Informe Ejecutivo		
1. Datos Generales		
Fecha	**No. Convenio**	**No. Informe**
12/12/2024	3336 de 2024	Informe No°1 de 2
Fecha de Inicio	**Fecha de Terminación**	**Valor del Convenio**
19/11/2024	31/12/2024	DOSCIENTOS OCHENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($280.000.000)
Aporte de las Partes		
Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal	Aporte en efectivo la suma de CUATRO MILLONES OCHOSIENTOS MIL PESOS M/CTE ($4.800.000)	
Gobernación de Risaralda	Aporte en efectivo la suma de DOSCIENTOS SETENTA Y CINCO MILLONES DOCIENTOS MIL PESOS M/CTE ($275.200.000)	
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.		
2. **Actividades Desarrolladas**		

- **COMPONENTE No°1**- SABOR DE MI PUEBLO.

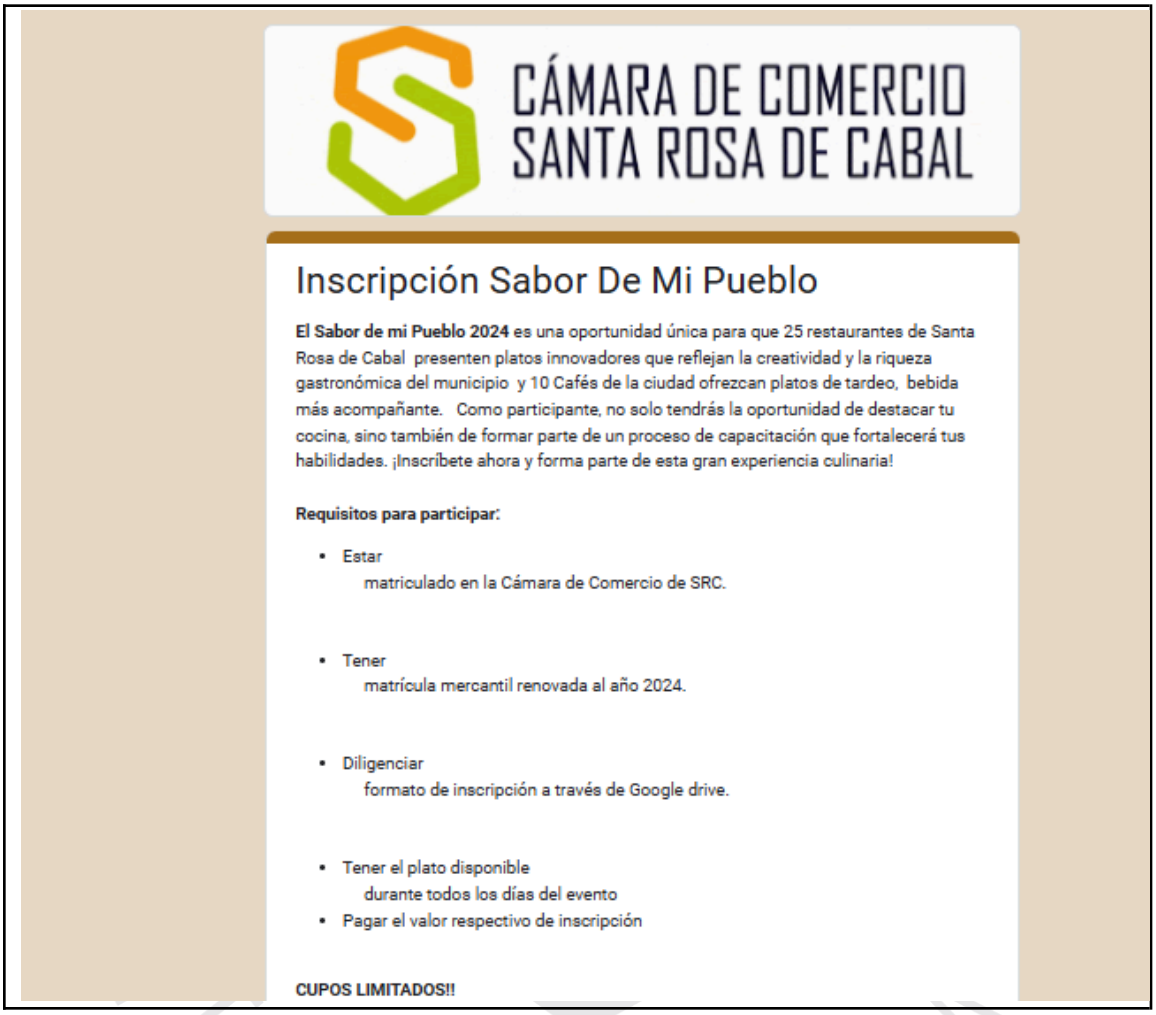
Apoyar a la realización del evento "sabor de mi pueblo" con la asistencia técnica especializada de manera grupal e individual beneficiando a 25 empresarios del sector restaurante y café del municipio de Santa Rosa de Cabal.

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



CÁMARA DE COMERCIO
SANTA ROSA DE CABAL

Inscripción Sabor De Mi Pueblo

El Sabor de mi Pueblo 2024 es una oportunidad única para que 25 restaurantes de Santa Rosa de Cabal presenten platos innovadores que reflejan la creatividad y la riqueza gastronómica del municipio y 10 Cafés de la ciudad ofrezcan platos de tardeo, bebida más acompañante. Como participante, no solo tendrás la oportunidad de destacar tu cocina, sino también de formar parte de un proceso de capacitación que fortalecerá tus habilidades. ¡Inscríbete ahora y forma parte de esta gran experiencia culinaria!

Requisitos para participar:

- 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
- Pagar el valor respectivo de inscripción

CUPOS LIMITADOS!!

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

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.





Registro Fotografico Primera Sesión- 21 de noviembre de 2024





Registro Fotográfico Segunda Sesión- 26 de Noviembre de 2024.

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.

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



Mordiscos



La Cabal



La Chingada



El Calamar



La Cabrera



Shish Kebab



Veranera Cocina



Don Julio



Carnes y Vinos



Campoalegre Bailador



Chorinanos



Travel



La Cocina Hidden



Kambur



Señor Yarumo



Cava



El Barista



Burguer Shop



Amrita



Cadiyo Café



SoyCafé



Autores Café



La Maloka de Bako



Don Palma Buñuelos



La Pola

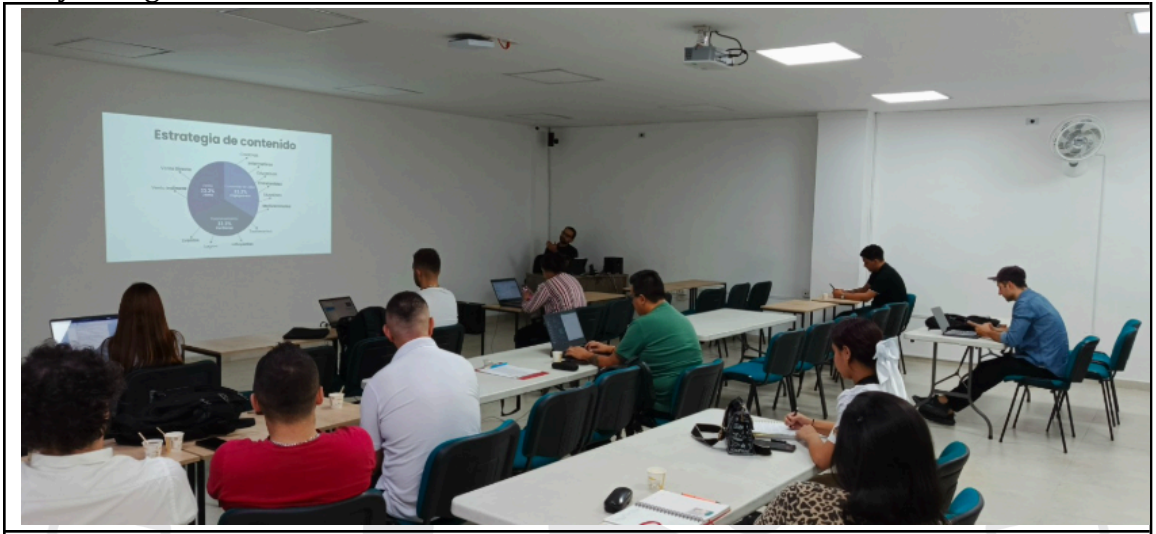
Nota: *Ver Anexo 4. Listado de Asistencia Técnica Individual-Sabor de Mi Pueblo.*

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:



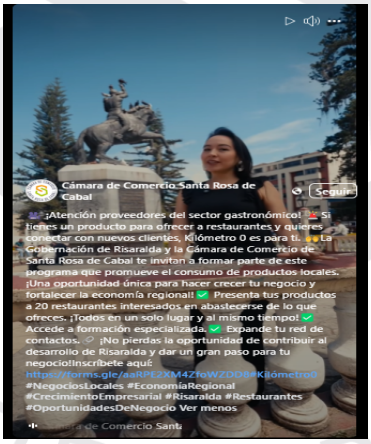


- **COMPONENTE No°2-** Kilómetro Cero

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:**
  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.

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
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
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:

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
Choripaco	Gloria Lucía Arango
Shack Burger	Luis Miguel Mejía

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.



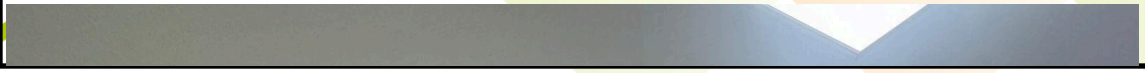
20 de noviembre, 2024 7:00AM a 12:00 M - Primera capacitación en "Introducción a la Innovación Empresarial" de Kilómetro 0.

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.



20 de noviembre 2024 2:00PM a 5:00PM - Segunda sesión de capacitaciones de Kilómetro 0 enfocada en "Desarrollo de una Mentalidad Innovadora".

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.



21 de noviembre 8:00AM a 12:00PM - Tercera capacitación en "Identificación de Oportunidades y Desafíos" de Kilómetro 0.

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.



22 de noviembre 2024 8:00AM a 12:00 M- Cuarta capacitación 1era sesión de "Diseño de Proyectos de Innovación"

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.



22 de noviembre, 2024 2:00PM a 5:00 p.m. Quinta capacitación 2da sesión "Diseño de Proyectos de Innovación" del proyecto Kilómetro 0.

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.



23 de noviembre 2024 8:00AM a 12:00 M- Sexta capacitación en "Gestión de Recursos y Mitigación de Riesgos en Proyectos de Innovación" de Kilómetro 0

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.



25 de noviembre, 2024 7:00AM a 12:00 M. Séptima capacitación en "Presentación y Comunicación de Proyectos" del proyecto Kilómetro 0.

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.



25 de noviembre, 2024 2:00PM a 6:00PM. Octava capacitación 1era sesión de "Creación de PITCH" del proyecto Kilómetro 0.

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.



***26 de noviembre, 2024 2:00PM a 6:00PM**. Novena capacitación 2da sesión en "Creación de PITCH" de Kilómetro 0.*

***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.





Sourvenirs evento Kilometro Cero 2024



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.

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




MASA MADRE
ACCIDENTE DURANTE LA JORNADA LABORAL
TABARESCO



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

DEPARTAMENTO DE RISARALDA

Proyecto Kilómetro Cero

CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

AGENDA KILÓMETRO 0		
HORA	**PROVEEDOR**	**EMPRESA**
8:00 a. m.	Maria Fernanda Machado	Granja el Mirador
8:09 a. m.	Alejandro Dávila	Zoco Distribuciones
8:18 a. m.	Luz Adriana Garcia Florez	Agrolimpias
8:27 a. m.	Manuel Fernando Patiño Palacio.	El mundo de las carnes Gourmet
8:36 a. m.	Michael Ramírez	Aliment Certify
8:45 a. m.	Lina María Zapata Cañas	Alianza Empresarial
8:54 a. m.	Luceli Alvaran Marin	Santo Chorizo Gastro Bar
9:03 a. m.	Tatiana Cañon	Distribuidora la Sirena
9:12 a. m.	Jackson López	Vintage Coffee
9:21 a. m.	Fabian Candamil	Uru Creativos
9:30 a. m.	Santiago García	Café Don Julio
9:39 a. m.	Luz de Fatima Piedrahita Orrego	Café Jnici
9:48 a. m.	Nicholas Puccio	Queso Colombia Factory
9:57 a. m.	Gustavo Ramírez Cardona	PROCAMCOL
10:06 a. m.	Daniel Alejandro Londoño	Corteza Panadería Artesanal
10:15 a. m.	Eliana García Henao	Frutiló
10:24 a. m.	Laura Ospina	Ospina Soluciones Legales Empresariales
10:33 a. m.	Vanessa Gutiérrez Velásquez	Café la Clarisa
10:42 a. m.	Uriel Tabáres	TABARESCO FOODSERVICE
10:51 a. m.	David Felipe Gamboa	Distribuidora Don Felipe
11:00 a. m.	Nicole Sanchez	Agua de la Peña
11:09 a. m.	Carlos Ruiz Kaez	Senseico SAS
11:18 a. m.	James William Montes Morales	Café en brujo de los montes y sus producto
11:27 a. m.	Juliana Castaño Rojas	Tortas Juli Castaño
11:36 a. m.	Gloria Licet Restrepo Mejía	Ammucid
11:45 a. m.	Martín Augusto Muñoz Arboleda	Delinegrita Empanadas y Tacos Gourmet
11:54 a. m.	Susana Castaño Rojas	Gelato
12:03 p. m.	John Alexis Valverde	Vinos Valverde
12:12 p. m.	John Rinon Mora	La Casa del Chile
12:21 p. m.	Maribel Ríos	Procesadora de Cárnicos la Cabal
12:30 p. m.	Héctor Julio Pabón Castaño	ASOPLAD - Don Patacón
12:39 p. m.	Melani arrieta olivares	LA POBLANITA
12:48 p. m.	Vanesa Cardona Londoño	Quesos y lonchitas Santa Rosa
12:57 p. m.	Oscar Guevara	Onyx Soft
1:06 p. m.	Alejandra Galarza Alzate	NOANTAL SAS
1:15 p. m.	Francisco José Ocampo Osorio	Quesera la Selecta
1:24 p. m.	Claudia Patricia Franco	Delicias Ancestrales
1:33 p. m.	Alejandra Castañeda López	Nelo Panadería
1:42 p. m.	Laura Franco Mejia	D'lala Candies
1:51 p. m.	Marco Franco	Arepa la Gustosita

- **COMPONENTE No°3-** A la fecha de este informe el componente No°3 se encuentra en ejecución el cuál se anexará 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.


CÁMARA DE COMERCIO
SANTA ROSA DE CABAL

Inscripción Proceso de Gestión Estratégica y Comercial del Clúster de Turismo Alternativo y de Bienestar de Santa Rosa de Cabal

El Clúster de Turismo Alternativo y de Bienestar es una agrupación estratégica de empresas, emprendedores, instituciones y profesionales que trabajan en conjunto para promover y fortalecer la economía en Santa Rosa de Cabal. Nuestro objetivo es crear un ecosistema colaborativo que fomente el intercambio de conocimientos, la innovación y el crecimiento económico sostenible.

cmontoya@camarasantarosa.org Cambiar de cuenta

No compartido

* Indica que la pregunta es obligatoria

Gobernación de RISARALDA Sentimiento de Todos

ALCALDÍA DE SANTA ROSA DE CABAL

CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

CLÚSTER DE TURISMO

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

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.
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.

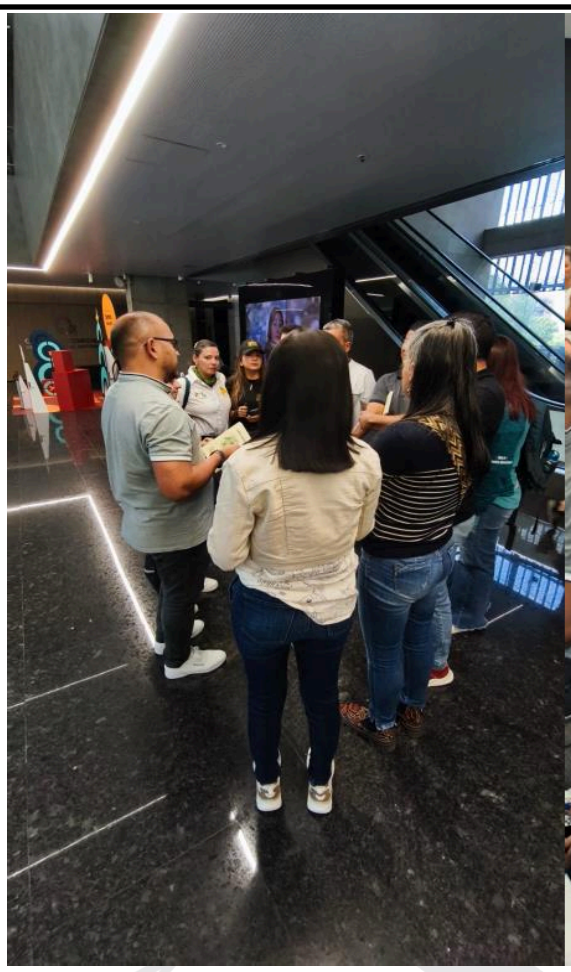
Diciembre 4

- 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.












Medellín
Pesebre de Luz




avianca
otros
servicios
other services





- **COMPONENTE No°5-** A la fecha de este informe el componente No°5 se encuentra en ejecución el cuál se anexará en el informe final.

3. Conclusiones

- **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 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.

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 4: 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.

4. **Anexos**

- Anexo 1. 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.