CONTRATO NÚMERO: 1.310-19.13-17838 **FECHA:** 22/11/2025

CONTRATANTE: Departamento del Valle del Cauca.

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

CONTRATISTA: TATIANA ACOSTA LOSADA

VALOR: SIETE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE ($7.500.000)

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

REGISTRO PRESUPUESTAL: 5600095971 **DE FECHA:** 23/11/2025

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 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 VALENTINA MORALES OSPINA identificado con cédula de ciudadanía número 1.113.688.891, 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. 8. 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. Asesorar en el diseño, formulación y control de la estrategia de internacionalización de la subsecretaría, enfocada en exportaciones, atracción de inversión y Cooperación internacional.

   Noviembre:

   Teniendo en cuenta la estrategia de internacionalización de la subsecretaría enfocada en exportaciones, 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.

   Diciembre:

La contratista participó activamente en la reunión convocada para la socialización y revisión de la Estrategia de Internacionalización 2026. Durante este espacio, realicé un análisis detallado de los componentes estratégicos propuestos, incluyendo la identificación de mercados prioritarios, líneas de acción para el fortalecimiento exportador y mecanismos de atracción de inversión extranjera directa.

Adicionalmente, formuló observaciones técnicas orientadas a optimizar la coherencia entre los objetivos sectoriales y las capacidades competitivas del territorio. Contribuí a la validación de indicadores de seguimiento, propuse ajustes en las metas de corto y mediano plazo, y documenté los acuerdos y compromisos establecidos para asegurar la implementación efectiva de la estrategia a nivel institucional y empresarial.

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.

Noviembre:

La contratista Participó, en calidad de representante del Valle del Cauca, en el evento oficial organizado por la Embajada de los Emiratos Árabes Unidos en Colombia con motivo de la celebración del 54.° Día Nacional de los Emiratos Árabes Unidos, llevado a cabo el 25 de noviembre de 2025 en el JW Marriott Hotel Bogotá.

Durante esta actividad realizó el acompañamiento institucional y el relacionamiento estratégico con delegados diplomáticos, autoridades nacionales, representantes del sector privado y otros actores clave, con el fin de promover las capacidades del departamento, posicionar oportunidades de cooperación bilateral y explorar iniciativas conjuntas en materia de inversión, comercio y desarrollo económico para el Valle del Cauca.

Diciembre:

La contartista realizó seguimiento a una reunión que se habia tenido con la Cámara de Comercio de Malta, con el propósito de presentar el programa Vallexporta, así como las

capacidades productivas y ventajas estratégicas del departamento del Valle del Cauca en materia de comercio exterior.

Durante el encuentro se socializaron los sectores con potencial exportador del departamento, las oportunidades de encadenamiento con el mercado maltés y los objetivos del programa orientados a facilitar la inserción de empresas vallecaucanas en nuevos mercados internacionales.

Como resultado, se solicitó formalmente el acompañamiento de la Cámara de Malta para generar acercamientos con actores clave del país, incluyendo el sector HORECA, supermercados, distribuidores y potenciales aliados comerciales, con el fin de explorar oportunidades de negocio y fomentar alianzas que permitan a los empresarios del Valle del Cauca exportar sus productos a Malta.

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.

Noviembre:

La contratista realizó la solicitud formal de cotización para el desarrollo del programa Trayecto Exporta, presentando a la empresa asesora los lineamientos generales del programa, su alcance, objetivos, población objetivo, etapas de implementación, tiempos estimados y requerimientos técnicos necesarios para su ejecución.

Adicionalmente, brindó acompañamiento en la estructuración y ajuste de la metodología, contribuyendo a la definición de contenidos, secuencia de actividades, criterios de selección de empresas participantes y mecanismos de seguimiento y evaluación, con el fin de asegurar la coherencia técnica del programa y su alineación con los objetivos de fortalecimiento empresarial y promoción de la internacionalización del Valle del Cauca.

Diciembre:

En cumplimiento de las actividades asignadas dentro de la estrategia de internacionalización de la Subsecretaría de Internacionalización para exportaciones, la contratista llevó a cabo una reunión de trabajo con la Cámara Colombo Árabe con el fin de profundizar en el análisis del mercado de Dubái y recopilar información clave para la identificación de oportunidades de exportación para empresas del Valle del Cauca.

Durante el encuentro se abordaron temas estratégicos relacionados con el comportamiento del mercado, los canales de comercialización y los requisitos operativos para ingresar productos colombianos al ecosistema comercial de los Emiratos Árabes Unidos, entre ellos:

Presencia y características de supermercados con oferta latina, incluyendo el tamaño del canal y el número aproximado de puntos de venta.

Tipos de productos latinos y tropicales actualmente comercializados, así como las limitaciones logísticas y de costos para productos congelados.

Tiempos estimados de gestión comercial y procesos de codificación en supermercados.

Segmentos de clientes atendidos (retail, coffee shops, restaurantes, HORECA).

Disponibilidad de infraestructura tercerizada para manejo de cadena de frío.

Dinámica de demanda para pulpas de fruta, rotación de productos y frutas con mayor aceptación.

Información sobre competidores, certificaciones requeridas, modalidades de importación (FOB, CIF, DDP), volúmenes promedio, condiciones de pago (30–60 días) y requisitos específicos de empaque y etiquetado, incluido el porcentaje de comisión del 5% sobre el valor FOB bajo operaciones con intermediación.

Esta gestión permitió recopilar insumos técnicos esenciales para orientar a las empresas del departamento interesadas en exportar a Dubái, fortaleciendo la toma de decisiones y la estructuración de acciones futuras dentro de la estrategia de internacionalización del Valle del Cauca.

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).

Noviembre:

La contratista realizó seguimiento a una reunión que se habia tenido con la Cámara de Comercio de Malta, con el propósito de presentar el programa Vallexporta, así como las capacidades productivas y ventajas estratégicas del departamento del Valle del Cauca en materia de comercio exterior.

Durante el encuentro se socializaron los sectores con potencial exportador del departamento, las oportunidades de encadenamiento con el mercado maltés y los objetivos del programa orientados a facilitar la inserción de empresas vallecaucanas en nuevos mercados internacionales.

Como resultado, se solicitó formalmente el acompañamiento de la Cámara de Malta para generar acercamientos con actores clave del país, incluyendo el sector HORECA, supermercados, distribuidores y potenciales aliados comerciales, con el fin de explorar oportunidades de negocio y fomentar alianzas que permitan a los empresarios del Valle del Cauca exportar sus productos a Malta.

Diciembre:

- La contratista realizó el seguimiento a la participación empresarial del Valle del Cauca con el fin de identificar qué compañías confirmarían su asistencia a la feria Gulfood Dubái 2026. Para ello, consolidó información de los sectores priorizados, verificó el estado de inscripción de los empresarios, mantuvo comunicación con los posibles participantes y elaboró reportes de avance para facilitar la articulación institucional y la proyección logística de la delegación regional.

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

Noviembre:

La contratista desarrolló el informe ejecutivo institucional de la misión comercial a Miami, liderada por la Gobernación del Valle del Cauca y el programa Vallexporta, consolidando la información de los resultados obtenidos durante la participación en la feria Americas Food & Beverage 2025.

El documento incluyó el contexto, objetivos, desarrollo de la agenda institucional, resultados cuantitativos y cualitativos, análisis de impacto, conclusiones y recomendaciones estratégicas para fortalecer la internacionalización de las empresas vallecaucanas del sector de alimentos y bebidas.

Diciembre:

La contratista elaboró un informe técnico en el que desarrolló de manera detallada la reunión sostenida con la Cámara Colombo Árabe respecto a los requisitos, dinámicas y oportunidades para la exportación de productos hacia Dubái y el mercado árabe.

El informe incluyó la descripción completa de los temas tratados durante la reunión, entre ellos: canales de comercialización disponibles, presencia y comportamiento del retail en Dubái, tipos de productos latinos con mayor rotación, condiciones logísticas y de transporte, tiempos estimados en la consecución de clientes, esquemas de negociación con supermercados, infraestructura disponible para cadena de frío, estrategias de internacionalización posibles para los empresarios del Valle del Cauca, y costos o porcentajes asociados a la gestión comercial ofrecida por la Cámara.

Asimismo, el documento recopila las recomendaciones compartidas por la Cámara sobre adaptación del producto, certificaciones, etiquetado, oportunidades por segmentos (retail, HORECA, restaurantes, coffee shops) y los principales factores que determinan el éxito o fracaso de un producto latino en Dubái.

Este informe fue estructurado con el fin de servir como insumo estratégico para la toma de decisiones de la Subsecretaría de Internacionalización y para orientar a los empresarios del departamento interesados en iniciar procesos de exportación hacia el mercado árabe.

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.

Noviembre:

La contratista participó en la sesión de inducción y reinducción institucional M2-P2 – Lenguaje Claro, convocada por la Secretaría de Desarrollo Económico, Competitividad y Fomento del Empleo, realizada el 20 de noviembre de 2025 en modalidad virtual.

Durante la jornada, fortaleció el conocimiento sobre los lineamientos institucionales, procesos misionales, funciones, estándares de calidad y directrices de comunicación clara, con el propósito de aportar al mejoramiento continuo y a la preparación integral de la entidad para la próxima visita de ICONTEC. Esta participación contribuyó al fortalecimiento de las capacidades internas y al adecuado cumplimiento del Modelo Integrado de Planeación y Gestión (MIPG).

Diciembre:

La contratista realizó la revisión detallada del programa estratégico ofrecido por la Cámara Colombo Árabe para apoyar los procesos de internacionalización hacia los mercados del Medio Oriente, específicamente Dubái. Este análisis incluyó la evaluación de cada una de las siete fases del modelo: conocimiento del mercado, construcción de propuesta de valor, materiales comerciales, adaptación del producto (empaque, etiquetado y requisitos halal), estrategia de precios, análisis de competencia y oportunidades de posicionamiento.

A partir de esta revisión, identificó los beneficios clave para los empresarios del Valle del Cauca, tales como la localización cultural de sus materiales comerciales, la preparación técnica para cumplir estándares regulatorios del mundo árabe, el acompañamiento en la

definición de precios competitivos y el fortalecimiento de sus argumentos de venta con base en tendencias reales del mercado.

Adicionalmente, consolidó esta información para comunicarla a los empresarios interesados en exportar a Dubái, con el fin de orientar su toma de decisiones y presentarles los beneficios y alcances del programa, facilitando su participación y articulación con la Cámara Colombo Árabe como una herramienta estratégica para ingresar de manera efectiva al mercado árabe.

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.

Noviembre:

En calidad de delegada de la Secretaría de Desarrollo Económico del Valle del Cauca, la contratista participó en representación del señor Secretario en el 2° Encuentro para la Competitividad y el Desarrollo Económico, evento convocado por la Federación Nacional de Departamentos.

Durante la jornada se abordaron temas estratégicos para el fortalecimiento del desarrollo territorial, entre los cuales se destacaron: la presentación del Informe Nacional de Competitividad, la exposición de casos de buenas prácticas departamentales, el análisis sobre la inversión extranjera directa, la iniciativa COLCAPITAL en los territorios, y el panel de inversión y mecanismos alternativos de financiamiento, entre otros.

La participación en este espacio permitió fortalecer el relacionamiento institucional, adquirir conocimientos clave sobre tendencias nacionales en competitividad, e identificar oportunidades de articulación con actores públicos y privados orientadas al impulso del desarrollo económico regional.

8. 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

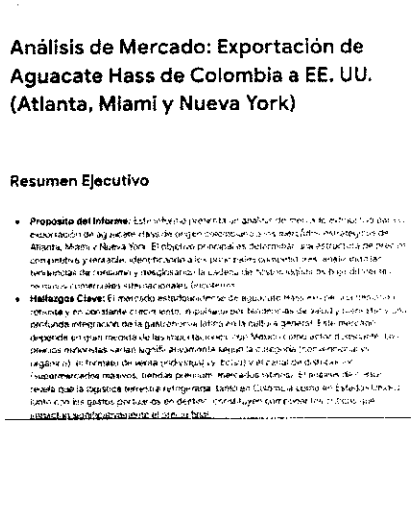
logístico y elaboración de los informes y soportes requeridos en cada etapa del proyecto de acuerdo a lineamientos establecidos por el supervisor.

Noviembre:

La contratista realizó la solicitud formal de cotización para el desarrollo del programa Trayecto Exporta, presentando a la empresa asesora los lineamientos generales del programa, su alcance, objetivos, población objetivo, etapas de implementación, tiempos estimados y requerimientos técnicos necesarios para su ejecución.

Adicionalmente, brindó acompañamiento en la estructuración y ajuste de la metodología, contribuyendo a la definición de contenidos, secuencia de actividades, criterios de selección de empresas participantes y mecanismos de seguimiento y evaluación, con el fin de asegurar la coherencia técnica del programa y su alineación con los objetivos de fortalecimiento empresarial y promoción de la internacionalización del Valle del Cauca.

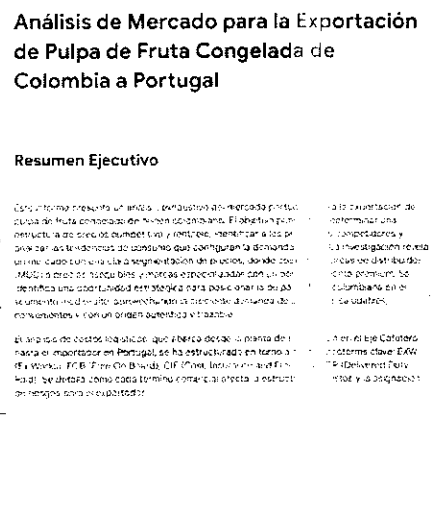
Evidencias Actividad 1:
Noviembre:



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

Resumen Ejecutivo

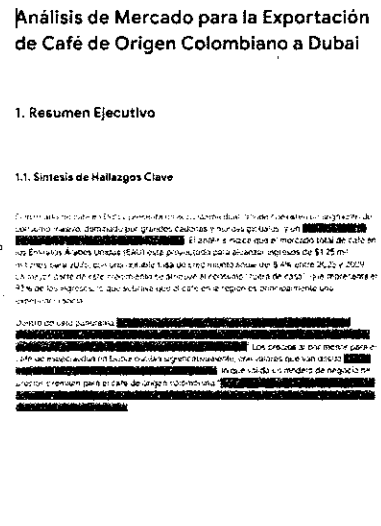
- **Propósito del Informe:** [redacted]
- **Hallazgos Clave:** [redacted]



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

Resumen Ejecutivo

[redacted]



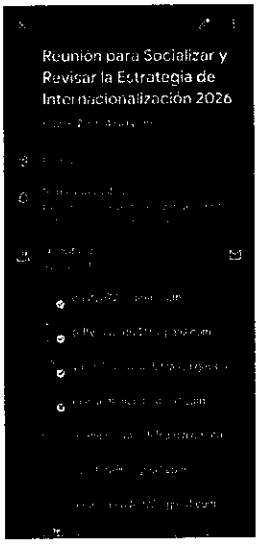
Análisis de Mercado para la Exportación de Café de Origen Colombiano a Dubai

1. Resumen Ejecutivo

1.1. Síntesis de Hallazgos Clave

[redacted]

Diciembre:

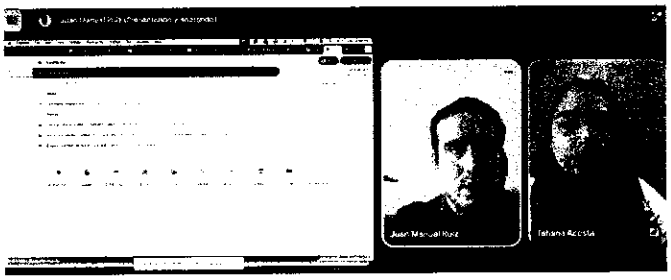


Evidencias Actividad 2:

Noviembre:

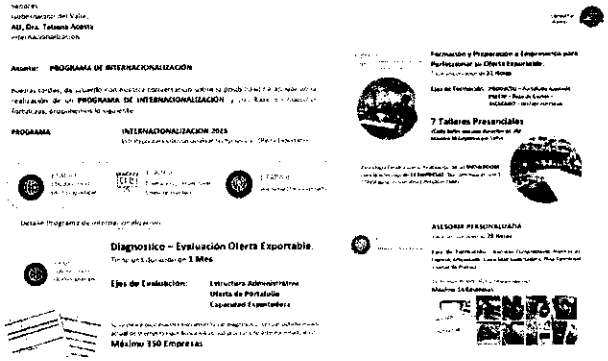


Diciembre:

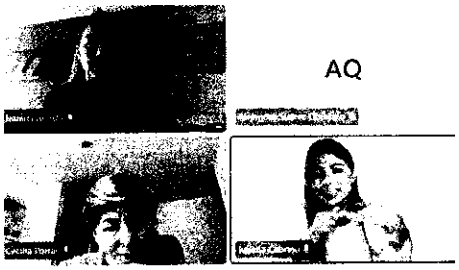


Evidencias Actividad 3:

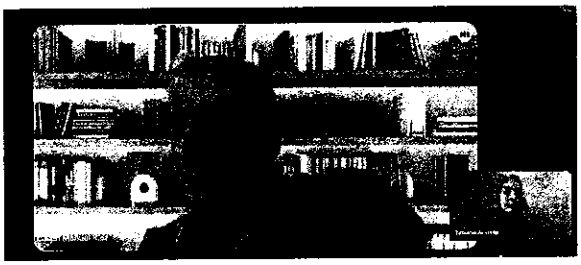
Noviembre:



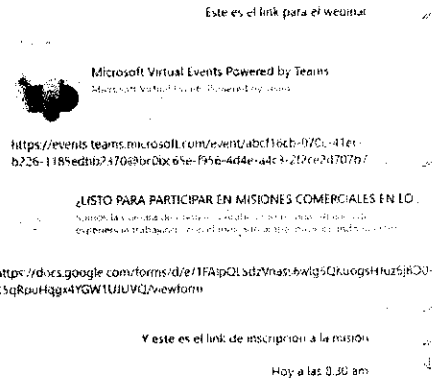
Diciembre:



Evidencias Actividad 4:



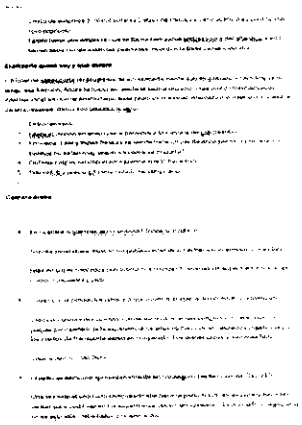
Diciembre:

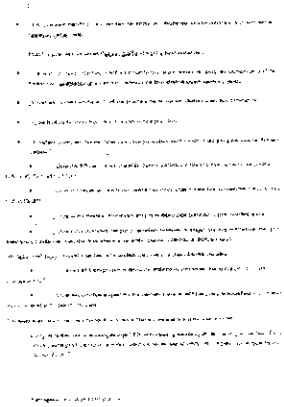


Evidencias Actividad 5:
Noviembre:

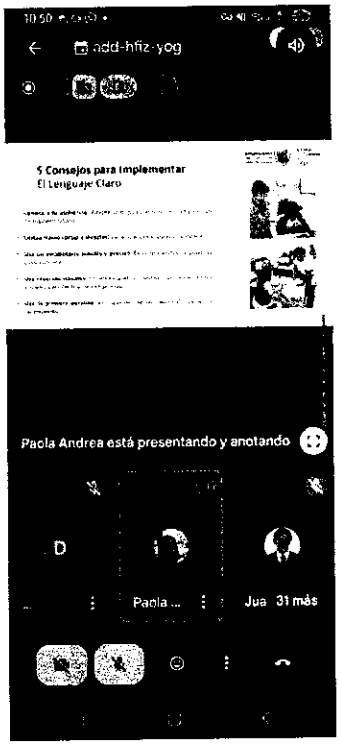


Diciembre:

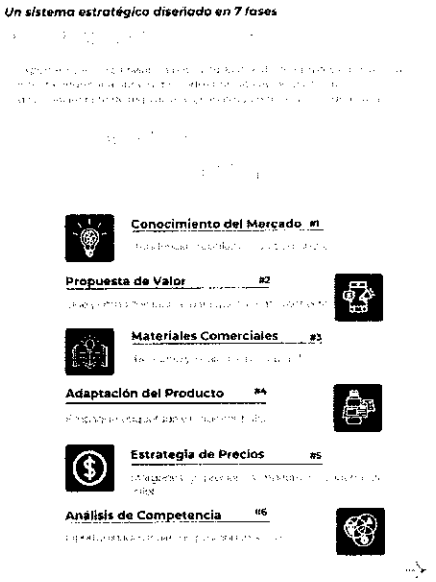




Evidencias Actividad 6:
Noviembre:



Diciembre:



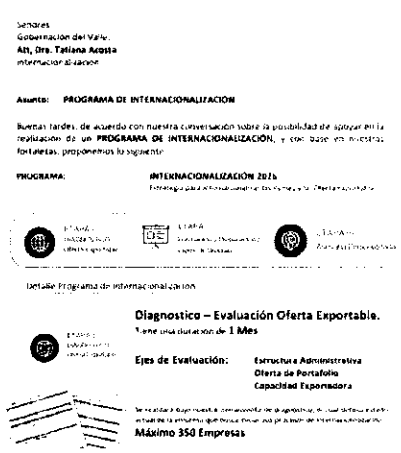
Evidencias Actividad 7:

Noviembre:



Evidencias Actividad 8:

Noviembre:



Señores
Gobernación del Valle.
Att, Dra. Tatiana Acosta
Internacionalización

Asunto: PROGRAMA DE INTERNACIONALIZACION

Buenas tardes, de acuerdo con nuestra conversación sobre la posibilidad de apoyar en la realización de un **PROGRAMA DE INTERNACIONALIZACIÓN**, y con base en nuestras fortalezas, proponemos lo siguiente

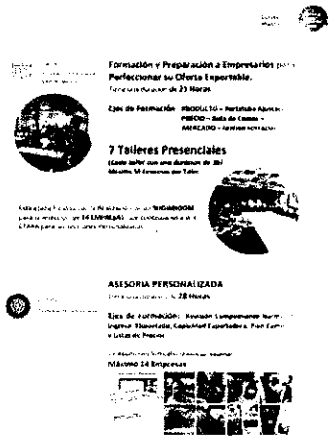
PROGRAMA: INTERNACIONALIZACIÓN 2019

Detalle Programa de Internacionalización

Diagnostico – Evaluación Oferta Exportable.
Tiene una duración de 1 Mes

Ejes de Evaluación: Estructura Administrativa
Oferta de Portafolio
Capacidad Exportadora

Máximo 350 Empresas



Formación y Preparación a Empresarios para Perfeccionar su Oferta Exportable.
Tiene una duración de 23 Horas

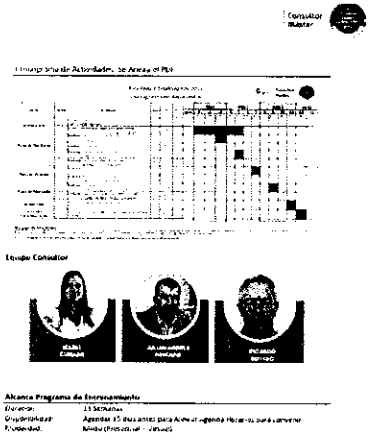
Ejes de Formación: PRODUCTO – Portafolio Apuesta
PRECIO – Ruta de Costos –
MERCADO – Ventana Internacional

7 Talleres Presenciales
(Cada taller con una duración de 3h)
Adicional 14 Sesiones con Tutor

ASESORIA PERSONALIZADA
Tiene una duración de 28 Horas

Ejes de Evaluación: Revisión Componente Normativo, Ingreso Diferencial, Capacidad Exportadora, Plan Exportador y Ruta de Precios

Máximo 14 Empresas



Consultor Master

Cronograma de Actividades de Acuerdo al Plan

Equipo Consultor

Alcance Programa de Entrenamiento

Duración: 23 Sesiones
Oportunidad: Agendar 15 días antes para Acta de Inicio y Agenda Horario para Cada Sesión
Modalidad: Mixta (Presencial – Virtual)

Que el balance de ejecución física es el siguiente:

Valor total del Contrato:	$ 7.500.000
Valor ejecutado	$ 7.500.000
Valor no ejecutado:	$0
Porcentaje de Ejecución:	100%

Que el balance de ejecución financiero es el siguiente:

Valor total del Contrato:	$ 7.500.000
Anticipo:	$0
Amortización anticipo:	$0
Pago anticipado:	$0
Pagos parciales	$
Interés moratorio:	$0

Total pagado: $
Saldo a favor de El Contratista: $7.500.000
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

TATIANA ACOSTA LOSADA
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