	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

PARTES	MUNICIPIO DE SANTA ROSA DE CABAL
	LA CAMARÁ DE COMERCIO REPRESENTADA LEGALMENTE POR CRISTIAN MARCEL LONDOÑO JARAMILLO
OBJETO	AUNAR ESFUERZOS TECNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LA PROMOCIÓN Y DESARROLLO DE ACTIVIDADES QUE IMPULSEN EL TURISMO Y LA COMPETITIVIDAD EN EL MUNICIPIO DE SANTA ROSA DE CABAL.
FECHA DE INICIO	26 DE SEPTIEMBRE DE 2025
FECHA DE TERMINACIÓN	25 DE DICIEMBRE DE 2025
VALOR DEL CONVENIO	**SETENTA Y UN MILLONES CUATROCIENTOS VEINTIOCHO MIL QUINIENTOS SETENTA Y UNO PESOS M/CTE ($71.428.571)**; de los cuales el Municipio de Santa Rosa de Cabal aportará la suma de **CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/CTE ($50.000.000)** y la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal, efectuará un aporte correspondiente a la suma de **VEINTIÚN MILLONES CUATROCIENTOS VEINTIOCHO MIL QUINIENTOS SETENTA Y UNO PESOS M/CTE ($21.428.571)**

	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

COMPONENTE No°1: APOYAR LA REALIZACIÓN DEL EVENTO "SABOR DE MI PUEBLO" CON LA ASISTENCIA TÉCNICA ESPECIALIZADA, DISEÑOS Y FOTOGRAFÍAS PARA LA ELABORACIÓN DE UN CATALOGO DIGITAL Y UN PLAN DE MEDIOS ANTES Y DURANTE EL EVENTO BENEFICIANDO A 25 PARTICIPANTES DEL SECTOR GASTRONÓMICO DEL MUNICIPIO DE SANTA ROSA DE CABAL.

ACTIVIDADES EN CUMPLIMIENTO:

1) Actividad 1. Selección de participantes – convocatoria pública: Se realizó convocatoria pública a los diferentes empresarios del sector gastronómico del municipio de Santa Rosa de Cabal a través de las redes sociales de la Cámara de Comercio de SRC.



Se le dio apertura al formulario de inscripción el día 17 de octubre de 2025 a los empresarios interesados los cuales se inscribieron a través del siguiente formulario URL:

	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL



El proceso de convocatoria cerro el día 7 de noviembre de 2025 la cuál fue publicada previamente en las redes sociales de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal. Se registraron un total de 32 personas interesadas e inscritas por lo cual para seleccionar a los participantes se aplicaron los siguientes requisitos mínimos de participación:

- Estar matriculado en la Cámara de Comercio de SRC.
- Tener matrícula mercantil renovada al año 2025.
- Diligenciar formato de inscripción a través de Google drive.
- Tener el plato disponible durante todos los días del evento.

Se seleccionaron veinticinco (25) participantes del sector gastronómico del municipio para el Sabor de Mi pueblo 2025 cumpliendo los requisitos de mínimos de participación:

EMPRESAS INSCRITAS	
NOMBRE DE LA EMPRESA PARTICIPANTE	**NIT**
CAVA GASTRO BAR	1093218316-9
LA COCINA HIDDEN	1075658587
SEÑOR COCK	1093220899
KAMBUR RESTOBAR	18618849-5
AUTORES CAFÉ	18618942
BLANCA PIZZERÍA ARTESANAL	1125288154

DULCES MILOR	25162656-7
LA CABRERA CARNES Y PARRILLA	18617165
CADA COFFEE EXPERIENCE	901815332
LA CHINGADA COCINA MEXICANA	25173863-2
TRAVEL CAFÉ – PIZZA	25157637
LA TELERA	16079867
DON JULIO	901048036
ITALIAN PIZZZA & PASTA	79938657
COLOMBIA QUESO FACTORYA SAS	901626783
CARNES Y VINOS EL RESTAURANTE	25164529-9
VERANERA COCINA	901582440
VIGO BRUNCH PASTELERÍA	901582440-2
HISTORIAS DE PARCELAS EL BARISTA	901532079
AMARANTO BAKERY AND COFFEE BAR	1091272142-6
MARCELINA CAFÉ	18618365
SWEET ROSE COFFE SHOP	638119
EL CALAMAR	33307550
BURGUER SHOP	4582269
AVOCADO	1093218196

Al contar con los empresarios beneficiarios y participantes del Sabor de Mi Pueblo se realizó una reunión previa al evento para poder acordar un precio de los platos del sabor de mi pueblo, esta reunión tuvo lugar el día 28 de octubre de 2025 en el Auditorio de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal.



Se realizo una nueva reunión para hacer entrega de los distintivos el día 12 de noviembre del 2025 los cuales ayudaron a reconocer el establecimiento participante.



Nota: *Ver Anexo 1. Listados de asistencias a las reuniones-Sabor de Mi Pueblo.*

2) **Actividad 2 – Plan de Medios:** Con el fin de garantizar la visibilidad y posicionamiento del evento, se desarrolló un plan de medios que contempló:

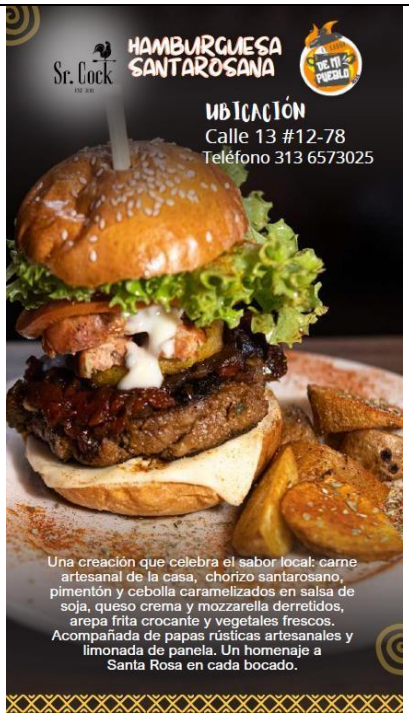
- Diseño de la identidad gráfica del evento
- Piezas personalizadas para cada establecimiento
- Pauta digital en redes sociales
- Difusión de cuñas radiales en emisoras locales y regionales
- Publicación del catálogo digital con todos los participantes

Se implementó un plan de medios antes y durante el evento del Sabor de Mi Pueblo 2025, que incluyó publicidad en medios tradicionales y redes sociales. En particular, se realizaron pautas en Meta Ads. Además, se emitió una cuña radial de 30 segundos en medios locales y regionales, destacando a los participantes del evento.

	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL





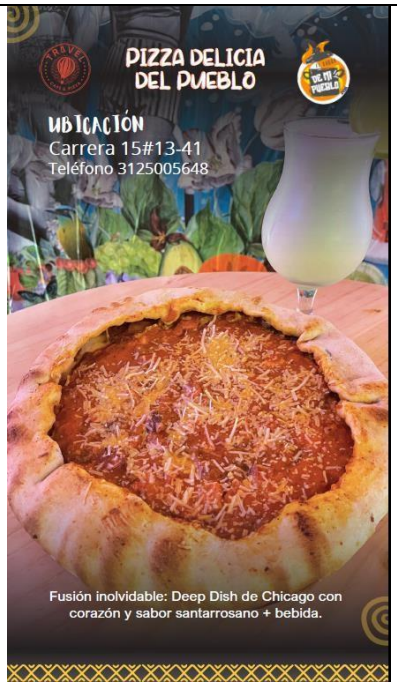




	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL



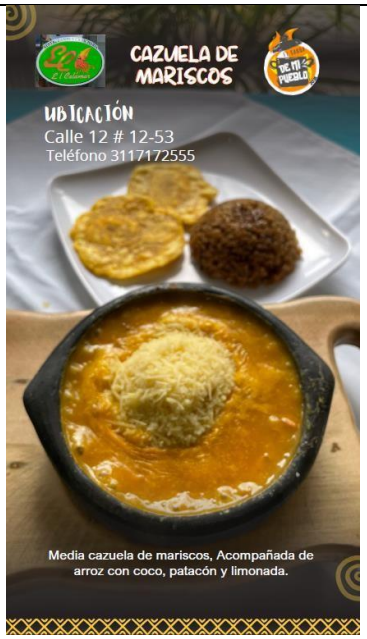






	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

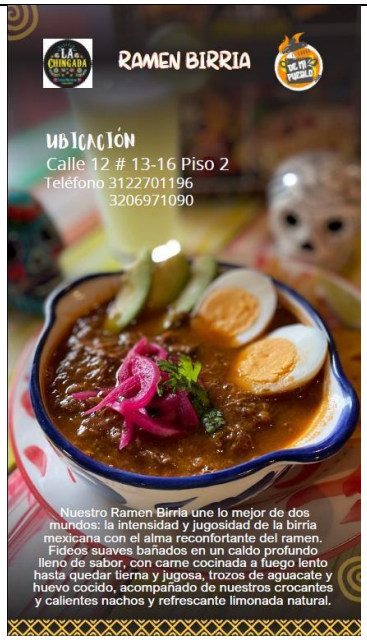








	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL







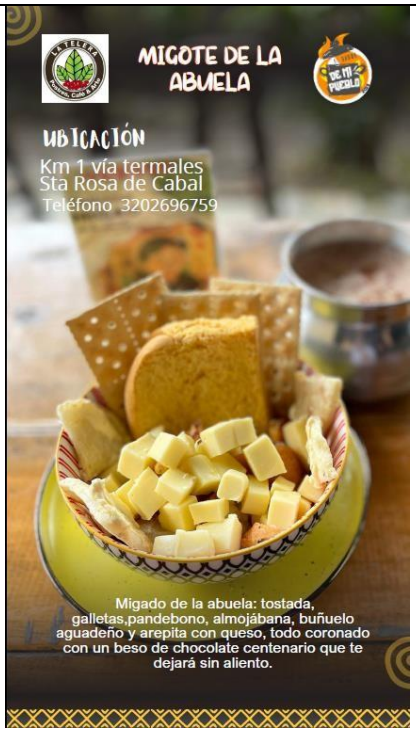


	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

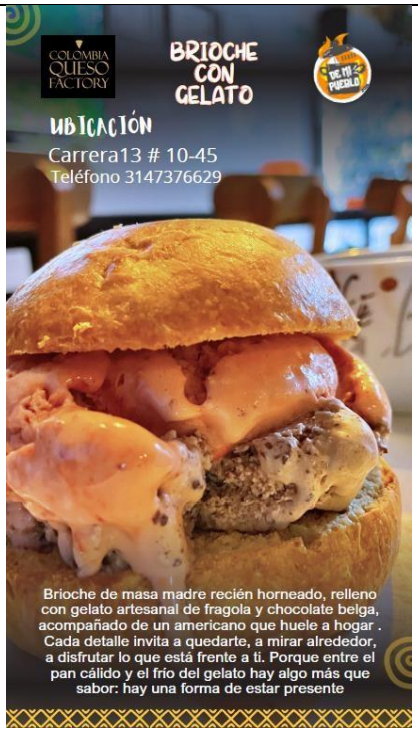


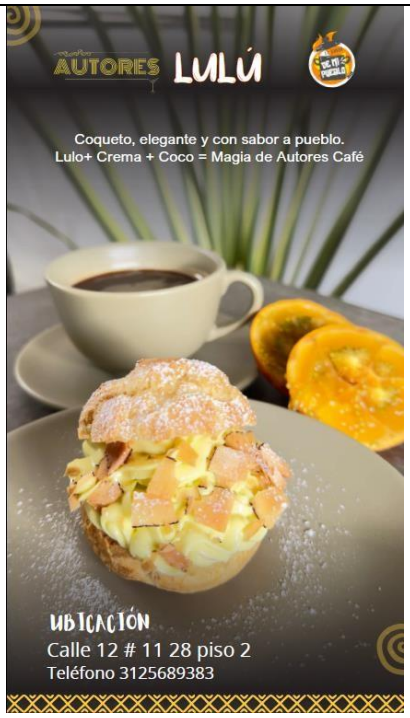







BARISTA
BESO MENTOLADO PISTACCIO
UBICACIÓN
CRA 12 con calle 12
Teléfono 324 2836859
Una galleta caliente de pistacho se derrite bajo el toque cremoso del chocolate blanco y una sedosa salsa artesanales de maracuya, mientras una bola de gelato Menta Stracciatella despierta el paladar con su frescura. Perfecto para maridar con un café Mano de Dios. imposible de olvidar.

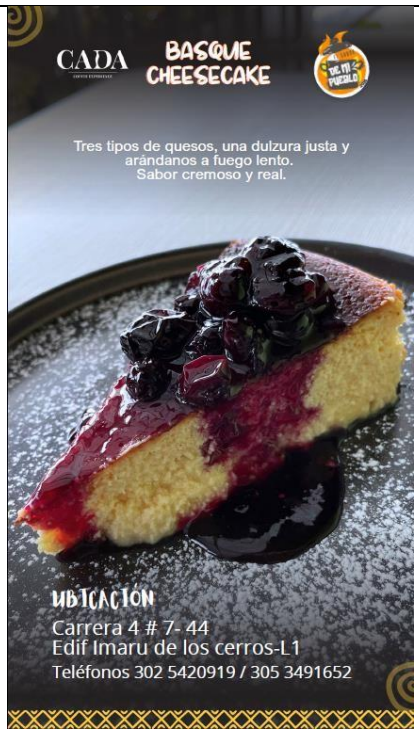

COLOMBIA QUESO FACTORY
BRIOCHE CON GELATO
UBICACIÓN
Carrera13 # 10-45
Teléfono 3147376629
Brioche de masa madre recién horneado, relleno con gelato artesanal de fragola y chocolate beiga, acompañado de un americano que huele a hogar . Cada detalle invita a quedarte, a mirar alrededor, a disfrutar lo que está frente a ti. Porque entre el pan cálido y el frío del gelato hay algo más que sabor: hay una forma de estar presente


AUTORES
LULÚ
Coqueto, elegante y con sabor a pueblo.
Lulo+ Crema + Coco = Magia de Autores Café
UBICACIÓN
Calle 12 # 11 28 piso 2
Teléfono 3125689383


SWEET ROSE
SWEET ROSE COFFEE SHOP
UBICACIÓN
Calle 12 #8 63
Teléfono 3052394525
Bebida Lemon Rose-
Cáscara de café, Limón, miel, Hojas de menta, Soda
+
Torta Napolean Mil hoja de Arequipe

	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL













	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

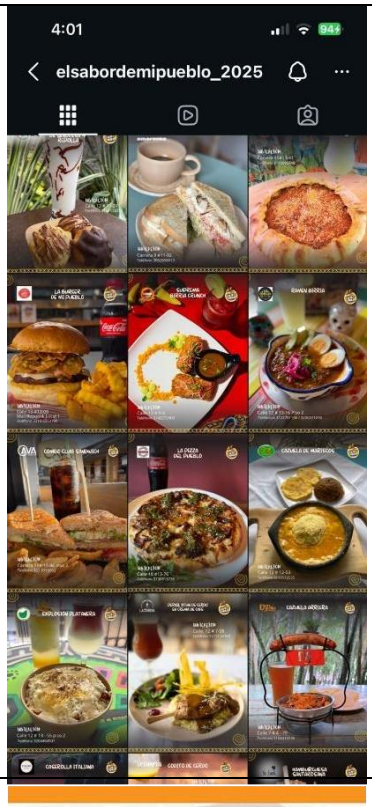








	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL













Nota: *Ver Anexo 2. Catalogo del Sabor de Mi Pueblo 2025.*
Nota: *Ver Anexo 3. Cuña radial del Sabor de Mi Pueblo 2025.*

3) Actividad 3. Incentivo y votación del concurso

Para fortalecer la participación y fomentar la competencia creativa, se implementó un sistema de votación a través de los likes obtenidos en el Instagram oficial del evento “El Sabor de Mi Pueblo 2025”. Los ganadores fueron elegidos por los comensales, tomando como criterio la mayor cantidad de likes en las fotografías de los platos publicados. En la categoría Restaurantes, el ganador fue La Chingada, mientras que en Cafés Especiales el reconocimiento fue para El Barista.





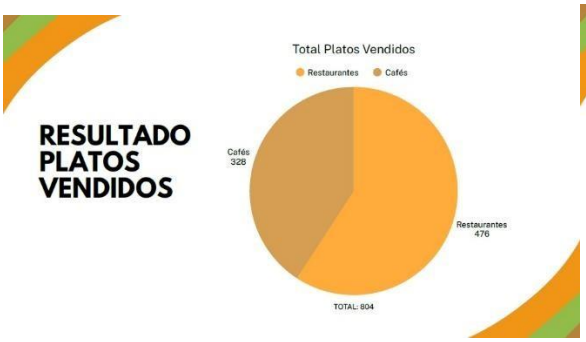
4) Actividad 4. Balance general del evento (13 al 17 de noviembre)

El evento tuvo una duración de 5 días, permitiendo una participación estable y un comportamiento ascendente en las ventas durante el fin de semana.

Resultados comerciales

- **Total platos vendidos: 804**
  - Restaurantes: 476
  - Cafés: 328
- **Ventas totales: $19.515.000**
  - Restaurantes: $14.280.000
  - Cafés: $5.235.000

Este comportamiento refleja el posicionamiento creciente del evento y la aceptación del consumidor.





COMPONENTE No°2: APOYAR LA REALIZACIÓN DEL XV FESTIVAL DEL CHORIZO SANTARROSANO COMO GESTIÓN COMERCIAL PARA EL SECTOR DE EMBUTIDOS CÁRNICOS EN EL AÑO 2025.

ACTIVIDADES EN CUMPLIMIENTO:

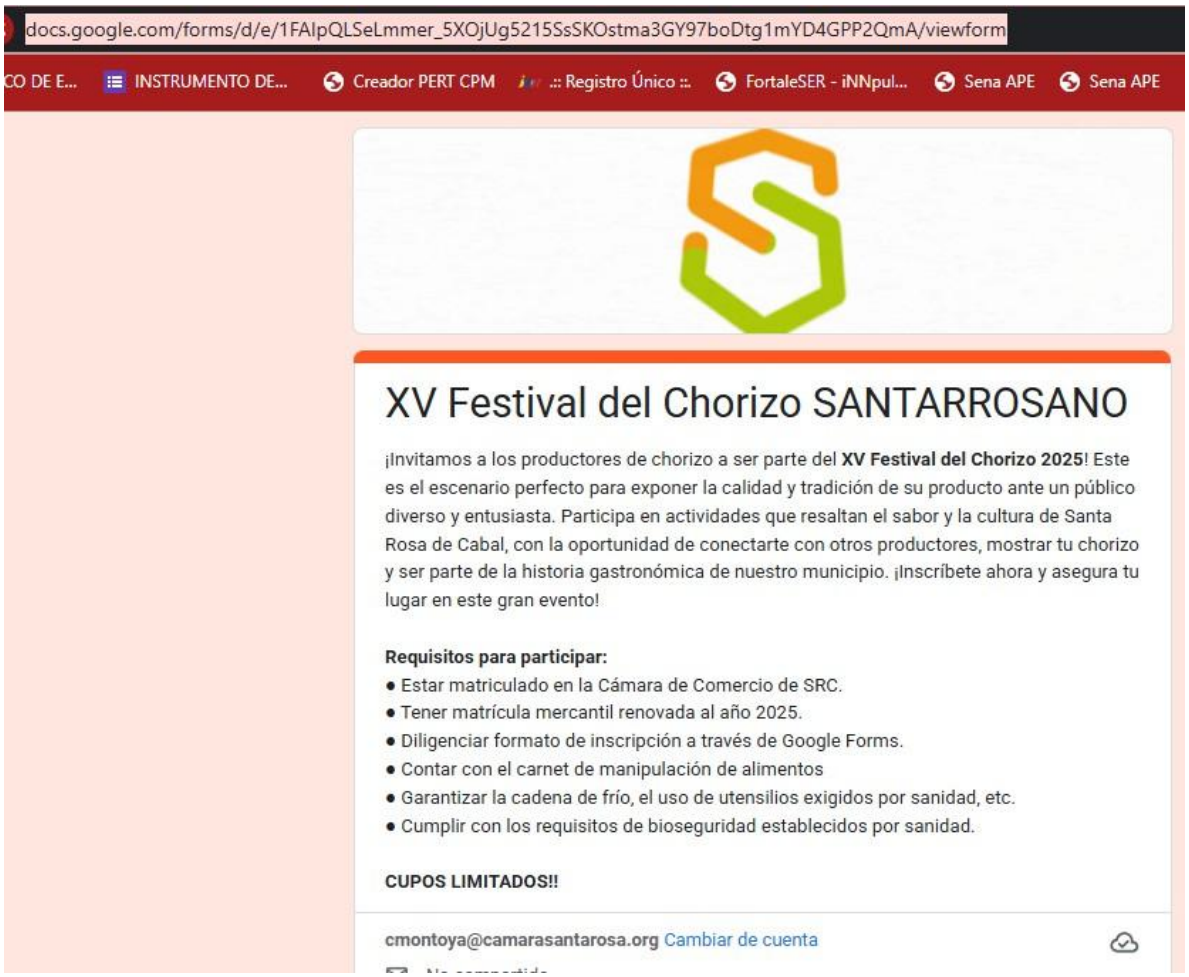
1) Convocatoria Pública: Se realizó convocatoria pública a los diferentes empresarios del sector de embutidos cárnicos del municipio de Santa Rosa de Cabal a través de las redes sociales de la Cámara de Comercio de SRC.

	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL



Se le dio apertura al formulario de inscripción el día 26 de septiembre de 2025 a los empresarios interesados los cuales se inscribieron a través del siguiente formulario URL: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeLmmer_5XOjUg5215SsSKOstma3GY97boDtg1mYD4GPP2QmA/viewform

	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL



El proceso de convocatoria cerro el día 03 de octubre de 2025 la cuál fue publicada previamente en las redes sociales de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal con un plazo de inscripción desde el 26 de septiembre de 2025. Se registraron un total de 20 personas interesadas e inscritas por lo cual para seleccionar a los participantes se aplicaron los siguientes requisitos mínimos de participación:

- Estar matriculado en la Cámara de Comercio de SRC.
- Tener matrícula mercantil renovada al año 2025.
- Diligenciar el formato de inscripción a través de Google Forms.
- Contar con el carnet de manipulación de alimentos
- Garantizar la cadena de frío, el uso de utensilios exigidos por sanidad, etc.
- Cumplir con los requisitos de bioseguridad establecidos por sanidad

EMPRESAS INSCRITAS	
NOMBRE DE LA EMPRESA PARTICIPANTE	**NIT**
RICHORIZO SRC	1093220886-1
CHORIFER	4580007
LA GRAN CHORIZADA	18593285-1
RESTAURANTE LA PARRILLA DE MAMATINA	1015460202-1
EL SABOR DE MI TIERRA S.R.C	4574133-9
EL RANCHO DE MONTSE	4579170-4
CHORIJHON	18615563
ASADOS TICA	25164424
COMERCIALIZADORA CHORIZOS CABAL SAS	901514147-9
CHORISANT	18614373-3
ARTESANO CHORIZO TRADICIONAL SANTAROSANO	25173976-6
MONTEZO	18615209
PROCESADORA DE CARNICOS LA CABAL	34057893
CHORINANOS	18593088-7
SÚPER CHORIZO	1093218196
CHORIZOS DON JULIO	901167352
CARNICOS VILLEGAS Y GONZÁLEZ SAS	901167352
LOS CHORIZOS DE PIPE	1093219113-5
CHORIZANDRO	18594889-4
CHORIZADAS	4578670

Se seleccionaron quince (15) participantes productores y comercializadores de chorizo para el XV Festival del Chorizo Santarrosano 2025 cumpliendo los requisitos de mínimos de participación:

EMPRESAS INSCRITAS	
NOMBRE DE LA EMPRESA PARTICIPANTE	**NIT**
RICHORIZO SRC	1093220886-1
CHORIFER	4580007
RESTAURANTE LA PARRILLA DE MAMATINA	1015460202-1
EL SABOR DE MI TIERRA S.R.C	4574133-9
CHORIJHON	18615563
COMERCIALIZADORA CHORIZOS CABAL SAS	901514147-9
CHORISANT	18614373-3
ARTESANO CHORIZO TRADICIONAL SANTAROSANO	25173976-6
MONTEZO	18615209

CHORINANOS	18593088-7
SÚPER CHORIZO	1093218196
CHORIZOS DON JULIO	901167352
CARNICOS VILLEGAS Y GONZÁLEZ SAS	901167352
CHORIZANDRO	18594889-4
CHORIZADAS	4578670

Al contar con los empresarios beneficiarios y participantes del Festival del Chorizo se realizó una capacitación previa al evento en manipulación de alimentos en apoyó con la Secretaría de Salud Departamental el día 02 de octubre de 2025 en el Auditorio de la Cámara de Comercio de Santa Rosa de Cabal.





2) 1.1 Instalación de 15 Stand Para Productores de Chorizo: Se realizó la instalación de 15 stand para los 15 productores y comercializadores de chorizo participantes, garantizando que cada stand contará con conexiones eléctricas, 1 sema, 2 sillas, iluminación, vigilancia, montaje y desmontaje por stand en el evento.

	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL





	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL









	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL









	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL









	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL



Stands Comedores Festival del Chorizo

1.2 Stands Destinados a Comedores: Se realizó la instalación de 15 stand para comedores de los visitantes y compradores al stand en el cuál cada uno incluyo iluminación, 3 mesas ,12 sillas, vigilancia, montaje y desmontaje.





	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

























3) <u>Centro de Activación del Festival:</u> Durante el XV Festival del Chorizo Santarrosano 2025, se habilitó un centro de activación que contó con diversas presentaciones artísticas y un animador, complementando la experiencia de los visitantes y fomentando la interacción

con los 15 stands de productores y comercializadores de chorizo. Este espacio estuvo respaldado por servicios como transporte, acarreos, consumo de energía, instalaciones eléctricas, logística, vigilancia. Las actividades artísticas incluyeron presentaciones musicales, danzas folclóricas, y un DJ, quien, junto con el animador, contribuyó a la dinamización del evento durante los dos días, promoviendo la participación activa de los visitantes y potenciando las ventas de los expositores.

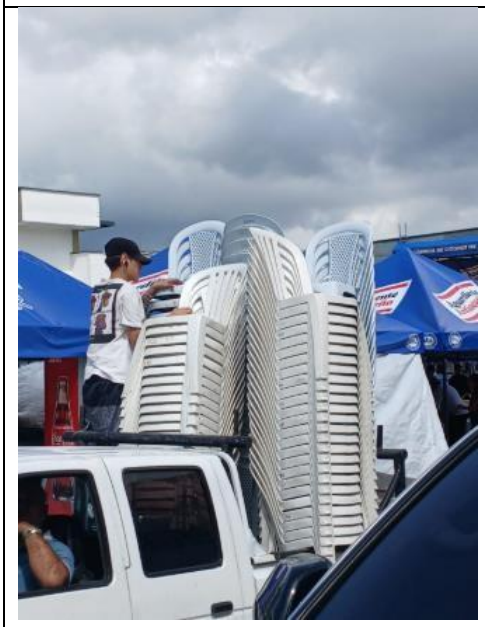








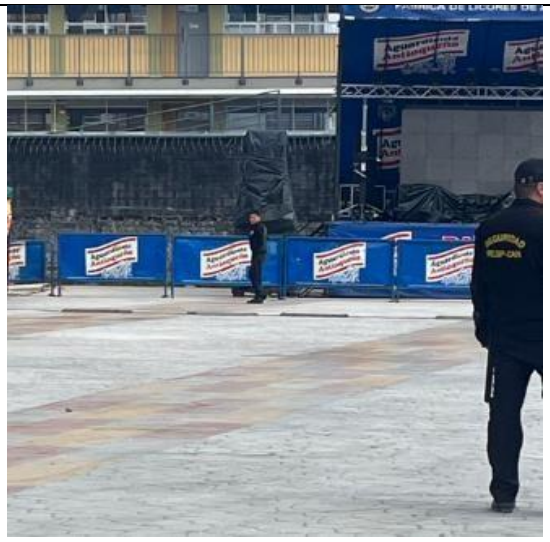
Montaje del Centro de Activación

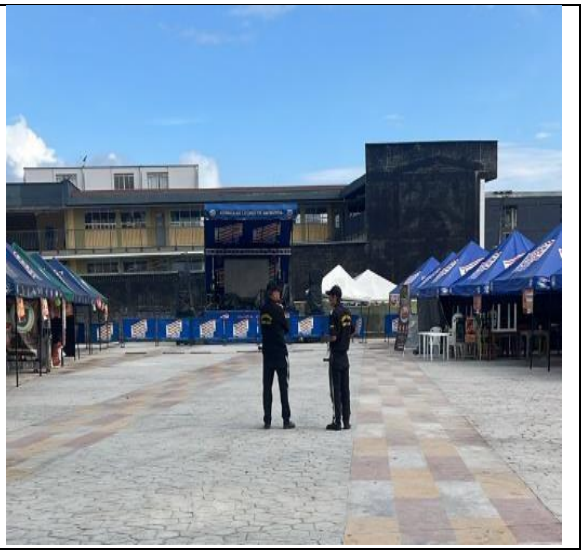






Durante los días de duración del evento se contó con vigilancia privada para el cuidado de los stands desde las 7:00 p.m a las 7:00 a.m., también se brindó almuerzos y refrigerios al personal logístico y de apoyo. Lo anteriormente mencionado se evidencia en el siguiente registro fotográfico











4) Plan de Medios: Se implementó un plan de medios antes, durante y después del XV Festival del Chorizo Santarrosano 2025, que incluyó publicidad en medios tradicionales y redes sociales. En particular, se realizaron pautas en Meta Ads. Además, se emitió una cuña radial de 30 segundos en medios locales y regionales, destacando tanto las 15 marcas de los productores de chorizo participantes como el evento. Como parte del plan de difusión local y regional, también se publicó un boletín informativo final con los resultados obtenidos en el festival.

	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

	
Promoción del Evento Emisora Regional “La Poderosa ”	Entrevista Durante el Evento Medio Local



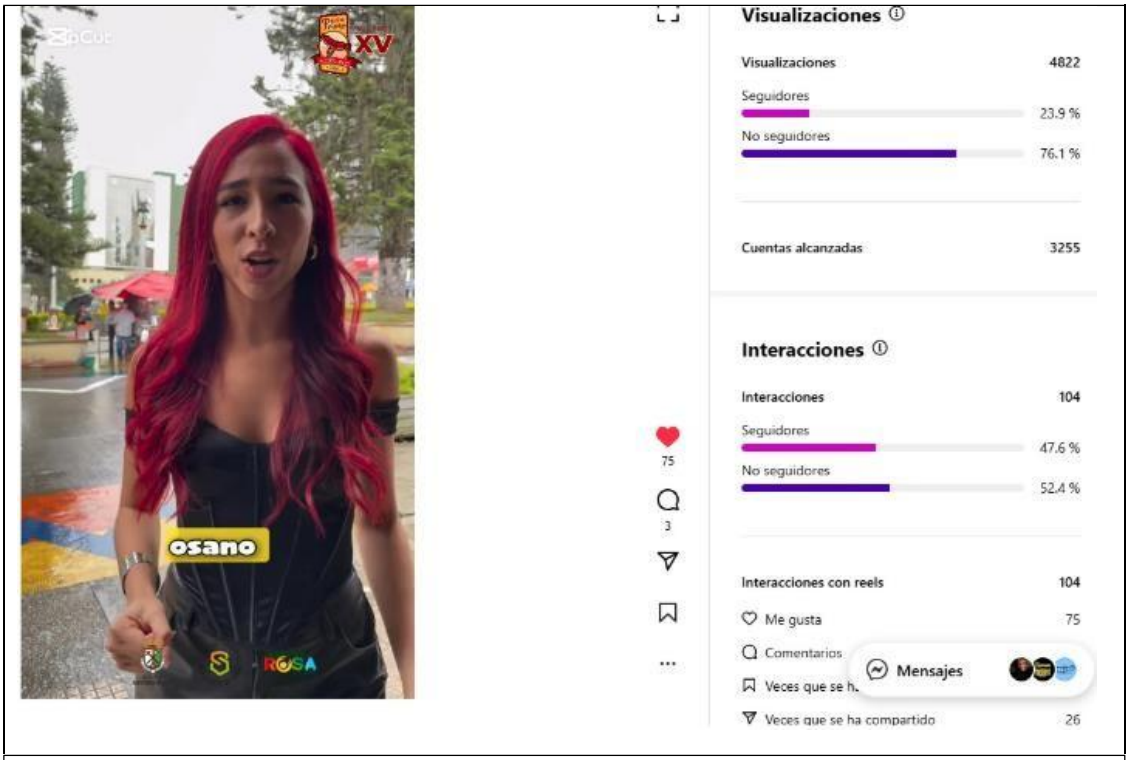
.

Pauta en Pantallas Gigantes en la Ciudad de Pereira, Risaralda.





	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL



Alcance de las Publicaciones Realizadas en las Redes Sociales de la Cámara de Comercio

	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL





	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL









1.5 Se realizará un balance relacionado con las ventas totales del evento: Publicaciones en las redes sociales de la Cámara de Comercio Previamente, Durante y Después del Evento informando el estado y resultados del Festival del Chorizo.

	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL



El evento reunió a 15 productores locales, quienes ofrecieron a propios y visitantes el auténtico sabor que identifica al municipio.
Durante las dos jornadas, el festival contó con presentaciones artísticas, DJs y actividades para toda la familia, consolidándose como una de las celebraciones más esperadas del año.
En total se vendieron 14.830 unidades de chorizo, generando ingresos superiores a los 235 millones de pesos, una muestra del impacto económico y turístico del evento.
Durante los días del evento se contó con personal de apoyo y logística para el montaje y desmontaje, al igual que él apoyó a las demás actividades necesarias para el cumplimiento del mismo. También se contrató a un coordinador del evento para el control administrativo y técnico durante un mes para que se encargará de la preparación previa.

	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL





	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL







En Conclusión, el XV Festival del Chorizo Santarrosano 2025, fue un evento clave para promover la economía local, reuniendo a 15 productores y comercializadores del sector cárnico. La instalación de stands permitió a los expositores mostrar y comercializar sus productos, mientras que las actividades artísticas y de entretenimiento incrementaron la participación del público, generando un ambiente dinámico y atractivo para los visitantes.

El plan de medios, que incluyó pautas en redes sociales y medios tradicionales, contribuyó significativamente a la difusión del evento y a la promoción de los participantes, logrando captar la atención de una audiencia local y regional. La emisión de cuñas radiales y la visibilidad en pantallas en la ciudad de Pereira fueron estrategias que reforzaron la visibilidad del festival.

En resumen, el festival no solo fue un éxito en términos de ventas y promoción de los productores, sino que también consolidó su importancia como un evento de gran relevancia para el turismo y la competitividad del municipio.

COMPONENTE No°3: REALIZAR ACOMPAÑAMIENTO ESTRATÉGICO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL CLÚSTER DE TURISMO ALTERNATIVO Y DE BIENESTAR DE SANTA ROSA DE CABAL.

ACTIVIDADES EN CUMPLIMIENTO:

1) Convocatoria Pública: Se realizó convocatoria pública a los diferentes empresarios pertenecientes al Clúster de Turismo Alternativo y de Bienestar de Santa Rosa de Cabal a través de las redes sociales de la Cámara de Comercio de SRC.



Se le dio apertura al formulario de inscripción el día 26 de septiembre de 2025 a los empresarios interesados los cuales se inscribieron a través del siguiente formulario URL: https://docs.google.com/forms/d/1znhfNL-VYOABqEsjXizKTFQq4L4-qO6X_Fz3SwwEZ4U/edit



2) Asistencia técnica en gestión comercial:

Se desarrollaron dos sesiones de formación teórico–práctica, cada una con una duración de cuatro horas, en modalidad presencial. Las temáticas fueron diseñadas para responder a las necesidades identificadas en los diagnósticos previos del clúster y en los retos actuales del turismo local.

Sesión 1 – Gestión Comercial para Empresas Turísticas (5 de noviembre)

	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

Esta jornada se centró en brindar a los empresarios una estructura clara para organizar su modelo comercial, comprendiendo el turismo como un sistema integrado de propuesta de valor, portafolio, precios, canales y relación con clientes.

Se abordaron temas clave como:

- Tendencias actuales del mercado turístico y del viajero contemporáneo.
- Construcción y clarificación del portafolio de servicios y experiencias.
- Ajuste y fortalecimiento de la propuesta de valor de cada empresa, alineada con el relato territorial.
- Funciones del embudo comercial: atracción, conversión, cierre y fidelización.
- Importancia del orden comercial: tarifas, fichas técnicas, CRM básico, tiempos de respuesta y estándares operativos.

La metodología incluyó ejercicios aplicados, trabajo individual y espacios de discusión colectiva. Como resultado, los empresarios avanzaron en la identificación de sus productos prioritarios, la construcción de mensajes más claros y la comprensión de cómo su gestión comercial se articula con la estrategia del destino.








Nota: *Ver Anexo 4. Listado de asistencia primera sesión del clúster Gestión Comercial.*

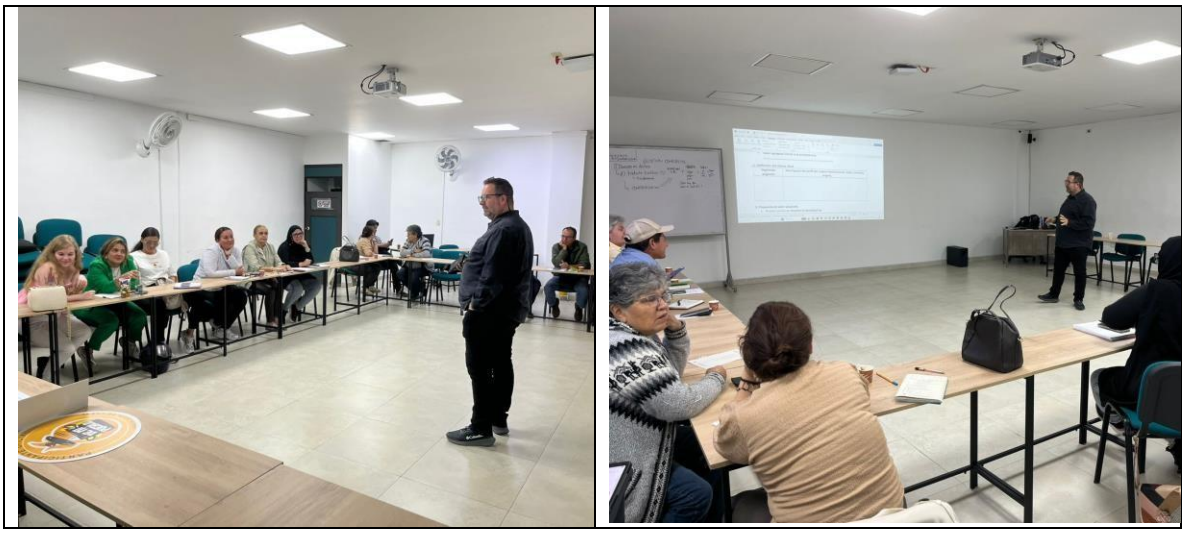
Sesión 2 – Gestión Comercial para Empresas Turísticas (12 de noviembre)

La segunda jornada profundizó en estrategias de promoción y comercialización orientadas al turismo de naturaleza, bienestar, gastronomía y cultura urbana.

Los contenidos destacaron:

- Diferencias entre marketing y gestión comercial.
- Identificación de buyer persona para los productos turísticos del municipio.
- Uso estratégico de canales directos (redes, WhatsApp Business, sitios web) e indirectos (agencias, OTAs, marketplaces).
- Lineamientos para la presencia digital coherente con la identidad visual y narrativa del destino.
- Redacción de mensajes promocionales alineados con los cinco pilares de Santa Rosa de Cabal: café, termalismo, naturaleza, gastronomía y patrimonio urbano.

En esta sesión los empresarios elaboraron sus primeros borradores de mensajes comerciales y analizaron buenas prácticas de contenido digital, reconociendo la importancia de comunicar experiencias con calidad visual, coherencia narrativa y llamados a la acción efectivos.



Nota: *Ver Anexo 5. Listado de asistencia Segunda sesión del clúster Gestión Comercial.*

3) Asistencia técnica para la gestión financiera y operativa de las empresas turísticas del Clúster de Turismo Alternativo y de Bienestar de Santa Rosa de Cabal.

Sesión 1 – Gestión empresarial y Financiera (6 de Noviembre)

Esta sesión estuvo centrada en fortalecer la sostenibilidad financiera, la estructura operativa y la formalización de los negocios turísticos, con un enfoque práctico adaptado a las realidades del territorio.

Durante esta sesión se desarrollaron los siguientes contenidos:

1. Introducción a la Gestión Financiera del Turismo de Bienestar

Se trabajaron conceptos esenciales para el manejo adecuado de los recursos financieros:

- Diferencia entre costos fijos y variables
- Costos de operación según el tipo de empresa (guianza, operadores, hospedajes, gastronomía)
- Estructura administrativa de una empresa turística
- Importancia del control operativo-financiero para la sostenibilidad

2. Métodos de Costeo y Construcción de Precios

Los empresarios aprendieron a calcular los precios de sus servicios con técnicas como:

- AIU (Administración, Imprevistos y Utilidades)
- Margen de contribución
- Punto de equilibrio
- Presupuestos y proyecciones de ingresos

Esto permitió corregir errores comunes como fijar precios sin tener en cuenta los costos reales, lo que afecta la rentabilidad.

3. Obligaciones Laborales en Colombia

Se abordaron las responsabilidades legales de los negocios turísticos, tales como:

- Seguridad social
- Aportes parafiscales
- Contratos de trabajo
- Pagos mensuales y anuales obligatorios
- Derechos laborales de colaboradores
- Control documental empresarial

Este módulo reforzó el valor de la formalidad empresarial como elemento clave para acceer a alianzas y financiación.

4. Fuentes de Financiamiento y Apoyo Institucional

Se socializaron las principales oportunidades para emprendedores turísticos:

- Fondo Emprender (SENA)
- Bancóldex
- Fondo Mujer Emprende
- iNNpulsa
- Entidades financieras con líneas para MiPymes
- ProColombia, Fontur

Los empresarios recibieron orientación para estructurar mejor sus proyectos y aumentar la posibilidad de aplicar a estas entidades.

5. Ecosistema de Incubadoras y Aceleradoras

Se explicó el rol de instituciones como:

- Connect
- Créame
- Incubar Colombia

destacando su importancia para etapas tempranas y crecimiento empresarial.




Nota: *Ver Anexo 6. Listado de asistencia primera sesión del clúster Gestión Financiera.*

Sesión 2 – Cadena de Valor (7 de Noviembre)

La segunda jornada de capacitación estuvo orientada a fortalecer los conocimientos fundamentales sobre el funcionamiento del turismo como sistema productivo. Esta sesión se enfocó en comprender la cadena de valor turística, los roles de cada eslabón y la importancia de estructurar servicios coherentes dentro del ecosistema del destino.

1. Cadena de Valor Turística

Se presentaron los distintos componentes que conforman la cadena de valor del turismo, destacando:

- Empresas de servicios
- Agencias de viajes y operadores turísticos
- Servicios de guianza
- Atractivos turísticos
- Experiencias de bienestar
- Gastronomía y cafeterías especializadas

Los empresarios pudieron entender cómo cada actor complementa la experiencia del visitante y cómo encadenar servicios para crear propuestas integrales.

2. Costos y estructuras de operación en el turismo

Se aborda distintos tipos de costos, por lo que se explicó:

- Costos para agencias y operadores (AIU: Administración, Imprevistos y Utilidades)
- Costos para servicios de guianza
- Costos para experiencias de bienestar

- Diferencias entre costos directos y costos asociados a la operación del atractivo

Esto permitió a los empresarios entender cómo los costos afectan la estructura comercial y la formación del precio.

3. Introducción a conceptos comerciales aplicados al turismo

Se trabajaron conceptos clave como:

- Índice de contribución
- Margen de contribución
- Precio de venta basado en valor percibido
- Punto de equilibrio (PE = Gastos Fijos / % Margen de Contribución)

Estos elementos permitieron que los empresarios comprendieran en qué punto una experiencia turística deja de ser rentable y cómo proyectar ventas necesarias para la sostenibilidad.

4. Valor por el dinero pagado

“En el turismo, los precios altos no siempre reducen la demanda; lo importante es el valor percibido.”

Este principio permitió reflexionar sobre:

- Comunicación adecuada del valor
- Diferenciación del servicio
- Calidad de la experiencia
- Importancia del storytelling del destino





Nota: *Ver Anexo 7. Listado de asistencia segunda sesión del clúster Gestión Financiera.*

4) Realizar un FAM Trip local

Desarrollo del FAM Trip territorial – 25 de noviembre

Objetivo general del FAM Trip

Permitir que los empresarios del clúster vivieran de primera mano un producto turístico integral de un día, articulando experiencias urbanas, gastronómicas, de naturaleza y bienestar, con el fin de:

- Apropiar la narrativa oficial del destino.
- Ver en operación la paquetización de experiencias.
- Identificar oportunidades concretas de articulación comercial y mejora de productos.

Itinerario y contenidos experienciales

El FAM Trip se desarrolló entre aproximadamente 7:30 a.m. y 7:00 p.m., siguiendo el itinerario definido para el Clúster de Turismo Alternativo y Bienestar.

a) Encuentro y bienvenida – Parque de las Araucarias (7:30–9:00 a.m.)

- Acreditación, presentación de objetivos del FAM Trip y contexto de Destino Sostenible – Museo a Cielo Abierto
- Lectura patrimonial del Parque de las Araucarias, la Basílica y el entorno urbano: historia, arquitectura republicana, identidad territorial, arte urbano y valor simbólico para la narrativa del destino.

b) Experiencia cafetera – Juancafé (9:00–11:00 a.m.)

- Degustación y explicación del modelo de café de especialidad.
- Recorrido por el proceso del café: cultivo, recolección, despulpado, fermentación, secado, tostión y catación, conectando con el Paisaje Cultural Cafetero (PCC) y la experiencia “El mejor café suave del mundo: de la semilla a la taza”.

c) Visita técnica a Cabañas del Portal (11:00 a.m.)

- Recorrido por la infraestructura de alojamiento, análisis del servicio, perfil de cliente y oportunidades para el turismo alternativo y de bienestar.

d) Almuerzo e inspección en La Herradura Lodge (12:00 m.)

- Presentación conceptual del lodge y su propuesta de valor en naturaleza y bienestar.
- Recorrido por habitaciones, áreas comunes e infraestructura.
- Degustación gastronómica y diálogo con el equipo directivo para identificar oportunidades de articulación con operadores y otros empresarios del clúster.

e) Visita a Lagos de Venecia (2:00 p.m.)

- Recorrido paisajístico, observación del ecosistema y análisis del potencial recreativo y de integración al producto del clúster.

f) City Walking Tour – Centro de Santa Rosa (4:00–5:30 p.m. aprox.)

- Recorrido por los principales hitos urbanos y culturales:
  - Carrera 14 (Mundo Jadake)
  - Queso Factory
  - La chingada.

Este recorrido permitió evidenciar el Santa Rosa City Walking Tour como producto urbano estructurable, altamente fotogénico y con gran potencial para la creación de experiencias culturales y gastronómicas.

g) Cierre en restaurante

- Cierre del FAM Trip en restaurante (La Chingada), con espacio para socialización, networking y primera identificación de acuerdos e ideas de articulación empresarial.

Resultados y valor agregado del FAM Trip

De acuerdo con el diseño y los objetivos propuestos, el FAM Trip aportó los siguientes resultados:

Apropiación de la narrativa territorial: Los empresarios vivieron, en secuencia, los cinco pilares del destino: café, termalismo/bienestar, naturaleza, gastronomía y patrimonio urbano/arte urbano, reforzando el relato “Santa Rosa de Cabal: Paraíso Natural Cafetero”.

- **Visualización de un producto turístico integral de un día:** El itinerario demostró la posibilidad real de paquetizar una experiencia de un día que articula ciudad, ruralidad, gastronomía, cafés especiales y bienes patrimoniales, con un claro sentido comercial.
- **Fortalecimiento del encadenamiento productivo:** Se evidenció la integración entre cafés, restaurantes, alojamientos, artesanos y experiencias urbanas, mostrando en la práctica la cadena de valor del turismo en el municipio.
- **Identificación de oportunidades comerciales concretas:** Durante las conversaciones en Juancafé, La Herradura Lodge, Lagos de Venecia, el city tour y el cierre en restaurante, se discutieron posibles paquetes, alianzas y rutas temáticas (café + termales, city tour + gastronomía, naturaleza + bienestar, etc.).

Conclusiones del FAM Trip

1. Coherencia entre formación y territorio: Las sesiones de formación en gestión comercial y mercadeo turístico brindaron el marco conceptual y metodológico que luego fue confirmado y enriquecido en el FAM Trip territorial, cerrando de manera coherente el ciclo “aprender–ver–aplicar”.

2. Fortalecimiento de la narrativa compartida: El uso del catálogo turístico y de la narrativa “Santa Rosa de Cabal: Paraíso Natural Cafetero” permitió que los empresarios comprendieran la importancia de comunicar el destino con un lenguaje común, sin perder la identidad propia de cada empresa.

3. Visibilización de un producto turístico competitivo: El FAM Trip confirmó que Santa Rosa de Cabal cuenta con las condiciones para ofrecer un producto turístico integral de un día, estructurado y vendible, con alto valor experiencial para mercados nacionales e internacionales.

4. Bases para un trabajo comercial articulado: Las herramientas de gestión comercial y de mercadeo abordadas en las sesiones, sumadas a la experiencia vivencial del FAM Trip, proporcionan una base sólida para avanzar hacia la construcción de paquetes conjuntos, presencia articulada en canales digitales y fortalecimiento del clúster como oferta integrada.









	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL









	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL











	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL



















Nota: *Ver Anexo 8. Listado de asistencia FAM Trip local.*

5) Gestión comercial a través de la participación del clúster en una feria regional

Participación en el Congreso "Empresas R" – Cámara de Comercio de Cartago

A través del Clúster de Turismo Alternativo y de Bienestar de Santa Rosa de Cabal, participó activamente en el 1er Congreso Nacional de Sostenibilidad Empresarial y Economía Circular – Empresas R, realizado los días 27 y 28 de noviembre en la Cámara de Comercio de Cartago.

Este escenario se convirtió en un espacio estratégico para fortalecer las relaciones empresariales del clúster, permitiendo la articulación con diferentes compañías y actores institucionales del municipio de Cartago. Durante la jornada, los empresarios tuvieron la oportunidad de intercambiar experiencias, explorar oportunidades de colaboración y ampliar sus redes de contacto para impulsar procesos de innovación y sostenibilidad dentro de sus establecimientos.

Adicionalmente, se llevaron a cabo reuniones y acercamientos con diversos operadores turísticos, empresas de servicios, aliados estratégicos y actores del sector productivo de Cartago, con el fin de reconocer posibles rutas de cooperación que fortalezcan la oferta turística de Santa Rosa de Cabal. Estos espacios permitieron identificar intereses comunes, explorar futuras mesas de trabajo y abrir posibilidades para el desarrollo conjunto de productos turísticos y experiencias sostenibles.

Uno de los momentos más relevantes fue el diálogo sostenido con Silvia Johana Guantiva, funcionaria del Ministerio de Ambiente, quien socializó los alcances y beneficios del programa de Empresas Verdes y la ruta para la obtención del Sello Verde. Su intervención generó gran interés entre los empresarios del clúster, quienes identificaron en este proceso una oportunidad para

fortalecer sus prácticas ambientales, mejorar su competitividad y avanzar hacia modelos de gestión más sostenibles.

La participación en este congreso aportó significativamente al objetivo del programa, al abrir puertas para nuevas alianzas y motivar a los empresarios a incorporar criterios de sostenibilidad en sus operaciones.



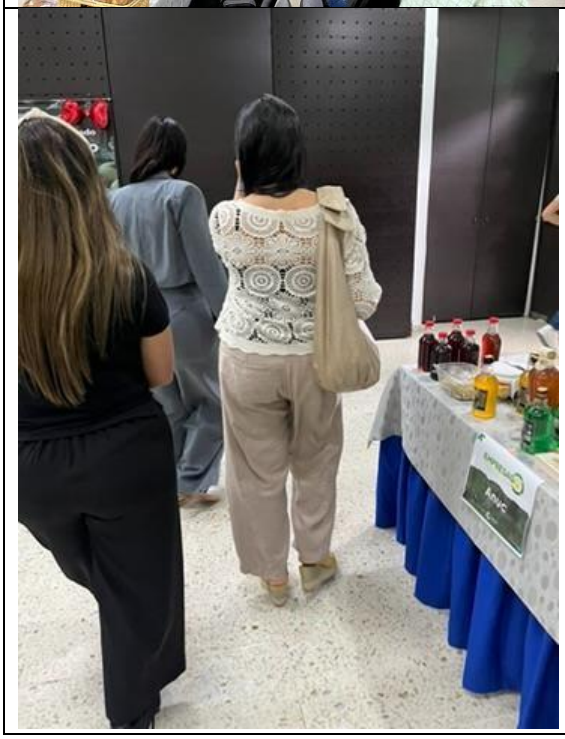




	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL









	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

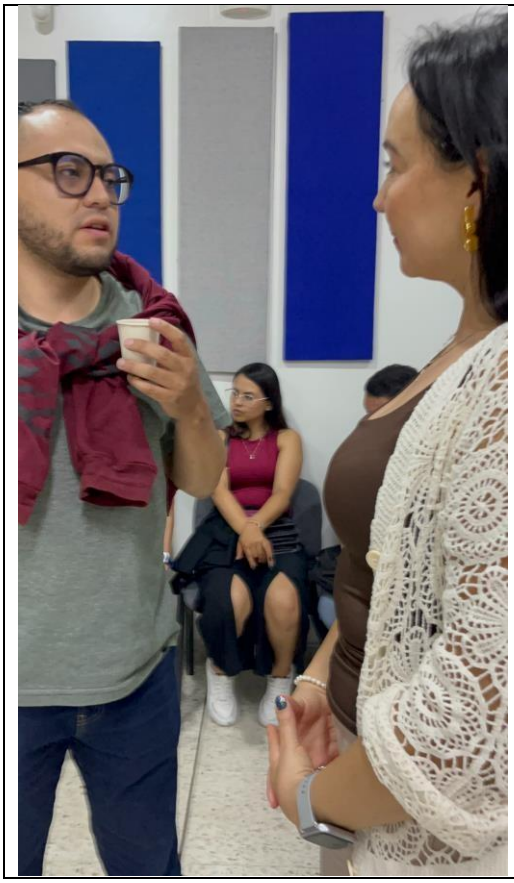








	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL





	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL







6) Implementación del Modelo de Gobernanza del Clúster

Se desarrollo un espacio participativo orientado a fortalecer la articulación, la toma de decisiones y la consolidación organizativa entre los empresarios vinculados.

En la sesión, los integrantes del clúster trabajaron en mesas colaborativas donde se abordaron temas clave como la definición de roles, la estructura interna, los mecanismos de participación y las líneas estratégicas de trabajo conjunto. Este ejercicio permitió identificar intereses comunes, prioridades sectoriales y oportunidades de cooperación que servirán como base para la construcción de un modelo de gobernanza sólido, transparente y orientado al desarrollo sostenible del sector.

El encuentro favoreció el diálogo entre los empresarios y facilitó la formulación de propuestas para mejorar los procesos de gestión, fortalecer el liderazgo del clúster y promover una participación activa y corresponsable dentro de la iniciativa. Este avance representa un paso fundamental en la consolidación del clúster como una red articulada, organizada y proyectada hacia el crecimiento competitivo del turismo alternativo y de bienestar en el municipio.















Nota: *Ver Anexo 9. Listado de asistencia Modelo de Gobernanza.*

	INFORME CONVENIO 810 DE 2025	CÁMARA DE COMERCIO SANTA ROSA DE CABAL

Anexos

Para la visualización de los anexos, por favor dirigirse al siguiente enlace, el cual redirige a una carpeta en Google Drive donde se encuentran todos los documentos organizados y nombrados según su respectivo anexo.
https://drive.google.com/drive/folders/1kbExpe543EvLO1tl-Lix6rkLDZ8XpXRN?usp=sharing