CONTRATO NÚMERO: 1.310-19.13-17808 **FECHA:** 21/11/2025

CONTRATANTE: Departamento del Valle del Cauca.

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

CONTRATISTA: MIRIAN STEPHANY DEL MAR SAAVEDRA URUEÑA

VALOR: NUEVE MILLONES DE PESOS M/CTE ($9.000.000)

DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL: 5500006690 **DE FECHA:**14/11/2025

REGISTRO PRESUPUESTAL: 5600095891 **DE FECHA:** 22/11/2025

FUENTE DE FINANCIACIÓN: LIBRE DESTINACIÓN

PLAZO: 31 de Diciembre de 2025

SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR: VALENTINA MORALES OSPINA

OBJETO: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ECONOMISTA MAGISTER EN GOBIERNO 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 VALENTINA MORALES OSPINA identificado con cédula de ciudadanía número 1.113.688.891, actuando como SUPERVISOR o INTERVENTOR, MIRIAN STEPHANY DEL MAR SAAVEDRA URUEÑA portador de la cédula de ciudadanía 1.143.943.724, 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. Brindar asistencia técnica a la construcción y desarrollo de los proyectos de exportaciones en el Departamento del Valle del Cauca. 2. Articular con entidades Regionales y aliados estratégicos para la creación de una ruta estratégica de exportaciones de la Gobernación del Valle. 3. Acompañar el desarrollo estratégico de actividades y/o eventos que promuevan las exportaciones en el Departamento. 4. Revisar y emitir conceptos técnicos informes de avances y desarrollo de los proyectos de exportaciones de la secretaria de desarrollo económico 5.Participar y apoyar las actividades que realice la dependencia propia del sistema de gestión de calidad MIPG. 6. Realizar informes de gestión según delegación del supervisor del contrato o jefe inmediato y realizar su cargue en el repositorio de la dependencia. 7. 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. 8. Las demás que le sean asignadas para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con la naturaleza del contrato. 9. Para el pago de la primera cuota, El contratista deberá brindar el apoyo técnico, operativo y administrativo necesario para la ejecución del programa Trayecto E Exporta, acompañando procesos de sensibilización, formación, asistencia técnica, articulación institucional, seguimiento a la gestión empresarial, gestión de información, levantamiento de actas, apoyo logístico y elaboración de los informes y soportes requeridos en cada etapa del proyecto de acuerdo a lineamientos establecidos por el supervisor.

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

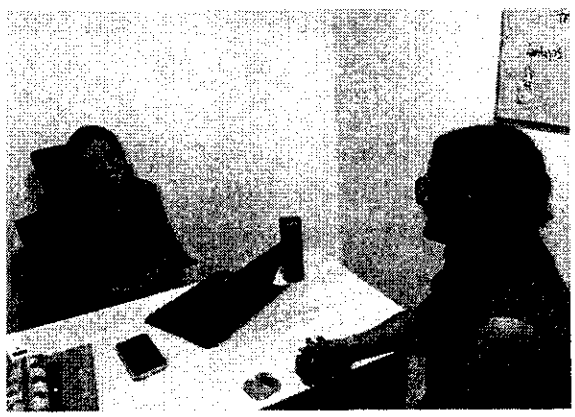
1. Brindar asistencia técnica a la construcción y desarrollo de los proyectos de exportaciones en el Departamento del Valle del Cauca.

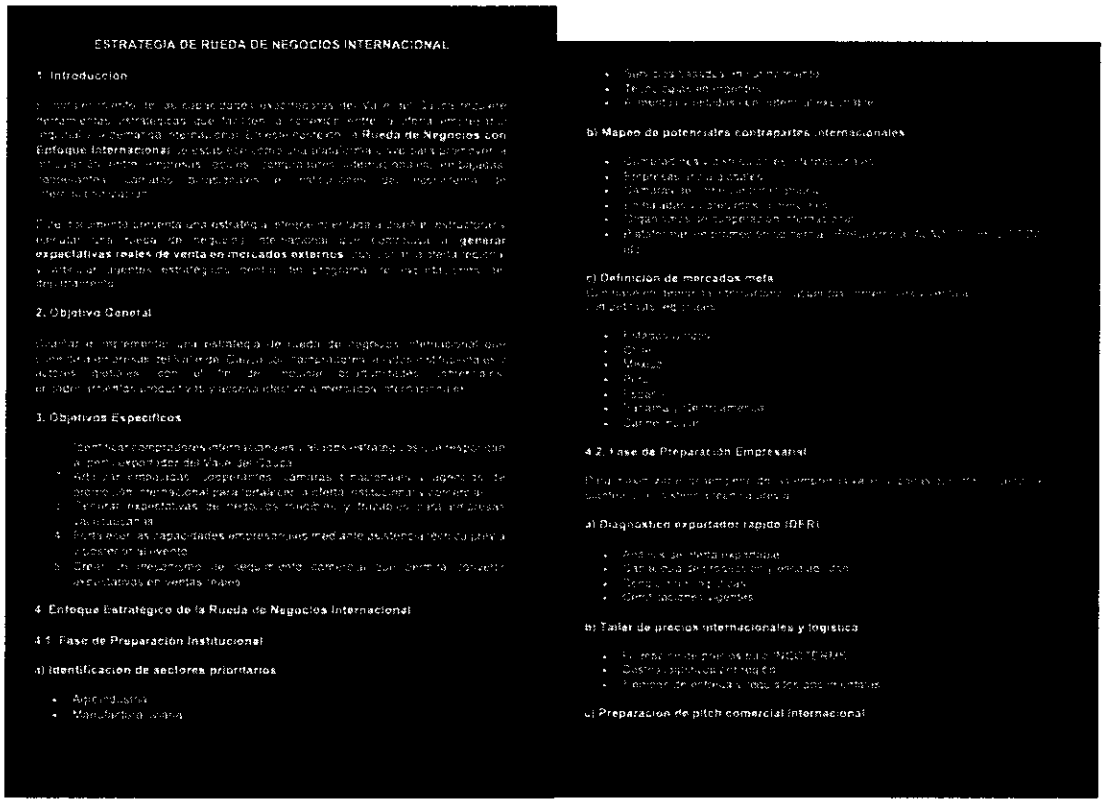
La contratista brindó asistencia técnica a la construcción y desarrollo de los proyectos de exportaciones del departamento, elaborando una estrategia integral para la organización de una Rueda de Negocios con Enfoque Internacional, dirigida a fortalecer la conexión entre empresas vallecaucanas y compradores internacionales, embajadas, cooperantes y actores del ecosistema empresarial. Esta estrategia incluyó la identificación de mercados y

contrapartes internacionales, la preparación técnica de las empresas participantes, la formulación de lineamientos para el desarrollo del evento, y la creación de mecanismos de seguimiento comercial orientados a generar expectativas reales de venta en el exterior. Con ello, la contratista aportó insumos técnicos clave para impulsar procesos de internacionalización y consolidar oportunidades comerciales para las empresas del Valle del Cauca.

La contratista socializó con la Subsecretaría de Internacionalización la propuesta de construcción de un proyecto de fomento a las exportaciones, fundamentado en el fortalecimiento de proveedurías y la creación de espacios de networking en articulación con la Cámara de Comercio y Fenalco. Estos actores, que dinamizan el ecosistema empresarial de manera permanente, han orientado recientemente sus esfuerzos hacia estrategias de internacionalización de las mipymes como un camino estratégico para su crecimiento.

La propuesta también se alinea con la apuesta de la Gobernación del Valle del Cauca por ampliar la presencia empresarial en mercados y segmentos de consumidores fuera del departamento, sin dejar de promover el fortalecimiento y expansión de las empresas dentro del territorio. Esta visión busca jalonar la economía regional e impactar de manera directa la generación de empleo digno y de calidad.



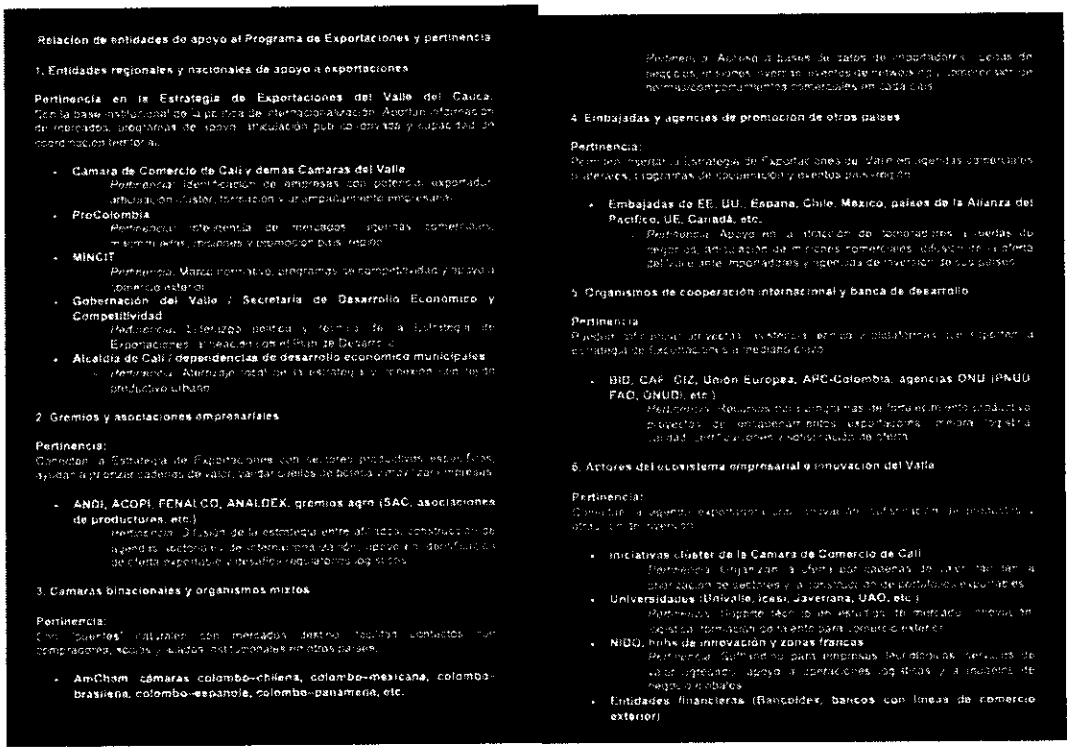


2. Articular con entidades Regionales y aliados estratégicos para la creación de una ruta estratégica de exportaciones de la Gobernación del Valle.

La contratista avanzó en el mapeo y la identificación preliminar de entidades regionales y aliados estratégicos para la creación de la Ruta Estratégica de Exportaciones 2026, construyendo junto al equipo de exportaciones un listado técnico de instituciones, gremios, cámaras binacionales, embajadas, organismos de cooperación y actores del ecosistema empresarial que podrán ser involucrados en etapas posteriores del proceso. Esta actividad se desarrolló durante la reunión sostenida con la Subsecretaria Valentina, en la cual se analizaron perfiles institucionales, posibles roles y niveles de pertinencia dentro de la ruta. Este mapeo inicial constituye un insumo base para la fase de articulación futura, permitiendo planificar con anticipación la estructura de aliados y el alcance institucional requerido para la formulación de la estrategia de exportaciones del departamento.

La contratista participó en la Rueda de Negocios organizada por Comfandi, espacio en el cual se estableció una propuesta estratégica con la funcionaria Erika Gómez. Esta gestión se realizó en coherencia con el plan de desarrollar ruedas de negocios en articulación con aliados estratégicos, como las cámaras de comercio y la Caja de Compensación Comfandi, en los municipios de Palmira, Tuluá, Cartago, Buga y Buenaventura.

La propuesta contempla una transformación de la estructura tradicional de estas jornadas, permitiendo llevarlas directamente a los territorios y convocar a compradores interesados en establecer relaciones comerciales internacionales. Con ello se busca fortalecer el tejido empresarial del Valle del Cauca, especialmente aquel que se encuentra disperso en las distintas subregiones del departamento.



Relación de entidades de apoyo al Programa de Exportaciones y pertinencia

1. Entidades regionales y nacionales de apoyo a exportaciones

Pertinencia en la Estrategia de Exportaciones del Valle del Cauca: Con la base institucional de la política de internacionalización. Apertura, información de mercados, programas de apoyo, articulación público-privada y cubrir todo el territorio.

- **Cámara de Comercio de Cali y demás Cámaras del Valle**
  Pertinencia: identificación de empresas con potencial exportador, articulación clúster, formación y acompañamiento empresarial.
- **ProColombia**
  Pertinencia: inteligencia de mercados, agendas comerciales, misiones, ferias, rondas y promoción país negocio.
- **MINCIT**
  Pertinencia: Marco normativo, programas de competitividad y negociación comercial exterior.
- **Gobernación del Valle / Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad**
  Pertinencia: Liderazgo político y técnico de la Estrategia de Exportaciones, articulación con el Plan de Desarrollo.
- **Alcaldía de Cali / dependencias de desarrollo económico municipales**
  Pertinencia: Abordaje local con la industria y el comercio con fuerte componente urbano.

2. Gremios y asociaciones empresariales

Pertinencia:
Conectar la Estrategia de Exportaciones con sectores productivos específicos, ayudar a priorizar sectores de valor, validar cuellos de botella y dar voz a las empresas.

- **ANDI, ACOPI, FENALCO, ANALDEX, gremios agro (SAC, asociaciones de productores, etc.)**
  Pertinencia: Difusión de la estrategia entre afiliados, construcción de agendas sectoriales, identificación de oportunidades por sector, identificación de oferta exportable y desafíos regulatorios específicos.

3. Cámaras binacionales y organismos mixtos

Pertinencia:
Con "puentes" naturales con mercados destino, facilitar contactos con compradores, socios y aliados institucionales en otros países.

- **AmCham cámaras colombo-chilena, colombo-mexicana, colombo-brasilena, colombo-española, colombo-panameña, etc.**

Pertinencia: Acceso a bases de datos de importadores, ruedas de negocios, misiones, agenda de relacionamiento, información sobre oportunidades comerciales en países clave.

4. Embajadas y agencias de promoción de otros países

Pertinencia:
Permiten ajustar la Estrategia de Exportaciones del Valle con agendas comerciales bilaterales, programas de cooperación y eventos promovidos.

- **Embajadas de EE. UU., España, Chile, México, países de la Alianza del Pacífico, UE, Canadá, etc.**
  Pertinencia: Apoyo en la creación de oportunidades, ruedas de negocios, identificación de nichos comerciales, difusión de la oferta del Valle ante importadores y agencias de inversión de sus países.

5. Organismos de cooperación internacional y banca de desarrollo

Pertinencia
Pueden aportar proyectos, asistencia técnica y financiamiento para apoyar la estrategia de Exportaciones a mediano plazo.

- **BID, CAF, GIZ, Unión Europea, APC-Colombia, agencias ONU (PNUD, FAO, ONUDI, etc.)**
  Pertinencia: Apoyo en programas de fortalecimiento productivo, proyectos de encadenamientos internacionales, misiones comerciales, capacitaciones y consultorías de clase.

6. Actores del ecosistema empresarial e innovación del Valle

Pertinencia:
Conectar a nuestros exportadores con nuevas tecnologías de producción y otros actores de innovación.

- **Iniciativas clúster de la Cámara de Comercio de Cali**
  Pertinencia: Organizar a clústers con talentos de valor, facilitar la articulación de actores y la construcción de portafolios exportables.
- **Universidades (Univalle, Icesi, Javeriana, UAO, etc.)**
  Pertinencia: Explorar nichos de exportación, tendencias de mercado, misiones de formación de talento para comercio exterior.
- **NIDO, hubs de innovación y zonas francas**
  Pertinencia: Gestión para empresas incubadas, servicios de valor agregado, apoyo a operaciones logísticas y a misiones de negocios.
- **Entidades financieras (Bancoldex, bancos con líneas de comercio exterior)**



3. Acompañar el desarrollo estratégico de actividades y/o eventos que promuevan las exportaciones en el Departamento.

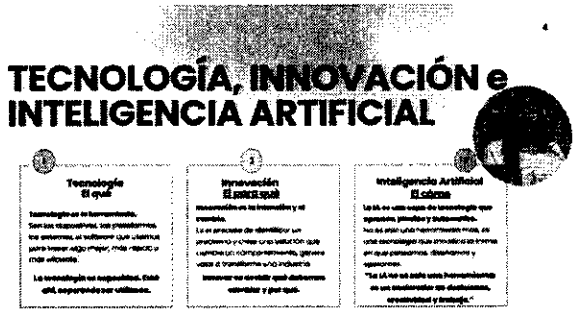
La contratista acompañó el desarrollo estratégico de actividades orientadas a la promoción de las exportaciones en el departamento, participando en el taller de tecnología, innovación e inteligencia artificial dirigido a las mipymes vinculadas a los programas institucionales. Este espacio permitió fortalecer las capacidades digitales y tecnológicas de las empresas, competencias que hoy son determinantes para acceder a mercados internacionales, optimizar procesos productivos, mejorar la trazabilidad, incrementar la eficiencia logística y adaptar la oferta a estándares globales. La participación de la contratista contribuyó a integrar estos enfoques en la planificación de futuros eventos y actividades de promoción exportadora, reconociendo que la transformación digital es un habilitador clave para la competitividad y la internacionalización empresarial.

La contratista apoyó el desarrollo estratégico de la reunión de equipo de internacionalización, donde desde exportaciones se están construyendo y ajustando planes y proyectos que generen victorias tempranas en las mipymes con potencial exportador, desde la visión de la secretaría y los recursos que se tienen disponibles para hacerlo.





TECNOLOGÍA, INNOVACIÓN, STARTUPS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL | WEBINAR



TECNOLOGÍA, INNOVACIÓN, STARTUPS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL | WEBINAR

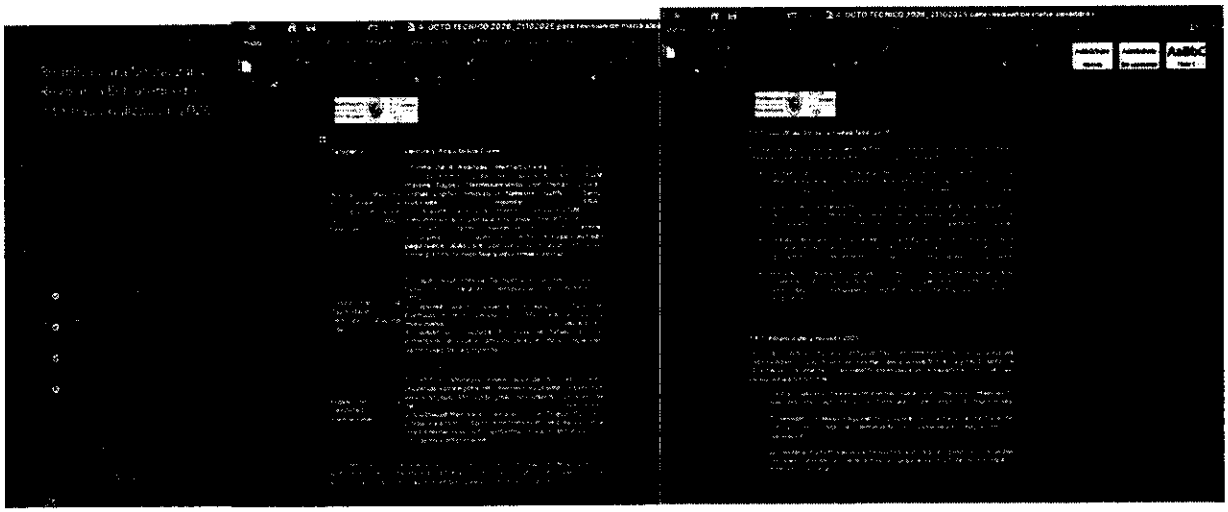
4. Revisar y emitir conceptos técnicos informes de avances y desarrollo de los proyectos de exportaciones de la secretaria de desarrollo económico

La contratista revisó y emitió conceptos técnicos relacionados con los avances y el desarrollo de los proyectos de exportaciones, participando en una reunión con el equipo de internacionalización en la que se analizó la Estrategia de Internacionalización 2026 formulada desde la Secretaría de Desarrollo Económico. Durante este espacio se evaluaron los componentes estratégicos propuestos para la nueva ruta de exportación, integrando aspectos de competitividad, innovación y sofisticación empresarial como ejes fundamentales para el fortalecimiento de las mipymes del programa. Asimismo, la contratista revisó los resultados alcanzados en 2025, identificó avances significativos y proyectó expectativas de

cumplimiento para las metas establecidas, aportando criterios técnicos que contribuyen a la toma de decisiones y al perfeccionamiento de los proyectos de exportaciones del departamento.

La contratista apoyó el proceso de corrección por medio de ajustes y construcción técnica del proyecto de cooperación interanacional denominado : Incremento de capacidades institucionales en cooperación internacional en el valle del cauca, vigencia fiscal 2026 , lo anterior ya que la cooperación acelera de manera directa las exportaciones, especialmente para regiones y mipymes que necesitan fortalecer capacidades, conectar con mercados, cerrar brechas estructurales, mejorar su competitividad y atraer inversión fomentando cadenas globales de valor.

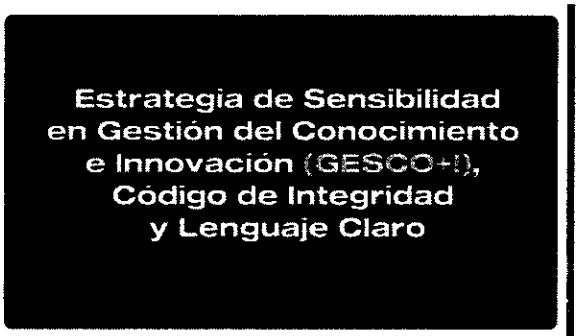


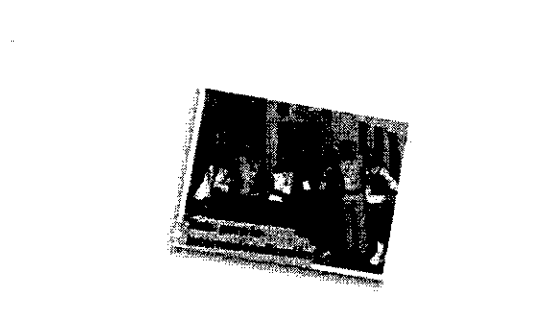


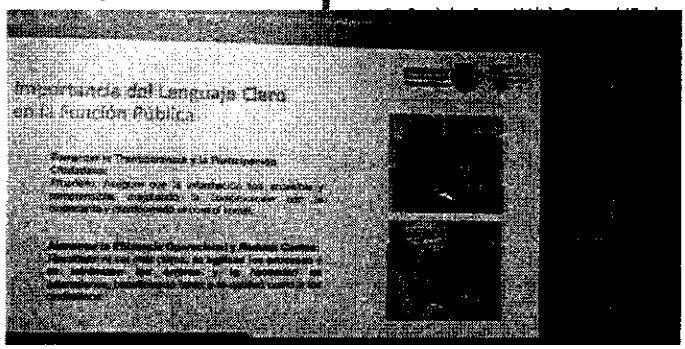
5.Participar y apoyar las actividades que realice la dependencia propia del sistema de gestión de calidad MIPG.

La contratista participó del taller de Capacitacion "Sensibilización gestión del conocimiento y la innovación , codigo de integridad, lenguaje claro y cultura organizacional" de la Secretaria de Desarrollo Económico, fortaleciendo competencias clave asociadas a los **resultados del MIPG**, especialmente en los componentes de Gestión del Conocimiento e Innovación y Fortalecimiento de la Integridad y la Cultura Institucional. Como resultado, la contratista aportó a la apropiación de prácticas orientadas a mejorar la toma de decisiones, promover la transparencia, aplicar principios de integridad en la gestión pública y fortalecer la cultura organizacional, contribuyendo a una mayor eficiencia y coherencia en los procesos internos de la entidad.

La contratista participó en la capacitación del proceso de inducción y reinducción institucional M2-P2 Lenguaje Claro, en la cual se explicó la importancia y los beneficios de comunicar de manera clara, asertiva y comprensible, tanto para el cliente interno como para el cliente externo. Esta capacitación contribuye a aumentar la eficiencia institucional, reducir costos operativos y fortalecer la relación con la ciudadanía.





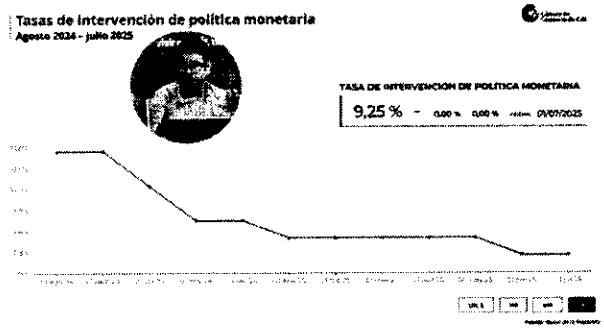


6. Realizar informes de gestión según delegación del supervisor del contrato o jefe inmediato y realizar su cargue en el repositorio de la dependencia.

La contratista elaboró informe técnico sobre la Estrategia Financiera Empresarial aplicada a los programas de exportaciones, tomando como referencia el taller dirigido por Jhon Jairo Santofimio. Aunque la capacitación estuvo orientada a mipymes y startups, la contratista amplió y ajustó los contenidos mediante investigación adicional para contextualizarlos a las necesidades de las empresas exportadoras del Valle del Cauca. El documento resultante consolida lineamientos financieros, análisis de costos, modelos de precios internacionales y recomendaciones estratégicas para fortalecer la sostenibilidad y competitividad empresarial en procesos de internacionalización.

La contratista entregó de manera física y virtual informes de la gestión realizada con Valle Compra Valle, realizada junto a Fenalco, donde se realizó acta individual de la participación

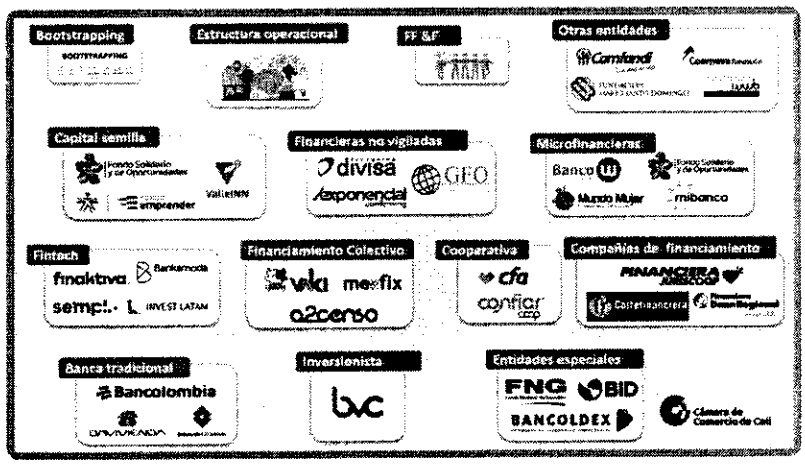
de los 3 empresarios participantes e informe final del impacto generado la particación de la gobernación del Valle en dicho evento.

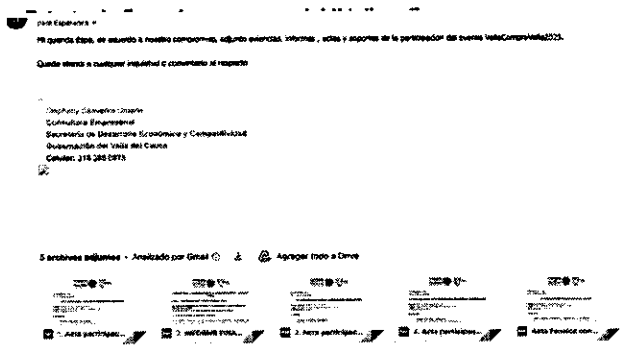


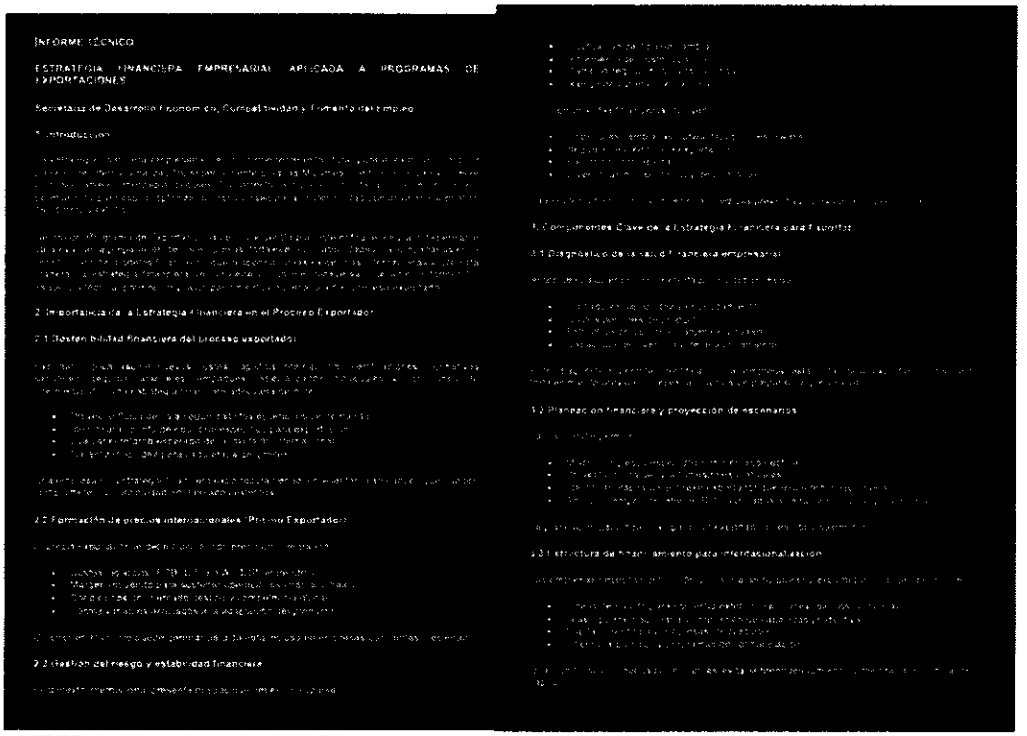


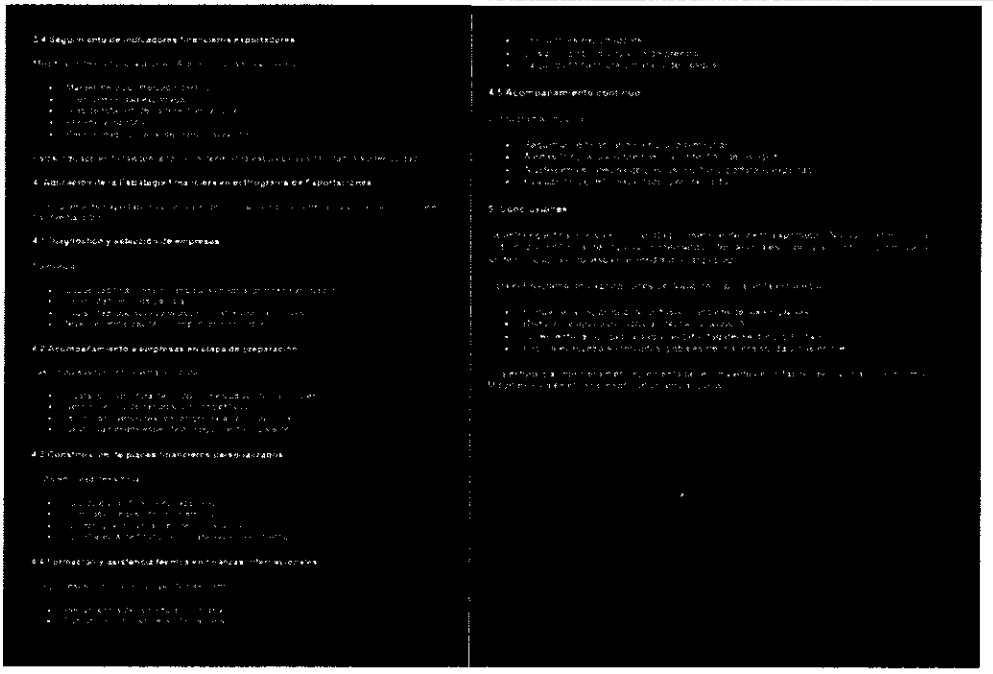
Estrategia financiera empresarial II | Jhon Franco

strategia financiera empresarial II | Jhon Franco





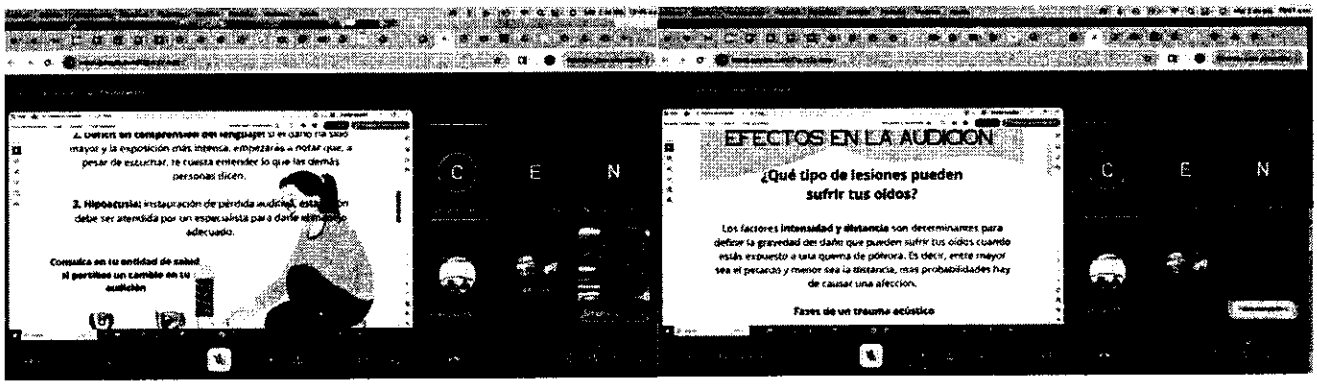




7. Participar activamente en actividades incluidas las de fortalecimiento, como capacitaciones, reuniones desarrolladas por la Secretaria de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo, así como las que otras dependencias de la Gobernación Valle del Cauca lleven a cabo.Igualmente, asistir 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.

La contratista asistió a la jornada de prevención del consumo de sustancias psicoactivas, donde se socializaron riesgos y afectaciones en la salud y el desempeño laboral, fortaleciendo competencias en bienestar y prevención, conforme a las actividades de capacitación y participación institucional definidas por la Gobernación del Valle.

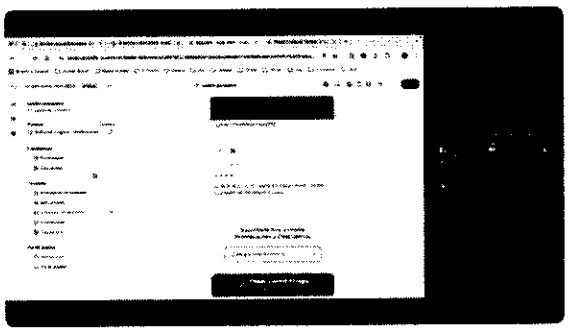
La contratista participó en los webinars de formación de Meta Business y en los espacios de capacitación en automatización de tareas, procesos en los que se abordó el uso de herramientas digitales y soluciones basadas en inteligencia artificial para optimizar actividades operativas y de comunicación. La incorporación de estas tecnologías contribuye a mejorar la eficiencia en el desarrollo de las funciones, permitiendo el ahorro de tiempo y el fortalecimiento de competencias orientadas a la transformación digital.



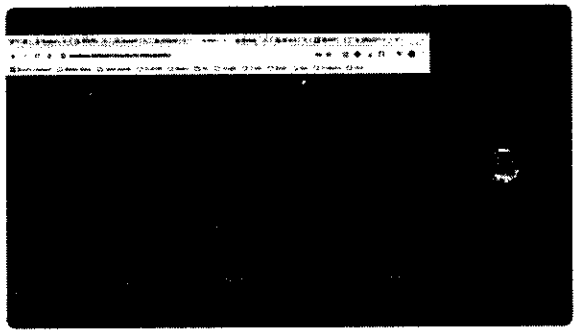


8. Las demás que le sean asignadas para el cumplimiento del objeto contractual y estén acorde con la naturaleza del contrato.

La contratista participó en la capacitación del HUB y NIDO sobre creación de landing pages con Shopify, fortaleciendo conocimientos esenciales para apoyar a las mipymes en su presencia digital y en la visibilización de su oferta ante compradores internacionales. Esta herramienta es clave para los procesos de internacionalización, al facilitar vitrinas comerciales en línea y ampliar el alcance de productos hacia mercados externos.



LANDING CON SHOPIFY PARTE 2



LANDING PAGE CON SHOPIFY PARTE 3

9. Para el pago de la primera cuota, El contratista deberá brindar el apoyo técnico, operativo y administrativo necesario para la ejecución del programa Trayecto E Exporta, acompañando procesos de sensibilización, formación, asistencia técnica, articulación institucional, seguimiento a la gestión empresarial, gestión de información, levantamiento de actas, apoyo logístico y elaboración de los informes y soportes requeridos en cada etapa del proyecto de acuerdo a lineamientos establecidos por el supervisor.

La contratista brindó apoyo técnico, operativo y administrativo al programa Trayecto E-Exporta, participando en la reunión desarrollada con el equipo de exportaciones y la Subsecretaria Valentina, en la cual se revisaron los componentes estratégicos del proyecto, incluyendo el embudo de las 500 Mipymes convocadas, las 350 empresas a diagnosticar, las 250 que ingresarán al proceso formativo y las 33 que podrán avanzar hacia la obtención de su FDA. Durante este espacio se analizaron las etapas del programa, identificando fortalezas, riesgos, necesidades y posibles estrategias para cumplir las metas definidas. Esta actividad aportó a la articulación institucional, al seguimiento de la gestión empresarial y a la consolidación de información clave para el desarrollo técnico y operativo del proyecto.

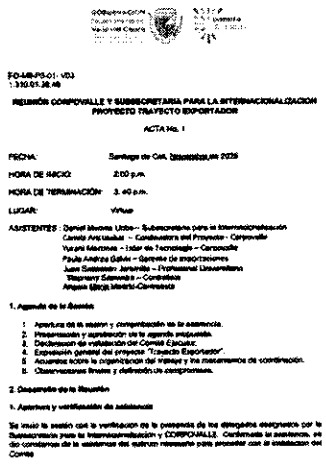
La contratista se reunió con la Subsecretaría de Internacionalización con el fin de brindar apoyo técnico, operativo y administrativo en el marco del programa Trayecto E. Durante el encuentro, se abordó la segmentación de las empresas según su nivel exportador (Principiante, Junior, Senior y Top) y se planteó la necesidad de desarrollar un proceso formativo que complemente la oferta existente y contribuya al cierre de brechas en las mipymes.

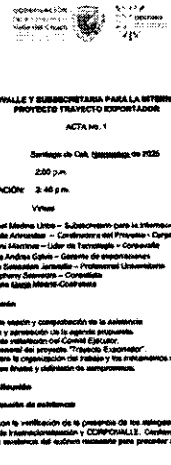
El programa formativo que se propuso, incluyó contenidos relacionados con mentalidad global y competitividad regional, cultura de negocios, estrategia comercial y mercadeo internacional, términos de negociación (Incoterms), aspectos cambiarios y marco legal y aduanero. Como cierre del proceso, se proyectó la realización de una rueda de negocios internacional, con el propósito de aplicar los conocimientos adquiridos, facilitar el relacionamiento comercial y generar expectativas de venta con compradores internacionales.

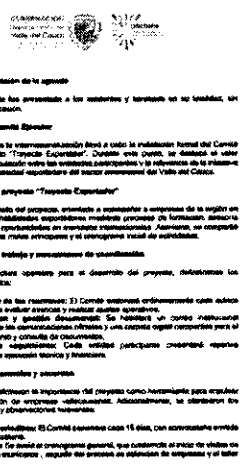
Así mismo, participó de la reunión de instalación del comité ejecutor donde se establecieron compromisos por parte de los involucrados y se generó plan para priorizar y ejecutar según los tiemps establecidos.

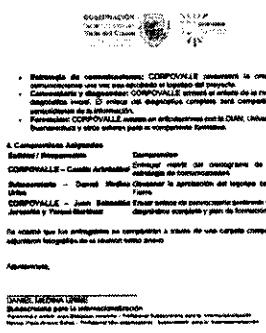


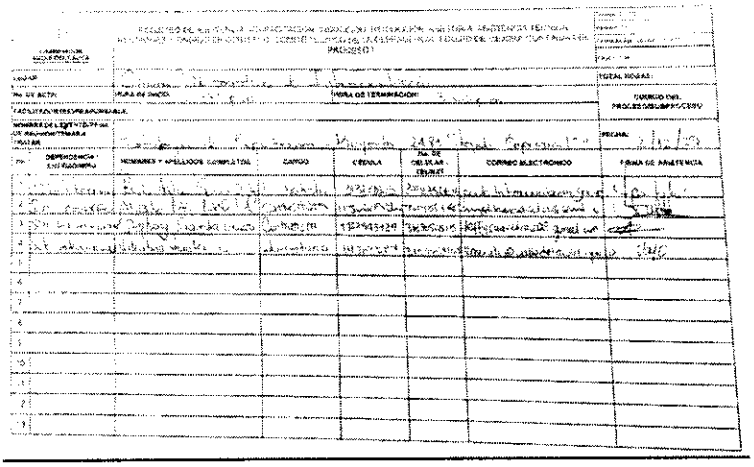












Que el balance de ejecución física es el siguiente:

Valor total del Contrato:	$ 9.000.000
Valor ejecutado	$ 9.000.000
Valor no ejecutado:	$0
Porcentaje de Ejecución:	100%

Que el balance de ejecución financiero es el siguiente:

Valor total del Contrato:	$ 9.000.000
Anticipo:	$0

Amortización anticipo:	$0
Pago anticipado:	$0
Pagos parciales	$
Interés moratorio:	$0
Total pagado:	$
Saldo a favor de El Contratista:	$9.000.000
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 15 días del mes de Diciembre de 2025. Con la firma de la presente el contratista se obliga a cargarla en la Plataforma del SECOP II (Si corresponde).

VALENTINA MORALES OSPINA
SUPERVISOR Y/O INTERVENTOR

MIRIAN STEPHANY DEL MAR SAAVEDRA URUEÑA
CONTRATISTA

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