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

Fecha:	5	de	Noviembre	de	2025

INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO

CONTRATO	X – **Prestación de servicios**	**CONVENIO**	-
Contrato número:	1.310-17.13-16194-2025	de	28 de septiembre de 2025
Acta Aclaratoria	-	del	-

Disponibilidad y Registro presupuestal: CDP No. 5500006535 ITEM 5 Del 23/09/2025 y RPC No. 5600093141 Del 30/09/2025 • **Apropiación Presupuestal:** 13330601/1154/2-320202008/3711001010010000/PI37-102499/1/1/01/12 • **Fondo:** 13330601 - 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 a los articuladores del ecosistema empresarial,
competitivo y de internacionalizacion.. • **Programa:** 11. VallEmplea • **Sub-Programa:** 1100101 ValleINN +. • **Elemento PEP**: PI37-102499/1/1/01/12 • **Área Funcional:** 3711001010010000 • **Cuenta Mayor:** 5507051201.

Objeto del contrato: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ECONOMISTA Y NEGOCIADORA INTERNACIONAL, ESPECIALISTA EN FINANZAS, MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, 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:	**DANIEL ALBERTO MEDINA URIBE** **C.C. 1115084070**
Contratista	**TATIANA ACOSTA LOSADA** **C.C. 1144091736** Teléfono. 3185275559

OBJETIVO DEL INFORME

Este informe tiene como objetivo dejar constancia del cumplimiento del cronograma de actividades y plan de trabajo presentado en **Octubre de 2025, CUOTA 2,** por lo que se concluye que, las obligaciones contractuales durante Octubre 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. Asesorar en el diseño, formulación y control de la estrategia de internacionalización de la subsecretaría, enfocada en exportaciones, atracción de inversión y Cooperación internacional. 2. Planificar y apoyar las actividades relacionadas con el manejo de las relaciones públicas para el desarrollo de reuniones y espacios de relacionamiento y coordinación con aliados estratégicos para fortalecer la internacionalización de las pymes del Valle del Cauca. 3. Asesorar la formulación y desarrollo de proyectos de exportaciones, atracción de inversión y Cooperación internacional que se desarrollen en la subsecretaría de internacionalización, de acuerdo con las metas del Plan de Desarrollo Departamental. 4.Hacer seguimiento de los compromisos acordados durante las sesiones de trabajo en las que haga parte la Secretaria de desarrollo Económico y Competitividad del Valle del Cauca. (mesa de internacionalización, comisión regional de competitividad y otras instancias). 5. Realizar informes de gestión según delegación del supervisor del contrato o jefe inmediato y realizar su cargue en el repositorio de la dependencia. 6. 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. 7. 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. 7. Participar y apoyar las actividades que realice la dependencia propia del sistema de gestión de calidad MIPG.	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 **Octubre 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.	100,0%

Otras consideraciones.	N/A

Sugerencias

Sugerencia	Fecha de entrega	Responsable
Sin novedad	--	--

Prorroga, suspensiones o adiciones

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

SEGUIMIENTO TÉCNICO O DE EJECUCIÓN.

Concepto Supervisor: En cumplimiento al complemento del contrato electrónico de prestación de servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión No. 1.310-17.13-16194-2025 del 28 de septiembre de 2025, certifico como supervisor del mismo, que el contratista cumplió con sus obligaciones específicas de acuerdo al Informe de Actividades No. 2 presentado por el contratista, como se detalla a continuación:

1. Asesorar en el diseño, formulación y control de la estrategia de internacionalización de la subsecretaría, enfocada en exportaciones, atracción de inversión y Cooperación internacional.

- En el marco de sus funciones contractuales, la contratista desarrolló, coordinó y lideró integralmente por medio de la estrategia de internacionalización un evento a realizar en articulación con la Embajada de la India, orientado a fortalecer los vínculos de cooperación internacional, exportaciones, atracción de inversión y tecnología. Además, cultural y diplomática entre dicho país y el departamento del Valle del Cauca.

Durante el proceso, llevó a cabo una planificación estratégica y operativa. El evento contará con la asistencia de la Gobernadora del Valle del Cauca y del Embajador de la India en Colombia como anfitriones principales, así como de empresarios, autoridades locales, Cámaras de Comercio del Valle y entidades del ecosistema de internacionalización del departamento.

La gestión realizada permite posicionar al Valle del Cauca como un territorio estratégico en tecnología y agroalimentos, además como un destino de inversión para el fortalecimiento de las relaciones comerciales internacionales, culturales y diplomáticas con la República de la India.

2. Planificar y apoyar las actividades relacionadas con el manejo de las relaciones públicas para el desarrollo de reuniones y espacios de relacionamiento y coordinación con aliados estratégicos para fortalecer la internacionalización de las pymes del Valle del Cauca.

- En el marco de sus funciones contractuales, la contratista diseñó y estructuró el panel central del evento con la embajada de la India, definiendo temáticas, moderadores e invitados clave, en coherencia con los ejes de promoción económica y cultural establecidos.

Tuvo comunicación permanente con los directores de entidades estratégicas como ProColombia, Invest Pacific y NIDO, representantes del sector empresarial, tanto del Valle del Cauca como de la comunidad india residente en la región, con el propósito de consolidar su participación y aporte al encuentro, además de:

Gestión directa con el operador logístico del evento para asegurar el cumplimiento de los requerimientos técnicos, de montaje, acreditación y atención de los participantes.

Coordinación con el hotel sede del evento, garantizando la disponibilidad de los espacios, la organización de las salas y el cumplimiento de los protocolos de hospitalidad y seguridad.

Coordinación de la presentación cultural a cargo de Incolballet, promoviendo el componente artístico del evento como símbolo de intercambio y acercamiento entre ambas naciones.

Organización y disposición de mesas de exhibición y networking, permitiendo que empresarios del Valle del sector Tecnológico y de alimentos presentaran sus productos y servicios a los representantes de la India durante el cóctel de relacionamiento.

Elaboración del minuto a minuto del evento, documento guía que integró la programación detallada, tiempos de intervención, orden protocolario y aspectos logísticos para garantizar el desarrollo fluido de todas las actividades.

Consolidó la base de datos estratégica de invitados para el evento, seleccionando cuidadosamente empresarios, entidades y actores clave del ecosistema tecnológico, de exportaciones y de internacionalización, garantizando así una convocatoria de alto impacto y alineada con los objetivos de relacionamiento institucional y comercial.

Adicionalmente, coordinó la elaboración de las tarjetas de invitación, asegurando un diseño acorde con la imagen institucional del evento, asimismo dando línea al proceso de envío y confirmación de asistencia, con el fin de asegurar la participación efectiva de los actores estratégicos seleccionados.

3. Asesorar la formulación y desarrollo de proyectos de exportaciones, atracción de inversión y Cooperación internacional que se desarrollen en la subsecretaría de internacionalización, de acuerdo con las metas del Plan de Desarrollo Departamental.

- La contratista participó como delegada de la Gobernación del Valle del Cauca en el evento de retroalimentación con los empresarios que participaron en la misión a Americas Food and Beverage en Miami, junto con representantes de las cámaras de comercio del departamento.

  Durante el encuentro, se compartieron experiencias y resultados obtenidos en materia de cierres de negocios, efectividad de la participación en el stand y oportunidades identificadas.

Esta actividad permitió generar un espacio de diálogo constructivo que facilitará la formulación de proyecto de misiones y la articulación entre las entidades participantes y la programación anticipada de acciones conjuntas para la edición del próximo año, fortaleciendo así la estrategia de internacionalización del departamento.

4. Hacer seguimiento de los compromisos acordados durante las sesiones de trabajo en las que haga parte la Secretaria de desarrollo Económico y Competitividad del Valle del Cauca. (mesa de internacionalización, comisión regional de competitividad y otras instancias).

- La contratista realizó el seguimiento integral al proceso logístico de exportación orientado a la apertura de mercado en Dubái (Emiratos Árabes Unidos), en articulación con la empresa multinacional UGUNSA.

  Esta labor incluyó la coordinación y verificación de los diferentes componentes del proceso logístico y comercial, con el fin de garantizar la correcta estructuración del plan de envío de productos agroindustriales del Valle del Cauca hacia dicho mercado.

Las acciones desarrolladas comprendieron:

El acompañamiento técnico y operativo en la revisión de los requisitos de exportación, tiempos de tránsito, condiciones de transporte y manejo de carga.

La gestión del relacionamiento institucional y empresarial con UGUNSA, identificando oportunidades de cooperación y alianzas estratégicas para facilitar la entrada de productos vallecaucanos al mercado de Medio Oriente.

El monitoreo del avance en la planeación logística, contemplando la cadena de frío, embalaje y documentación requerida.

La identificación de retos y posibles ajustes operativos para optimizar los procesos de envío y recepción de mercancía.

Esta actividad contribuyó directamente al fortalecimiento del proceso de internacionalización del departamento, impulsando la apertura de nuevos canales comerciales en el Golfo Pérsico y potenciando la visibilidad de la oferta exportable del Valle del Cauca en mercados estratégicos.

5. Realizar informes de gestión según delegación del supervisor del contrato o jefe inmediato y realizar su cargue en el repositorio de la dependencia.

- La contratista realizó una investigación específica sobre el proceso de exportación y análisis de mercado internacional para productos del sector agroindustrial del Valle del Cauca, particularmente café, aguacate Hass, plátano (verde y maduro) y pulpas de fruta.

La investigación incluyó el estudio detallado de:

Los requisitos y procedimientos de exportación exigidos por los países destino (Estados Unidos, Europa y Medio Oriente), incluyendo regulaciones sanitarias, certificaciones, etiquetado y logística.

La identificación de oportunidades comerciales y tendencias de consumo en los mercados priorizados, con enfoque en productos frescos, saludables y sostenibles.

El análisis comparativo de precios internacionales, costos de transporte y márgenes de rentabilidad estimados para cada producto.

La evaluación de la competencia y oferta existente en dichos mercados, identificando países líderes, marcas posicionadas y estrategias diferenciadoras.

La identificación de potenciales compradores y canales de distribución, tanto mayoristas como minoristas, para fortalecer la conexión comercial de los productores del Valle del Cauca.

6. 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.

- En cumplimiento de sus funciones establecidas dentro del objeto contractual, la contratista durante el mes de octubre de 2025 participó activamente en el Comité Directivo de la Subsecretaría de Internacionalización de la Gobernación del Valle del Cauca, espacio en el cual se abordaron los lineamientos estratégicos y operativos correspondientes al plan de acción y plan de trabajo del mes.

Durante la sesión, se presentaron las directrices institucionales orientadas al fortalecimiento de las acciones de promoción, cooperación y acompañamiento empresarial que adelanta la Gobernación en materia de internacionalización.

En este escenario se realizó:

La asignación de responsabilidades específicas a cada miembro del equipo, de acuerdo con los objetivos estratégicos del mes.

El seguimiento a las actividades ejecutadas en el periodo anterior, evaluando avances, cumplimiento de metas y oportunidades de mejora.

La socialización de próximos eventos, misiones comerciales y actividades de formación, con el fin de garantizar una articulación efectiva entre las diferentes áreas del programa.

La actualización del cronograma de ejecución, ajustando prioridades de acuerdo con las instrucciones del comité.

7. 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.

- La contratista participó en el webinar preparatorio para la Misión Comercial a Gulfood 2026, que se llevará a cabo en Dubái en enero de 2026.

El evento contó con la participación de empresarios del Valle del Cauca interesados en explorar oportunidades de internacionalización hacia el mercado de Medio Oriente, y fue liderado por la Cámara Árabe Colombiana, entidad que presentó en detalle los lineamientos, requisitos logísticos, comerciales y de participación en la feria internacional Gulfood, una de las más importantes del mundo en el sector de alimentos y bebidas.

Durante la jornada se abordaron temas clave como:

Las oportunidades comerciales y tendencias del mercado árabe, con especial enfoque en productos agrícolas, alimentos procesados y bebidas naturales.

Las condiciones de acceso y preferencias arancelarias, así como los aspectos culturales y regulatorios relevantes para hacer negocios en la región.

La logística de participación y acompañamiento institucional que tendrán las empresas colombianas durante la misión.

Esta participación permitió fortalecer el conocimiento estratégico sobre el mercado del Golfo Pérsico, así como preparar a los empresarios del Valle del Cauca para una participación exitosa en Gulfood 2026, potenciando las acciones de promoción internacional del departamento.

8. Participar y apoyar las actividades que realice la dependencia propia del sistema de gestión de calidad MIPG.

- La contratista, participó activamente en las actividades del Sistema de Gestión de Calidad MIPG, fortaleciendo la comunicación institucional mediante la incorporación transversal del lenguaje claro en la documentación de procesos, especialmente en cartas y otros documentos.

SEGUIMIENTO ADMINISTRATIVO
El contratista ha cumplido con el pago oportuno de los aportes legales de Salud, Pensión y Arl, para lo cual se **PLANILLA DE PAGO Nro. 90495148 y SOPORTE DE PAGO PIN/CUS/REFERENCIA Nro. 1835788620. con periodo de cotización del mes de SEPTIEMBRE 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	$10.000.000	CUOTA 1	Octubre/2025	5.000.000	Cancelada
Valor Adiciones	$				
Reajustes	$				
Actualización de precios	$				
Valor Total del Contrato	$10.000.000				
Valor pagado	$5.000.000				
Valor causado que no se ha pagado	$5.000.000				
Valor total ejecutado	$10.000.000				
Valor saldo por ejecutar	$				
Intereses moratorios	$				

SEGUIMIENTO

NO APLICA

SEGUIMIENTO JURÍDICO

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

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

INFORME SOBRE SANCIONES

Sin novedad

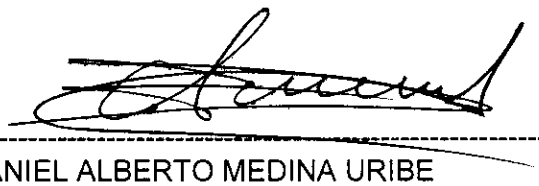
INFORME SOBRE LA PARTICIPACIÓN SOCIAL EN LA EJECUCIÓN DEL CONTRATO – INSTANCIAS Y MECANISMOS DE CONTROL SOCIAL O VEEDURÍAS CIUDADANAS

Sin novedad

Fecha del próximo informe - de - de -

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

5 días del mes de **Noviembre** de **2025**



DANIEL ALBERTO MEDINA URIBE
Subsecretario para la Internacionalización
C.C.1115084070

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

Gmail

Tatiana Acosta <acostata96@gmail.com>

PSE - Transacción Aprobada ✅ CUS 1835788620

serviciopse@achcolombia.com.co <serviciopse@achcolombia.com.co> 7 de octubre de 2025, 16:16
Para: acostata96@gmail.com

¡Hola, Tatiana Acosta Losada!

Estado de la Transacción: Aprobada ✅

Los siguientes son los datos de tu transacción:

Valor: $ 580.500

Empresa: COMPENSAR-OI

Descripción: MiPlanilla.com Pago Proteccion Social

Fecha de la transacción: 07/10/2025

CUS: 1835788620

Gracias por utilizar nuestro servicio.



Ten encuenta estos tips de seguridad:

- Usa dispositivos personales o de confianza para realizar tus pagos.
- No abras enlaces sospechosos.
- Cambia tus contraseñas con regularidad.
- Digita manualmente la URL del portal de tu entidad financiera.
- Recuerda que PSE nunca te contactará para solicitarte información personal.

"AVISO DE CONFIDENCIALIDAD:

La información contenida en este email está destinada para el uso del individuo o entidad a la cual está direccionado y contiene información que es de carácter Confidencial o Privada. Si usted no es el destinatario autorizado, cualquier retención, distribución, utilización, divulgación o copia del presente mensaje está terminantemente prohibida y puede ser sancionada por la ley. Si por error recibe este mensaje, favor notificar al remitente o a la dirección https://www.pse.com.co/web/guest/persona-centro-de-ayuda en el botón habla con nosotros, y elimine el mensaje y cualquier copia del mismo de forma inmediata. Este mensaje ha sido revisado con software antivirus, para evitar que contenga código malicioso que pueda afectar sistemas de cómputo, sin embargo, es responsabilidad del destinatario confirmar este hecho en el momento de su recepción. El presente mensaje no es una declaración oficial de ACH COLOMBIA S.A ni de ninguno de sus miembros de los cuerpos directivos de la compañía. Gracias."

compensar | miplanilla.com

PLANILLA INTEGRADA DE AUTOLIQUIDACION DE APORTES

DATOS DEL APORTANTE						
TIPO	NÚMERO	NOMBRE APORTANTE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	CORREO	EXONERADO PAGO PARAFISCALES Y SALUD
CC	1144091736	TATIANA ACOSTA LOSADA	CL 12B SUR 3 - 43	2392223	acostata96@gmail.com	
FORMA PRESENTACIÓN	CLASE APORTANTE	NOMBRE SUCURSAL / CÓDIGO	DEPARTAMENTO	CIUDAD / MUNICIPIO		
ÚNICA	I – Independiente		VALLE DEL CAUCA	GUADALAJARA DE BUGA		NO

DATOS DE LA PLANILLA						
PLANILLA ASOCIADA	FECHA PAGO ASOCIADA (DIA/MES/AÑO)	TIPO PLANILLA	FECHA PAGO (DIA/MES/AÑO)	NÚMERO PLANILLA	CANTIDAD	
					EMPLEADOS	UPC
					1	0
PERIODO SALUD	PERIODO PENSIONES				TOTAL A PAGAR	
2025-09	2025-09	I	07/10/2025	90495148	$580.500	

TOTALES POR SUBSISTEMAS

TOTALES SALUD

Código EPS	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	UPC Adicional	Incapacidades		Licencia Maternidad		Días Mora	Valor Mora Cotización	Valor Mora UPC	Total a Pagar	No. Afiliados
					No. Autorización	Valor	No. Autorización	Valor					
EPS037	Nueva EPS	900156264-2	250.000	0		0		0	0	0	0	250.000	1

TOTALES PENSIÓN

Código AFP	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	Aporte Voluntario Afiliado	Aporte Voluntario Aportante	Aporte FSP - Solidaridad	Aporte FSP - Subsistencia	Días Mora	Valor Mora Cotización	Valor Mora FSP	Total a Pagar	No. Afiliados
25-14	Colpensiones	900336004-7	320.000	0	0	0	0	0	0		320.000	1

TOTALES RIESGOS LABORALES

Código ARL	Nombre	NIT	Cotización Obligatoria	Incapacidades		Aportes Otros Sistemas	Valor Neto Cotización	Días Mora	Valor Mora Cotización	Subtotal Cotización	No. Radicado Saldo a Favor	Valor Saldo a Favor	Fondo Solidaridad	Total a Pagar	No. Afiliados
				No. Autorización	Valor										
14-23	Positiva Seguros	860011153-6	10.500				10.500	0	0	10.500			105	10.500	1

TOTALES CAJAS

Código CCF	Nombre	NIT	Valor Aporte	Días Mora	Valor Mora Aporte	Total a Pagar	No. Afiliados

TOTALES PARAFISCALES

Valor Aporte	Días Mora	Valor Mora Aporte	Total a Pagar	No. Afiliados
SENA				
0	0	0	0	0
ICBF				
0	0	0	0	0
ESAP				
MEN				

TOTALES POR SUBSISTEMA

Tipo Administradora	No. Administradoras Reportadas	Valor antes de IGE, LMA, IRP y Mora	Total a Pagar
Salud	1	250.000	250.000
Pensión	1	320.000	320.000
Riesgos Laborales	1	10.500	10.500
CCF	0	0	0
ESAP	0	0	0
ICBF	0	0	0
MEN	0	0	0
SENA	0	0	0
TOTALES	3	580.500	580.500

PAGADA

Este documento está clasificado como PRIVADO por parte de Compensar Operador de Información

compensar | miplanilla.com

PLANILLA INTEGRADA DE AUTOLIQUIDACION DE APORTES

DATOS DEL APORTANTE						
TIPO	NÚMERO	NOMBRE APORTANTE		DIRECCIÓN	TELÉFONO	CORREO
CC	1144091736	TATIANA ACOSTA LOSADA		CL 12B SUR 3 - 43	2392223	acostata96@gmail.com
FORMA PRESENTACIÓN	CLASE APORTANTE	NOMBRE SUCURSAL	CÓDIGO	DEPARTAMENTO	CIUDAD / MUNICIPIO	EXONERADO PAGO PARAFISCALES Y SALUD
ÚNICA	I – Independiente			VALLE DEL CAUCA	GUADALAJARA DE BUGA	NO

DATOS DE LA PLANILLA						
PLANILLA ASOCIADA	FECHA PAGO ASOCIADA (DIA/MES/AÑO)	TIPO PLANILLA	FECHA PAGO (DIA/MES/AÑO)	NÚMERO PLANILLA	CANTIDAD	
					EMPLEADOS	UPC
					1	0
PERIODO SALUD	PERIODO PENSIONES				TOTAL A PAGAR	
2025-09	2025-09	I	07/10/2025	90495148	$580.500	

DETALLE POR COTIZANTE

INFORMACIÓN COTIZANTE									INFORMACIÓN NOVEDADES																PENSIÓN							SALUD			RIESGOS LABORALES				CCF			PARAFISCALES				
No.	Tipo	No. de Identificación	Apellidos y Nombres	Cotizante	Subtipo	Extranjero	Colom. exterior	Exonerado	ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	VSP	VST	SLN	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRL	CORRECCIÓN	Cód. AFP	IBC AFP	Cotización	Voluntario Afiliado	Voluntario Aportante	Fondo pensional de solidaridad	Fondo pensional de subsistencia	Cód. EPS	IBC EPS	Cotización / Valor UPC	Cód. ARL	IBC ARL	Clase de Riesgo	Cotización	Código CCF	IBC CCF	Aporte CCF	IBC otros parafiscales	Aporte SENA	Aporte ICBF	Aporte ESAP	Aporte MEN
1	CC	1144091736	ACOSTA LOSADA TATIANA	59	0			N																	25-14	2.000.000	320.000	0	0	0	0	EPS037	2.000.000	250.000	14-23	2.000.000	1	10.500		0	0	0	0	0	0	0	0

PAGADA

Este documento está clasificado como PRIVADO por parte de Compensar Operador de Información

CONTRATO NÚMERO: 1.310-17.13-16194 **FECHA:** 28/09/2025

CONTRATANTE: Departamento del Valle del Cauca.

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

CONTRATISTA: TATIANA ACOSTA LOSADA

VALOR: DIEZ MILLONES DE PESOS M/CTE ($10.000.000)

DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL: 5500006535 **DE FECHA:**23/09/2025

REGISTRO PRESUPUESTAL: 5600093141 **DE FECHA:** 30/09/2025

FUENTE DE FINANCIACIÓN: LIBRE DESTINACIÓN

PLAZO: 31 de Octubre de 2025

SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR: DANIEL ALBERTO MEDINA URIBE

OBJETO: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ECONOMISTA Y NEGOCIADORA INTERNACIONAL, ESPECIALISTA EN FINANZAS, MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, 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

Los suscritos DANIEL ALBERTO MEDINA URIBE identificado(a) con cédula de ciudadanía número 1.115.084.070, actuando como SUPERVISOR o INTERVENTOR, TATIANA ACOSTA LOSADA portador de la cédula de ciudadanía 1.144.091.736, obrando como CONTRATISTA, nos reunimos en las instalaciones de LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO, COMPETITIVIDAD Y FOMENTO DEL EMPLEO con el objetivo de acordar el pago final del presente Contrato de la siguiente forma:

VALOR DEL CONTRATO:	$10.000.000
VALOR ANTICIPO:	$0
VALOR PRESENTE ACTA:	$5.000.000
AMORTIZACIÓN ANTICIPO:	$ 0
VALOR A PAGAR ESTA ACTA:	$5.000.000
VALOR PAGADO ACTAS 1,2 ETC:	$5.000.000

AMORTIZACIÓN ANTICIPO ACTAS 1,2 ETC: $0

SALDO DEL CONTRATO: $0

En estos términos el CONTRATISTA acepta los pagos efectuados y que el indicado en esta acta es el valor como pago final del presente Contrato.

En constancia se firma en la ciudad de Cali a los 5 días del mes de Noviembre de 2025. Con la firma de la presente el contratista se obliga a cargarla en la Plataforma del SECOP II (Si corresponde)

DANIEL ALBERTO MEDINA URIBE
SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR

TATIANA ACOSTA LOSADA
CONTRATISTA

Elaboró	Revisó	Aprobó
Nombre: Juan Gabriel Rojas Girón, José Antonio Cristancho	**Nombre:** Diana Lorena Vanegas Cajiao	Comité Coordinador del Sistema Integrado de Gestión Acta N. 006
Cargo: Subdirector de Contratación, Contratista	**Cargo:** Directora Jurídica	
Firma:	**Firma:**	
Fecha: 10/08/2018	**Fecha:** 10/08/2018	**Fecha:** 15/08/2018

CONTRATO NÚMERO: 1.310-17.13-16194 **FECHA:** 28/09/2025

CONTRATANTE: Departamento del Valle del Cauca.

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

CONTRATISTA: TATIANA ACOSTA LOSADA

VALOR: DIEZ MILLONES DE PESOS M/CTE ($10.000.000)

DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL: 5500006535 **DE FECHA:**23/09/2025

REGISTRO PRESUPUESTAL: 5600093141 **DE FECHA:** 30/09/2025

FUENTE DE FINANCIACIÓN: LIBRE DESTINACIÓN

PLAZO: 31 de Octubre de 2025

SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR: DANIEL ALBERTO MEDINA URIBE

OBJETO: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ECONOMISTA Y NEGOCIADORA INTERNACIONAL, ESPECIALISTA EN FINANZAS, MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, 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

Los suscritos DANIEL ALBERTO MEDINA URIBE identificado con cédula de ciudadanía número 1.115.084.070, actuando como SUPERVISOR o INTERVENTOR, TATIANA ACOSTA LOSADA portador de la cédula de ciudadanía 1.144.091.736, obrando como CONTRATISTA, nos reunimos en las instalaciones de LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO, COMPETITIVIDAD Y FOMENTO DEL EMPLEO 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. Asesorar en el diseño, formulación y control de la estrategia de internacionalización de la subsecretaría, enfocada en exportaciones, atracción de inversión y Cooperación internacional. 2. Planificar y apoyar las actividades relacionadas con el manejo de las relaciones públicas para el desarrollo de reuniones y espacios de relacionamiento y coordinación con aliados estratégicos para fortalecer la internacionalización de las pymes del Valle del Cauca. 3. Asesorar la formulación y desarrollo de proyectos de exportaciones, atracción de inversión y Cooperación internacional que se desarrollen en la subsecretaría de internacionalización, de acuerdo con las metas del Plan de Desarrollo Departamental. 4.Hacer seguimiento de los compromisos acordados durante las sesiones de trabajo en las que haga parte la Secretaria de desarrollo Económico y Competitividad del Valle del Cauca. (mesa de internacionalización, comisión regional de competitividad y otras instancias). 5. Realizar informes de gestión según delegación del supervisor del contrato o jefe inmediato y realizar su cargue en el repositorio de la dependencia. 6. 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. 7. 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. 7. Participar y apoyar las actividades que realice la dependencia propia del sistema de gestión de calidad MIPG.

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

1. Asesorar en el diseño, formulación y control de la estrategia de internacionalización de la subsecretaría, enfocada en exportaciones, atracción de inversión y Cooperación internacional.

   Septiembre:

- En el marco del asesoramiento para el diseño de la estratégia de internacionalización para el Valle del Cauca, la contratista elaboró el Informe sobre la importancia de la articulación internacional con entidades diplomáticas y binacionales para la estrategia de internacionalización del Valle del Cauca. Este documento fue diseñado con un enfoque estratégico y de planeación territorial, teniendo en cuenta las prioridades de la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo de la Gobernación del Valle del Cauca.

  El informe presenta un análisis integral sobre la relevancia de trabajar de manera conjunta con entidades como cámaras binacionales (ej. AMCHAM), embajadas, ProColombia y las cámaras de comercio regionales, con el objetivo de potenciar la capacidad exportadora de las empresas del departamento, consolidar la atracción de inversión extranjera, fortalecer la cooperación internacional y promover el intercambio cultural y empresarial.

  En el documento se resaltan oportunidades concretas como la participación del Valle en la feria Américas Food and Beverage Show (Miami 2026), la coordinación de misiones comerciales internacionales en mercados estratégicos (Emiratos Árabes, Asia y la Unión Europea), y la organización de eventos bilaterales en articulación con embajadas y socios internacionales, siguiendo los antecedentes exitosos logrados con Francia e India. Asimismo, se proponen lineamientos para la construcción de una estrategia de internacionalización 2025–2026, con ejes de acción orientados a la preparación empresarial, el fortalecimiento institucional, el posicionamiento territorial y la gestión de proyectos de cooperación.

  Este entregable constituye una herramienta de planificación clave para la Gobernación, ya que ofrece un marco de acción que permitirá al departamento proyectarse como un hub de comercio exterior, innovación y cultura en el ámbito internacional. Además, facilita la articulación interinstitucional y el aprovechamiento de recursos, garantizando que las acciones de internacionalización se realicen de forma coordinada, sostenible y con alto impacto para la economía regional.

  Octubre:

- En el marco de sus funciones contractuales, la contratista desarrolló, coordinó y lideró integralmente por medio de la estrategia de internacionalización un evento a realizar en articulación con la Embajada de la India, orientado a fortalecer los vínculos de cooperación internacional, exportaciones, atracción de inversión y tecnología. Además, cultural y diplomática entre dicho país y el departamento del Valle del Cauca.

Durante el proceso, llevó a cabo una planificación estratégica y operativa. El evento contará con la asistencia de la Gobernadora del Valle del Cauca y del Embajador de la India en Colombia como anfitriones principales, así como de empresarios, autoridades locales, Cámaras de Comercio del Valle y entidades del ecosistema de internacionalización del departamento.

La gestión realizada permite posicionar al Valle del Cauca como un territorio estratégico en tecnología y agroalimentos, además como un destino de inversión para el fortalecimiento de las relaciones comerciales internacionales, culturales y diplomáticas con la República de la India.

2. Planificar y apoyar las actividades relacionadas con el manejo de las relaciones públicas para el desarrollo de reuniones y espacios de relacionamiento y coordinación con aliados estratégicos para fortalecer la internacionalización de las pymes del Valle del Cauca.

- En el marco de sus funciones contractuales, la contratista diseñó y estructuró el panel central del evento con la embajada de la India, definiendo temáticas, moderadores e invitados clave, en coherencia con los ejes de promoción económica y cultural establecidos.

Tuvo comunicación permanente con los directores de entidades estratégicas como ProColombia, Invest Pacific y NIDO, representantes del sector empresarial, tanto del Valle del Cauca como de la comunidad india residente en la región, con el propósito de consolidar su participación y aporte al encuentro, además de:

Gestión directa con el operador logístico del evento para asegurar el cumplimiento de los requerimientos técnicos, de montaje, acreditación y atención de los participantes.

Coordinación con el hotel sede del evento, garantizando la disponibilidad de los espacios, la organización de las salas y el cumplimiento de los protocolos de hospitalidad y seguridad.

Coordinación de la presentación cultural a cargo de Incolballet, promoviendo el componente artístico del evento como símbolo de intercambio y acercamiento entre ambas naciones.

Organización y disposición de mesas de exhibición y networking, permitiendo que empresarios del Valle del sector Tecnológico y de alimentos presentaran sus productos y servicios a los representantes de la India durante el cóctel de relacionamiento.

Elaboración del minuto a minuto del evento, documento guía que integró la programación detallada, tiempos de intervención, orden protocolario y aspectos logísticos para garantizar el desarrollo fluido de todas las actividades.

Consolidó la base de datos estratégica de invitados para el evento, seleccionando cuidadosamente empresarios, entidades y actores clave del ecosistema tecnológico, de exportaciones y de internacionalización, garantizando así una convocatoria de alto impacto y alineada con los objetivos de relacionamiento institucional y comercial.

Adicionalmente, coordinó la elaboración de las tarjetas de invitación, asegurando un diseño acorde con la imagen institucional del evento, asimismo dando línea al proceso de envío y confirmación de asistencia, con el fin de asegurar la participación efectiva de los actores estratégicos seleccionados.

3. Asesorar la formulación y desarrollo de proyectos de exportaciones, atracción de inversión y Cooperación internacional que se desarrollen en la subsecretaría de internacionalización, de acuerdo con las metas del Plan de Desarrollo Departamental.

- La contratista participó como delegada de la Gobernación del Valle del Cauca en el evento de retroalimentación con los empresarios que participaron en la misión a Americas Food and Beverage en Miami, junto con representantes de las cámaras de comercio del departamento.

  Durante el encuentro, se compartieron experiencias y resultados obtenidos en materia de cierres de negocios, efectividad de la participación en el stand y oportunidades identificadas. Esta actividad permitió generar un espacio de diálogo constructivo que facilitará la formulación de proyecto de misiones y la articulación entre las entidades participantes y la programación anticipada de acciones conjuntas para la edición del próximo año, fortaleciendo así la estrategia de internacionalización del departamento.

4. Hacer seguimiento de los compromisos acordados durante las sesiones de trabajo en las que haga parte la Secretaria de desarrollo Económico y Competitividad del Valle del Cauca. (mesa de internacionalización, comisión regional de competitividad y otras instancias).

- La contratista realizó el seguimiento integral al proceso logístico de exportación orientado a la apertura de mercado en Dubái (Emiratos Árabes Unidos), en articulación con la empresa multinacional UGUNSA.

  Esta labor incluyó la coordinación y verificación de los diferentes componentes del proceso logístico y comercial, con el fin de garantizar la correcta estructuración del plan de envío de productos agroindustriales del Valle del Cauca hacia dicho mercado.

Las acciones desarrolladas comprendieron:

El acompañamiento técnico y operativo en la revisión de los requisitos de exportación, tiempos de tránsito, condiciones de transporte y manejo de carga.

La gestión del relacionamiento institucional y empresarial con UGUNSA, identificando oportunidades de cooperación y alianzas estratégicas para facilitar la entrada de productos vallecaucanos al mercado de Medio Oriente.

El monitoreo del avance en la planeación logística, contemplando la cadena de frío, embalaje y documentación requerida.

La identificación de retos y posibles ajustes operativos para optimizar los procesos de envío y recepción de mercancía.

Esta actividad contribuyó directamente al fortalecimiento del proceso de internacionalización del departamento, impulsando la apertura de nuevos canales comerciales en el Golfo Pérsico y potenciando la visibilidad de la oferta exportable del Valle del Cauca en mercados estratégicos.

5. Realizar informes de gestión según delegación del supervisor del contrato o jefe inmediato y realizar su cargue en el repositorio de la dependencia.

- La contratista realizó una investigación específica sobre el proceso de exportación y análisis de mercado internacional para productos del sector agroindustrial del Valle del Cauca, particularmente café, aguacate Hass, plátano (verde y maduro) y pulpas de fruta.

La investigación incluyó el estudio detallado de:

Los requisitos y procedimientos de exportación exigidos por los países destino (Estados Unidos, Europa y Medio Oriente), incluyendo regulaciones sanitarias, certificaciones, etiquetado y logística.

La identificación de oportunidades comerciales y tendencias de consumo en los mercados priorizados, con enfoque en productos frescos, saludables y sostenibles.

El análisis comparativo de precios internacionales, costos de transporte y márgenes de rentabilidad estimados para cada producto.

La evaluación de la competencia y oferta existente en dichos mercados, identificando países líderes, marcas posicionadas y estrategias diferenciadoras.

La identificación de potenciales compradores y canales de distribución, tanto mayoristas como minoristas, para fortalecer la conexión comercial de los productores del Valle del Cauca.

6. 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.

- En cumplimiento de sus funciones establecidas dentro del objeto contractual, la contratista durante el mes de octubre de 2025 participó activamente en el Comité Directivo de la Subsecretaría de Internacionalización de la Gobernación del Valle del Cauca, espacio en el cual se abordaron los lineamientos estratégicos y operativos correspondientes al plan de acción y plan de trabajo del mes.

Durante la sesión, se presentaron las directrices institucionales orientadas al fortalecimiento de las acciones de promoción, cooperación y acompañamiento empresarial que adelanta la Gobernación en materia de internacionalización.

En este escenario se realizó:

La asignación de responsabilidades específicas a cada miembro del equipo, de acuerdo con los objetivos estratégicos del mes.

El seguimiento a las actividades ejecutadas en el periodo anterior, evaluando avances, cumplimiento de metas y oportunidades de mejora.

La socialización de próximos eventos, misiones comerciales y actividades de formación, con el fin de garantizar una articulación efectiva entre las diferentes áreas del programa.

La actualización del cronograma de ejecución, ajustando prioridades de acuerdo con las instrucciones del comité.

7. 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.

Septiembre:

- La contratista participó activamente en el comité de trabajo citado por el Subsecretario de Internacionalización, Daniel Medina, espacio en el cual se presentaron los proyectos liderados por la Subsecretaría y se rindieron avances de cada línea de trabajo. Durante la sesión se socializaron los principales retos y resultados, propiciando un ejercicio de articulación institucional que permitió fortalecer la planeación, el seguimiento y la coordinación de las iniciativas en curso.

  Cómo resultado de este espacio, se acordaron los puntos a trabajar en el desarrollo de el presente contrato por cada uno de los contratistas, adicionalmente a cada uno se le solicitó un informe y o análisis desde su respectiva área qué será el punto de partida para la ejecución total de las actividades.

Octubre:

- La contratista participó en el webinar preparatorio para la Misión Comercial a Gulfood 2026, que se llevará a cabo en Dubái en enero de 2026.

El evento contó con la participación de empresarios del Valle del Cauca interesados en explorar oportunidades de internacionalización hacia el mercado de Medio Oriente, y fue liderado por la Cámara Árabe Colombiana, entidad que presentó en detalle los lineamientos, requisitos logísticos, comerciales y de participación en la feria internacional Gulfood, una de las más importantes del mundo en el sector de alimentos y bebidas.

Durante la jornada se abordaron temas clave como:

Las oportunidades comerciales y tendencias del mercado árabe, con especial enfoque en productos agrícolas, alimentos procesados y bebidas naturales.

Las condiciones de acceso y preferencias arancelarias, así como los aspectos culturales y regulatorios relevantes para hacer negocios en la región.

La logística de participación y acompañamiento institucional que tendrán las empresas colombianas durante la misión.

Esta participación permitió fortalecer el conocimiento estratégico sobre el mercado del Golfo Pérsico, así como preparar a los empresarios del Valle del Cauca para una participación exitosa en Gulfood 2026, potenciando las acciones de promoción internacional del departamento.

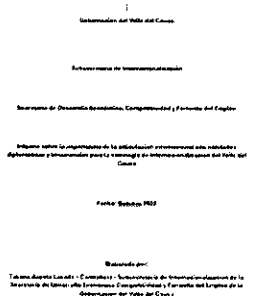
8. Participar y apoyar las actividades que realice la dependencia propia del sistema de gestión de calidad MIPG.

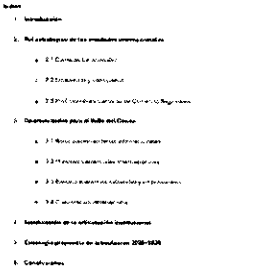
- La contratista, participó activamente en las actividades del Sistema de Gestión de Calidad MIPG, fortaleciendo la comunicación institucional mediante la incorporación transversal del lenguaje claro en la documentación de procesos, especialmente en cartas y otros documentos.

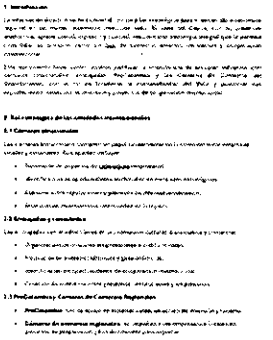
EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

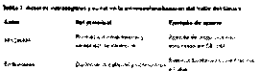
DE LA ACTIVIDAD 1

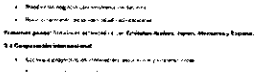
Septiembre:

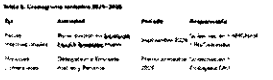




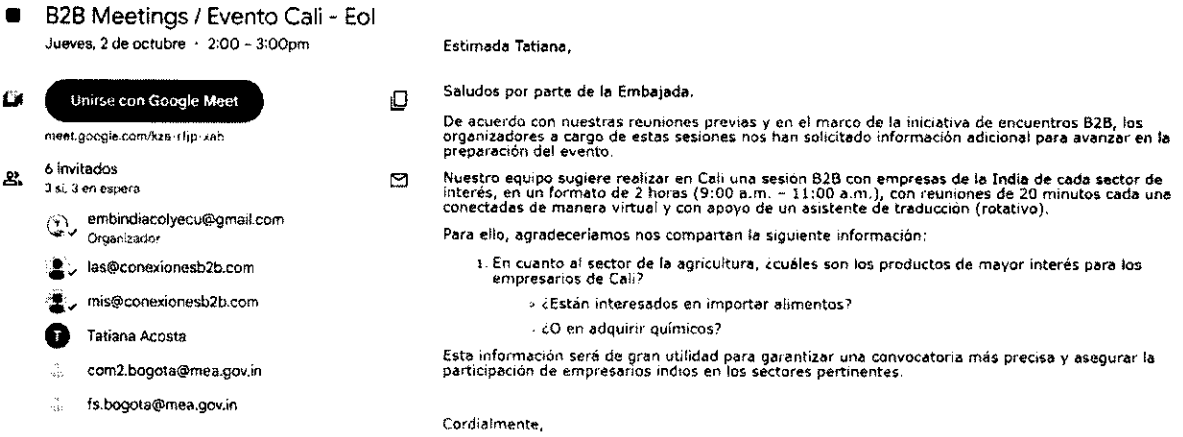








Octubre:



ACTIVIDADES 2

Octubre:

Preguntas borrador panel 1 de exportaciones:

Preguntas generales de apertura (para todos)

1. ¿Por qué la India y el Valle del Cauca deberían ser vistos como socios estratégicos en materia de comercio exterior?
2. ¿Cuáles son los sectores con mayor potencial de intercambio comercial entre ambas regiones?

- Para ProColombia
  - ¿Cuál es el mapa general de las exportaciones del Valle del Cauca a la India?
  - ¿Desde los programas que tiene Procolombia como se puede apoyar a los empresarios del Valle que quieran exportar a la India?
  - ¿Qué barreras de acceso han identificado en el mercado indio y como se pueden superar?
  - ¿Cómo podemos integrar la oferta del Pacífico colombiano para ser más atractivos en un mercado tan grande como India?

- Para la Embajada de la India
  - ¿Qué sectores de la India tienen más interés en importar productos del Valle del Cauca?
  - ¿Cuáles son las principales diferencias culturales o de negocios que un exportador colombiano debe tener en cuenta para hacer negocios con la India?

- Para el empresario con caso de éxito
  - ¿Cuál fue el principal reto que enfrentó al exportar a la India y como lo superó?
  - ¿Qué recomendaciones prácticas le daría a un empresario del Valle que está pensando en abrir mercado en la India?
  - ¿Qué papel jugaron las alianzas locales o institucionales en su proceso de internacionalización hacia la India?

- Preguntas de cierre (para todos)
  - ¿Qué mensaje clave le darían a un empresario del Valle del Cauca que todavía no se atreve a mirar hacia la India como mercado?
  - ¿Cuál sería el primer paso concreto que recomendarían para avanzar en esta relación comercial?

Tatiana buena tarde,

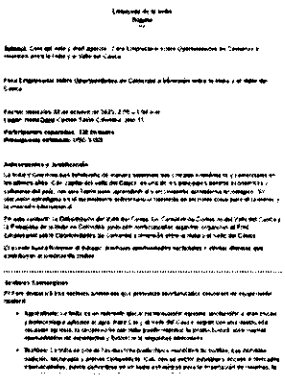
De antemano le agradezco su invitación a colorar con la Secretaría de inversión de la Gobernación del Valle en el evento que van a realizar junto a la Embajada de la India. Estamos a su disposición para participar en este evento y colaborar tanto como nos sea posible.

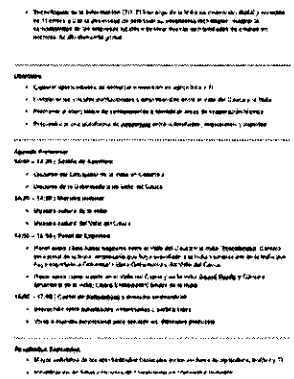
Como lo mencioné por teléfono, PRAJ INDUSTRIES es una compañía de la India con más de 40 años de experiencia en el desarrollo de soluciones tecnológicas para la producción de biocombustibles. En el sector azucarero del Valle del Cauca se nos conocer por ser los proveedores de todas las destilerías de etanol carburante que hay en el sector azucarero y en el país. En adición a nuestras soluciones tecnológicas para la producción de etanol, contamos con una amplia gama de soluciones tecnológicas alineadas con el tipo de proyectos agroindustriales que la iniciativa Valle Verde buscar desarrollar en nuestro departamento, especificamente contamos con la tecnología para la producción de biogás, combustible sostenible para aviación (SAF) y químicos y materiales renovables a partir de biomasa.

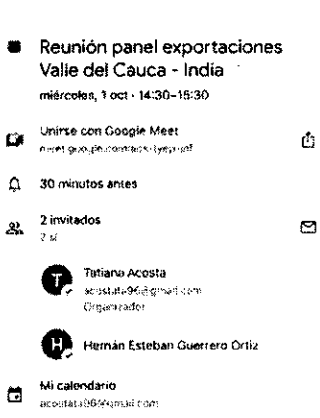
Si desea conocer más acerca de nuestra compañía y nuestras soluciones podemos agendar una videollamada cuando usted cuente con la disponibilidad.

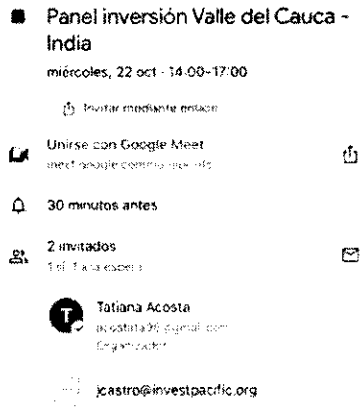
En el adjunto estoy compartiendo con usted nuestra presentacion corporativa y nuestro listado de referencias en América y a nivel global.

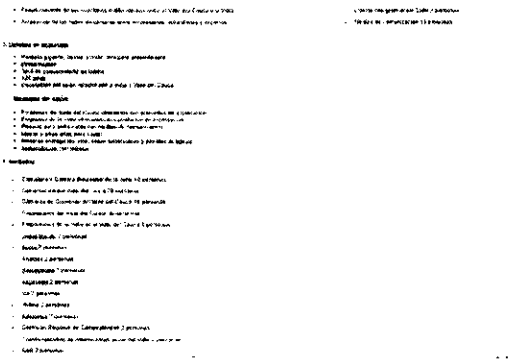
Quedo atenta a sus comentarios.

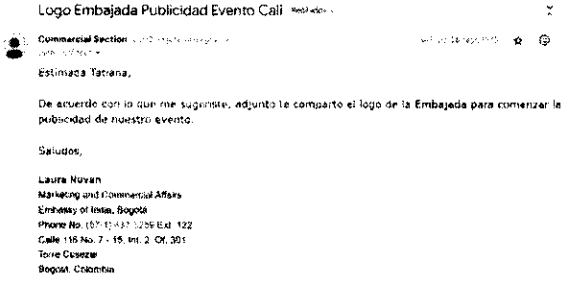












Logo Embajada Publicidad Evento Cali

Commercial Section

Estimada Tatiana,

De acuerdo con lo que me sugeriste, adjunto te comparto el logo de la Embajada para comenzar la publicidad de nuestro evento.

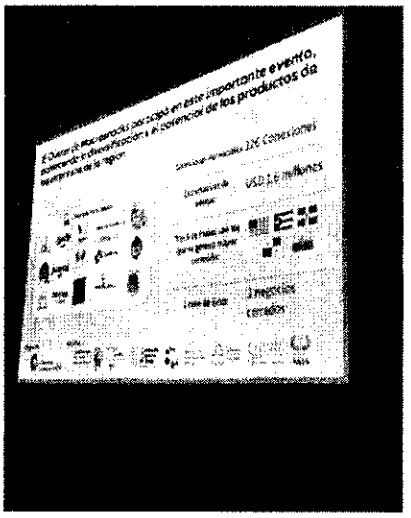
Saludos,

Laura Novan
Marketing and Commercial Affairs
Embassy of India, Bogotá
Phone No. (57-1) 437 1255 Ext. 122
Calle 116 No. 7 - 15, Int. 2 Of. 301
Torre Ciszeiar
Bogotá, Colombia

ACTIVIDADES 3

Octubre:





ACTIVIDADES 4

Octubre:

Ucrania:

1. Donde puedo tener el paso a paso de cómo llevar estos productos a Dubai; Tengo un producto por ejemplo frozen mango que ya tiene una persona instalada allá, el quiere poderlo en centros comerciales y ya unos aprobado unos puntos de venta, el necesita un buen agente de aduanas que los pueda guiar en toda la tramitología y en saber como se puede consolidar ese cargo congelada vía marítima como puedo saber todo sobre el proceso de exportación tramitología, registros, permisos?

Fichas técnicas, contactarlos con la oficina en dubai

El amigo que tienen allá es importador?

Reunión con oficina en dubai y el que trabaja con el que ha exportado alimentos a dubai durante 3 años y vivió allá

Como seria si el proceso fuera a nombre de mi empresa??? Que documentos la faltarían puntualmente a mi empresa? Que habría que crear?

1. Sobre su cobertura y experiencia

- ¿En qué países tienen operaciones o aliados logísticos directos?
- ¿Tienen experiencia manejando exportaciones desde Colombia a EAU, Estados Unidos y Europa?
- ¿Trabajan con alimentos y productos agroindustriales (pulpas, congelados, café, pescados, etc.)?
- ¿Tienen experiencia específica con productos que requieren cadena de frío? Que me explique bien lo de el refrigerado y congelado que hablamos en la reunión
- ¿Cuáles son sus puertos de salida más utilizados en Colombia? (Buenaventura, Cartagena, Barranquilla, Bogotá aeropuerto, etc.)
- Pueden consolidar congelados? Para ser eficientes en costos, si no se tiene la capacidad de enviar un contenedor? O si en mi caso junto un contenedor de congelados se podría? Ejemplo pulpas y platanos

2. Sobre modos de transporte y servicios

- ¿Pueden manejar toda la operación logística puerta a puerta?
- La reunión con el señor de dubai es para que?
- Explícame el proceso es decir ustedes van de este punto a este punto el de dubai va de este punto a este punto.

3. Sobre documentación, aduanas y regulaciones

- ¿Brindan acompañamiento en trámites aduaneros tanto en Colombia como en el país destino?
- ¿Pueden apoyar en la preparación de documentos de exportación (factura, lista de empaque, certificados fitosanitarios, etc.)?
- ¿Tienen experiencia con productos con certificación Halal?
- ¿Pueden recomendar agentes de aduanas confiables en Dubái, Estados Unidos y la Unión Europea?
- ¿Manejan asesoría sobre etiquetado, requisitos sanitarios y regulaciones en destino?

5. Sobre tarifas, costos y tiempos

- ¿Pueden ofrecerme tarifas estimadas por contenedor reefer desde Colombia a Dubái, Miami y Europa?
- ¿Tienen precios especiales para clientes recurrentes o contratos a largo plazo?
- ¿Qué variables afectan más el costo final del flete?
- ¿Puede hacer envíos consolidados con otras empresas para reducir costos?
- ¿Que tiempo de tránsito estiman para Dubái por vía marítima y aérea? (importante para planear inventarios).
- Si les traigo clientes que no se hagan por medio de mi comercializadora podríamos trabajarlos por comisión? Por ejemplo como un Fabio

ACTIVIDADES 5

Octubre:

Análisis de Mercado: Exportación de Aguacate Hass de Colombia a EE. UU. (Atlanta, Miami y Nueva York)

Resumen Ejecutivo

- **Propósito del Informe:** Este informe presenta un análisis de mercado exhaustivo para la exportación de aguacate Hass de origen colombiano a los mercados estratégicos de Atlanta, Miami y Nueva York. El objetivo principal es determinar una estructura de precios competitiva y rentable, identificando a los principales competidores, analizando las tendencias de consumo y desglosando la cadena de costos logísticos bajo diferentes términos comerciales internacionales (Incoterms).
- **Hallazgos Clave:** El mercado estadounidense de aguacate Hass exhibe una demanda robusta y en constante crecimiento, impulsada por tendencias de salud y bienestar y una profunda integración de la gastronomía latina en la cultura general. Este mercado depende en gran medida de las importaciones, con México como actor dominante. Los precios minoristas varían significativamente según la categoría (convencional vs. orgánico), el formato de venta (individual vs. bolsa) y el canal de distribución (supermercados masivos, tiendas premium, mercados latinos). El análisis de costos revela que la logística terrestre refrigerada, tanto en Colombia como en Estados Unidos, junto con los gastos portuarios en destino, constituyen componentes críticos que impactan significativamente el precio final.

Análisis de Mercado para la Exportación de Pulpa de Fruta Congelada de Colombia a Portugal

Resumen Ejecutivo

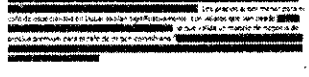
Este informe presenta un análisis exhaustivo del mercado portugués para la exportación de pulpa de fruta congelada de origen colombiano. El objetivo principal es determinar una estructura de precios competitiva y rentable, identificar a los principales competidores y analizar las tendencias de consumo que configuran la demanda actual. La investigación revela un mercado con una clara segmentación de precios, donde coexisten marcas de distribuidor (MDD) a precios asequibles y marcas especializadas con un posicionamiento premium. Se identifica una oportunidad estratégica para posicionar la pulpa de fruta colombiana en el segmento medio-alto, aprovechando la creciente demanda de productos saludables, convenientes y con un origen auténtico y trazable.

El análisis de costos logísticos, que abarca desde la planta de producción en el Eje Cafetero hasta el importador en Portugal, se ha estructurado en torno a cuatro Incoterms clave: EXW (Ex Works), FOB (Free On Board), CIF (Cost, Insurance and Freight) y DDP (Delivered Duty Paid). Se detalla cómo cada término comercial afecta la estructura de costos y la asignación de riesgos para el exportador.

Análisis de Mercado para la Exportación de Café de Origen Colombiano a Dubai

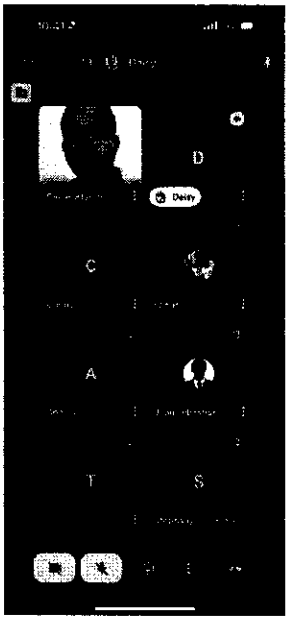
1. Resumen Ejecutivo

1.1. Síntesis de Hallazgos Clave



ACTIVIDADES 6

Octubre:

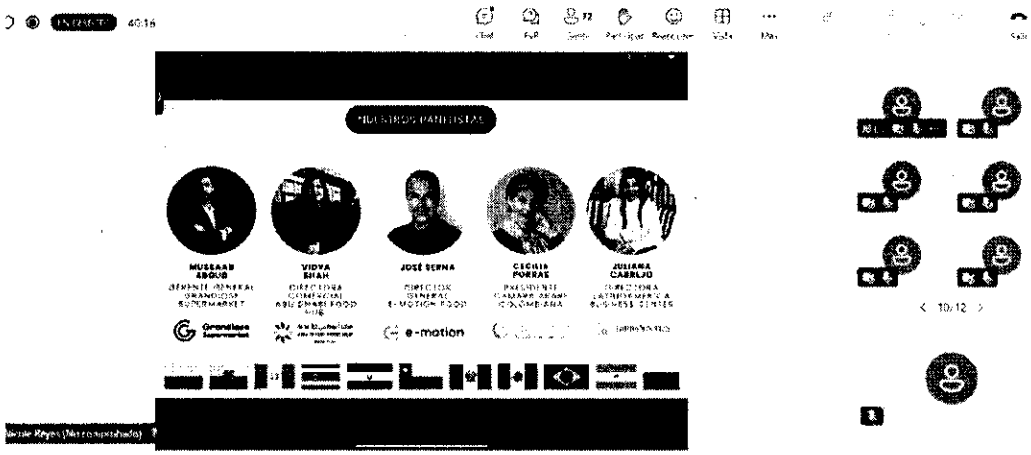


DE LA ACTIVIDAD 7

Septiembre:



Octubre:



ACTIVIDADES 8

Octubre:



¡Súmate a esta conversación estratégica y fortalezcamos juntos la proyección internacional del Valle del Cauca con la India!.

Vallexporta

Que el balance de ejecución física es el siguiente:

Valor total del Contrato:	$ 10.000.000
Valor ejecutado	$ 10.000.000
Valor no ejecutado:	$0
Porcentaje de Ejecución:	100%

Que el balance de ejecución financiero es el siguiente:

Valor total del Contrato:	$ 10.000.000
Anticipo:	$0
Amortización anticipo:	$0
Pago anticipado:	$0
Pagos parciales	$5.000.000
Interés moratorio:	$0
Total pagado:	$5.000.000
Saldo a favor de El Contratista:	$5.000.000
Saldo a favor de El Departamento:	$0

En consecuencia, las partes, una vez leída y aprobada la presente acta, se suscribe en la ciudad de Cali, a los 5 días del mes de Noviembre de 2025. Con la firma de la presente el contratista se obliga a cargarla en la Plataforma del SECOP II (Si corresponde).

DANIEL ALBERTO MEDINA URIBE
SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR

TATIANA ACOSTA LOSADA
CONTRATISTA

Elaboró	Revisó	Aprobó
Nombre: Blanca Cecilia Leyton, Zulima Guzmán, José Antonio	**Nombre**: Diana Lorena Vanegas Cajiao / Juan Gabriel Rojas Girón	Comité Institucional de Gestión y Desempeño

Cristancho Martínez, Angela Garcia, Katherine Santamaria Sánchez		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

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

CUOTA 2

NOMBRE:	TATIANA ACOSTA LOSADA
CEDULA:	1144091736
CLASE DE CONTRATO:	PRESTACIÓN DE SERVICIOS - Prestación de servicios profesionales
No. DE CONTRATO:	1.310-17.13-16194-2025 del 28 de septiembre de 2025
VALOR DEL CONTRATO:	$10.000.000 (DIEZ MILLONES DE PESOS M/CTE)
DURACIÓN DEL CONTRATO:	Del 30 de septiembre de 2025 a 31 de Octubre de 2025
PERIODO DEL INFORME:	Octubre de 2025, CUOTA 2
FECHA PRESENTACIÓN:	5 de Noviembre de 2025

Objeto del contrato: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ECONOMISTA Y NEGOCIADORA INTERNACIONAL, ESPECIALISTA EN FINANZAS, MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, 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, 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. Asesorar en el diseño, formulación y control de la estrategia de internacionalización de la subsecretaría, enfocada en exportaciones, atracción de inversión y Cooperación internacional.

- En el marco de mis funciones contractuales, desarrollé, coordiné y lideré integralmente por medio de la estrategia de internacionalización un evento a realizar en articulación con la Embajada de la India, orientado a fortalecer los vínculos de cooperación internacional, exportaciones, atracción de inversión y tecnología. Además, cultural y diplomática entre dicho país y el departamento del Valle del Cauca.

  Durante el proceso, llevé a cabo una planificación estratégica y operativa. El evento contará con la asistencia de la Gobernadora del Valle del Cauca y del Embajador de la India en Colombia como anfitriones principales, así como de empresarios, autoridades locales, Cámaras de Comercio del Valle y entidades del ecosistema de internacionalización del departamento.

  La gestión realizada permite posicionar al Valle del Cauca como un territorio estratégico en tecnología y agroalimentos, además como un destino de inversión para el fortalecimiento de las relaciones comerciales internacionales, culturales y diplomáticas con la República de la India.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

2. Planificar y apoyar las actividades relacionadas con el manejo de las relaciones públicas para el desarrollo de reuniones y espacios de relacionamiento y coordinación con aliados estratégicos para fortalecer la internacionalización de las pymes del Valle del Cauca.

- En el marco de mis funciones contractuales diseñé y estructuré el panel central del evento con la embajada de la India, definiendo temáticas, moderadores e invitados clave, en coherencia con los ejes de promoción económica y cultural establecidos.

  Tuve comunicación permanente con los directores de entidades estratégicas como ProColombia, Invest Pacific y NIDO, representantes del sector empresarial, tanto del Valle del Cauca como de la comunidad india residente en la región, con el propósito de consolidar su participación y aporte al encuentro, además de:

  Gestión directa con el operador logístico del evento para asegurar el cumplimiento de los requerimientos técnicos, de montaje, acreditación y atención de los participantes.

  Coordinación con el hotel sede del evento, garantizando la disponibilidad de los espacios, la organización de las salas y el cumplimiento de los protocolos de hospitalidad y seguridad.

  Coordinación de la presentación cultural a cargo de Incolballet, promoviendo el componente artístico del evento como símbolo de intercambio y acercamiento entre ambas naciones.

  Organización y disposición de mesas de exhibición y networking, permitiendo que empresarios del Valle del sector Tecnológico y de alimentos presentaran sus productos y servicios a los representantes de la India durante el cóctel de relacionamiento.

  Elaboración del minuto a minuto del evento, documento guía que integró la programación detallada, tiempos de intervención, orden protocolario y aspectos logísticos para garantizar el desarrollo fluido de todas las actividades.

  Consolidé la base de datos estratégica de invitados para el evento, seleccionando cuidadosamente empresarios, entidades y actores clave del ecosistema tecnológico, de exportaciones y de internacionalización, garantizando así una convocatoria de alto impacto y alineada con los objetivos de relacionamiento institucional y comercial.

  Adicionalmente, coordiné la elaboración de las tarjetas de invitación, asegurando un diseño acorde con la imagen institucional del evento, asimismo dando línea al proceso de envío y confirmación de asistencia, con el fin de asegurar la participación efectiva de los actores estratégicos seleccionados.

3. Asesorar la formulación y desarrollo de proyectos de exportaciones, atracción de inversión y Cooperación internacional que se desarrollen en la subsecretaría de internacionalización, de acuerdo con las metas del Plan de Desarrollo Departamental.

   Participé como delegada de la Gobernación del Valle del Cauca en el evento de retroalimentación con los empresarios que participaron en la misión a Americas Food

and Beverage en Miami, junto con representantes de las cámaras de comercio del departamento.
Durante el encuentro, se compartieron experiencias y resultados obtenidos en materia de cierres de negocios, efectividad de la participación en el stand y oportunidades identificadas. Esta actividad permitió generar un espacio de diálogo constructivo que facilitará la formulación de proyecto de misiones y la articulación entre las entidades participantes y la programación anticipada de acciones conjuntas para la edición del próximo año, fortaleciendo así la estrategia de internacionalización del departamento.

4. Hacer seguimiento de los compromisos acordados durante las sesiones de trabajo en las que haga parte la Secretaria de desarrollo Económico y Competitividad del Valle del Cauca. (mesa de internacionalización, comisión regional de competitividad y otras instancias).

   Realicé el seguimiento integral al proceso logístico de exportación orientado a la apertura de mercado en Dubái (Emiratos Árabes Unidos), en articulación con la empresa multinacional UGUNSA.

   Esta labor incluyó la coordinación y verificación de los diferentes componentes del proceso logístico y comercial, con el fin de garantizar la correcta estructuración del plan de envío de productos agroindustriales del Valle del Cauca hacia dicho mercado.

   Las acciones desarrolladas comprendieron:

   El acompañamiento técnico y operativo en la revisión de los requisitos de exportación, tiempos de tránsito, condiciones de transporte y manejo de carga.

   La gestión del relacionamiento institucional y empresarial con UGUNSA, identificando oportunidades de cooperación y alianzas estratégicas para facilitar la entrada de productos vallecaucanos al mercado de Medio Oriente.

   El monitoreo del avance en la planeación logística, contemplando la cadena de frío, embalaje y documentación requerida.

   La identificación de retos y posibles ajustes operativos para optimizar los procesos de envío y recepción de mercancía.

   Esta actividad contribuyó directamente al fortalecimiento del proceso de internacionalización del departamento, impulsando la apertura de nuevos canales comerciales en el Golfo Pérsico y potenciando la visibilidad de la oferta exportable del Valle del Cauca en mercados estratégicos.

5. Realizar informes de gestión según delegación del supervisor del contrato o jefe inmediato y realizar su cargue en el repositorio de la dependencia.

- Realicé una investigación específica sobre el proceso de exportación y análisis de mercado internacional para productos del sector agroindustrial del Valle del Cauca, particularmente café, aguacate Hass, plátano (verde y maduro) y pulpas de fruta.

  La investigación incluyó el estudio detallado de:

  Los requisitos y procedimientos de exportación exigidos por los países destino (Estados Unidos, Europa y Medio Oriente), incluyendo regulaciones sanitarias,

certificaciones, etiquetado y logística.

La identificación de oportunidades comerciales y tendencias de consumo en los mercados priorizados, con enfoque en productos frescos, saludables y sostenibles.

El análisis comparativo de precios internacionales, costos de transporte y márgenes de rentabilidad estimados para cada producto.

La evaluación de la competencia y oferta existente en dichos mercados, identificando países líderes, marcas posicionadas y estrategias diferenciadoras.

La identificación de potenciales compradores y canales de distribución, tanto mayoristas como minoristas, para fortalecer la conexión comercial de los productores del Valle del Cauca.

6. 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.

- En cumplimiento de las funciones establecidas dentro del objeto contractual, durante el mes de octubre de 2025 participé activamente en el Comité Directivo de la Subsecretaría de Internacionalización de la Gobernación del Valle del Cauca, espacio en el cual se abordaron los lineamientos estratégicos y operativos correspondientes al plan de acción y plan de trabajo del mes.

  Durante la sesión, el Subsecretario de Internacionalización presentó las directrices institucionales orientadas al fortalecimiento de las acciones de promoción, cooperación y acompañamiento empresarial que adelanta la Gobernación en materia de internacionalización.

  En este escenario se realizó:

  La asignación de responsabilidades específicas a cada miembro del equipo, de acuerdo con los objetivos estratégicos del mes.

  El seguimiento a las actividades ejecutadas en el periodo anterior, evaluando avances, cumplimiento de metas y oportunidades de mejora.

  La socialización de próximos eventos, misiones comerciales y actividades de formación, con el fin de garantizar una articulación efectiva entre las diferentes áreas del programa.

  La actualización del cronograma de ejecución, ajustando prioridades de acuerdo con las instrucciones del comité.

  Mi participación se centró en apoyar la planeación y ejecución de acciones orientadas a la promoción internacional del departamento, aportando al fortalecimiento del ecosistema exportador del Valle del Cauca y al cumplimiento de los objetivos definidos en el plan de trabajo institucional.

7. 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.

- Participé en el webinar preparatorio para la Misión Comercial a Gulfood 2026, que se llevará a cabo en Dubái en enero de 2026.

  El evento contó con la participación de empresarios del Valle del Cauca interesados en explorar oportunidades de internacionalización hacia el mercado de Medio Oriente, y fue liderado por la Cámara Árabe Colombiana, entidad que presentó en detalle los lineamientos, requisitos logísticos, comerciales y de participación en la feria internacional Gulfood, una de las más importantes del mundo en el sector de alimentos y bebidas.

  Durante la jornada se abordaron temas clave como:

  Las oportunidades comerciales y tendencias del mercado árabe, con especial enfoque en productos agrícolas, alimentos procesados y bebidas naturales.

  Las condiciones de acceso y preferencias arancelarias, así como los aspectos culturales y regulatorios relevantes para hacer negocios en la región.

  La logística de participación y acompañamiento institucional que tendrán las empresas colombianas durante la misión.

  Esta participación permitió fortalecer el conocimiento estratégico sobre el mercado del Golfo Pérsico, así como preparar a los empresarios del Valle del Cauca para una participación exitosa en Gulfood 2026, potenciando las acciones de promoción internacional del departamento.

8. Participar y apoyar las actividades que realice la dependencia propia del sistema de gestión de calidad MIPG.

- Participe activamente en las actividades del Sistema de Gestión de Calidad MIPG, fortaleciendo la comunicación institucional mediante la incorporación transversal del lenguaje claro en la documentación de procesos, especialmente en cartas y otros documentos.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1

B2B Meetings / Evento Cali - EoI

Jueves, 2 de octubre · 2:00 – 3:00pm

Unirse con Google Meet

meet.google.com/kza-rfjp-xab

6 invitados

3 sí, 3 en espera

embindiacolyecu@gmail.com
Organizador

las@conexionesb2b.com

mis@conexionesb2b.com

Tatiana Acosta

com2.bogota@mea.gov.in

fs.bogota@mea.gov.in

Estimada Tatiana,

Saludos por parte de la Embajada.

De acuerdo con nuestras reuniones previas y en el marco de la iniciativa de encuentros B2B, los organizadores a cargo de estas sesiones nos han solicitado información adicional para avanzar en la preparación del evento.

Nuestro equipo sugiere realizar en Cali una sesión B2B con empresas de la India de cada sector de interés, en un formato de 2 horas (9:00 a.m. – 11:00 a.m.), con reuniones de 20 minutos cada una conectadas de manera virtual y con apoyo de un asistente de traducción (rotativo).

Para ello, agradeceríamos nos compartan la siguiente información:

1. En cuanto al sector de la agricultura, ¿cuáles son los productos de mayor interés para los empresarios de Cali?
   - ¿Estén interesados en importar alimentos?
   - ¿O en adquirir químicos?

Esta información será de gran utilidad para garantizar una convocatoria más precisa y asegurar la participación de empresarios indios en los sectores pertinentes.

Cordialmente,

ACTIVIDADES 2

Preguntas borrador panel 1 de exportaciones:

Preguntas generales de apertura (para todos)

1. ¿Por que la India y el Valle del Cauca deberían ser vistos como socios estrategicos en materia de comercio exterior?
2. ¿Cuales son los sectores con mayor potencial de intercambio comercial entre ambas regiones?

- Para ProColombia
  - ¿Cuál es el mapa general de las exportaciones del Valle del Cauca a la India?
  - ¿Desde los programas que tiene ProColombia como se puede apoyar a los empresarios del Valle que quieran exportar a la India?
  - ¿Qué barreras de acceso han identificado en el mercado indio y como se pueden superar?
  - ¿Cómo podemos integrar la oferta del Pacifico colombiano para ser más atractivos en un mercado tan grande como India?

- Para la Embajada de la India
  - ¿Que sectores de la India tienen más interes en importar productos del Valle del Cauca?
  - ¿Cuales son las principales diferencias culturales o de negocios que un exportador colombiano debe tener en cuenta para hacer negocios con la India?

- Para el empresario con caso de éxito
  - ¿Cuál fue el principal reto que enfrentó al exportar a la India y como lo superó?
  - ¿Qué recomendaciones practicas le daría a un empresario del Valle que esta pensando en abrir mercado en la India?
  - ¿Que papel jugaron las alianzas locales e institucionales en su proceso de internacionalizacion hacia la India?

- Preguntas de cierre (para todos)
  - ¿Que mensaje clave le darían a un empresario del Valle del Cauca que todavia no se atreve a mirar hacia la India como mercado?
  - ¿Cuál seria el primer paso concreto que recomendarían para avanzar en esta relacion comercial?

Tatiana buena tarde,

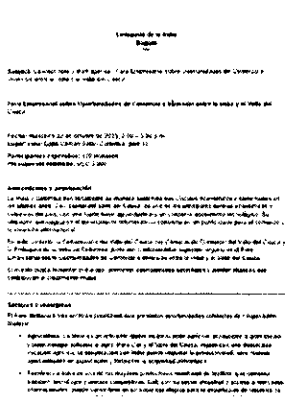
De antemano le agradezco su invitación a colocar con la Secretaría de Inversión de la Gobernación del Valle en el evento que van a realizar junto a la Embajada de la India. Estamos a su disposición para participar en este evento y colaborar tanto como nos sea posible.

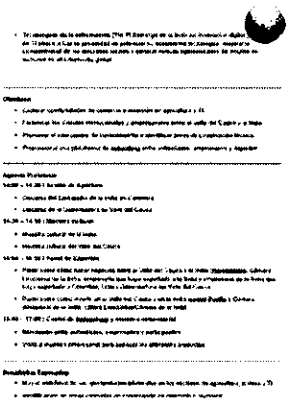
Como lo mencioné por teléfono, PRAJ INDUSTRIES es una compañía de la India con más de 40 años de experiencia en el desarrollo de soluciones tecnológicas para la producción de biocombustibles. En el sector azucarero del Valle del Cauca se nos conocen por ser los proveedores de todas las destilerías de etanol carburante que hay en el sector azucarero y en el país. En adición a nuestras soluciones tecnológicas para la producción de etanol, contamos con una amplia gama de soluciones tecnológicas alineadas con el tipo de proyectos agroindus e la iniciativa Valle Verde buscar desarrollar en nuestro departamento, específicamente contamos con la tecnología para la produco. ológás, combustible sostenible para aviación (SAF) y químicos y materiales renovables a partir de biomasa.

Si desea conocer más acerca de nuestra compañía y nuestras soluciones podemos agendar una videollamada cuando usted cuente con la disponibilidad.

En el adjunto estoy compartiendo con usted nuestra presentación corporativa y nuestro listado de referencias en América y a nivel global

Quedo atento a sus comentarios.





INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

■ Reunión panel exportaciones Valle del Cauca - India

miércoles, 1 oct · 14:30–15:30

Unirse con Google Meet

30 minutos antes

2 invitados

Tatiana Acosta
Organizador

Hernán Esteban Guerrero Ortiz

Mi calendario

■ Panel inversión Valle del Cauca - India

miércoles, 22 oct · 14:00–17:00

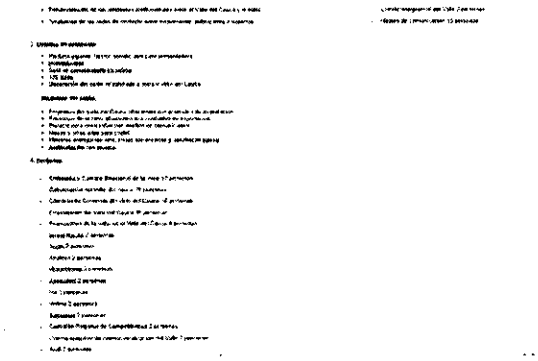
Unirse con Google Meet

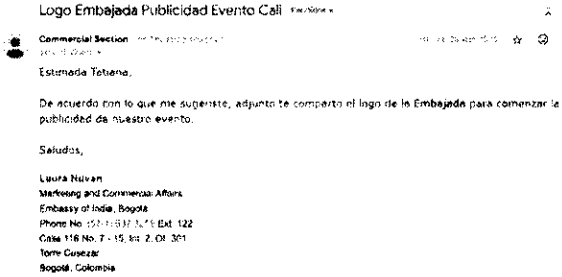
30 minutos antes

2 invitados

Tatiana Acosta
Organizador

jcastro@investpacific.org





Logo Embajada Publicidad Evento Cali

Commercial Section

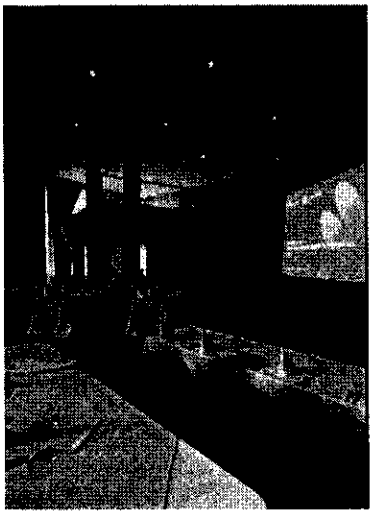
Estimada Tatiana,

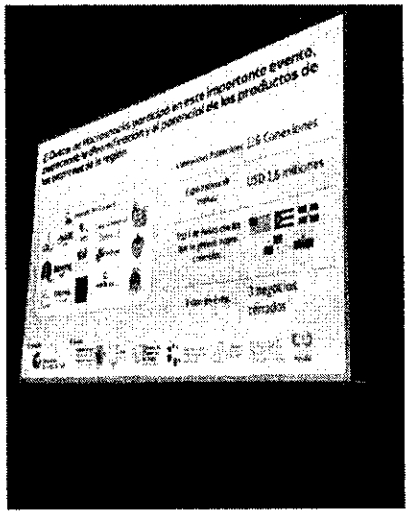
De acuerdo con lo que me sugeriste, adjunto te comparto el logo de la Embajada para comenzar la publicidad de nuestro evento.

Saludos,

Laura Nuvan
Marketing and Commercial Affairs
Embassy of India, Bogotá
Phone No. (57-1) 617 3,7 5 Ext. 122
Calle 116 No. 7 - 15, Int. 2, Of. 301
Torre Cusezar
Bogotá, Colombia

ACTIVIDADES 3





INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES 4

Usuarios:

1. Donde puedo tener el paso a paso de cómo llevar estos productos a Dubai;
   Tengo un producto por ejemplo (cereal) que ya tiene una persona instalada allá, el quiere ponerlo en cadena comerciales y ya tiene agrotrado unos puntos de venta, el necesita un buen agente de aduanas que los pueda guiar en toda la tramitología y en saber como se puede consolidar esa carga congelada vía marítima como puedo saber todo sobre el proceso de exportación tramitología, requisitos, vencimiento?

Fichas tecnicas, contactarlos con la oficina en dubai

El amigo que tienen allá es importador?

Reunion con oficina en dubai y el que trabaja con el que ha exportado alimentos a dubai durante 3 años y vivio allá

Como seria si el proceso fuera a nombre de mi empresa??? Que documentos le faltarian puntualmente, a mi empresa? Que habria que crear?

1. Sobre su cobertura y experiencia

- ¿En qué países tienen operaciones o aliados logísticos directos?
- ¿Tienen experiencia manejando exportaciones desde Colombia a EAU, Estados Unidos y Europa?
- ¿Trabajan con alimentos y productos agroindustriales (pulpas, congelados, café, pescados, etc.)?
- **¿Tienen experiencia específica con productos que requieren cadena de frío?** Que me explique bien lo de el refrigerado y congelado que hablamos en la reunión
- **¿Cuáles son sus puertos de salida más utilizados en Colombia? (Buenaventura, Cartagena, Barranquilla, Bogotá aeropuerto, etc.)**
- Pueden consolidar congelados? Para ser eficientes en costos, si no se tiene la capacidad de enviar un contenedor? O si en mi caso junto un contenedor de congelados se podría? Ejemplo pulpas y plátanos

2. Sobre modos de transporte y servicios

- ¿Pueden manejar toda la operación logística puerta a puerta?
- La reunión con el señor de dubai es para que?
- **Explíqueme el proceso es decir ustedes van de este punto a este punto el de dubai va de este punto a este punto.**

3. Sobre documentación, aduanas y regulaciones

- ¿Brindan acompañamiento en trámites aduaneros tanto en Colombia como en el país destino?
- ¿Pueden apoyar en la **preparación de documentos de exportación** (factura, lista de empaque, certificados fitosanitarios, etc.)?
- ¿Tienen experiencia con productos con certificación **Halal**?
- ¿Pueden recomendar agentes de aduanas confiables en Dubái, Estados Unidos y la Unión Europea?
- **¿Manejan asesoría sobre etiquetado, requisitos sanitarios y regulaciones en destino?**

5. Sobre tarifas, costos y tiempos

- ¿Pueden ofrecerme tarifas estimadas por contenedor (*reefer*) desde Colombia a Dubái, Miami y Europa?
- ¿Tienen precios especiales para clientes recurrentes o contratos a largo plazo?
- ¿Qué variables afectan más el costo final del flete?
- ¿Puedo hacer envíos consolidados con otras empresas para reducir costos?
- ¿Qué tiempo de tránsito estiman para Dubái por vía marítima y aérea? (importante para planear inventarios).
- Si les traigo clientes que no se hagan por medio de mi comercializadora podríamos trabajarlos por comisión? Por ejemplo como un Fabio

ACTIVIDADES 5

Análisis de Mercado: Exportación de Aguacate Hass de Colombia a EE. UU. (Atlanta, Miami y Nueva York)

Resumen Ejecutivo

- **Propósito del Informe:** Este informe presenta un análisis de mercado exhaustivo para la exportación de aguacate Hass de origen colombiano a los mercados estratégicos de Atlanta, Miami y Nueva York. El objetivo principal es determinar una estructura de precios competitiva y rentable, identificando a los principales competidores, analizando las tendencias de consumo y desglosando la cadena de costos logísticos bajo diferentes términos comerciales internacionales (Incoterms).
- **Hallazgos Clave:** El mercado estadounidense de aguacate Hass exhibe una demanda robusta y en constante crecimiento, impulsada por tendencias de salud y bienestar y una profunda integración de la gastronomía latina en la cultura general. Este mercado depende en gran medida de las importaciones, con México como actor dominante. Los precios minoristas varían significativamente según la categoría (convencional vs. orgánico), el formato de venta (individual vs. bolsa) y el canal de distribución (supermercados masivos, tiendas premium, mercados latinos). El análisis de costos revela que la logística terrestre refrigerada, tanto en Colombia como en Estados Unidos, junto con los gastos portuarios en destino, constituyen componentes críticos que impactan significativamente el precio final.

Análisis de Mercado para la Exportación de Pulpa de Fruta Congelada de Colombia a Portugal

Resumen Ejecutivo

Este informe presenta un análisis exhaustivo del mercado portugués para la exportación de pulpa de fruta congelada de origen colombiano. El objetivo principal es determinar una estructura de precios competitiva y rentable, identificar a los principales competidores y analizar las tendencias de consumo que configuran la demanda actual. La investigación revela un mercado con una clara segmentación de precios, donde coexisten marcas de distribuidor (MDD) a precios asequibles y marcas especializadas con un posicionamiento premium. Se identifica una oportunidad estratégica para posicionar la pulpa de fruta colombiana en el segmento medio-alto, aprovechando la creciente demanda de productos saludables, convenientes y con un origen auténtico y trazable.

El análisis de costos logísticos, que abarca desde la planta de producción en el Eje Cafetero hasta el importador en Portugal, se ha estructurado en torno a cuatro Incoterms clave: EXW (Ex Works), FOB (Free On Board), CIF (Cost, Insurance and Freight) y DDP (Delivered Duty Paid). Se detalla cómo cada término comercial afecta la estructura de costos y la asignación de riesgos para el exportador.

Análisis de Mercado para la Exportación de Café de Origen Colombiano a Dubai

1. Resumen Ejecutivo

1.1. Síntesis de Hallazgos Clave

El mercado de café en Dubái presenta un ecosistema dual, donde coexisten un segmento de consumo masivo dominado por grandes cadenas y marcas globales y un [redacted]. El análisis indica que el mercado total de café en los Emiratos Árabes Unidos (EAU) está proyectado para alcanzar ingresos de $1.25 mil millones para 2025, con una robusta tasa de crecimiento anual del 5.4% entre 2025 - 2029. La mayor parte de este crecimiento se genera en el consumo fuera de casa, que representa el 53% de los ingresos, lo que subraya que el café no es solo un producto, sino una experiencia social.

Dentro de este panorama, [redacted]. Los cafés de especialidad son el canal de oportunidad en Dubái debido a su significativamente con valores que un destino [redacted]. Si bien existe un modelo de negocio de precios premium para el café de origen colombiano, [redacted]

Análisis de Mercado para la Exportación de Aguacate Hass de Colombia a España: Estrategia de Precios y Logística para el Mercado de Málaga

Resumen Ejecutivo

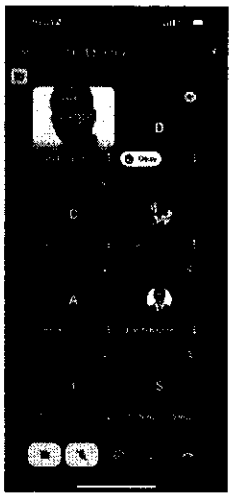
Este informe presenta un análisis de mercado estratégico para la exportación de aguacate Hass desde el Eje Cafetero, Colombia, con destino a Málaga, España. El objetivo principal es determinar una estructura de precios competitiva y rentable, identificando los principales competidores, analizando las tendencias de consumo y desglosando los costos logísticos bajo diferentes términos comerciales internacionales (Incoterms).

Los hallazgos clave indican que el mercado español de aguacate Hass es maduro y se orientará, con precios que oscilan entre aproximadamente 4.35 y 6 en canales de gran consumo y más de 9 €/Kilo en tiendas gourmet y especializadas. Las características principales son la producción local regional y puerto principal de llegada de la Axarquía (Málaga) con importaciones consolidadas de Perú y México.

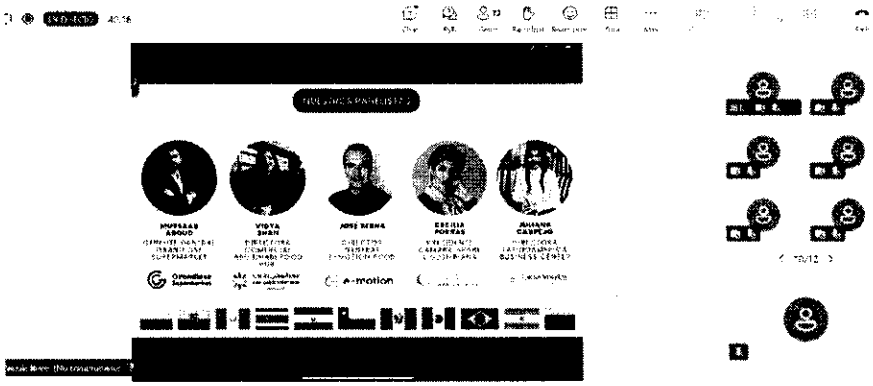
Una oportunidad estratégica significativa reside en el posicionamiento del aguacate Hass colombiano como un producto premium. Esta estrategia se apoya en las crecientes tendencias de consumo en España hacia alimentos saludables, "superalimentos" y productos con una narrativa de origen clara y sostenible. La proximidad del Eje Cafetero, una región con un alto reconocimiento por la calidad de su café, puede ser aprovechada para crear una percepción de valor superior.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES 6



ACTIVIDADES 7



ACTIVIDADES 8



INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

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

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

Cordialmente,

TATIANA ACOSTA LOSADA
C.C.1144091736
Teléfono: 3185275559
Correo:acostata96@gmail.com