INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES CUOTA No. 1

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:	Noviembre de 2025, CUOTA 1
FECHA PRESENTACIÓN:	30 de noviembre de 2025

Objeto del contrato: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ECONOMISTA Y NEGOCIADORA INTERNACIONAL, ESPECIALISTA EN FINANZAS, MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, EN LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO, COMPETITIVIDAD Y FOMENTO DEL EMPLEO EN DESARROLLO DEL PROYECTO DENOMINADO FORTALECIMIENTO DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL VALLE DEL CAUCA.

A continuación, se presenta informe de actividades que evidencian el cumplimiento de las obligaciones específicas del contrato de prestación de servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión, desarrolladas en este periodo:

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.

   - Teniendo en cuenta la estrategia de internacionalización de la subsecretaría enfocada en exportaciones, realicé una investigación específica sobre el proceso de exportación y análisis de mercado internacional para productos del sector agroindustrial del Valle del Cauca, particularmente café, aguacate Hass, plátano (verde y maduro) y pulpas de fruta.

     La investigación incluyó el estudio detallado de:

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

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

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

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

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

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.

- Participé, 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.º 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 realicé 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.

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.

  - Realicé 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, brindé 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.

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 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.

5. Realizar informes de gestión según delegación del supervisor del contrato o jefe inmediato y

realizar su cargue en el repositorio de la dependencia.

- Desarrollé 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.

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.

- Participé 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, fortalecí 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).

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.

- En calidad de delegada de la Secretaría de Desarrollo Económico del Valle del Cauca, participé 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.

- Realicé 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, brindé 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 FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1

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

Resumen Ejecutivo

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

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

Resumen Ejecutivo

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

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

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

1. Resumen Ejecutivo

1.1. Síntesis de Hallazgos Clave

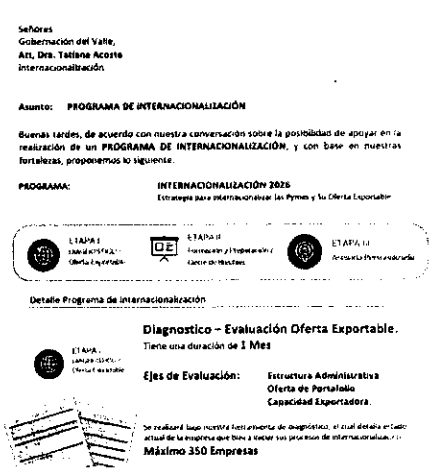
El mercado de café en Dubai presenta un ecosistema dual, donde coexisten un segmento de consumo masivo, dominado por grandes cadenas y marcas globales, y un [redacted]. El análisis indica que el mercado total de café en los Emiratos Árabes Unidos (EAU) está proyectado para alcanzar ingresos de $1.25 mil millones para 2025, con una robusta tasa de crecimiento anual del 8.4% entre 2023 y 2029. La mayor parte de este crecimiento se atribuye al consumo "fuera de casa", que representa el 95% de los ingresos, lo que subraya que el café en la región es principalmente una experiencia social.

Dentro de este panorama, [redacted]. Los precios al por menor para el café de especialidad en Dubai oscilan significativamente, con valores que van desde [redacted], lo que valida un modelo de negocio de precios premium para el café de origen colombiano. [redacted]

ACTIVIDADES 2



ACTIVIDADES 3



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

Asunto: **PROGRAMA DE INTERNACIONALIZACIÓN**

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 2026**
Estrategia para internacionalizar las Pymes y su Oferta Exportable

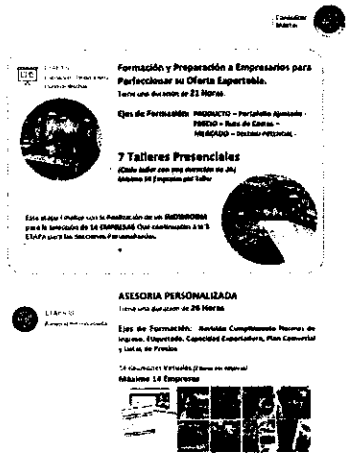
ETAPA I — ETAPA II — ETAPA III

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 **21 Horas.**

Ejes de Formación: PRODUCTO – Portafolio Ajustado · PRECIO – Ruta de Costos – MERCADO – Destino POTENCIAL –

7 Talleres Presenciales

ASESORIA PERSONALIZADA
Tiene una duración de **26 Horas**

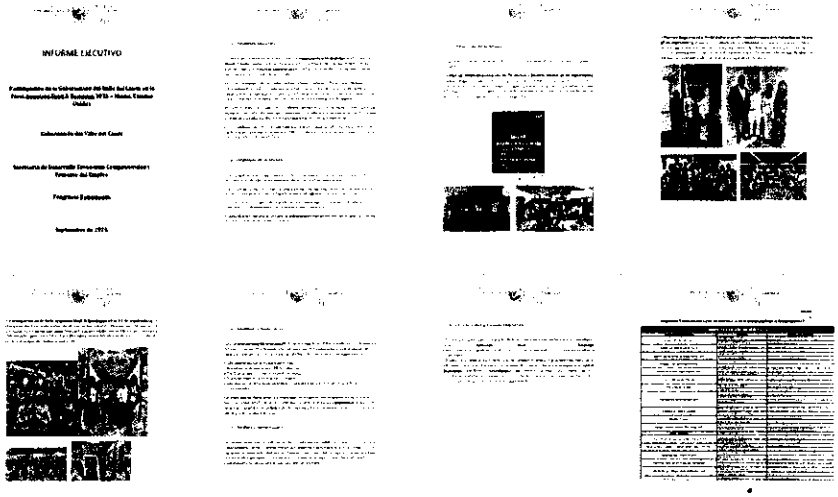
Ejes de Formación: Revisión Complementaria Planes de Negocio, Etiquetado, Capacidad Exportadora, Plan Comercial y Lista de Precios

Máximo 14 Empresas

ACTIVIDADES 4

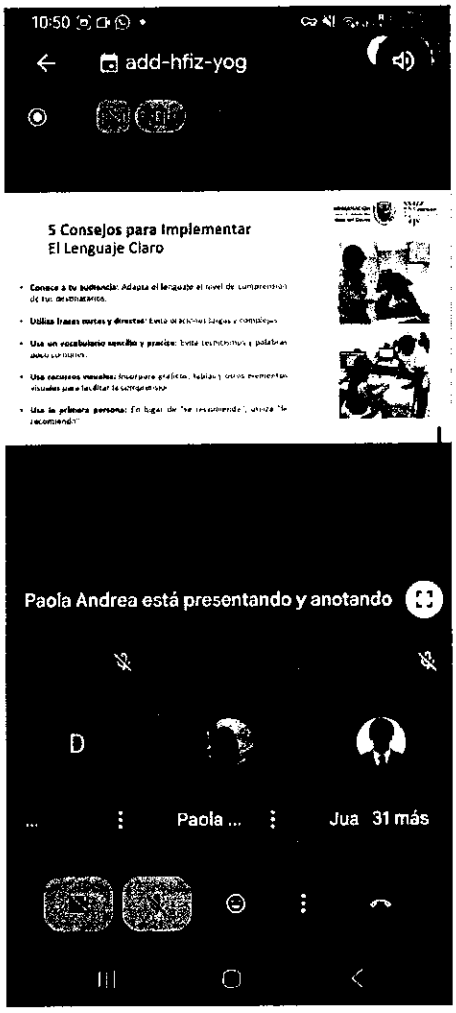


ACTIVIDADES 5



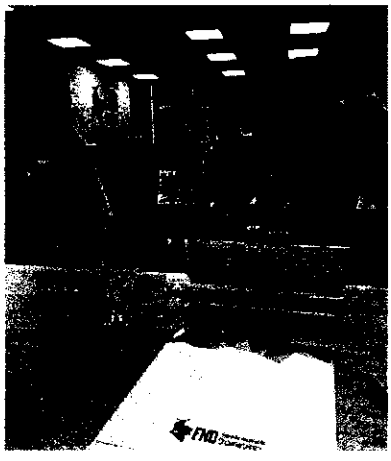
INFORME EJECUTIVO

ACTIVIDADES 6

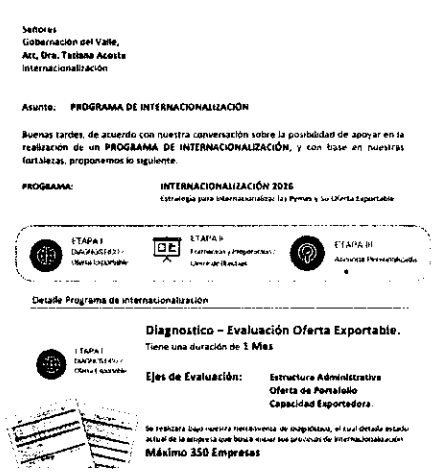


ACTIVIDADES 7





ACTIVIDADES 8



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

Asunto: PROGRAMA DE INTERNACIONALIZACIÓN

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 2026
Estrategia para Internacionalizar las Pymes y su Oferta Exportable

ETAPA I
Diagnóstico – Oferta Exportable

ETAPA II
Formación y Preparación: Cierre de Brechas

ETAPA III
Asesoría Personalizada

Detalle Programa de internacionalización

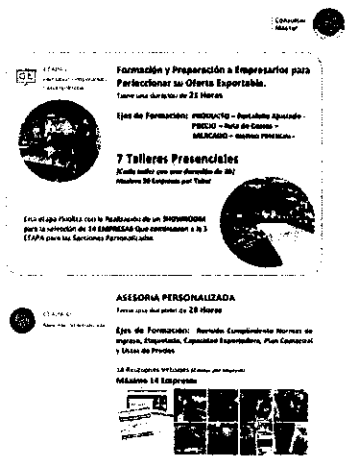
ETAPA I
Diagnóstico – Oferta Exportable

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

Ejes de Evaluación:
Estructura Administrativa
Oferta de Portafolio
Capacidad Exportadora

Se realizara bajo nuestra metodología de diagnóstico, el cual detalle estado actual de la empresa y que busca evaluar sus procesos de internacionalización

Máximo 350 Empresas



Consultor Master

ETAPA II
Formación y Preparación: Cierre de Brechas

Formación y Preparación a Empresarios para Perfeccionar su Oferta Exportable.
Tiene una duración de 21 Horas

Ejes de Formación: PRODUCTO – Portafolio Ajustado - PRECIO – Ruta de Costos – MERCADEO – Destinos Priorizados –

7 Talleres Presenciales
Cada taller con una duración de 3hr/
Máximo 30 Empresas por Taller

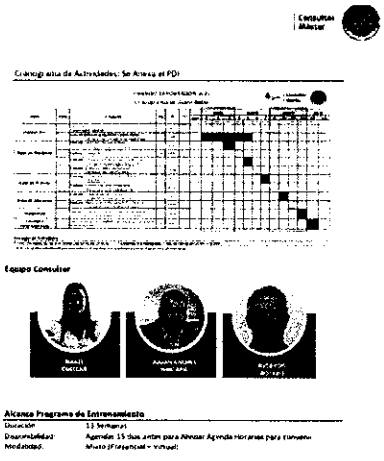
Este etapa finaliza con la Realización de un SHOWROOM para la selección de 10 EMPRESAS Que continuaran a la 3 ETAPA para las Sesiones Personalizadas

ETAPA III
Asesoría Personalizada

ASESORIA PERSONALIZADA
Tiene una duración de 20 Horas

Ejes de Formación: Revisión Cumplimiento Normas de Ingreso, Etiquetado, Capacidad Exportadora, Plan Comercial y Ubias de Prodes

10 Reuniones Virtuales (Cinco por empresa)
Máximo 10 Empresas



Consultor Master

Cronograma de Actividades: Se Anexa el PDF

Equipo Consultor

Alcance Programa de Entrenamiento

Duración	13 Semanas
Disponibilidad:	Agendar 15 días antes para Alinear Agenda Horarios para Ejecutar
Modalidad:	Mixto (Presencial – Virtual)

FOTOS, EVIDENCIA,

Presento certificaciones de afiliación a Salud, Pensión y ARL del Sistema de Seguridad Social. De otra parte, manifiesto que no estoy obligado a pagar los parafiscales de SENA, ICBF y Caja de Compensación Familiar.

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

Cordialmente,

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