Gobernación del Cauca

REPÚBLICA DE COLOMBIA
DEPARTAMENTO DEL CAUCA
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

Nombre del proyecto:
FORTALECIMIENTO ECONÓMICO DE UNIDADES PRODUCTIVAS Y EMPRESAS MEDIANTE LA COMERCIALIZACIÓN EN MERCADOS INTERNOS Y EXTERNOS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

POPAYÁN
MARZO DE 2025

CONTENIDO

CAPÍTULO I 6
1. IDENTIFICACIÓN 6
1.1. Datos Básicos del Proyecto 6
2. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LA POLÍTICA PÚBLICA 6
3. ANTECEDENTES 7
4. ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA 9
4.1 Identificación de problemática 9
4.2 Definición del problema 11
4.2.1 Problema Central 11
4.2.2 Descripción de la situación existente 12
4.2.3 Magnitud – Indicadores de línea de base. 14
5. IDENTIFICACIÓN DE PARTICIPANTES 17
5.1 Análisis de participantes 20
6. POBLACIÓN AFECTADA POR EL PROBLEMA 27
6.1 Localización específica del proyecto 27
6.2 Población objetivo de la intervención 28
6.2.1 Características demográficas de la población objetivo 29
6.2.2 Selección o priorización de la población objetivo 30
7. OBJETIVOS 32
7.1 Objetivo general 32
7.2 Indicadores para medir el objetivo general 32
7.3 Relaciones entre las causas y los objetivos específicos 32
8. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN 34
8.1. Evaluaciones a realizar 34
9. JUSTIFICACIÓN 34
10. MARCO LEGAL 35
CAPÍTULO II 40
11. PREPARACIÓN DE LA ALTERNATIVA 40
11.1 Estudio de necesidades 40
11.2 Análisis técnico de la alternativa 42
11.2.1 Resumen de la Alternativa (seleccionada) 42

11.2.2 Resumen de la Alternativa 2 43
11.3 Localización de la alternativa 44
11.3.1 Factores analizados 44
11.4 Cadena de valor 46
11.4.1. Costo total de la alternativa 46
12. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LA ALTERNATIVA 48
12.1 OBJETIVO ESPECÍFICO 1. FORTALECER LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA 48
12.1.1 ACTIVIDAD 1.1 BRINDAR APOYO TÉCNICO, COMERCIAL Y EMPRESARIAL A LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL DEPARTAMENTO 48
12.1.2 ACTIVIDAD 1.2 IMPLEMENTAR ESCENARIOS DE COMERCIALIZACIÓN Y VISIBILIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CAUCA 55
Subactividad 1.2.1. Realizar escenarios de promoción y comercialización 56
Subactividad 1.2.2. Desarrollo y Promoción de Corredores, Rutas y Agendas de Comercialización 64
A continuación, se detallan los elementos a entregar a los participantes de los Corredores, Rutas y Agendas de Comercialización: 68
Subactividad 1.2.3. Apoyar la construcción y posicionamiento de la marca comercial de unidades productivas del departamento 68
12.1.3 ACTIVIDAD 1.3 GENERAR ESPACIOS QUE FOMENTEN LA INVERSIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO Y EXPANSIÓN DE UNIDADES ECONÓMICAS DE LAS SUBREGIONES DEL DEPARTAMENTO 70
Subactividad 1.3.1. Promover un espacio de inversión para el sector lácteo 74
Subactividad 1.3.2. Promover un espacio de inversión para el sector cacaotero y chocolatero 77
Subactividad 1.3.3. Promover un espacio de inversión para el sector agroindustrial 81
Subactividad 1.3.4. Promover un espacio de inversión para el sector de cafés de alta especialidad 84
Subactividad 1.3.5. Promover un espacio de inversión para el sector de gastronomía turística 87
12.2 OBJETIVO ESPECÍFICO 2. MEJORAR LOS PROCESOS DE FORMACIÓN E INCURSIÓN EN MERCADOS COMPETITIVOS EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA 90
12.2.1 ACTIVIDAD 2.1 REALIZAR ACOMPAÑAMIENTO Y ASISTENCIA TÉCNICA A EMPRESAS EXPORTADORAS Y A UNIDADES PRODUCTIVAS CON POTENCIAL EXPORTADOR. 90
12.2.2 ACTIVIDAD 2.2 IMPLEMENTAR EJERCICIOS DE FORMACIÓN EXPORTADORA PARA UNIDADES PRODUCTIVAS Y EMPRESAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA 95

12.2.3 ACTIVIDAD 2.3 INCREMENTAR LA PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS CAUCANAS EN ESPACIOS COMERCIALES A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL.....103
12.2.4 ACTIVIDAD 2.4 REALIZAR ACCIONES PARA GESTIONAR LA ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN ARTICULACIÓN CON LA APRI - CAUCA.....115
13. RIESGOS.....119
13.1 Análisis de riesgos 119
14. INGRESOS Y BENEFICIOS.....124
14.1 Ingresos/beneficios 124
CAPÍTULO III 125
15. PROGRAMACIÓN.....125
15.1 Programación de productos 125
15.2 Programación de indicadores de gestión 126
15.3 Fuentes de financiación.....126
16. MARCO LÓGICO DEL PROYECTO – RESUMEN.....127
17. ANEXOS: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES Y FLUJO FINANCIERO DEL PROYECTO POR FUENTE DE FINANCIACIÓN.....130

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Síntesis del proyecto 5
Tabla 2. Plan de Desarrollo Nacional 2022-2026 5
Tabla 3. Plan de Desarrollo Departamental 6
Tabla 4. Relacionamiento problema, causas y efectos 11
Tabla 5. Identificación de participantes 14
Tabla 6. Población afectada por el problema 18
Tabla 7. Localización del Proyecto 18
Tabla 8. Población Objetivo 19
Tabla 9. Localización Específica 19
Tabla 10. Caracterización de población afectada 19
Tabla 11. Indicadores para medir el objetivo general 21
Tabla 12. Relación Causa objetivos específicos 21
Tabla 13. Alternativas de solución 21
Tabla 14. Estudio de necesidades 24
Tabla 15. Análisis de Riesgos 49
Tabla 16. Ingresos/beneficios 50
Tabla 17. Indicador de Producto 51
Tabla 18. Indicador de gestión 51

Tabla 19. Fuentes de Financiación 51
Tabla 20. Matriz de Marco Lógico 52

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Árbol de problemas 10
Ilustración 2. Mapa de ubicación geográfica – Localización 18
Ilustración 3. Árbol de objetivos 20

CAPÍTULO I

1. IDENTIFICACIÓN

1.1. Datos Básicos del Proyecto

Tabla 1. Síntesis del proyecto

ITEM	DETALLE
NOMBRE DEL PROYECTO	**FORTALECIMIENTO ECONÓMICO DE UNIDADES PRODUCTIVAS Y EMPRESAS MEDIANTE LA COMERCIALIZACIÓN EN MERCADOS INTERNOS Y EXTERNOS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA**
FECHA DE PRESENTACIÓN:	FEBRERO DE 2025
VALOR TOTAL DEL PROYECTO:	TRES MIL TRESCIENTOS CINCUENTA Y CUATRO MILLONES CIENTO SESENTA MIL CUATROCIENTOS CINCO PESOS M/CTE ($3.354.160.405)
VALOR TOTAL POR VIGENCIA	2025: TRES MIL TRESCIENTOS CINCUENTA Y CUATRO MILLONES CIENTO SESENTA MIL CUATROCIENTOS CINCO PESOS M/CTE ($3.354.160.405)
FUENTE DE FINANCIACIÓN	**PROPIOS GOBERNACIÓN:** $2.999.680.405 **CAMARA DE COMERCIO DEL CAUCA:** $168.000.000 **ACOPI:** $84.980.000 **TECNICAFÉ:** $64.500.000 **FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DE POPAYÁN**: $22.000.000 **CORPORACIÓN GASTRONÓMICA DE POPAYÁN:** $15.000.000
OBJETIVO GENERAL:	Fortalecer la participación en mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades productivas y empresas del departamento del Cauca
BENEFICIARIOS DIRECTOS	1200 PERSONAS
FASE DEL PROYECTO:	FASE III
TIEMPO DE EJECUCIÓN (MESES)	NUEVE (9) MESES

2. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LA POLÍTICA PÚBLICA

A continuación, se presenta la contribución del proyecto al cumplimiento de la política pública nacional y departamental establecida en los planes de desarrollo y su gestión institucional.

Tabla 2. Plan de Desarrollo Nacional 2022-2026

2.1 PLAN DE DESARROLLO NACIONAL	
NOMBRE:	(2022-2026) Colombia Potencia Mundial de la Vida
TRANSFORMACIÓN	4. Transformación productiva, internacionalización y acción climática
PILAR:	04. Economía productiva a través de la reindustrialización y la bioeconomía

CATALIZADOR	01. De una economía extractivista a una sostenible y productiva: Política de Reindustrialización, hacia una economía del conocimiento, incluyente y sostenible
COMPONENTE	a. Reindustrialización para la sostenibilidad, el desarrollo económico y social
PROGRAMA	3502 - Productividad y competitividad de las empresas colombianas

Fuente: Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026

Tabla 3. Plan de Desarrollo Departamental

2.1 PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Departamental 2024-2027 "La Fuerza del Pueblo"
LÍNEA ESTRATÉGICA:	LE3 - Competitividad para el crecimiento económico y el desarrollo social
SECTOR DE INVERSIÓN:	35 - Comercio, Industria y Turismo
PROGRAMAS:	3502 - Productividad y competitividad de las empresas colombianas
METAS:	209 - 200 unidades productivas fortalecidas mediante el impulso de la comercialización
	210 - 40 empresas asistidas en la promoción y comercialización de productos en nuevos mercados.

Fuente: Plan Departamental de Desarrollo Cauca - 2024-2027

3. ANTECEDENTES

Durante el año 2024, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad ejecuta el proyecto denominado: "Fortalecimiento de escenarios para la comercialización y el acceso a mercados competitivos de los sectores de turismo, agroindustria, minería de subsistencia, textil, servicios y CTeI en el departamento del Cauca". Mediante diferentes estrategias en coordinación con otras entidades, con la Cámara de Comercio del Cauca, se llevaron a cabo tres misiones comerciales destacadas: Popayán Fashion Week, Expoartesanías y Chocó Show, con importantes logros en cada una. En el caso de Popayán Fashion Week, se realizaron 12 pasarelas de moda con la participación de 12 marcas, y se registró una asistencia de 3.000 personas. Además, 32 empresas del departamento participaron en espacios de gestión comercial mediante ferias empresariales, y se desarrolló una misión comercial inversa con dos compradores internacionales de México y Costa Rica, logrando acuerdos comerciales por un total de US $155.450 en ventas a corto y largo plazo. En el Chocó Show 2024, se apoyaron 13 unidades económicas, generando ventas por un valor de $23.215.000. Asimismo, en Expoartesanías, dos unidades económicas participaron en la misión comercial con buenos resultados.

Por otro lado, en el marco del convenio de asociación con ACOPI, se desarrolló la estrategia denominada: "Cauca Unido Construyendo Esperanza para el Desarrollo Económico y Social", con un presupuesto total de $465.598.000, de los cuales la Gobernación aportó $325.868.000 y ACOPI $139.730.000. Se desarrolló una agenda empresarial que contempló varias ferias sectoriales, como la Feria Empresarial y Turística, que involucró a 35 organizaciones productivas de siete subregiones del Cauca, así como eventos especializados para el sector café y para jóvenes y mujeres emprendedoras. En el ámbito académico, se organizaron conferencias y

talleres presenciales y virtuales con temas como innovación, liderazgo transformador y desarrollo. También se realizó una gira de medios que incluyó 10 medios de comunicación de Cali y Bogotá, y se distribuyeron 1.000 impresos y versiones digitales del portafolio de rutas turísticas.

Así mismo, se logró visibilizar a 200 emprendedores de los diferentes sectores comerciales en las ferias denominadas CAUCA FEST - Feria Económica, Social y Turística del Departamento, con la participación de emprendedores y empresarios de las zonas norte, sur y centro del departamento, quienes comercializaron y visibilizaron sus productos, previos espacios de fortalecimiento técnico y acompañamiento institucional.

Con la ejecución de otros proyectos, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad impulsó el fortalecimiento de 8 prestadores de servicios turísticos del departamento con el sello "Colombia destino de paz" , se realizó la caracterización de más de 60 organizaciones productivas de los municipios de Piamonte, La Vega, Popayán, Morales, Inzá, Puerto Tejada, Santander de Quilichao, Miranda, Totoró, Mercaderes y Sucre, con el objetivo de validar información y avanzar en el fortalecimiento de capacidades de los emprendimientos conformados por población sujetas de política social, víctimas y reincorporados, también se ejecutó la caracterización de iniciativas productivas relacionadas con el café, el limón Tahití y pulpas de fruta en el corregimiento de La Mesa, municipio de Patía, con el objetivo de impulsar sus procesos de comercialización y transformación para su sostenibilidad, se atendieron a más de 30 emprendimientos y asociaciones del municipio de caloto del sector agropecuario, turístico y artesanal, con el objetivo de conocer sus procesos productivos y caracterizarlos para el fortalecimiento organizativo y comercial de sus modelos de negocio.

Se dinamizó la producción, cosecha y comercialización de los cultivos de piña de más de 500 familias norte caucanas, en el marco del programa "Nuestra Tierra Próspera" de USAID Colombia, en el municipio de Popayán más de 100 emprendedores y productores, recibieron asesoría especializada para el fomento agropecuario y el desarrollo de proyectos sostenibles en el marco de la "Feria de servicios de Finagro".

Aunado a lo anterior, en el departamento del Cauca se ha mostrado un crecimiento significativo en la promoción de sus sectores económicos a nivel nacional e internacional mediante la articulación de diversos actores públicos y privados. Ejemplos destacados son la participación de empresarios caucanos en iniciativas como la Misión Empresarial en los Barcelona Coffee Awards y el Popayán Fashion Week, donde se generaron lazos comerciales con mercados especializados en Europa, Centroamérica y Asia. Además, eventos como SOFTIC 2024 y el fortalecimiento de las industrias 4.0 han consolidado al Cauca como un referente en innovación tecnológica y digitalización, abriendo nuevas oportunidades de exportación e inversión extranjera. Estas actividades, lideradas principalmente por la Cámara de Comercio del Cauca en alianza con entidades como ProColombia, APRI Cauca y la Gobernación del Cauca, reflejan el potencial de la región para posicionarse como un epicentro de intercambio comercial y cultural, destacando su riqueza gastronómica, artesanal, agrícola y tecnológica.

Entre 2020 y 2023, la Gobernación del Cauca implementó diversos proyectos para fortalecer un Cauca sostenible y competitivo, con enfoque en inclusión social. Se beneficiaron más de 24.000 personas a través de la formalización de economías lícitas en sectores como turismo y minería, y se llevaron a cabo más de 100 eventos como ferias comerciales, mesas de empleabilidad, vitrinas turísticas y ruedas de negocios. Además, se ejecutaron proyectos productivos en

competitividad con una inversión de $2.600 millones, beneficiando a organizaciones locales y fortaleciendo canales productivos en municipios como Puerto Tejada, Popayán, y otros, con una inversión total de $8.100 millones.

Asimismo, la Gobernación promovió proyectos de desarrollo humano, beneficiando a más de 900 personas en situación de vulnerabilidad, como mujeres víctimas, jóvenes, afrodescendientes, indígenas y personas con discapacidades, con una inversión superior a los $1.600 millones. Se ofrecieron asistencia técnica y dotación de maquinaria para potenciar emprendimientos. Además, la Secretaría trabajó en impulsar la productividad y empleabilidad, promoviendo la formalización empresarial y la reactivación económica. La participación en eventos nacionales e internacionales, como la Feria Mundial del Café y ANATO, fue clave para la visibilidad y el fortalecimiento de las cadenas productivas locales.

4. ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA

4.1 Identificación de problemática

El Departamento del Cauca, reconocido por su riqueza cultural, biodiversidad y potencial productivo, enfrenta una serie de desafíos estructurales que limitan el desarrollo económico y la competitividad de sus unidades productivas y empresas. Uno de los principales problemas es la débil participación en mercados locales, nacionales e internacionales de estas unidades, lo que reduce su capacidad para insertarse en cadenas de valor más amplias y competitivas, especialmente en sectores clave como el turismo, la agroindustria y los servicios. Esta situación se deriva, en gran medida, de la débil comercialización de productos y servicios, que dificulta el acceso a mercados dinámicos y la generación de ingresos sostenibles. A lo anterior se suma el escaso apoyo técnico empresarial dirigido a las unidades económicas del departamento, lo que limita su capacidad para innovar, mejorar procesos y aumentar su productividad.

Además, existen reducidos escenarios de comercialización y visibilización de los productos y servicios caucanos, lo que impide que estos alcancen mercados más amplios y competitivos. Esta problemática se agrava por la limitada existencia de espacios que fomenten la inversión y expansión de las unidades económicas en las subregiones del departamento, lo que restringe su crecimiento y consolidación.

En el ámbito de la internacionalización, el Cauca enfrenta serias limitaciones debido al limitado acompañamiento y asistencia técnica que reciben las empresas exportadoras y las unidades productivas con potencial exportador. Esto, a su vez, se relaciona con los escasos ejercicios de formación exportadora dirigidos a estas unidades, lo que dificulta su preparación para competir en mercados globales. Asimismo, se observa una reducida participación de empresas caucanas en espacios comerciales a nivel nacional e internacional, lo que limita su capacidad para establecer redes de negocio y acceder a nuevas oportunidades.

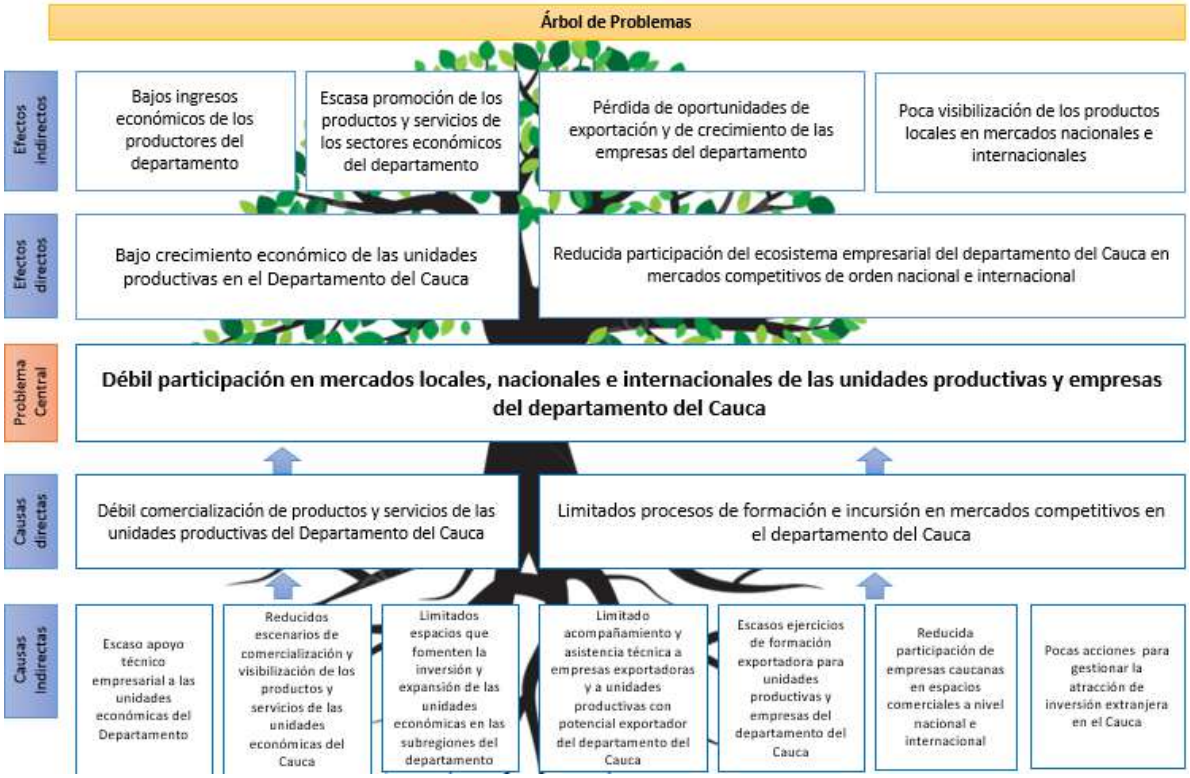
Otro factor crítico es la falta de acciones efectivas para gestionar la atracción de inversión extranjera en el Cauca, lo que se debe, en parte, a la ausencia de una estrategia robusta de promoción y a la insuficiente visibilización del potencial económico del departamento. Esta situación se ve reforzada por la limitada formación e incursión en mercados competitivos, que afecta la capacidad de las empresas para adaptarse a las demandas del mercado global.

Otro aspecto crítico es la reducida participación de empresas caucanas en espacios comerciales a nivel nacional e internacional, lo que limita su capacidad para establecer redes de negocio y acceder a nuevas oportunidades. Finalmente, la poca atracción de inversión extranjera en el Cauca se ve afectada por la falta de presencia de una Agencia de Promoción de Inversión Regional, lo que debilita la capacidad del departamento para posicionarse como un destino atractivo para inversionistas. Además, la ausencia de espacios de inversión y visibilización de productos y servicios ha frenado el fortalecimiento de las empresas, perpetuando su rezago económico.

En conjunto, estos problemas generan un círculo vicioso que limita el desarrollo económico del Cauca, afectando la competitividad de sus unidades productivas, reduciendo su capacidad de inserción en mercados más amplios y obstaculizando la atracción de inversiones necesarias para su crecimiento sostenible. Por lo tanto, es urgente implementar estrategias integrales que aborden estas limitaciones, fortalezcan el tejido empresarial del departamento y promuevan su desarrollo económico y social de manera sostenible.

Es importante resaltar que el problema central - Débil participación en mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades productivas y empresas del departamento del Cauca- es un problema latente generado por diversos factores y con múltiples causas asociadas; no obstante, las capacidades técnicas, administrativas y financieras obligan a focalizar la intervención de acuerdo con las necesidades actuales y las metas establecidas en el Plan de Desarrollo Departamental 2024-2027. En consideración a lo anterior, se demarca la gobernabilidad del proyecto sobre las causas focalizada de intervención, como se ilustra en el siguiente árbol de problemas:

Ilustración 1. Árbol de problemas



Fuente: Elaboración propia 2025

4.2 Definición del problema

4.2.1 Problema Central

Débil participación en mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades productivas y empresas del departamento del Cauca.

Tabla 4. Relacionamiento problema, causas y efectos

CAUSA INDIRECTA	CAUSA DIRECTA	PROBLEMA CENTRAL	EFECTO DIRECTO	EFECTO INDIRECTO
Escaso apoyo técnico empresarial a las unidades económicas del Departamento	Débil comercialización de productos y servicios de las unidades productivas del Departamento del Cauca	**Débil participación en mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades productivas y empresas del departamento del Cauca**	Bajo crecimiento económico de las unidades productivas en el Departamento del Cauca	Bajos ingresos económicos de las unidades económicas del departamento
Reducidos escenarios de comercialización y visibilización de los productos y servicios de las unidades económicas del Cauca				Escasa promoción de los productos y servicios de los sectores económicos del departamento
Limitados espacios que fomenten la inversión y				

CAUSA INDIRECTA	CAUSA DIRECTA	PROBLEMA CENTRAL	EFECTO DIRECTO	EFECTO INDIRECTO
expansión de las unidades económicas en las subregiones del departamento				
Limitado acompañamiento y asistencia técnica a empresas exportadoras y a unidades productivas con potencial exportador del departamento del Cauca	Limitados procesos de formación e incursión en mercados competitivos en el departamento del Cauca		Reducida participación del ecosistema empresarial del departamento del Cauca en mercados competitivos de orden nacional e internacional	Pérdida de oportunidades de exportación y de crecimiento de las empresas del departamento
Escasos ejercicios de formación exportadora para unidades productivas y empresas del departamento del Cauca				
Reducida participación de empresas caucanas en espacios comerciales a nivel nacional e internacional				Poca visibilización de los productos locales en mercados nacionales e internacionales
Pocas acciones para gestionar la atracción de inversión extranjera en el Cauca				

Fuente: Elaboración Propia - Marco Lógico del proyecto

4.2.2 Descripción de la situación existente

El Departamento del Cauca ha mostrado un potencial significativo en sectores como la agroindustria, el turismo y los servicios, gracias a su biodiversidad, riqueza cultural y ubicación estratégica en el suroccidente colombiano. Sin embargo, persisten desafíos estructurales que limitan su capacidad de comercialización y exportación.

Aunque el Cauca cuenta con una amplia variedad de productos agrícolas como café, panela, frutas exóticas y productos lácteos, su participación en mercados locales y nacionales sigue siendo limitada. Según proyecciones basadas en datos históricos, se estima que menos del 30% de las unidades productivas del Cauca logran acceder a mercados fuera de su región, debido a la falta de canales de distribución eficientes y la poca visibilización de sus productos.
La deficiente infraestructura vial y los altos costos logísticos, especialmente en zonas rurales, continúan siendo un obstáculo para la comercialización. En el año 2023, se estimó que solo el 40% de las vías principales del Cauca estaban en condiciones óptimas para el transporte de mercancías, lo que limita el acceso a mercados nacionales e internacionales.

Las exportaciones de bienes no minero energéticos que hizo el departamento de Cauca entre enero y agosto del año 2023 llegaron a US$101,7 millones y crecieron 16,3 % frente al mismo periodo del 2022, cuando alcanzaron US$87,4 millones. Este comportamiento, según los análisis del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo con base en cifras del DANE, posicionó al Cauca como el tercer departamento con mayor crecimiento dentro de los 17 principales que exportan bienes no mineros. El azúcar es uno de los principales productos de exportación de este territorio, y que precisamente ayudó a impulsar el comportamiento de las ventas externas.

Otros productos destacados que despachó esta región al mundo y que participa con el 12,7% de esta canasta, son los medicamentos de uso humano. Se exportaron US$12,7 millones y registraron un crecimiento del 20,4 % con relación al mismo periodo del 2022. Igualmente, Cauca exporta una materia prima que sirve para la fabricación de detergentes tanto en polvo como líquidos. Se trata de ácidos alquillbenceno sulfónicos, que representan el 6,1 % de las exportaciones no mineras de este departamento, que llegaron a US$6,2 millones y crecieron 26,6 %. Por destinos, el mercado que más impulsó estas exportaciones fue Estados Unidos, a donde se va casi la tercera parte de estos bienes: 28,2 %, lo que representan unos US$28,7 millones.

Para 2025, se proyecta que el departamento contribuya con menos del 2% del total de las exportaciones no minero-energéticas de Colombia, debido a la falta de acompañamiento técnico, formación exportadora y acceso a mercados internacionales. Actualmente, se estima que solo el 5% de las empresas caucanas tienen capacidad exportadora, y muchas de ellas enfrentan dificultades para cumplir con estándares internacionales de calidad y logística.

A pesar de los esfuerzos de entidades como ProColombia, se estima que menos del 10% de las unidades productivas del Cauca han recibido formación en temas de exportación, lo que limita su capacidad para incursionar en mercados globales.

El Cauca no cuenta con una estrategia robusta para atraer inversión extranjera directa (IED). Para 2025, se espera que la región reciba menos del 1% de la IED total en Colombia, debido a la falta de promoción internacional y la ausencia de una Agencia de Promoción de Inversión Regional.

El Cauca tiene un potencial significativo en la producción de café especial, panela orgánica y frutas exóticas, pero se estima que solo el 20% de la producción agrícola se comercializa fuera del departamento.

A este panorama se suma que, durante el año 2024, los frecuentes bloqueos en la vía Panamericana, principalmente protagonizados por comunidades indígenas y campesinas, generaron un impacto devastador en la economía del Cauca. Con 55 bloqueos reportados en esta vía nacional, se han causado pérdidas acumuladas de $295.000 millones de pesos, afectando gravemente la competitividad regional y nacional. Estos bloqueos han limitado el acceso de productos y servicios a los mercados, generando escasez de insumos, aumentos de costos y una paralización económica que ha golpeado especialmente a sectores como el turismo y la agroindustria.

El sector gastronómico, por ejemplo, ha registrado una caída del 70% en sus ventas, mientras que la falta de infraestructura alternativa y el clima de inseguridad en las rutas han agravado la situación. A esto se suman los efectos persistentes de la crisis del COVID-19 y otros factores estructurales, que han dejado un panorama económico desafiante para la región. La pérdida de empleos y el cierre de empresas emblemáticas, como Alpina, reflejan la magnitud de la crisis.

Para superar estos obstáculos, es urgente impulsar la reactivación económica mediante inversiones en financiamiento accesible y estrategias de promoción efectiva a nivel nacional e

internacional, con el fin de revitalizar los sectores más afectados y garantizar un desarrollo sostenible para el Cauca.

Además, la falta de financiamiento favorable y la escasa asistencia técnica especializada impiden que las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en el Cauca puedan modernizarse y diversificar sus actividades económicas. La agroindustria, dependiente de productos como el café, la caña de azúcar y el cacao, enfrenta graves problemas debido a la fluctuación de precios internacionales y los altos costos de producción. Ante esta situación, la región se enfrenta a un aumento del desempleo, la pobreza y la desigualdad social, especialmente en las zonas rurales. Para revertir esta crisis, es urgente invertir en mejorar el acceso a financiamiento, y fomentar la capacitación empresarial.

La promoción de la región a nivel nacional e internacional, y la mejora de los servicios turísticos, son esenciales para reactivar los sectores productivos y recuperar la competitividad del Cauca. Solo mediante estas estrategias se podrá fortalecer el ecosistema empresarial local y atraer inversiones que favorezcan el desarrollo económico sostenible de la región.

4.2.3 Magnitud – Indicadores de línea de base.

Para medir la magnitud de la recesión económica de empresas y emprendimientos en el departamento del Cauca, es importante usar indicadores que reflejen tanto el impacto económico como el social en la región:

Tasa de cierre de empresas:

- Indicador: Número de empresas y emprendimientos que cierran sus operaciones.
- Importancia: Mide directamente el impacto de la recesión sobre la supervivencia de los negocios.
- Estimado: Un 15% - 20% de las empresas en sectores vulnerables (turismo, comercio, agroindustria) pueden haber cerrado en los últimos años.

Producto Interno Bruto (PIB) departamental:

- Indicador: Tasa de crecimiento o contracción del PIB del Cauca.
- Importancia: Refleja la magnitud de la contracción económica en términos generales.
- Estimado: El PIB del Cauca podría haber experimentado una caída del 3% - 5% anual en los sectores más afectados por la recesión.

Disminución de ingresos en el sector agroindustrial:

- Indicador: Reducción de ingresos en el sector agroindustrial.
- Importancia: Afecta la capacidad de exportación y la sostenibilidad de las empresas agroindustriales.
- Estimado: Los ingresos del sector agroindustrial pueden haberse reducido en un 20% - 30% debido a la recesión.

Exportaciones del sector agroindustrial:

- Indicador: Volumen y valor de las exportaciones agroindustriales del Cauca.
- Importancia: Refleja la capacidad de las empresas agroindustriales para competir en mercados internacionales.

- Estimado: Reducción en exportaciones de productos como café y cacao de entre un 15% - 25%.

Índice de confianza empresarial:

- Indicador: Medida de la percepción de los empresarios sobre la situación económica.
- Importancia: Refleja la expectativa de crecimiento y expansión en el corto y mediano plazo.
- Estimado: Puede caer por debajo del 50%, indicando un ambiente económico desfavorable para los negocios.

Estos indicadores proporcionan una visión cuantitativa de la magnitud de la recesión económica de empresas y emprendimientos en el departamento del Cauca, permitiendo evaluar el impacto en diversas áreas clave para la recuperación económica y social de la región.
Sumado a lo anterior, es importante tener en cuenta el Índice Departamental de Competitividad (IDC) el departamento del Cauca, que para el año 2023 el departamento ocupó la posición 18 entre 33 departamentos y el Distrito Capital Bogotá, teniendo un puntaje de 4.52, entre un rango de 0-10.

En la siguiente tabla se muestran los resultados del indicador, el pilar Eficiencia de los mercados y sus sub - pilares

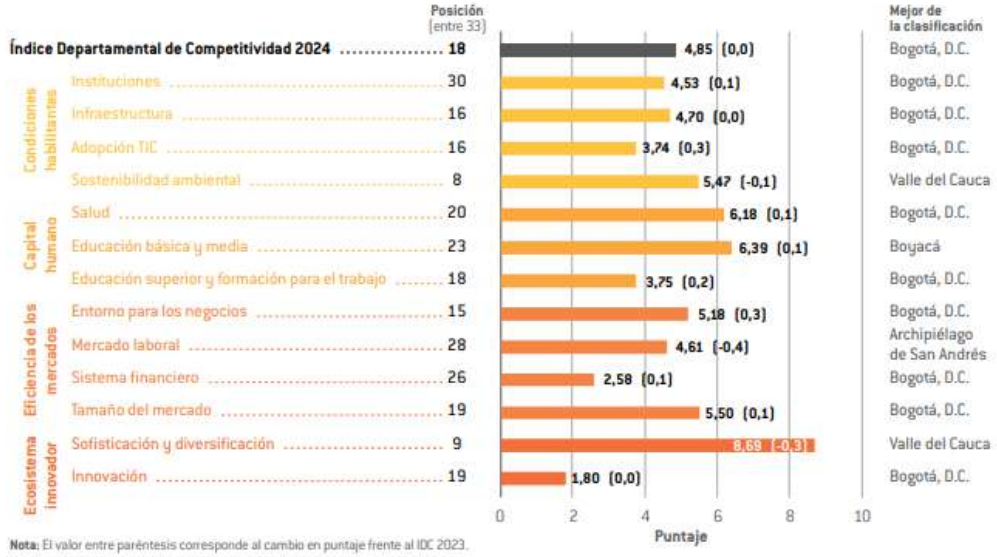
Tabla. Indicadores de Competitividad para el año 2024

INDICADOR CONDICIONES HABILITANTES EFICIENCIA DE LOS MERCADOS	Puntaje (0 a 10)	Posición (entre 33)
TAMAÑO DEL MERCADO	**5,50**	**19**
Tamaño del mercado interno	**6.13**	**11**
Tamaño del mercado interno	6.13	11
Tamaño del mercado externo	**4.87**	**20**
Tamaño del mercado externo	8,59	21
Grado de apertura comercial	1.15	18
ENTORNO PARA LOS NEGOCIOS	**5.18**	**15**
Trámites y especialización empresarial	**7.89**	**10**
Facilitación de trámites	4.57	11
Concentración en el sector secundario	9,50	15
Concentración en el sector terciario	5.59	13
Dinámica empresarial	**2,47**	**23**
Tasa de registro empresarial	0,54	31
Densidad empresarial	0,76	30
Participación de medianas y grandes empresas	6.10	12

Fuente: consejo privado de competitividad & score-Universidad del Rosario

Así mismo, es necesario tener en cuenta los Indicadores generales del índice Departamental de Competitividad, que se pueden observar en la siguiente ilustración:

Ilustración. Indicadores generales del índice Departamental de Competitividad



Fuente: IDC, 2023

En la tabla del índice departamental de competitividad con un puntaje máximo de 10, entre 33 departamentos y el distrito capital se observa que el departamento del Cauca se encuentra en la posición 28 y un puntaje de 4,61 en el mercado laboral.

En la tabla de Indicadores de Competitividad para el año 2024 en el indicador de dinámica empresarial, se observa que el departamento se encuentra entre los últimos lugares con un puntaje de 2,47 ocupando el puesto 23 entre 33 departamentos, la tasa de natalidad empresarial y la densidad empresarial se encuentran estancados por la falta de fortalecimiento a los emprendimientos y las empresas existentes, la formulación de proyectos productivos financiados por el fondo nacional de regalías, la inexistencia de un banco de proyectos productivos y de innovación en el departamento, la falta de implementación de políticas públicas que abarque lo relacionado con la economía de la región.

Los niveles bajos en el pilar de la eficiencia de los mercados, el tamaño de los mercados internos y externos los cuales afrontan problemas por el bajo fortalecimiento de las empresas existentes y en formación, la falta de promoción en ferias y ruedas de negocios para dar a conocer los productos y servicios y el fortalecimiento en marketing de promoción hacia el mercado externo.

Los procesos de articulación entre entidades privadas, públicas y académicas para afrontar el desarrollo empresarial son ineficientes por falta de convenios y compromisos en las acciones interinstitucionales.

MAGNITUD DEL PROBLEMA

MAGNITUD DEL PROBLEMA	INDICADOR	FUENTE
Índice departamental de competitividad –IDC- Cauca 2023	4,61% Posición entre 33: 10	Índice Departamental de Competitividad

		para Colombia IDC 2023
Unidades productivas de la agroindustria, minería y turismo o personas de la economía popular fortalecidas	Línea base: 1125 Meta del proyecto: 1200	Plan indicativo Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad

5. IDENTIFICACIÓN DE PARTICIPANTES

En el marco del presente proyecto, se relacionan los siguientes participantes:

Tabla 5. Identificación de participantes

ACTORES	ENTIDAD	POSICIÓN	TIPO DE CONTRIBUCIÓN A LA GESTIÓN O RAZÓN DEL DESACUERDO	INTERÉS DE PARTICIPAR EN EL PROYECTO
Departamento	Gobernación del Cauca	Cooperante	Apoyar en la implementación de procesos de articulación para el desarrollo de la planificación estratégica, que permita el direccionamiento para mejorarlas condiciones de productividad y competitividad de los sectores empresarial y comercial del Departamento del Cauca.	Técnica, legal, socio empresarial, administrativa, financiera y jurídica.
Municipal	Alcaldías Municipales	Cooperante	Planificar el desarrollo económico y competitivo de su territorio, de conformidad con la Ley y en coordinación con otras entidades. Promover el mejoramiento económico y social de los emprendimientos jóvenes del Municipio respectivo.	Técnica y administrativa
Otro	Unidades productivas y emprendimientos	Beneficiario	Fortalecerse en temas socio empresariales y de formalización, para aumentar la productividad y competitividad. Recibir apoyo de la entidad competente para fortalecerse comercialmente en la Región.	Técnica, administrativa y jurídica
Otro	Cámara de Comercio del Cauca	Cooperante	Acompañamiento en temas de asistencia técnica y procesos de caracterización empresarial.	Técnica.
Otro	Tecnicafé	Cooperante	Acompañamiento en temas de	Técnica

ACTORES	ENTIDAD	POSICIÓN	TIPO DE CONTRIBUCIÓN A LA GESTIÓN O RAZÓN DEL DESACUERDO	INTERÉS DE PARTICIPAR EN EL PROYECTO
			asistencia técnica y procesos de caracterización empresarial.	
Otro	MiPymes	Beneficiario	Fortalecimiento empresarial, técnico, financiero, en maquinaria y equipos, y acuerdos comerciales.	Participantes activos del proyecto
Otro	Asociaciones de productores	Beneficiario	Fortalecimiento empresarial, técnico, financiero, en maquinaria y equipos, y acuerdos comerciales.	Participantes activos del proyecto
Nacional	Agrosavia	Cooperante	Fortalecimiento empresarial, técnico, financiero, en maquinaria y equipos, y acuerdos comerciales.	Participantes activos del proyecto
Nacional	Ministerio de Industria comercio y Turismo	Cooperante	Fortalecimiento empresarial, técnico, financiero, en maquinaria y equipos, y acuerdos comerciales.	Participantes activos del proyecto
Nacional	Ministerio de la Igualdad	Cooperante	Fortalecimiento empresarial, técnico, financiero, en maquinaria y equipos, y acuerdos comerciales.	Participantes activos del proyecto
Otro	ACOPI-CAUCA	Cooperante	Contribución a mejorar los procesos de usos de conocimiento de la micro, pequeñas y medianas empresas del Departamento del Cauca	Técnica y administrativa
Otro	Centro de Desarrollo Empresarial	Cooperante	Impulsar la creación de nuevas iniciativas empresas por medio del fortalecimiento empresarial	Participantes activos del proyecto
Nacional	ANDI	Cooperante	Participación en la construcción de proyectos que mejoren el ámbito empresarial.	Fomentar la innovación y el emprendimiento
Otro	Universidad del Cauca	Cooperante	Participación con investigaciones enfocadas en el fortalecimiento del sector productivo conlleva al crecimiento empresarial	Fomentar la investigación y el emprendimiento
Otro	Fundación universitaria de Popayán	Cooperante	Participación con la Escuela de Idiomas, que ofrece programas de extensión en inglés y francés para la comunidad.	Fomentar competencias comunicativas en contextos reales
Otro	Corporación	Cooperante	Asesoría y acompañamiento	Socio-

ACTORES	ENTIDAD	POSICIÓN	TIPO DE CONTRIBUCIÓN A LA GESTIÓN O RAZÓN DEL DESACUERDO	INTERÉS DE PARTICIPAR EN EL PROYECTO
	Universitaria Unicomfacauca		técnico	empresarial, administrativa
Otro	Campus Universitario del Norte del Cauca	Cooperante	Apoyar mediante oferta académica a los emprendimientos	Socio-empresarial, administrativa
Otro	Corporación Universitaria Autónoma del Cauca	Cooperante	Fortalecimiento mediante talleres a las unidades productivas	Socio-empresarial, administrativa
Nacional	Servicio Nacional de Aprendizaje, (SENA)	Cooperante	Acompañamiento técnico a emprendedores en todos los sectores económicos que sean desarrolladas en el departamento del cauca	Técnica, administrativa
Otro	Comunidad en general	Beneficiario	Mejorar las condiciones técnicas, sociales y productivas en que se desarrolla en la actualidad el sector comercial y emprendimientos jóvenes en los municipios.	Técnica.
Otro	ACRIO Asociación de gestión Humana Valle	Cooperante	Promover la excelencia en gestión humana para fortalecer el éxito empresarial, el desarrollo regional y la calidad de vida.	Técnica
Nacional	APC Colombia Agencia de Cooperación Internacional	Cooperante	Ofrecer la divulgación de convocatorias internacionales a cooperantes y organizaciones, ampliando el público y la cobertura. Segundo, agregar valor a entidades nacionales, territoriales, sociedad civil y academia, brindando apoyo en la estructuración de proyectos, fortalecimiento de propuestas, seguimiento del proceso y obtención de recursos para su implementación.	Técnica
Otro	Procolombia	Cooperante	Promueve exportaciones, impulsa la expansión empresarial, atrae inversión extranjera, posiciona el turismo y fortalece la imagen de Colombia a nivel internacional. Lo invitamos a explorar nuestras opciones para conocer más sobre	Técnica

ACTORES	ENTIDAD	POSICIÓN	TIPO DE CONTRIBUCIÓN A LA GESTIÓN O RAZÓN DEL DESACUERDO	INTERÉS DE PARTICIPAR EN EL PROYECTO
			nuestro trabajo y trayectoria.	
Otro	ICA - Instituto Colombiano Agropecuario	Cooperante	El ICA contribuye al proyecto mediante el apoyo en la implementación de procesos de articulación para fortalecer la planificación estratégica del sector agropecuario. Su participación busca mejorar las condiciones de productividad y competitividad de los productores agrícolas y pecuarios del Departamento del Cauca, garantizando el cumplimiento de estándares sanitarios y fitosanitarios para facilitar la comercialización en mercados internos y externos.	Técnica, legal, socioempresarial, administrativa, financiera y jurídica.
Otro	Naciones Unidas	Cooperante	Respaldo a políticas de inclusión productiva y el apoyo a iniciativas que impulsen la economía local. Su participación facilitará la articulación con mercados internacionales, el acceso a programas de cooperación y la promoción de estándares de desarrollo sostenible.	Técnica y administrativa.

Fuente: Elaboración Propia - Marco Lógico

5.1 Análisis de participantes

Dentro del relacionamiento institucional que se genera en la Gobernación del Cauca, desde la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, se han generados reuniones y articulaciones interinstitucionales con actores del sector empresarial, emprendedor, y de la economía popular, sectores educativos, de servicios y la comunidad en general, a través de mesas de trabajo realizadas en el marco de la Comisión Regional de Competitividad, la Red de Emprendimiento del Cauca, la Cámara de Comercio del Cauca, Procolombia, articulaciones con alcaldías municipales del Cauca, participación de encuentros con agremiaciones y entes de cooperación internacional. En estas reuniones se ha identificado la necesidad de favorecer acciones para explorar mercados más competitivos que favorezcan la economía del departamento, principalmente los priorizados en este proyecto. A continuación, se describe la participación de los diferentes participantes del proyecto:

- **Gobernación del Cauca:** Es la institución encargada del gobierno y la administración del departamento del Cauca. Su función principal es garantizar el desarrollo social, económico y político de la región, así como velar por el bienestar y los derechos de sus habitantes.
  En el marco de sus competencias, la Gobernación del Cauca aporta los recursos necesarios para impulsar el fortalecimiento empresarial, con un enfoque especial en el desarrollo comercial del departamento. Esto incluye la implementación de programas

y estrategias dirigidas a mejorar la competitividad de las empresas locales, fomentar la innovación y facilitar el acceso a nuevos mercados. De esta manera, la Gobernación busca promover el crecimiento económico sostenible y generar oportunidades que beneficien a toda la comunidad caucana.

- **Alcaldías municipales:** son las autoridades locales encargadas de la administración de los municipios. Tienen competencias en áreas como el ordenamiento territorial, la prestación de servicios públicos, la seguridad ciudadana, el desarrollo económico local, entre otros. Las Alcaldías se articulan en este proyecto brindando la información de las organizaciones/asociaciones/ pequeños productores beneficiarios de cada municipio. Así mismo para la participación en escenarios locales de comercialización apoyaran técnicamente estos espacios aportando el lugar e insumos necesarios para la logística de los eventos.

- **Unidades productivas y emprendimientos:** Tienen como objetivo la producción de bienes o servicios. Pueden ser de diferentes tamaños y sectores, y suelen ser motores de la economía local, generando empleo y contribuyendo al desarrollo económico. Estas unidades serán beneficiarias del proyecto estructurado por la Gobernación del Cauca, el cual busca fortalecer sus capacidades y potenciar su impacto en la región. En mesas de trabajo realizadas con antelación, se han definido los sectores y actividades comerciales prioritarios que serán apoyados, así como los posibles participantes de los diferentes eventos programados. Este proceso participativo garantiza que las iniciativas estén alineadas con las necesidades reales de la comunidad y con los objetivos de desarrollo económico sostenible.

- **Cámara de Comercio del Cauca:** Es la entidad que agrupa y representa a las empresas del departamento, con el objetivo de promover el desarrollo empresarial y comercial en la región. Entre sus principales servicios se encuentran el registro mercantil, la asesoría empresarial, la capacitación especializada y la promoción comercial. Estos servicios están alineados con las necesidades del sector empresarial, enfocándose en áreas clave como la formalización de negocios, la promoción de oportunidades comerciales y el fortalecimiento de capacidades empresariales a través de asesorías personalizadas. De esta manera, la entidad contribuye al crecimiento sostenible de las empresas, facilitando su integración en mercados competitivos y apoyando su consolidación en el ámbito económico.

- **MiPymes:** Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes) constituyen la gran mayoría del tejido empresarial. Aunque suelen ser empresas de menor tamaño y capacidad económica, desempeñan un papel fundamental en la generación de empleo y el dinamismo económico. Estas empresas serán beneficiarias de este proyecto, el cual busca fortalecer su competitividad y sostenibilidad.

  En conjunto con las instituciones competentes, se trabajará de manera articulada para fortalecer sus procesos de formación en capacidades empresariales y comerciales. Este enfoque integral les permitirá abrirse a nuevos mercados y oportunidades, potenciando sus economías y facilitando su relacionamiento con actores clave del sector tanto a nivel nacional como internacional. De esta manera, se busca impulsar su crecimiento, innovación y participación en cadenas de valor más amplias.

- **Asociaciones de productores:** Son organizaciones conformadas por productores de diferentes sectores, cuyo objetivo principal es representar y defender sus intereses comunes. Estas organizaciones pueden llevar a cabo diversas actividades, como la comercialización conjunta de productos, el acceso a nuevos mercados, la capacitación técnica y el fortalecimiento de capacidades empresariales, entre otras.
  Estas organizaciones serán beneficiarias del proyecto estructurado por la Gobernación del Cauca, el cual busca potenciar su capacidad productiva y comercial. A través de este proyecto, se brindará apoyo para mejorar su competitividad, facilitar su integración en cadenas de valor y promover su participación en mercados locales, nacionales e internacionales. De esta manera, se contribuirá al desarrollo económico sostenible de la región y al bienestar de las unidades productivas beneficiarias.

- **Agrosavia:** Es una entidad colombiana dedicada a la investigación, innovación y transferencia de tecnología en el sector agropecuario. Su misión principal es contribuir al desarrollo sostenible del campo mediante la generación y difusión de conocimiento científico y tecnológico. A través de sus programas, busca mejorar la productividad, competitividad y sostenibilidad de las actividades agropecuarias en el país.
  En el marco del proyecto, y si así se requiere, esta entidad contribuirá a mejorar los procesos de uso de conocimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) del departamento del Cauca. Esto incluye la transferencia de tecnologías innovadoras, la capacitación en buenas prácticas y el apoyo técnico especializado, con el fin de fortalecer sus capacidades productivas y comerciales. De esta manera, se busca potenciar el desarrollo económico y social de la región, promoviendo la adopción de soluciones sostenibles y eficientes en el sector agropecuario.

- **ACOPI: (Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Industrias)**: Es una entidad gremial que representa y promueve los intereses de las pymes industriales en Colombia. Su misión es impulsar el desarrollo y la competitividad del sector industrial en el país, con un enfoque especial en las regiones.
  En el marco de su labor, ACOPI contribuirá a mejorar los procesos de uso de conocimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) del departamento del Cauca, especialmente en áreas como la comercialización y el acceso a mercados. Esto se logrará a través de la transferencia de conocimiento, la capacitación en estrategias comerciales y el apoyo en la identificación de oportunidades de mercado. De esta manera, ACOPI busca fortalecer las capacidades de las MiPymes, facilitando su inserción en mercados competitivos y promoviendo su crecimiento sostenible en la región.

- **Centro de Desarrollo Empresarial:** Son entidades dedicadas a brindar apoyo, asesoría y capacitación a emprendedores y empresarios en temas clave para el crecimiento de sus negocios. Entre estos temas se incluyen la gestión empresarial, el acceso a financiamiento, la innovación, la formalización de empresas y otros aspectos relevantes para el desarrollo sostenible de los negocios.
  En el marco de su labor, estos centros contribuirán a mejorar los procesos de uso de conocimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) del departamento del Cauca. Esto se logrará mediante la transferencia de herramientas y

metodologías, la capacitación especializada y el acompañamiento técnico en áreas como la planificación estratégica, la comercialización y la optimización de procesos. De esta manera, se busca fortalecer las capacidades de las MiPymes, impulsando su competitividad y facilitando su inserción en mercados locales, nacionales e internacionales.

- **ANDI (Asociación Nacional de Empresarios de Colombia):** Es una organización gremial que representa los intereses del sector empresarial colombiano. Agrupa a empresas de diversos sectores económicos y promueve el desarrollo económico y social del país y de las regiones, fomentando la competitividad, la innovación y la sostenibilidad.

  En el marco de su labor, ANDI contribuirá si así se requiere, a mejorar los procesos de uso de conocimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) del departamento del Cauca. Esto se logrará a través de la transferencia de buenas prácticas empresariales, la promoción de la innovación y el fortalecimiento de capacidades en gestión y comercialización. Además, facilitará el acceso a redes de negocio y oportunidades de mercado, tanto a nivel nacional como internacional. De esta manera, ANDI busca impulsar el crecimiento sostenible de las MiPymes, contribuyendo al desarrollo económico y social de la región.

- **Universidad del Cauca:** Es una institución de educación superior ubicada en el departamento del Cauca. Reconocida por su excelencia académica, ofrece programas de pregrado y posgrado en diversas áreas del conocimiento, contribuyendo al desarrollo regional a través de la investigación, la formación de profesionales y la extensión universitaria. En el marco de su compromiso con el desarrollo socioeconómico de la región, la Universidad del Cauca contribuirá en la mejorar los procesos de uso de conocimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) del departamento. Esto se logrará mediante la transferencia de conocimiento, la innovación aplicada y el apoyo técnico especializado en áreas como la gestión empresarial, la comercialización y la adopción de tecnologías.

- **Fundación Universitaria de Popayán: (FUP)** es una institución de Educación Superior, enfocada en el desarrollo regional, la FUP fortalece las capacidades de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) del Cauca a través de la transferencia de conocimiento, innovación aplicada y capacitación en áreas clave como gestión empresarial, comercialización y adopción de tecnologías. Además, fomenta la vinculación entre la academia y el sector productivo, impulsando soluciones prácticas que mejoran la competitividad y sostenibilidad de estas empresas. Como parte de su compromiso con la formación integral, la FUP cuenta con la Escuela de Idiomas, que ofrece programas de extensión en inglés y francés para la comunidad. Estos cursos, dirigidos por profesionales altamente calificados, utilizan metodologías innovadoras y didácticas participativas que permiten a los estudiantes fortalecer sus competencias comunicativas en contextos reales, preparándolos para los desafíos de un mundo globalizado. La FUP no solo impulsa el desarrollo económico y social del Cauca, sino que también forma ciudadanos competentes y conectados con el mundo, aportando herramientas clave para su crecimiento personal y profesional.

- **Corporación Universitaria Unicomfacauca:** Es una institución de educación superior que tiene como objetivo ofrecer una formación integral para el desarrollo profesional con el fin de impulsar la productividad y competitividad en las organizaciones. Para lograrlo, se apoya en tres pilares fundamentales: la docencia, la investigación y la proyección social. En el marco de su compromiso con el desarrollo regional, Unicomfacauca contribuirá a mejorar los procesos de uso de conocimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) del departamento del Cauca. Esto se logrará a través de la transferencia de conocimiento, la innovación aplicada y la capacitación especializada en áreas como la gestión empresarial, la comercialización y la adopción de tecnologías. Además, fomentará la vinculación entre la academia y el sector productivo, promoviendo soluciones prácticas que fortalezcan la competitividad y sostenibilidad de las MiPymes, fortaleciendo su papel como agente de transformación, contribuyendo al crecimiento económico y al bienestar social de la región.

- **Campus Universitario del Norte del Cauca:** Este campus fue creado con el propósito de beneficiar a los jóvenes de la región que, debido a limitaciones económicas, enfrentan dificultades para acceder a la educación superior en ciudades como Cali, Palmira, Popayán o Santander de Quilichao. Su objetivo principal es democratizar el acceso a la educación y ofrecer oportunidades de profesionalización a las comunidades locales, contribuyendo así a reducir las brechas sociales y económicas. Contribuirá a mejorar los procesos de uso de conocimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) del departamento, a través de la formación de talento local, la transferencia de conocimiento y el apoyo en la implementación de prácticas innovadoras que fortalezcan la competitividad y sostenibilidad de las empresas, fomentando así la vinculación entre la academia y el sector productivo, promoviendo proyectos colaborativos que impulsen el desarrollo económico y social de la región y al crecimiento integral del Norte del Cauca.

- **Corporación Universitaria Autónoma del Cauca:** Es una institución de educación superior comprometida con la formación de ciudadanos integrales, capaces de contribuir al desarrollo de las comunidades en las que se desenvuelven. Por esta razón, se considera un agente social que impulsa el progreso a través de dos funciones esenciales: la educación de calidad y la investigación aplicada. Contribuirá a mejorar los procesos de uso de conocimiento de las micro, pequeña y medianas empresas del departamento del Cauca, mediante la transferencia de conocimiento, la innovación tecnológica y la capacitación especializada en áreas como la gestión empresarial, la comercialización y la sostenibilidad.

- **Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA):** Es una entidad pública encargada de cumplir con la función del Estado de invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos. Para ello, ofrece y ejecuta programas de formación profesional integral, dirigidos a la inserción y desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al crecimiento económico del país. El SENA brinda acompañamiento técnico a emprendedores en todas las etapas de sus proyectos, desde la ideación hasta

la consolidación de sus negocios. Esto incluye la capacitación en habilidades técnicas y empresariales, el apoyo en la implementación de tecnologías y la asesoría en gestión y comercialización.

- **Comunidad en general**: Se refiere a la población en su conjunto dentro de un territorio determinado, en este caso, los habitantes del departamento del Cauca en Colombia. Incluye a todos los individuos, sin distinción de ocupación, edad o condición social, y desempeña un papel fundamental en la construcción y el desarrollo de la sociedad y la economía local. La participación activa de la comunidad es esencial para mejorar las condiciones técnicas, sociales y productivas del sector comercial en los municipios del departamento. Esto se logrará a través de la promoción de la colaboración ciudadana, el fortalecimiento de redes comunitarias y el fomento de una cultura emprendedora y productiva. Además, la comunidad contribuirá a identificar necesidades y oportunidades, facilitando la implementación de soluciones adaptadas a las realidades locales. De esta manera, la comunidad no solo será beneficiaria de las iniciativas de desarrollo, sino también un actor clave en la transformación y el crecimiento sostenible de la región, promoviendo un entorno más inclusivo y competitivo para el sector comercial.

- **ACRIO (Asociación de Gestión Humana del Valle)**: Es una organización cuyo propósito es inspirar y promover la excelencia en la gestión humana, con el objetivo de fortalecer el éxito de las empresas, el desarrollo regional y la calidad de vida de las personas.
  ACRIO se enfoca en fomentar prácticas innovadoras y estratégicas en la gestión del talento humano, contribuyendo a la creación de entornos laborales más productivos, inclusivos y sostenibles. A través de programas de capacitación, asesoría especializada y promoción de buenas prácticas, busca elevar los estándares de gestión humana en las organizaciones, impactando positivamente en su competitividad y en el bienestar de sus colaboradores. De esta manera, ACRIO no solo impulsa el crecimiento empresarial, sino que también se consolida como un agente transformador que contribuye al desarrollo económico y social de la región, promoviendo una cultura organizacional basada en la excelencia y la innovación.

- **APC COLOMBIA (Agencia Presidencial de Cooperación Internacional)**: Es una entidad que tiene como objetivo principal facilitar el acceso a oportunidades de cooperación internacional para organizaciones y entidades colombianas. Su labor se enfoca en dos aspectos clave: en primer lugar, divulgar convocatorias internacionales entre cooperantes y organizaciones oferentes, ampliando su alcance y cobertura geográfica; y en segundo lugar, brindar asesoría y valor agregado a entidades del orden nacional, territorial, organizaciones de la sociedad civil, academia y otros actores interesados en participar en estas convocatorias. APC Colombia apoya a las entidades en la estructuración adecuada de proyectos, la incorporación de criterios que robustezcan las propuestas y el seguimiento efectivo de los procesos de postulación. Además, proporciona herramientas y conocimientos para aumentar las posibilidades de obtener recursos y financiación para la implementación de proyectos.

- **ProColombia:** Es la entidad encargada de promover el turismo, la inversión extranjera y las exportaciones no minero-energéticas de Colombia. Su misión es posicionar al país como un destino turístico de clase mundial, atraer inversiones que impulsen el desarrollo económico y fomentar la internacionalización de las empresas colombianas Por lo anterior ProColombia contribuirá a mejorar los procesos de uso de conocimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) del departamento del Cauca. Esto se logrará a través de la transferencia de buenas prácticas comerciales, la capacitación en estrategias de exportación y el acceso a mercados internacionales. Además, brindará apoyo para fortalecer los procesos de internacionalización de las empresas locales, facilitando su participación en ferias, misiones comerciales y ruedas de negocios. De esta manera, ProColombia no solo impulsará la competitividad de las MiPymes, sino que también contribuirá al crecimiento económico sostenible de la región, promoviendo la diversificación de la economía y la generación de empleo en el Cauca.

- **Naciones Unidas (ONU):** Es una organización internacional que brinda respaldo a políticas de inclusión productiva y apoya iniciativas que impulsen la economía local y el desarrollo sostenible. A través de sus agencias y programas, la ONU promueve la implementación de estrategias que fomenten la equidad, la reducción de la pobreza y el crecimiento económico inclusivo. En el marco de su participación en el departamento del Cauca, la ONU facilitará la articulación con mercados internacionales, el acceso a programas de cooperación y la promoción de estándares de desarrollo sostenible. Esto incluye el apoyo a proyectos que fortalezcan las capacidades productivas de las comunidades, la promoción de prácticas ambientalmente responsables y la creación de oportunidades económicas para grupos vulnerables. Además, la ONU contribuirá a la transferencia de conocimiento y tecnología, la capacitación en habilidades técnicas y empresariales y la implementación de políticas públicas que impulsen el desarrollo regional. De esta manera, la organización se consolida como un aliado estratégico para promover un crecimiento económico inclusivo y sostenible en el Cauca, alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

- **ICA (Instituto Colombiano Agropecuario)**: Es la entidad encargada de regular y supervisar las actividades agrícolas y pecuarias en Colombia, con el objetivo de garantizar la sanidad agropecuaria, la inocuidad de los alimentos y la protección de los recursos naturales. Además, brinda acompañamiento técnico a las unidades productivas y empresarios del sector, promoviendo la adopción de buenas prácticas agrícolas y pecuarias que mejoren la calidad y competitividad de sus productos. El ICA facilita el acceso a certificaciones que permiten a los productores cumplir con estándares nacionales e internacionales, lo que abre puertas a mercados más exigentes y mejora las condiciones de comercialización. Esto incluye la implementación de protocolos de calidad, la gestión de riesgos sanitarios y la promoción de prácticas sostenibles que protejan el medio ambiente. En el departamento del Cauca, el ICA contribuirá al fortalecimiento del sector agropecuario mediante la transferencia de tecnología, la capacitación en buenas prácticas y el apoyo en la obtención de certificaciones. De esta manera, se busca impulsar la productividad, la competitividad y

la sostenibilidad de las actividades agropecuarias, beneficiando tanto a los productores locales y regionales.

6. POBLACIÓN AFECTADA POR EL PROBLEMA

La problemática planteada afecta a los empresarios y emprendedores de los diferentes sectores económicos en los 42 municipios del Departamento del Cauca, abarcando tanto a unidades económicas formalizadas como no formalizadas.

Para determinar el alcance de la población afectada, se considera la estructura del tejido empresarial del Departamento del Cauca, que está compuesto mayoritariamente por microempresas (96,1%), seguido por pequeñas empresas (2,9%), medianas empresas (0,6%) y grandes empresas (0,4%). Según los registros de la Cámara de Comercio del Cauca, en 2023 existían un total de 25.300 empresas formalmente constituidas en la región.

Además, se debe tener en cuenta la alta tasa de informalidad en el departamento, según los datos reportados por la Cámara de Comercio, durante el trimestre de noviembre de 2023 a enero de 2024, la tasa de informalidad en Popayán era del 56,7%. Esto significa que, tomando como base las empresas formalmente constituidas, existían aproximadamente 32.798 emprendimientos informales en el Cauca. Sumando las unidades económicas formalizadas e informales, se estima que un total de 58.098 unidades económicas en el Cauca se verían afectadas por la problemática planteada.

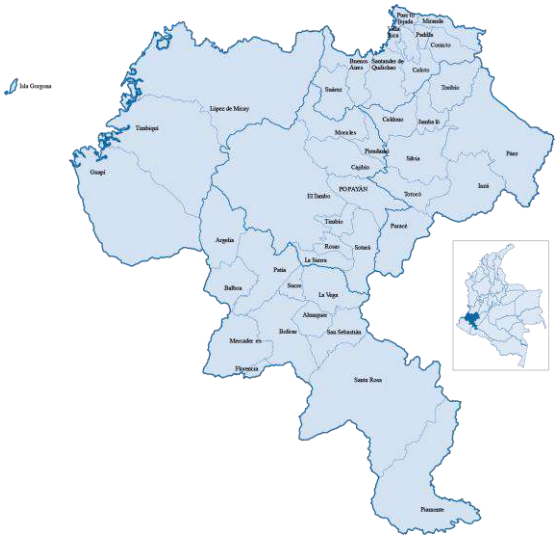
Tabla 6. Población afectada por el problema

Tipo de población	Número	Fuente
Personas	58.098	Proyecciones SDEC (2025)

6.1 Localización específica del proyecto

El proyecto buscará beneficiar a poblaciones de los 42 municipios del Departamento del Cauca.

Ilustración 2. Mapa de ubicación geográfica – Localización



Fuente: Tángara Gobernación del Cauca, 2025

Tabla 7. Localización del Proyecto

Región	Departamento	Municipio	Área	Resguardo	Localización específica
Pacífico	Cauca	42 Municipios	29.308 Km^2		El Departamento de Cauca está situado en el suroeste del país entre las regiones andina y pacífica; localizado entre los 00º58'54'' y 03º19'04'' de latitud norte y los 75º47'36'' y 77º57'05'' de longitud oeste. Cuenta con una superficie de 29.308 km2 lo que representa el 2.56 % del territorio nacional. Limita por el norte con el departamento del Valle del Cauca, por el Este con los departamentos de Tolima, Huila y Caquetá, por el Sur con Nariño y Putumayo y por el Oeste con el océano Pacífico.

Fuente: Plan de Desarrollo Departamental

6.2 Población objetivo de la intervención

DIRECTAS: 1200 personas que hacen parte de las Unidades económicas y empresas, estas refieren a cualquier entidad, formal o informal, que participa en la producción de bienes y servicios dentro de la economía del Cauca. Estas unidades pueden incluir desde Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMes) hasta grandes empresas, emprendimientos, cooperativas, asociaciones productivas y organizaciones del sector popular.

INDIRECTAS: las unidades económicas formalizadas e informales, se estima que un total de 58.098 unidades económicas en el Cauca se verían afectadas por la problemática planteada.

Tabla 8. Población Objetivo

Número	Descripción	Fuente
1200	**Unidades productivas: 1.053** (200 participantes de ferias subregionales – 200 participantes de ferias especializadas – 400 participantes de las rutas comerciales – 253 Personas asistidas técnicamente en el proyecto) **Empresas: 147** (participantes de las misiones)	Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

Tabla 9. Localización Específica

Región	Departamento	Municipio	Área	Resguardo	Localización específica
Pacífico	Cauca	42 Municipios	29.308 Km^2		El Departamento de Cauca está situado en el suroeste del país entre las regiones andina y pacífica; localizado entre los 00º58'54'' y 03º19'04'' de latitud norte y los 75º47'36'' y 77º57'05'' de longitud oeste. Cuenta con una superficie de 29.308 km2 lo que representa el 2.56 % del territorio nacional. Limita por el norte con el departamento del Valle del Cauca, por el Este con los departamentos de Tolima, Huila y Caquetá, por el Sur con Nariño y Putumayo y por el Oeste con el océano Pacífico.

6.2.1 Características demográficas de la población objetivo

Tabla 10. Caracterización de población afectada

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	-

15 – 19 años	-	-
20 – 59 años		Proyección SDEC
Mayor de 60 años		Proyección SDEC
Total por edad	**Personas**	
Indígenas		Proyección SDEC
Afrocolombianos		Proyección SDEC
Población Mestiza		Proyección SDEC
Total por etnia	**Personas**	
Masculino	480	Proyección SDEC 2025
Femenino	720	Proyección SDEC 2025
Total por género	**1.200 Personas**	

Fuente: Proyección SDEC, 2025

6.2.2 Selección o priorización de la población objetivo

Si bien el proyecto busca beneficiar a todas las unidades económicas formalizadas e informales, se han establecido criterios de selección específicos para la selección de:

FERIAS SUBREGIONALES Y ESPECIALIZADAS

Personas emprendedoras, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMes) hasta grandes empresas, emprendimientos, cooperativas, asociaciones productivas y organizaciones del sector popular, que tengan emprendimientos funcionando en el departamento del Cauca; de los siguientes sectores secundario: artesanías, agroindustria, marroquinería, textil, Joyería y sector terciario: Servicios: Tecnología, salud, Turismo, que cuenten con los siguientes requisitos:

- ✓ Ser ciudadano(a) colombiana o que la mayoría de sus miembros sean ciudadanos colombianos.
- ✓ Si se trata de persona jurídica o una asociación presentar el registro de Cámara y Comercio.
- ✓ Las empresas y/o emprendimientos deberán contar con un catálogo de sus productos o servicios que contenga los siguientes datos: fotografía del producto, descripción del producto, presentación y precio por artículo y tarjeta de presentación digital
- ✓ Los emprendimientos deben estar formalmente constituidas (Certificado de existencia y representación legal)
- ✓ Los emprendimientos deberán contar con logotipo y tarjeta de presentación digital
- ✓ Los emprendimientos deben contar con el RUT actualizado (2025)
- ✓ Los emprendimientos deben contar con documentos equivalentes de acuerdo con el artículo 617 del estatuto tributario.
- ✓ Disponibilidad de participar en el evento en el lugar que se disponga para tal fin.
- ✓ Contar con capacidad de pago para cubrir otros gastos adicionales

FERIAS LOCALES

Personas emprendedoras, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMes) hasta grandes empresas, emprendimientos, cooperativas, asociaciones productivas y organizaciones del sector popular, que tengan emprendimientos o empresas funcionando en el departamento del Cauca; de los siguientes sectores: gastronomía, artesanías, agroindustria, marroquinería, textil, joyería, tecnología, salud, turismo, que cuenten con los siguientes requisitos:

- ✓ Ser ciudadano(a) colombiano o que la mayoría de sus miembros sean ciudadanos colombianos.

- ✓ El emprendimiento debe estar formalizado o tendiente a formalizarse.
- ✓ Las empresas y/o emprendimientos deberán contar con un catálogo de sus productos o servicios que contenga los siguientes datos: fotografía del producto, descripción del producto, presentación y precio por artículo y tarjeta de presentación digital
- ✓ Los emprendimientos deberán contar con logotipo y tarjeta de presentación digital
- ✓ Disponibilidad de participar en el evento en el lugar que se disponga para tal fin.
- ✓ Contar con capacidad de pago para cubrir otros gastos adicionales.

CORREDORES O RUTAS COMERCIALES

Personas emprendedoras, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMes) hasta grandes empresas, emprendimientos, cooperativas, asociaciones productivas y organizaciones del sector popular, que tengan emprendimientos funcionando en el departamento del Cauca; de los siguientes sectores secundario: artesanías, agroindustria, marroquinería, textil, Joyería y sector terciario: Servicios: Tecnología, salud, Turismo, que cuenten con los siguientes requisitos:

- ✓ Ser ciudadano(a) colombiano o que la mayoría de sus miembros sean ciudadanos colombianos.
- ✓ El emprendimiento debe estar formalizado o tendiente a formalizarse.
- ✓ Las empresas y/o emprendimientos deberán contar con un catálogo de sus productos o servicios que contenga los siguientes datos: fotografía del producto, descripción del producto, presentación y precio por artículo y tarjeta de presentación digital
- ✓ Los emprendimientos deberán contar con logotipo y tarjeta de presentación digital
- ✓ Disponibilidad de participar en el evento en el lugar que se disponga para tal fin.
- ✓ Contar con capacidad de pago para cubrir otros gastos adicionales

PARTICIPACIÓN EN TALLERES Y CURSOS DE FORMACIÓN

Ser empresario, gerente o representante de una unidad económica o empresa exportadora o con potencial exportador.

- ✓ Contar con un rol activo en la toma de decisiones o en la operación de la empresa.
- ✓ La empresa debe estar legalmente constituida y registrada ante las autoridades competentes.
- ✓ Contar con un producto o servicio con potencial de exportación o estar en proceso de internacionalización.
- ✓ Presentar una breve descripción de la empresa, su actividad económica y su interés en participar en el programa.
- ✓ Copia del documento de identidad del representante de la empresa.
- ✓ Certificado de existencia y representación legal de la empresa (o documento equivalente)
- ✓ Breve descripción de la empresa (actividad económica, productos o servicios, mercados de interés).

PARTICIPACIÓN EN MISIONES COMERCIALES

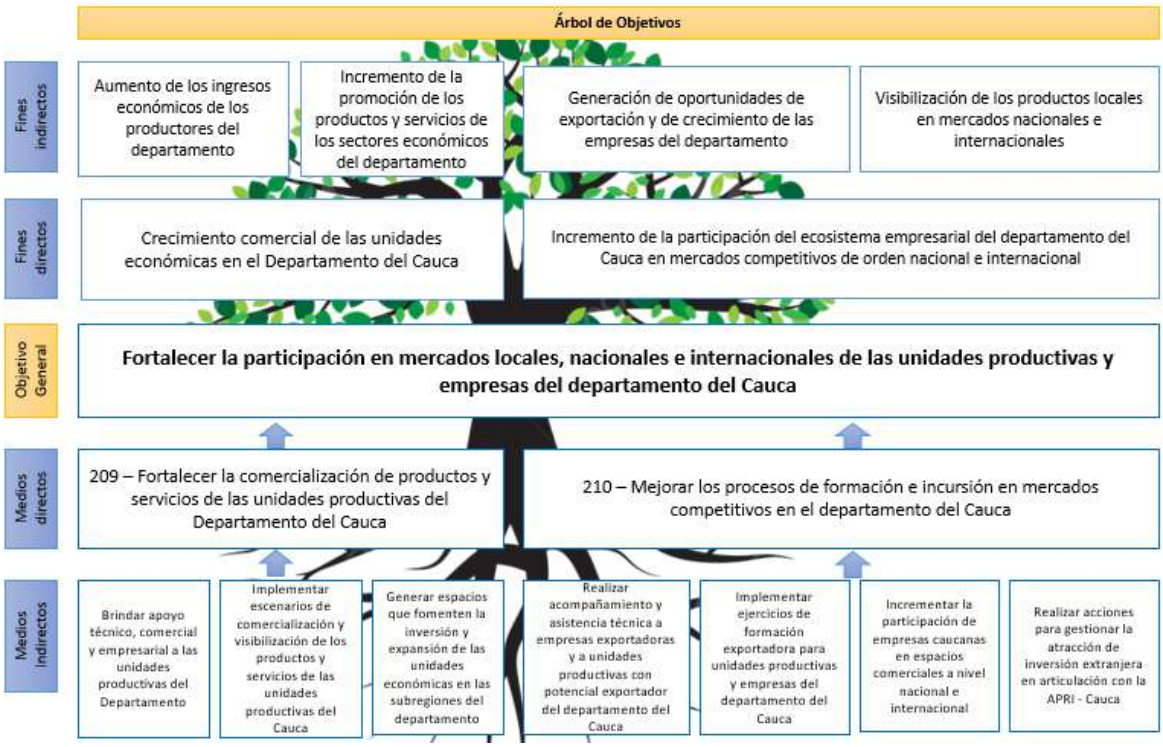
Convocatoria pública a empresas o unidades económicas mediante requisitos mínimos como:

- ✓ Contar con matrícula mercantil
- ✓ Contar con productos con potencial exportador o encontrarse en plan de trabajo exportador con Procolombia.
- ✓ Contar con capacidad de pago para cubrir otros gastos adicionales.
- ✓ Preferiblemente contar con página web y/o portafolio de productos.
- ✓ Preferiblemente contar con certificaciones de calidad
- ✓ Máximo dos (02) representantes por empresa o unidad económica

✓ Para escenarios internacionales contar con todos los permisos para ingreso al país destino.

7. OBJETIVOS

Ilustración 3. Árbol de objetivos



Fuente: Elaboración propia 2025

7.1 Objetivo general

FORTALECER LA PARTICIPACIÓN EN MERCADOS LOCALES, NACIONALES E INTERNACIONALES DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS Y EMPRESAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

7.2 Indicadores para medir el objetivo general

Tabla 11. Indicadores para medir el objetivo general

Indicador objetivo General	Descripción		Fuente de verificación
Número de Unidades productivas de la agroindustria, minería y turismo o personas de la economía popular fortalecidas	Unidad de medida	Número	Secretaria de Desarrollo económico y Competitividad
	Meta	1200	
	Línea base	1125	

Fuente: Elaboración Propia, 2025

7.3 Relaciones entre las causas y los objetivos específicos

Tabla 12. Relación Causa objetivos específicos

Tipo de Causa	Causa relacionada	Objetivos específicos/Actividades
DIRECTA	Débil comercialización de productos y servicios de las unidades productivas del Departamento del Cauca	Fortalecer la comercialización de productos y servicios de las unidades productivas del Departamento del Cauca
INDIRECTA	Escaso apoyo técnico empresarial a las unidades económicas del Departamento	Brindar apoyo técnico, comercial y empresarial a las unidades productivas del Departamento
INDIRECTA	Reducidos escenarios de comercialización y visibilización de los productos y servicios de las unidades económicas del Cauca	Implementar escenarios de comercialización y visibilización de los productos y servicios de las unidades productivas del Cauca
INDIRECTA	Limitados espacios que fomenten la inversión y expansión de las unidades económicas en las subregiones del departamento	Generar espacios que fomenten la inversión y expansión de las unidades económicas en las subregiones del departamento
DIRECTA	Limitados procesos de formación e incursión en mercados competitivos en el departamento del Cauca	Mejorar los procesos de formación e incursión en mercados competitivos en el departamento del Cauca
INDIRECTA	Limitado acompañamiento y asistencia técnica a empresas exportadoras y a unidades productivas con potencial exportador del departamento del Cauca	Realizar acompañamiento y asistencia técnica a empresas exportadoras y a unidades productivas con potencial exportador del departamento del Cauca
INDIRECTA	Escasos ejercicios de formación exportadora para unidades productivas y empresas del departamento del Cauca	Implementar ejercicios de formación exportadora para unidades productivas y empresas del departamento del Cauca
INDIRECTA	Reducida participación de empresas caucanas en espacios comerciales a nivel nacional e internacional	Incrementar la participación de empresas caucanas en espacios comerciales a nivel nacional e internacional
INDIRECTA	Pocas acciones para gestionar la atracción de inversión extranjera en el Cauca	Realizar acciones para gestionar la atracción de inversión extranjera en articulación con la APRI - Cauca

Fuente: Elaboración propia 2025

8. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

Tabla 13. Alternativas de solución

Nombre de la alternativa	Se evaluará con esta	Estado
Fortalecimiento económico de unidades productivas y empresas mediante la comercialización en mercados internos y externos del departamento del Cauca	Sí	Completo
2. Implementación de un Fondo Territorial para la Comercialización y Reactivación Productiva del Cauca	No	Vacío

8.1. Evaluaciones a realizar

Rentabilidad:	☒
Costo - Eficiencia y Costo mínimo:	☒
Evaluación multicriterio:	☐

9. JUSTIFICACIÓN

En el contexto actual, escenarios como ferias, ruedas de negocio, eventos de promoción, transferencia de conocimiento, jornadas de entrenamiento y exposiciones se han convertido en herramientas esenciales para impulsar el desarrollo económico, promover productos y servicios, y crear redes de contacto en la región. En el Cauca, el fortalecimiento de estas actividades por parte de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC) ha sido una estrategia clave para potenciar el crecimiento económico, promover el turismo, regular la minería de barequeo, fomentar la economía digital y facilitar la interacción entre diversos actores económicos y sociales.
Sin embargo, es necesario consolidar las bases establecidas en 2024 por la SDEC, ya que en el Cauca existen numerosas pequeñas y medianas empresas, artesanos y productores locales que requieren espacios para exhibir y promocionar sus productos. Aunque la región cuenta con eventos culturales y sociales, no todos están orientados a la promoción económica o empresarial.

La iniciativa liderada por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca tiene el potencial de generar impactos significativos en los ámbitos económico, cultural y social. Al ofrecer una plataforma para la promoción de productos, la valorización de la cultura local y el impulso al turismo, este proyecto puede contribuir al desarrollo integral de la región. Con una planificación estratégica y una ejecución efectiva, los escenarios mencionados se convertirán en un motor de crecimiento y transformación para el Cauca, con la expectativa de superar los indicadores de crecimiento económico alcanzados en años anteriores

Otra gran apuesta de la Secretaría es promover e impulsar las unidades económicas caucanas en eventos internacionales, ya que la internacionalización de las empresas del departamento trae beneficios tanto para la región como para el crecimiento económico global. En primer lugar, se fomenta la diversificación económica y el desarrollo regional. Al ampliar su presencia en mercados internacionales, las empresas caucanas pueden reducir su dependencia de sectores

tradicionales, como la agricultura, y explorar nuevas oportunidades en sectores emergentes, generando empleo y dinamizando la economía local.
Además, al competir en el mercado global, las empresas se ven incentivadas a mejorar su calidad, eficiencia y capacidad de innovación. Esto no solo moderniza sus procesos productivos, sino que también aumenta su competitividad tanto a nivel nacional como internacional. Un ejemplo de este esfuerzo es la implementación exitosa de la metodología RUNIN, 'Ruta para el Éxito de los Negocios Innovadores', por parte de la Secretaría.

El Cauca cuenta con productos como café de alta calidad, productos agrícolas y artesanías, que tienen un gran valor en mercados internacionales. Promover estos productos a nivel global no sólo preserva las tradiciones y recursos locales, sino que también impulsa modelos de desarrollo sostenible, atractivos para el comercio internacional. Además, el acceso a mercados más amplios y diversificados reduce la dependencia del mercado local, incrementa las ventas y amortigua riesgos económicos derivados de crisis locales o fluctuaciones en la demanda interna.

La meta inicial de 200 unidades participando en escenarios de comercialización y 12 empresas beneficiadas se ajustó debido al alto interés y la creciente demanda de apoyo por parte de las unidades productivas del Cauca. El éxito de las actividades previas y la identificación de un mayor potencial en los sectores estratégicos como agroindustria, turismo y servicios, ha denotado la necesidad de ampliar la cobertura prevista para el proyecto. Así, se prevé que 1053 unidades participen en escenarios comerciales y 147 empresas se beneficien directamente, asegurando una mayor inclusión y un impacto más amplio en la reactivación económica del departamento.

10. MARCO LEGAL

Ley 2200 de 2022. “Por la cual se dictan normas tendientes a modernizar la organización y el funcionamiento de los departamentos”. Esta Ley tiene por objeto establecer el régimen político y administrativo que rige a los departamentos como entidades territoriales, autónomas y descentralizadas que hacen parte de la República unitaria. Así mismo, dentro de las competencias que ejercen los departamentos, entre otras se tienes que, en materia de emprendimiento y fortalecimiento del tejido empresarial regional, se debe diseñar e implementar políticas públicas y proyectos de inversión en beneficio del ecosistema de innovación empresarial en consonancia con las leyes 2069 de 2020, 2125 de 2021, y los lineamientos generales de la política comercial, industrial y turística a nivel nacional. Además de impulsar, estimular y promover la competitividad, desarrollos productivos, la creación y fortalecimiento de empresas, fomentar el emprendimiento y crecimiento económico, así como políticas de generación y formalización de empleo en sus territorios.

Ley 2069 de 2020. “Por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia”. Esta Ley tiene por objeto establecer un marco regulatorio que propicie el emprendimiento y el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las empresas, con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad. Dentro de esta normatividad, se regulan medidas de apoyo para las MiPymes, acceso al financiamiento, marco institucional, educación y emprendimiento. En la que se contemplan encuentros para la promoción del emprendimiento y la innovación; estos encuentros son espacios en los cuales se muestran las diferentes creaciones y se adelantan entre otras, ruedas de negocio, ferias comerciales y se incentivan nuevas inversiones como estímulo a la empresa nacional en los diferentes sectores que participen.

Ley 1834 de 2017. Por medio de la cual se fomenta la Economía Cultural y Creativa. Esta Ley tiene como objeto desarrollar, fomentar, incentivar y proteger las industrias creativas, que son entendidas como aquellas industrias que generan valor en razón de sus bienes y servicios, los cuales se fundamentan en la propiedad intelectual. En esta normatividad, se contempla una gestión administrativa que permita involucrar al sector público, privado, mixto y no gubernamental, que permita articular de forma adecuada los postulados de la Economía Creativa. La articulación de las instituciones u organizaciones públicas y privadas a nivel regional, también es necesaria para crear un terreno fértil para la industria cultural y creativa, sobre todo en los departamentos, ciudades, distritos y municipios.

Ley 590 de 2000. "Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas". En esta normatividad se regula que, las entidades públicas del orden nacional y regional competentes, los departamentos, municipios y distritos promoverán coordinadamente, la organización de ferias locales y nacionales, la conformación de centros de exhibición e información permanentes, y otras actividades similares para dinamizar mercados en beneficio de las MiPymes

Ley 300 de 1996. "Por la cual se expide la Ley General de Turismo y se dictan otras disposiciones", y Ley 2068 de 2020. "Por el cual se modifica la Ley General de Turismo y se dictan otras disposiciones". Esta Ley tiene por objeto fomentar la sostenibilidad e implementar mecanismos para la conservación, protección y aprovechamiento de los destinos y atractivos turísticos, así como fortalecer la formalización y la competitividad del sector y promover la recuperación de la industria turística, a través de la creación de incentivos, el fortalecimiento de la calidad y la adopción de medidas para impulsar la transformación y las oportunidades del sector. En estas disposiciones se tiene que el Estado promoverá el desarrollo del ecoturismo, etnoturismo, agroturismo, acuaturismo y turismo metropolitano.

Ordenanza departamental 111 de 2019. En esta ordenanza, se adopta la Política Departamental de Turismo del Cauca como un instrumento de planificación de interés público que responde a las necesidades del sector, para garantizar su desarrollo y contribuir al posicionamiento del Departamento como destino turístico en el mercado nacional e internacional para los visitantes y turistas; en esta política se tiene en cuenta los lineamientos en materia de fortalecimiento del tejido empresarial, además de mercadeo y promoción del turismo en el departamento del Cauca.

Decreto departamental 1020 de 2015. "Por el cual se modifica parcialmente el Decreto 0298 del 28 de septiembre de 2012, se escinde la Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Fomento Económico y se crean la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural y la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, se establecen sus objetivos, funciones, estructuras administrativas y se crean unos cargos del nivel administrativo en la planta global de personal de la Gobernación del Cauca". En este decreto, se establece que la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, tiene por objeto formular, dirigir y coordinar las políticas relacionadas con el fomento económico y de las actividades productivas, el desarrollo turístico, el impulso a la competitividad en el Departamento del Cauca, así como la regulación de la actividad minera en el Departamento.

Decreto nacional 1557 de 2022. "Por el cual se reglamentan los Consejos Departamentales de Ciencia, Tecnología e Innovación (CODECTI)". Esta normatividad tiene por objeto establecer las funciones de los Consejos Departamentales de Ciencia, Tecnología e Innovación (CODECTI) y los

lineamientos para su composición y operación. Aquí se establece que es deber en los territorios fomentar que en el territorio se desarrollen actividades enfocadas en la generación y transferencia de conocimiento, así como de los resultados de los programas y proyectos de ciencia, tecnología e innovación, para la solución de problemas y el aprovechamiento de oportunidades de desarrollo departamental y regional. Así mismo, se deben formular mecanismos para estimular la participación del sector empresarial, las organizaciones étnico-territoriales, los grupos étnicos y la sociedad civil en programas, proyectos y actividades de ciencia, tecnología e innovación, emprendimiento innovador y de base tecnológica. Adicionalmente a esto, se debe acompañar el seguimiento y evaluación de los instrumentos de planeación en ciencia, tecnología e innovación del Departamento, a través de los lineamientos que imparta el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación.

Ley 2294 de 2023. "Por el cual se expide el plan nacional de desarrollo 2022- 2026 " Colombia potencia mundial de la vida", su objetivo es establecer las bases para que el país se convierta en un líder en la protección de la vida, mediante la creación de un nuevo contrato social que promueva la superación de injusticias y exclusiones históricas, evite la repetición de conflictos, modifique nuestra relación con el medio ambiente y facilite una transformación productiva basada en el conocimiento y en armonía con la naturaleza. Es de resaltar el quinto eje de transformación al que le apuesta el Plan Nacional de Desarrollo: la convergencia regional, "como proceso de reducción de brechas sociales y económicas entre hogares y regiones en el país, que se logra al garantizar un acceso adecuado a oportunidades, bienes y servicios para garantizar esta convergencia, es necesario fortalecer los vínculos intra e interregionales, y aumentar la productividad, competitividad e innovación en los territorios".

Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento, la cual tiene como objeto: Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley, establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo, propender por el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora, para así liberar las potencialidades creativas de generar trabajo de mejor calidad, de aportar al sostenimiento de las fuentes productivas y a un desarrollo territorial más equilibrado y autónomo y fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial, complementando los esfuerzos de la Ley 2200.

Ley 2234 de 2022. "Por la cual se promueve la Política de Emprendimiento Social" tiene por objeto establecer los lineamientos para la construcción de la Política Pública de Emprendimiento Social, para el desarrollo de soluciones a los problemas sociales, culturales y ambientales, como motor de transformación e innovación a nivel nacional y regional; asimismo, fomentar su reconocimiento y fortalecimiento por parte del Gobierno Nacional, de las entidades públicas, los gobiernos locales y departamentales, el sector privado, así como otros actores estratégicos del ecosistema de emprendimiento social.

CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL CONPES - 4085. Este documento presenta la política de internacionalización para el desarrollo productivo regional, que parte de los lineamientos de la Misión de Internacionalización y de otras políticas relacionadas aprobadas

por el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES). Así mismo, se plantean las acciones para alcanzar los objetivos durante un horizonte de tiempo de cinco años (2022-2027).

CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL CONPES - 4129. Presenta la Política Nacional de Reindustrialización de Colombia, con el objetivo de transformar el sector productivo del país para incrementar el valor agregado, mejorar la productividad y reducir la dependencia del sector minero-energético. La política busca abordar cinco problemáticas clave: la ineficiencia en la producción, la escasa diversificación económica, la debilidad en los encadenamientos productivos, la baja integración internacional y las deficiencias institucionales. Para ello, se proponen cinco estrategias fundamentales: la transición energética justa, el desarrollo agroindustrial y la soberanía alimentaria, la reindustrialización en el sector salud y en la industria de defensa, y el impulso a la transformación digital y la innovación. La implementación de esta política, con un horizonte de 2024-2034, estará liderada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en articulación con otros ministerios, priorizando el apoyo a las MiPyMes y la inclusión de la economía popular. Su ejecución se enfocará en fortalecer la infraestructura, la capacitación del talento humano, el acceso a financiamiento y la inserción de Colombia en las cadenas globales de valor, con el fin de consolidar un desarrollo económico sostenible, equitativo e innovador.

Ley 1609 de 2013. "Por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno para modificar los aranceles, tarifas y demás disposiciones concernientes al Régimen de Aduanas" tiene como objeto facilitar el desarrollo y la aplicación de los Convenios y Tratados Internacionales suscritos y vigentes para Colombia, y la participación en los procesos de integración económica. Facilitar y agilizar las operaciones de comercio exterior, para garantizar la dinámica del intercambio comercial, el acceso de los productos y servicios a los mercados internos y externos y la competitividad de los productos y servicios colombianos en el mercado internacional. Fomentar el uso de tecnologías y medios de comunicación modernos y ambientalmente sostenibles, que cumplan con las necesidades y las buenas prácticas reconocidas por la legislación internacional. Propender por la adopción de procedimientos simplificados que contribuyan a la facilitación y agilización de las operaciones de comercio exterior.

Decreto 390 de 2016. "En uso de las facultades que le confiere el numeral 25 del artículo 189 de la Constitución Política, con sujeción a las Leyes 1609 de 2013 y 7 de 1991, oído el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior, y después de recibir la recomendación del Consejo Superior de Comercio Exterior" Que es necesario armonizar la regulación aduanera con los convenios internacionales, particularmente con las normas de la Comunidad Andina y el Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros - Convenio de Kyoto Revisado de la Organización Mundial de Aduanas. Que como resultado de la revisión de política comercial del país ante la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), se recomendó la promulgación e implementación de una nueva regulación aduanera.

Decreto 2788 de 2004. "Por el cual se reglamenta el Registro Unico Tributario de que trata el artículo 555-2 del Estatuto Tributario" Registro Unico Tributario, RUT. El Registro Unico Tributario, RUT, establecido por el artículo 555-2 del Estatuto Tributario, constituye el nuevo y único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Administración del Registro Unico Tributario, RUT. El Registro Único Tributario será administrado por la Dirección de

Impuestos y Aduanas Nacionales. La información contenida en el Registro Unico Tributario podrá ser suministrada a otras entidades públicas o privadas a través de resoluciones o convenios, en los términos y condiciones que establezca la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, siempre que la misma no esté sujeta a reserva conforme a la Constitución o la ley.

Ley 7 de 1991. "Por el cual se fusiona el Instituto Colombiano de Comercio Exterior, INCOMEX, con el Ministerio de Comercio Exterior." Le corresponde al Ministerio de Comercio Exterior la formulación y adopción de políticas, planes generales, programas y proyectos relacionados con los objetivos que le son propios y en particular: 1. Dirigir, coordinar, formular y evaluar la política de comercio exterior de bienes, servicios y tecnología y de inversión extranjera, para lo cual podrá convocar al Consejo Superior de Comercio Exterior o a la Comisión Mixta cuando lo considere pertinente. 2. Formular la política de promoción de exportaciones teniendo en cuenta las recomendaciones que para el efecto señale el Consejo Superior de Comercio Exterior, la Junta Directiva del Banco de Comercio Exterior y la Junta Asesora de Proexport. 3. Formular la política sobre la existencia y funcionamiento de zonas francas industriales de bienes, servicios y tecnología; de las unidades de desarrollo fronterizo; de los sistemas especiales de importación y exportación, de las comercializadoras internacionales y demás instrumentos que promuevan el comercio exterior y velar por la adecuada aplicación de las disposiciones que se expidan. 4. Ejercer la coordinación al interior del gobierno sobre los temas objeto de Decisión por parte de la comisión de la Comunidad Andina y solicitar a los distintos ministerios sectoriales el cabal cumplimiento de los compromisos adquiridos en las diferentes negociaciones internacionales. 5. Determinar el alcance de los acuerdos comerciales internacionales suscritos por Colombia sin perjuicio de las funciones asignadas al Ministerio de Relaciones Exteriores. 6. Velar por la pertinencia, estabilidad y debida aplicación de los incentivos a las exportaciones, así como por la expedición de regulaciones y procedimientos dirigidos a fortalecer la competitividad de la oferta exportable colombiana en el mercado externo. 7. Formular la política de inversión extranjera y coordinar las estrategias gubernamentales dirigidas a incrementar la competitividad del país como receptor de inversión extranjera. Adelantar las negociaciones multilaterales y bilaterales en materia de inversión extranjera. 8. Formular la política y ejercer la coordinación al interior del gobierno para promover el aumento de la productividad y mejorar la competitividad de las empresas colombianas. La política general de inversión extranjera se formulará con base en los documentos que se presenten conjuntamente con el Departamento Nacional de Planeación al Consejo Nacional de Política Económica y Social. 9. Representar al país en los foros y organismos internacionales sobre política, normas y otros aspectos del comercio internacional, teniendo en cuenta las recomendaciones del Consejo Superior de Comercio Exterior y servir de órgano nacional de integración del Gobierno Nacional con las entidades internacionales responsables de los temas de integración y comercio internacional. 10. Promover las relaciones comerciales del país en el exterior y presidir las delegaciones de Colombia en las negociaciones bilaterales y multilaterales de comercio que adelante el país, velando por la adecuada ejecución de las decisiones adoptadas.

Ley 1004 de 2005. "Por la cual se modifica un régimen especial para estimular la inversión y se dictan otras disposiciones." La Zona Franca es el área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios, o actividades comerciales, bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. Las mercancías ingresadas en estas zonas se consideran fuera del territorio aduanero nacional para efectos de los impuestos a las importaciones y a las exportaciones. La Zona Franca tiene como finalidad: 1. Ser instrumento para la creación de empleo y para la captación de nuevas inversiones de capital. 2. Ser un polo de desarrollo que promueva la competitividad en

las regiones donde se establezca. 3. Desarrollar procesos industriales altamente productivos y competitivos, bajo los conceptos de seguridad, transparencia, tecnología, producción limpia, y buenas prácticas empresariales. 4. Promover la generación de economías de escala. 5. Simplificar los procedimientos del comercio de bienes y servicios, para facilitar su venta.

Tratados de Libre Comercio. Un Tratado de Libre Comercio es un acuerdo regional o bilateral, a través del cual se establece una zona de libre comercio de bienes y servicios, en la que se eliminan aranceles. Se negoció con el propósito de ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes del mencionado acuerdo.

CAPÍTULO II

11. PREPARACIÓN DE LA ALTERNATIVA

11.1 Estudio de necesidades

Tabla 14. Estudio de necesidades

Bien o servicio	Medido a través de	Descripción	Inicio Historia	Fin Historia	Último Año
Servicio de fortalecimiento y desarrollo de unidades productivas para la comercialización de productos agroindustriales	Número	Generación de encadenamientos productivos para impulsar la comercialización de la producción **OFERTA:** Número unidades económicas a las que se les ofrecen escenarios institucionales que promueven la comercialización de productos y/o servicios ofertados al interior del territorio, que promueven el desarrollo económico del Departamento del Cauca. **DEMANDA:** Número de unidades económicas que solicitan el acceso a escenarios de comercialización necesarios para satisfacer las	2023	2025	2027

		necesidades de comercialización de productos y/o servicios ofertados por empresas del Departamento del Cauca.			
ITEM	**TIPO DE ANÁLISIS**	**AÑO**	**OFERTA**	**DEMANDA**	**DÉFICIT**
SITUACIÓN SIN PROYECTO	HISTÓRICO	**2023**	**1**	**1**	**0**
		2024	**200**	**200**	**0**
SITUACIÓN SIN PROYECTO	PROYECTADO	**2025**	**200**	**200**	**0**
		2026	**0**	**200**	**-200**
		2027	**0**	**200**	**-200**

Fuente: Construcción propia

Bien o servicio	Medido a través de	Descripción	Inicio Historia	Fin Historia	Último Año
Servicio de Asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados	Número	Incluye la adecuación, promoción y comercialización de productos en nuevos mercados, adecuaciones de infraestructura, compra o arrendamiento de maquinaria, equipos, insumos, pagos de honorarios y servicio de consultoría. De igual manera se brinda acompañamiento en el diseño e implementación de la estrategia comercial internacional. **OFERTA:** Número unidades económicas fortalecidas técnicamente para el acceso a mercados de orden nacional e internacional	2023	2025	2027

		DEMANDA: Número de unidades económicas que requieren fortalecimiento para el acceso a mercados nacionales e internacionales, además de potencializar la oferta comercial			
ITEM	**TIPO DE ANÁLISIS**	**AÑO**	**OFERTA**	**DEMANDA**	**DÉFICIT**
SITUACIÓN SIN PROYECTO	HISTÓRICO	**2023**	**1**	**1**	**0**
		2024	**4**	**40**	**-36**
SITUACIÓN SIN PROYECTO	PROYECTADO	**2025**	**12**	**36**	**-24**
		2026	**0**	**12**	**-12**
		2027	**0**	**12**	**-12**

Fuente: Construcción propia

11.2 Análisis técnico de la alternativa

Alternativa 1. (seleccionada)
Fortalecimiento económico de unidades productivas y empresas mediante la comercialización en mercados internos y externos del departamento del Cauca.

Alternativa 2.
Implementación de un Fondo Territorial para la Comercialización y Reactivación Productiva del Cauca.

11.2.1 Resumen de la Alternativa (seleccionada)

Fortalecimiento económico de unidades productivas y empresas mediante la comercialización en mercados internos y externos del departamento del Cauca, es una prioridad para impulsar el desarrollo económico regional. A través de estrategias de asistencia técnica, promoción comercial y generación de espacios de inversión, se busca mejorar la competitividad de las unidades económicas y ampliar su presencia en mercados nacionales e internacionales. La articulación entre el sector público, privado y académico es clave para proporcionar herramientas que optimicen los modelos de negocio y generen oportunidades de comercialización. La metodología RUNIN y la capacitación en estrategias de mercadeo, innovación y comercialización desempeñan un papel esencial en la transformación del tejido empresarial del Cauca.

El acceso a nuevos mercados es fundamental para el crecimiento de las empresas locales, especialmente en sectores estratégicos como la agroindustria, la economía popular y la manufactura. La participación en ferias, misiones comerciales y ruedas de negocio facilita la conexión entre empresarios, compradores e inversionistas, promoviendo la generación de

alianzas estratégicas y fortaleciendo la cadena de valor. Para ello, se han estructurado iniciativas que incluyen eventos nacionales e internacionales, ferias regionales y especializadas. Además, la promoción del comercio electrónico y las estrategias de marketing digital son esenciales para incrementar la visibilidad de los productos caucanos en mercados altamente competitivos.

Se contempla la asistencia técnica especializada para las unidades económicas, asegurando que estas desarrollen sus capacidades en aspectos administrativos, financieros, productivos y de comercialización. A través de un diagnóstico detallado, se identificarán fortalezas y áreas de mejora, promoviendo la capacitación en mercadeo, ventas, innovación y estrategias de exportación. También se fortalecerá la cadena de valor con alianzas estratégicas y acceso a financiamiento, mejorando la sostenibilidad de los negocios en el departamento.

En cuanto a la comercialización, se implementarán estrategias para dinamizar la economía local mediante la participación en ferias empresariales y ruedas de negocio, estas iniciativas buscan generar interacción entre emprendedores y consumidores, promoviendo productos agroindustriales, artesanales y turísticos. Se brindará apoyo logístico, incluyendo infraestructura, promoción y acompañamiento técnico. Además, se impulsará el desarrollo de rutas comerciales mediante la geolocalización de actores, la segmentación de mercados y la implementación de estrategias de marketing.

Otro componente importante del proyecto es la generación de espacios de inversión para diversos sectores, incluyendo la agroindustria y la economía popular. Se organizarán ruedas de negocio, encuentros con inversionistas y foros sectoriales para fomentar alianzas estratégicas y atraer capital. Se trabajará en la identificación de oportunidades de inversión y en la capacitación de empresarios para fortalecer sus propuestas comerciales. Adicionalmente, se implementará una estrategia de comunicación que garantice una amplia convocatoria y posicione al Cauca como un destino atractivo para la inversión.

Para garantizar el éxito de estas estrategias, se contará con un equipo multidisciplinario de profesionales con experiencia en gestión comercial, análisis de mercado y estrategias de posicionamiento. Su labor se centrará en la planificación, ejecución y seguimiento de las actividades programadas, asegurando que se cumplan los objetivos de fortalecimiento empresarial y expansión comercial. Asimismo, se establecerán mecanismos de evaluación para medir el impacto de las acciones y realizar ajustes que optimicen los resultados a largo plazo.

Con estas acciones, el departamento del Cauca avanza en la consolidación de un ecosistema económico dinámico e innovador, capaz de responder a las demandas del mercado y generar bienestar para la población. La implementación de estas estrategias permitirá fortalecer las unidades económicas, mejorar la competitividad de los productos y atraer inversión, contribuyendo al desarrollo sostenible y al crecimiento económico de la región.

11.2.2 Resumen de la Alternativa 2

Implementación de un Fondo Territorial para la Comercialización y Reactivación Productiva del Cauca; Esta alternativa se traduce en un mecanismo financiero diseñado para facilitar el acceso a recursos económicos a unidades productivas de los sectores primario, secundario y terciario, con el objetivo de fortalecer su capacidad de comercialización en mercados locales e internacionales. Este fondo podría ofrecer créditos, incentivos o subsidios para mejorar la infraestructura comercial, acceso a plataformas de venta, certificaciones y promoción de

productos, buscando dinamizar la economía regional y fomentar la competitividad empresarial en el departamento.

Esta alternativa no se abordará, teniendo en cuenta que la creación de un fondo requiere una estructura administrativa y normativa compleja, lo que implica tiempos prolongados de diseño, aprobación y ejecución. Además, su sostenibilidad financiera dependería de fuentes de financiamiento permanentes, lo cual podría representar un desafío ante limitaciones presupuestales y cambios en la política pública. También, la asignación de recursos podría generar dificultades en la gestión y distribución equitativa, afectando la transparencia y eficacia en la entrega de los beneficios. Finalmente, la necesidad de articulación interinstitucional podría ralentizar la ejecución, impidiendo una reactivación económica inmediata para lograr el objetivo del proyecto.

11.3 Localización de la alternativa

Región	Departamento	Municipio	Área	Resguardo	Localización específica
Pacífico	Cauca	42 Municipios	29.308 Km^2		El Departamento de Cauca está situado en el suroeste del país entre las regiones andina y pacífica; localizado entre los 00º58'54'' y 03º19'04'' de latitud norte y los 75º47'36'' y 77º57'05'' de longitud oeste. Cuenta con una superficie de 29.308 km2 lo que representa el 2.56 % del territorio nacional. Limita por el norte con el departamento del Valle del Cauca, por el Este con los departamentos de Tolima, Huila y Caquetá, por el Sur con Nariño y Putumayo y por el Oeste con el océano Pacífico.

11.3.1 Factores analizados

☒	Aspectos administrativos y políticos	☒	Cercanía a la población objetivo
☐	Cercanía de fuentes de abastecimiento	☒	Comunicaciones
☐	Disponibilidad de servicios públicos (agua, energía, otros)	☐	Costo y disponibilidad de terrenos
☒	Estructura impositiva y legal	☐	Disponibilidad y costo de mano de obra

☐	Impacto para la equidad de género	☐	Factores ambientales
☒	Orden Público	☒	Medios y costos de transporte
☐	Topografía	☐	Otros

11.4 Cadena de valor

Anexo No 1. Cadena de Valor

11.4.1. Costo total de la alternativa

Objetivo Específico	PRODUCTO	Unidad de medida	Cantidad	Costo: $	ACTIVIDAD	Costo: $
Fortalecer la comercialización de productos y servicios de las unidades productivas del Departamento del Cauca	3502021 Servicio de fortalecimiento y desarrollo de unidades productivas para la comercialización de productos agroindustriales	global	1	**$ 2.366.575.320**	Brindar apoyo técnico, comercial y empresarial a las unidades productivas del Departamento	$205.546.070
					Implementar escenarios de comercialización y visibilización de los productos y servicios de las unidades productivas del Cauca	$986.002.825
					Generar espacios que fomenten la inversión y expansión de las unidades económicas en las subregiones del departamento	$1.175.026.425
Mejorar los procesos de formación e incursión en mercados competitivos en el departamento del Cauca	3502022 Servicio de Asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados	global	1	**$ 987.585.085**	Realizar acompañamiento y asistencia técnica a empresas exportadoras y a unidades productivas con potencial exportador del departamento del Cauca	$77.020.990
					Implementar ejercicios de formación exportadora para unidades productivas y empresas del departamento del Cauca	$124.519.600
					Incrementar la participación de empresas caucanas en espacios comerciales a nivel nacional e internacional	$747.534.000

					Realizar acciones para gestionar la atracción de inversión extranjera en articulación con la APRI - Cauca	$38.510.495
GRAN TOTAL						**$ 3.354.160.405**

Fuente: Este documento, tomado de la MGA del proyecto, detallado en documento anexo Cadena de Valor

12. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LA ALTERNATIVA

12.1 OBJETIVO ESPECÍFICO 1. FORTALECER LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

El fortalecimiento del ecosistema empresarial en el departamento del Cauca es un pilar fundamental para el desarrollo económico de la región. A través de estrategias de asistencia técnica, promoción comercial y generación de espacios de inversión, se busca consolidar las capacidades de las unidades económicas, permitiéndoles mejorar su competitividad y ampliar su presencia en mercados nacionales e internacionales. La articulación entre el sector público, privado y académico es importante para ofrecer a los empresarios caucanos herramientas que potencien su productividad, optimicen sus modelos de negocio y generen oportunidades de comercialización efectiva. En este contexto, la metodología RUNIN y la capacitación en estrategias de mercadeo, innovación y comercialización juegan un papel esencial en la transformación del tejido empresarial del departamento.

El acceso a nuevos mercados representa una oportunidad crucial para el crecimiento de las empresas del Cauca, especialmente en sectores estratégicos como la agroindustria, la economía popular, la manufactura y la industria del turismo. La participación en ferias, misiones comerciales y ruedas de negocio permite conectar a los empresarios con compradores, distribuidores e inversionistas, facilitando la generación de alianzas estratégicas y el fortalecimiento de la cadena de valor. En este sentido, la promoción del comercio electrónico y la implementación de estrategias de marketing digital resultan fundamentales para potenciar la presencia de los productos y servicios caucanos en mercados altamente competitivos.

Para consolidar este proceso, se han estructurado iniciativas que incluyen la participación en ferias locales y regionales. Estas actividades brindan a los empresarios espacios de visibilidad y comercialización, donde pueden exhibir su oferta, acceder a redes de negocio y fortalecer su posicionamiento en mercados estratégicos. Además, la gestión de espacios de inversión en sectores como el café, el cacao, la agroindustria y la economía popular permitirá atraer capital, fomentar el desarrollo productivo y garantizar la sostenibilidad de las iniciativas empresariales en el departamento. Con estas acciones, el Cauca avanza en la consolidación de un ecosistema económico sólido, dinámico e innovador, capaz de responder a las demandas del mercado y generar bienestar para la población.

Para lograr este objetivo específico de fortalecer la comercialización de productos y servicios de las unidades económicas del departamento del cauca, se promoverá el servicio de fortalecimiento y desarrollo de unidades productivas para la comercialización de productos para el cual se incluyen las siguientes actividades que están enmarcadas en el producto a alcanzar tales como: generación de encadenamientos productivos con procesos que impulsen la comercialización.

A continuación, se detallan las actividades que permitirán alcanzar el objetivo propuesto:

12.1.1 ACTIVIDAD 1.1 BRINDAR APOYO TÉCNICO, COMERCIAL Y EMPRESARIAL A LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL DEPARTAMENTO

La evolución de las organizaciones y unidades económicas ha evidenciado la necesidad de mejorar continuamente sus procesos para alcanzar resultados más efectivos en sus proyectos. En el sector empresarial, la asistencia técnica ha sido fundamental para lograr este objetivo, impulsando acciones específicas que aumentan la productividad y competitividad. Además, contribuye al desarrollo económico al facilitar una adaptación más eficiente a las demandas constantes que impone la globalización de los mercados.

Las capacidades técnicas para las unidades económicas son habilidades y conocimientos específicos esenciales para desarrollar, gestionar y hacer crecer una empresa. Estas capacidades serán fortalecidas a través del Plan de Asistencia y Servicio Técnico de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, el cual se basa en un enfoque integral. Para lograrlo, se implementarán metodologías participativas con los beneficiarios, tomando como referencia la metodología RUNIN, 'Ruta para el Éxito de Negocios Innovadores'. Esta metodología, creada y patentada por la Gobernación del Cauca, funciona como una caja de herramientas para la construcción de modelos de negocios participativos en organizaciones, integrada por cuatro herramientas que permiten:

- Realizar el diagnóstico de la organización y la identificación de su modelo de negocio actual.
- Proponer la elaboración de un nuevo modelo de negocio para que la organización haga más efectiva su relación con el cliente y acceda a mercados diferenciados y mejor remunerados, bajo un enfoque sistémico y participativo.
- La elaboración de un plan de acción que facilite la priorización de actividades para la implementación del modelo de negocio.
- Realizar el monitoreo y seguimiento de las metas establecidas en el desarrollo del modelo de negocio propuesto, para determinar la viabilidad y éxito del modelo.

De esta manera, RUNIN presenta una ruta para identificar con mayor claridad las necesidades de la organización y establecer propuestas de valor a sus productos, a partir de las capacidades de gestión en sus diferentes áreas institucionales. RUNIN puede ser utilizada por profesionales, asistentes técnicos, consultores con experiencia en trabajo de campo con comunidades y líderes de organizaciones con formación socio empresarial, que brinden acompañamiento a las organizaciones en procesos relacionados con mercadeo y comercialización.

Ahora bien, para que RUNIN sea efectivo en el proceso de elaboración de modelos de negocio es necesario que las organizaciones tengan algún un nivel de madurez en su capacidad técnica, productiva y de gestión, que le permitan potenciar sus procesos con una nueva propuesta de modelo de negocio y responda a sus necesidades desde las capacidades de la organización. En ese sentido, se sugiere que un facilitador que desee aplicar RUNIN, analice algunas condiciones mínimas que habilitan a la organización para la aplicación de esta metodología:

- Tener una dinámica productiva con algún nivel de sostenibilidad.
- Contar con un producto para el mercado.
- Debe existir un mercado que responda a ese tipo de productos
- Tener experiencia en el proceso de relacionamiento con clientes.
- Haber desarrollado una dinámica comercial.

El éxito en los resultados depende en gran medida de la capacidad que tenga el facilitador en dos aspectos: en la comprensión de la metodología y en la conexión que establezca con los representantes de la organización, por esta razón se sugiere que el facilitador posea habilidades para:

- Generar empatía.
- Escuchar y ser tolerante.
- Tener confianza en sí mismo y actuar con modestia.
- Respetar la opinión de los demás.
- Tener actitud proactiva.
- Adaptarse con facilidad.
- Propiciar espacios de confianza y convivencia.
- Ser analítico y tener capacidad de síntesis.
- Aplicar la comunicación asertiva.

La estrategia para abordar la asistencia técnica en comercialización debe enfocarse en mejorar la competitividad y sostenibilidad de las unidades económicas en los sectores secundario y terciario. Para lograr esto, es esencial realizar un diagnóstico detallado de cada unidad económica, analizando sus fortalezas, debilidades y áreas de oportunidad. Es importante que este diagnóstico considere aspectos como la calidad de los productos o servicios, el conocimiento del mercado, la capacidad de producción y las estrategias comerciales actuales.

La capacitación en marketing y ventas es un componente clave. Es necesario que las unidades productivas reciban formación en el uso de herramientas modernas de marketing, incluyendo la segmentación de mercado, la utilización de canales digitales, el comercio electrónico y las estrategias para mejorar la relación con los clientes. También se debe capacitar a los equipos en técnicas de ventas, negociación y atención al cliente para fortalecer su capacidad de generar demanda.

Otro aspecto relevante es la innovación y la adaptabilidad de las unidades económicas. Se debe fomentar una mentalidad que busque mejorar continuamente los productos o servicios, utilizando nuevas tecnologías que optimicen los procesos productivos, de distribución y comercialización. Esto incluye el desarrollo de productos que respondan a las tendencias del mercado y la identificación de nuevas oportunidades de mercado, tanto a nivel local, regional, nacional como internacional.

El fortalecimiento de la cadena de valor es otro punto clave. El talento humano debe ser capacitado para optimizar todos los eslabones de la cadena, mejorando la calidad de los productos, estandarizando procesos y estableciendo alianzas estratégicas entre productores, distribuidores y comercializadores. De esta forma, se mejoran las capacidades de producción y distribución, lo que permite aumentar la competitividad en el mercado.

Además, es fundamental que los empresarios comprendan las normativas legales y regulatorias que afectan la comercialización de sus productos. La asistencia técnica debe incluir asesoría en temas legales, como regulaciones de calidad, etiquetado, exportación e impuestos, lo que les permitirá operar dentro del marco legal y evitar problemas a futuro.

En cuanto a las capacidades de negociación, es esencial que el talento humano aprenda a negociar en un contexto cada vez más globalizado, mejorando la posición competitiva de los productos en mercados nacionales e internacionales. Esto incluye desarrollar habilidades de negociación en diferentes contextos, tanto con proveedores como con compradores.

Por último, para garantizar el éxito de la estrategia, es necesario contar con un método de monitoreo y evaluación que permita medir los resultados, identificar buenas prácticas y realizar

ajustes cuando sea necesario. A pesar de los beneficios potenciales de esta estrategia, también existen desafíos importantes, como la resistencia al cambio, la falta de acceso a tecnología adecuada, las limitaciones de financiamiento y las barreras en el acceso a mercados internacionales. Sin embargo, con un enfoque adecuado y un acompañamiento continuo, estos desafíos pueden ser superados, lo que permitirá a las unidades económicas tener un mayor impacto y sostenibilidad en el mercado.

En el marco de estas acciones y de las actividades del proyecto, se requiere un apoyo para coordinar el Proyecto que actúe como veedor y facilitador del cumplimiento de los objetivos planteados. Este profesional tendrá la responsabilidad de supervisar y articular las iniciativas relacionadas con la asistencia técnica, la promoción de rutas comerciales, la organización de ferias y ruedas de negocio, y la gestión de espacios de inversión; y se hace necesario contar con el siguiente perfil y actividades:

Perfil 1. Profesional en ciencias sociales, o humanas, o de la educación, o ingenierías, o administración, o económicas, o afines, con experiencia profesional mínima de un (1) año.
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en la implementación del Plan de Asistencia y Servicio Técnico de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, asegurando el cumplimiento de los objetivos y metodologías establecidas en la estrategia RUNIN y otras herramientas de fortalecimiento empresarial.
2. Apoyar la coordinación y seguimiento a las actividades de capacitación y asistencia técnica dirigidas a las unidades económicas del departamento, asegurando que las sesiones de formación sean pertinentes, eficaces y alineadas con las necesidades de los beneficiarios.
3. Gestionar y monitorear la participación de empresas y emprendedores caucanos en ferias, ruedas de negocio y misiones comerciales a nivel nacional e internacional, facilitando la logística, promocionando los eventos y garantizando la visibilidad de los productos y servicios del departamento.
4. Brindar apoyo en la articulación interinstitucional con organismos y dependencias estatales, entidades del orden nacional e internacional, cámaras de comercio y actores clave del sector productivo, con el objetivo de generar alianzas estratégicas y oportunidades de comercialización.
5. Diseñar e implementar mecanismos de evaluación y seguimiento de los impactos de las estrategias de comercialización, recopilando información sobre los avances, identificando buenas prácticas y proponiendo ajustes para mejorar la efectividad de las iniciativas.
6. Apoyar con la proyección de informes técnicos, que detallen el avance físico, financiero, metodológico del proyecto y contratos relacionados, que incluya el calendario de actividades, el cuadro de monitoreo de actividades cumplidas según lo proyectado por la supervisión al inicio de cada periodo de ejecución contractual.
7. Apoyar con la ejecución de reuniones con el equipo del proyecto para establecer la metodología, seguimiento e impacto en el desarrollo económico del Departamento.
8. Brindar apoyo en el desarrollo de propuestas de programas de capacitación, asesoría, sensibilización y apoyo a empresarios, basadas en el diagnóstico previo. Esto incluye la creación de currículos de formación, guías de mentoría, estrategias para el acceso a financiamiento, y articulaciones institucionales para los procesos de formación a empresarios.

9. Brindar apoyo en la consolidación de redes de contacto y apoyo entre emprendedores, inversores, y expertos en el campo, así como facilitar la conexión entre estos actores para promover oportunidades de colaboración y financiamiento. Además de la gestión interinstitucional para la aceptación de voluntades y participación de diferentes entidades en la ruta del emprendimiento de la Gobernación del Cauca.
10. Brindar apoyo en la gestión contractual y apoyo en los requisitos pre, post y contractuales de los contratos requeridos en el marco del proyecto.
11. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia.
Los gastos de desplazamientos se contemplan de acuerdo a lo siguiente: La labor a realizar por el futuro contratista es la de Participar dentro y fuera del departamento en escenarios de articulación tales como comités, mesas técnicas, consejos, comisiones, entre otros, dinamizados por la SDEC con actores del orden internacional, nacional, departamental y municipal relacionados con la estrategia de comercialización y visibilización de las unidades productivas. Así las cosas, el contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental y nacional, con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental.

La implementación del Plan de Asistencia y Servicio Técnico para unidades económicas es un proceso complejo que requiere la integración de conocimientos profesionales en temas administrativos y organizativos; financiero y contable; Producción, Agropecuarios, Transformación y Agroindustria; Mercadeo y Comercialización, Marketing digital; Innovación Abierta; Asociatividad. Además de temáticas específicas para la dinámica intersectorial con poblaciones vulnerables para ser exitosos en la ejecución del proyecto. Dado que la metodología RUNIN es un enfoque integral que involucra diagnóstico, elaboración de modelos de negocio, planificación de acciones, y monitoreo, se requiere de un equipo multidisciplinario que fortalezca el ecosistema empresarial, y se hace necesario contar con el siguiente equipo de asistencia técnica que desarrollará las actividades descritas a continuación:

Perfil 2. Profesional en ciencias de la economía, o administración, o contaduría, o ingeniería, o ciencias sociales, o humanas, o afines, con especialización o posgrado, con mínimo un (1) año de experiencia laboral. (cantidad de profesionales 2).
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Apoyar el diseño e implementación del plan de asistencia y servicio técnico de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca en temas administrativos y organizativos; Innovación Abierta y Asociatividad.
2. Brindar apoyo en la caracterización, diagnóstico, análisis de información, proyección de informes y recomendaciones de unidades económicas del departamento.
3. Brindar apoyo para capacitar y/o sensibilizar a unidades económicas en temas relacionados con el abordaje de la metodología RUNIN o su equivalente, para el fortalecimiento del ecosistema empresarial y organizacional del departamento.
4. Brindar apoyo en el diseño y promoción de rutas de comercialización y cadenas de valor de productos y/o servicios de las unidades económicas del departamento.

5. Brindar apoyo en la articulación interinstitucional con organismos y dependencias estatales, entidades del orden nacional e internacional para fortalecer las unidades económicas del departamento.
6. Apoyar a las unidades económicas y organizaciones en el diseño y gestión de proyectos tendientes a mejorar la comercialización.
7. Brindar apoyo en el registro de participantes y de población atendida en los escenarios realizados, así como los indicadores de medición que le sean asignados para la evaluación del proyecto.
8. Brindar apoyo en la gestión contractual y apoyo en los requisitos pre, post y contractuales, así como en la proyección de los informes de actividades de los contratos celebrados en el marco del proyecto.
9. Apoyar en la proyección de actas, registro físico (asistencia) y fotográfico, logística de los consejos, comités, mesas técnicas y reuniones que se requieran en el cumplimiento de las actividades planteadas en el proyecto.
10. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia.
Los gastos de desplazamientos se contemplan de acuerdo a lo siguiente: La labor a realizar por el futuro contratista es la de Participar dentro y fuera del departamento en escenarios de articulación tales como comités, mesas técnicas, consejos, comisiones, entre otros, dinamizados por la SDEC con actores del orden internacional, nacional, departamental y municipal relacionados con la estrategia de comercialización y visibilización de las unidades productivas. Así las cosas, el contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental y nacional, con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental.

Perfil 3. Profesional en ciencias de la ingeniería, o agronomía, o economía, o administración, o contaduría, o ciencias sociales, o humanas, o afines, con mínimo un (1) año de experiencia laboral; esta persona será la encargada de realizar las siguientes actividades:
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Apoyar el diseño e implementación del plan de asistencia y servicio técnico de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca en temas de Transformación y Agroindustria; Agropecuarios y Mercadeo y Comercialización.
2. Brindar apoyo en la caracterización, diagnóstico, análisis de información, proyección de informes y recomendaciones de unidades económicas del departamento.
3. Brindar apoyo para capacitar y/o sensibilizar a unidades económicas en temas relacionados con el abordaje de la metodología RUNIN o su equivalente, para el fortalecimiento del ecosistema empresarial y organizacional del departamento.
4. Brindar apoyo en el diseño y promoción de rutas de comercialización y cadenas de valor de productos y/o servicios de las unidades económicas del departamento.
5. Brindar apoyo en la articulación interinstitucional con organismos y dependencias estatales, entidades del orden nacional e internacional para fortalecer las unidades económicas del departamento.
6. Apoyar a las unidades económicas y organizaciones en el diseño y gestión de proyectos tendientes a mejorar la comercialización.

7. Brindar apoyo en el registro de participantes y de población atendida en los escenarios realizados, así como los indicadores de medición que le sean asignados para la evaluación del proyecto.
8. Brindar apoyo en la gestión contractual y apoyo en los requisitos pre, post y contractuales, así como en la proyección de los informes de actividades de los contratos celebrados en el marco del proyecto.
9. Apoyar en la proyección de actas, registro físico (asistencia) y fotográfico, logística de los consejos, comités, mesas técnicas y reuniones que se requieran en el cumplimiento de las actividades planteadas en el proyecto.
10. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Perfil 4. Profesional en ciencias de la ingeniería, o administración, o economía, o contaduría, o afines, con mínimo un (1) año de experiencia laboral

Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Apoyar el diseño e implementación del plan de asistencia y servicio técnico de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca en temas tales como Transformación, Producción y Marketing.
2. Brindar apoyo en la caracterización, diagnóstico, análisis de información, proyección de informes y recomendaciones de unidades económicas del departamento.
3. Brindar apoyo para capacitar y/o sensibilizar a unidades económicas en temas relacionados con el abordaje de la metodología RUNIN o su equivalente, para el fortalecimiento del ecosistema empresarial y organizacional del departamento.
4. Brindar apoyo en el diseño y promoción de rutas de comercialización y cadenas de valor de productos y/o servicios de las unidades económicas del departamento.
5. Brindar apoyo en la articulación interinstitucional con organismos y dependencias estatales, entidades del orden nacional e internacional para fortalecer las unidades económicas del departamento.
6. Apoyar a las unidades económicas y organizaciones en el diseño y gestión de proyectos tendientes a mejorar la comercialización.
7. Brindar apoyo en el registro de participantes y de población atendida en los escenarios realizados, así como los indicadores de medición que le sean asignados para la evaluación del proyecto.
8. Brindar apoyo en la gestión contractual y apoyo en los requisitos pre, post y contractuales, así como en la proyección de los informes de actividades de los contratos celebrados en el marco del proyecto.
9. Apoyar en la proyección de actas, registro físico (asistencia) y fotográfico, logística de los consejos, comités, mesas técnicas y reuniones que se requieran en el cumplimiento de las actividades planteadas en el proyecto.
10. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Perfil 5. Profesional en finanzas, o ciencias de la ingeniería, o economía, o administración, o contaduría, o matemáticas, o ciencias sociales o humanas, o afines, con mínimo un (1) año de experiencia laboral.

Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Apoyar el diseño e implementación del plan de asistencia y servicio técnico de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca en temas tales como Financieros y contables; Mercadeo y Comercialización.
2. Brindar apoyo en la caracterización, diagnóstico, análisis de información, proyección de informes y recomendaciones de unidades económicas del departamento.
3. Brindar apoyo para capacitar y/o sensibilizar a unidades económicas en temas relacionados con el abordaje de la metodología RUNIN o su equivalente, para el fortalecimiento del ecosistema empresarial y organizacional del departamento.
4. Brindar apoyo en el diseño y promoción de rutas de comercialización y cadenas de valor de productos y/o servicios de las unidades económicas del departamento.
5. Brindar apoyo en la articulación interinstitucional con organismos y dependencias estatales, entidades del orden nacional e internacional para fortalecer las unidades económicas del departamento.
6. Apoyar a las unidades económicas y organizaciones en el diseño y gestión de proyectos tendientes a mejorar la comercialización.
7. Brindar apoyo en el registro de participantes y de población atendida en los escenarios realizados, así como los indicadores de medición que le sean asignados para la evaluación del proyecto.
8. Brindar apoyo en la gestión contractual y apoyo en los requisitos pre, post y contractuales, así como en la proyección de los informes de actividades de los contratos celebrados en el marco del proyecto.
9. Apoyar en la proyección de actas, registro físico (asistencia) y fotográfico, logística de los consejos, comités, mesas técnicas y reuniones que se requieran en el cumplimiento de las actividades planteadas en el proyecto.
10. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia. (perfil 3,4 y 5)
Estas actividades permiten a los profesionales con experiencia en áreas relacionadas apoyar de manera efectiva el acompañamiento de la asistencia y servicio técnico, asegurando que los programas y servicios ofrecidos sean relevantes, eficaces y sostenibles. También es necesario tener en cuenta que este proyecto contempla articulaciones alrededor del territorio del Departamento, será necesario que los profesionales cuenten con gastos de permanencia y/o desplazamiento proyectados, que podrán asignarse o sujeto de cambio de acuerdo a lo observado por la supervisión del proyecto o la necesidad planteada desde la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.

12.1.2 ACTIVIDAD 1.2 IMPLEMENTAR ESCENARIOS DE COMERCIALIZACIÓN Y VISIBILIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CAUCA

Esta actividad tiene como objetivo fortalecer la comercialización de productos y servicios en el Departamento del Cauca a través de la participación en ferias empresariales subregionales, ruedas de negocio y otros escenarios locales de promoción. Estas iniciativas buscan dinamizar la economía local, fomentar la interacción entre emprendedores y consumidores, y generar nuevas oportunidades de mercado para unidades económicas de diferentes sectores, especialmente el agroindustrial, artesanal y turístico. Para garantizar el éxito de estos eventos, se contempla un apoyo logístico que incluye la provisión de infraestructura, promoción y

acompañamiento técnico. Asimismo, se impulsa el desarrollo y la promoción de rutas comerciales mediante la geolocalización de actores, la segmentación de mercados y la implementación de estrategias de marketing.

Subactividad 1.2.1. Realizar escenarios de promoción y comercialización

Participar en escenarios de promoción y comercialización para las organizaciones productivas del departamento del Cauca en el marco de Ferias subregionales en Popayán y Santander de Quilichao:

Las ferias empresariales son un motor esencial para el crecimiento económico local, especialmente en economías de pequeña escala y en sectores como la transformación agroindustrial. Estos eventos brindan una plataforma invaluable para que productores y proveedores de servicios exhiban y promuevan sus productos ante una audiencia amplia y diversa. Además, fomentan la interacción entre distintos actores del mercado, generando oportunidades de colaboración, acceso a nuevos mercados, creación de empleo y aprendizaje mutuo. El impacto de las ferias empresariales va más allá de lo económico, beneficiando directamente a los participantes, por un lado, los consumidores locales acceden a una amplia variedad de productos y servicios de calidad y, Por otro lado, los emprendedores y pequeños empresarios fortalecen sus capacidades comerciales, expanden sus redes de contacto y acceden a nuevas oportunidades de negocio, lo que les permite aumentar sus ingresos y consolidar sus proyectos a largo plazo.

Desde la Secretaría de desarrollo económico y competitividad se realizarán dos ferias subregionales que permitan impulsar la promoción y comercialización de productos y servicios de los emprendimientos locales. Estas ferias se llevarán a cabo en los municipios de Popayán y Santander de Quilichao, permitiendo beneficiar hasta 100 emprendedores y empresarios por feria. Los emprendedores contarán con un espacio físico para exhibir sus productos, con la ambientación básica del stand para exhibir su producto, además de contar con un refrigerio y almuerzo durante la realización del evento.

El desarrollo de estas ferias tendrá las siguientes fases:

Fase de diseño y planeación. En esta fase, se pretende determinar los requerimientos técnicos, económicos, administrativos, logísticos, equipos, materiales, talento humano, así como el necesario acuerdo político o de consenso, se pueden enlistar los siguientes requerimientos:

- Consenso de la feria
- Definición de los objetivos de la feria
- Ubicación, duración y época para la ejecución de la feria
- Oferta de productos
- Selección de emprendimientos y empresas participantes
- Convocatoria y procesos de inscripción de participantes
- ***Otras de las actividades importantes***
  - Planos de las instalaciones de la feria.
  - Plan de ejecución y responsabilidades
  - Publicidad del evento
  - Presupuesto
- ***Eventos colaterales en la fase de diseño***
  - Programas artísticos
  - Preparación de recetas culinarias
  - Entre otros

- **Gestiones especiales para el evento**
  - Permisos institucionales (gobiernos municipales entre otros)
  - Impuestos
  - Permisos de instalación de servicios básicos (energía eléctrica, agua potable, seguridad policial, baños entre otros

Fase de ejecución de la feria empresarial. En esta fase, se debe realizar la lista de chequeo para verificar lo planificado, además de garantizar que se cuente con:

- Montaje de la estructura
- Ubicación del stand de la feria
- Sonido
- Exhibición de los productos
- Entre otros

Fase de evaluación. Con la realización del evento o la puesta en marcha de los escenarios se tendrá en cuenta los siguientes aspectos:

- Evaluación durante el evento las expresiones de los visitantes
- Evaluar las ventas y las cotizaciones que se realicen
- Evaluar al término de la feria el impacto que tuvo el evento sobre las ventas.
- Verificar el presupuesto el resultado de los gastos realizados
- Informe de las actividades

SELECCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS PARTICIPANTES DE LA FERIA SUBREGIONAL

Personas emprendedoras, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMes) hasta grandes empresas, emprendimientos, cooperativas, asociaciones productivas y organizaciones del sector popular, que tengan emprendimientos funcionando en el departamento del Cauca; de los siguientes sectores secundario: artesanías, agroindustria, marroquinería, textil, Joyería y sector terciario: Servicios: Tecnología, salud, Turismo, que cuenten con los siguientes requisitos:

- ✓ Ser ciudadano(a) colombiana o que la mayoría de sus miembros sean ciudadanos colombianos.
- ✓ Si se trata de persona jurídica o una asociación presentar el registro de Cámara y Comercio.
- ✓ Las empresas y/o emprendimientos deberán contar con un catálogo de sus productos o servicios que contenga los siguientes datos: fotografía del producto, descripción del producto, presentación y precio por artículo y tarjeta de presentación digital
- ✓ Los emprendimientos deben estar formalmente constituidas (Certificado de existencia y representación legal)
- ✓ Los emprendimientos deberán contar con logotipo y tarjeta de presentación digital
- ✓ Los emprendimientos deben contar con el RUT actualizado (2025)
- ✓ Los emprendimientos deben contar con documentos equivalentes de acuerdo con el artículo 617 del estatuto tributario.
- ✓ Disponibilidad de participar en el evento en el lugar que se disponga para tal fin.
- ✓ Contar con capacidad de pago para cubrir otros gastos adicionales

Proceso de Inscripción:

1. Convocatoria: Publicación de la convocatoria con los requisitos y fechas clave.
2. Inscripción: Diligenciamiento del formulario de inscripción y envío de la documentación requerida.
3. Selección: Evaluación de las empresas postulantes y notificación a los seleccionados.

4. Confirmación: Las empresas seleccionadas deberán confirmar su participación y comprometerse con los gastos adicionales como transportes, hospedaje, entre otros.

REQUERIMIENTOS LOGÍSTICOS DE LAS FERIAS SUBREGIONALES

Alquiler de estantería y materiales para montaje del stand de la feria.

- ✓ Una (1) carpa blanca de 24m x 18m y 4m de alto con vitrales laterales
- ✓ Stand de línea estructural con panelería blanca y perfilería en aluminio, con instalaciones eléctricas que comprende 1 tomacorriente doble e iluminación; con estructura en acrílico para la instalación de cornisa. Tamaño 2,50 m de frente x 2 m de fondo. (Incluye transporte de los materiales).
- ✓ Cada stand será ambientado 1 tablón de 1,80 m x 60 cm, con mantel y 2 sillas.

Ambientación del espacio físico

- ✓ Alquiler de luces
- ✓ Alquiler de sonido
- ✓ Alquiler de tarima
- ✓ Material publicitario (Diseño para la elaboración del pendón, banner, y camisetas, que cumpla con las siguientes características: Claridad y simplicidad, llamativo visualmente, identidad de la Gobernación del Cauca mensaje persuasivo, legibilidad, imagen o gráficos relevantes, adaptabilidad, concisión).
- ✓ Pendones de señalización de sectores de la feria
- ✓ Alimentación para un día de feria
- ✓ Suministro de refrigerios para los participantes
- ✓ Suministro de almuerzos para los participantes

Tanto la estantería como los demás elementos requeridos para el montaje del pabellón de la feria se contratarán a través de una empresa que preste servicios logísticos. Los elementos a alquilar, así como las condiciones mínimas son las siguientes:

- Montaje y apoyo para la ambientación del Pabellón durante 1 día previo al evento.
- Apoyo logístico y soporte técnico durante 1 día que dura el evento
- Desmontaje del pabellón durante 1 día finalizado el evento

Cronograma de actividades:

Etapa	Actividades
3 meses antes	Definir objetivos, presupuesto, lugar y fecha. Invitar expositores.
2 meses antes	Diseñar la campaña de marketing. Confirmar participantes y patrocinadores.
1 mes antes	Finalizar logística (montaje, permisos, personal). Intensificar promoción.
1 semana antes	Verificar detalles finales (montaje, materiales, equipos).
Durante la feria	Coordinar actividades, supervisar logística y atender imprevistos.
Después de la feria	Evaluar resultados, agradecer a participantes y planificar la próxima edición.

Para el desarrollo de esta actividad se requiere el alquiler de logística para las ferias subregionales en Popayán y Santander de Quilichao que contienen los siguientes ítems:

ITEM	Detalle	Unidad de medida	Cantidad de elementos	Cantidad de Ferias
	Derechos de autor (Sayco y Acimpro)	Unidad	1	2

Permisos y exterior	Bomberos	Unidad	1	2
	Defensa Civil	Unidad	1	2
	Aseo	Unidad	1	2
	Vallas espacio público	Unidad	40	2
Tarima	Carpa 10x10	Unidad	1	2
	Tarima 8x8x0.6	Unidad	1	2
	Alfombra	Unidad	1	2
	Pantalla 3x4	Unidad	1	2
	Sala de presentación	Unidad	1	2
	Flores gran Taman	Unidad	1	2
	Sonido 12 horas	Unidad	1	2
	Atril presentación	Unidad	1	2
	Banner del evento	Unidad	2	2
	Presentador	Unidad	1	2
	Presentación musical y/o cultural	Unidad	5	2
	Planta de energía	Unidad	1	2
	Juego de Luces	Unidad	1	2
	Cámara de Humo	Unidad	1	2
	Juego de telas de colores	Unidad	1	2
	Letras de CAUCA en gran formato	Unidad	1	1
Espacio Académico y de compartir	Carpa 6 x 20	Unidad	1	2
	Mesas	Unidad	10	2
	Sillas	Unidad	60	2
	Manteles y sobremanteles	Unidad	60	2
	Arreglo floral de mesa	Unidad	60	2
Alimentación	Refrigerio sencillo participante y acompañante y logística del evento	Unidad	420	2
	Almuerzo participantes y logística del evento	Unidad	420	2
	Refrigerio participante acompañante y logística del evento	Unidad	420	2
	Hidratación	Unidad	420	2
Decoración general	Portico de ingreso	Unidad	1	2
	Juego Luces	Unidad	1	2
	Juego de decoración plantas artificiales	Unidad	1	2
	Juego telas de techo de colores	Unidad	1	2
	Zona de residuos	Unidad	1	2
Rueda de negocios	Stand modular	Unidad	5	2
	Piso con tapete	Unidad	5	2
	Mesa ejecutiva	Unidad	5	2
	Silla	Unidad	25	2
	Punto de conexión eléctrica	Unidad	5	2
	Conexión a internet	Unidad	1	2
	Estación de café	Unidad	1	2

	Juego de Luces	Unidad	1	2
Feria exhibición	Elemento de recordación	Unidad	3000	2
	Carpa 20x30	Unidad	2	2
	Escarapela	Unidad	120	2
	Soporte sobre mesa de presentación personalizado	Unidad	100	2
	Stand o caseta con mobiliario	Unidad	100	2
	Piso con alfombra	Unidad	100	2
	Conexión eléctrica	Unidad	100	2
	Exhibidor de producto y repisa	Unidad	100	2
	Publicidad del stand	Unidad	100	2
	Separadores de pabellón	Unidad	5	2
Medios digitales e impresos	Radio	Unidad	1	2
	Redes sociales	Unidad	1	2
	Impreso		1	2

Participar en escenarios de promoción y comercialización para las organizaciones productivas del departamento del Cauca en los 42 municipios del departamento:

En los 42 municipios del Cauca, se llevan a cabo eventos locales, regionales y, en menor medida, internacionales especialmente en Popayán. Estos eventos, como ferias de exposiciones, ferias empresariales y ruedas de negocio, buscan dinamizar la economía de emprendedores, empresarios y unidades productivas activas de los sectores secundario y terciario. Por lo general, se realizan en paralelo a festividades municipales que atraen un público amplio o en fechas conmemorativas relacionadas con la riqueza poblacional del territorio, beneficiando a diversos grupos como la cultura afrocolombiana, emprendedores del sector interreligioso, mujeres emprendedoras y transformadores del campo, entre otros.

Para el desarrollo de estos eventos, se hace necesario contar con la provisión de elementos logísticos en aras de apoyar a las diferentes administraciones municipales en el departamento del Cauca, además de los sectores poblacionales y productivos que alberga el Departamento.
Por lo tanto, desde la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca, se apoyarán escenarios de comercialización tales como ferias municipales u otro tipo de escenarios similares, con el apoyo logístico de los eventos. Estos eventos, deberán ser acordados con antelación mínimo 15 días previos al evento, y serán a necesidad de los municipios, y con el talento humano dispuesto para apoyar la actividad, se deberá verificar en campo o de forma virtual la necesidad de apoyo logístico, donde de acuerdo al análisis de la estimación del impacto del evento, la población beneficiaria, el lugar del evento, se distribuirá el apoyo de los elementos logísticos. A continuación, se puede observar la distribución por zonas, y los elementos que se podrán apoyar. Cabe resaltar que la distribución de apoyo, se hace teniendo en cuenta la mayor o menor participación del municipio en estos eventos, de acuerdo a cada uno de estos municipios. Se podrá brindar el apoyo en los ítems relacionados en la siguiente tabla:

Para el desarrollo de esta actividad se requiere el alquiler de logística para ferias y eventos empresariales municipales que contienen los siguientes ítems:

Zona o Subregión	Mayor participación	Mediana participación	Menor participación
Centro	Popayán	El Tambo La Sierra Morales Piendamó - Tunía Rosas Timbío	Cajibío Sotará Paispamba
Norte	Corinto Guachené Miranda Puerto Tejada Santander de Quilichao	Buenos Aires Caloto Villa Rica	Padilla Suárez
Oriente	Totoró	Caldono Puracé Silvia Toribío	Inzá Jambaló Páez
Sur	Argelia Mercaderes Patía	Balboa Bolívar La Vega Piamonte San Sebastián Santa Rosa Sucre	Almaguer Florencia
Pacífico - Occidente	Guapi López de Micay Timbiquí	-	-
Total de municipios por zona	**13 Municipios**	**20 Municipios**	**9 Municipios**
Apoyo logístico	**Cantidad de elementos**	**Cantidad de elementos**	**Cantidad de elementos**
Carpa 20x30	1	0	0
Carpa 4x4	0	0	8
Carpa 6x6	0	4	0
Manteles y sobre manteles	15	12	10
Mesas	15	12	10
Hidratación	15	12	10
Almuerzo	30	24	20
Refrigerio sencillo participante y acompañante y logística del evento	30	24	20
Sillas	30	24	20
Sonido 12 horas	1	1	1
Tarima 8x8x0.6	1	0	0

Para el apoyo logístico se ha estimado la cantidad de suministro para todo el departamento, sin embargo, esta cantidad podrá variar de acuerdo a los valores del mercado o la necesidad de las zonas y eventos municipales de acuerdo a la proyección por subregión. Será necesario la contratación para la provisión logística del evento.

Para dinamizar el apoyo a las ferias empresariales regionales y locales de los municipios, será necesario contar con un equipo de profesionales que desarrolle todas las fases de preparación y desarrollo de los eventos. A continuación, se describen los perfiles profesionales y sus actividades:

Perfil 6. Profesional en ciencias administrativas, o sociales, o humanas, o ingeniería, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año, para apoyo de las ferias empresariales y ruedas de negocio, quién estará a cargo de las siguientes actividades:
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en la planificación de los eventos relacionados con la comercialización y acceso a mercados competitivos en el Departamento del Cauca, tales como ferias empresariales y ruedas de negocio, definiendo fechas, objetivos y temáticas para las ferias empresariales y/o ruedas de negocio.
2. Brindar apoyo en la reserva y gestión de lugares adecuados que cumplan con los requisitos espaciales y logísticos para la feria y/o rueda de negocios.
3. Apoyar en el diseño y distribución del espacio de exhibición, en la asignación de stands a los expositores y en la planificación general del evento.
4. Brindar apoyo en lo relacionado a la gestión, contacto y coordinación de la participación de empresas y organizaciones como expositores en la feria o participantes en las ruedas de negocio, así mismo establecer una comunicación efectiva con todas las partes interesadas, incluyendo expositores, patrocinadores, asistentes y proveedores.
5. Apoyar en el desarrollo de estrategias de promoción y marketing para atraer a asistentes y expositores, incluyendo campañas en redes sociales, publicidad en línea y medios tradicionales.
6. Brindar apoyo en el registro de participantes y de población atendida en los escenarios realizados.
7. Brindar apoyo en la organización logística de los eventos, incluyendo la gestión de suministros, el transporte de materiales y la programación de actividades.
8. Apoyar la programación de eventos, planificando y organizando actividades complementarias como conferencias, seminarios, demostraciones y talleres durante la feria y/o rueda de negocios.
9. Brindar apoyo en la gestión contractual y/o apoyo en los requisitos pre, post y contractuales de los contratos requeridos en el marco del proyecto.
10. Apoyar realizando evaluaciones del impacto financiero de los participantes del evento a través de la recopilación de comentarios y evaluaciones posteriores al evento para analizar su éxito, identificar áreas de mejora y planificar futuras ferias empresariales.
11. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Perfil 7. Técnico o estudiante de carrera profesional o tecnológica con cuatro (4) semestres aprobados en cualquier área del conocimiento con experiencia laboral mínima de seis (6) meses, para dinamizar las ferias y/o eventos empresariales y el apoyo administrativo en el marco del proyecto.
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en la planificación de los eventos y/o ferias empresariales en conjunto con las administraciones municipales o las comunidades del Departamento del Cauca,

definiendo fechas, objetivos, temáticas, gestión de suministros, traslado de materiales, programación de actividades y posibles requerimientos logísticos brindados por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca.

2. Brindar apoyo en lo relacionado a la gestión, contacto y coordinación de la participación de empresas y organizaciones como expositores en la feria o participantes en las ruedas de negocio, así mismo establecer una comunicación efectiva con todas las partes interesadas, incluyendo expositores, patrocinadores, asistentes y proveedores.
3. Brindar apoyo en el registro de participantes y de población atendida en los escenarios realizados.
4. Brindar apoyo en la gestión contractual y apoyo en los requisitos pre, post y contractuales de los contratos requeridos en el marco del proyecto.
5. Apoyar en las acciones administrativas de la Secretaría y/o del proyecto, así como en la gestión documental del proyecto relacionado con el fomento económico en cuanto a su planificación, manejo, organización y custodia de la documentación producida y recibida en el proyecto, desde su origen hasta su destino final, facilitando su utilización y conservación.
6. Apoyar en la administración de peticiones, quejas, reclamos, solicitudes que disponga la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad y de la atención oportuna del correo institucional, además de la proyección de las comunicaciones de respuesta a los requerimientos internos y externos que se realicen en el marco del proyecto y/o remitir oportunamente las solicitudes a otras dependencias según sea el caso.
7. Apoyar al equipo del proyecto en todas las tareas rutinarias, tales como: redacción de correspondencia, concertación de reuniones, manteniendo la información administrativa y la programación diaria, semanal o mensual del equipo vinculado al proyecto.
8. Apoyar en la proyección de actas, registro físico (asistencia) y fotográfico, logística de los consejos, comités, mesas técnicas y reuniones que se requieran en el cumplimiento de las actividades planteadas en el proyecto.
9. Apoyar con la proyección de los informes de actividades de los contratos celebrados y/o aquellos que se deban generar de acuerdo al ejercicio de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca en el marco del proyecto.
10. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia. (perfil 6 y 7)

Estas actividades permiten al equipo del proyecto apoyar de manera efectiva el desarrollo de escenarios de comercialización locales, asegurando que los programas y servicios ofrecidos sean relevantes, eficaces y sostenibles. También es necesario tener en cuenta que este proyecto contempla articulaciones alrededor del territorio del Departamento, será necesario que el equipo que interviene en esta actividad cuente con gastos de permanencia y/o desplazamiento proyectados, que podrán asignarse o sujeto de cambio de acuerdo a lo observado por la supervisión del proyecto o la necesidad planteada desde la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.

Subactividad 1.2.2. Desarrollo y Promoción de Corredores, Rutas y Agendas de Comercialización

El Departamento del Cauca, durante el año 2024, avanzó significativamente en la promoción y articulación de rutas comerciales mediante la colaboración con organizaciones de diferentes sectores. A través de una gestión interinstitucional, se lograron importantes avances, como es el caso de la ruta gastronómica "Cauca Sabe a Paz", que involucró a gremios de restaurantes, cocineros tradicionales, medios de comunicación y entidades estatales. Este esfuerzo permitió identificar comercios locales y promover productos y servicios a una escala mediana en el departamento. De manera similar, se trabajó en el fortalecimiento de la cadena de valor de la trucha, contribuyendo a su visibilidad en mercados regionales.

Sin embargo, el desarrollo y la promoción de rutas y agendas comerciales enfrentan desafíos significativos debido a su complejidad analítica. Este proceso requiere una comprensión profunda de diversos factores, como el comportamiento del cliente, la identificación de clientes potenciales (leads) y el diseño de estrategias comerciales adaptadas a las necesidades de cada sector. En este sentido, la estrategia comercial es fundamental, ya que define los objetivos de ventas, las metas de visitas y las oportunidades comerciales a alcanzar

El desarrollo y la promoción de estas rutas y agendas comerciales deben incorporar una serie de acciones clave, tales como la localización de actores comerciales, la cualificación de mercados, la zonificación comercial y el impulso de las estrategias de venta. A continuación, se detallan estas acciones:

Localización - Geolocalización: Este es uno de los primeros pasos a seguir, en los cuales se identifican las coordenadas geográficas de los productores, comerciantes, clientes y posibles clientes. Este proceso permitirá tener un mapa detallado de las ubicaciones clave para la implementación de las rutas comerciales.

Cualificación de mercado: Se trata de un proceso integral que complementa los análisis y la cuantificación de datos. En esta etapa se realiza una segmentación detallada de los mercados, los clientes actuales y los clientes potenciales, lo que permite focalizar las estrategias comerciales en las áreas con mayor oportunidad de crecimiento.

Zonificación: Consiste en asignar y distribuir los territorios comerciales según criterios específicos basados en la segmentación de mercados. En esta fase también se definen parámetros de medición de la capacidad y el potencial comercial de las unidades económicas o sectores involucrados, lo cual facilita la toma de decisiones estratégicas.

Impulso comercial: A lo largo de todo el proceso, se debe proporcionar un acompañamiento técnico y profesional que apoye la implementación de las estrategias comerciales. Esto incluye la definición, el desarrollo y el impulso de las rutas comerciales, garantizando que los actores involucrados cuenten con los recursos y conocimientos necesarios para ejecutar las estrategias de forma efectiva.

Es fundamental que las acciones anteriores están respaldadas por un equipo profesional altamente capacitado, con herramientas y metodologías adecuadas para abordar la complejidad del proyecto, lo que garantizará no solo la promoción efectiva de las rutas comerciales, sino también el fortalecimiento de las capacidades comerciales de los actores del sector y contribuirá al posicionamiento de los productos regionales en mercados nacionales e internacionales. Para

ello, es esencial contratar profesionales con capacidades específicas en áreas como gestión comercial, análisis de datos y diseño de estrategias comerciales, cuyas actividades y perfiles son descritos a continuación:

Es necesario contar con el apoyo para el análisis de mercados y datos, realizar investigaciones exhaustivas de mercado, identificar oportunidades comerciales dentro del departamento. Utilizando herramientas de geolocalización y análisis de datos, tendrá como misión la localización, cualificación de mercado y segmentación de clientes, además de la identificación de los segmentos más prometedores para las rutas comerciales, para lo cual será necesario contar con los siguientes perfiles:

Perfil 8. Profesional en ciencias de la ingeniería, o matemáticas, o estadística, o mercadeo, o administración, o economía, o ciencias sociales o humanas, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en el diseño, desarrollo y ejecución de rutas y agendas comerciales de los productos y servicios priorizados por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.
2. Apoyar en el desarrollo de estrategias de promoción y marketing para las unidades económicas o eventos de promoción de las rutas y agendas de comercialización para atraer a asistentes y beneficiarios, incluyendo campañas en redes sociales, publicidad en línea y medios tradicionales.
3. Apoyar en la realización de estudios de mercado, segmentación de mercados, clientes, empresarios y potenciales clientes en la región, analizando la capacidad productiva y la demanda de los diferentes sectores, además de la definición de las necesidades comerciales específicas de cada área o sector.
4. Brindar apoyo generando informes sobre el comportamiento del mercado y potenciales oportunidades comerciales, socializando con actores del ecosistema empresarial.
5. Apoyar realizando la localización de unidades económicas y actores comerciales mediante la utilización de herramientas de localización para identificar áreas con alto potencial de comercialización, además de la proyección de mapas o rutas comerciales.
6. Brindar apoyo en el diseño e implementación de la estrategia de zonificación eficiente, que distribuya los territorios comerciales según los datos de capacidad y potencial comercial, optimizando la distribución y cobertura de los productos.
7. Apoyar desarrollando estrategias logísticas y de distribución para apoyar el impulso comercial de los productos, garantizando que lleguen a los puntos de venta de manera eficiente y oportuna, proponiendo mejoras en los procesos de comercialización para incrementar la competitividad.
8. Brindar apoyo establecer indicadores de rendimiento para evaluar el impacto de las rutas comerciales, utilizando herramientas de análisis de datos para medir la efectividad de las estrategias comerciales y optimizar los resultados.
9. Apoyar a las unidades económicas y organizaciones en el diseño y gestión de proyectos tendientes a mejorar la comercialización.
10. Brindar apoyo en la gestión contractual y apoyo en los requisitos pre, post y contractuales de los contratos requeridos en el marco del proyecto.
11. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Perfil 9. Profesional en ciencias sociales o humanas, o ciencia política, o administración pública, o ciencias de la educación, o ingeniería, o administración, o economía, o afines, con especialización o posgrado, con experiencia laboral mínima de un (1) año; esta persona establecerá y hará el seguimiento de los objetivos y metas para el desarrollo de las rutas comerciales, además de las acciones necesarias para ejecutar dichas rutas. Este perfil tendrá un enfoque interinstitucional, trabajando con diversas organizaciones y actores clave para garantizar el éxito de las acciones.
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Apoyar en la articulación con instituciones, empresas, proveedores para la promoción comercial de productos y servicios de unidades económicas beneficiarias de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad -SDEC.
2. Brindar apoyo en el diseño, desarrollo y ejecución de rutas y agendas comerciales de los productos y servicios priorizados por la SDEC.
3. Apoyar en la construcción y alimentación de un instrumento de reporte de información, avances y resultados de las estrategias de comercialización creadas en el proyecto.
4. Desarrollar estrategias de promoción y marketing para las unidades económicas o eventos de promoción de las rutas y agendas de comercialización para atraer a asistentes y beneficiarios, incluyendo campañas en redes sociales, publicidad en línea y medios tradicionales.
5. Realizar estudios de mercado, segmentación de mercados, clientes, empresarios y potenciales clientes en la región, analizando la capacidad productiva y la demanda de los diferentes sectores, además de la definición de las necesidades comerciales específicas de cada área o sector.
6. Generar informes sobre el comportamiento del mercado y potenciales oportunidades comerciales, socializando con actores del ecosistema empresarial.
7. Desarrollar estrategias logísticas y de distribución para apoyar el impulso comercial de los productos, garantizando que lleguen a los puntos de venta de manera eficiente y oportuna. Proponer mejoras en los procesos de comercialización para incrementar la competitividad.
8. Establecer indicadores de rendimiento para evaluar el impacto de las rutas comerciales, utilizando herramientas de análisis de datos para medir la efectividad de las estrategias comerciales y optimizar los resultados.
9. Apoyar a las unidades económicas y organizaciones en el diseño y gestión de proyectos tendientes a mejorar la comercialización.
10. Brindar apoyo en la gestión contractual y apoyo en los requisitos pre, post y contractuales de los contratos requeridos en el marco del proyecto.
11. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Perfil 10. Profesional en ingeniería, o administración, o bellas artes, o ciencias de la educación, o ciencias sociales, o humanas, o económicas, o administrativas, o contables, o matemáticas, o afines, con mínimo un (1) año de experiencia laboral; esta persona tendrá la responsabilidad de acompañar a los emprendedores y comerciantes en la implementación de las estrategias comerciales, brindando asesoría técnica y capacitación en el uso de herramientas comerciales, este perfil se enfoca en apoyar a los actores comerciales en la adaptación de las estrategias.
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en el desarrollo de material, guías y manuales de apoyo que faciliten la comercialización de productos y servicios de unidades económicas beneficiarias de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad -SDEC.
2. Brindar acompañamiento técnico y asesoramiento durante la implementación de las estrategias comerciales.
3. Brindar apoyo en el diseño, desarrollo y ejecución de rutas y agendas comerciales de los productos y servicios priorizados por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.
4. Brindar apoyo en la gestión y reserva de lugares adecuados que cumplan con los requisitos espaciales y logísticos para la feria y/o rueda de negocios.
5. Realizar el diseño y distribución del espacio de exhibición, asignar stands a los expositores y planificar la disposición general del evento.
6. Brindar apoyo en el manejo y gestión de expositores, contacto y coordinación de la participación de empresas, organizaciones y expositores en la feria o ruedas de negocio, así mismo establecer una comunicación efectiva con todas las partes interesadas, incluyendo expositores, patrocinadores, asistentes y proveedores.
7. Brindar apoyo en la capacitación y/o sensibilización en temas relacionados con la metodología RUNIN o equivalentes.
8. Brindar apoyo en la realización de jornadas de entrenamiento donde los participantes puedan practicar situaciones de venta y negociación para mejorar su desempeño en situaciones reales, así como la enseñanza de técnicas que ayuden a los participantes a interactuar de manera efectiva con clientes y socios comerciales.
9. Apoyar a las unidades económicas y organizaciones en el diseño y gestión de proyectos tendientes a mejorar la comercialización.
10. Brindar apoyo en la gestión contractual y apoyo en los requisitos pre, post y contractuales de los contratos requeridos en el marco del proyecto.
11. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia. (perfil 8, 9 y 10)

Con estos perfiles y actividades específicas, la entidad departamental garantizará una ejecución eficaz del proyecto, al mismo tiempo que fortalecerá las capacidades comerciales de los actores locales, mejorando el posicionamiento de los productos regionales en mercados locales, nacionales. El trabajo coordinado entre los profesionales permitirá abordar la complejidad de la comercialización de las rutas y agendas, haciendo uso de metodologías apropiadas y herramientas de vanguardia para asegurar el éxito a largo plazo. También es necesario tener en cuenta que este proyecto contempla articulaciones alrededor del territorio del Departamento, será necesario que el equipo que interviene en esta actividad cuente con gastos de permanencia y/o desplazamiento proyectados, que podrán asignarse o sujeto de cambio de acuerdo a lo observado por la supervisión del proyecto o la necesidad planteada desde la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.

En el marco del desarrollo y promoción de rutas y agendas comerciales en el Departamento del Cauca, se plantea la entrega de elementos de identidad como camisas tipo polo, delantales y chalecos y Placa personalizada para punto de pago (información bancaria) con logos institucionales que se justifican como una estrategia integral para fortalecer la visibilidad y consolidación del proyecto. Del mismo modo, contar con lugares de exhibición en espacios físicos de la gobernación del Cauca, para promocionar los productos y servicios fruto de la

visibilización de las rutas o corredores comerciales, estos espacios serán acondicionados con mesas tipo maletín de facil movilidad, y una vitrina exhibidora de productos, por lo que será necesario un proceso contractual para la adquirir de estos elementos. Estos elementos no solo permiten unificar la intervención en diferentes espacios comerciales, sino que también generan reconocimiento de apropiación del proyecto y refuerzan la presencia de las unidades económicas en ferias, ruedas de negocios y eventos promocionales. Además, la estandarización de la imagen facilita la identificación de los actores involucrados en las rutas comerciales y mejora la percepción de los productos y servicios ofertados, elevando su competitividad en mercados regionales y nacionales. Asimismo, el uso de porta información bancaria y de transferencia con logos facilita el acceso a herramientas de pago y financiamiento, promoviendo la formalización y confianza en las transacciones comerciales. De esta manera, la entrega de estos elementos responde a la necesidad de consolidar una estrategia comercial efectiva, alineada con las acciones de localización, cualificación de mercado, zonificación e impulso comercial descritas en la política de reindustrialización y en las actividades contempladas dentro del proyecto.

A continuación, se detallan los elementos a entregar a los participantes de los Corredores, Rutas y Agendas de Comercialización:

ITEM	Detalle	Unidad de medida	Cantidad de elementos
Elemento de identidad	Camisa tipo polo	Unidad	50
	Delantal gastronomia	Unidad	100
	Delantal de Belleza	Unidad	50
	Chaleco	Unidad	40
	Placa personalizada para punto de pago	Unidad	150
Vitrina comercial	Mesas tipo maleta (Compra)	Unidad	20
	Vitrina de exhibición con ambientación (Compra)	Unidad	1

Subactividad 1.2.3. Apoyar la construcción y posicionamiento de la marca comercial de unidades productivas del departamento

En un mercado cada vez más competitivo y globalizado, los productores, especialmente aquellos de pequeña y mediana escala, enfrentan el desafío de diferenciarse y captar la atención de los consumidores. Muchas unidades productivas cuentan con productos de alta calidad, pero carecen de una identidad de marca sólida que les permita comunicar su valor de manera efectiva. Esto limita su capacidad para acceder a mercados más amplios, fidelizar clientes y generar ingresos sostenibles.

Problemas que enfrentan los productores:

- ✓ Falta de visibilidad**:** Muchos productos no logran destacarse en el mercado debido a una identidad de marca débil o inexistente.
- ✓ Desconocimiento de estrategias de marketing**:** Los productores a menudo no cuentan con las herramientas o conocimientos necesarios para promocionar sus productos de manera efectiva.

- ✓ Dificultad para competir**:** Sin una marca bien definida, es complicado competir con empresas más grandes o establecidas.
- ✓ Pérdida de oportunidades**:** La falta de una estrategia de marca coherente impide a los productores aprovechar oportunidades en ferias, eventos comerciales y plataformas digitales.

Debido a estos problemas y desafíos que enfrentan los productores, el apoyo en la construcción de Identidad de Marca surge como una respuesta a estas necesidades. Esta actividad busca empoderar a los productores con las herramientas y conocimientos necesarios para desarrollar marcas comerciales atractivas y competitivas. A través de un enfoque práctico y participativo, los productores aprenderán a:

- ✓ Definir su propuesta de valor.
- ✓ Crear una identidad visual coherente y profesional.
- ✓ Comunicar efectivamente los beneficios de sus productos.
- ✓ Utilizar estrategias de marketing para promocionar su marca.

El proceso se llevará a cabo en cuatro etapas, con un enfoque práctico y participativo:

1. Diagnóstico y Definición de la Propuesta de Valor:

- Talleres participativos para identificar los atributos únicos de los productos.
- Análisis del mercado y competencia para definir un posicionamiento claro.
- Elaboración de una propuesta de valor que resalte los diferenciales de los productos.

2. Diseño de la Identidad Visual:

- Creación de un logotipo profesional y elementos gráficos coherentes (colores, tipografía, imágenes).
- Desarrollo de manuales de identidad visual para garantizar la consistencia de la marca.
- Asesoría en el diseño de empaques y etiquetas atractivas.

3. Comunicación de Beneficios:

- Capacitación en storytelling y técnicas de comunicación efectiva.
- Elaboración de mensajes clave que resalten los beneficios de los productos.
- Creación de materiales de comunicación (folletos, catálogos, contenido digital).

4. Estrategias de Promoción y Marketing:

- Talleres sobre el uso de redes sociales y herramientas digitales para promocionar la marca.
- Estrategias de marketing digital, incluyendo comercio electrónico y publicidad en línea.
- Planes de fidelización de clientes y promociones estratégicas.

Resultados Esperados

- ✓ Los productores contarán con una marca sólida y profesional que refleje la calidad de sus productos.
- ✓ Mejora en la capacidad de comunicación y promoción de los beneficios de los productos.
- ✓ Mayor visibilidad en el mercado y acceso a nuevos canales de comercialización.
- ✓ Incremento en las ventas y fidelización de clientes.

Para el desarrollo y apoyo en la construcción, gestión e implementación de marcas comerciales de unidades productivas, será necesario contar con el siguiente **Perfil 11. Profesional en diseño gráfico, o diseño web, o comunicación social, o periodismo, o producción audiovisual, o publicidad, o bellas artes, o afines, con experiencia profesional mínima de un (1) año.**
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Acompañar la construcción, gestión e implementación de marcas comerciales de unidades productivas beneficiarias del proyecto.
2. Brindar apoyo y asesoría a emprendedores y empresarios para realizar estudios de percepción de la región y análisis de mercado para definir los elementos de la identidad comercial de los negocios.
3. Apoyar en el desarrollo de la identidad visual (logotipo, colores, tipografía) y conceptual (eslogan, mensajes de comunicación) que representen la esencia de las unidades beneficiarias.
4. Brindar apoyo generando contenidos audiovisuales de alta calidad para redes sociales, sitios web, campañas publicitarias y eventos promocionales de la Secretaría en coordinación con el área de comunicaciones de la Gobernación.
5. Diseñar un plan de marketing digital y tradicional para posicionar la marca y sus productos en mercados estratégicos.
6. Brindar apoyo en el desarrollo y fomento de un espacio virtual o físico que facilite la venta de productos y la conexión entre emprendedores y compradores.
7. Brindar apoyo en la asistencia y servicio técnico de las áreas de comunicaciones, mercadeo y marketing a unidades económicas en el Departamento.
8. Brindar apoyo en el diseño de etiquetas, empaques, logos, avisos, publicidad y elementos de mercadeo para unidades económicas beneficiarias de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad -SDEC.
9. Brindar apoyo en la gestión con medios de comunicación para la difusión de eventos, productos y servicios de la SDEC.
10. Brindar apoyo en la gestión contractual y apoyo en los requisitos pre, post y contractuales de los contratos requeridos en el marco del proyecto desde su área del conocimiento.
11. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia. (perfil 11)
Se considerarán, asimismo, las necesidades logísticas del equipo, incluyendo gastos de permanencia y desplazamiento, los cuales serán ajustados según las observaciones de supervisión y requerimientos específicos planteados por la Secretaría.

12.1.3 ACTIVIDAD 1.3 GENERAR ESPACIOS QUE FOMENTEN LA INVERSIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO Y EXPANSIÓN DE UNIDADES ECONÓMICAS DE LAS SUBREGIONES DEL DEPARTAMENTO

Para dinamizar el flujo de inversión en diversos sectores económicos, se habilitarán espacios específicos orientados a la búsqueda y vinculación de capital. Entre estos, se organizarán ruedas de negocios que propicien el contacto directo entre empresarios, productores e inversores, complementadas con foros sectoriales y encuentros de inversión que permitan el análisis de oportunidades y el intercambio de experiencias, además de seminarios especializados en

inversión, junto con el uso de plataformas digitales de networking, para facilitar la conexión entre los actores económicos a nivel local, nacional e internacional. Estas iniciativas conforman un ecosistema integral destinado a atraer capital, fomentar alianzas estratégicas y fortalecer la competitividad de la región.

En este sentido, la generación o búsqueda de espacios de inversión, es fundamental definir claramente los objetivos estratégicos de la rueda de negocios, estableciendo qué sectores se desean impulsar y cuáles son las metas específicas en términos de inversión, generación de empleo y crecimiento económico. Este diagnóstico preliminar debe incluir un análisis de las fortalezas, oportunidades y desafíos de cada sector, de modo que se identifiquen las áreas con mayor potencial de sinergia entre el sector público y privado. Una vez definidos los objetivos, se elaborará un plan de acción que contemple un cronograma detallado, recursos necesarios y los indicadores de éxito que permitirán evaluar el impacto del evento.

El siguiente paso consiste en la coordinación interinstitucional y el establecimiento de alianzas estratégicas con entidades gubernamentales, cámara de comercio, asociaciones empresariales y otros actores relevantes del ecosistema económico. Este trabajo colaborativo es esencial para asegurar una convocatoria sólida y diversa, que incluya a productores, empresarios, distribuidores e inversores tanto del ámbito local como nacional e internacional. La identificación y participación de estos actores desde etapas tempranas garantizan que el evento responda a las necesidades reales del mercado y fomente un ambiente de cooperación y networking efectivo.

Posteriormente, se debe proceder a la planificación logística del evento. Esto abarca la selección de la sede, que debe contar con las instalaciones y elementos adecuados para facilitar tanto las presentaciones como las reuniones privadas, así como la organización de la agenda y los espacios de interacción. Es importante programar sesiones de presentación de proyectos, paneles de discusión y rondas de encuentros personalizados, en las que se puedan abordar casos de éxito y discutir oportunidades de colaboración. Además, se contemplan actividades de capacitación y asesoría previa para los participantes, orientadas a optimizar sus propuestas de valor y prepararlos para entablar negociaciones productivas.

Simultáneamente, se diseñará una estrategia de comunicación y promoción integral que utilice medios digitales, redes sociales, prensa especializada y canales institucionales para dar a conocer el evento y captar la atención de los potenciales participantes. Esta campaña debe resaltar la relevancia de la iniciativa para el desarrollo económico de la región, enfatizando las oportunidades de inversión y las sinergias que se pueden generar entre los distintos sectores. La difusión oportuna y coordinada no solo asegura una amplia convocatoria, sino que también posiciona al evento como un referente de fomento económico respaldado por el sector gubernamental.

Finalmente, durante la ejecución de la rueda de negocios, se dará seguimiento en tiempo real a las interacciones entre los participantes mediante herramientas tecnológicas que permitan la agenda digital de encuentros y la gestión de datos de contacto. Los facilitadores y equipo de apoyo del evento tendrán la responsabilidad de dinamizar las rondas de negocio, mediando en las conversaciones y apoyando la estructuración de alianzas estratégicas. Al concluir la jornada, se implementará un proceso de seguimiento post-evento que incluya la evaluación de resultados, la retroalimentación de los participantes y la elaboración de informes que sirvan para ajustar futuras ediciones y fortalecer la continuidad de los proyectos generados. Este

enfoque integral, estructurado paso a paso, garantiza que la rueda de negocios se convierta en una herramienta efectiva para atraer inversión, fomentar la economía y consolidar la colaboración intersectorial a nivel local, nacional e internacional.

El Departamento ha priorizado sectores, líneas productivas y de servicios tales como el sector lácteo, cafetero, cacaotero y agroindustrial; para el desarrollo exitoso de las ruedas de negocio es indispensable contar con instalaciones y adecuaciones que generen escenarios especializados, adaptados a las necesidades de los participantes. Esto implica la creación de divisiones o salas de reuniones privadas, casetas y stands para la exhibición de productos y servicios, y áreas comunes que favorezcan el networking y la interacción directa. Asimismo, se deben considerar aspectos logísticos como una iluminación adecuada, mobiliario ergonómico, señalización clara, conectividad tecnológica y climatización apropiada, elementos esenciales para generar un ambiente profesional y propicio para el intercambio de ideas y la formalización de alianzas estratégicas. Estas adecuaciones no solo optimizan la experiencia de los asistentes, sino que también potencian la imagen del evento y facilitan la búsqueda de inversión, fortaleciendo la dinámica comercial de todos los sectores involucrados.

Así mismo, se requerirá del apoyo de un equipo dinámico, multidisciplinarios con el fin gestionar espacios de inversión que fomenten el fortalecimiento y expansión de unidades económicas de las subregiones del Departamento y quienes a su vez participarán en la organización de escenarios tipo rueda de negocio y espacios de búsqueda de inversión, enfocados en los sectores lácteo, cafetero, cacaotero, agroindustrial, de economía popular, entre otros.

Perfil 12. Profesional en ciencias de la economía, o administración, o contables, o ingenierías, o comercio internacional, o afines, con especialización o posgrado en áreas afines y experiencia profesional mínima de un (1) año. (Cantidad de profesionales 2).
Las actividades contractuales que desempeñará son:

1. Brindar apoyo y seguimiento al desarrollo de las ruedas de negocio, verificando que la adecuación de los espacios, instalación de divisiones, casetas y áreas de encuentro cumplan con estándares de calidad, así como en el manejo y gestión de los expositores.
2. Apoyar en la gestión de proyectos y acciones para el acceso a financiación de unidades económicas.
3. Establecer y mantener relaciones estratégicas con inversores, empresarios y representantes de los sectores involucrados, promoviendo el intercambio de oportunidades y la consolidación de alianzas comerciales, en ruedas de negocio y mesas técnicas o de concertación con entidades y empresas.
4. Organizar la agenda de reuniones y rondas de negocio, asignando tiempos, moderando sesiones y asegurando el correcto flujo de información entre los participantes. Así como jornadas de entrenamiento previo.
5. Monitorear la implementación de estrategias de promoción y difusión del evento en coordinación con el equipo de comunicación, asegurando una amplia convocatoria de actores clave a nivel local, nacional e internacional.
6. Realizar el seguimiento y evaluación de las oportunidades de inversión generadas durante el evento, elaborando informes de resultados y recomendaciones para futuras ediciones. Además de un mecanismo de medición del impacto físico, financiero, seguimiento posterior con indicadores positivos de posibles negocios, contactos realizados, cerrados y confirmados entre otros.

7. Facilitar el diálogo y la negociación durante las sesiones de negocio, actuando como mediador para resolver conflictos y asegurar el cumplimiento de los acuerdos establecidos.
8. Brindar apoyo en la gestión contractual y apoyo en los requisitos pre, post y contractuales de los contratos requeridos en el marco del proyecto.
9. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Perfil 13. Profesional en las áreas de la administración, o ingenierías, o relaciones internacionales, o economía, o contaduría, o ciencias sociales, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.
Las actividades contractuales que desempeñará son:

1. Apoyar en la asistencia para la planificación y ejecución de los escenarios de negocios, colaborando en el desarrollo y adecuación de espacios como casetas, divisiones y áreas de exhibición.
2. Apoyar en la organización de la agenda de encuentros y rondas de negocio, asegurando que se cumplan los tiempos establecidos y que la información fluya de manera oportuna entre los participantes.
3. Brindar apoyo contribuyendo a la implementación de la estrategia de difusión del evento, gestionando la actualización de contenidos en plataformas digitales y redes sociales para captar la atención de inversores y actores relevantes.
4. Apoyar y facilitar el primer contacto y la vinculación entre inversores y empresas participantes, gestionando las comunicaciones iniciales y el seguimiento post-evento.
5. Brindar apoyo monitoreando el montaje y gestión de servicios complementarios en el evento, como áreas de degustación, stands informativos y asesorías técnicas, asegurando que cada espacio funcione como un punto de atracción para oportunidades de inversión.
6. Brindar apoyo en lo relacionado a la gestión, contacto y coordinación de la participación de empresas y organizaciones como expositores en la feria o participantes en las ruedas de negocio, así mismo establecer una comunicación efectiva con todas las partes interesadas, incluyendo expositores, patrocinadores, asistentes y proveedores.
7. Brindar apoyo elaborando reportes de avance y análisis de resultados, aportando datos y recomendaciones que permitan optimizar futuras ruedas de negocio y mejorar la estrategia de búsqueda de inversión.
8. Apoyar realizando evaluaciones del impacto financiero de los participantes del evento a través de la recopilación de comentarios y evaluaciones posteriores al evento para analizar su éxito, identificar áreas de mejora y planificar futuras ferias empresariales.
9. Brindar apoyo en la gestión contractual y/o apoyo en los requisitos pre, post y contractuales de los contratos requeridos en el marco del proyecto.
10. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Estos perfiles y actividades garantizan la adecuada organización y ejecución de los escenarios de negocio, generando un entorno propicio para la atracción de capital y la consolidación de alianzas estratégicas que impulsen el desarrollo económico de los sectores involucrados.

En el marco de esta actividad, se promoverán cuatro espacios de inversión para los sectores lácteo, agroindustrial, cacaotero, chocolates, cafés de alta especialidad. En cada espacio de inversión, se seleccionarán hasta 50 beneficiarios por cada espacio, conformados por unidades económicas que produzcan o comercialicen productos y servicios vinculados al sector. El proceso de selección buscará identificar aquellas empresas con potencial innovador y un sólido compromiso con el desarrollo local, de manera que su participación contribuya significativamente al fortalecimiento y dinamización comercial de la región.

Subactividad 1.3.1. Promover un espacio de inversión para el sector lácteo

La feria especializada para el sector lácteo se concibe como una experiencia integral que combina educación, interacción, servicios complementarios y actividades temáticas, con el objetivo de atraer inversión económica, generar alianzas estratégicas y fortalecer la cadena de valor del sector. Este evento está diseñado para ser un espacio dinámico que fomente el intercambio de conocimientos, la innovación y la comercialización de productos lácteos, tanto a nivel local como regional.

1. Agenda Académica: Transferencia de Conocimientos y Experiencias
El componente educativo es uno de los pilares fundamentales de la feria. Se implementará una agenda académica robusta que incluirá talleres y conferencias impartidos por expertos en áreas clave como agroindustria, tecnología alimentaria, sostenibilidad, normativas de calidad y gestión financiera. Estos espacios están diseñados para facilitar la transferencia de conocimientos y el intercambio de experiencias entre los participantes.
Además, se organizarán demostraciones prácticas y visitas guiadas a cada stand participante, donde los asistentes podrán apreciar de primera mano la aplicación de innovaciones tecnológicas y mejores prácticas en la cadena de valor láctea. Estas actividades no solo generarán confianza en los procesos, sino que también potenciarán el interés de inversores y empresarios.

2. Rueda de Negocios: Generación de Alianzas Estratégicas
Al mismo tiempo de la feria, se llevará a cabo una rueda de negocios especialmente diseñada para fomentar la inversión económica y la creación de alianzas estratégicas. Este espacio reunirá a productores, empresarios, distribuidores, inversores y representantes gubernamentales en un ambiente propicio para el networking y la colaboración.
La rueda de negocios se estructurará en rondas de interacción temáticas, donde se presentarán casos de éxito y se discutirán los desafíos y oportunidades del sector lácteo. Se pondrá especial énfasis en la viabilidad y rentabilidad de los proyectos, con el fin de atraer inversiones que impulsen la comercialización de productos lácteos transformados y su inserción en mercados locales, nacionales e internacionales.

3. Campañas Publicitarias: Visibilidad e Identidad del Sector
Para garantizar el éxito de la feria, se diseñarán campañas publicitarias integrales que incluirán contenidos audiovisuales de alta calidad, testimonios de productores y demostraciones en vivo. Estas campañas se difundirán a través de redes sociales, sitios web, medios impresos y eventos temáticos, con el objetivo de incrementar la visibilidad del sector lácteo y atraer a un público diverso.
El enfoque publicitario también buscará reforzar la identidad de los productos lácteos, destacando su origen cultural y artesanal como elementos diferenciadores en un mercado

competitivo. Esto no solo ayudará a posicionar los productos, sino que también atraerá capital para su expansión y desarrollo.

4. Servicios Complementarios: Enriquecimiento de la Experiencia
Finalmente, la feria ofrecerá una variedad de servicios complementarios diseñados para enriquecer la experiencia de los visitantes y maximizar el impacto comercial del evento. Entre estos servicios se incluirán:

- Áreas de degustación: Donde los asistentes podrán probar productos lácteos y conocer sus características.
- Stands informativos: Con información detallada sobre procesos, tecnologías y oportunidades de negocio.
- Asesorías técnicas: Espacios donde los productores recibirán orientación especializada.
- Zonas de exhibición: Donde los productores interactuarán directamente con consumidores, inversores y potenciales socios comerciales.

5. Diseño del Espacio: Un Establo Interactivo para niños

- Ambientación: se contará con un establo temático con cercados de madera, heno, comederos y bebederos y Vacas reales (con supervisión veterinaria y medidas de seguridad). Será un área donde los niños puedan acercarse a las vacas, tocarlas y aprender sobre su cuidado, alimentación y proceso de ordeño. Esto les permitirá entender de dónde proviene la leche y su importancia en la cadena de valor láctea.

Estas actividades, inspiradas en modelos de éxito, buscan crear una **vivencia única** que combine educación, entretenimiento y oportunidades de negocio. El objetivo es generar un ecosistema integrado que fortalezca la dinámica comercial del sector lácteo y promueva la transformación de la leche en productos lácteos de alto valor agregado.

Cronograma de actividades para la feria especializada o rueda de negocio:

Etapa	Actividades
3 meses antes	Definir objetivos, presupuesto, lugar y fecha. Invitar expositores.
2 meses antes	Diseñar la campaña de marketing. Confirmar participantes y patrocinadores.
1 mes antes	Finalizar logística (montaje, permisos, personal). Intensificar promoción.
1 semana antes	Verificar detalles finales (montaje, materiales, equipos).
Durante la feria	Coordinar actividades, supervisar logística y atender imprevistos.
Después de la feria	Evaluar resultados, agradecer a participantes y planificar la próxima edición.

Para el desarrollo de esta actividad se requiere el alquiler de logística para la rueda de negocio o feria especializada que contienen los siguientes ítems:

ITEM	Detalle	Unidad de medida	Cantidad de elementos
Permisos y exterior	Derechos de autor (Sayco y Acimpro)	Unidad	2
	Bomberos	Unidad	2
	Defensa Civil	Unidad	2

	Aseo	Unidad	2
	Vallas espacio público	Unidad	80
Tarima	Carpa 10x10	Unidad	2
	Tarima 8x8x0.6	Unidad	2
	Alfombra	Unidad	2
	Pantalla 3x4	Unidad	2
	Sala de presentación	Unidad	2
	Flores gran tamaño	Unidad	2
	Sonido 12 horas	Unidad	2
	Atril presentación	Unidad	2
	Banner del evento	Unidad	1
	Presentador	Unidad	2
	Presentación musical y/o cultural	Unidad	10
	Planta de energía	Unidad	2
	Juego de Luces	Unidad	2
	Cámara de Humo	Unidad	2
	Juego de telas de colores	Unidad	2
Espacio Académico y de compartir	Carpa 6 x 20	Unidad	2
	Mesas	Unidad	20
	Sillas	Unidad	120
	Manteles y sobremanteles	Unidad	120
	Arreglo floral de mesa	Unidad	120
Alimentación	Refrigerio sencillo participante y acompañante y logística del evento	Unidad	240
	Almuerzo participantes y logística del evento	Unidad	240
	Refrigerio participante acompañante y logística del evento	Unidad	240
	Hidratación	Unidad	240
Decoración general	Portico de ingreso	Unidad	2
	Juego Luces	Unidad	2
	Juego de decoración plantas artificiales	Unidad	2
	Juego telas de techo de colores	Unidad	2
	Zona de residuos	Unidad	2
Rueda de negocios	Stand modular	Unidad	10
	Piso con tapete	Unidad	10
	Mesa ejecutiva	Unidad	10
	Silla	Unidad	50
	Punto de conexión eléctrica	Unidad	10
	Conexión a internet	Unidad	2
	Estación de café	Unidad	2
	Juego de Luces	Unidad	2
Feria exhibición	Elemento de recordación	Unidad	6000
	Carpa 20x30	Unidad	4
	Escarapela	Unidad	70

	Soporte sobre mesa de presentación personalizado	Unidad	50
	Kiosko con mobiliario	Unidad	50
	Piso con alfombra	Unidad	50
	Conexión eléctrica	Unidad	50
	Exhibidor de producto y repisa	Unidad	50
	Publicidad del stand	Unidad	50
	Separadores de pabellón	Unidad	10
Medios digitales e impresos	Radio	Unidad	1
	Redes sociales y digital	Unidad	1
	Impreso	Unidad	1
Cocina	Lavaplatos	Unidad	2
	Mesón	Unidad	2
	Gas	Unidad	2
	Agua	Unidad	2
	Herramientas y utencilios	Unidad	2
	Estufa	Unidad	2
	Cocinera	Unidad	2
	Ingredientes + Degustación	Unidad	2
	Delantal	Unidad	2
	Horno	Unidad	2
Establo	Cuidador y gastos de veterinario, permisos de mobilidad	Unidad	1
	Adecuación de establo	Unidad	1
	Alimentación	Unidad	1
	Transporte de ganado	Unidad	1

Subactividad 1.3.2. Promover un espacio de inversión para el sector cacaotero y chocolatero

La feria para el sector cacaotero y chocolatero del Departamento del Cauca se concibe como una experiencia integral que combina educación, interacción, servicios complementarios y actividades temáticas, con el objetivo de atraer inversión económica, generar alianzas estratégicas y fortalecer la cadena de valor del cacao y el chocolate. Este evento busca posicionar al Cauca como un referente en la producción de cacao de alta calidad y chocolates artesanales, destacando su riqueza cultural, sostenibilidad y potencial comercial.

1. Experiencia de Bienvenida: Introducción Sensorial
Desde el primer contacto, los visitantes serán recibidos con una experiencia sensorial que los sumerja en el mundo del cacao y el chocolate. Este espacio de bienvenida incluirá:

- ✓ Muestras de cacao y chocolate: Degustaciones de productos locales que resalten la calidad y diversidad del cacao caucano.
- ✓ Información detallada: Sobre el recorrido del evento, las oportunidades de inversión y los servicios complementarios disponibles.
- ✓ Ambientación temática: Decoración que evoque los paisajes cacaoteros del Cauca, con sonidos y aromas que transporten a los visitantes a las fincas de cacao.

2. Agenda Académica: Transferencia de Conocimientos

Se implementará una agenda académica que integrará talleres y conferencias a cargo de expertos en transformación del cacao y chocolatería fina. Estos espacios educativos abordarán temas como:

- ✓ Técnicas de cultivo sostenible: Buenas prácticas agrícolas, manejo de suelos y conservación ambiental.
- ✓ Procesos de transformación: Fermentación, secado, tostado y producción de chocolates artesanales.
- ✓ Certificaciones y normativas: Calidad, sanidad y estándares internacionales para la exportación.
- ✓ Tendencias de mercado: Innovación en productos derivados del cacao y estrategias de comercialización.

3. Rueda de Negocios: Generación de Alianzas

Posteriormente, se llevará a cabo una rueda de negocios diseñada para fomentar la inversión económica y la creación de alianzas estratégicas. Este espacio reunirá a:

- ✓ Productores de cacao: Pequeños y medianos agricultores del Cauca.
- ✓ Chocolateros y empresarios: Representantes de marcas locales y nacionales.
- ✓ Inversores y distribuidores: Interesados en proyectos sostenibles y rentables.
- ✓ Representantes gubernamentales: Para discutir políticas de apoyo al sector.

La rueda de negocios se estructurará en rondas de interacción temáticas, donde se presentarán casos de éxito y se discutirán desafíos y oportunidades de colaboración. Este enfoque facilitará la creación de sinergias que impulsen la comercialización de productos derivados del cacao, tanto en mercados locales como nacionales.

4. Estrategia de Promoción y Comunicación

Para garantizar el éxito de la feria, se desplegará una estrategia de promoción integral que combine medios digitales y tradicionales. Esta estrategia incluirá:

- ✓ Campañas publicitarias: Con contenidos audiovisuales de alta calidad, testimonios de productores y chocolateros, y demostraciones en vivo de procesos de transformación.
- ✓ Redes sociales y sitios web: Para difundir información sobre el evento, resaltar la identidad del cacao caucano y atraer a un público diverso.
- ✓ Medios impresos y eventos temáticos: Para ampliar el alcance y posicionar al Cauca como un referente en la industria cacaotera.

El enfoque publicitario también buscará reforzar la identidad de los productos cacaoteros y chocolateros caucanos, destacando su origen, calidad y sostenibilidad como elementos clave para diferenciarse en un mercado competitivo.

5. Servicios Complementarios: Enriquecimiento de la Experiencia

La feria ofrecerá una variedad de servicios complementarios diseñados para enriquecer la experiencia de los visitantes y maximizar el impacto comercial del evento. Entre estos servicios se incluirán:

- ✓ Áreas de degustación: Donde los asistentes podrán probar chocolates artesanales, bombones y otros productos derivados del cacao.
- ✓ Stands informativos: Con información detallada sobre procesos, tecnologías y oportunidades de negocio.
- ✓ Asesorías técnicas: Espacios donde los productores recibirán orientación especializada.
- ✓ Zonas de exhibición: Donde los productores y chocolateros interactuarán directamente con consumidores, inversores y potenciales socios comerciales.

La feria no solo busca impulsar la comercialización y la inversión en el sector cacaotero y chocolatero del Cauca, sino también:

- Fortalecer la identidad cultural: Resaltando el valor del cacao caucano como producto único y sostenible.
- Promover el desarrollo sostenible: A través de prácticas agrícolas responsables y proyectos de impacto social.
- Generar oportunidades de negocio: Conectando a productores, empresarios e inversores en un ambiente propicio para la colaboración.
- Educar y sensibilizar: Sobre la importancia del cacao y el chocolate en la economía local y global.

Cronograma de actividades para la feria especializada o rueda de negocio:

Etapa	Actividades
3 meses antes	Definir objetivos, presupuesto, lugar y fecha. Invitar expositores.
2 meses antes	Diseñar la campaña de marketing. Confirmar participantes y patrocinadores.
1 mes antes	Finalizar logística (montaje, permisos, personal). Intensificar promoción.
1 semana antes	Verificar detalles finales (montaje, materiales, equipos).
Durante la feria	Coordinar actividades, supervisar logística y atender imprevistos.
Después de la feria	Evaluar resultados, agradecer a participantes y planificar la próxima edición.

Para el desarrollo de esta actividad se requiere el alquiler de logística para la rueda de negocio especializada que contienen los siguientes ítems:

ITEM	Detalle	Unidad de medida	Cantidad de elementos
Permisos y exterior	Derechos de autor (Sayco y Acimpro)	Unidad	2
	Bomberos	Unidad	2
	Defensa Civil	Unidad	2
	Aseo	Unidad	2
	Vallas espacio público	Unidad	80
Tarima	Carpa 10x10	Unidad	2
	Tarima 8x8x0.6	Unidad	2
	Alfombra	Unidad	2
	Pantalla 3x4	Unidad	2
	Sala de presentación	Unidad	2
	Flores gran tamaño	Unidad	2
	Sonido 12 horas	Unidad	2
	Atril presentación	Unidad	2
	Banner del evento	Unidad	1
	Presentador	Unidad	2
	Presentación musical y/o cultural	Unidad	10
	Planta de energía	Unidad	2

	Juego de Luces	Unidad	2
	Cámara de Humo	Unidad	2
	Juego de telas de colores	Unidad	2
Espacio Académico y de compartir	Carpa 6 x 20	Unidad	2
	Mesas	Unidad	20
	Sillas	Unidad	120
	Manteles y sobremanteles	Unidad	120
	Arreglo floral de mesa	Unidad	120
Alimentación	Refrigerio sencillo participante y acompañante y logística del evento	Unidad	240
	Almuerzo participantes y logística del evento	Unidad	240
	Refrigerio participante acompañante y logística del evento	Unidad	240
	Hidratación	Unidad	240
Decoración general	Portico de ingreso	Unidad	2
	Juego Luces	Unidad	2
	Juego de decoración plantas artificiales	Unidad	2
	Juego telas de techo de colores	Unidad	2
	Zona de residuos	Unidad	2
Rueda de negocios	Stand modular	Unidad	10
	Piso con tapete	Unidad	10
	Mesa ejecutiva	Unidad	10
	Silla	Unidad	50
	Punto de conexión eléctrica	Unidad	10
	Conexión a internet	Unidad	2
	Estación de café	Unidad	2
	Juego de Luces	Unidad	2
Feria exhibición	Elemento de recordación	Unidad	6000
	Carpa 20x30	Unidad	4
	Escarapela	Unidad	70
	Soporte sobre mesa de presentación personalizado	Unidad	50
	Kiosko con mobiliario	Unidad	50
	Piso con alfombra	Unidad	50
	Conexión eléctrica	Unidad	50
	Exhibidor de producto y repisa	Unidad	50
	Publicidad del stand	Unidad	50
	Separadores de pabellón	Unidad	10
Medios digitales e impresos	Radio	Unidad	1
	Redes sociales y digital	Unidad	1
	Impreso	Unidad	1
Cocina	Lavaplatos	Unidad	2
	Mesón	Unidad	2
	Gas	Unidad	2
	Agua	Unidad	2

	Herramientas y utencilios	Unidad	2
	Estufa	Unidad	2
	Cocinera	Unidad	2
	Ingredientes + Degustación	Unidad	2
	Delantal	Unidad	2
	Horno	Unidad	2

Subactividad 1.3.3. Promover un espacio de inversión para el sector agroindustrial

Esta feria busca resaltar la diversidad y el potencial de la agroindustria en la región, promoviendo la innovación, la sostenibilidad y la comercialización de productos agrícolas transformados.

La feria agroindustrial del Cauca se concibe como una plataforma integral que fusiona educación, innovación, comercialización y promoción, con el objetivo de:

- Impulsar la agroindustria local: Resaltando la diversidad de productos agrícolas transformados en la región, como panela, derivados de la caña, cítricos, miel, coco, maíz y más.
- Atraer inversión económica: Generando oportunidades de negocio y alianzas estratégicas entre productores, empresarios, distribuidores e inversores.
- Fomentar la sostenibilidad: Promoviendo prácticas agrícolas responsables y tecnologías innovadoras.
- Posicionar al Cauca: Como un referente en la producción y transformación de productos agroindustriales de alta calidad.

Desde el primer contacto, los visitantes serán recibidos con una experiencia sensorial que los sumerja en la riqueza agroindustrial del Cauca. Este espacio incluirá:

- Muestras de productos: Degustaciones de panela, jugos de cítricos, miel, derivados del coco, snacks de maíz y otros productos agroindustriales.
- Información detallada: Sobre el recorrido del evento, las oportunidades de inversión y los servicios complementarios.
- Ambientación temática: Decoración que evoque los paisajes agrícolas del Cauca, con sonidos y aromas que transporten a los visitantes a los campos y plantas de procesamiento.

1. Agenda Académica: Transferencia de Conocimientos
Se implementará una agenda académica robusta que integrará talleres, seminarios y conferencias a cargo de expertos en agroindustria, tecnología agrícola, sostenibilidad y gestión financiera. Los temas a abordar incluirán:

- Innovación tecnológica: Uso de maquinaria avanzada para la producción de panela, extracción de miel y procesamiento de cítricos y coco.
- Certificaciones y normativas: Estándares de calidad, sanidad y sostenibilidad para mercados nacionales e internacionales.
- Tendencias de mercado: Oportunidades en nichos como alimentos orgánicos, funcionales y de comercio justo.

2. Rueda de Negocios: Generación de Alianzas

Se llevará a cabo una rueda de negocios diseñada para fomentar la inversión económica y la creación de alianzas estratégicas. Este espacio reunirá a:

- Productores agrícolas: Paneleros, citricultores, apicultores, procesadores de coco y maíz, y cooperativas.
- Empresarios agroindustriales: Representantes de marcas locales y nacionales.
- Inversores y distribuidores: Interesados en proyectos sostenibles y rentables.
- Representantes gubernamentales: Para discutir políticas de apoyo al sector.

La rueda de negocios se estructurará en rondas de interacción temáticas, donde se presentarán casos de éxito y se discutirán desafíos y oportunidades de colaboración. Este enfoque facilitará la creación de sinergias que impulsen la comercialización de productos agroindustriales, tanto en mercados locales como nacionales.

3. Estrategia de Promoción y Comunicación

Para garantizar el éxito de la feria, se desplegará una estrategia de promoción integral que combine medios digitales y tradicionales. Esta estrategia incluirá:

- Campañas publicitarias: Con contenidos audiovisuales de alta calidad, testimonios de productores y empresarios, y demostraciones en vivo de procesos de transformación.
- Redes sociales y sitios web: Para difundir información sobre el evento, resaltar la identidad de los productos agroindustriales caucanos y atraer a un público diverso.
- Medios impresos y eventos temáticos: Para ampliar el alcance y posicionar al Cauca como un referente en la agroindustria.

El enfoque publicitario también buscará reforzar la identidad de los productos agroindustriales caucanos, destacando su origen, calidad y sostenibilidad como elementos clave para diferenciarse en un mercado competitivo.

4. Servicios Complementarios: Enriquecimiento de la Experiencia

La feria ofrecerá una variedad de servicios complementarios diseñados para enriquecer la experiencia de los visitantes y maximizar el impacto comercial del evento. Entre estos servicios se incluirán:

- Áreas de degustación: Donde los asistentes podrán probar productos como panela, jugos de cítricos, miel, derivados del coco y snacks de maíz.
- Stands informativos: Con información detallada sobre procesos, tecnologías y oportunidades de negocio.
- Asesorías técnicas: Espacios donde los productores recibirán orientación especializada.
- Zonas de exhibición: Donde los productores y empresarios interactuarán directamente con consumidores, inversores y potenciales socios comerciales.

La feria agroindustrial del Cauca se presenta como una plataforma integral que combina educación, innovación, comercialización y promoción. A través de su enfoque multifacético, este evento no solo fortalecerá la cadena de valor agroindustrial, sino que también posicionará al Cauca como un referente en la producción y transformación de productos agrícolas de alta calidad, atrayendo inversiones y generando oportunidades de desarrollo sostenible para la región.

Cronograma de actividades para la feria especializada o rueda de negocio:

Etapa	Actividades
3 meses antes	Definir objetivos, presupuesto, lugar y fecha. Invitar expositores.

Etapa	Actividades
2 meses antes	Diseñar la campaña de marketing. Confirmar participantes y patrocinadores.
1 mes antes	Finalizar logística (montaje, permisos, personal). Intensificar promoción.
1 semana antes	Verificar detalles finales (montaje, materiales, equipos).
Durante la feria	Coordinar actividades, supervisar logística y atender imprevistos.
Después de la feria	Evaluar resultados, agradecer a participantes y planificar la próxima edición.

Para el desarrollo de esta actividad se requiere el alquiler de logística para la rueda de negocio especializada que contienen los siguientes ítems:

ITEM	Detalle	Unidad de medida	Cantidad de elementos
Permisos y exterior	Derechos de autor (Sayco y Acimpro)	Unidad	2
	Bomberos	Unidad	2
	Defensa Civil	Unidad	2
	Aseo	Unidad	2
	Vallas espacio público	Unidad	80
Tarima	Carpa 10x10	Unidad	2
	Tarima 8x8x0.6	Unidad	2
	Alfombra	Unidad	2
	Pantalla 3x4	Unidad	2
	Sala de presentación	Unidad	2
	Flores gran tamaño	Unidad	2
	Sonido 12 horas	Unidad	2
	Atril presentación	Unidad	2
	Banner del evento	Unidad	1
	Presentador	Unidad	2
	Presentación musical y/o cultural	Unidad	10
	Planta de energía	Unidad	2
	Juego de Luces	Unidad	2
	Cámara de Humo	Unidad	2
	Juego de telas de colores	Unidad	2
Espacio Académico y de compartir	Carpa 6 x 20	Unidad	2
	Mesas	Unidad	20
	Sillas	Unidad	120
	Manteles y sobremanteles	Unidad	120
	Arreglo floral de mesa	Unidad	120
Alimentación	Refrigerio sencillo participante y acompañante y logística del evento	Unidad	240
	Almuerzo participantes y logística del evento	Unidad	240
	Refrigerio participante acompañante y logística del evento	Unidad	240
	Hidratación	Unidad	240

Decoración general	Portico de ingreso	Unidad	2
	Juego Luces	Unidad	2
	Juego de decoración plantas artificiales	Unidad	2
	Juego telas de techo de colores	Unidad	2
	Zona de residuos	Unidad	2
Rueda de negocios	Stand modular	Unidad	10
	Piso con tapete	Unidad	10
	Mesa ejecutiva	Unidad	10
	Silla	Unidad	50
	Punto de conexión eléctrica	Unidad	10
	Conexión a internet	Unidad	2
	Estación de café	Unidad	2
	Juego de Luces	Unidad	2
Feria exhibición	Elemento de recordación	Unidad	6000
	Carpa 20x30	Unidad	4
	Escarapela	Unidad	70
	Soporte sobre mesa de presentación personalizado	Unidad	50
	Kiosko con mobiliario	Unidad	50
	Piso con alfombra	Unidad	50
	Conexión eléctrica	Unidad	50
	Exhibidor de producto y repisa	Unidad	50
	Publicidad del stand	Unidad	50
	Separadores de pabellón	Unidad	10
Medios digitales e impresos	Radio	Unidad	1
	Redes sociales y digital	Unidad	1
	Impreso	Unidad	1
Cocina	Lavaplatos	Unidad	2
	Mesón	Unidad	2
	Gas	Unidad	2
	Agua	Unidad	2
	Herramientas y utencilios	Unidad	2
	Estufa	Unidad	2
	Cocinera	Unidad	2
	Ingredientes + Degustación	Unidad	2
	Delantal	Unidad	2
	Horno	Unidad	2

Subactividad 1.3.4. Promover un espacio de inversión para el sector de cafés de alta especialidad

Competencias del Departamento:

Ley 2200 de 2022, Artículo 10: Establece las facultades del departamento para promover la asociatividad que permita generar sinergias para cubrir mercados que de manera independiente

no se puedan abastecer, conformando redes empresariales que impulsen el desarrollo de clúster que se conviertan en motores de desarrollo regional.

Competencias de la Secretaría de Desarrollo Económico (SDEC):

- Decreto 1020 de 2015, Artículo 8, Numerales 3, 4 y 8: Faculta a la SDEC para promover la competitividad, el emprendimiento y la innovación, así como para propiciar la inversión nacional y extranjera mediante programas de apoyo a la internacionalización empresarial.
- Decreto 2776 de 2015, Artículos 3, 4, 6, 9 y 10: Establece las funciones de la SDEC en materia de: gestión ante instancias nacionales e internacionales de recursos técnicos y financieros para fortalecer el aparato productivo del departamento, propiciar la inversión nacional e internacional en el departamento, promover los programas y proyectos de fomento empresarial y productivo acudiendo a los diferentes mecanismos y alianzas con los sectores públicos y privados nacionales e internacionales, desarrollar estrategias para atraer la inversión nacional y extranjera, incrementar los índices de productividad y competitividad municipal y regional.

Objetivo misional y funcionalidad de TECNiCAFÉ

- TECNiCAFÉ trabaja para lograr el aprovechamiento integral de los recursos del ecosistema cafetero, dotando a la cadena de valor de la caficultura de herramientas tecnológicas que promuevan la articulación con comunidades científicas para constituir iniciativas empresariales a través de la transferencia de soluciones innovadoras, el desarrollo de innovaciones en los procesos comerciales y servicios orientados al mejoramiento de la calidad para posicionar nuevos productos atendiendo las necesidades de los mercados más especializados con mayor valoración; propendiendo por la construcción de modelos de negocios inclusivos en la articulación efectiva de cadenas de valor; que permitan el mejoramiento y bienestar de las comunidades productoras cafeteras del Cauca.
- De acuerdo a lo anterior, desde el objetivo misional y funcionalidad de TECNiCAFÉ, su compromiso es promover la formalización, el fortalecimiento y la innovación empresarial, mediante acciones que fortalezcan la competitividad del sector cafetero, acciones que se han direccionado en el desarrollo de actividades de transferencia de conocimientos (formación) en las áreas productiva, comercial e industrial y otras de interés regional a través de cursos especializados, seminarios, conferencias, el fortalecimiento al emprendimiento a través de la ejecución de programas y proyectos y en la realización de eventos feriales que conecten comercialmente a los actores de la cadena de valor (empresa - cliente). Actividades desarrolladas en beneficio de los diferentes grupos poblacionales que fortalecen y/o soportan el cumplimiento de sus metas y que permiten la percepción e identificación de necesidades de los emprendedores.

La feria de cafés especiales se concibe como un espacio integral que combina educación, innovación, comercialización y promoción del café de alta calidad producido en el Cauca. Sus objetivos principales son:

- Fortalecer la cadena de valor del café: A través de la transferencia de conocimientos y la innovación en procesos postcosecha y fermentación.
- Promover la comercialización: Facilitando conexiones comerciales entre productores, compradores y nuevos mercados.
- Posicionar al Cauca: Como un referente en la producción de cafés especiales, resaltando su calidad, sostenibilidad y tradición.

1. Transferencia de Conocimientos

Antes de la feria, se llevarán a cabo encuentros con las unidades productivas para empoderar a los caficultores en temas clave como:

- ✓ Evaluación de calidad: Métodos para medir y mejorar la calidad del café.
- ✓ Procesamiento postcosecha: Técnicas avanzadas de secado, lavado y almacenamiento.
- ✓ Fermentación controlada: Innovaciones en procesos de fermentación para resaltar perfiles de sabor únicos.
- ✓ Innovación en la cadena de valor: Uso de tecnologías y buenas prácticas para aumentar la competitividad.

Estos encuentros garantizarán que los productores lleguen a la feria con un mayor conocimiento y capacidad para afrontar los desafíos del mercado.

2. Diseño y Montaje del Escenario

Se garantizará el diseño, producción, montaje y desmontaje de un escenario atractivo y funcional que incluya:

- ✓ Stands para expositores: Espacios modernos y bien equipados para que los productores exhiban sus cafés verdes y tostados.
- ✓ Zona de catación: Un área dedicada a la degustación de cafés especiales, con mesas de catación y equipos profesionales.
- ✓ Escenario principal: Para conferencias, talleres y presentaciones de expertos en cafés especiales.
- ✓ Ambientación temática: Decoración que refleje la cultura cafetera del Cauca, con elementos visuales y aromáticos que resalten la identidad del café caucano.

3. Rueda de Negocios y Conexiones Comerciales

La feria incluirá una rueda de negocios diseñada para facilitar conexiones comerciales entre:

- ✓ Productores de café: Pequeños y medianos caficultores del Cauca.
- ✓ Compradores y distribuidores: Representantes de mercados locales, nacionales e internacionales.
- ✓ Tostadores y baristas: Empresas y profesionales interesados en cafés de alta calidad.
- ✓ Inversores: Interesados en proyectos sostenibles y rentables en la cadena de valor del café.

La rueda de negocios se estructurará en rondas de interacción temáticas, donde se presentarán casos de éxito y se discutirán oportunidades de colaboración. Además, se habilitarán espacios para:

- ✓ Muestra comercial: Exhibición de lotes de café verde y tostado.
- ✓ Catación y preparación: Demostraciones en vivo de métodos de preparación y catación profesional.
- ✓ Preparación para competencias: Asesoría para productores interesados en participar en concursos de cafés especiales

Además, se organizarán actividades complementarias como:

- ✓ Concursos de catación: Para resaltar la calidad de los cafés caucanos.
- ✓ Charlas con baristas reconocidos: Para inspirar a los productores y compartir experiencias exitosas.
- ✓ Networking: Espacios informales para fomentar el intercambio de ideas y contactos.

6. Promoción y Comunicación

Para garantizar el éxito de la feria, se implementará una estrategia de promoción integral que incluirá:

- ✓ Campañas publicitarias: Con contenidos audiovisuales de alta calidad, testimonios de productores y demostraciones en vivo.
- ✓ Redes sociales y sitios web: Para difundir información sobre el evento y atraer a un público diverso.
- ✓ Medios impresos y eventos temáticos: Para ampliar el alcance y posicionar al Cauca como un referente en cafés especiales.

El enfoque publicitario también buscará reforzar la identidad del café caucano, destacando su origen, calidad y sostenibilidad como elementos clave para diferenciarse en un mercado competitivo.

Además, se promoverá la participación de instituciones dedicadas a la innovación y transferencia tecnológica en la caficultura, que contribuirán al desarrollo de capacidades locales y a la adopción de prácticas innovadoras en la producción y comercialización del café.

Para el desarrollo de esta actividad se requiere:

- Servicio de educación y transferencia y/o apropiación de conocimientos a unidades económicas del sector de café en temas relacionados a la evaluación de calidad, procesamiento postcosecha y/o fermentación que les permita impulsar procesos de innovación en la cadena de valor.
  Se realizarán encuentros con las unidades productivas participantes del evento para llevar a cabo la transferencia de conocimientos previa a la feria “Cauca sabe a café”, con el fin de tener un empoderamiento en la cadena de valor del café de alta calidad, para afrontar el mercado y los procesos comerciales. Comercialización de café Verde y Tostado.

- Garantizar el diseño del escenario, producción, montaje y el desmontaje (ensamble y desensamble) del escenario y stand para expositores en la Rueda de Negocios. Montaje alistamiento y puesta a punto para la Feria Mundial del Café “Cauca sabe a Café”.

- Apoyar el desarrollo de espacios para que los participantes establezcan contactos comerciales con nuevos canales de comercialización y nuevos mercados. Muestra Comercial, conexiones comerciales, espacios para catación y preparación de lotes y preparación para participación en competencias.

Nota: Este evento estará apoyado mediante un convenio de asociación entre la Secretaría de desarrollo económico y competitividad y una ESAL de reconocida idoneidad para el desarrollo de estos ejercicios (lo que también posibilita con la contrapartida aumentar el número de beneficiarios).

Subactividad 1.3.5. Promover un espacio de inversión para el sector de gastronomía turística

Competencias del Departamento:

Ley 2200 de 2022, Artículo 10: Establece las facultades del departamento para promover la asociatividad que permita generar sinergias para cubrir mercados que de manera independiente

no se puedan abastecer, conformando redes empresariales que impulsen el desarrollo de clúster que se conviertan en motores de desarrollo regional.

Competencias de la Secretaría de Desarrollo Económico (SDEC):

- Decreto 1020 de 2015, Artículo 8, Numerales 3, 4 y 8: Faculta a la SDEC para promover la competitividad, el emprendimiento y la innovación, así como para propiciar la inversión nacional y extranjera mediante programas de apoyo a la internacionalización empresarial.
- Decreto 2776 de 2015, Artículos 3, 4, 6, 9 y 10: Establece las funciones de la SDEC en materia de: gestión ante instancias nacionales e internacionales de recursos técnicos y financieros para fortalecer el aparato productivo del departamento, propiciar la inversión nacional e internacional en el departamento, promover los programas y proyectos de fomento empresarial y productivo acudiendo a los diferentes mecanismos y alianzas con los sectores públicos y privados nacionales e internacionales, desarrollar estrategias para atraer la inversión nacional y extranjera, incrementar los índices de productividad y competitividad municipal y regional.

Corporación gastronómica de Popayán:

La corporación gastronómica de Popayán tendrá como objeto principal, entre otras las siguientes actividades:

- A) promover y realizar anualmente el congreso nacional gastronómico en la ciudad de Popayán.
- B) fomentar y difundir la cultura gastronómica a través de la investigación, formación, promoción, divulgación y capacitación.
- C) impulsar la formulación y ejecución de planes, programas y provectos locales, regionales. Nacionales e internacionales conducentes a la consolidación de la gastronomía como referente cultural.
- D) organizar y promover eventos culturales, feriales, comerciales, ruedas de negocios, vitrinas de ventas, conferencias. Festivales culturales y artísticos, foros, seminarios, congresos, talleres, jornadas de trabajo e intercambio de experiencias que propendan por el posicionamiento de la corporación gastronómica de Popayán a nivel nacional e internacional.

La economía popular se refiere a las iniciativas emprendidas por personas que, en su mayoría, trabajan de manera independiente. Un ejemplo de ello son las cocineras tradicionales del departamento del Cauca, quienes, a través de esta actividad, no solo aseguran su sustento, sino que también preservan las tradiciones culturales. Específicamente, el Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026 reconoce la importancia de fomentar la inclusión y el desarrollo productivo de estas actividades, llevadas a cabo por unidades económicas de pequeña escala. Por lo tanto, el primer paso para apoyarlas es comprender su funcionamiento, ya que esto permitirá diseñar estrategias efectivas que aborden sus necesidades particulares.

En este contexto, desde la Secretaría se busca salvaguardar y fortalecer la gastronomía del departamento. Cabe destacar que, según datos recientes, el 60% de la población no ha recibido formación en el último año, lo que subraya la necesidad de priorizar la capacitación como una inversión esencial para el éxito y la competitividad de estos negocios y emprendimientos.

Por esta razón, la Corporación Gastronómica de Popayán busca cerrar el ciclo de formación con un pabellón ubicado en el recinto ferial, donde los participantes podrán exhibir los resultados

de sus preparaciones. Esta iniciativa no solo promueve la gastronomía local, sino que también contribuye a dar a conocer los destinos turísticos gastronómicos del Cauca.

- ✓ Fortalecer la gastronomía local: A través de la capacitación de emprendedores y la promoción de menús tradicionales.
- ✓ Impulsar el turismo gastronómico: Resaltando los destinos turísticos del Cauca y su oferta culinaria.
- ✓ Promover la identidad cultural: Difundiendo las tradiciones gastronómicas de los municipios caucanos.
- ✓ Generar oportunidades de negocio: Conectando a emprendedores, restaurantes y turistas en un ambiente propicio para la colaboración.

Pabellón Gastronómico en el Recinto Ferial

En el marco del XXIII Congreso Gastronómico de Popayán, se habilitará un pabellón gastronómico en el recinto ferial, donde los participantes podrán exhibir los resultados de sus preparaciones. Este espacio incluirá:

- ✓ Stands para emprendedores: Áreas equipadas para que los participantes presenten sus platos tradicionales y menús variados.
- ✓ Zona de degustación: Un espacio donde los visitantes podrán probar los platos y conocer su historia y preparación.
- ✓ Escenario principal: Para demostraciones en vivo, concursos de cocina y presentaciones de chefs invitados.
- ✓ Ambientación temática: Decoración que refleje la riqueza cultural y gastronómica del Cauca, con elementos visuales y sonoros que transporten a los visitantes a los diferentes municipios.

Además, se organizarán actividades complementarias como:

- ✓ Networking: Espacios informales para fomentar el intercambio de ideas y contactos entre emprendedores, restaurantes y turistas.
- ✓ Showcooking: Presentaciones en vivo de chefs reconocidos, quienes prepararán platos emblemáticos del Cauca.

Necesidades logísticas para la participación:

- Garantizar el diseño del escenario, producción, montaje y el desmontaje (ensamble y desensamble) del escenario y stand para expositores en la Rueda de Negocios.
- Apoyar el desarrollo de espacios para que los participantes establezcan contactos comerciales con nuevos canales de comercialización y nuevos mercados.

Nota: Este evento estará apoyado mediante un convenio de asociación entre la Secretaría de desarrollo económico y competitividad y una ESAL de reconocida idoneidad para el desarrollo de estos ejercicios (lo que también posibilita con la contrapartida aumentar el número de beneficiarios).

12.2 OBJETIVO ESPECÍFICO 2. MEJORAR LOS PROCESOS DE FORMACIÓN E INCURSIÓN EN MERCADOS COMPETITIVOS EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

El contacto comercial y las misiones comerciales son estrategias fundamentales para la expansión de mercados, el fortalecimiento de redes empresariales y el impulso del comercio en diversos sectores económicos. Estas iniciativas permiten a las empresas establecer relaciones con clientes potenciales, distribuidores y aliados estratégicos, abriendo puertas a nuevas oportunidades de negocio. Mientras que el contacto comercial se centra en la creación de conexiones directas entre compradores y vendedores, las misiones comerciales implican la organización de encuentros empresariales en mercados objetivo. Estas misiones brindan a los participantes la oportunidad de conocer tendencias, regulaciones y dinámicas específicas del sector en diferentes regiones o países, facilitando así su inserción y competitividad en nuevos entornos.

En el caso del departamento del Cauca, la realización de misiones comerciales debe enfocarse en impulsar sus principales sectores productivos, como la agroindustria, el turismo sostenible, la manufactura, las artesanías y la economía digital. Para lograrlo, se pueden organizar visitas a mercados estratégicos tanto a nivel nacional como internacional. El sector público y privado pueden trabajar de manera conjunta en el diseño de estrategias de internacionalización, brindando apoyo financiero y logístico a las empresas caucanas que busquen expandir sus mercados.
En este contexto, los cafés especiales del Cauca, reconocidos por su excelente calidad, sostenibilidad y procesos de producción únicos, representan una oportunidad clave para posicionarse en mercados globales. Paralelamente, el desarrollo de las industrias 4.0, como la automatización, la inteligencia artificial y el internet de las cosas, puede convertir al departamento en un referente de innovación y tecnología en la región. Además, el uso de plataformas digitales y la firma de acuerdos de cooperación con otras regiones fortalecerán la visibilidad y competitividad de los productos y servicios del Cauca en escenarios comerciales estratégicos.

Para lograr este objetivo específico de mejorar los procesos de formación e incursión en mercados competitivos en el departamento del Cauca, se promoverá el servicio de asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados para el cual se incluyen las siguientes actividades que están enmarcadas en el producto a alcanzar tales como: promoción y comercialización de productos en nuevos mercados, pagos de honorarios, servicio de consultoría, así como el acompañamiento en el diseño e implementación de la estrategia comercial internacional.

12.2.1 ACTIVIDAD 2.1 REALIZAR ACOMPAÑAMIENTO Y ASISTENCIA TÉCNICA A EMPRESAS EXPORTADORAS Y A UNIDADES PRODUCTIVAS CON POTENCIAL EXPORTADOR.

El objetivo principal de esta iniciativa es brindar asistencia técnica especializada y acompañamiento integral a unidades económicas y empresas, ya sean exportadoras o con potencial exportador, a través de la puesta en marcha del área de internacionalización de la dependencia. Se busca además crear la ruta de atención para la internacionalización, en este proceso se contará con acompañamiento exportador en diferentes temáticas diseñado de acuerdo con la validación y necesidades de la empresa.

Este esfuerzo se enfoca en fortalecer las capacidades de las empresas para competir en mercados internacionales, incrementar su competitividad y facilitar su inserción en cadenas globales de valor.

Alineación Nacional y Marco Normativo

Esta iniciativa se alinea con la Política Pública de Internacionalización, establecida en el documento CONPES 4085 de 2022, que cubre el período 2022-2027. Dicha política busca Avanzar hacia el cierre de la brecha tecnológica de Colombia, estableciendo un trabajo articulado entre los departamentos y la nación, que busque profundizar la conexión del país con el mundo y, en particular, la internacionalización de las actividades productivas de las regiones, con el fin de incrementar la productividad, las exportaciones y la inversión, y lograr así mayores niveles de prosperidad y bienestar para los colombianos.

Competencias del Departamento:

Ley 2200 de 2022, Artículo 10: Establece las facultades del departamento para promover la asociatividad que permita generar sinergias para cubrir mercados que de manera independiente no se puedan abastecer, conformando redes empresariales que impulsen el desarrollo de clúster que se conviertan en motores de desarrollo regional.

Competencias de la Secretaría de Desarrollo Económico (SDEC):

- Decreto 1020 de 2015, Artículo 8, Numerales 3, 4 y 8: Faculta a la SDEC para promover la competitividad, el emprendimiento y la innovación, así como para propiciar la inversión nacional y extranjera mediante programas de apoyo a la internacionalización empresarial.
- Decreto 2776 de 2015, Artículos 3, 4, 6, 9 y 10: Establece las funciones de la SDEC en materia de: gestión ante instancias nacionales e internacionales de recursos técnicos y financieros para fortalecer el aparato productivo del departamento, propiciar la inversión nacional e internacional en el departamento, promover los programas y proyectos de fomento empresarial y productivo acudiendo a los diferentes mecanismos y alianzas con los sectores públicos y privados nacionales e internacionales, desarrollar estrategias para atraer la inversión nacional y extranjera, incrementar los índices de productividad y competitividad municipal y regional.

Ruta de Atención para la Internacionalización

Como parte de este proceso, se diseñará una ruta de atención para la internacionalización, que guiará a las empresas paso a paso en su camino hacia la exportación. Esta ruta incluirá:

1. Diagnóstico Inicial: Se lleva a cabo una evaluación integral de la empresa con el objetivo de determinar su nivel de preparación para incursionar en mercados internacionales. Este diagnóstico permite identificar las fortalezas que pueden potenciar su competitividad, las debilidades que requieren atención, las oportunidades de crecimiento en el ámbito global y los posibles riesgos o amenazas del entorno. Para ello, se analizan aspectos clave como la capacidad productiva, la calidad de los productos o servicios, la infraestructura logística, la situación financiera, el conocimiento del mercado internacional y las competencias del equipo humano. Con esta información, se elabora un informe detallado que servirá como base para diseñar una estrategia de internacionalización adaptada a las necesidades y potencialidades de la empresa.

2. Plan de Acompañamiento Personalizado: A partir de los resultados del diagnóstico inicial, se diseña un plan de acompañamiento personalizado que se ajusta a las necesidades, capacidades y objetivos específicos de la empresa. Este plan incluye acciones concretas y estratégicas enfocadas en superar las barreras identificadas, optimizar procesos internos y aprovechar las

oportunidades detectadas en el mercado internacional. Las actividades pueden abarcar desde la mejora de la calidad y estandarización de productos hasta la capacitación del personal en comercio exterior, la implementación de estrategias de marketing internacional y la optimización de la cadena logística. Además, se establecen metas claras, plazos definidos y responsables para cada acción, asegurando un enfoque estructurado y medible que facilite la transición de la empresa hacia la exportación.

3. Asesoría en Temáticas Clave: El acompañamiento exportador abarca diversas áreas críticas para la internacionalización, tales como:

- ✓ Regulaciones y Normativas: Asesoría en cumplimiento de requisitos legales, aranceles, certificaciones y estándares internacionales.
- ✓ Logística y Distribución: Optimización de procesos logísticos, selección de modos de transporte y gestión de la cadena de suministro.
- ✓ Inteligencia de Mercados: Identificación de mercados objetivo, análisis de la competencia y estudios de demanda.
- ✓ Marketing Internacional: Estrategias de posicionamiento de marca, adaptación de productos a mercados extranjeros y promoción internacional.
- ✓ Financiamiento e Incentivos: Información sobre programas de apoyo financiero, créditos para exportadores y acceso a fondos de garantía.

4. Seguimiento y Evaluación: A lo largo de todo el proceso, se implementa un sistema de monitoreo constante para garantizar que las acciones ejecutadas estén alineadas con los objetivos establecidos y generen los resultados esperados. Con base en los datos recopilados, se realizan ajustes estratégicos oportunos para optimizar las actividades. Además, se elaboran informes detallados que permiten a la empresa visualizar su progreso, identificar áreas de mejora y tomar decisiones informadas para fortalecer su competitividad en el mercado global. Este enfoque asegura un proceso dinámico, adaptable y orientado a resultados sostenibles.

Con la implementación de esta ruta se espera incrementar el número de empresas exportadoras, diversificar la oferta exportable de la región y contribuir al crecimiento económico sostenible. Además, se busca posicionar a la dependencia como un referente en la promoción de la internacionalización empresarial, generando un ecosistema favorable para el comercio exterior.

Identificación y Seguimiento de Unidades Económicas y Empresas Exportadoras o con Potencial Exportador

De manera paralela, se llevará a cabo un proceso de identificación y caracterización de las unidades económicas y empresas del departamento que ya cuentan con experiencia en exportación o que poseen un potencial exportador. Este ejercicio permite establecer una línea base de usuarios que accederán a la ruta de internacionalización, lo que facilita el monitoreo de sus avances, desafíos y retrocesos a lo largo del proceso. Este seguimiento es fundamental para ajustar las estrategias de apoyo y garantizar que las empresas alcancen sus objetivos de manera efectiva.

El área de internacionalización desempeña un rol clave en este proceso, ya que tiene la capacidad de orientar, dirigir y comunicar de manera oportuna a los beneficiarios sobre diversas oportunidades y recursos disponibles. Entre estas acciones se incluyen:

1. Ofertas de Formación y Capacitación: Información sobre cursos, talleres, seminarios y programas especializados en comercio exterior, normativas internacionales, logística, marketing global y otros temas relevantes para la internacionalización.
2. Contactos Comerciales: Facilitación de conexiones con compradores, distribuidores, agentes comerciales y otros actores clave en mercados internacionales, a través de ferias, misiones comerciales y rondas de negocios.
3. Adecuación con aliados Estratégicos: Vinculación con entidades públicas, privadas y organismos internacionales que ofrecen servicios complementarios, como financiamiento, asesoría técnica, certificaciones y acceso a redes de apoyo.
4. Entornos Propicios: Promoción de espacios colaborativos, como clústeres, redes empresariales y alianzas sectoriales, que fomenten la cooperación y el intercambio de conocimientos entre empresas.

Gracias a estas acciones, las empresas no solo recibirán acompañamiento técnico, sino que también acceden a herramientas y oportunidades que les permiten fortalecer sus capacidades, ampliar su red de contactos y aprovechar al máximo las ventajas que ofrece el comercio internacional. Esto contribuye a consolidar un ecosistema empresarial más dinámico, competitivo y preparado para enfrentar los desafíos de los mercados globales.

A continuación, se presentan algunas razones por las cuales las empresas colombianas deciden internacionalizarse.

(Tomado de:https://procolombia.co/colombiatrade/exportador/exportar-desde-colombia)

- ✓ Diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional y la situación de la economía nacional.
- ✓ Ganar competitividad mediante la adquisición de tecnología, know how y capacidad gerencial obtenidas en el mercado.
- ✓ Hacer alianzas estratégicas con empresas extranjeras para reducir costos, mejorar la eficiencia y diversificar productos.
- ✓ Disminuir el riesgo de estar en un solo mercado.
- ✓ Vender mayores volúmenes para utilizar la capacidad productiva de la empresa y hacer economías de escala.
- ✓ Aprovechar ventajas comparativas y las oportunidades de mercados ampliados a través de acuerdos preferenciales.
- ✓ Necesidad de involucrarse en el mercado mundial por la globalización de la economía.
- ✓ Buscar mayor rentabilidad en los mercados internacionales y asegurar la existencia de la empresa a largo plazo.

Para ejecutar esta actividad se requiere un equipo multidisciplinario encargado de impulsar a las empresas con potencial de participación en mercados internacionales. Este equipo estará conformado por:

Perfil 14. Apoyo 1 Profesional Especializado. Profesional en áreas administrativas o económicas o financieras o contables o en área de las ingenierías o negocios internacionales o afines con posgrado y experiencia profesional mínima de un (01) año.
Las actividades contractuales que desempeñará son:

1. Brindar apoyo en seguimiento y/o gestión de acuerdos de cooperación regional, departamental, nacional e internacional con agentes públicos, privados y académicos del territorio, para el fortalecimiento de la internacionalización y/o atracción de la inversión en el departamento.
2. Apoyar en la búsqueda, análisis y evaluación de ofertas y oportunidades para la internacionalización, así como también iniciativas que respondan a las necesidades y prioridades estratégicas de los que la SDEC pueda hacer parte.
3. Apoyar en el análisis e interpretación de perfiles contextuales y/o situacionales del departamento del Cauca relacionados con la internacionalización desde indicadores globales del departamento para la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.
4. Brindar apoyo en el desarrollo e implementación de la ruta de internacionalización mediante la articulación de la oferta existente y la dinámica del comercio internacional en el departamento del Cauca.
5. Apoyar en el diseño, consolidación y actualización de una base de datos que permita la identificación de empresas y/o unidades productivas exportadoras o con potencial exportador del departamento del Cauca.
6. Brindar acompañamiento y/o asistencia técnica a las empresas y/o unidades productivas exportadoras o con potencial exportador del departamento mediante un plan de acompañamiento.
7. Apoyar en la gestión, desarrollo y/o promoción de escenarios de contacto comercial nacionales e internacionales (misiones comerciales y/o exploratorias, ferias o afines) para la participación de empresas y/o unidades productivas exportadoras o con potencial exportador del departamento.
8. Brindar apoyo en la gestión, desarrollo y/o promoción de espacios y/o escenarios de formación exportadora (cápsulas, ciclos de inmersión, talleres, adecuación de oferta exportable, entre otros) dirigidos a las empresas y/o unidades productivas exportadoras o con potencial exportador del departamento.
9. Participar dentro y fuera del departamento en escenarios de articulación tales como comités, mesas técnicas, consejos, comisiones, entre otros, dinamizados por la SDEC con actores del orden internacional, nacional, departamental y municipal relacionados con las temáticas de internacionalización y/o atracción de la inversión.
10. Presentar el plan de trabajo y calendario de actividades mensuales, con su seguimiento respectivo, al inicio de cada periodo contractual de sus actividades.
11. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de fomento económico de la SDEC.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia.

Los gastos de desplazamientos se contemplan de acuerdo a lo siguiente: La labor a realizar por el futuro contratista es la de Participar dentro y fuera del departamento en escenarios de articulación tales como comités, mesas técnicas, consejos, comisiones, entre otros, dinamizados por la SDEC con actores del orden internacional, nacional, departamental y municipal relacionados con las temáticas de internacionalización y/o atracción de la inversión. Así las cosas, el contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental y nacional, con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental.

Perfil 15. Apoyo 2 Profesional. Profesional en negocios internacionales, o ciencias administrativas, o áreas de la ingeniería, o económicas con experiencia mínima de un (01) año como profesional.
Las actividades contractuales que desempeñará son:

1. Apoyar en la consolidación y actualización de una base de datos que permita la identificación de empresas y/o unidades productivas exportadoras o con potencial exportador del departamento del Cauca.
2. Apoyar en la difusión, divulgación y comunicación de oportunidades y/o ofertas para la internacionalización, el comercio exterior o la formación exportadora.
3. Brindar apoyo en la implementación y seguimiento a la ruta de internacionalización mediante la articulación de la oferta existente y la dinámica del comercio internacional en el departamento del Cauca.
4. Brindar acompañamiento y/o asistencia técnica a las empresas y/o unidades productivas exportadoras o con potencial exportador del departamento mediante un plan de acompañamiento.
5. Apoyar en la gestión, desarrollo y/o promoción de escenarios de contacto comercial nacionales e internacionales (misiones comerciales y/o exploratorias, ferias o afines) para la participación de empresas y/o unidades productivas exportadoras o con potencial exportador del departamento.
6. Brindar apoyo en la gestión, desarrollo y/o promoción de espacios y/o escenarios de formación exportadora (cápsulas, ciclos de inmersión, talleres, adecuación de oferta exportable, entre otros) dirigidos a las empresas y/o unidades productivas exportadoras o con potencial exportador del departamento.
7. Participar dentro y fuera del departamento en escenarios de articulación tales como comités, mesas técnicas, consejos, comisiones, entre otros, dinamizados por la SDEC con actores del orden internacional, nacional, departamental y municipal relacionados con las temáticas de internacionalización y/o atracción de la inversión.
8. Presentar el plan de trabajo y calendario de actividades mensuales, con su seguimiento respectivo, al inicio de cada periodo contractual de sus actividades.
9. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de fomento económico de la SDEC.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia.
Los gastos de desplazamientos se contemplan de acuerdo a lo siguiente: La labor a realizar por el futuro contratista es la de Participar dentro y fuera del departamento en escenarios de articulación tales como comités, mesas técnicas, consejos, comisiones, entre otros, dinamizados por la SDEC con actores del orden internacional, nacional, departamental y municipal relacionados con las temáticas de internacionalización y/o atracción de la inversión. Así las cosas, el contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental y nacional, con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental.

12.2.2 ACTIVIDAD 2.2 IMPLEMENTAR EJERCICIOS DE FORMACIÓN EXPORTADORA PARA UNIDADES PRODUCTIVAS Y EMPRESAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

Como parte de la estrategia para fortalecer las capacidades de las unidades económicas y empresas exportadoras o con potencial exportador en el departamento del Cauca, se llevan a cabo ejercicios de formación exportadora. Estos programas están diseñados para brindar herramientas prácticas y conocimientos especializados que permitan a los empresarios comprender y aprovechar las oportunidades del comercio internacional.

Requisitos generales de participación en talleres y cursos de formación

1. Perfil del Participante
   - Ser empresario, gerente o representante de una unidad económica o empresa exportadora o con potencial exportador.
   - Contar con un rol activo en la toma de decisiones o en la operación de la empresa.
   - Demostrar interés y compromiso en el proceso de internacionalización de su empresa.
2. Requisitos de la Empresa
   - La empresa debe estar legalmente constituida y registrada ante las autoridades competentes.
   - Contar con un producto o servicio con potencial de exportación o estar en proceso de internacionalización.
   - Presentar una breve descripción de la empresa, su actividad económica y su interés en participar en el programa.
3. Compromiso de Asistencia
   - Asistir al 100% de las sesiones programadas (talleres, cursos o asesorías).
   - Participar activamente en las actividades prácticas y ejercicios propuestos.
   - Cumplir con las tareas o actividades asignadas durante el programa.
4. Documentación Requerida
   - Formulario de inscripción debidamente diligenciado.
   - Copia del documento de identidad del representante de la empresa.
   - Certificado de existencia y representación legal de la empresa (o documento equivalente).
   - Breve descripción de la empresa (actividad económica, productos o servicios, mercados de interés).
5. Selección de Participantes
   - Las empresas serán seleccionadas en función de su potencial exportador, su compromiso con el proceso de internacionalización y su disponibilidad para participar en todas las actividades.
   - Se priorizarán empresas que demuestren un interés genuino en mejorar sus capacidades para exportar.
6. Costos de Participación
   - La participación en los talleres y cursos es gratuita para las empresas seleccionadas, ya que el programa está financiado por la entidad organizadora SDEC en apoyo con PROCOLOMBIA y otros aliados.

Proceso de Inscripción:

1. Convocatoria: Publicación de la convocatoria con los requisitos y fechas clave.
2. Inscripción: Diligenciamiento del formulario de inscripción y envío de la documentación requerida.
3. Selección: Evaluación de las empresas postulantes y notificación a los seleccionados.
4. Confirmación: Las empresas seleccionadas deberán confirmar su participación y comprometerse a asistir a todas las sesiones.

Como parte de la implementación del programa de formación y fortalecimiento exportador, se desarrollarán las siguientes actividades específicas, diseñadas para cubrir las necesidades de las unidades económicas y empresas del departamento del Cauca:

1. **Talleres Presenciales de Comercio Exterior**

Los cursos de comercio exterior son ofertados por PROCOLOMBIA, la entidad gubernamental encargada de promover las exportaciones, la inversión extranjera y el turismo en Colombia, y son un conjunto de videos cortos en los cuales un grupo de expertos enseñan sobre comercio exterior. Adicionalmente en cada módulo se encuentran links de acceso a información complementaria y material de descarga que permiten al empresario profundizar en los temas desarrollados. Existen dos modalidades de formación, virtual y presencial de acuerdo a lo que desee el aliado regional.
Para ampliar información sobre los cursos de comercio exterior ofertados por PROCOLOMBIA, los empresarios del Cauca pueden visitar la siguiente página web: https://formacionexportadora.colombiatrade.com.co/herramientas-para-futuros-exportadores/preparese-para-exportar/capsulas-de-alistamiento.

Objetivo: Profundizar en temas clave de comercio exterior mediante talleres prácticos y participativos, con el fin de fortalecer las capacidades de las unidades económicas y empresas exportadoras o con potencial exportador del departamento del Cauca.
Meta: Realizar 2 talleres presenciales en el año, con una duración estimada de 6 horas cada uno, dirigidos a 60 personas en total.

Metodología

Duración**:** Cada taller tendrá una duración de 6 horas**,** divididas en sesiones teóricas y prácticas.
Modalidad**:** Presencial, con participación activa de los asistentes.
Facilitadores**:** Expertos en comercio exterior, con experiencia en formación empresarial y acompañamiento en procesos de internacionalización.
Participantes**:** Empresarios, gerentes y personal clave de empresas exportadoras o con potencial exportador.

Temáticas Propuestas

Cada taller abordará temas específicos, con un enfoque práctico y aplicable a la realidad de las empresas. A continuación, se detallan los posibles temas para los dos talleres:
Taller 1: Introducción al Comercio Exterior y Planificación de la Exportación

- ✓ Conceptos Básicos de Comercio Exterior
- ✓ Identificación de Mercados Objetivo
- ✓ Diseño de un Plan de Exportación

Taller 2: Logística y Normativas para la Exportación

- ✓ Logística Internacional
- ✓ Documentación y Trámites Aduaneros
- ✓ Normativas y Certificaciones Internacionales
- ✓ Ejercicio Práctico

Logística y Requerimientos:
Lugar**:** Espacio adecuado para talleres presenciales (auditorio o sala de conferencias con capacidad para 30 personas, lugar gestionado sin costo para el proyecto).
Alimentación: Refrigerios y almuerzos para los participantes durante los días de formación.

Cronograma Tentativo:
Cada taller se desarrollará en un día, con el siguiente horario:
Mañana (3 horas):

- 8:00 a 8:30: Registro y bienvenida.
- 8:30 a 10:00: Sesión teórica (Tema 1).
- 10:00 a 10:15: Refrigerio.
- 10:15 a 11:30: Sesión teórica (Tema 2).

Tarde (3 horas):

- 11:30 a 12:30: Sesión teórica (Tema 3).
- 12:30 a 13:30: Almuerzo.
- 13:30 a 15:00: Ejercicio práctico y cierre.

Teniendo en cuenta los talleres presenciales a realizar, se necesitará un proceso contractual para el servicio de logística y de alimentación para los participantes, a continuación, se especifica el requerimiento a adquirir:

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad por taller
LOGÍSTICA ALIMENTACIÓN	ALMUERZO: Porción de proteína animal roja o blanca, cocida, freída, apanada o a la plancha, de no menos de 250 gramos neto. Hortalizas y/o verduras por no menos de 80 gramos. Cereal (arroz y/o pasta) de 95 gramos. Leguminosas por 20 gramos. Raíz, tubérculo o plátano freído, en cualquier presentación por no menos de 80 gramos, empacado en recipiente de poliestireno expandido con tapa de tres (3) divisiones que garantice la conservación y presentación del menú. El contenido de este producto debe de tener un peso mínimo de 525 gramos netos. Se acompaña también con sopa o caldo a base de ingredientes de proteína animal y vegetales de no menos de 400 ml, con sólidos de pequeño tamaño sumergidos en su volumen (caldo o sopa), empacado en recipiente de poliestireno expandido con tapa de 16 onzas. Finalmente se acompaña de bebida de jugo natural (mango, mora, maracuyá o fruta de temporada) de 12 onzas, empaquetado en vaso plástico desechable con tapa o de poliestireno expandido con tapa y producto alimenticio energético tipo manjar o bocadillo de fruta, cacao o azúcar de hasta 15 gramos. Cada paquete de almuerzo debe traer un juego de cubiertos desechables resistentes (cuchara sopera, cuchillo y tenedor) de acuerdo al menú descrito, empacados de forma higiénica e individual, además de contener servilleta de papel doble.	30
LOGÍSTICA ALIMENTACIÓN	REFRIGERIO: Producto alimenticio compuesto por un (1) sólido y un (1) líquido preparado con dos (2) opciones de menú de las siguientes especificaciones técnicas: a) Menú refrigerio Tipo I: Tamal de pipián de 250 gramos netos, acompañado de 50 gramos de arroz blanco y tajada de pan blanco; debe ser entregado en recipiente termoformado o de poliestireno expandido. Acompañado con bebida de jugo natural (mango, mora o maracuyá) o bebida caliente a base de cafeína con lácteo o cocoa de 10 onzas, empaquetado en vaso desechable o de poliestireno expandido con tapa. Este menú debe incluir servilleta de papel doble, cubiertos individuales (tenedor o cuchara resistentes) y aderezo a base de ají y maní tradicional. b) Menú refrigerio Tipo II: Sándwich tipo cubano, de pollo, jamón, lechuga crespa, tomate, tajada de queso doble crema o mozzarella de 300 gr netos; empacado en bolsa de papel parafinado o aluminio que incluye servilleta individual. Acompañado con paquete individual de salsa (tomate o mayonesa) de 10 gramos c/u y bebida de jugo natural (mango, mora o maracuyá) de 10 onzas, empaquetado en vaso desechable o de poliestireno expandido con tapa, o bebida saborizada, carbonatada, refrescante y sin alcohol tipo gaseosa con sabor a fruta o malta en envase no retornable de 250 ml.	30
LOGÍSTICA ALIMENTACIÓN	MESAS 1, Alquiler de Mesas plásticas rectangulares blancas, tipo maletín, con estructura metálica de 1.8 metros largo x 74 cm ancho x 75 cm altura aproximadamente (incluye transporte, montaje y desmontaje). Por un (1) día	3
	SILLAS 2 Alquiler de sillas con espaldar, blancas, con apoya brazos, plásticas (incluye transporte, montaje, desmontaje) Por un (1) día	30
	MANTEL, Alquiler de Mantel para tablón rectangular, Color: Blanco Medidas: 3mt largo x 1.5 m de ancho	3

2. **Programa de Fortalecimiento en Inglés Comercial**

Competencias de la Secretaría de Desarrollo Económico (SDEC):

- Decreto 1020 de 2015, Artículo 8, Numerales 3, 4 y 8: Faculta a la SDEC para promover la competitividad, el emprendimiento y la innovación, así como para propiciar la inversión nacional y extranjera mediante programas de apoyo a la internacionalización empresarial.
- Decreto 2776 de 2015, Artículos 3, 4, 6, 9 y 10: Establece las funciones de la SDEC en materia de: gestión ante instancias nacionales e internacionales de recursos técnicos y financieros para fortalecer el aparato productivo del departamento, propiciar la inversión nacional e internacional en el departamento, promover los programas y proyectos de fomento empresarial y productivo acudiendo a los diferentes mecanismos y alianzas con los sectores públicos y privados nacionales e internacionales, desarrollar estrategias para atraer la inversión nacional y extranjera, incrementar los índices de productividad y competitividad municipal y regional.

Funciones de la Fundación Universitaria de Popayán FUP: según sus estatutos para el logro de sus objetivos ejercerá entre otras las siguientes funciones:

- Adelantar y fomentar programas de investigación en las áreas de su especialidad y propender por su efectivo aprovechamiento y divulgación.
- Propender por el mejoramiento de los habitantes de la zona de influencia de la Fundación Universitaria a través de servicios de extensión y asistencia a la comunidad.

El Objetivo de este programa es mejorar las competencias lingüísticas en inglés comercial de los empresarios, facilitando su comunicación en mercados internacionales y fortaleciendo su capacidad para negociar, establecer contactos y promover sus productos o servicios en el exterior.
Meta: Capacitar a 30 unidades económicas y/o empresas exportadoras o con potencial exportador.
Esquema de Trabajo: Se trabajará en convenio con una universidad que tiene dentro de su currículum académico la enseñanza del idioma inglés.
Modalidad: Presencial o virtual, dependiendo de las necesidades y disponibilidad de los participantes.

Logística y Requerimientos:
Lugar**:** Espacio adecuado para talleres presenciales (auditorio o sala de conferencias con capacidad para 30 personas, lugar gestionado sin costo para el proyecto).

Nota: Este evento estará apoyado mediante un convenio de asociación entre la Secretaría de desarrollo económico y competitividad y una universidad de reconocida idoneidad para el desarrollo de este programa de formación (lo que también posibilita con la contrapartida aumentar el número de beneficiarios).

3. **Ciclos de Inmersión en Comercio Exterior**

El objetivo de los ciclos de inmersión es ofrecer formación intensiva y especializada en temas avanzados de comercio exterior, mediante ciclos de inmersión presenciales, con el fin de

fortalecer las capacidades de las empresas exportadoras o con potencial exportador del departamento del Cauca.

Metodología:

- ✓ Duración: Cada ciclo de inmersión consta de 6 módulos, con una duración de 8 horas cada uno (48 horas en total por ciclo).
- ✓ Modalidad: Presencial, con participación activa de los asistentes.
- ✓ Facilitadores: Consultores especializados en comercio exterior, seleccionados por PROCOLOMBIA, con amplia experiencia en internacionalización empresarial.
- ✓ Dinámica: Combinación de exposiciones teóricas, estudios de caso, ejercicios prácticos y espacios de networking.
- ✓ Participantes: Empresarios, gerentes y personal clave de empresas exportadoras o con potencial exportador.

Temáticas Propuestas

Cada módulo abordará un tema específico, con un enfoque práctico y aplicable a la realidad de las empresas. A continuación, se detallan los posibles temas:

Módulo 1: Estrategias de Internacionalización

- ✓ Definición de mercados objetivo.
- ✓ Análisis de la competencia internacional.
- ✓ Diseño de un plan de internacionalización.
- ✓ Identificación de barreras de entrada y estrategias para superarlas.

Módulo 2: Logística y Cadena de Suministro Internacional

- ✓ Gestión de transporte marítimo, aéreo y terrestre.
- ✓ Incoterms 2020: selección y aplicación.
- ✓ Optimización de costos logísticos.
- ✓ Manejo de inventarios y almacenamiento internacional.

Módulo 3: Normativas y Requisitos Legales para Exportar

- ✓ Trámites aduaneros y documentación requerida.
- ✓ Certificaciones y estándares internacionales (FDA, ISO, HACCP, entre otros).
- ✓ Acuerdos comerciales y preferencias arancelarias.
- ✓ Propiedad intelectual y protección de marcas en el exterior

Módulo 4: Marketing Internacional y Comercialización

- ✓ Adaptación de productos a mercados extranjeros.
- ✓ Estrategias de posicionamiento de marca.
- ✓ Canales de distribución y venta internacional.
- ✓ Uso de herramientas digitales para la promoción internacional.

Módulo 5: Financiamiento y Gestión de Riesgos en Comercio Exterior

- ✓ Instrumentos de financiamiento para exportadores (créditos, leasing, factoring).
- ✓ Seguros de crédito y cobertura de riesgos.
- ✓ Manejo de divisas y mitigación de riesgos cambiarios.
- ✓ Programas de apoyo gubernamental para la exportación

Módulo 6: Negociación Internacional y Cultura de Negocios

- ✓ Técnicas de negociación con compradores internacionales.
- ✓ Aspectos culturales y su impacto en los negocios.
- ✓ Elaboración de contratos internacionales.
- ✓ Resolución de conflictos en el comercio exterior.

Logística y Requerimientos:

Lugar**:** Espacio adecuado para talleres presenciales (auditorio o sala de conferencias con capacidad para 30 personas, lugar gestionado sin costo para el proyecto).
Alimentación: Refrigerios y almuerzos para los participantes durante los días de formación.

Consultor(a): Consultor seleccionado por Procolombia para realizar Ciclos de Inmersión en Comercio Exterior.

En el marco de la ejecución y desarrollo de esta actividad, es fundamental contar con el apoyo del consultor seleccionado por PROCOLOMBIA, dada la necesidad de fortalecer los procesos de formación dirigidos a unidades económicas y/o empresas exportadoras o con potencial exportador en el Departamento del Cauca. Este apoyo genera valor en aspectos como:

- Aumento de las capacidades de los participantes para identificar y aprovechar oportunidades de negocio en el exterior.
- Fortalecimiento de redes de contactos y alianzas estratégicas en el ámbito internacional.
- Contribución al crecimiento de las exportaciones colombianas y a la diversificación de mercados, entre otros aspectos clave.

En conclusión, este insumo representa un recurso estratégico, ya que el consultor seleccionado desempeña un papel fundamental en la formación y preparación de los actores clave del sector empresarial de la región, permitiéndoles competir y destacarse en el comercio exterior.

Gastos de permanencia Consultor(a): hospedaje y alimentación durante 5 días.

Cronograma Tentativo:
Cada ciclo de inmersión se desarrollará en 3 días consecutivos, con 2 módulos por día (mañana y tarde).

- Día 1: Módulo 1 y Módulo 2.
- Día 2: Módulo 3 y Módulo 4.
- Día 3: Módulo 5 y Módulo 6.

Beneficios para los Participantes:

- ✓ Adquisición de conocimientos avanzados y prácticos en comercio exterior.
- ✓ Acceso a consultores especializados con experiencia internacional.
- ✓ Oportunidad de networking con otros empresarios y actores clave del sector.
- ✓ Certificación de participación avalada por PROCOLOMBIA y la SDEC.

Teniendo en cuenta los ciclos de inmersión en Comercio Exterior presenciales a realizar, se necesitará un proceso contractual para el servicio de logística y de alimentación para los participantes, a continuación, se especifica el requerimiento a adquirir:

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad por ciclo
LOGÍSTICA ALIMENTACIÓN	ALMUERZO: Porción de proteína animal roja o blanca, cocida, freída, apanada o a la plancha, de no menos de 250 gramos neto. Hortalizas y/o verduras por no menos de 80 gramos. Cereal (arroz y/o pasta) de 95 gramos. Leguminosas por 20 gramos. Raíz, tubérculo o plátano freído, en cualquier presentación por no menos de 80 gramos, empacado en recipiente de poliestireno expandido con tapa de tres (3) divisiones que garantice la conservación y presentación del menú. El contenido de este producto debe de tener un peso mínimo de 525 gramos netos. Se acompaña también con sopa o caldo a base de ingredientes de proteína animal y vegetales de no menos de 400 ml, con sólidos de pequeño tamaño sumergidos en su volumen (caldo o sopa),	90

	empacado en recipiente de poliestireno expandido con tapa de 16 onzas. Finalmente se acompaña de bebida de jugo natural (mango, mora, maracuyá o fruta de temporada) de 12 onzas, empaquetado en vaso plástico desechable con tapa o de poliestireno expandido con tapa y producto alimenticio energético tipo manjar o bocadillo de fruta, cacao o azúcar de hasta 15 gramos. Cada paquete de almuerzo debe traer un juego de cubiertos desechables resistentes (cuchara sopera, cuchillo y tenedor) de acuerdo al menú descrito, empacados de forma higiénica e individual, además de contener servilleta de papel doble.	
LOGÍSTICA ALIMENTACIÓN	REFRIGERIO: Producto alimenticio compuesto por un (1) sólido y un (1) líquido preparado con dos (2) opciones de menú de las siguientes especificaciones técnicas: a) Menú refrigerio Tipo I: Tamal de pipián de 250 gramos netos, acompañado de 50 gramos de arroz blanco y tajada de pan blanco; debe ser entregado en recipiente termoformado o de poliestireno expandido. Acompañado con bebida de jugo natural (mango, mora o maracuyá) o bebida caliente a base de cafeína con lácteo o cocoa de 10 onzas, empaquetado en vaso desechable o de poliestireno expandido con tapa. Este menú debe incluir servilleta de papel doble, cubiertos individuales (tenedor o cuchara resistentes) y aderezo a base de ají y maní tradicional. b) Menú refrigerio Tipo II: Sándwich tipo cubano, de pollo, jamón, lechuga crespa, tomate, tajada de queso doble crema o mozzarella de 300 gr netos; empacado en bolsa de papel parafinado o aluminio que incluye servilleta individual. Acompañado con paquete individual de salsa (tomate o mayonesa) de 10 gramos c/u y bebida de jugo natural (mango, mora o maracuyá) de 10 onzas, empaquetado en vaso desechable o de poliestireno expandido con tapa, o bebida saborizada, carbonatada, refrescante y sin alcohol tipo gaseosa con sabor a fruta o malta en envase no retornable de 250 ml.	90
LOGÍSTICA	MESAS 1, Alquiler de Mesas plásticas rectangulares blancas, tipo maletín, con estructura metálica de 1.8 metros largo x 74 cm ancho x 75 cm altura aproximadamente (incluye transporte, montaje y desmontaje). Por un (1) día	3
	SILLAS 2 Alquiler de sillas con espaldar, blancas, con apoya brazos, plásticas (incluye transporte, montaje, desmontaje) Por un (1) día	30
	MANTEL, Alquiler de Mantel para tablón rectangular, Color: Blanco Medidas: 3mt largo x 1.5 m de ancho	3
CONSULTOR HOSPEDAJE Y ALIMENTACIÓN para 5 días	Consultor seleccionado por Procolombia para realizar Ciclos de Inmersión en Comercio Exterior.	24 horas
	Servicio de alojamiento y/o hospedaje en hotel o apartahotel por hasta 24 horas, para una (1) persona en cama individual de mínimo 1 metro de ancho por 1.90 metros de largo. La habitación contará con cama, colchón, sábana, sobre sábana (Que se cambiará diariamente), almohada, cobija, televisor, servicio de baño en buenas condiciones, toallas, papel higiénico, jabón personal. servicio de alimentación desayuno - almuerzo - cena para una (1) persona.	5 días

4. Programas de Adecuación de la Oferta Exportable

El objetivo del programa de adecuación de la oferta exportable es acompañar a las empresas en la adecuación de sus productos, procesos y estrategias para cumplir con los requisitos técnicos, normativos y comerciales de los mercados internacionales, facilitando su inserción y competitividad en el comercio exterior.

Meta: Desarrollar 2 programas de adecuación en el año.
Metodología:

- ✓ Duración: 2 semanas, con visitas presenciales en cada empresa.
- ✓ Modalidad: presencial dependerá de las necesidades y horarios acordados con la empresa.
- ✓ Facilitador: Consultor especializado en comercio exterior, seleccionado por PROCOLOMBIA o aliados estratégicos.
- ✓ Participantes: Empresas exportadoras o con potencial exportador que requieran adecuación de su oferta para mercados internacionales.

Temáticas Propuestas:
Costos de exportación, herramientas digitales, contratación internacional, normativas tributarias, estándares FDA, entre otros.

El programa se concentrará en los temas más críticos para la adecuación de la oferta exportable en cada empresa según las necesidades. El consultor visitará las empresas para dar la asistencia técnica personalizada.

Logística y Requerimientos:

Consultor(a): Consultor especializado en comercio exterior, seleccionados por PROCOLOMBIA o aliados estratégicos.

En el marco de la ejecución y desarrollo de esta actividad, es fundamental contar con el apoyo del consultor seleccionado, dada la necesidad de fortalecer los procesos de formación dirigidos a unidades económicas y/o empresas exportadoras o con potencial exportador en el Departamento del Cauca. Este apoyo genera valor en aspectos como:

- Aumento de las capacidades de los participantes para identificar y aprovechar oportunidades de negocio en el exterior.
- Fortalecimiento de redes de contactos y alianzas estratégicas en el ámbito internacional.
- Contribución al crecimiento de las exportaciones colombianas y a la diversificación de mercados, entre otros aspectos clave.

En conclusión, este insumo representa un recurso estratégico, ya que el consultor seleccionado desempeña un papel fundamental en la formación y preparación de los actores clave del sector empresarial de la región, permitiéndoles competir y destacarse en el comercio exterior.
Gastos de permanencia Consultor(a): hospedaje y alimentación durante 12 días

Teniendo en cuenta los Programas de Adecuación de la Oferta Exportable presenciales a realizar, se necesitará un proceso contractual para pago de horas de consultoría, hospedaje y alimentación del consultor, a continuación, se especifica el requerimiento a adquirir:

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad por programa
CONSULTOR HOSPEDAJE Y ALIMENTACIÓN para 12 días	Consultor especializado en comercio exterior, seleccionados por PROCOLOMBIA o aliados estratégicos.	80 horas
	Servicio de alojamiento y/o hospedaje en hotel o apartahotel por hasta 24 horas, para una (1) persona en cama individual de mínimo 1 metro de ancho por 1.90 metros de largo. La habitación contará con cama, colchón, sábana, sobre sábana (Que se cambiará diariamente), almohada, cobija, televisor, servicio de baño en buenas condiciones, toallas, papel higiénico, jabón personal. servicio de alimentación desayuno - almuerzo - cena para una (1) persona.	12 días

Con la implementación de estas actividades, se espera:

- Fortalecer las capacidades técnicas y lingüísticas de los empresarios del Cauca.
- Aumentar el número de empresas preparadas para exportar.
- Mejorar la calidad y competitividad de la oferta exportable del departamento.
- Generar alianzas estratégicas con instituciones especializadas y consultores expertos.

12.2.3 ACTIVIDAD 2.3 INCREMENTAR LA PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS CAUCANAS EN ESPACIOS COMERCIALES A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL

Esta actividad tiene como objetivo principal facilitar la internacionalización e incursión en nuevos mercados de las empresas del departamento del Cauca, con énfasis en sectores estratégicos. Para lograrlo, se organizarán y promoverán espacios de contacto comercial que permitan a los empresarios establecer relaciones directas con compradores, distribuidores, inversionistas y otros actores clave en mercados internacionales e internacionales.

Alineación Nacional y Marco Normativo

Esta iniciativa se alinea con la Política Pública de Internacionalización, establecida en el documento CONPES 4085 de 2022, que cubre el período 2022-2027. Dicha política busca Avanzar hacia el cierre de la brecha tecnológica de Colombia, estableciendo un trabajo articulado entre los departamentos y la nación, que busque profundizar la conexión del país con el mundo y, en particular, la internacionalización de las actividades productivas de las regiones, con el fin de incrementar la productividad, las exportaciones y la inversión, y lograr así mayores niveles de prosperidad y bienestar para los colombianos.

Competencias del Departamento:

Ley 2200 de 2022, Artículo 10: Establece las facultades del departamento para promover la asociatividad que permita generar sinergias para cubrir mercados que de manera independiente no se puedan abastecer, conformando redes empresariales que impulsen el desarrollo de clúster que se conviertan en motores de desarrollo regional.

Competencias de la Secretaría de Desarrollo Económico (SDEC):

- Decreto 1020 de 2015, Artículo 8, Numerales 3, 4 y 8: Faculta a la SDEC para promover la competitividad, el emprendimiento y la innovación, así como para propiciar la inversión nacional y extranjera mediante programas de apoyo a la internacionalización empresarial.
- Decreto 2776 de 2015, Artículos 3, 4, 6, 9 y 10: Establece las funciones de la SDEC en materia de: gestión ante instancias nacionales e internacionales de recursos técnicos y financieros para fortalecer el aparato productivo del departamento, propiciar la inversión nacional e internacional en el departamento, promover los programas y proyectos de fomento empresarial y productivo acudiendo a los diferentes mecanismos y alianzas con los sectores públicos y privados nacionales e internacionales, desarrollar estrategias para atraer la inversión nacional y extranjera, incrementar los índices de productividad y competitividad municipal y regional.

Funciones de la Cámara de Comercio del Cauca: según sus estatutos se encuentran:

- Establecer alianzas estratégicas con los diferentes grupos de interés a nivel nacional e internacional, con el fin de fortalecer el sector productivo del departamento del Cauca, potenciando su nivel de competitividad y dinamismo.
- Promover la formalización, el fortalecimiento y la innovación empresarial, así como desarrollar actividades de capacitación en las áreas comercial e industrial y otras de interés regional, a través de cursos especializados, seminarios, conferencias y publicaciones.

Actividades de Asociación de las micro, pequeñas y medianas empresas, ACOPI seccional cauca: según sus estatutos se encuentran entre otros:

- Promover el diseño, desarrollo y ejecución de programas, proyectos o actividades de manera conjunta con las instituciones y gremios locales y departamentales, mediante estrategias que estimulen el empresarismo y la asociatividad, y el desarrollo económico de la región.
- Promover y facilitar la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas en ferias, foros, misiones comerciales o técnicas, y en ruedas de negocios o encuentros comerciales, a nivel local, nacional e internacional y demás eventos para la proyección

y difusión de todos los temas y actividades de apoyo a las Mipymes que promuevan el desarrollo tecnológico empresarial, la comercialización de sus productos, su integración a cadenas productivas, inclusión en nuevos mercados locales, regionales y nacionales, fomentando el consumo de productos y servicios locales.

Esta actividad tendrá la siguiente acción:

Organización de misiones comerciales

Las misiones comerciales son una herramienta fundamental de promoción comercial ampliamente utilizada por las empresas en sus estrategias de comercio exterior e inserción en nuevos mercados. Estas consisten en viajes de negocios organizados, en los que las unidades económicas participantes tienen la oportunidad de presentar su oferta de productos y servicios directamente a potenciales clientes, distribuidores y socios comerciales en mercados internacionales. Además, durante estas misiones, las empresas pueden evaluar las oportunidades de negocio existentes en el lugar visitado, así como analizar las tendencias y demandas del mercado.

Objetivos de las Misiones Comerciales:

- Mostrar los productos y servicios de las empresas del departamento del Cauca a compradores internacionales o nuevos mercados.
- Conocer potenciales clientes, distribuidores y oportunidades
- Captar el interés del comprador
- Promocionar la actividad comercial de la empresa o unidad económica
- Crear y mantener la imagen del país en el extranjero
- Establecer sólidos vínculos comerciales basados en la confianza y la cercanía

Las misiones comerciales son organizadas por organismos públicos o privados, responsables de la organización de este tipo de viajes de negocio y quienes se encargan de:

- Contactar y coordinar con clientes potenciales en el exterior o nuevos mercados.
- Diseñar agendas personalizadas para cada empresa participante.
- Facilitar la participación en ferias, ruedas de negocios y otros escenarios comerciales.
- Brindar apoyo logístico y técnico durante la misión (traslados, alojamiento, materiales promocionales, etc.).

Tipos de misiones comerciales:

Misión Comercial Directa: consisten en viajes de negocios a un país, lugar o mercado objetivo en los que, generalmente, participa un conjunto de empresas o unidades económicas. Dependiendo de las metas establecidas para la misión, las empresas o unidades económicas pueden ser del mismo sector o no. Al participar en la misión, las empresas o unidades económicas muestran a los clientes potenciales su oferta de servicios y productos, conocen de primera mano a sus potenciales clientes o distribuidores y, en definitiva, valoran las oportunidades de negocio que existen en ese mercado. Estas misiones se pueden dividir en múltiples variantes en función de su finalidad ya que pueden ser misiones directas para el tanteo del mercado, la realización de ventas y/o acuerdos comerciales y la exposición y/o exhibición de productos o servicios en escenarios especializados.

Misión Comercial Inversa: En las misiones comerciales inversas son los compradores o inversionistas externos los que visitan el país o lugar destino. Generalmente, la entidad responsable organiza visitas a centros de producción o de investigación y desarrollo, parques empresariales o escenarios o eventos de comercialización sectoriales. Al igual que en las directas, en las misiones comerciales inversas existen diferentes tipos de finalidades: la visita de empresas o inversores, importadores o distribuidores o compradores del país o mercado objetivo para obtener información sobre la oferta de los productos de su interés e identificar posibles proveedores; el desarrollo de un escenario de comercialización ajustado a la misión que posibilite la exposición y/o exhibición de productos o servicios para el cierre de negocios y/o el ejercicio con expertos del sector extranjeros (ya sean especialistas en la materia o periodistas), que no están directamente vinculados con la actividad pero que son considerados como creadores de opinión.

Misión Comercial Exploratoria: Las misiones comerciales exploratorias son ejercicios de contacto comercial que permiten a las empresas o unidades económicas conocer oportunidades de negocios en otros países. Son una técnica de promoción comercial que ayuda a expandir los mercados y hacer crecer a sus participantes. Le permiten al empresario o unidad económica visitar y/o participar, con el acompañamiento de entidades aliadas, con el mercado al que quiere llegar y así validar su potencial e identificar posibles ajustes o adecuaciones que debe hacer a sus procesos o productos para cumplir con los requisitos del mercado o para ser más competitivo.

En este sentido se desarrollarán siete (7) misiones comerciales de las cuales cuatro (4) son directas, una (1) es inversa en territorio nacional y dos (2) exploratorias de corte internacional. A continuación, se detallan las misiones:

Misión comercial Directa: Macrorrueda 105

La participación del departamento del Cauca en la Macrorrueda 105, organizada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo a través de ProColombia, representa una oportunidad clave para fomentar la comercialización en mercados internacionales de empresas exportadoras y con potencial exportador. Este evento, reconocido como la principal y más grande actividad de promoción comercial internacional en Colombia, tiene como propósito facilitar encuentros empresariales que conectan la oferta nacional de productos y servicios no minero energéticos con la demanda internacional. A través de esta iniciativa, se busca fortalecer la presencia de empresas caucanas en el comercio exterior, generando oportunidades de negocio y estableciendo relaciones estratégicas con compradores internacionales.

El evento se llevará a cabo los días 9 y 10 de julio del año en curso, en el Centro de Eventos Valle del Pacífico, en la ciudad de Cali. En esta ocasión, se contará con la participación de 25 empresas formales del departamento del Cauca, las cuales ofrecen productos o servicios con vocación exportadora en distintos sectores económicos. La selección de estas empresas responde a su capacidad de atender mercados internacionales y su interés en consolidar nuevos canales de comercialización fuera del país. Durante la Macrorrueda 105, los empresarios tendrán la oportunidad de presentar sus productos y servicios en espacios diseñados para facilitar reuniones de negocio con compradores y distribuidores extranjeros, promoviendo así la internacionalización del tejido empresarial del Cauca.

Para garantizar el éxito de la participación del Cauca en la Macrorrueda 105, se implementarán diversas actividades enfocadas en la garantía del diseño e implementación del espacio de exhibición. Se asegurará el diseño del escenario, la producción, el montaje y desmontaje de los stands asignados a las empresas del departamento, brindando condiciones óptimas para la presentación de su oferta comercial. Además, se trabajará en la generación de espacios de networking que permitan a los participantes establecer contactos estratégicos con potenciales clientes, distribuidores y socios comerciales en diferentes mercados internacionales. Estas acciones contribuirán a ampliar las oportunidades de exportación, fortalecer la competitividad de las empresas caucanas y consolidar al departamento como un actor clave en el comercio global.

Necesidades para la óptima participación:

- ✓ Garantizar el diseño del escenario y/o stand del departamento del Cauca: Alquiler, diseño, adecuación, montaje y desmontaje.
- ✓ Apoyar el desarrollo de espacios para que los participantes establezcan contactos comerciales con nuevos canales de comercialización y nuevos mercados.

Nota: Este evento estará apoyado mediante un convenio de asociación entre la Secretaría de desarrollo económico y competitividad y una ESAL de reconocida idoneidad para el desarrollo de estos ejercicios (lo que también posibilita con la contrapartida aumentar el número de beneficiarios)

Misión comercial directa: Cafés de Colombia Expo

La participación del departamento del Cauca en Cafés de Colombia Expo busca posicionarlo como un referente en la producción y transformación de cafés de especialidad. Este evento, reconocido como la feria más importante de Colombia y América Latina en el sector cafetero, reúne a toda la cadena de valor del café, generando oportunidades comerciales tanto a nivel nacional como internacional. A través de la presencia del Clúster de Café de Alta Calidad del Cauca, se pretende fortalecer la competitividad de los productores locales, incrementar su visibilidad y consolidar nuevas alianzas estratégicas que permitan ampliar su mercado.

El evento se llevará a cabo del 23 al 26 de octubre del año en curso en Corferias, Bogotá, y contará con la participación de 12 empresas formales del sector cafetero del Cauca. Estos productores y transformadores de café tendrán la oportunidad de exhibir sus productos ante compradores nacionales e internacionales, fortaleciendo su posicionamiento en el mercado de cafés de especialidad. La feria ofrecerá un entorno propicio para la generación de negocios, el intercambio de conocimientos y la proyección de la región como una zona productora de café de alta calidad.

Para garantizar el éxito de la participación del Cauca en Cafés de Colombia Expo, se implementarán diversas acciones enfocadas en la garantía del diseño e implementación del espacio de exhibición. Se asegurará el diseño del escenario, la producción, el montaje y desmontaje del stand destinado a los expositores caucanos, asegurando que su presencia sea destacada y atractiva para los visitantes de la feria. Además, se facilitará la creación de espacios de networking para que los participantes puedan establecer contactos comerciales, acceder a nuevos canales de comercialización y explorar oportunidades en mercados nacionales e internacionales. Con estas estrategias, se busca fortalecer la industria cafetera del Cauca y generar un impacto positivo en su crecimiento y proyección global.

Necesidades logísticas para la participación:

- ✓ Garantizar el diseño del escenario y/o stand del departamento del Cauca: Alquiler, diseño, adecuación, montaje y desmontaje.
- ✓ Apoyar el desarrollo de espacios para que los participantes establezcan contactos comerciales con nuevos canales de comercialización y nuevos mercados.

Nota: Este evento estará apoyado mediante un convenio de asociación entre la Secretaría de desarrollo económico y competitividad y una ESAL de reconocida idoneidad para el desarrollo de estos ejercicios (lo que también posibilita con la contrapartida aumentar el número de beneficiarios)

Misión comercial directa: Choco Show

La participación del departamento del Cauca en Choco Show 2025 tiene como objetivo destacar la cadena productiva del cacao y el chocolate, brindando a los empresarios y transformadores del sector una plataforma de visibilidad, intercambio de conocimientos y oportunidades comerciales. Este evento es uno de los más importantes en Colombia para el subsector cacaotero y chocolatero, reuniendo a productores, comercializadores y expertos en la industria. La presencia de empresas caucanas permitirá fortalecer su posicionamiento en el mercado, dar a conocer la calidad de sus productos y generar conexiones estratégicas que impulsen la comercialización y expansión de sus negocios.

El evento se llevará a cabo del 28 al 30 de noviembre del año en curso, en Corferias Bogotá, y contará con la participación de 13 organizaciones del departamento del Cauca especializadas en la transformación de derivados del cacao. Estas empresas tendrán la oportunidad de exhibir sus productos ante compradores nacionales e internacionales, accediendo a nuevos mercados y fortaleciendo su competitividad. La feria también representa un espacio de aprendizaje donde los participantes podrán conocer tendencias del sector, innovaciones tecnológicas y estrategias de comercialización para mejorar su oferta y consolidar su presencia en el mercado chocolatero.

Para garantizar el éxito de la participación de las empresas caucanas en Choco Show 2025, se implementarán diversas acciones estratégicas. Se asegurará el diseño del escenario, la producción, el montaje y desmontaje del stand destinado a los expositores del departamento, garantizando una presentación óptima de sus productos y servicios. Asimismo, se promoverá el desarrollo de espacios de networking que faciliten el establecimiento de contactos comerciales, la exploración de nuevos canales de comercialización y la concreción de acuerdos estratégicos. Con estas acciones, se busca fortalecer la industria del cacao y chocolate en el Cauca, consolidándose como un referente de calidad y competitividad en el mercado nacional e internacional.

Necesidades logísticas para la participación:

- ✓ Garantizar el diseño del escenario y/o stand del departamento del Cauca: Alquiler, diseño, adecuación, montaje y desmontaje.
- ✓ Apoyar el desarrollo de espacios para que los participantes establezcan contactos comerciales con nuevos canales de comercialización y nuevos mercados.

Nota: Este evento estará apoyado mediante un convenio de asociación entre la Secretaría de desarrollo económico y competitividad y una ESAL de reconocida idoneidad para el desarrollo

de estos ejercicios (lo que también posibilita con la contrapartida aumentar el número de beneficiarios)

Misión comercial directa: Expoartesanías

La participación del departamento del Cauca en Expoartesanías 2025 tiene como objetivo reconocer y visibilizar los oficios artesanales de la región, generando oportunidades de crecimiento empresarial para los artesanos formales del departamento. Este evento es una de las ferias artesanales más importantes de Colombia y busca la conservación y promoción de los oficios tradicionales de distintas regiones del país. Además, representa un espacio clave para fortalecer la comercialización de productos artesanales y posicionar a los emprendedores caucanos en mercados especializados, permitiéndoles expandir su alcance y acceder a nuevas oportunidades comerciales.

El evento se llevará a cabo del 5 al 16 de diciembre del año en curso en Corferias, Bogotá, y contará con la participación de 15 artesanos formales del departamento del Cauca. Estos exponentes del sector artesanal tendrán la oportunidad de exhibir y vender sus productos en un escenario de alto impacto, donde podrán conectarse con compradores nacionales e internacionales interesados en artículos hechos a mano con identidad cultural. Asimismo, la feria permitirá a los participantes compartir conocimientos, aprender sobre tendencias en el mercado artesanal y acceder a herramientas que les faciliten mejorar su producción y comercialización.

Para garantizar el éxito de la participación de los artesanos caucanos en Expoartesanías 2025, se llevarán a cabo diversas acciones estratégicas. Se asegurará el diseño del escenario, la producción, el montaje y desmontaje del stand asignado a los expositores del departamento, garantizando una adecuada presentación de sus productos y fortaleciendo su imagen comercial. Además, se promoverán espacios de networking donde los participantes podrán establecer contactos estratégicos, explorar nuevos canales de comercialización y consolidar acuerdos comerciales que impulsen el crecimiento y sostenibilidad del sector artesanal en el Cauca.

Necesidades logísticas para la participación:

- ✓ Garantizar el diseño del escenario y/o stand del departamento del Cauca: Alquiler, diseño, adecuación, montaje y desmontaje.
- ✓ Apoyar el desarrollo de espacios para que los participantes establezcan contactos comerciales con nuevos canales de comercialización y nuevos mercados.

Nota: Este evento estará apoyado mediante un convenio de asociación entre la Secretaría de desarrollo económico y competitividad y una ESAL de reconocida idoneidad para el desarrollo de estos ejercicios (lo que también posibilita con la contrapartida aumentar el número de beneficiarios)

Misión comercial inversa: Popayán Fashion Week

El Popayán Fashion Week es una iniciativa diseñada para impulsar el sector moda en el departamento del Cauca, con un enfoque en el fortalecimiento de empresarios y emprendedores del sector textil y de confecciones. Este evento busca generar nuevas oportunidades de mercado, promover la comercialización de productos y consolidar la región

como un referente en la industria de la moda a nivel nacional. Además, su realización fomenta la dinamización comercial y cultural de Popayán, atrayendo la atención de inversionistas, diseñadores, compradores y público en general, interesados en las propuestas innovadoras del sector moda caucano.

El evento se llevará a cabo del 21 al 23 de agosto del año en curso en la ciudad de Popayán y contará con la participación de 40 empresas formales del sector textil, las cuales podrán exhibir sus creaciones, establecer alianzas estratégicas y fortalecer su posicionamiento en el mercado. La actividad se estructurará en distintos espacios diseñados para maximizar las oportunidades de negocio y visibilidad de los empresarios locales. Entre los ejes principales se encuentran los desfiles de moda con emprendedores locales, donde se dispondrán pasarelas que permitirán a diseñadores y marcas caucanas exhibir sus colecciones, posicionándose tanto a nivel regional como nacional.

Asimismo, se llevará a cabo el desarrollo de una ruta de proveeduría con compradores internacionales del sector moda. Esta estrategia permitirá la generación de acuerdos comerciales y fortalecerá la presencia de marcas caucanas en mercados internacionales. Adicionalmente, se desarrollará una Formación Empresarial para el sistema moda, en la que se brindarán herramientas clave a los empresarios participantes en temas de innovación, tendencias, marketing y comercialización. Este espacio formativo busca potenciar las capacidades del sector moda en el departamento, permitiendo a las empresas fortalecer su competitividad y facilitar su acceso a nuevos mercados.

Necesidades logísticas para la participación:

- ✓ Garantizar el diseño del escenario y/o stand del departamento del Cauca: Alquiler, diseño, adecuación, montaje y desmontaje.
- ✓ Apoyar el desarrollo de espacios para que los participantes establezcan contactos comerciales con nuevos canales de comercialización y nuevos mercados.
- ✓ Diseño e implementación de escenario tipo desfiles de moda con emprendedores locales: Pasarelas diseñadas para que emprendedores caucanos pueden exhibir sus colecciones y promover sus marcas a nivel local y nacional; orientado hacia compradores visitantes
- ✓ Desarrollo de una ruta de proveeduría con compradores internacionales del sector sistema moda, para la generación de acuerdos comerciales.
- ✓ Formación Empresarial para sistema moda: Brindar herramientas a empresas participantes del evento en temas relacionados al sector sistema moda, que les permite impulsar su marca y lograr acuerdos comerciales de interés.

Nota: Este evento estará apoyado mediante un convenio de asociación entre la Secretaría de desarrollo económico y competitividad y una ESAL de reconocida idoneidad para el desarrollo de estos ejercicios (lo que también posibilita con la contrapartida aumentar el número de beneficiarios)

Misión comercial inversa Expocauca

EXPOCAUCA Misión Comercial Inversa 2025 es una iniciativa que se llevará a cabo del 13 al 20 de abril de 2025, orientada a transformar la dinámica comercial del Cauca mediante la invitación de compradores locales, nacionales, internacionales y líderes de mercado para que conozcan de

primera mano el potencial de los empresarios y emprendedores caucanos. Este evento se centra en la inversión en formación socio empresarial, el entrenamiento de alto nivel y el fortalecimiento de la comercialización, permitiendo que el intercambio de experiencias y oportunidades se realice en territorio caucano. En lugar de desplazarse a otros mercados, los actores y posibles inversores visitarán la región para explorar, evaluar y establecer alianzas estratégicas con empresas locales, a través de talleres formativos, conferencias especializadas, rutas o corredores de comercialización y espacios de exhibición que impulsarán la dinamización comercial y cultural del Cauca. La iniciativa se consolida mediante un convenio de colaboración entre la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad y ACOPI CAUCA, lo que asegura el respaldo institucional necesario para promover el crecimiento y la transformación sostenible de la región.

En el evento se apoyarán 25 unidades económicas de la economía popular y agroindustrial, y 12 unidades que presten servicios turísticos, y que cumplan los requisitos de comercialización para participar de la rueda de negocios a realizar en el marco de este evento.

Este espacio formativo busca potenciar las capacidades del sector de la economía popular, turístico y agroindustrial en el departamento, permitiendo a las empresas fortalecer su competitividad y facilitar su acceso a nuevos mercados.

Necesidades logísticas para la participación:

- ✓ Garantizar el diseño del escenario y/o pabellón del departamento del Cauca: Alquiler, diseño, adecuación, montaje y desmontaje.
- ✓ Desarrollo de una rueda de encadenamiento con compradores internacionales y nacionales del sector agroindustrial y/o manufactura, para la generación de acuerdos comerciales
- ✓ Apoyar el desarrollo de espacios para que los participantes establezcan contactos comerciales con nuevos canales de comercialización y nuevos mercados.

Nota: Este evento estará apoyado mediante un convenio de asociación entre la Secretaría de desarrollo económico y competitividad y una ESAL de reconocida idoneidad para el desarrollo de estos ejercicios (lo que también posibilita con la contrapartida aumentar el número de beneficiarios).

Misión comercial exploratoria: Servicios tecnológicos

La misión comercial internacional en México tiene como propósito promover las exportaciones de bienes y servicios de empresas del departamento del Cauca con experiencia exportadora o con alto potencial para ingresar a mercados internacionales. A través de esta iniciativa, se busca facilitar el cierre de brechas en el acceso a mercados, identificar oportunidades comerciales estratégicas y generar vínculos con compradores y aliados comerciales en el país destino. La misión permitirá a las empresas caucanas del sector de tecnologías de la información (TI) fortalecer su presencia en mercados globales y consolidarse como proveedores de servicios tecnológicos competitivos.

El evento se desarrollará en el mes de noviembre del presente año en México y contará con la participación de 10 empresas formales del sector TI del Cauca. Estas empresas tendrán la oportunidad de presentar su oferta de servicios tecnológicos, explorar oportunidades de

inversión y generar acuerdos estratégicos con actores clave del ecosistema digital y empresarial en el país de destino. La agenda de la misión incluirá espacios de benchmarking, en los cuales las empresas participantes podrán identificar tendencias y oportunidades emergentes en el mercado, así como compartir experiencias y mejores prácticas con referentes del sector tecnológico mexicano.

Para garantizar el éxito de la misión comercial, se desarrollará una agenda estructurada con reuniones estratégicas con compradores potenciales en México, en colaboración con ProColombia. Además, se realizarán ponencias y encuentros especializados que permitan posicionar al departamento del Cauca como un referente en la exportación de servicios tecnológicos. Con esta estrategia, se espera fortalecer la internacionalización de las empresas TI del Cauca, generar nuevas oportunidades de negocio y contribuir al crecimiento y consolidación del sector en mercados internacionales.

Necesidades logísticas para la participación:

- ✓ Participar en espacios de benchmarking, que permita identificar tendencias y oportunidades en el mercado
- ✓ Tiquetes aéreos, transporte terrestre
- ✓ Alojamiento y manutención
- ✓ inscripciones / otros
- ✓ Formación empresarial

Nota: Este evento estará apoyado mediante un convenio de asociación entre la Secretaría de desarrollo económico y competitividad y una ESAL de reconocida idoneidad para el desarrollo de estos ejercicios (lo que también posibilita con la contrapartida aumentar el número de beneficiarios).

Misión comercial exploratoria: Cafés especiales

La misión comercial internacional en Santiago de Chile tiene como objetivo promover las exportaciones de bienes y servicios de empresas del departamento del Cauca que cuentan con experiencia exportadora o un alto potencial para ingresar a mercados internacionales. Esta iniciativa busca cerrar brechas en el acceso a mercados, identificar oportunidades comerciales estratégicas y generar conexiones con compradores y aliados en el país destino. Con un enfoque en el sector agroalimentario, la misión permitirá fortalecer la presencia de empresas caucanas en el ámbito internacional, impulsando su competitividad y consolidación en mercados especializados.

El evento se llevará a cabo del 17 al 23 de julio del año en curso en Santiago de Chile y contará con la participación de 10 empresas formales del sector agroalimentario del Cauca. Estas empresas tendrán la oportunidad de presentar sus productos, explorar oportunidades de inversión y generar acuerdos estratégicos con actores clave de la industria chilena. La agenda incluirá espacios de benchmarking, donde los participantes podrán identificar tendencias y oportunidades en el mercado, así como compartir experiencias y conocimientos con referentes del sector agroalimentario en Chile.

Para maximizar los resultados de esta misión, se desarrollará una agenda estructurada con reuniones comerciales con compradores potenciales del país destino, en colaboración con ProColombia. Además, las empresas caucanas participarán en el evento Expo Café Chile 2025,

lo que les permitirá fortalecer su posicionamiento en el mercado internacional de cafés especiales. Como parte de la estrategia de internacionalización, se trabajará en consolidar al departamento del Cauca como un referente en la producción y transformación de cafés de alta calidad, contribuyendo a mejorar la competitividad del sector y facilitando su acceso a nuevos mercados internacionales.

Necesidades logísticas para la participación:

- ✓ Participar en espacios de benchmarking, que permita identificar tendencias y oportunidades en el mercado
- ✓ Tiquetes aéreos, transporte terrestre
- ✓ Alojamiento y manutención
- ✓ inscripciones / otros
- ✓ Formación empresarial

Nota: Este evento estará apoyado mediante un convenio de asociación entre la Secretaría de desarrollo económico y competitividad y una ESAL de reconocida idoneidad para el desarrollo de estos ejercicios (lo que también posibilita con la contrapartida aumentar el número de beneficiarios).

Metodología para el desarrollo de las misiones comerciales

Para el desarrollo de todas las misiones nombradas anteriormente se tendrá el siguiente paso a paso:

a) Identificación de misiones y parámetros, revisión de términos y agendas
b) Convocatoria pública a empresas o unidades económicas del sector específico mediante requisitos mínimos como:
    - ✓ Contar con matrícula mercantil
    - ✓ Contar con productos con potencial exportador o encontrarse en plan de trabajo exportador con Procolombia.
    - ✓ Contar con capacidad de pago para cubrir otros gastos adicionales.
    - ✓ Preferiblemente contar con página web y/o portafolio de productos.
    - ✓ Preferiblemente contar con certificaciones de calidad
    - ✓ Máximo dos (02) representantes por empresa o unidad económica
    - ✓ Para escenarios internacionales contar con todos los permisos para ingreso al país destino.
c) Elección de beneficiarios respecto a requerimientos mínimos y los particulares establecidos para la participación en los escenarios destino.
d) Desarrollo de la misión comercial lo que implica la ejecución de acciones para que se efectúe la participación del grupo de empresas o unidades económicas elegidas, lo que incluye el pago de inscripciones, adecuación de stand o escenarios de exposición y/o exhibición, traslados, alojamiento, alimentación, formación empresarial entre otras que garanticen la finalidad de la misión.
e) Acompañamiento en el desarrollo de espacios para que los participantes establezcan contactos comerciales con nuevos canales de comercialización y nuevos mercados.
f) Evaluación y análisis del resultado de la misión medido en indicadores de ventas, relacionamientos, acuerdos o negocios comerciales cerrados, entre otros mediante un informe descriptivo de la misma.

Requisitos generales de participación en las misiones comerciales

El proceso para la selección de empresas que participan en las misiones comerciales se lleva a cabo bajo un esquema transparente, ordenado y enfocado en garantizar que las empresas seleccionadas cumplan con los requisitos necesarios para maximizar los beneficios de la misión. A continuación, se detallan los pasos del proceso:

1. Publicación de términos de referencia:
Se elaboran y publican unos términos de referencia que contienen toda la información relevante sobre la misión comercial. Este documento incluye detalles como el objetivo de la misión, el alcance, los requisitos de participación, los costos asociados, los beneficios ofrecidos y las expectativas para las empresas participantes. Esta información es clave para que las empresas interesadas evalúen su pertinencia y capacidad de participación.

2. Difusión y convocatoria:
Una vez publicados los términos de referencia, se realiza una amplia difusión a través de todos los canales de comunicación de la ESAL y de la Secretaría de desarrollo económico y competitividad (página web, redes sociales, boletines electrónicos, bases de datos de afiliados y aliados estratégicos). Se incluye un enlace de inscripción para que las empresas interesadas puedan registrarse de manera formal y proporcionar la información requerida.

3. Revisión y evaluación de postulantes:
Tras el cierre de la convocatoria, se lleva a cabo un proceso de revisión y evaluación de las empresas inscritas. Los criterios de selección incluyen:

- ✓ Requisitos mínimos obligatorios:
- ✓ Matrícula mercantil vigente y renovada.
- ✓ Coherencia entre la actividad comercial de la empresa y los objetivos de la misión.
- ✓ Criterios de desempate (en caso de un alto número de inscritos):
    - Antigüedad de la empresa en el mercado.
    - Participación activa en planes de trabajo, programas o iniciativas de la Cámara.
    - Orden de inscripción (priorizando a quienes se registraron primero).
    - Capacidad financiera para cubrir los derechos de inscripción y los costos adicionales no cubiertos por la entidad (por ejemplo, tiquetes aéreos, hospedaje, alimentación, transportes internos, etc., para las misiones que no cuentan con este beneficio para los participantes).

Este proceso garantiza que las empresas seleccionadas no solo cumplan con los requisitos formales, sino que también tengan un perfil alineado con los objetivos de la misión y la capacidad de aprovechar al máximo la experiencia.

4. Confirmación y preparación de las empresas seleccionadas:
Una vez completado el grupo de empresas participantes, se organizan una serie de reuniones previas a la misión. Estas reuniones tienen como objetivo:

- ➢ Brindar capacitación sobre aspectos clave de la misión, como protocolos de negociación, cultura del país o región de destino, y expectativas de los compradores o socios potenciales.
- ➢ Coordinar los detalles logísticos, como itinerarios, agendas de citas de negocios y requerimientos específicos de cada empresa.
- ➢ Fomentar la integración y el trabajo en red entre las empresas participantes, facilitando sinergias y colaboraciones.

Estas actividades de preparación buscan asegurar que las empresas lleguen a la misión con las herramientas necesarias para lograr resultados exitosos y maximizar las oportunidades de negocio.

5. Seguimiento y evaluación posterior:
Finalizada la misión, se realiza un proceso de seguimiento para evaluar los resultados obtenidos por las empresas participantes. Esto incluye la recopilación de feedback, el análisis de acuerdos comerciales alcanzados y la identificación de áreas de mejora para futuras misiones.

Este proceso de selección, estructurado y riguroso, garantiza que las empresas participantes están plenamente preparadas para aprovechar las oportunidades que ofrece la misión comercial, contribuyendo así al fortalecimiento de su competitividad y al crecimiento económico del sector.

12.2.4 ACTIVIDAD 2.4 REALIZAR ACCIONES PARA GESTIONAR LA ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN ARTICULACIÓN CON LA APRI - CAUCA

Esta actividad busca fortalecer la atracción de inversión extranjera en la región mediante la puesta en marcha de la Agencia de Promoción de Inversión Regional (APRI). La APRI actuará como un ente estratégico para identificar oportunidades de negocio, conectar a inversionistas internacionales con proyectos locales y ofrecer acompañamiento integral en el proceso de inversión. Con un enfoque en sectores prioritarios y un modelo de gestión ágil, la APRI impulsará el desarrollo económico sostenible, generará empleo y posicionará a la región como un destino atractivo y competitivo para la inversión extranjera.

Alineación Nacional y Marco Normativo
Esta iniciativa se alinea con la Política Pública de Internacionalización, establecida en el documento CONPES 4085 de 2022, que cubre el período 2022-2027. Dicha política busca Avanzar hacia el cierre de la brecha tecnológica de Colombia, estableciendo un trabajo articulado entre los departamentos y la nación, que busque profundizar la conexión del país con el mundo y, en particular, la internacionalización de las actividades productivas de las regiones, con el fin de incrementar la productividad, las exportaciones y la inversión, y lograr así mayores niveles de prosperidad y bienestar para los colombianos.
Competencias del Departamento:
Ley 2200 de 2022, Artículo 10: Establece las facultades del departamento para promover la asociatividad que permita generar sinergias para cubrir mercados que de manera independiente no se puedan abastecer, conformando redes empresariales que impulsen el desarrollo de clúster que se conviertan en motores de desarrollo regional.
Competencias de la Secretaría de Desarrollo Económico (SDEC):

- Decreto 1020 de 2015, Artículo 8, Numerales 3, 4 y 8: Faculta a la SDEC para promover la competitividad, el emprendimiento y la innovación, así como para propiciar la inversión nacional y extranjera mediante programas de apoyo a la internacionalización empresarial.
- Decreto 2776 de 2015, Artículos 3, 4, 6, 9 y 10: Establece las funciones de la SDEC en materia de: gestión ante instancias nacionales e internacionales de recursos técnicos y financieros para fortalecer el aparato productivo del departamento, propiciar la inversión nacional e internacional en el departamento, promover los programas y proyectos de fomento empresarial y productivo acudiendo a los diferentes mecanismos y alianzas con los sectores públicos y privados nacionales e internacionales, desarrollar

estrategias para atraer la inversión nacional y extranjera, incrementar los índices de productividad y competitividad municipal y regional.

Funciones de la Cámara de Comercio del Cauca: según sus estatutos se encuentran:

- Establecer alianzas estratégicas con los diferentes grupos de interés a nivel nacional e internacional, con el fin de fortalecer el sector productivo del departamento del Cauca, potenciando su nivel de competitividad y dinamismo.

Tipologías y Funcionamiento de las Agencias de Promoción de Inversión (APRI)

Las Agencias de Promoción Regional de Inversión (APRI) son entidades autónomas con el mandato explícito de promover y facilitar las inversiones extranjeras. Diversos estudios confirman que este tipo de estructura tiene mayores niveles de eficacia y genera mayor impacto en el territorio. Otras ventajas es que gozan de independencia y estabilidad para desempeñar sus funciones. Suelen ser más proactivas y focalizadas en sus actividades.

Las Agencias de Promoción de Inversión (APRI) se clasifican en tres tipologías según su forma jurídica y fuentes de financiación: pública, privada o mixta. En Colombia, más del 75% de las APRI son de naturaleza mixta, es decir, entidades autónomas que combinan la participación de actores públicos y privados. Estas agencias suelen contar con el respaldo de las Gobernaciones y/o Alcaldías, junto con una contraparte privada, que en la mayoría de los casos corresponde a las Cámaras de Comercio y, en algunas ocasiones, a grandes empresas establecidas en la región. El resto de las APRI se dividen entre entidades 100% privadas y organismos públicos autónomos vinculados a las Gobernaciones.

Orientación Estratégica y Funciones de las APRI

El mandato oficial de una APRI define su orientación estratégica, especialización y funciones, aspectos que están directamente relacionados con su estructura organizacional. Para una APRI que inicia operaciones, se recomienda enfocarse en un mandato central claro: la promoción de la Inversión Extranjera Directa (IED). Este enfoque permite concentrar esfuerzos en atraer capitales internacionales que impulsen el desarrollo económico de la región.

Proceso de fortalecimiento de la APRI en el departamento del Cauca:

Este proceso de fortalecimiento estará enfocado en las siguientes acciones:

1. Identificación de Aliados:
   - ✓ Reconocer y contactar a los actores estratégicos, tanto públicos como privados, que puedan participar en la creación y sostenimiento de la APRI.
   - ✓ Establecer alianzas con entidades como Gobernación, Alcaldías, Cámara de Comercio, gremios empresariales y empresas líderes de la región.
2. Ejercicios de Relacionamiento:
   - ✓ Realizar reuniones y talleres con los potenciales aliados para alinear visiones, objetivos y responsabilidades.
   - ✓ Fomentar la confianza y el compromiso entre los actores involucrados.
3. Verificación de Intenciones:
   - ✓ Evaluar el nivel de interés y compromiso de los aliados potenciales.
   - ✓ Identificar las expectativas y contribuciones que cada actor puede aportar al proyecto.
4. Definición del Modelo de APRI:

- ✓ Determinar la tipología más adecuada (pública, privada o mixta) según las características y necesidades de la región.
- ✓ Establecer la estructura jurídica, fuentes de financiación y mecanismos de gobernanza.

5. Formalización de la APRI:
   - ✓ Elaborar los documentos constitutivos (actas, estatutos, planes estratégicos).
   - ✓ Realizar los trámites legales necesarios para su registro y puesta en marcha.

Para apoyar el fortalecimiento de la APRI se hace necesario contar con el siguiente talento humano:

Perfil 16. Apoyo Profesional Especializado Gestor de la promoción de la inversión. Profesional en ingenierías, o ciencias sociales y humanas, o económicas, o administrativas, o contables, con posgrado y mínimo un (1) año de experiencia profesional, con curso avanzado de inglés.
Las actividades contractuales que desempeñará son:

1. Apoyar activamente las sesiones, mesas operativas, plenarias y/o reuniones de trabajo de la iniciativa APRI donde la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad tiene asiento.
2. Apoyar en la búsqueda, análisis y evaluación de ofertas y oportunidades para las iniciativas de inversión extranjera de la APRI, así como también iniciativas que respondan a las necesidades y prioridades estratégicas de los que se pueda hacer parte.
3. Participar activamente en mesas técnicas para la formulación, estructuración y gestión de proyectos estratégicos, alineados con el plan de acción de la iniciativa APRI y la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca.
4. Brindar apoyo técnico en las etapas de formulación, convocatorias, ejecución y cofinanciación de proyectos estratégicos de la iniciativa APRI, con énfasis en sectores estratégicos, facilitando la interacción con entidades nacionales, internacionales y otras organizaciones públicas o privadas.
5. Apoyar en la elaboración de documentos técnicos que respalden la viabilidad de proyectos de la iniciativa APRI, asegurando el cumplimiento de los requisitos de las diferentes fuentes de financiación.
6. Apoyar en el diligenciamiento del MGA (Metodología General Ajustada) de los proyectos formulados, así como en la realización de ajustes, aclaraciones o informes requeridos por el Banco de Proyectos.
7. Brindar asistencia técnica a los diversos actores de la iniciativa APRI del Cauca, incluyendo empresas, universidades, centros de investigación, organismos de cooperación y entidades gubernamentales, en la construcción de perfiles de proyectos para acceder a diferentes fuentes de financiación.
8. Presentar informes detallados sobre el avance de participación y estado de los proyectos formulados, gestionados, evaluados y/o financiados para la iniciativa APRI, con el fin de garantizar un seguimiento efectivo y una adecuada gestión de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad en estos espacios.
9. Apoyar en la construcción, desarrollo y/o identificación de la ruta de atención a la inversión extranjera desde los criterios establecidos por la iniciativa APRI, sus aliados o la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad.
10. Brindar apoyo en la organización y desarrollo de exposiciones, eventos, seminarios, entre otros, soportadas en metodologías, métodos y presentaciones de alta calidad para inversionistas.

11. Apoyar en la identificación de posibles inversionistas y responsables de la toma de decisiones para llevar a cabo contactos con las empresas, academia, gremios y/o entes gubernamentales.
12. Presentar el plan de trabajo y calendario de actividades mensuales, con su seguimiento respectivo, al inicio de cada periodo contractual de sus actividades.
13. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de fomento económico de la SDEC

Gobernación del Cauca

13. RIESGOS

13.1 Análisis de riesgos

Tabla 15. Análisis de Riesgos

Nivel de clasificación	Comp. O producto relacionado	Tipo de riesgo	Descripción	Probabilidad	Impacto	Efecto	Medidas de mitigación
Propósito (Objetivo general)	Fortalecer la participación en mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades productivas y empresas del departamento del Cauca	Administrativos	Baja articulación entre los sectores público y privado para avanzar con el plan de trabajo establecido para el fortalecimiento de las unidades productivas en el mercado nacional e internacional.	3. Moderado	4. Mayor	Afectación de la de los resultados esperados para el beneficio de las unidades productivas.	Mesas técnicas con entidades y diferentes sectores claves para concretar la generación y vinculación al plan estratégico de comercialización en la región.
Componente (Productos)	Servicio de fortalecimiento y desarrollo de unidades productivas para la comercialización de productos agroindustriales (Producto principal del proyecto)	Operacionales	Retrasos en la ejecución de actividades propuestas dentro del proyecto	3. Moderado	3. Moderado	No realización de actividades proyectadas	Realizar estricto seguimiento técnico de supervisión mediante mesas técnicas con el equipo de trabajo encargado de la ejecución de las actividades.
	Servicio de asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados	Operacionales	Dificultades logísticas y de acceso a mercados internacionales.	3. Moderado	3. Moderado	La falta de experiencia exportadora y los obstáculos logísticos, como costos de transporte elevados y barreras	Fortalecer la formación de las empresas en normativas de comercio exterior, certificaciones y estrategias de acceso a mercados internacionales. Además, es fundamental coordinar con

						regulatorias, pueden limitar la participación efectiva de las Mipymes caucanas en misiones comerciales. Esto puede generar una baja conversión de contactos comerciales en acuerdos concretos de exportación, afectando la competitividad y sostenibilidad de las empresas en mercados internacionales.	entidades como ProColombia para facilitar la logística y ofrecer asesoría personalizada en los procesos de exportación.
Actividad	Brindar apoyo técnico, comercial y empresarial a las unidades productivas del Departamento	Administrativos	Retrasos en la contratación, y ejecución de actividades propuestas dentro del proyecto. El orden público no se mantiene	3. Moderado	4. Mayor	Afectar el fortalecimiento y desarrollo de las unidades productivas del Departamento del Cauca. Esto podría impactar negativamente en la productividad y competitividad de los beneficiarios, limitando su acceso a mercados y	Mejorar y garantizar la máxima exigencia en los procesos de contratación de las actividades. Esto implica definir cronogramas claros, fortalecer la supervisión de la ejecución y establecer mecanismos de control para evitar retrasos.

						reduciendo el impacto del apoyo técnico, comercial y empresarial.	
Actividad	Implementar escenarios de comercialización y visibilización de los productos y servicios de las unidades productivas del Cauca	Operacionales	Baja aceptación y asistencia a las acciones de inversión y expansión de las unidades económicas. Además de retrasos en la contratación, y ejecución de actividades propuestas	3. Moderado	4. Mayor	Baja captación de capital, dificultando el crecimiento y la expansión de las unidades productivas en las subregiones del Cauca. Además, de generar desinterés en futuras iniciativas de inversión, reduciendo la competitividad y el dinamismo económico de la región. Retraso en ejecución de actividades.	Socialización y divulgación de los eventos de inversión con suficiente anticipación. Esto incluye el uso de estrategias de comunicación en medios digitales y tradicionales, así como la articulación con entidades del ecosistema empresarial. También es fundamental realizar un seguimiento constante del desarrollo de estas actividades, identificando barreras de participación y ajustando estrategias en tiempo real. Además de realizar comités técnicos de contratación, procedimientos administrativos.
Actividad	Generar espacios que fomenten la inversión y	Administrativos	Difícil articulación y contacto con actores	3. Moderado	3. Moderado	Acciones poco efectivas para el	Socialización y planeación de mesas técnicas con actores

	expansión de las unidades económicas en las subregiones del departamento		claves para el fortalecimiento de las unidades productivas beneficiarias.			fomento de la inversion y expanción de las unidades productivas.	claves previo a la ejecución del proyecto.
Actividad	Realizar acompañamiento y asistencia técnica a empresas exportadoras y a unidades productivas con potencial exportador del departamento del Cauca	Operacionales	Difícil acceso por temas de orden público o condiciones climáticas a los municipios beneficiarios.	Probabilidad: 4. Probable	Impacto: 3. Moderado	Impacto negativo en los procesos de asistencia técnica y en los resultados de su ejecución	Socialización virtual previa a la etapa de asistencia técnica en los municipios priorizados.
Actividad	Implementar ejercicios de formación exportadora para unidades productivas y empresas del departamento del Cauca.	Operacionales	Baja participación de empresas en los ejercicios de formación exportadora.	Probabilidad: 3. Moderado	Impacto: 3. Moderado	Reducida cantidad de empresas que aprovechan estos ejercicios, lo que limita el desarrollo de capacidades técnicas en comercio exterior y afectaría la internacionalización de los productos caucanos. Como consecuencia, las unidades productivas seguirían enfrentando dificultades para	Diseñar estrategias de difusión efectivas a través de otras entidades, destacando los beneficios de la formación exportadora. Asimismo, flexibilizar horarios y metodologías de enseñanza para facilitar la participación de más empresas. La implementación de incentivos, como certificaciones reconocidas.

						acceder a mercados internacionales, reduciendo su competitividad y oportunidades de crecimiento.	
Actividad	Incrementar la participación de las empresas caucanas en espacios comerciales a nivel nacional e internacional	Operacionales	Complejidad en la concertación de espacios o vitrinas nacionales para la participación de empresas beneficiarias.	Probabilidad: 3. Moderado	Impacto: 3. Moderado	Afectación en los resultados esperados y en el cumplimiento de metas según el cronograma de actividades.	Previa concertación de espacios y planeación para la asistencia y participación de los beneficiarios con los operadores logísticos de los diferenes espacios comerciales.
Actividad	Realizar acciones para gestionar la atracción de inversión extranjera en articulación con la APRI - Cauca	Operacionales	Difícil articulación interinstitucional de los actores de la cadena de CTeI para avanzar en mesas técnicas requeridas.	Probabilidad: 3. Moderado	Impacto: 3. Moderado	No cumplimiento en el cronograma planeado para la ejecución de las actividades.	Socialización previa del plan de trabajo con los actores involucrados para el desarrollo de la actividad.

Fuente: Este documento, tomado de la MGA del proyecto

14. INGRESOS Y BENEFICIOS

La evaluación socioeconómica se realiza con el objetivo de identificar el aporte y contribución al bienestar socio económico del país. Para realizar la monetización de cambios generados asociados al bienestar de la población, se estiman los beneficios económicos en forma moderada, lo anterior con el fin de demostrar que aun en un escenario negativo, el proyecto es viable económicamente[1].

Método Utilizado para el Cálculo de Beneficios: Costos evitados o inducidos, este método se basa en el supuesto de que los consumidores otorgan una mayor ponderación al hecho de evitar un "gasto" por tiempo, insumos o desplazamientos para suplir o satisfacer una necesidad.[2]

14.1 Ingresos/beneficios

Para calcular los beneficios del proyecto por el método de Costos Evitados o Inducidos, con las causas y los efectos directos e indirectos identificados, podemos intuir cuales son los costos de transacción que tiene que incurrir la población si el proyecto no es llevado a cabo o los ingresos implícitos dentro del proyecto que está población igualmente dejaría de percibir. Para nuestro caso los efectos son:

- Crecimiento comercial de las unidades económicas en el Departamento del Cauca
- Incremento de la participación del ecosistema empresarial del departamento del Cauca en mercados competitivos de orden nacional e internacional
- Aumento de los ingresos económicos de los productores del departamento
- Incremento de la promoción de los productos y servicios de los sectores económicos del departamento
- Generación de oportunidades de exportación y de crecimiento de las empresas del departamento
- Visibilización de los productos locales en mercados nacionales e internacionales.

Por lo anterior, uno de los costos evitados al desarrollarse el proyecto es el ahorro de los costos logísticos relacionados con la participación en ferias y eventos comerciales, lo que facilita el acceso a nuevos mercados sin que las empresas asuman gastos adicionales. Además, se evita el costo de contratar apoyo técnico especializado, ya que el proyecto proporciona asesoría para mejorar la calidad, la productividad y la competitividad de las empresas. También se eliminan los costos asociados a la promoción y visibilidad de los productos, al ofrecer espacios para establecer redes de negocio. Otro costo evitado es el de la gestión de la atracción de inversión extranjera, pues el proyecto contribuye a esta sin la necesidad de que las empresas lo gestionen individualmente. Finalmente, se evitan costos relacionados con la capacitación empresarial, ya que el proyecto ofrece formación especializada para adaptarse a los estándares internacionales, impulsando así la sostenibilidad y expansión de las empresas del Cauca.

El cálculo de estos beneficios se determina así:

[1] Desde la Teoría Económica, específicamente la Teoría del Bienestar se asume la evaluación económica como las medidas de cambio en el bienestar de la sociedad en su conjunto por la asignación de una inversión

[2] DNP – Glosario – sitio web

Tabla 16. Ingresos/beneficios

TIPO	DESCRIPCIÓN	MEDIDO A TRAVÉS DE	BIEN PRODUCIDO
Beneficio	**Cantidad:** unidades económicas que participan en eventos y ferias comerciales **Valor Unitario:** Valor unitario promedio, por logística ahorrada en participación de eventos y ferias comerciales	**Número**	**Otros**
Periodo	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
0			
1	**21**	**$ 125.000.000**	**$ 2.625.000.000**

TIPO	DESCRIPCIÓN	MEDIDO A TRAVÉS DE	BIEN PRODUCIDO
Beneficio	Cantidad: número de ventas concretadas Valor Unitario: valor unitario promedio de ventas concretadas	**Número**	**Otros**
Periodo	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
0			
1	**1200**	**$ 1.200.000**	**$ 1.440.000.000**

CAPÍTULO III

15. PROGRAMACIÓN

15.1 Programación de productos

Tabla 17. Indicador de Producto

Objetivo específico	Producto	Indicador de producto	Meta total	Meta por vigencia	Medio de verificación
Fortalecer la comercialización de productos y servicios de las	3502021-Servicio de fortalecimiento y desarrollo de unidades	350202100 - Unidades productivas fortalecidas	1053	Periodo 0: 1	Informe

unidades productivas del Departamento del Cauca	productivas para la comercialización de productos agroindustriales				
Mejorar los procesos de formación e incursión en mercados competitivos en el departamento del Cauca	3502022 - Servicio de asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados	350202200 - Empresas asistidas técnicamente	147	Periodo 0: 1	Informe

15.2 Programación de indicadores de gestión

Tabla 18. Indicador de gestión

INDICADOR DE GESTIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	META TOTAL	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Asistencias Técnicas A Emprendimientos Realizadas	Número	453	Informe SDEC

15.3 Fuentes de financiación

Tabla 19. Fuentes de Financiación

Etapa	Tipo de entidad	ENTIDAD	Tipo de recursos	Valor TOTAL ($)	VALOR POR VIGENCIA
1. Inversión	1. Departamentos	Cauca	Propios – Dpto	**$2.999.680.405**	Periodo 0: $ 2.999.680.405
1. Inversión	1. Otro	Cámara de Comercio del Cauca	Propios	**$168.000.000**	Periodo 0: $ 168.000.000
1. Inversión	1. Otro	ACOPI CAUCA	Propios	**$84.980.000**	Periodo 0: $ 84.980.000
1. Inversión	1. Otro	TECNICAFE	Propios	**$64.500.000**	Periodo 0: $ 64.500.000
1. Inversión	1. Otro	CORPORACION GASTRONOMICA DE POPAYÁN	Propios	**$15.000.000**	Periodo 0: $ 15.000.000
1. Inversión	1. Otro	FUNDACION UNIVERSITARIA DE POPAYAN	Propios	**$22.000.000**	Periodo 0: $ 22.000.000

Fuente: Estudio técnico del proyecto

16. MARCO LÓGICO DEL PROYECTO – RESUMEN

Tabla 20. Matriz de Marco Lógico

Componente	R. narrativo	Indicador	Unidad	Meta	Verificación	Supuestos
Propósito (Objetivo General)	Fortalecer la participación en mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades productivas y empresas del departamento del Cauca	Número de Unidades productivas de la agroindustria, minería y turismo o personas de la economía popular fortalecidas	Número	1200	Informe	Articulación positiva de acciones a favor del sector empresarial del Departamento del Cauca.
Componentes (Productos)	Servicio de fortalecimiento y desarrollo de unidades productivas para la comercialización de productos agroindustriales	unidades productivas fortalecidas	Número de unidades productivas	1053	Informe	Fomento de la participación de unidades productivas en procesos de comercialización efectivos para el desarrollo de su economía.
	Servicio de Asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados	Empresas asistidas técnicamente	Número de empresas	147	Informe	Apertura de nuevos modelos de negocios y mercados para las MIPYMES de la región.
Actividades del proyecto	Brindar apoyo técnico, comercial y empresarial a las unidades productivas del Departamento	Informe de supervisión realizados	Número	10	Informe	Mejoramiento de las oportunidades comerciales para el sector comercio y empresarial del Departamento.
	Implementar escenarios de comercialización y visibilización					Identificación de oportunidades para nuevos mercados nacionales e internacionales para

	de los productos y servicios de las unidades productivas del Cauca					el sector empresarial del Departamento del Cauca.
	Generar espacios que fomenten la inversión y expansión de las unidades económicas en las subregiones del departamento					
	Realizar acompañamiento y asistencia técnica a empresas exportadoras y a unidades productivas con potencial exportador del departamento del Cauca					
	Realizar acompañamiento y asistencia técnica a empresas exportadoras y a unidades productivas con potencial exportador del departamento del Cauca					
	Incrementar la participación de empresas caucanas en espacios comerciales a nivel nacional e internacional					

	Realizar acciones para gestionar la atracción de inversión extranjera en articulación con la APRI - Cauca					

El valor total del proyecto es de TRES MIL TRESCIENTOS CINCUENTA Y CUATRO MILLONES CIENTO SESENTA MIL CUATROCIENTOS CINCO PESOS M/CTE ($3.354.160.405)

El proyecto se desarrollará en un tiempo de NUEVE (9) meses, vigencia año 2025. Se firma a los 18 días del mes de MARZO de 2025.

ELVIA ROCIO CUENCA BONILLA
Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad

Proyectó: equipo formuladores SDEC -contratistas

17. ANEXOS: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES Y FLUJO FINANCIERO DEL PROYECTO POR FUENTE DE FINANCIACIÓN

FLUJOGRAMA PROYECTO FORTALECIMIENTO ECONÓMICO DE UNIDADES PRODUCTIVAS Y EMPRESAS MEDIANTE LA COMERCIALIZACIÓN EN MERCADOS INTERNOS Y EXTERNOS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA															
Objetivos Específicos	**Actividades**	**Meta**	**2025**												**2025**
			M 1	**M 2**	**M 3**	**M4**	**M5**	**M6**	**M7**	**M8**	**M9**	**M10**	**M11**	**M12**	**Subtotal**
ETAPA PRE/CONTRACTUAL															
OBJETIVO ESPECÍFICO 1. FORTALECER LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA	ACTIVIDAD 1.1 BRINDAR APOYO TÉCNICO, COMERCIAL Y EMPRESARIAL A LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL DEPARTAMENTO	Meta 209 - 200 unidades productivas fortalecidas mediante el impulso de la comercialización				$ 22,838,452	$ 22,838,452	$ 22,838,452	$ 22,838,452	$ 22,838,452	$ 22,838,452	$ 22,838,452	$ 22,838,453	$ 22,838,453	$ 205,546,070
	ACTIVIDAD 1.2 IMPLEMENTAR ESCENARIOS DE COMERCIALIZACIÓN Y VISIBILIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CAUCA						$ 123,250,353	$ 123,250,353	$ 123,250,353	$ 123,250,353	$ 123,250,353	$ 123,250,353	$ 123,250,353	$ 123,250,354	$ 986,002,825

	ACTIVIDAD 1.3 GENERAR ESPACIOS DE INVERSIÓN QUE FOMENTEN EL FORTALECIMIENTO Y EXPANSIÓN DE UNIDADES ECONÓMICAS DE LAS SUBREGIONES DEL DEPARTAMENTO						$ 146,878,303	$ 146,878,303	$ 146,878,303	$ 146,878,303	$ 146,878,303	$ 146,878,303	$ 146,878,303	$ 146,878,304	$ 1,175,026,425
OBJETIVO ESPECÍFICO 2. MEJORAR LOS PROCESOS DE FORMACIÓN E INCURSIÓN EN MERCADOS COMPETITIVOS EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA	ACTIVIDAD 2.1 REALIZAR ACOMPAÑAMIENTO Y ASISTENCIA TÉCNICA A EMPRESAS EXPORTADORAS Y A UNIDADES PRODUCTIVAS CON POTENCIAL EXPORTADOR	Meta 210 - 40 empresas asistidas en la promoción y comercialización de productos en nuevos mercados.					$ 9,627,624	$ 9,627,624	$ 9,627,624	$ 9,627,624	$ 9,627,624	$ 9,627,624	$ 9,627,623	$ 9,627,623	$ 77,020,990
	ACTIVIDAD 2.2 IMPLEMENTAR EJERCICIOS DE FORMACIÓN EXPORTADORA PARA UNIDADES PRODUCTIVAS Y EMPRESAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA						$ 15,564,950	$ 15,564,950	$ 15,564,950	$ 15,564,950	$ 15,564,950	$ 15,564,950	$ 15,564,950	$ 15,564,950	$ 124,519,600

	ACTIVIDAD 2.3 INCREMENTAR LA PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS CAUCANAS EN ESPACIOS COMERCIALES A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL					$ 93,441,750	$ 93,441,750	$ 93,441,750	$ 93,441,750	$ 93,441,750	$ 93,441,750	$ 93,441,750	$ 93,441,750	$ 747,534,000
	ACTIVIDAD 2.4 REALIZAR ACCIONES PARA GESTIONAR LA ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN ARTICULACIÓN CON LA APRI - CAUCA					$ 4,813,812	$ 4,813,812	$ 4,813,812	$ 4,813,812	$ 4,813,812	$ 4,813,812	$ 4,813,812	$ 4,813,811	$ 38,510,495
VALOR TOTAL DEL PROYECTO		**$ -**	**$ -**	**$ -**	**$ 22,838,452**	**$ 416,415,244**	**$ 318,409,682**	**$ 318,409,682**	**$ 318,409,682**	**$ 318,409,682**	**$ 318,409,682**	**$ 318,409,682**	**$ 318,409,682**	**$3,354,160,405**

CONTROL DE CAMBIOS AL DOCUMENTO			
Versión	**Fecha** DD/MM/AAAA	**Descripción de Cambios**	**Responsable del Cambio**
		No aplica para la primera versión	
ELABORADO POR:		**REVISADO POR:**	**APROBADO POR:**
Firma: **Nombre:** **Cargo:** **Fecha:**		**Firma:** **Nombre:** **Cargo:** **Fecha:**	**Firma:** **Nombre:** **Cargo:** **Fecha:**
Apoyo a la elaboración		**Apoyo de la revisión**	**Apoyo en la aprobación**
Firma: **Nombre:** **Cargo:**		**Firma:** **Nombre:** **Cargo:**	**Firma:** **Nombre:** **Cargo:**