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:	1.310-19.13-17838-2025 del 22 de noviembre de 2025
VALOR DEL CONTRATO:	$7.500.000 (SIETE MILLONES QUINIENTOS MIL 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 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.

- Participé 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, formulé 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.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

- Realicé 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.

- En cumplimiento de las actividades asignadas dentro de la estrategia de internacionalización de la Subsecretaría de Internacionalización para exportaciones, llevé 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).

- Realicé 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, consolidé información de los sectores priorizados, verifiqué el estado de inscripción de los empresarios, mantuve comunicación con los posibles participantes y elaboré 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.

- Elaboré un informe técnico en el que desarrollé 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 incluye 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.

- Realicé 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, identifiqué 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, consolidé 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.

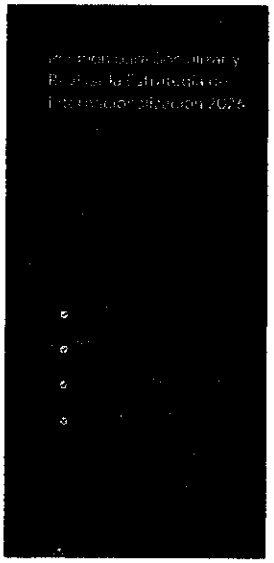
N/A

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.

N/A

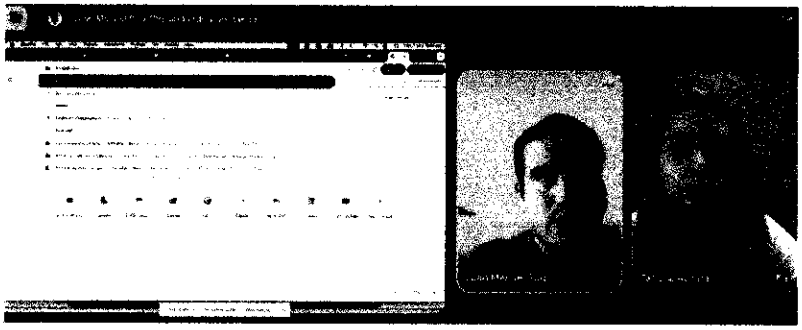
EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1

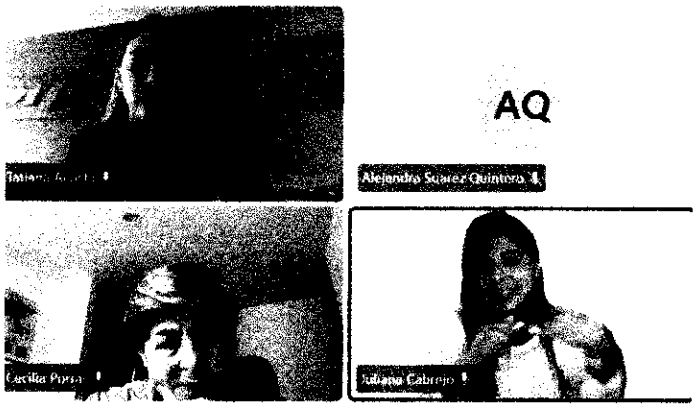


INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

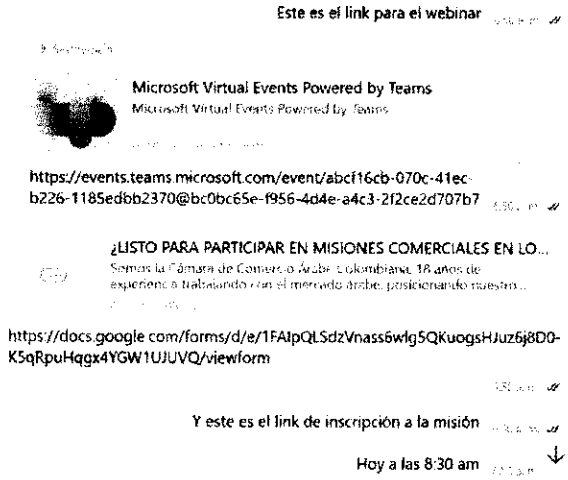
ACTIVIDADES 2



ACTIVIDADES 3



ACTIVIDADES 4



INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES 5

Notas:

- Costo de empresa 5-10 mil dolares 2 veces de trabajo y cada licencia 45 para cobrar 1 solo producto
  Ejpato tiene una empresa que se llama compañía de alimentos y ellos tienen sede donde estan las premudes, mandan la fruta y procesan allá

Explicarle quien soy y que quiero:

Fui vicepresidente un programa de aproximadamente 400 empresarios pero hoy ya no tengo esa función. Ahora te hablo es desde el sector privado, creo una comercializadora internacional en donde promociono esos productos a nivel internacional y tengo toda esa red de empresarios, todos con productos Ajo.

1. Entrenamiento
2. Embarque inicial en enero van a patrocinar la compra de café textiles
3. Envíos: café y frutas frescas se vende hace un par de años pero los procesados todavía no salen muy seguros y como se importa?
4. Outsourcing es un importador grande que lo hace todo
5. Precio fob y precio cif consolidado de congelado
6.

Cámara arriba:

- En cuántos supermercados venden? Todos son internos?

  Snacks saludables, buscan un público internacional haciendo énfasis que es latino

  Islas en supermercados con productos latinos (5 cadenas de supermercados) más o menos cincuenta y pico

- ¿Que tipo de productos latinos o tropicales manejan actualmente? Chontaduro?

  Todos los productos que hay son de alimentos, si hay congelados centro de las pulpas pero dentro de la experiencia de ellos no han comercializado congelados por los costos de transporte aereo en congelado. Los preservados si van mas facil.

  Juliana ahí no maneja fruta

- Cuanto se demoran aprox en conseguir clientes con vol. 700 USD?

  Una vez este el producto chequeado allá hace la gestion comercial juliana hace las ventas para codificar en los supermercados sin exclusividad. Es muy difícil negociar si no se esta allá, debe haber presencialismo

- ¿En qué segmentos de clientes se enfocan (hoteles, restaurantes, supermercados, foodservice, otros), etc.)?

  Mucha presencia en el Retail, cafés shops y restaurantes

- ¿Tienen camaras de frio o infraestructura para conservar pulpas congeladas? Si, tienen un outsourcing y tienen cadena de frio distribuyen carne y pollo

- ¿Cual es la demanda actual de pulpas de fruta en Dubai o en los Emiratos?

- ¿Qué frutas tienen mayor rotacion o aceptacion?

- ¿Existen competidores directos que ya estan surtiendo pulpas desde America Latina?

- ¿Que certificaciones o estandares valoran mas los compradores (Halal, HACCP, ISO, etc.)? NO

- ¿Como manejan normalmente las importaciones los supermercados, FOB, CIF o DDP?

- ¿Que volumenes manejan en promedio por pedido o por contenedor?

- ¿Que condiciones de pago suelen ofrecer o exigir (ej. supermercados): por ejemplo, carta de credito, transferencia anticipada, credito a 30/60 dias)?

30 días o 60 días estando se hace la orden de compra del cliente de allá

- ¿Cual es el tiempo promedio de rotacion del inventario de productos congelados?

- ¿Que requisitos especificos tienen para el empaque y etiquetado (por ejemplo, idioma arabe o sellos locales)?

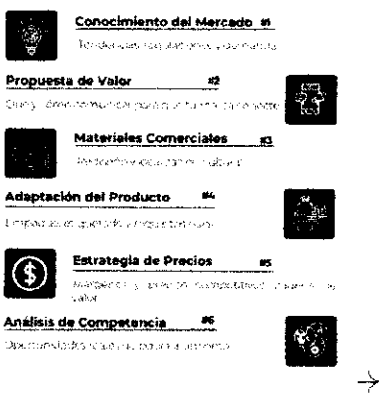
5% sobre el valor de los productos si es a través de ellos sobre valor FOB

- En que hotel seria el lanzamiento? En la manera y vuelo que lleguen a que fechas? Es que en la pieza gráfica dice que nos vemos en el aeropuerto el 23 pero creo que la mision va del 22 al 1

Refrigerada 0-4 grados pulpas

ACTIVIDADES 6

Un sistema estratégico diseñado en 7 fases



FOTOS, EVIDENCIA,

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.

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

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