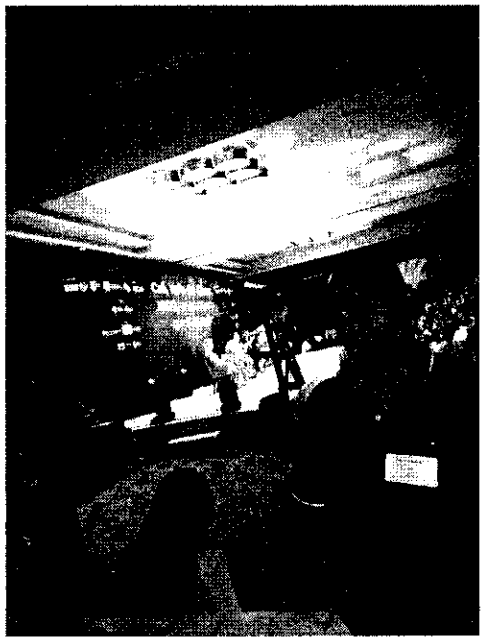
ACTIVIDADES 8



ACTIVIDADES 9

Empresa	NIT	Nombre	Apellido	Nombre compl	Cargo
Laboratorio por	901648804	Camilo Andres	David Posada	Camilo Andres	coordinador nacional de ventas
Plasticos Innov	900488402	Jorge Antonio	Noguera Varela	Jorge Antonio N	Director Comercial
HIC SAS	900649799	Andrea	Londoño	Andrea Londoñ	Director técnico y gestión de calidad
Biosmetik	1130653046	Diana	Mann	Diana Mann	Directora técnica
La Magia de Avi	90132466	andres	pardoria	andres cardon	gerente
Go2Shopper S	90133899	Juan Manuel	Valencia	Juan Manuel Va	Gerente
CreaErikaS	66918381	Erika Indira	Patino	Erika Indira Pat	Propietaria y diseñadora
LABORATORIO	80012852	Alfonso	Acero	Alfonso Acero	GERENTE DE VENTAS
PRODUMARKE	90126913	Jefferson	Astudillo	Jefferson Astud	Gerente Comercial
productos Hile	38436537	Ana Milena	Vaca Betalcaza	Ana Milena Vac	Gerente
Laboratorio Ln	900502164	Alejandra	Quiñones	Alejandra Quiñ	Coord. Operaciones
PRODUTECNIC	1.7914E+12	Galo	Espin	Galo Espin	Director Comercial
Inversiones Isa	900820314	PAOLA	RAMIREZ	PAOLA RAMIRE	Cofundadora
Essensale	900015899	Maria Isabel	Garcia	Maria Isabel Ga	Gerente general
SPI SAS	900070851	ISABEL	SANIN	ISABEL SANIN	DIRECTORA AR
La Tour SAS	890302286	Mauricio	Quintero	Mauricio Quint	Lider de ventas
Servicios de pr	900070851	Alvaro	Rincon	Alvaro Rincon	Director
N/A	N/A	Anny	Mercado	Anny Mercado	Admin
SPI Americas	900070851	Ana	De la Ossa	Ana De la Ossa	Coordinadora de Asuntos Regulatorios
Laboratorios C	900330855	David	Delgado	David Delgado	Subgerente
La posion	0545981	Daniela	Angulo	Daniela Angulo	Analista comercial
Plasticos Mint	900367317	Lily	Gutierrez	Lily Gutierrez	Gerente Comercial
CARSON PHAR	900707653	JOHNNY	SANCHEZ	JOHNNY SANCI	GERENTE COMERCIAL
GIROGIO COSI	901067734	LIZETH	RODRIGUEZ	LIZETH RODRIG	DIRECTORA DE MERCADEO
Lauren Hoyos	67015292	Lauren	Hoyos	Lauren Hoyos	Gerente
Capricci Club	1001578099	Lis	de Capricci	Lisde Capricci	Gerente
Productos Hile	384365379	Leonardo	Mantoya	Leonardo Mant	Asesor
O Celeste	901063179	Cynthia	Dixon	Cynthia Dixon	Gerente
ESSENSALE SA	900015899	Alexander	Ramirez	Alexander Ram	DIRECTOR FINANCIERO
Sencia	901190633	Carlos	Soto	Carlos Soto	Gerente Comercial
LABORATORI	900866560	sandra	londoño	sandra londoñ	GERENTE
CLIO GRUPO C	901444828	Mitchell	Escobar	Mitchell Escob	Director de Desarrollo
INDUSQUIM SA	800191458	isabela	varon	isabela varon	Asistente e commerce

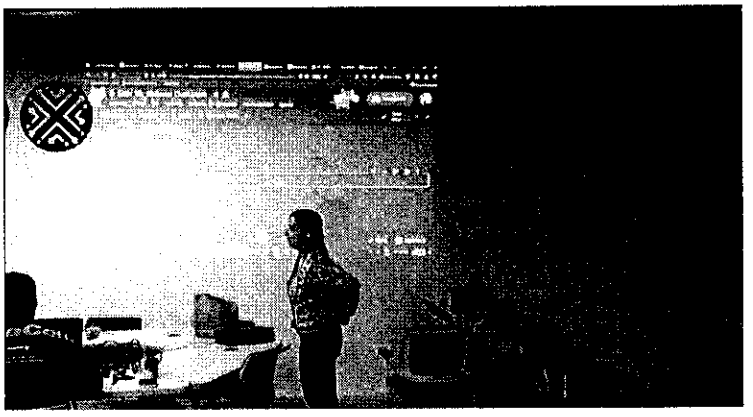
ACTIVIDADES 10



ACTIVIDADES 11

No me fueron asignadas actividades adicionales

ACTIVIDADES 12





Presento certificaciones de afiliación a Salud, Pensión y ARL del Sistema de Seguridad Social. De otra parte, manifiesto que no estoy obligado a pagar los parafiscales de SENA, ICBF y Caja de Compensación Familiar.

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

Cordialmente,

GUSTAVO MENDEZ POLANCO
C.C.14879519
Teléfono: 3176354501
Correo:gmendez.asesor@gmail.com

Fecha: **30** de **noviembre** de **2025**

INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO

CONTRATO	X – **Prestación de servicios**	**CONVENIO**	-
Contrato número:	1.310-19.13-17726-2025 de	23 de noviembre de 2025	
Acta Aclaratoria	- del	-	

Disponibilidad y Registro presupuestal: CDP No. 5500006690 ITEM 5 Del 14/11/2025 y RPC No. 5600095995 Del 23/11/2025 • **Apropiación Presupuestal:** 1154-13111109-2320202008-3711001010010000- PI37-102499/1/1/01/14 • **Fondo:** 13111109 - LIBRE DESTINACIÓN • **Centro Gestor:** 1154 • **Proyecto:** PI37-102499 - FORTALECIMIENTO DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS EN EL VALLE DEL CAUCA

Eje, Objetivo, Meta y Componente (especificar cada uno) del Plan de Desarrollo y que será atendido con este contrato: • **Pilar Del Contrato:** Valle competitivo e innovador • **Línea De Acción:** 1-Valle competitivo e innovador • **Meta(S) De Producto:** MP1100101043502015 - ASISTIR TÉCNICAMENTE 5.300 UNIDADES PRODUCTIVAS DEL VALLE DEL CAUCA, EN TEMAS DE LEGALIDAD Y/O FORMALIZACIÓN DURANTE EL PERÍODO DE GOBIERNO • **Bpin Del Proyecto:** 2024003760114

Meta, actividad e impacto (especificar cada uno) del Plan de Acción que será atendida con este contrato: • **Meta(S) De Resultado:** MR11001 Formalizar a 300 empresas del Departamento del Valle del Cauca durante el periodo de gobierno • **Objetivo General:** Brindar asistencia técnica y seguimiento a las unidades económicas del valle del cauca, en temas de legalidad, formalización, competitividad y articulación con actores del ecosistema • **Objetivos específicos:** Asistir técnicamente las unidades económicas en el aprendizaje práctico de habilidades de planificación financiera, administrativa y de legalidad.. • **Programa:** 11. VallEmplea • **Sub-Programa:** 1100101 ValleINN +. • **Elemento PEP**: PI37-102499/1/1/01/14 • **Área Funcional: 3711001010010000** • **Cuenta Mayor:** 5507051201.

Objeto del contrato: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ECONOMISTA EN LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO, COMPETITIVIDAD Y FOMENTO DEL EMPLEO, EN DESARROLLO DEL PROYECTO DENOMINADO FORTALECIMIENTO DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL VALLE DEL CAUCA.

Supervisor:	**JUAN MARTÍN BRAVO CASTAÑO** **C.C. 1144041044** **Subsecretario de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial**
Contratista	**GUSTAVO MENDEZ POLANCO** **C.C. 14879519** Teléfono. 3176354501 Contratista

OBJETIVO DEL INFORME

Este informe tiene como objetivo dejar constancia del cumplimiento del cronograma de actividades y plan de trabajo presentado en **Noviembre de 2025, CUOTA 1,** por lo que se concluye que, las obligaciones contractuales durante Noviembre de 2025, fueron cumplidas a cabalidad y recibidas a entera satisfacción por el departamento del Valle del Cauca y la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad.

VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LAS ESPECIFICACIONES, ACTIVIDADES U OBLIGACIONES ESPECÍFICAS CONTEMPLADAS EN EL CONTRATO POR PARTE DEL CONTRATISTA.

especificaciones, actividades u obligaciones específicas contractuales.	1. Apoyar el desarrollo de las fases ligadas a las convocatorias de los proyectos asignados por el supervisor y/o jefe inmediato que se adelante por la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo y otros actores del ecosistema emprendedor, incluyendo asistencia técnica, evaluación, alistamiento de documentación y seguimiento a emprendedores y empresarios, ligados a dicho programa, así mismo apoyar la logística, convocatorias, o cualquier elemento ligado a su ejecución. 2. Elaborar documentos técnicos (actas, informes, propuestas, estudios previos, etc), conforme a los lineamientos de la entidad y la normatividad vigente, según solicitud del líder del proceso y/o supervisor del contrato. 3. Responder los requerimientos que le sean asignados, desde su área de conocimiento y profesional, de acuerdo a los lineamientos impartidos por el líder de proceso o supervisor de contrato. 4. Construir y mantener actualizada una base de datos de posibles premios, distinciones o reconocimientos nacionales o internacionales en los que la Secretaria pueda postularse con los proyectos que asigen el supervisor y/o jefe inmediato. 5. Apoyar desde su perfil profesional para organizar reuniones y hacer seguimiento constante del desarrollo de las actividades con el operador del proyecto y los proveedores de los servicios ligados al proyecto 6. Elaborar informes mensuales detallando los resultados alcanzados en términos de participación, satisfacción y aprendizaje de los beneficiarios del proyecto. 7. Gestionar bases de datos que incluye data de caracterización de los participantes de los proyectos asignados por el supervisor y/o jefe inmediato 8. Colaborar con la recopilación de evidencia de las actividades desarrolladas en el marco del proyectos asignados por el supervisor y/o jefe inmediato. 9. Monitorear los indicadores de desempeño y resultado de las acciones implementadas en los proyectos asignados por el supervisor y/o jefe inmediato. 10. Participar activamente en actividades incluidas las de fortalecimiento, como capacitaciones, reuniones desarrolladas por la Secretaria de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo, así como las que otras dependencias de la Gobernación Valle del Cauca lleven a cabo.Igualmente, asistir y participar en las mesas de trabajo y otras instancias en las que sea designado, conforme a la instrucción impartida por el Jefe y/o Supervisor, o las que convoquen de otras dependencias de la Gobernación del Valle.. 11. 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. 12. Para el pago de la primera cuota, el contratista deberá brindar el apoyo técnico, operativo y administrativo necesario para la ejecución de las Convocatorias Vigentes y demás estrategias ejecutadas desde la Subsecretaria de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, acompañando procesos de sensibilización, difusión a grupos de interés, formación, asistencia técnica, articulación institucional, seguimiento a empresas, gestión de información, apoyo logístico y elaboración de los informes y soportes requeridos por el supervisor designado.	100%

Porcentaje de cumplimiento.	Porcentaje de cumplimiento de las especificaciones, actividades u obligaciones específicas contractuales de acuerdo a lo programado en el plan de trabajo del mes de **Noviembre de 2025**.	100%
	Porcentaje de cumplimiento de las especificaciones, actividades u obligaciones específicas contractuales en lo transcurrido en la vigencia del contrato de conformidad con lo acordado en el mismo.	50,0%
Otras consideraciones.	N/A	

Sugerencias

Sugerencia	Fecha de entrega	Responsable
Sin novedad	--	--

Prorroga, suspensiones o adiciones

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

SEGUIMIENTO TÉCNICO O DE EJECUCIÓN.

Concepto Supervisor: En cumplimiento al complemento del contrato electrónico de prestación de servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión No. 1.310-19.13-17726-2025 del 23 de noviembre de 2025, certifico como supervisor del mismo, que el contratista cumplió con sus obligaciones específicas de acuerdo al Informe de Actividades No. 1 presentado por el contratista, como se detalla a continuación:

1. Apoyar el desarrollo de las fases ligadas a las convocatorias del proyecto hub de e-commerce, adelantado por la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo y otros actores del ecosistema emprendedor, incluyendo asistencia técnica, evaluación, alistamiento de documentación y seguimiento a emprendedores y empresarios, ligados a dicho programa, así mismo apoyar la logística, convocatorias, o cualquier elemento ligado a su ejecución.

El contratista apoyo y participo en programa fortalecimiento de las habilidades digitales en venta online en Ecuador donde se brindaron los elementos de información, características del mercado online, tipos y movimientos de mercados. Esta actividad ligada a la convocatoria del proyecto hub de e-commerce, adelantado por la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo con acompañamiento a empresarios del Clúster de la belleza del departamento brindándole asistencia técnica, herramientas para el desarrollo de sus negocios.

2. Elaborar documentos técnicos (actas, informes, propuestas, estudios previos, etc.), conforme a los lineamientos de la entidad y la normatividad vigente, según solicitud del líder del proceso y/o supervisor del contrato.
El contratista elaboro el primer informe sobre las actividades realizadas en el programa e-commerce

transfronterizo de la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo.

3. Responder los requerimientos que le sean asignados, desde su área de conocimiento y profesional, de acuerdo con los lineamientos impartidos por el líder de proceso o supervisor de contrato.

El contratista apoyo y participo en la sesión técnica de e-commerce del proyecto Estrategia Comercial para América Latina en el tema : Análisis del mercado cosmético en Ecuador, tendencia y preferencias , como parte del programa e-commerce transfronterizo de la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo.

4. Construir y mantener actualizada una base de datos de posibles premios, distinciones o reconocimientos nacionales o internacionales en los que la Secretaria de desarrollo económico del valle del cauca pueda postularse con el proyecto Hub de e-commerce.

El contratista construyo con la cámara de comercio de Cali una base de los participantes finales después del diagnóstico de las empresas postuladas del Clúster de la Belleza participantes en el programa de e-commerce transfronterizo para apoyarlos en el crecimiento y consolidación en el mercado internacional, dentro de la oferta de la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo.

5. Coordinar reuniones y hacer seguimiento constante del desarrollo de las actividades con el operador del proyecto y los proveedores de los servicios ligados al proyecto

El contratista coordino y realizo seguimiento constante del desarrollo de las actividades con el operador del proyecto e-commerce transfronterizo, la cámara de comercio de Cali, para apoyar las diferentes etapas del proyecto y su ejecución.

6. Elaborar informes mensuales detallando los resultados alcanzados en términos de participación, satisfacción y aprendizaje de los beneficiarios del proyecto.

El contratista participo en detallar el grado de madurez en el mercado internacional en marketing digital de las empresas postuladas para el programa de e-commerce transfronterizo para los beneficiarios del proyecto.

7. Gestionar bases de datos que incluye data de caracterización de los participantes del proyecto Hub de e-commerce.

El contratista gestiono la base de datos de caracterización de los participantes a través de un formulario donde se registró las características de las empresas que se postularon para el proyecto de e-commerce transfronterizo definiendo el perfil social, económico, formalización, tamaño, etc. de los participantes.

8. Colaborar con la recopilación de evidencia de las actividades desarrolladas en el marco del proyecto Hub de e-commerce

El contratista organizo visita con la rectora del colegio Santa Rita a las instalaciones del NIDO, para impulsar el ecosistema entre la comunicad del Valle del Cauca en las actividades desarrolladas en el marco del proyecto Hub de e-commerce.

9. Monitorear los indicadores de desempeño y resultado de las acciones implementadas en el proyecto Hub de e-commerce

El contratista monitorio los indicadores de desempeño y resultado de las acciones implementadas en el proyecto Hub de e-commerce transfronterizo.

10. Participar activamente en actividades incluidas las de fortalecimiento, como capacitaciones, reuniones desarrolladas por la Secretaria de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo, así como las que otras dependencias de la Gobernación Valle del Cauca lleven a cabo. igualmente, asistir y participar en las mesas de trabajo y otras instancias en las que sea designado, conforme a la instrucción impartida por el Jefe y/o Supervisor, o las que convoquen de otras dependencias de la Gobernación del Valle.

El contratista participo en las actividades del evento de cierre de las actividades de NIDO durante el año 2025 en el hotel Marriot de Cali con la participación de la Gobernación del Valle, la Cámara de comercio del Cali y la alcaldía de Cali.

11. 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.

Al contratista no le fueron asignadas actividades adicionales

12. Para el pago de la primera cuota, el contratista deberá brindar el apoyo técnico, operativo y administrativo necesario para la ejecución de las Convocatorias Vigentes y demás estrategias ejecutadas desde la Subsecretaria de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, acompañando procesos de sensibilización, difusión a grupos de interés, formación, asistencia técnica, articulación institucional, seguimiento a empresas, gestión de información, apoyo logístico y elaboración de los informes y soportes requeridos por el supervisor designado.

El contratista brindo apoyo operativo y administrativo necesario para la ejecución de programa Talento Tech Valle difundiendo a grupos de interés, formación, asistencia técnica, gestión de información, apoyo logístico a este programa promovido por la Subsecretaria de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial

SEGUIMIENTO ADMINISTRATIVO
El contratista ha cumplido con el pago oportuno de los aportes legales de Salud, Pensión y Arl, para lo cual se adjuntan **CERTIFICACIONES DE AFILIACIÓN A SALUD PENSIÓN Y ARL** con fecha de **generación** del mes de **NOVIEMBRE de 2025**. según la cláusula séptima del contrato y la Ley 1122 artículo 18 de 2007. el objeto se ha desarrollado de acuerdo a lo establecido en la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007 y el Decreto # 1082 de 2015, según la Ley 80 de 1993, Ley

190 de 1995, Ley 617 de 2000, Ley 821 de 2003, Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011 el contratista hasta ahora no se halla incurso en ninguna de las causales de inhabilidad, incompatibilidad o prohibición para estar contratado, el contratista no genera relación laboral alguna con el Departamento según el numeral 3 del artículo 32 de la Ley 80 de 2003.

SEGUIMIENTO FINANCIERO Y CONTABLE

COSTOS DEL CONTRATO		PAGOS REALIZADOS AL CONTRATISTA			
Concepto	***Valor***	**Concepto (Anticipo, avances, pagos)**	**Fecha de pago**	**Valor pago**	**Observaciones**
Valor inicial del contrato	$9.000.000				
Valor Adiciones	$				
Reajustes	$				
Actualización de precios	$				
Valor Total del Contrato	$9.000.000				
Valor pagado	$				
Valor causado que no se ha pagado	$3.000.000				
Valor total ejecutado	$3.000.000				
Valor saldo por ejecutar	$6.000.000				
Intereses moratorios	$				

SEGUIMIENTO

NO APLICA

SEGUIMIENTO JURÍDICO

El objeto se ha desarrollado de acuerdo a lo establecido en la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007 y el Decreto # 1082 de 2015, según la Ley 80 de 1993, Ley 190 de 1995, Ley 617 de 2000, Ley 821 de 2003, Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011 el contratista hasta ahora no se encuentra incurso en ninguna de las causales de inhabilidad, incompatibilidad o prohibición para estar contratado, el contratista no genera relación laboral alguna con el Departamento según el numeral 3 del artículo 32 de la Ley 80.

El contratista realizó las afiliaciones y/o aportes obligatorios al Sistema General de Seguridad Social.

INFORME SOBRE SANCIONES

Sin novedad

INFORME SOBRE LA PARTICIPACIÓN SOCIAL EN LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO – INSTANCIAS Y MECANISMOS DE CONTROL SOCIAL O VEEDURÍAS CIUDADANAS

Sin novedad

Fecha del próximo informe	15	de	12	de	2025

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

30	días del mes de	**noviembre**	de	**2025**

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

Elaboró	**Revisó**	**Aprobó**
Nombre: Blanca Cecilia Leyton, Zulima Guzmán, José Antonio Cristancho Martínez, Angela Garcia, Katherine Santamaria Sánchez	**Nombre:** Diana Lorena Vanegas Cajiao / Juan Gabriel Rojas Girón	Comité Institucional de Gestión y Desempeño
Cargo: Profesional Especializado, Profesional Universitario, Contratistas	**Cargo:** Directora Jurídica / Subdirector de Contratación	Acta No. 002
Firma:	**Firma:**	
Fecha: 03/04/2019	**Fecha:** 03/04/2019	**Fecha:** 17/06/2019

Hacienda

POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS

LA GERENCIA DE AFILIACIONES Y NOVEDADES
CERTIFICA QUE:

GUSTAVO MENDEZ POLANCO identificado con **Cédula Ciudadanía 14879519** registra la siguiente información en el ramo de Riesgos Laborales:

INFORMACIÓN DEL CONTRATANTE	
Nombre y/o Razón Social	GOBERNACION DEL VALLE DEL CAUCA
Tipo y Número de Documento	NIT 890399029
INFORMACIÓN DEL CONTRATISTA	
Fecha de Inicio de Cobertura	2025/11/27
Estado de Afiliación	Activo
Tipo de Vinculación	Independiente
Fecha de Inicio del Contrato	2025/11/24
Fecha Fin del Contrato	2025/12/31
Código Actividad Económica Principal	1841201
Clase de Riesgo	1
Fecha de Retiro	2025/12/31

Esta certificación se expide a los 2025/11/26.

Recuerde que una vez cumplida la fecha fin del contrato, el sistema aplica de forma automática la novedad de retiro, por lo anterior, en caso de tener un nuevo contrato o prórroga deberá realizar la correspondiente novedad.

Cordialmente,

GERENCIA DE AFILIACIONES Y NOVEDADES
POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA
APO_13_2_FR01 v_09
MIS_4_1_3_FR15 v_010

CERTIFICA QUE:

El(La) Señor(a) GUSTAVO MENDEZ POLANCO identificado(a) con CC 14879519 se encuentra afiliado a la EPS en condición de 1° COTIZANTE.

Fecha de Activación de	**01/11/2023**
Estado de la Afiliación:	**ACTIVO**
IPS:	**IPS INGENIO**
Categoría:	**A**

La presente certificación se expide a solicitud del(de la) interesado(a) en Bogotá para QUIEN INTERESE, a los 17 días del mes de noviembre del año 2025.

La certificación tiene validez de un mes con respecto a la fecha de generación.

Observaciones:

ESTA CERTIFICACIÓN NO APLICA PARA SERVICIOS MÉDICOS.
NO VÁLIDO PARA TRASLADO A OTRA EPS.

Cordialmente,

Gerencia de Afiliaciones
Nueva EPS S.A

Protección

Fondo de Pensiones Obligatorias Protección

NIT 900.379.921

Hace constar que:

El(La) Señor(a) **MENDEZ POLANCO GUSTAVO** identificado(a) con **CC** número **14.879.519** recibió una Devolución de Saldos de **VEJEZ**, por valor de **$ 155.056.083** generada el **27 de diciembre de 2019**.

Esta constancia se expide a petición del interesado(a) el día 17 de noviembre de 2025.

Cordialmente,



Cesar Mauricio Aubad Echeverry
Equipo Soporte para Clientes

***Importante:** Esta constancia solo hace referencia a los productos mencionados anteriormente.

*Si desea verificar la veracidad de esta información comuníquese con nosotros:
Asesor Virtual Pronto en nuestro Portal Web www.proteccion.com y App o comunicarse con la Línea de Servicio en:
Bogotá **(601) 482 33 84** – Medellín **(604) 510 90 99** – Cali **(602) 338 00 80** -
Barranquilla **(605) 318 78 88** – Cartagena **(605) 642 49 99** – WhatsApp **+57 310 220 5575**
o llámanos desde tu computador desde cualquier lugar del mundo ingresando a
https://customerc.wolkvox.com/ollokfocall/proteccion/