INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

CUOTA 5

NOMBRE:	MIRIAN STEPHANY DEL MAR SAAVEDRA URUEÑA
CEDULA:	1143943724
CLASE DE CONTRATO:	PRESTACIÓN DE SERVICIOS - Prestación de servicios profesionales
No. DE CONTRATO:	1.310-19.13-1016-2026 del 14 de enero de 2026
VALOR DEL CONTRATO:	$36.000.000 (TREINTA Y SEIS MILLONES DE PESOS M/CTE)
DURACIÓN DEL CONTRATO:	Del 14 de enero de 2026 a 30 de Junio de 2026
PERIODO DEL INFORME:	Mayo de 2026, CUOTA 5
FECHA PRESENTACIÓN:	13 de Mayo de 2026

Objeto del contrato: PRESTACION DE SERVICIOS PROFESIONALES COMO ECONOMISTA MAGISTER EN GOBIERNO EN LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO, COMPETITIVIDAD Y FOMENTO DEL EMPLEO EN DESARROLLO DEL PROYECTO DENOMINADO FORTALECIMIENTO DE LAS UNIDADES ECONOMICAS 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. Brindar asistencia técnica a la construcción y desarrollo de los proyectos de exportaciones en el Departamento del Valle del Cauca.

Participé en una visita de asistencia técnica, junto con Corpovalle y ACOPI, a las instalaciones de la planta de Evacol en Yumbo, empresa insignia del Valle del Cauca y referente del tejido empresarial regional. Durante este espacio se conocieron sus capacidades productivas, su aporte a la generación de empleo digno y su compromiso con el crecimiento empresarial, la innovación y la internacionalización. Esta visita permitió identificar oportunidades de articulación institucional para fortalecer su proyección hacia nuevos mercados, ampliar fronteras comerciales y visibilizar el valor agregado de un producto vallecaucano con alto potencial de posicionamiento nacional e internacional.

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

Participé en reunión con ACOPI y Bancolombia en el marco de la planeación de la última fase de Valle Exporta – Rueda de Validación Comercial, con el propósito de articular aliados estratégicos que aporten valor real al proceso de preparación de las MiPymes participantes. Durante este espacio se avanzó en la coordinación de un ejercicio práctico y cercano a escenarios comerciales reales, orientado a fortalecer las capacidades de las

empresas frente a posibles procesos de internacionalización. Asimismo, se gestionó el acompañamiento de Bancolombia mediante un asesor especializado, quien apoyará a las MiPymes en la resolución de inquietudes relacionadas con moneda extranjera, pagos internacionales y aspectos financieros asociados a la realización de exportaciones.

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

Acompañé el foro "Cómo realizar negocios con India", desarrollado en las instalaciones del Centro Cultural Comfandi, espacio en el cual participaron el Embajador de India, empresarios y diferentes actores institucionales y del ecosistema empresarial. Durante la jornada se abordaron aspectos relacionados con oportunidades comerciales, reglamentaciones, características del mercado indio, condiciones para establecer relaciones de negocio y productos o servicios con mayor potencial de interés para este país. Esta participación permitió fortalecer el conocimiento sobre nuevos mercados internacionales y aportar insumos relevantes para promover una mentalidad exportadora en las empresas, MiPymes y startups del Valle del Cauca.

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

Revisé junto con la líder del equipo de exportaciones y el equipo técnico de Valle Exporta el avance y desarrollo del programa, abordando aspectos relacionados con los entregables, actividades clave, cronograma de visitas a las MiPymes participantes y ajustes metodológicos para fortalecer la última fase de la iniciativa. Durante este espacio se analizaron oportunidades de mejora y se avanzó en la reingeniería de la rueda de validación comercial, con el propósito de garantizar un ejercicio más práctico, estratégico y orientado a generar valor real para las empresas en su proceso de preparación hacia la internacionalización.

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

Realicé un informe técnico sobre la Rueda de Validación Comercial del programa Valle Exporta, en el cual analicé su objetivo, enfoque metodológico, actores participantes, herramientas de seguimiento, resultados esperados e indicadores de éxito, destacando su importancia como espacio práctico para identificar brechas, generar conexiones estratégicas y fortalecer la preparación de las MiPymes del Valle del Cauca frente a procesos de internacionalización y acceso a nuevos mercados.

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.

Compartí y difundí la convocatoria del Centro Comercial Virtual como una estrategia de visibilización, posicionamiento y fortalecimiento comercial dirigida a las MiPymes del Valle del Cauca, incluyendo empresas que participan en procesos de acompañamiento institucional como Valle Exporta y otras iniciativas de desarrollo empresarial. Esta acción permitió socializar una oportunidad orientada a ampliar la presencia digital de las

unidades productivas, facilitar su acceso a vitrinas comerciales, promover su oferta de bienes y servicios y contribuir al aprovechamiento de herramientas que fortalecen su competitividad, su proyección en nuevos mercados y su articulación con los objetivos regionales y nacionales de crecimiento empresarial, formalización, sofisticación productiva e internacionalización.

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

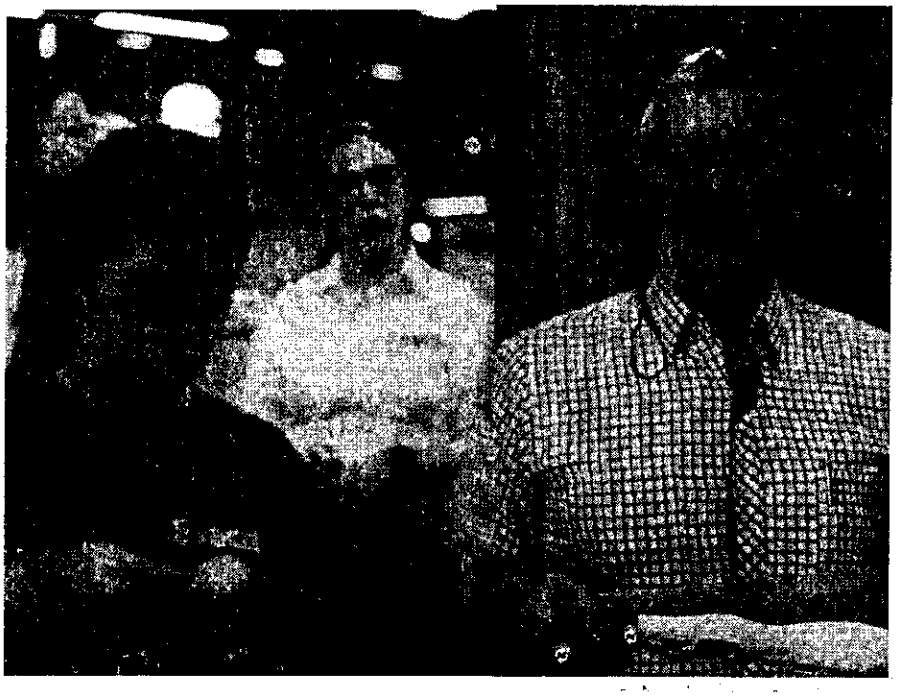
Participé en la reunión con el Fondo Nacional del Ahorro, desarrollada en el marco de la estrategia organizacional de la Gobernación del Valle del Cauca, donde se socializó su oferta institucional, beneficios y posibles mecanismos de articulación para aportar al fortalecimiento del bienestar y la gestión institucional.

8. Apoyar la difusión de los contenidos de las redes sociales oficiales de la Secretaría de Desarrollo Económico cada vez que se realice una publicación, en las plataformas Instagram, Facebook, X y YouTube, realizando por cada publicación acciones de interacción tales como dar "me gusta" y comentar y/o compartir los contenidos en sus redes sociales personales, con el fin de fortalecer el alcance y el engagement institucional.

Apoyé la estrategia de comunicación institucional mediante la difusión de contenidos oficiales de la Secretaría de Desarrollo Económico en Instagram, con el propósito de ampliar el alcance orgánico y fortalecer la visibilidad de la oferta dirigida a MiPymes y startups del Valle del Cauca. Esta gestión contribuyó a divulgar información relevante sobre programas, convocatorias y servicios de apoyo empresarial, facilitando el acceso a oportunidades de fortalecimiento, formalización y sofisticación empresarial, así como al posicionamiento digital de la estrategia en el ecosistema regional.

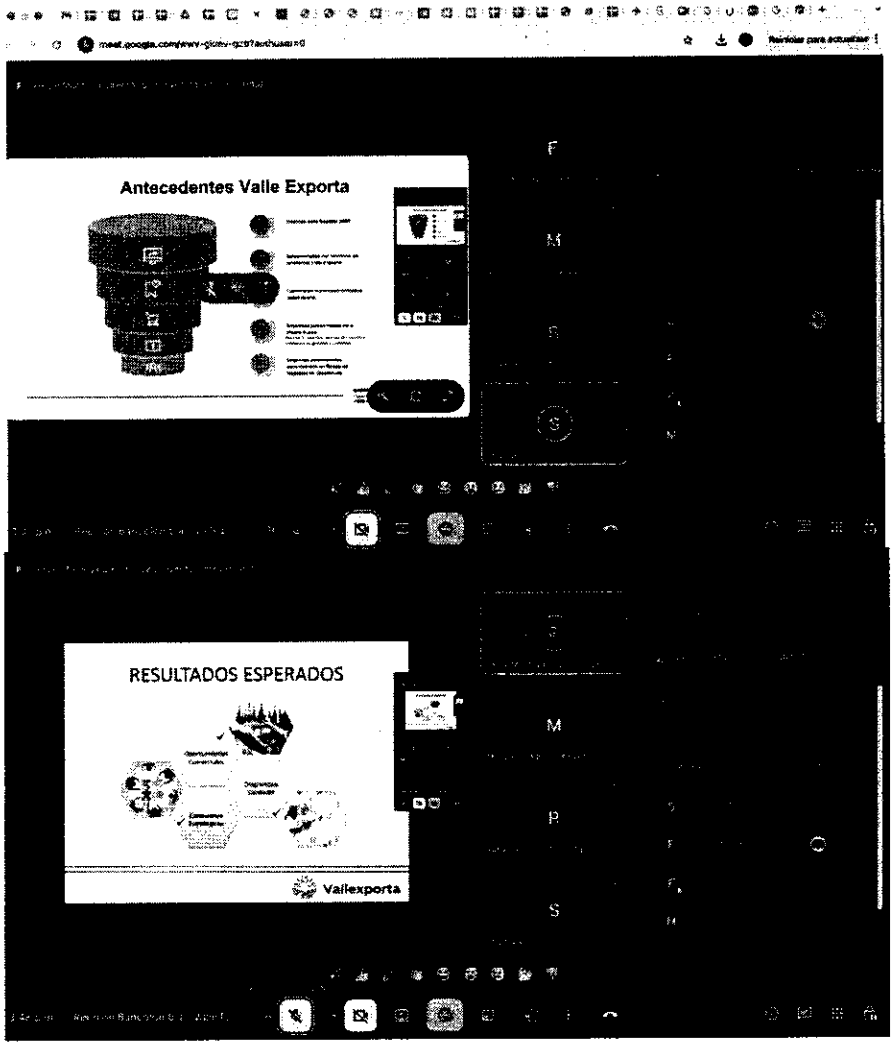
EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

DE LA ACTIVIDAD 1



INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES 2

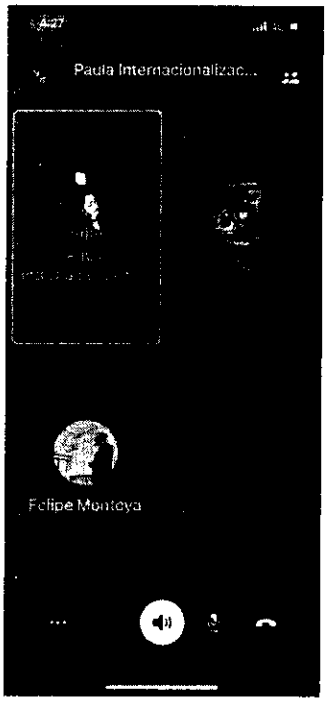


ACTIVIDADES 3



INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES 4



ACTIVIDADES 5

Informe técnico - Rueda de Validación Comercial– Programa Valle Exporta

1. Presentación general

La Rueda de Validación Comercial se proyecta como una fase estratégica del programa Valle Exporta, orientada a fortalecer las capacidades de las MiPymes participantes frente a escenarios reales de internacionalización, validación de mercado y relacionamiento comercial. De acuerdo con la propuesta metodológica, esta rueda se concibe como un espacio práctico, articulado y orientado a resultados, cuyo propósito es impulsar el crecimiento empresarial mediante la identificación de brechas, oportunidades y rutas de mejora para que las empresas puedan avanzar con mayor claridad en sus procesos de exportación.

2. Objetivo técnico de la rueda

El objetivo central de la Rueda de Validación Comercial es desarrollar un espacio de validación integral que permita identificar brechas y oportunidades comerciales, técnicas, financieras, logísticas, aduaneras y estratégicas en las MiPymes participantes del programa Valle Exporta. Este ejercicio busca que las empresas no solo reciban información general sobre exportaciones, sino que puedan confrontar su oferta, sus capacidades internas y sus condiciones comerciales frente a actores reales del ecosistema exportador.

En este sentido, la rueda funciona como un mecanismo de diagnóstico aplicado, en el cual cada empresa puede recibir observaciones concretas sobre su nivel de preparación, sus posibles barreras de entrada a mercados externos y las acciones necesarias para fortalecer su proceso de internacionalización.

3. Enfoque metodológico

La metodología propuesta se fundamenta en tres componentes principales: aprendizaje, cierre de brechas y validación 360°. Este enfoque resulta pertinente porque permite que la rueda no sea únicamente un evento de relacionamiento, sino una experiencia de asistencia técnica aplicada, en la cual las empresas reciben retroalimentación desde diferentes dimensiones del proceso exportador.

El componente de aprendizaje permite que las MiPymes comprendan de manera práctica los requisitos, actores y condiciones que intervienen en una operación exportadora. El componente de cierre de brechas facilita la identificación de debilidades empresariales en aspectos como costos, empaque, logística, trámites, pagos internacionales, normatividad, documentación, propuesta de valor y preparación comercial. Finalmente, la validación 360° permite revisar la empresa desde una mirada integral, incorporando la perspectiva de entidades financieras, actores aduaneros, compradores, entidades de promoción, aliados técnicos y organizaciones especializadas en comercio exterior.

4. Actores participantes y valor institucional

La rueda contempla la participación de entidades y aliados estratégicos como Bancolombia, Sura, DIAN, ProColombia, Bancoldex, compradores nacionales e internacionales, Analdex, Anicomex, UAN, agencias de aduana y agencias de carga. Esta composición multisector es uno de los principales valores diferenciales del ejercicio, porque permite reunir en un mismo espacio a instituciones que normalmente intervienen en distintas fases del proceso exportador.

La participación de estos actores permite que las empresas reciban orientación desde diferentes perspectivas. Por ejemplo, las entidades financieras pueden resolver inquietudes sobre pagos internacionales, moneda extranjera, financiación y manejo de riesgos; las entidades aduaneras y logísticas pueden orientar sobre trámites, documentación, transporte y requisitos operativos; las entidades de promoción comercial pueden aportar información sobre mercados, compradores y oportunidades; y los compradores nacionales e internacionales pueden validar directamente el interés, pertinencia y condiciones de la oferta empresarial.

5. Herramientas de gestión y seguimiento

La propuesta contempla el uso de tres herramientas principales: formato de evaluación, registro de observaciones y matriz de validación. Estas herramientas son fundamentales para garantizar que la rueda tenga trazabilidad, orden metodológico y capacidad de seguimiento posterior.

El formato de evaluación permite valorar el estado de cada empresa frente a criterios previamente definidos. El registro de observaciones facilita documentar las recomendaciones entregadas por los aliados participantes. La matriz de validación permite consolidar los hallazgos, clasificar las brechas identificadas y establecer posibles acciones de mejora para cada empresa. De esta manera, la rueda no se limita a una jornada de asesoría puntual, sino que deja insumos técnicos para orientar decisiones posteriores dentro del programa Valle Exporta.

6. Resultados esperados

Los principales resultados esperados de la rueda son la generación de conexiones estratégicas, la construcción de un diagnóstico validador y la identificación de oportunidades comerciales para las empresas participantes. Estos resultados son coherentes con la finalidad del programa, en la medida en que permiten pasar de la formación exportadora a un ejercicio más aplicado, donde las MiPymes pueden contrastar sus capacidades con las exigencias reales del mercado.

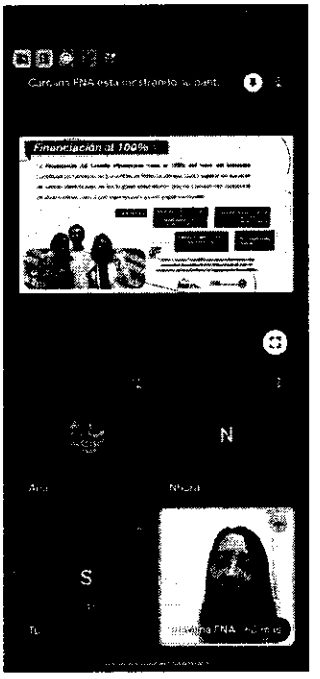
Las conexiones estratégicas permitirán acercar a las empresas a entidades, compradores y aliados que pueden facilitar su proceso de internacionalización. El diagnóstico validador permitirá reconocer el nivel de preparación de cada empresa y sus principales necesidades de fortalecimiento. Las oportunidades comerciales

INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES 6



ACTIVIDADES 7



INFORME DE AVANCES DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES 8



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,

MIRIAN STEPHANY DEL MAR SAAVEDRA URUEÑA
C.C.1143943724
Teléfono: 3183850878
Correo:teffysaavedra20@gmail.com