ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

ACTA PARCIAL	**XX**
ACTA FINAL	

En el municipio de Pereira a los 13 días del mes de diciembre 2024, en la secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad se reunieron Lubian López Grisales en Calidad de Director de Desarrollo Turístico y Natalia Castrillón Eusse Directora de Desarrollo Empresarial y Sectores Estratégicos, como Supervisores del convenio en representación del Departamento y, del otro el señor Cristian Marcel Londoño Jaramillo quien se identifica con cedula de ciudadanía número 18.615.758, actuando en nombre y representación legal de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal NIT No. 891.400.792-4, con el objeto de protocolizar a través de la presente acta la iniciación del Convenio No interno 3336 del 15 de noviembre de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR. 7017614 del 15 de noviembre de 2024, conforme a lo siguiente:

OBJETO	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL Y COMERCIAL DE LOS EMPRENDEDORES Y EMPRESARIOS DE LOS MUNICIPIOS Y LA PROMOCIÓN TURÍSTICA DEL DEPARTAMENTO
PARTE 1.	**DEPARTAMENTO DE RISARALDA**
NIT	**891480085-.7**
REPRESENTANTE LEGAL O DELEGADO	**ALVARO ARIAS VELEZ**
CEDULA	**10.000.713**
PARTE 2.	**Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal**
NIT	**891.400.792-4**
REPRESENTANTE LEGAL	**CRISTIAN MARCEL LONDOÑO JARAMILLO**
CEDULA	**18.615.758**
IMPUTACIONES	Rubro No 0309-2.3.2.02.02.008-20 0309-2.3.2.02.02.009-46 y 0309-2.3.2.02.02.008-46 Disponibilidad No 3498 del 25 de septiembre de 2024 Registro No 7063 del 16 de noviembre de 2024
PLAZO INICIAL	42 días sin exceder el 31 de diciembre del 2024
FECHA DE INICIACION	19 de noviembre de 2024
FECHA DE TERMINACION INICIAL	30 de diciembre de 2024

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

PRORROGA (S)	**NO**
SUSPENSION (S)	**NO**
REINICIACION (S)	**NO**
FECHA DE TERMINACION	30 de diciembre de 2024
VALOR INICIALCONVENIO	$ 280.000.000
APORTES	PARTE 1. $ 275.200.000 PARTE 2. $ 4.800.000
VALOR ADICION (S)	NO
VALOR TOTAL DEL CONVENIO	$ 280.000.000
ANTICIPO	NO
FORMA DE PAGO	El valor total del CONVENIO será cancelado así: La Gobernación de Risaralda transferirá los recursos mediante 2 actas: 1. El 50% a la presentación del primer informe con el 50% de la ejecución de las actividades a realizar. 2. El 50% restante a la finalización del convenio y entrega de informe final del valor del contrato con la ejecución y avance del 100% de los alcances previa presentación de informe final con los respectivos soportes financieros que hagan parte de la ejecución, previa autorización del supervisor y haber acreditado el pago seguridad social y de parafiscales
FECHA DE ELABORACIÓN:	13 de diciembre 2024

BALANCE DEL CONVENIO – APORTES DEPARTAMENTO

Valor Convenio Inicial		275.200.000
Valor Adición		0
Valor total de actas pagadas	0	
Valor presente acta (en caso de quedar cuentas pendientes)	137.600.000	
Saldo del Convenio sin ejecutar	137.600.000	
SUMAS IGUALES	275.200.000	275.200.000

VALOR TOTAL A PAGAR PRESENTE ACTA (Luego de amortizaciones): $ 137.600.000

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

PERIODO DE PAGADO (fechas): DESDE 19 de noviembre de 2024 HASTA 13 de diciembre de 2024

OBSERVACIONES:

El presente convenio se está ejecutando conforme a las condiciones, obligaciones y alcance determinado en el convenio y/o la propuesta.

La ejecución del presente convenio avanza mediante el desarrollo y realización de cada una de las actividades propuestas en el proceso, para dar cuenta de este cumplimiento se presenta un informe periódico de avance con los debidos soportes, las evidencias físicas y digitales de los diferentes documentos, gestiones y demás información que se produce y elabora como parte de la ejecución y según los alcances, así:

- COMPONENTE No°1- SABOR DE MI PUEBLO.

Apoyar a la realización del evento “sabor de mi pueblo” con la asistencia técnica especializada de manera grupal e individual beneficiando a 25 empresarios del sector restaurante y café del municipio de Santa Rosa de Cabal.

1) a. Convocatoria Pública

Se realizó una convocatoria abierta para seleccionar a los 25 empresarios del sector Restaurante y Tiendas de Café, utilizando diferentes canales de comunicación como medios tradicionales, pagina web y redes sociales de la entidad seleccionando a los empresarios que cumplieran los siguientes requisitos de participación:

- Estar matriculado en la Cámara de Comercio de SRC.
- Tener matrícula mercantil renovada al año 2024.
- Diligenciar formato de inscripción a través de Google drive.
- Tener el plato disponible durante todos los días del evento.

La convocatoria se realizó a través del siguiente formulario de Google Forms https://forms.gle/DEE45GvyjnMW31uq7

Nota: Ver Anexo1. Base de Datos Inscripción Sabor de Mi Pueblo 2024.

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

b. La convocatoria pública se realizó hasta agotar los cupos de las 25 empresas participantes del sector restaurante y café especial, dicha convocatoria fue publicada en las redes sociales de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal como se muestra a continuación:

El siguiente listado relaciona las empresas beneficiarias del componente acorde a los requisitos mínimos de participación:

- Mordiscos
- La Cabal
- El Calamar
- Burguer Shop
- Campoalegre Bailador
- Señor Yarumo
- Shish Kebak Comida Arabe
- La Cocina Hidden
- Parador Don Julio
- Veranera Cocina
- La Chingada
- Carnes y Vinos
- La Cabrera
- Kambur
- Travel Café Pizza
- Cava
- Chorinanos
- La Pola
- Cadiyo Café
- SoyCafé
- La Maloka de Baco
- Autores Café
- Don Palma Buñuelos y Café
- El Barista
- Amrita Café Libro

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

2) Asistencia Técnica Especializada

2.1 Se realiza la asistencia y acompañamiento grupal en dos sesiones, la primera sesión se realizó el día 21 de noviembre de 2024 y el día 26 de noviembre de 2024. En las cuales se abordaron conceptos clave como el SEO local, la creación y optimización de perfiles empresariales, y la implementación de estrategias para mejorar el posicionamiento en buscadores. Además, se proporcionaron herramientas prácticas para gestionar reseñas, crear publicaciones atractivas, y utilizar códigos QR como recurso promocional.

Esta formación permitió a los empresarios aumentar su visibilidad en línea y mejorar su capacidad para atraer nuevos clientes. Las sesiones abordaron temas clave como el SEO local, la creación y optimización de perfiles empresariales, y la implementación de estrategias para mejorar el posicionamiento en buscadores. Además, se proporcionaron herramientas prácticas para gestionar reseñas, crear publicaciones atractivas, y utilizar códigos QR como recurso promocional. Esta formación permitió a los empresarios aumentar su visibilidad en línea y mejorar su capacidad para atraer nuevos clientes.

Nota: Ver Anexo 2. Listados de Asistencias Técnica Grupal-Sabor de Mi Pueblo.

2.2 Se realizó una revisión integral del canal digital por medio de la asistencia técnica individual de los 25 negocios participantes, optimizando su visibilidad en plataformas clave con enfoque estratégico en Santa Rosa de Cabal, se identificó que no se configuraba los establecimientos entre en los primeros lugares de búsqueda. Por ello, se optimizó su ubicación en Google Maps y la geolocalización en el nombre comercial. Asimismo, se actualizaron las fotografías de portada del establecimiento para resaltar su propuesta de valor. Adicionalmente, se revisaron los canales digitales disponibles (Facebook e Instagram) y se brindaron recomendaciones prácticas para integrarlos con Google Business y WhatsApp Business, incluyendo instrucciones para la gestión de nombres de marca y la publicación óptima de contenido.

El acompañamiento fue en sitio y fue realizado por el profesional Diego Fernando Blandón Arias con una duración de 1 hora por cada uno de los 25 empresarios reflejado en un total de 25 horas de acompañamiento individual con un contenido temático en utilización de la plataforma de Google Business para impulsar el crecimiento de los negocios.

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

Nota: Ver Anexo 3. Listado de Asistencia Técnica Individual-Sabor de Mi Pueblo.

Nota: Ver Anexo 4. Listado de Asistencia Técnica Individual-Sabor de Mi Pueblo.

3) Taller Insta-Marketing, Tiktok, como vender más por redes sociales y posicionamiento de marca.

El día 03 de diciembre de 2024 se realiza el taller grupal para los empresarios participantes del Sabor de Mi Pueblo enfocado en el fortalecimiento de los canales comerciales digitales y herramientas para posicionar el marketing digital de sus marcas en las redes sociales como Tik Tok. El tallerista invitado fue Santiago Sanchez CEO de Converzzo.

En el taller se abordaron estrategias de marketing digital para aumentar la visibilidad y el impacto en redes sociales mediante el uso de algoritmos, la generación de contenido creativo, y tácticas de conversión efectivas. Se destaca la importancia de crear una "ruta del cliente", donde extraños se convierten en seguidores, fans, clientes y, eventualmente, en promotores del producto o servicio. La estrategia de contenido se divide en venta directa, venta indirecta y posicionamiento, utilizando formatos como reels, carruseles, eventos, testimonios y storytelling.

Nota: Ver Anexo 5. Listado de Asistencia Insta-Marketing.

Todas las sesiones incluyeron auditorio, ayudas audiovisuales y refrigerios para los asistentes a los talleres del componente:

- COMPONENTE No°2- Kilómetro Cero

1) Convocatoria Pública

La convocatoria para el programa Kilómetro 0 se desarrolló a través de un proceso estratégico y multifacético que permitió impactar a 40 proveedores y 20 restaurantes en Risaralda. A continuación, se detallan las acciones realizadas para garantizar una participación representativa y comprometida:

- Convocatoria de proveedores:

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

a. Difusión en redes sociales: a través de las redes sociales de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal, se publicó un video (reel) promocional para invitar a todos los posibles proveedores del sector gastronómico a participar del programa. Estas publicaciones incluían enlace directo al formulario de inscripción. https://www.facebook.com/share/r/1zeLkAy94Xnu1ty8/

b. Llamadas directas: se realizaron llamadas telefónicas a cada uno de los posibles proveedores, previamente identificados y seleccionados en bases de datos disponibles para la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal. Durante estas llamadas, se explicó el propósito del programa y los beneficios de participar. Además, se envió el link directo al formulario de inscripción.

c. Apoyo de Aliados Estratégicos: se involucraron asociaciones locales, gremios y líderes comunitarios para extender la invitación y link de inscripción a sus redes de contactos, asegurando así la participación de proveedores de diferentes municipios (Pereira, Dosquebradas y Santa Rosa de Cabal).

d. Creación de formularios de Inscripción: se diseñó el formulario de Google para facilitar el registro de proveedores interesados en participar del programa. Este formulario se distribuyó a través de redes sociales y WhatsApp, garantizando un alcance amplio y accesible. https://forms.gle/QCXTcrK8MkVZSWcr5

Nota: Ver Anexo 6. Base de Datos Inscritos Proveedores Kilómetro Cero.

El programa Kilómetro 0 alcanzó un amplio nivel de convocatoria gracias a las estrategias efectivas de difusión. Este éxito se reflejó en la inscripción de 73 proveedores de diferentes municipios de Risaralda, un número que superó expectativas iniciales y evidenció el interés y compromiso de los emprendedores locales con esta iniciativa.

Sin embargo, debido a la capacidad logística del programa y al diseño metodológico, se estableció un límite de 40 proveedores seleccionados. Este número fue cuidadosamente determinado para garantizar que cada participante pudiera recibir el acompañamiento, las capacitaciones y las herramientas necesarias para aprovechar al máximo el programa.

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

La selección se realizó considerando criterios como la relevancia de los productos o servicios ofrecidos, el potencial de conexión con restaurantes participantes, y el impacto que la participación en Kilómetro 0 podría generar en su crecimiento. Este enfoque permitió priorizar aquellos proveedores que cumplían mejor con los objetivos del programa, asegurando que el impacto fuera significativo y alineado con el propósito de fortalecer la economía local y fomentar la sostenibilidad.

En resumen, aunque el interés fue mucho mayor, la selección de 40 proveedores respondió a la necesidad de ofrecer una experiencia de calidad, acorde con los recursos y el alcance del programa, manteniendo siempre el compromiso con el desarrollo económico y social de Risaralda.

Los 40 proveedores seleccionados para Kilómetro 0, fueron los siguientes:

NOMBRE PROVEEDOR	EMPRESA
Alejandra Castañeda López	Nelo Panadería
Alejandra Galarza Alzate	NOANTAL S.A.S
Alejandro Dávila	Zoco Distribuciones
Carlos Ruiz Kaez	Senseico S.A.S
Claudia Patricia Franco	Delicias Ancestrales
Daniel Alejandro Londoño	Corteza Panadería Artesanal
David Felipe Gamboa	Distribuidora Don Felipe
Eliana García Henao	Frutiló
Fabián Candamil	Uru Creativos
Francisco José Campo Osorio	Quesera la Selecta
Gloria Liceth Restrepo Mejía	Ammucid
Gustavo Ramírez Cardona	PROCAMCOL

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

Héctor Julio Pabón Castaño	ASOPLAD – Don Patacón
Jackson López	Vintage Coffee
James William Montes Morales	Café en brujo de los montes y sus productos
John Alexis Valverde	Vinos Valverde
John Rincón Mora	La Casa del Chile
Juliana Castaño Rojas	Tortas Juli Castaño
Laura Franco Mejía	D'lala Candies
Laura Ospina	Ospina Soluciones Legales Empresariales
Lina María Zapata Cañas	Alianza Empresarial
Luceli Albarán Marín	Santo Chorizo Gastro Bar
Luz Adriana García Florez	Agrolimpias
Luz de Fátima Piedrahita Orrego	Café Jnici
Manuel Fernando Patiño Palacio	El mundo de las carnes gourmet
Marco Franco	Arepas la Gustosita
María Fernanda Machado	Granja el Mirador
Maribel Ríos	Procesadora de Cárnicos la Cabal
Martín Augusto Muñoz Arboleda	Delinegritas Empanadas y Tacos Gourmet
Melani Arrieta Olivares	LA POBLANITA
Michael Ramírez	Aliment Certify
Nicholas Puccio	Queso Colombia Factory

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

Nicole Sánchez	Agua de la Peña
Oscar Guevara	Onyx Soft
Santiago García	Café Don Julio
Susana Castaño Rojas	Gelato
Tatiana Cañón	Distribuidora la Sirena
Uriel Tabares	TABARESCO FOODSERVICE
Vanesa Cardona Londoño	Quesos y lonchitas Santa Rosa
Vanessa Gutiérrez Velásquez	Café la Clarisa

- Convocatoria de restaurantes:

a. Identificación de Restaurantes Clave: se elaboró un listado de restaurantes destacados de Santa Rosa de Cabal, con énfasis en aquellos interesados en fortalecer sus cadenas de abastecimiento mediante productos frescos, locales y sostenibles.

b. Llamadas personalizadas: los restaurantes fueron contactados directamente para explicarles los objetivos de Kilómetro 0 y los beneficios de participar como compradores. Durante estas conversaciones, se destacó la posibilidad de conectar con proveedores locales y promover la economía circular.

c. Correo Electrónico y WhatsApp: se enviaron mensajes formales y amigables a los restaurantes identificados, con información detallada sobre el programa, los beneficios y un enlace directo al formulario de inscripción.

d. Convocatoria en Redes Sociales: al igual que con los proveedores, las redes oficiales difundieron invitaciones específicas para los restaurantes, resaltando la oportunidad de acceder a una red de proveedores locales de calidad. https://www.facebook.com/share/r/rV5KiGLEpJK6jgXE/

Los restaurantes participantes en calidad de compradores para el evento son los siguientes:

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

RESTAURANTE	NOMBRE
Campo Alegre Bailador	Jorge Martínez
La Cabrera	Julián Cardona
Carnes y Vinos	Lina María Montoya Ossa
Don Julio	Lina Duque
Chorinano	Estefanía Restrepo
Postrera Campestre	Sandra Jaramillo
Burger Shop	Felipe Montoya
El Sarape	José Luis
Mamatina	Carolina Zapata
Dark Burger	Luis Miguel Mejía
Finca del Café	Lina Escobar
Hacienda Santa Clara	Isabela Alzáte
Comfamiliar SRC	Viviana Rincón Muñoz
Señor Yarumo	Isabel
Chorisant	Ricardo
Cabaña la Herradura	Edwin Colorado
La Pastelería	Felipe Chica Holguin
Termales de Santa Rosa	Jannet Orrego

2) Asistencia Técnica

2.1 Desarrollo de Una Mentalidad Innovadora:

En la primera capacitación realizada el día 20 de noviembre de 2024 de 7:00 a.m a 12:00 m, los participantes fortalecieron sus conocimientos sobre la importancia de la innovación como

motor de crecimiento y competitividad. Aprendieron a identificar los diferentes tipos de innovación (productos, procesos y modelos de negocio) y a desarrollar una mentalidad innovadora, fomentando la generación de ideas originales y la resolución creativa de problemas. Además, se introdujeron metodologías prácticas como Design Thinking y Consumer Trend Canvas, brindándoles herramientas para aplicar la innovación de forma efectiva en sus proyectos o empresas.

La segunda capacitación se realizó el día 20 de noviembre de 2024 de 2:00 a 5:00 p.m. Se impulsó el desarrollo de una mentalidad crítica y creativa, permitiendo a los participantes cuestionar lo establecido, identificar oportunidades y generar soluciones originales. Además, se fortalecieron sus habilidades para asumir riesgos calculados y adaptarse al cambio, elementos clave para la innovación y el crecimiento continuo. Por último, se promovió una cultura de colaboración y aprendizaje mediante el trabajo en equipo, el intercambio de ideas y la retroalimentación, factores esenciales para la construcción de soluciones sostenibles e innovadoras.

La tercera sesión se realizó el día 21 de noviembre de 8:00 a.m a 12:00 m. Los participantes aprendieron a reconocer oportunidades en su entorno, identificando tendencias, necesidades no satisfechas y problemas con potencial de innovación. También se les preparó para evaluar los desafíos del proceso innovador, abordando barreras como la resistencia al cambio y la incertidumbre, junto con estrategias para superarlas. La cuarta sesión se realizó el día 22 de noviembre de 2024 de 8:00 a.m a 12:00 m, los proveedores aprendieron a diseñar proyectos innovadores, desde la identificación de necesidades hasta la planificación de acciones concretas. Se fortalecieron sus habilidades en el uso de metodologías como Design Thinking, Lean Startup y Canvas de Modelo de Negocio, aplicándolas para crear proyectos viables y adaptados a su entorno. Además, se les capacitó para evaluar la viabilidad e impacto de sus proyectos, considerando recursos, riesgos y el potencial de sostenibilidad a largo plazo.

La cuarta sesión se realizó el día 22 de noviembre de 2024 de 8:00 a.m a 12:00 m, los proveedores aprendieron a diseñar proyectos innovadores, desde la identificación de necesidades hasta la planificación de acciones concretas. Se fortalecieron sus habilidades en el uso de metodologías como Design Thinking, Lean Startup y Canvas de Modelo de Negocio, aplicándolas para crear proyectos viables y adaptados a su entorno. Además, se les capacitó para evaluar la viabilidad e impacto de sus proyectos, considerando recursos, riesgos y el potencial de sostenibilidad a largo plazo.

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

2.2 Formulación y Gestión de Proyectos de Innovación:

En la misma sesión realizada el día 22 de noviembre de 2024, se da inicio al proceso de planteamiento y gestión de proyectos de innovación.

La quinta sesión se realizó el día 22 de noviembre de 2024 de 2:00 p.m a 5:00 p.m, en la cual Los participantes fortalecieron su capacidad para identificar necesidades no atendidas en el mercado o la comunidad, utilizando herramientas como mapas de empatía y análisis FODA para detectar oportunidades de innovación. También se promovió la creatividad colaborativa, desarrollando habilidades de trabajo en equipo para co-crear soluciones innovadoras a problemas complejos. Finalmente, se capacitó a los asistentes en la definición de indicadores de éxito (KPIs) y la creación de mecanismos de seguimiento, permitiéndoles medir el progreso e impacto de sus proyectos de forma efectiva.

La sexta sesión se realizó el día 23 de noviembre de 2024 de 8:00 a.m a 12:00 m. adquiriendo habilidades para planificar y gestionar recursos de forma eficiente, asegurando el uso adecuado de recursos financieros, humanos y materiales en sus proyectos de innovación.

La séptima sesión se realizó el día 25 de noviembre de 2024 de 7:00 a.m a 12:00. Los participantes desarrollaron habilidades de comunicación efectiva para presentar sus proyectos de forma clara, persuasiva y adaptada a su audiencia. Aprendieron a utilizar herramientas visuales y digitales como PowerPoint, Canva y Prezi, creando presentaciones atractivas y profesionales que reforzaron su mensaje. Además, se les capacitó en la gestión de objeciones y preguntas, preparándolos para responder de forma constructiva y con confianza, manteniendo el control durante sus presentaciones.

2.3 Taller Preparatorio Pitch:

La octava sesión se realizó el día 25 de noviembre de 2024 de 2:00 p.m a 6:00 p.m, los emprendedores aprendieron a diseñar un pitch claro y persuasivo, estructurado en componentes clave como problema, solución, propuesta de valor, mercado objetivo, modelo de negocio y llamado a la acción. Se les capacitó en el uso de la narrativa emocional, permitiéndoles conectar con su audiencia de forma memorable e impactante. Además, fortalecieron sus habilidades de comunicación verbal y no verbal, mejorando su tono de voz,

lenguaje corporal y confianza al hablar, con el objetivo de lograr presentaciones más auténticas y efectivas.

La novena sesión se realizó el día 26 de noviembre de 2024 de 2:00 a 6:00 p.m. Los emprendedores y/o empresarios aprendieron a diseñar un pitch claro y persuasivo, estructurado en componentes clave como problema, solución, propuesta de valor, mercado objetivo, modelo de negocio y llamado a la acción. Se les capacitó en el uso de la narrativa emocional, permitiéndoles conectar con su audiencia de forma memorable e impactante.

Nota: Ver Anexo 7. Listados de Asistencia- Kilómetro Cero.

Todas las sesiones incluyeron auditorio, ayudas audiovisuales y refrigerios para los asistentes a los talleres del componente:

3) Realización del Evento Kilómetro Cero y Conexión de Talentos

El evento Kilómetro 0, realizado el pasado 28 de noviembre de 8:00 AM a 2:00 PM en el Parador Don Julio en Santa Rosa de Cabal, fue un espacio cuidadosamente planificado para conectar a los 40 proveedores seleccionados con los 20 restaurantes participantes. El Parador Don Julio se encargó de organizar y adecuar el auditorio y las estaciones de café garantizando que las condiciones fueran óptimas para el desarrollo del evento. El equipo de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal entregó todos los apoyos y material impreso para el desarrollo óptimo del evento. Las mesas con sus respectivas sillas se dispusieron en forma de U, permitiendo una interacción cercana entre los proveedores y los representantes de los restaurantes.

Cada proveedor tuvo la oportunidad de presentar su propuesta y negocio en un tiempo estimado de 5 minutos, seguidos de un breve espacio para preguntas por parte de los compradores/restaurantes; además, muchos de los proveedores compartieron muestras de sus productos. Para complementar estas intervenciones, la Cámara de Comercio preparó una presentación visual de apoyo, que incluía información y/o imágenes que cada proveedor había proporcionado previo al evento. La primera intervención estuvo a cargo de María Fernanda Machado de Granja El Mirador con sus flores y brotes comestibles, marcando el inicio de una jornada dinámica y productiva.

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

Se muestran todos los proveedores participantes en el orden en que fueron citados para hacer su intervención:

A continuación, se demuestra la agenda compartida con los proveedores y su hora de cita:

COMPONENTE No°3

FORTALECIMIENTO Y GESTIÓN COMERCIAL PARA 15 PRODUCTORES DE EMBUTIDOS CÁRNICOS DE SANTA ROSA DE CABAL

Fortalecer las capacidades comerciales y de mercadeo de los 15 productores de chorizo Santarrosano, mejorando su posicionamiento de marca, sus habilidades de venta y su incursión en nuevos mercados regionales, a través de un acompañamiento especializado y personalizado.

Actividad en proceso de ejecución, se entrega resultado en el informe final.

COMPONENTE No°4

Apoyar a la realización de una misión exploratoria nacional con 15 empresarios, 1 profesional en guianza turística y 2 acompañantes institucionales del municipio como gestión estratégica y comercial para el clúster de turismo alternativo y de bienestar de Santa Rosa de Cabal.

1) Convocatoria Pública

Se realiza la convocatoria pública por medio de la red del Clúster de Turismo Alternativo y de Bienestar de Santa Rosa de Cabal. Por lo que se pública el siguiente formulario en el cuál se seleccionaron 15 empresarios beneficiarios participantes.

El formulario de inscripción fue realizado a través del siguiente link https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfYYmEIhWiZDy3Do4aBZta5gPqCgkF4LzqwObioPTSTe09JiQ/viewform

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

Nota: Ver Anexo 8. Base de Datos Inscritos en el Clúster de Turismo Alternativo y de Bienestar de Santa Rosa de Cabal.

2) Preparación para Asistir a Una Misión Exploratoria

Las mentorías previas a la misión de aprendizaje, con una duración de 3 horas cada una proporcionaron a los empresarios conocimientos aplicables para desarrollar productos turísticos innovadores, establecer alianzas estratégicas y adoptar modelos sostenibles.

Estas herramientas posicionan al Clúster de Turismo Alternativo y de Bienestar de Santa Rosa de Cabal en un camino sólido hacia la competitividad y el éxito en mercados nacionales e internacionales.

Sesión 1: Encadenamiento productivo
Fecha: 19/11/2024
Objetivo: Explorar estrategias para fortalecer la colaboración entre actores turísticos y optimizar la distribución de productos.
Contenido:

Importancia del encadenamiento productivo:
- Maximización de recursos mediante la colaboración.
- Generación de oportunidades económicas sostenibles.

Plan de promoción internacional:
- Pasos para diseñar estrategias de comercialización para mercados extranjeros.
- Uso de marketing digital y ferias turísticas.

Colaboración con agencias B2B:
- Ventajas de trabajar con distribuidores internacionales.
- Incentivos y apoyo mutuo para mejorar la oferta turística

Sesión 2: Misión de aprendizaje y reflexión sobre del deber ser del clúster de turismo
Fecha: 27/11/2024
Objetivo: Preparar a los empresarios para aprovechar la misión como una herramienta práctica para cerrar brechas de conocimiento.

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

Contenido:

Concepto y beneficios de las misiones de aprendizaje:

- Exposición directa a modelos exitosos en destinos destacados.
- Incorporación de buenas prácticas en sostenibilidad y gestión operativa.

Planificación y evaluación:

- Cómo estructurar un itinerario efectivo.
- Métodos para medir el impacto de las misiones en la gestión empresarial.

Enfoque práctico:

- Guíanza y manejo de itinerarios.
- Análisis de servicios turísticos para replicar prácticas exitosas

Sesión 3: Empaquetamiento turístico
Fecha: 28/11/2024
Objetivo: Enseñar a los empresarios a diseñar paquetes turísticos competitivos y atractivos.
Contenido:

Diseño de paquetes turísticos:

- Componentes clave: transporte, alojamiento, alimentación y actividades.
- Creación de productos turísticos únicos, diferenciados e integrados.

Roles y beneficios:

- Identificación de los actores en la cadena de valor y sus responsabilidades.
- Ventajas del empaquetamiento para aumentar el valor percibido.

Talleres prácticos:

- Identificación de atractivos y actividades.
- Costeo y fijación de precios competitivos

Sesión 4: Estrategias de comercialización en turismo alternativo
Fecha: 02/12/2024
Objetivo: Introducir a los empresarios en estrategias de comercialización para posicionar sus productos turísticos en canales B2B y B2C.
Contenido:

Concepto de turismo receptivo:

- Importancia del turismo como exportación para generar ingresos.
- Identificación de tipos de viajeros y sus preferencias (FIT, GIT, SIT, etc.).

Cadenas de comercialización:

- Proveedores, mayoristas y minoristas en turismo.
- Roles de las OTAs y agencias tradicionales.

Marketing y posicionamiento:

- Uso de SEO, SEM y redes sociales.
- Diseño de catálogos digitales interactivos como herramientas de promoción.

Integración de pagos electrónicos:

- Herramientas modernas para facilitar transacciones seguras y ágiles

Nota: Ver Anexo 9. Listado de Asistencia Clúster de Turismo Alternativo y de Bienestar de Santa Rosa de Cabal.

3) Misión Exploratoria

Diciembre 3

- 4:00 AM – Encuentro aeropuerto internacional Matecaña de Pereira.
- 6:00 AM – Vuelo de salida: Inicio puntual para maximizar el tiempo disponible.
- 7:00 AM – Llegada aeropuerto José María Córdoba de Rionegro:
- 8:00 AM - Llegada a Medellín e instalación en hotel: Preparación para la agenda de actividades.
- 11:30 PM – Reunión grupal. Salida a comuna 13 y almuerzo: Integración y discusión inicial sobre expectativas de la misión.
- 2:00 PM - Visita a la Comuna 13: Los empresarios experimentaron un modelo exitoso de turismo cultural comunitario, destacando la resiliencia y el uso del arte urbano como motor turístico.
- 5:30 PM - Traslado a Parques del Río: Observación de los alumbrados, un ejemplo de cómo los eventos urbanos contribuyen a la dinamización del turismo.
- 8:30 PM - Cena: Reflexión grupal sobre los aprendizajes del día.
- 10:00 PM - Regreso al hotel: Cierre de actividades.

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

Diciembre 4

- 6:30 AM - Desayuno en hotel: Inicio del segundo día con un enfoque en gestión comercial.
- 7:00 AM – Check out y reunion grupal
- 8 :00 AM - Reunión en la Cámara de Comercio de Medellín: Presentación de casos de éxito y estrategias para encadenamiento productivo asociados al modelo clúster.
- 12:00 PM - Salida hacia Parque Arví: Almuerzo en finca donde se vivió la experiencia de silleteros.
- 4:00 PM - Recorrido en el Parque Arví: Ejemplo de turismo sostenible y manejo de atractivos naturales. Observación de infraestructura y equipamiento.
- 5:00 PM – Salida hacia el aeropuerto José María Córdoba:
- 6:30 PM – Reunión de cierre en el aeropuerto: Reflexión sobre la misión durante el trayecto. Compromisos de apropiación del clúster e implementación de conocimientos en la operación de las empresas.
- 11:00 PM - Llegada a Pereira: Fin de actividades.

- Conclusiones del Componente 1: Sabor de mi Pueblo 2024

El Componente 1, Sabor de Mi Pueblo 2024, logró fortalecer las capacidades de 25 empresarios del sector restaurante y café de Santa Rosa de Cabal mediante un programa integral de asistencia técnica y capacitación. Este proceso incluyó una convocatoria abierta que garantizó la participación de empresas con perfiles adecuados y cumplimiento de requisitos específicos. A través de sesiones grupales e individuales, se abordaron aspectos clave como la optimización del posicionamiento en buscadores, la gestión de reseñas, la integración de herramientas digitales y la creación de estrategias efectivas de marketing digital.

Además, los participantes adquirieron habilidades para mejorar su presencia en línea mediante el uso de plataformas como Google Business, redes sociales y códigos QR. Complementando estas acciones, se realizó un taller especializado en marketing digital, centrado en el uso de algoritmos y contenido creativo para aumentar el alcance y la fidelización de clientes. Las actividades no solo potenciaron la visibilidad de los negocios, sino

- Conclusiones del Componente 1: Sabor de mi Pueblo 2024

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

El Componente 1, Sabor de Mi Pueblo 2024, logró fortalecer las capacidades de 25 empresarios del sector restaurante y café de Santa Rosa de Cabal mediante un programa integral de asistencia técnica y capacitación. Este proceso incluyó una convocatoria abierta que garantizó la participación de empresas con perfiles adecuados y cumplimiento de requisitos específicos. A través de sesiones grupales e individuales, se abordaron aspectos clave como la optimización del posicionamiento en buscadores, la gestión de reseñas, la integración de herramientas digitales y la creación de estrategias efectivas de marketing digital.

Además, los participantes adquirieron habilidades para mejorar su presencia en línea mediante el uso de plataformas como Google Business, redes sociales y códigos QR. Complementando estas acciones, se realizó un taller especializado en marketing digital, centrado en el uso de algoritmos y contenido creativo para aumentar el alcance y la fidelización de clientes. Las actividades no solo potenciaron la visibilidad de los negocios, sino que también promovieron el trabajo colaborativo, estableciendo bases sólidas para la sostenibilidad y el crecimiento del sector gastronómico en el municipio.

- Conclusiones del Componente 2: Kilómetro Cero

El programa Kilómetro 0 representó un esfuerzo conjunto entre la Gobernación de Risaralda y la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal para fortalecer las cadenas de valor del sector gastronómico en la región, fomentando el consumo responsable y sostenible de productos locales. Desde la convocatoria inicial, realizada a través de formularios de inscripción, llamadas telefónicas y campañas digitales dirigidas tanto a proveedores como a restaurantes, logramos reunir a 73 emprendedores inscritos, de los cuales se seleccionaron 40 para participar en el programa, además de 20 restaurantes interesados en abastecerse localmente.

El proceso incluyó nueve jornadas de capacitación para los proveedores, donde se abordaron temas clave como innovación, gestión empresarial, identificación de oportunidades de mercado y creación de pitches efectivos. Estas sesiones no solo brindaron conocimientos teóricos, sino también herramientas prácticas para fortalecer los negocios y prepararlos para establecer alianzas estratégicas con potenciales compradores. Cada capacitación contó con recursos audiovisuales, refrigerios adecuados y espacios óptimos para el aprendizaje.

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

El evento de cierre, realizado el 28 de noviembre en el Parador Don Julio, fue un espacio diseñado para maximizar el impacto del programa. Los restaurantes, ubicados en un formato de U, recibieron presentaciones estructuradas de cada proveedor, apoyadas con material audiovisual elaborado en conjunto con el equipo de la Cámara. Además, se entregaron carpetas con información detallada de los 40 proveedores, junto con souvenirs personalizados como tulas, lapiceros y sombrillas con el logo de Kilómetro 0, resaltando la identidad y el propósito del programa.

En paralelo, se habilitó un área de relacionamiento para los proveedores, donde pudieron interactuar entre ellos, intercambiar ideas, esperar su turno de presentación, fomentando el trabajo colaborativo, e incluso se dieron espacios de negocios e intercambio de información para futuros procesos. La logística del evento también incluyó la organización de refrigerios y almuerzos para todos los asistentes, destacando la hospitalidad y profesionalismo que caracterizó al programa.

- Conclusiones del Componente 5: Misión Exploratoria Nacional

El componente 3 permitió a quince empresarios del Clúster de Turismo Alternativo y de Bienestar de Santa Rosa de Cabal participar en una misión exploratoria nacional, orientada al fortalecimiento de sus capacidades comerciales y estratégicas. Previo a la misión, se desarrollaron cuatro sesiones de formación enfocadas en encadenamiento productivo, diseño de paquetes turísticos, estrategias de comercialización y planificación operativa, brindando herramientas prácticas para impulsar la competitividad y sostenibilidad de sus negocios.

Durante la misión, los empresarios visitaron Medellín y participaron en actividades como la observación de modelos exitosos de turismo cultural y sostenible, incluyendo la Comuna 13 y el Parque Arví. También se realizaron encuentros con la Cámara de Comercio de Medellín, donde se exploraron estrategias de encadenamiento productivo y casos de éxito en gestión clúster. Esta experiencia les permitió identificar buenas prácticas, establecer contactos estratégicos y adoptar conocimientos aplicables en la operación de sus empresas, contribuyendo al fortalecimiento del clúster y a la proyección de Santa Rosa de Cabal como un destino turístico alternativo y competitivo a nivel nacional.

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

- Anexo1. Base de Datos Inscripción Sabor de Mi Pueblo 2024.
- Anexo 2. Listados de Asistencias Técnica Grupal-Sabor de Mi Pueblo.
- Anexo 3. Listado de Asistencia Técnica Individual-Sabor de Mi Pueblo.
- Anexo 4. Listado de Asistencia Técnica Individual-Sabor de Mi Pueblo.
- Anexo 5. Listado de Asistencia Insta-Marketing.
- Anexo 6. Base de Datos Inscritos Proveedores Kilómetro Cero.
- Anexo 7. Listados de Asistencia- Kilómetro Cero.
- Anexo 8. Base de Datos Inscritos en el Clúster de Turismo Alternativo y de Bienestar de Santa Rosa de Cabal.
- Anexo 9. Listado de Asistencia Clúster de Turismo Alternativo y de Bienestar de Santa Rosa de Cabal.
- Anexo 10. Rut y Carta de Intención de los 15 participantes- Clúster de Turismo Alternativo y de Bienestar de Santa Rosa de Cabal.

COMPONENTE 5:

DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA PROMOCIONAL PARA EL DEPARTAMENTO DE RISARALDA CON INFORMACIÓN FÍSICA Y DIGITAL DE LOS 14 MUNICIPIOS.

Actividad en proceso de ejecución, se entrega resultado en el informe final.

NOTA:

1. El representante legal, el señor Cristian Marcel Londoño Jaramillo quien se identifica con cedula de ciudadanía número 18.615.758, actuando en nombre y representación legal de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal NIT No. 891.400.792-4, en razón del Convenio No interno 3336 del 15 de noviembre de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR. 7017614 del 15 de noviembre de 2024, declara que no existe reclamación alguna por resolver y por lo tanto no hay observaciones para formular, en lo correspondiente al informe uno, con el 50% de ejecución.

2. El representante legal igualmente bajo la gravedad de juramento, que los certificados allegados durante la ejecución del convenio respecto a las obligaciones de pago de seguridad social integral (salud y pensión y/o ARP) y/o parafiscales fueron liquidados y pagados conforme a las normas vigentes. Se anexan las certificaciones respectivas-.

3. EL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, declara a paz y salvo a la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal NIT No. 891.400.792-4, en razón del Convenio No interno 3336 del 15 de

ACTA PARCIAL 1 CONVENIO No Interno 3336 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.7017614 DE FECHA 15 de noviembre de 2024

noviembre de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR. 7017614 del 15 de noviembre de 2024 sin perjuicio que el transcurso del tiempo se hagan las exigencias de calidad, estabilidad, y de más obligaciones exigidas al contratista.

Firmar_____

Nombre **LUBIAN LOPEZ GRISALES**
Supervisor

Firma_____

Nombre **CRISTIAN MARCEL LONDOÑO JARAMILLO**
Representante Legal
Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal
Contratista

Firma_____
Nombre **NATALIA CASTRILLON E.**
Supervisor