Comercio, Industria y Turismo | PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS

Bogotá D.C., agosto 27 de 2026

Señor
JUAN FELIPE BERNAL URIBE
Subdirector de Internacionalización
SECRETARIA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO - SDDE
Ciudad

Apreciado Juan Felipe,

Recibe un cordial saludo.

De acuerdo con lo conversado, atentamente ponemos a su consideración la propuesta técnica y financiera "**PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA EL DESARROLLO DE ACCIONES TENDIENTES A APOYAR LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA CIUDAD DE BOGOTÁ"**, anexa a la presente comunicación.

Agradecemos la atención y quedamos atentos a respuesta de viabilidad.

Atentamente,

OLGA LUCÍA PÉREZ G.
Directora de Cooperación y Convenios

PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA EL DESARROLLO DE ACCIONES TENDIENTES A APOYAR LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA CIUDAD DE BOGOTÁ

1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN:

ProColombia y la Alcaldía de Bogotá a través de la Secretaría de Desarrollo Económico han mantenido alianzas estratégicas desde hace más de 20 años. En el último convenio suscrito por las dos entidades se estableció como propósito apoyar el fortalecimiento de las capacidades productivas y competitivas del sector empresarial de la ciudad de Bogotá Distrito Capital, con miras a incrementar la internacionalización comercial de la ciudad priorizando además los denominados "corazones productivos" de la ciudad. Adicionalmente se apoyó la realización y participación de empresas bogotanas en eventos internacionales de promoción comercial y la vinculación de la ciudad en eventos tipo MICE con el propósito de posicionar a Bogotá como el Hub regional de negocios de las Américas y como destino atractivo para la inversión extranjera directa. Como consecuencia de lo anterior, se esperaría impactar en la llegada de un mayor número de turistas internacionales.

Como resultado del último convenio, se beneficiaron más de 900 empresas de Bogotá. 54 de ellas de diferentes sectores de la economía como textiles y confecciones, metalmecánica, agroindustria y tecnología, en el Programa de Fortalecimiento empresarial, el cual incluyó programas de capacitación exportadora, adecuación de oferta exportable y apoyo en la participación de eventos de promoción.

Adicionalmente, se apoyó la realización de eventos de promoción internacional y/o la participación de empresas bogotanas en los mismos. El total de eventos apoyados ascendió a la suma de 14 encuentros, dentro de los cuales los siguientes: Ruedas de Negocios en el marco de Softic, Andina Pack, Industrias del Movimiento, MipCancun, Dotación Hotelera y Alimentec; Show Rooms de Materiales de Construcción en Aruba y Panamá, Aeroespacial y Seguridad en el Salvador y ferias como Anuga. El número integral de compradores internacionales a los cuales se les apoyó la participación fue de más de 220 de por lo menos 20 diferentes países. El total de expectativas de negocios logrados en el marco del convenio sobrepasa la suma de US$200 millones de dólares.

Como parte de la estrategia integral, el convenio incluyó un programa de fortalecimiento empresarial que integró tres etapas clave del proceso de internacionalización para las empresas: capacitación o capacitación en temas fundamentales en el proceso exportador, adecuación de la oferta exportable y apoyo en la conexión a mercados internacionales. Estas acciones estuvieron enfocadas para sectores estratégicos como el sistema moda (incluyendo joyería) y aun grupo multisectorial que contó con empresas de agro-alimentos, Industrias 4.0, químicos y ciencias de la vida y metalmecánica y otras industrias.

Este programa, que tenía una meta de beneficiar a 47 empresas bogotanas, logró impactar 54 empresas, las cuales finalizaron con éxito las tres etapas del proceso de internacionalización.
Los resultados comerciales de estas intervenciones son sobresalientes. Por ejemplo, el programa “Bogotá, Corazón de la Moda” permitió realizar más de 100 citas de negocios, logrando ventas inmediatas por USD $524.900 y expectativas a un año que superan los USD $1,4

millones. Asimismo, el programa “Bogotá, una Joya para el Mundo” generó expectativas de negocio por USD $361.447 a través de su participación en el Showroom sectorial y la feria Expoartesanías.

En cuanto al posicionamiento de Bogotá en grandes eventos internacionales de tipo MICE (reuniones, incentivos, conferencias y exhibiciones), la ciudad participó en la Macrorrueda Internacional en Expo Osaka 2025, donde 9 MIPYMES bogotanas generaron expectativas comerciales por USD $1.590.000. Adicionalmente, incluyó una agenda de promoción e inversión de la ciudad de Bogotá con la participación de la Alcaldía y de la agencia de promoción de la ciudad de Bogotá, Invest in Bogotá en Corea y Japón.

A través de un Otrosí se amplió el alcance del Convenio, lo cual permitió en el primer semestre de 2026 la vinculación de Bogotá en la “Macrorrueda de las Américas “Colombia, el País de la Belleza”, considerada la plataforma comercial más ambiciosa del país, realizada en Corferias, Bogotá. La vinculación de Bogotá en esta Macrorrueda, destacó la presencia de 700 empresas locales, las cuales obtuvieron expectativas de negocios por más de US$106 millones de dólares y permitió a la capital consolidarse como el Hub regional de negocios de las Américas.

El evento generó un impacto económico directo para la ciudad (derrama económica) estimado en USD$5.292.078, impulsado por el gasto de visitantes nacionales e internacionales en alojamiento, gastronomía y transporte principalmente.

Como componente estratégico, se desarrolló el evento paralelo “Bogotá Global” en el Planetario, el cual sirvió como plataforma de networking para conectar a líderes distritales con inversionistas internacionales de sectores como energía, infraestructura, venture capital y agroindustria. Este espacio fue fundamental para fortalecer la confianza de empresas extranjeras instaladas y motivar la reinversión en el ecosistema de innovación de la capital.

En la presente propuesta, se pretende enfocar los esfuerzos en continuar impulsando la internacionalización de la ciudad de Bogotá D.C. y su tejido empresarial, mediante el fortalecimiento de un grupo más grande de empresas y el apoyo de actividades estratégicas comerciales y de inversión, así como eventos de escala internacional, que permitan mejorar el posicionamiento de la ciudad y su perfil para la atracción de inversión extranjera directa (IED).

ProColombia es la entidad idónea para ejecutar las acciones relacionadas en la presente propuesta en razón a que el objeto misional para el cual el Gobierno Nacional crea este Patrimonio Autónomo, es contribuir al crecimiento sostenible, a la transformación productiva, a la generación de empleo, al posicionamiento de Colombia y la marca país, la diversificación de mercados; a través de la promoción del turismo internacional, de las exportaciones de bienes no minero-energéticos y servicios, de la inversión extranjera directa y la expansión de las empresas colombianas en el exterior, brindando apoyo y asesoría integral a los empresarios nacionales e internacionales para promover la inserción efectiva de la oferta exportable colombiana en los mercados internacionales.

Adicionalmente, ProColombia está presente en más de 30 países del mundo, lo cual, hace que la labor de consecución de compradores e inversionistas internacionales sea más efectiva. Es así como, en atención a las necesidades planteadas, donde se evidencia la

voluntad de asociarse para satisfacer intereses comunes y a la naturaleza jurídica de las mismas, se propone la celebración de un Convenio de Cooperación entre la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico -SDDE y el Patrimonio Autónomo PROCOLOMBIA, administrado por Fiducoldex. Lo anterior, teniendo en cuenta que el Fideicomiso PROCOLOMBIA no es persona jurídica, por lo tanto, no es sujeto de derecho público y, es administrado por la FIDUCIARIA COLOMBIANA DE COMERCIO EXTERIOR S.A. – FIDUCOLDEX, quien actuaría en este convenio únicamente en calidad de vocera del mencionado Fideicomiso y no en nombre propio. Este fue constituido a través de un contrato de Fiducia Mercantil, conforme a lo establecido en el Decreto 1730 de 1991 mediante escritura pública No. 8851 de la Notaría Primera del Círculo de Bogotá del 05 de noviembre de 1992. Adicionalmente, la fiduciaria FIDUCOLDEX será la encargada del manejo de los recursos, razón por la cual se deberá tener en cuenta este gasto fiduciario dentro del presupuesto, que equivale al 3,5% del valor de los aportes de la SDDE.

Al respecto, es necesario aclarar que los patrimonios autónomos son individualidades jurídicas propias, afectas a una finalidad determinada, cuyos bienes son garantía de las obligaciones de carácter patrimonial que se adquieren en el cumplimiento de la finalidad perseguida, la cual se establece en el objeto del contrato de fiducia mercantil constitutivo del patrimonio autónomo.

En ese orden de ideas, los patrimonios autónomos se caracterizan por ser un medio y un instrumento, para la realización de diferentes finalidades, dependiendo del propósito buscado por el fideicomitente y plasmado en el contrato de fiducia mercantil, el cual para el caso concreto del Patrimonio Autónomo ProColombia, está además consagrado en la ley que le da origen.

En concordancia con lo anterior, el Patrimonio Autónomo ProColombia fue constituido por disposición legal en virtud de la Ley 7ª. de 1991 y el artículo 2.4.13.4.1 del Decreto 2505 de 1991, como un Patrimonio Autónomo sin personería jurídica mediante contrato de fiducia mercantil contenido en la Escritura Pública No. 8851 de Noviembre 5 de 1992, administrado por la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. – FIDUCOLDEX, con el objeto de desarrollar la función de promoción de las exportaciones, de conformidad con lo establecido en el artículo 21 de la Ley 7 de 1991 y el artículo 283 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero (Decreto 663 de 1993).

Por otra parte, el Patrimonio Autónomo ProColombia, conforme a lo establecido en el artículo 283 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero rige sus actividades por el derecho privado y, por ende, debe someterse a las condiciones, procedimientos y requerimientos internos establecidos para los actos y contratos que celebre su administrador, es decir, la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior – Fiducoldex.

Conforme a lo anterior, el FIDEICOMISO PROCOLOMBIA, a través de su vocero y administrador, puede suscribir convenios de cooperación con entidades públicas en procura de aunar esfuerzos para lograr finalidades y/o fines comunes enmarcados dentro de los alcances y finalidades para los cuales fueron constituidos.”

2. OBJETIVO DE LA PROPUESTA

El Convenio tiene como objetivo "consolidar la internacionalización de Bogotá D.C. y su tejido productivo, ejecutando estrategias de fortalecimiento empresarial acelerado, promoción en actividades comerciales B2B y posicionamiento a través de eventos MICE, con el fin de atraer Inversión Extranjera Directa y diversificar los mercados de destino."

2.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Apoyar procesos de fortalecimiento empresarial y comercial de **al menos sesenta (60) empresas** de sectores claves de la ciudad de Bogotá. En este objetivo proponemos desarrollar proyectos que apoyen procesos de internacionalización tales como estrategias digitales de marketing y/o programas que incluyan de manera integral la capacitación exportadora, adecuación de oferta y apoyo en la participación de eventos de promoción con el propósito de apoyar la incursión en mercados internacionales de las empresas bogotanas.

2. Apoyar la realización de **al menos 5 actividades internacionales de promoción comercial y/o inversión**, a través de las cuales se fomente el posicionamiento de la ciudad de Bogotá como destino turístico, inversión extranjera y de negocios a escala global.

3. Apoyar la participación de la ciudad de Bogotá en **al menos 2 eventos tipo MICE** con el propósito de promocionar a la ciudad internacionalmente como capital y epicentro de negocios de la región, como un destino atractivo para el turismo, la inversión y los negocios a nivel global.

3. ACTIVIDADES PROPUESTAS:

3.1. PLAN OPERATIVO Y CRONOGRAMA: Diseño y validación del Plan Operativo del Proyecto junto con el cronograma de trabajo por parte de la SDDE y ProColombia. Este plan incluirá el diseño de una estrategia de comunicación y divulgación del proyecto en el sector empresarial y los distintos grupos de interés en la ciudad de Bogotá.

3.2. COMPONENTE I - FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL Y COMERCIAL

Apoyar de manera lineal el proceso de internacionalización de una magnitud de al menos 60 empresas de sectores claves para la ciudad de Bogotá a través de varios programas o servicios que incluirán intervenciones puntuales a cada empresa con el propósito de fortalecer su competitividad y/o productividad. Para este componente desde ProColombia hemos identificado un mayor número de empresas que podrían ser beneficiarias, adicionalmente con el propósito de mitigar el riesgo de no cumplir con el número mínimo de empresas, el programa se iniciará con un número mayor al previsto.

Este programa estará compuesto por 4 etapas: a) diagnóstico y/o identificación de brechas, b) capacitación) , c) Adecuación de la oferta exportable y d) el apoyo en la participación en un evento comercial con compradores internacionales. Las horas de intervención para cada empresa (presencial y/o virtual) será de al menos 25 horas incluyendo las horas de cada fase.

- **Identificación y selección de empresas beneficiarias:**

Se propone que las Empresas Beneficiarias cumplan un perfil mínimo para poder participar en el proceso de aprobación y/o selección así:

- Empresas con potencial exportador o exportadoras propuestas por ProColombia y/o la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico – SDDE.

-La empresa deberá tener y presentar el registro de Cámara de Comercio de Bogotá, RUT y documento de identificación del representante legal.

-La empresa deberá ser productora y no comercializadora.

-La empresa deberá tener al menos un año de constituida.

Para la selección de estas empresas, de requerirse, se realizarán procesos de convocatoria y/o invitación, el cual deberá ser de conocimiento público, para posibilitar que las empresas del sector económico correspondiente, que cumplan con el perfil, puedan aplicar a través de ProColombia y/o la SDDE.

- **Actividades y/o temas propuestos:**

a) Etapa de diagnóstico y/o identificación de brechas:

Esta actividad será de carácter general para todo el grupo de empresas seleccionado. Se partirá de los resultados arrojados por el aplicativo DIME (Diagnóstico integrado de madurez empresarial) de la SDDE y se podrá, de requerirse, complementar con instrumentos de validación de capacidad exportadora de ProColombia. El resultado de esta etapa entregará la identificación de las principales brechas para la internacionalización que serán abordadas por las etapas subsiguientes del programa, las cuales se propone sean desarrolladas por grupos de empresas según el sector económico priorizado de común acuerdo entre ProColombia y la SDDE. Lo anterior tiene el propósito de brindar una mayor especialización en la atención a las empresas, como se presenta a continuación:

- **<u>Para el sector de Agro-alimentos:</u>**

Etapa de capacitación:

En esta fase, los empresarios podrán participarán en capacitaciones orientadas a fortalecer sus conocimientos básicos en comercio exterior, abordando temas como:

- Diagnóstico exportador.
- ABC para exportar.

- Herramientas para la investigación de mercados.

Etapa de adecuación:

Posteriormente, las empresas recibirán acompañamiento para fortalecer aspectos estratégicos y operativos necesarios para su proceso de internacionalización, mediante capacitaciones que abordarán temas como:

- Estructura de costos.
- Estrategia de precios.
- Logística internacional.
- Cumplimiento de requisitos sanitarios y fitosanitarios.

Etapa de conexión comercial:

Se propone desarrollar una rueda de negocios internacional que permitirá generar oportunidades comerciales entre las empresas participantes y compradores internacionales, a través de agendas de reuniones previamente programadas.

En esta actividad participarán tanto las empresas beneficiarias del programa como otras compañías de Bogotá que cuenten con planes de trabajo activos con ProColombia, con el fin de ampliar las oportunidades de relacionamiento comercial. Adicionalmente, la rueda de negocios podrá incluir un foro académico enfocado en fortalecer las capacidades empresariales, brindando herramientas que faciliten el acceso y la consolidación de las empresas en mercados internacionales.

Con estas acciones se espera impulsar la generación de oportunidades comerciales en mercados estratégicos de Norteamérica, Latinoamérica y Europa principalmente, contribuyendo al fortalecimiento de la oferta exportable del sector Agroalimentario de Bogotá.

- **Para el sector de sistema moda:**

Etapa de capacitación:

En esta fase, los empresarios participarán en capacitaciones enfocadas en fortalecer sus conocimientos en comercio exterior, abordando temas como:

- Diagnóstico exportador.
- ABC para exportar.
- Herramientas para la investigación de mercados.

Etapa de adecuación:

Las empresas recibirán acompañamiento especializado para fortalecer aspectos estratégicos y operativos clave para su proceso de internacionalización, mediante asesorías en temas como:

- Estructura de costos.
- Estrategias de precios.

- Logística internacional.
- Herramientas comerciales para el acceso a mercados.

Etapa de conexión comercial:

Como parte del proceso, las empresas participarán en la rueda de negocios “Bogotá, Corazón de la Moda", un espacio diseñado para generar oportunidades comerciales mediante agendas de reuniones previamente programadas con compradores internacionales.

Esta actividad permitirá fortalecer el relacionamiento comercial de las empresas con compradores, distribuidores y actores estratégicos del sector, facilitando la identificación de nuevas oportunidades de negocio y la expansión hacia mercados internacionales.

Con estas acciones se busca fortalecer las capacidades empresariales para la internacionalización, mejorar la preparación comercial de las empresas y promover su acceso a mercados estratégicos de Estados Unidos, Latinoamérica y el Caribe principalmente.

- **Para el sector de metalmecánica y otras industrias:**

Etapa de capacitación:

Las empresas participarán en un proceso de capacitación liderado por expertos mexicanos y el equipo de ProColombia, enfocado en fortalecer sus conocimientos en temas como:

- Requerimientos para integrarse a las cadenas globales de abastecimiento.
- Estrategias para convertirse en proveedores de los principales fabricantes de equipos originales (OEM).
- Cultura de negocios y dinámicas comerciales del mercado mexicano.

Etapa de adecuación:

Posteriormente, las empresas recibirán acompañamiento especializado para fortalecer su preparación comercial y técnica, en temas como:

- Construcción de incapacitación técnica requerida por el mercado y los canales de comercialización.
- Cerrar las brechas identificadas para acceder a nuevos clientes.
- Diseño de un pitch comercial B2B alineado con el perfil de los compradores.
- Desarrollar herramientas para la preparación, ejecución y seguimiento de la misión comercial.

Etapa de conexión comercial:

Como parte del proceso, se realizará una misión comercial a México, en la que empresarios colombianos visitarán las instalaciones de armadoras y empresas de las industrias automotriz y aeronáutica. Durante esta actividad, las empresas tendrán la oportunidad de presentar su oferta exportable a potenciales compradores y establecer contactos con actores estratégicos del

ecosistema empresarial mexicano, promoviendo la generación de nuevas oportunidades comerciales.

Con estas acciones se busca fortalecer las capacidades de las empresas para integrarse a cadenas globales de valor, mejorar su preparación para atender las exigencias del mercado mexicano y facilitar su acceso a oportunidades comerciales en uno de los principales destinos de la industria automotriz en la región.

- **Para el sector de industrias 4.0 – Software, TI:**

Etapa de capacitación:

Las empresas participarán en un programa integral de capacitación enfocado en fortalecer sus conocimientos en temas como:

- El mercado B2B en Estados Unidos.
- Definición de segmentos objetivo y propuesta de valor.
- Estrategias comerciales y procesos de ventas.
- Técnicas de prospección, negociación y cierre de negocios.
- Estrategias para el ingreso, posicionamiento y gestión comercial a través del canal MSP.

Etapa de adecuación:

Las empresas recibirán acompañamiento personalizado mediante sesiones individuales orientadas en:

- Fortalecer la implementación de los conocimientos adquiridos
- Desarrollar los entregables requeridos
- Resolver inquietudes específicas relacionadas con su estrategia de internacionalización y acceso al mercado estadounidense.

Etapa de conexión comercial:

Como parte del proceso, las empresas participarán en el MSP Summit, un evento especializado del ecosistema de Managed Service Providers en Estados Unidos. Este espacio permitirá establecer contacto con actores clave del sector, fortalecer las redes de relacionamiento empresarial e identificar oportunidades comerciales con potenciales clientes y aliados estratégicos.

Con estas acciones se busca fortalecer las capacidades comerciales y exportadoras de las empresas del sector de software y TI, mejorar su preparación para competir en el mercado estadounidense y facilitar su acceso a oportunidades de negocio mediante uno de los principales canales de comercialización de servicios tecnológicos en ese país.

Para el sector de industrias 4.0 – Audiovisuales:

Etapa de capacitación:

Contenido para fortalecer las capacidades de las empresas para su participación efectiva en mercados globales.

Etapa de adecuación:

Asesoría uno a uno a las empresas para el desarrollo de herramientas en posicionamiento empresarial, construcción y presentación de pitch de alto impacto, simulación de ventas, estructuración financiera y acceso a rutas de financiación.

Etapa de conexión comercial:

Como parte del proceso, las empresas participarán en uno de los siguientes eventos de promoción comercial: Iberseries, MIPCOM, MipCancún,Ventana Sur,MSP Summit 2026 o Austin Tech Week 2026

3.3. COMPONENTE II: APOYO A EVENTOS Y ACTIVIDADES INTERNACIONALES DE PROMOCIÓN COMERCIAL CLAVES PARA LA CIUDAD DE BOGOTÁ

En este componente se propone apoyar la realización y/o participación de Bogotá y el sector empresarial de los diferentes sectores económicos en al menos cinco (5) actividades comerciales y/o de inversión o de promoción internacional. Con la participación de Bogotá en estas actividades se impactarán empresas bogotanas y se posibilitará la traída de compradores internacionales de diferentes países a los eventos desarrollados en la ciudad, quienes a su vez se convertirán en promotores turísticos y de inversión para la ciudad.

De manera preliminar se han identificado, entre otras, las siguientes actividades, que resultan de interés común para las partes:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN Y RUBROS A COFINANCIAR	FECHA DE LA ACTIVIDAD	Empresas de Bogotá a impactar
Rueda de negocios: Bogotá, Corazón de la Moda	Realización de una Rueda de Negocios para las empresas del sector moda (Confecciones, calzado, marroquinería, joyería y bisutería) con el fin de generar oportunidades comerciales entre compradores nacionales e internacionales y 80 empresas colombianas, mediante citas previamente programadas de acuerdo con los intereses de los compradores. Las 80 empresas participantes estarán conformadas por 20 empresas del programa de fortalecimiento empresarial, 30 empresas seleccionadas mediante convocatoria abierta y 30 empresas del programa de alistamiento desarrollado con Inexmoda (Nexos), estas últimas vinculadas gracias al apoyo de la Subdirección de Innovación de la SDDE. La rueda contará con la participación de 25 compradores internacionales y 15 compradores nacionales, estos últimos financiados por la Subdirección de Innovación de la SDDE. Adicionalmente, se contará con el apoyo de Tejido Fashion Mart como aliado estratégico para el desarrollo de la actividad, incluyendo espacios de showroom para las empresas participantes y un desfile de moda que complementará la experiencia comercial y de relacionamiento para los compradores. Se propone que los recursos del convenio sean destinados a la gestión de los compradores internacionales (hospedaje y tiquetes aéreos).	Octubre de 2026	80
Showroom Venezuela	Evento comercial con exhibición de productos bajo el formato de Showroom con citas de negocio 1 a 1 y visitas de campo a canales de comercialización. Se propone que los recursos de la SDDE sean destinados a apoyar la participación de las empresas de Bogotá con tiquetes y alojamiento. Adicionalmente en los rubros de adecuación del espacio y montaje del evento.	Agosto de 2026	12
Rueda de Negocios MISE 2026	La Rueda de Negocios de MISE (Maquinaria Industrial, Maquinaria Agrícola, Metalmecánica y Sector Eléctrico) es un encuentro especializado que impulsa la internacionalización de la industria colombiana al conectar de manera estratégica la oferta nacional de los sectores involucrados con compradores internacionales, lo que permite generar un entorno eficiente para la apertura de nuevos mercados, la creación de alianzas comerciales y el fortalecimiento de la competitividad de la cadena. Se propone que el evento sea realizado en la ciudad de Bogotá y que los recursos de la SDDE sean destinados apoyar la traída de 20 compradores internacionales (tiquetes) y en rubros de logística, espacio y montaje del evento.	29 y 30 Septiembre de 2026	35

Esta participación de Bogotá, además de impactar al sector empresarial, redundará en beneficios de mayor posicionamiento y la posibilidad de ingreso de un mayor número de turistas a la ciudad (si el evento es realizado en Bogotá). En estos eventos se incluirá la presencia institucional de la Alcaldía y la participación en la agenda de los mismos, de ser posible.

Los eventos incluidos en la propuesta son indicativos y para su aprobación final deberán ser presentados para aprobación del Comité Técnico del convenio.

Se propone que los recursos aportados por la SDDE sean destinados a rubros como alquiler y adecuación de espacios, traída de compradores internacionales (tiquetes, alojamiento y transporte terrestre) y en general para la logística y organización de los eventos. Adicionalmente, de ser aprobado por el Comité Técnico del Convenio, se podrá apoyar la participación de empresas de Bogotá en rubros como alquiler y adecuación de espacios, logística y/o costos de desplazamiento como tiquetes principalmente, si el evento es realizado fuera de la ciudad.

3.4. COMPONENTE III: PARTICIPACIÓN DE BOGOTÁ EN EVENTOS TIPO MICE

En este componente se propone, apoyar la participación de Bogotá en al menos dos (2) actividades de promoción internacional tipo MICE con el propósito de promocionar a la ciudad como un actor económico de talla internacional que impulse la atracción de inversión extranjera directa (IED), genere nuevas y mayores oportunidades para la internacionalización de su tejido empresarial y el posicionamiento de la oferta productiva, turística y de servicios de la capital. Adicionalmente, de ser posible, la presentación, para la consecución de inversión extranjera, para el “Campus 2600” (Campus de Ciencia, Tecnología e Innovación de Bogotá-Región), el cual, es un megaproyecto de integración público-privada diseñado para transformar a Bogotá en un epicentro global de innovación. Su objetivo es conectar el talento, la ciencia, la academia y el sector empresarial para escalar emprendimientos y crear soluciones reales.

Dentro de este tipo de actividades se ha identificado, como potenciales, las **Macrorruedas comerciales,** principal escenario de promoción comercial internacional de Colombia, diseñado para impulsar las exportaciones, atraer inversión extranjera directa (IED) y posicionar al país como un destino turístico de clase mundial. Este evento reúne empresas colombianas con potencial exportador de bienes, servicios y turismo provenientes de todas las regiones del país, quienes tienen la oportunidad de sostener reuniones de negocio previamente agendadas con compradores internacionales. Asimismo, facilita el acercamiento entre potenciales inversionistas extranjeros, proyectos de inversión colombianos y entidades de apoyo al desarrollo empresarial.

La Macrorrueda se consolida como la actividad de promoción comercial más importante del país y una plataforma estratégica para fortalecer la internacionalización del tejido empresarial de Bogotá D.C., facilitando el acceso de las empresas a nuevos mercados y promoviendo la generación de oportunidades comerciales, de inversión y de cooperación internacional.

Adicionalmente, el evento constituye uno de los principales escenarios del segmento MICE, al congregar en un mismo espacio a exportadores, compradores internacionales, inversionistas y actores estratégicos del ecosistema empresarial. Esto fortalece el posicionamiento de Colombia y de Bogotá como destinos como centros de desarrollo económico, innovación e internacionalización.

También proponemos tener en cuenta dentro de este componente, la posibilidad de realizar ruedas de negocios internacionales en el marco de Convenciones sectoriales que realizan los países periódicamente con la participación de altos volúmenes de actores como exportadores, fabricantes, proveedores de servicios e inversionistas internacionales entre otros.

Otra actividad son los **Tech Week,** es una iniciativa que reúne, durante una misma semana y en una misma ciudad o ecosistema, una serie de eventos, conferencias, espacios de networking, ruedas de negocios, demostraciones tecnológicas y actividades de innovación dirigidas a emprendedores, empresas, inversionistas, corporaciones, universidades y otros actores del ecosistema tecnológico.

Su objetivo es fortalecer el ecosistema de innovación y emprendimiento mediante la promoción de conexiones estratégicas, el intercambio de conocimiento, la atracción de inversión, la generación de oportunidades comerciales y el posicionamiento del territorio como un hub para el desarrollo de empresas de base tecnológica y startups.

A diferencia de un único congreso o feria, una Tech Week integra múltiples actividades organizadas por diferentes entidades públicas y privadas bajo una agenda común, permitiendo la participación de actores nacionales e internacionales y facilitando la interacción entre empresas, fondos de capital de riesgo, aceleradoras, incubadoras, corporaciones y líderes de la industria.

En el contexto de una estrategia de internacionalización, una Tech Week representa una plataforma para promover la innovación, impulsar la expansión internacional de empresas tecnológicas, atraer inversión y consolidar el posicionamiento de una ciudad o país como un destino competitivo para el desarrollo de negocios basados en tecnología.

De manera preliminar se han identificado, entre otras, los siguientes eventos que cuentan los los criterios mínimos requeridos bajo la categorización de MICE:

EVENTO	DESCRIPCIÓN Y RUBROS A COFINANCIAR	FECHA DE LA ACTIVIDAD	Empresas de Bogotá a impactar
MACRORRUEDA PROCOLOMBIA	Principal escenario de promoción comercial internacional de Colombia, diseñado para impulsar las exportaciones, atraer inversión extranjera directa (IED) y posicionar al país como un destino turístico de clase mundial. Este evento reúne empresas colombianas con potencial exportador de bienes, servicios y turismo provenientes de todas las regiones del país, quienes tienen la oportunidad de sostener reuniones de negocio previamente agendadas con compradores internacionales. Asimismo, facilita el acercamiento entre potenciales inversionistas extranjeros, proyectos de inversión colombianos y entidades de apoyo al desarrollo empresarial.	Por definir	20 a 50
TECH WEEKS	Actividad Internacional que reúne, durante una misma semana y en una misma ciudad o ecosistema, una serie de eventos, conferencias, espacios de networking, ruedas de negocios, demostraciones tecnológicas y actividades de innovación dirigidas a emprendedores, empresas, inversionistas, corporaciones, universidades y otros actores del ecosistema tecnológico. Su objetivo es fortalecer el ecosistema de innovación y emprendimiento mediante la promoción de conexiones estratégicas, el intercambio de conocimiento y la atracción de inversión. A la fecha se ha identificado el San Francisco Tech Week, 4–11 oct 2026. Se propone que los recursos sean destinados para apoyar el costo de inscripción, alojamiento y/o tiquetes y actividades en el marco del evento (charlas técnicas y espacios de relacionamiento con los asistentes).	Octubre 4 al 11	5

4. DURACIÓN - PLAZO:

El proyecto tendrá una duración de 5 meses contados desde la fecha de suscripción del Convenio y no podrá exceder el 31 de diciembre de 2026.

5. INDICADORES:

Dentro de los indicadores propuestos para realizar el seguimiento y medición de resultados del convenio proponemos los siguientes:

• % de cumplimiento de las actividades del cronograma
• Sumatoria de empresas beneficiarias seleccionadas.
• Sumatoria de empresas en proceso de capacitación
• Sumatoria de empresas en proceso de adecuación
• Expectativa de Venta (USD): Monto total proyectado de negocios a 6 y 12 meses.
• Ventas inmediatas (SPOT) (USD)
• Sumatoria de empresas vinculadas con mercados internacionales
• Número de actividades seleccionadas de acuerdo con los criterios establecidos
• Sumatoria de actividades estratégicas de promoción comercial y/o inversión apoyadas en el marco del Convenio.
• Sumatoria de empresas beneficiadas de manera indirecta por su participación en eventos comerciales apoyados.
• Número de compradores y/o inversionistas internacionales gestionados en el marco del Convenio.
• Número de mercados (países) gestionados, origen de compradores.
• Número de eventos seleccionados de acuerdo con los criterios establecidos
• % de ejecución presupuestal acumulada mensual.
• % de metas físicas alcanzadas frente al plan operativo.

6. ENTREGABLES:

1. Plan operativo y cronograma (Plan de acción).
2. Informe de selección de las empresas para el Componente I - Fortalecimiento Empresarial y Comercial.
3. Informe de avance trimestral del programa de fortalecimiento empresarial para la Internacionalización (incluyendo soportes de ejecución como matrices de costos, listados de asistencia a actividades, registros fotográficos, entre otros).
4. Informes de resultados de las actividades de promoción comercial y/o inversión y/o en los eventos internacionales de promoción.
5. Relación de compradores y/o inversionistas internacionales con datos anonimizados
6. Informe de la participación de Bogotá en los eventos tipo MICE.
7. Informes de avance mensual técnico y financiero en los formatos suministrados por la SDDE (formato de informe técnico del convenio en el formato GCR-P1-F7 y formato de ejecución financiera GF-P7-F2).
8. Informe final de ejecución técnico y financiero.
9. Matriz de seguimiento mensual del progreso por actividades de las empresas en intervención

7. PRESUPUESTO:

El valor de la presente propuesta asciende a la suma de Dos mil cuatrocientos diez millones de pesos ($2.410.000.000). Se propone que estos recursos sean aportados por las partes de la siguiente manera:

-La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico aportará recursos por valor de mil seiscientos sesenta millones de pesos M/CTE ($1.660.000.000,o), en dinero.
-ProColombia aportará recursos en especie representados en la valoración de los funcionarios encargados de desarrollar las diferentes actividades que hacen parte de la presente propuesta por valor de Setecientos cincuenta millones de pesos ($750.000.000).

ACTIVIDAD/FASE	APORTE SDDE	APORTE PROCOLOMBIA (Especie)	TOTAL
Componente I: Programa de Fortalecimiento Empresarial	815,000.000	360,000,000.00	1,175,000,000.00
Componente II: Actividades Estratégicas de Promoción Internacional	400,000,000.00	200,000,000.00	600,000,000.00
Componente III: Eventos MICE	382,000,000.00	190,000,000.00	572,000,000.00
Subtotal componentes de trabajo	**1,597,000,000**	**750,000,000**	**2,347,000,000**
Subtotal gastos administrativos	**63,000,000**	**-**	**63,000,000**
• Remuneración Fiduciaria (3,5% de los aportes en dinero administrados por Fiducoldex)	55,895.000	-	55,895.000
• Gastos Bancarios	7,105,000.00	-	7,105,000
TOTAL	**1,660,000,000**	**750,000,000**	**2,410,000,000**

El aporte en especie realizado por ProColombia está representado por el costo de los funcionarios encargados de la coordinación, seguimiento y ejecución de las actividades propias del Convenio, como se detalla a continuación:

COMPONENTE	Cargo	Salario	Funcionarios	Meses	% mes	Total
Fortalecimiento Empresarial	Gerentes	POR SOLCITUD DE PROCOLOMBIA SE OCULTA POR RAZONES DE CONFIDENCIALIDAD DE INGRESO DE LOS FUNCIONARIOS				81.924.178
	Asesores Senior DCC					33.937.000
	Asesores Senior					105.581.778
	Asesor junior					84.557.043
	Asores Oficoms					54.000.000
Subtotal						**360.000.000**

Actividades Estratégicas de Promoción Internacional	Gerentes	POR SOLCITUD DE PROCOLOMBIA SE OCULTA POR RAZONES DE CONFIDENCIALIDAD DE INGRESO DE LOS FUNCIONARIOS	52.438.289
	Asesor Senior		60.332.445
	Asesor junior		42.278.522
	Asesor Oficina Comercial		36.000.000
	Asesor senior (merc, comun)		8.950.745
Subtotal			**200.000.000**
EVENTOS MICE (MCR Y OTRO)	Gerente		54.260.291
	Asesores Senior		56.561.667
	Asesor junior		39.636.114
	Asesor Oficina Comercial		39.541.927
Subtotal			**190.000.000**
TOTAL			**750.000.000**

Perfiles:

- Asesor Junior: Profesional en Economía, Administración, Contaduría y afines; Ingeniería y afines; Derecho, Relaciones Internacionales, Comunicación Social y afines. Mínimo 2 años de experiencia, Inglés Avanzado.
- Asesor Senior: Profesional en Economía, Administración, Contaduría y afines; Ingeniería y afines; Derecho, Relaciones Internacionales, Comunicación Social y afines. Con Postgrado relacionado con las responsabilidades del cargo. 4 años de experiencia profesional relacionada con las funciones del cargo. Inglés Avanzado.
- Asesor Oficom: Profesional en Economía, Administración, Contaduría y afines; Ingeniería y afines; Derecho, Relaciones Internacionales, Comunicación Social y afines. 2 años de experiencia profesional general. Inglés Avanzado y/o Idioma del país donde labora. Para los extranjeros Español Avanzado.
- Director/Gerente: Profesional en Economía, Administración, Contaduría y afines; Ingeniería y afines; Derecho, Relaciones Internacionales, Comunicación Social y afines. Con Postgrado relacionado con las responsabilidades del cargo. 6 años de experiencia profesional relacionada con las funciones del cargo, de los cuales 4 en liderazgo de equipos y/o coordinación de procesos o proyectos. Inglés Avanzado.

8. DESEMBOLSOS:

Se propone que los recursos de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico sean aportados en cuatro desembolsos así:

1. Un primer desembolso, por valor de SEISCIENTOS SESENTA Y CUATRO MILLONES DE PESOS M/CTE ($664,000,000.00), una vez firmada el acta de inicio, contra entrega y recibo a satisfacción por parte del supervisor de los siguientes entregables:

    - Plan de trabajo desagregado que incluya las actividades de cada componente del convenio con su correspondiente descripción, cronograma y presupuesto detallado de los gastos y costos que se ejecutarán con los recursos de la SDDE y la contrapartida para el logro de los objetivos del convenio.
    - Informe de avance de las gestiones preliminares, técnicas y presupuestales, de los componentes de fortalecimiento empresarial y actividades estratégicas de promoción internacional.

2. Un segundo desembolso, por valor de SEISCIENTOS SESENTA Y CUATRO MILLONES DE PESOS M/CTE ($664,000,000.00), contra entrega y recibo a satisfacción por parte del supervisor de los siguientes entregables:

    - Informe de avance de las actividades estratégicas de promoción internacional realizadas en el marco del Convenio, con sus correspondientes resultados.
    - Informe consolidado de selección de las empresas objeto de fortalecimiento.
    - Informe de avance de la realización a la fecha de las sesiones de fortalecimiento y/o adecuación y/o cierre de brechas, con sus respectivos listados de asistencia y soportes de ejecución, acorde a los productos enlistados en el numeral “2.3.3 Matriz de Implementación y Control de Gestión”

3. Un tercer desembolso, por valor de TRESCIENTOS TREINTA Y DOS MILLONES DE PESOS M/CTE ($332,000,000.00), contra entrega y recibo a satisfacción por parte del supervisor de los siguientes entregables:

    - Informe de avance de ejecución de la participación de Bogotá en los eventos MICE priorizados, con sus resultados, acorde a los entregables enlistados en el numeral “2.3.3 Matriz de Implementación y Control de Gestión” y acorde con las características propias del evento.
    - Informe de resultados de las actividades de promoción internacional realizadas en el marco del Convenio a octubre 31 de 2026. Incluye los documentos soporte, acorde a los productos enlistados en el numeral “2.3.3 Matriz de Implementación y Control de Gestión” y acorde con las características propias del evento.
    - Informe de avance de las actividades de fortalecimiento y/o adecuación y/o cierre de brechas, con corte a octubre 31 de 2026, con sus respectivos soportes acorde a los productos enlistados en el numeral “2.3.3 Matriz de Implementación y Control de Gestión” y acorde con las actividades de las diferentes fases de los programas.

NOTA: Para el manejo de los recursos aportados por la SDDE se destinará una cuenta de ahorros bancaria exclusiva. Los intereses financieros que se generen en la cuenta se reintegrará a la SDDE mensualmente.

9. CRONOGRAMA:

ACTIVIDAD/FASE	AGO				SEP				OCT				NOV				DIC			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Fortalecimiento Empresarial																				
Actividades Estratégicas de Promoción Internacional																				
Eventos MICE																				
Desembolso																				
Seguimiento																				