

## CUOTA 2

|                        |                                                                 |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| 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:   | Diciembre de 2025, CUOTA 2                                      |
| FECHA PRESENTACIÓN:    | 15 de Diciembre 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, 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. 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 el fortalecimiento de las habilidades digitales para venta online en Ecuador donde se brindaron los elementos de formación de integración del e-commerce con experiencias virtuales. 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.

Participe en la elaboración del segundo 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 haciendo mentoría personalizada a las empresas participantes 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 Secretaría 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 inscritos para el diagnóstico de las empresas postuladas del Clúster de la Belleza 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 reuniones de avance de la formación 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 registrando 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).

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

Realice reuniones con empresarios vinculados al hub de e-commerce para impulsar el ecosistema entre la comunidad 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

Monitoree 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 Secretaría 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 el evento de cierre de las actividades del hub de e-commerce durante el año 2025 en Zonamerica con la participación de los actores del ecosistema.

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 Subsecretaría 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 durante este periodo para garantizar el buen término de las clases y proyectos 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**

#### **Integración del E-Commerce con Experiencias Virtuales**

- 1 **Realidad Aumentada**  
Implementar herramientas para ordenar maquiillas virtualmente
- 2 **Consultas Personalizadas**  
Ofrecer asesoramiento de belleza en línea con expertos.
- 3 **Compras Interactivas**  
Desarrollar plataformas de compra interactivas y sociales.



### **ACTIVIDADES 2**

**Segunda parte del informe de las actividades del programa e-commerce transfronterizo.**

**Asesorar a hasta quince (15) beneficiarios en la implementación de las primeras ventas digitales hacia las distintas ciudades del país vecino.**

Los consultores seleccionados asesorarán las empresas beneficiarias una vez se tenga más información en temas de modelo de negocio para e-commerce y marketing digital a las empresas seleccionadas como beneficiarias, actividades que se realizarán entre finales de octubre y el mes de noviembre.

El proceso de asesoría en ventas digitales empezó con una formación general sobre el

uso de estrategias que venden, incluyendo Black Friday y otros elementos que deben tener en cuenta las empresas.

Temáticas trabajadas:

- Triángulo dorado del marketing
- Oferta tangible
- Oferta Intangible
- Tráfico frío
  - Audiencias de datos demográficos, intereses y comportamientos.
  - Audiencias abiertas o campañas advantage
  - Audiencias similares o lookalikes
- Tráfico tibio
  - Audiencias de sitio web, visitantes generales, eventos específicos y catálogo.
  - Audiencias de personas que interactuaron con Instagram.
  - Audiencias de personas que interactuaron con Fan Page
  - Bases de datos de clientes potenciales.
  - Audiencias de personas que consumieron videos orgánicos o de anuncios.
- Tráfico Caliente
  - Audiencias de compradores de sitio web.
  - Bases de datos de compradores históricos
- Recomendaciones campañas en Meta- e-commerce y mensajes - Segmentaciones
  - Tráfico frío
    - Segmentaciones con buenos resultados históricos.
    - Audiencias similares de compradores o audiencias de alta calidad (personas que agregaron al carrito, checkout, 75% de video, etc)
    - Audiencia abierta o advantage.
  - Tráfico tibio
    - Todas las audiencias de remarketing (sitio web, bases de datos, reproducciones de video, personas que interactuaron con Instagram y Facebook, etc)
    - Personas que agregaron al carrito e iniciaron checkout pero no compraron
  - Tráfico caliente
    - Todas las audiencias de compradores en el mismo conjunto de anuncios.
    - Si tu marca tiene diferentes categorías de producto y buen volumen de ventas podrías separar cada categoría de compradores por conjunto de anuncio
- Tipos de anuncios

- Imagen
- Video
- Carrusel
- Colección
- Dinámicos
- Flexibles

### **Evidencias de sesiones realizadas**

Se inició el proceso de acompañamiento desde el punto de vista de estrategia de marketing digital para venta a través de medios electrónicos. Para ello se realizaron 3 reuniones diferentes, teniendo en cuenta la clasificación de las empresas en los tres niveles identificados.

#### **Empresas Tipo 1**

Se llevó a cabo la reunión con las empresas tipo 1. En este grupo de empresas se encuentran las empresas: Capricci Club, Nala Cosmética Natural, Laboratorios Roa, La Magia de Avrill y RedLac.



#### **Empresas Tipo 2**

Para el caso de las empresas tipo 2 se realizó la presentación teniendo en cuenta que su nivel de desarrollo en temas de marketing digital es un poco más avanzado. Aquí las empresas que participaron fueron:

Tatiendo, Giorgio Cosmetics, G&M Químicos e Importaciones El Shaddai.



### **Empresas Tipo 3**

Finalmente, se realizó con las empresas que obtuvieron el mayor nivel de madurez según el diagnóstico. Las empresas participantes en esta sesión fueron: Naprolab, Laboratorios Osa, Laboratorios San Jorge, Essensale-Senthia.



**Entregar registros documentales de las actividades desarrolladas, que incluya: actas de asistencia, registros fotográficos de las sesiones y los espacios de conexión con aliados logísticos.**

Teniendo en cuenta las actividades realizadas a la fecha, se presenta los registros documentales que incluyen piezas de comunicación para convocatoria, imágenes de actividades y listas de asistencia.

## Actividades realizadas - Ejecución de la fase 1 del proyecto “Análisis y ruta de acceso al mercado priorizado”

Como parte del componente de análisis del mercado y definición de la ruta de acceso, se realizaron dos jornadas técnicas de formación virtual, enfocadas en brindar herramientas estratégicas y conocimiento del contexto comercial ecuatoriano, con énfasis en la industria de belleza.

### Jornada Técnica: “Explorando el mercado ecuatoriano: oportunidades y aspectos clave para la industria de la belleza”

- ✓ Fecha: 4 de septiembre de 2025
- ✓ Hora: 9:00 a.m. – 12:00 m.
- ✓ Modalidad: Plataforma Zoom
- ✓ **Consultor Aliado:** Cámara Colomboecuatoriana y María Fernanda León, Directora Ejecutiva de Procosméticos Ecuador y presidenta de CASIC (Consejo Latinoamericano de la Industria de Cosméticos, Aseo Personal y Cuidado del Hogar).
- ✓ **Objetivo:** Dar a conocer el panorama general del mercado ecuatoriano, incluyendo principales normativas, regulaciones, modelos de negocio, perfil del consumidor y pasos clave para la construcción de una hoja de ruta exportadora en el sector belleza.

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.

#### Jornada técnica

### Explorando el mercado ecuatoriano: oportunidades y aspectos clave para la industria de la Belleza

Prepárate para conocer el panorama actual del mercado ecuatoriano, sus principales normativas y regulaciones, modelos de negocio, perfil del consumidor y los pasos clave para construir tu hoja de ruta hacia una exportación exitosa en la industria de la Belleza.



Evidencia de la jornada técnica *Explorando el mercado ecuatoriano: oportunidades y*

*aspectos clave para la industria de la belleza.*

Enlace de acceso a la grabación de la sesión: [202509\\_GrabacionJT.mp4](#)

Listado de asistencia: [202509\\_AssistentesJTEcuador.xlsx](#)

El consultor encargado de liderar la jornada fue la Cámara Colombo Ecuatoriana, entidad que aportó su amplia experiencia en la promoción del comercio binacional, facilitando información clave sobre el entorno regulatorio, las oportunidades de negocio y los mecanismos de acceso al mercado ecuatoriano. Gracias a su presencia institucional en Ecuador y a su sólida experiencia en este mercado, las empresas participantes recibieron una visión actualizada y práctica del contexto comercial y de las condiciones para la exportación de productos del sector belleza.

Asimismo, se contó con la valiosa participación de María Fernanda León, directora ejecutiva de ProCosméticos Ecuador y presidenta del Consejo Latinoamericano de la Industria de Cosméticos, Aseo Personal y Cuidado del Hogar (CASIC), quien compartió su experiencia y perspectivas sobre las oportunidades y desafíos que enfrenta la industria de la belleza en el mercado ecuatoriano.

### **Jornada Técnica: “Oportunidades del e-commerce transfronterizo en Ecuador, para la industria de belleza”**

- ✓ Fecha: 25 de septiembre de 2025
- ✓ Hora: 8:00 a.m. – 10:00 a.m.
- ✓ Modalidad: Plataforma Zoom
- ✓ Objetivo: Presentar las principales tendencias y características del comercio electrónico en Ecuador, así como estrategias digitales efectivas para posicionar productos de belleza en este mercado.

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.

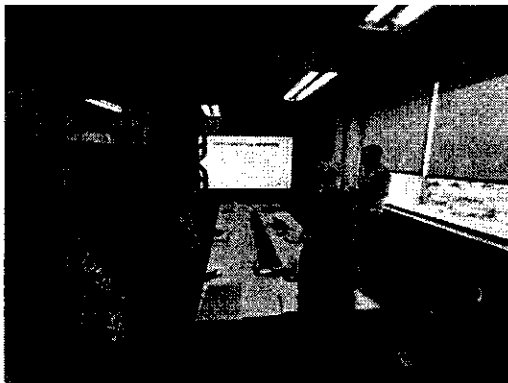
### **ACTIVIDADES 3**



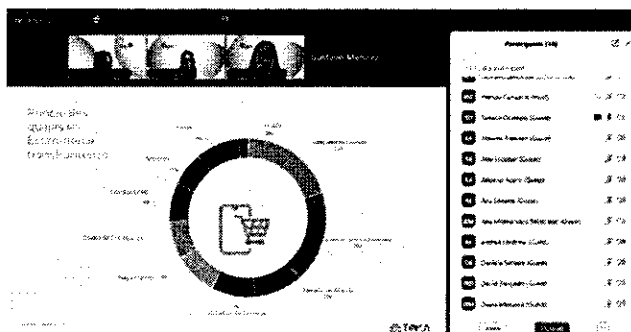
## ACTIVIDADES 4

| Empresa                              | NIT         | Nombre Completo            | Correo electrónico                     | Cargo                                  |
|--------------------------------------|-------------|----------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------|
| Magulamos innovations                | 94443633    | Francisco Zuluga           | fiv@hotmai.com                         | Gerencia comercial                     |
| Yemal & Daphne SAS                   | 890300855   | Christian KUMIN            | ckumin@daphnecosmeticos.com            | Director comercial                     |
| LABORATORIOS BIOLOGIC SAS            | 800129821   | Alfonso Acero              | direccioncomercial@masterbiologico.co  | GERENTE DE VENTAS                      |
| Armus lab                            | 301962051   | Jeferson Muñoz             | jeimun932@gmail.com                    | Marketing                              |
| Productos Miletal                    | 304365377   | Ana Milena Vaca Belalcázar | gerencia@capitalbal.com                | gerente                                |
| Indusquim sas                        | 800191458   | Isabella Varon             | social@indusquim.co                    | asistente a-commerce                   |
| Estensale SAS                        | 300016893   | Alan Escobar               | alan.escobar@zenitha.com               | Jefe de Proyectos                      |
| La Maqui de Avell                    | 301812486   | Andrés Cardona             | lanegodrevel@gmail.com                 | gerente                                |
| Matemba Ancestral SAS                | 301733535   | Salmea Mosquera            | matemba.ancestral@gmail.com            | Directora Financiera y Administrativa  |
| San Jorge                            | 805081144   | Diana Mazaera              | ldigital@laboratoriosanjorge.com       | Jefe de marketing digital              |
| Laboratorio san jorge sas bic        | 805081144   | eddyjohannarumaco          | mercado@marco2@laboratoriosanjorge.com | brand m                                |
| Osa                                  | 900330855   | David Delgado              | David.delgado@laboratoriososa.com      | Gerente                                |
| Laboratorios dermanat                | 800082833   | Estefanía Arango           | Gerencia@labdermanat.com               | Gerente general                        |
| ARGOLZ                               | 900833293   | Meylan Hoyos               | meylanhoyos@gmail.com                  | Marketing                              |
| Laboratorios Roa                     | 194051879   | Valentina Roa              | Valentinaghsa@gmail.com                | Gerente                                |
| INDUSQUIM SAS BIC                    | 800191458   | RAUL FRANCO                | gerencia@indusquim.co                  | Gerente                                |
| Recomier                             | 39124802100 | Daniela Saioha             | csord_digital@lansev.com               | Coordinador Digital                    |
| Lauren Hoyos                         | 67016292    | Lauren Hoyos               | lerye@hotmail.com                      | Gerente                                |
| NIA                                  | N/A         | Vanesa Liberos             | v.liberos@hotmail.com                  | Directora investigación y desarrollo   |
| Rapitos de sol                       | 301742630   | Valeria Montaña            | Valerimon12@hotmail.com                | CEO                                    |
| Vest Valley Logistics SAS            | 301408703   | Leonanny Parra             | inform@elceme@gmail.com                | Representante legal                    |
| PROCOLIMBA                           | 830054060   | Sandra Gomez               | smgomez@procolimba.co                  | Asesora senior de exportaciones        |
| gm quimica                           | 500023607   | mario cuba                 | direccioncomercial@gmquimica.com       | director comercial                     |
| ALDASE BELLEZA Y SALUD               | 73167765    | Alberto Rayner             | betonassi@gmail.com                    | Gerente General                        |
| Rapitos de sol                       | 301742630   | LILIANA NINO               | Liliana.nino@hotmail.com               | gerente                                |
| Globalmid                            | 301378473   | Ana Lozano                 | internacional.co@icloud.com            | Gerente                                |
| ARGOLZ SAS                           | 900833293   | Luis Gonzalez              | gerencia@luisainternational.com        | Gerente                                |
| WEST VALLE LOGISTIC                  | 301408703   | LEODANNY PARRA             | leonanny@gmail.com                     | REPRESENTANTE LEGAL                    |
| Pacific 74 Colombia SAS              | 300620191   | Leonardo Montoya           | gerencia.pacific74@gmail.com           | Gerencia                               |
| Phytokome SAS                        | 300305642   | Diana Ramos Salcedo        | nanaramor383@gmail.com                 | Directora de Mercadeo y Comunicaciones |
| Mesa Sectorial Servicios Personales  | 194980128   | Jennifer Palacios          | mesaserviciopersonales@sena.edu.co     | Facilitadora                           |
| Sentia                               | 300015899   | Diego Fernando QTERO MON   | Diego.oterod@sentia.com                | Lider canales digitales                |
| KOKA                                 | 301370080   | Juan Zuluga                | jez@lila.co                            | COO                                    |
| Laboratorios Giorgio Cosméticos S.A. | 301087734   | Catalina Arango            | Mercadeo@giorgiocosmetico.com.co       | Analista de merc                       |
| Procolimba                           | 830054060   | MONICA LARENAS             | mlanenas@procolimba.co                 | Asesor de exportaciones                |
| Angie S.A.S                          | 900833293   | MURY SOLANO                | solanomun13@gmail.com                  | vendedor                               |
| Importaciones el shaddai             | 301357300   | sandra ceron               | importadoradshaddai@gmail.com          | gerente                                |
| telcosmeticos                        | 301079138   | Alexandro Pantoja          | a.pantoja@telcosmeticos.com            | Gerente                                |

## ACTIVIDADES 5



## ACTIVIDADES 6



[illegible]

## ACTIVIDADES 8



## ACTIVIDADES 9

De acuerdo con los resultados obtenidos en los diagnósticos que se ha realizado con el operador del proyecto se han identificado algunos aspectos para tener en cuenta sobre las condiciones de madurez en e-commerce transfronterizo:

- El 57% de las empresas nunca han exportado, mientras el 43% restante ya han tenido al menos una exportación.

- De las 14 empresas encuestadas el 14% exportan más de 3 veces al año, 21% entre 2 y 3 veces al año y el 7% exportaron una vez en el año.
- El 7,1% exportan mediante método directo, haciéndose cargo de toda la operación, el 21% emplea ambos métodos directo o indirecto, mientras el 14,3% a través de método indirecto, es decir, a través de un tercero.
- En cuanto a los países donde han exportado las empresas, el 21,4% han exportado a entre 2 y 3 países, el 7,1% han exportado a entre 4 y 5 países y el 14,2% han exportado a 1 empresa, el 57% no han exportado.
- El 14% han exportado de manera puntual, el otro 14% de manera recurrente y el 7 % no tiene experiencia en Ecuador.
- En cuanto al proceso de planeación estratégica para guiar su crecimiento y desarrollo se encontró que:
  - El 29% de las empresas no cuenta con un proceso formal de planeación estratégica o se realiza de manera ocasional y no estructurada.
  - El 21% 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 43% no cuentan con un área de internacionalización, el 50% están conformando su área de internacionalización y el 7% 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 43% desconoce las adaptaciones necesarias
  - El 50% conoce las adaptaciones necesarias de manera parcial
  - El 7 % conocen de manera detallada las adaptaciones requeridas
- En cuanto al registro de marca, las empresas manifestaron lo siguiente:
    - El 64% cuentan con registros de sus marcas en Colombia
    - El 31% no cuenta con registro de marca en ningún país
    - El 14% cuenta con registros de marca en Colombia y Ecuador

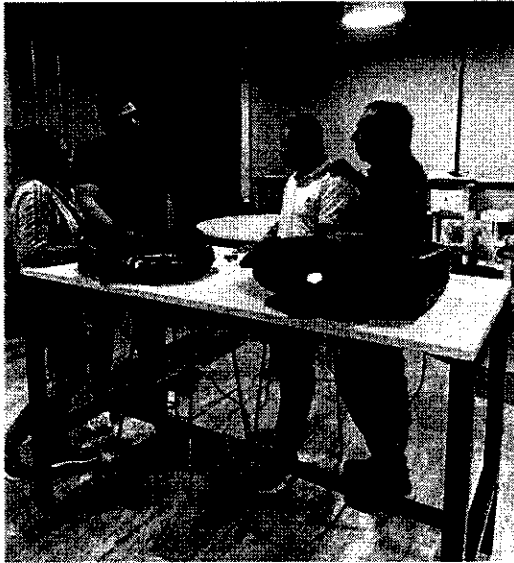
## ACTIVIDADES 10



## ACTIVIDADES 11

No me fueron asignadas actividades adicionales

## ACTIVIDADES 12



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,

**GUSTAVO MENDEZ POLANCO**

C.C.14879519

Teléfono: 3176354501

Correo:gmendez.asesor@gmail.com