APOYO AL FORTALECIMIENTO DE LOS SECTORES ECONÓMICOS A TRAVÉS DE LA REALIZACIÓN DE LA FERIA EXPOVITRINA COMERCIAL Y ETNOTURÍSTICA 2026 DEL MUNICIPIO DE MAICAO

SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO

FECHA DE PRESENTACIÓN: 30/06/2026

MAICAO – LA GUAJIRA

Calle 12 # 11 - 36 Centro Administrativo
Municipal CAM
(5) 7268233 – Fax 8930
www.maicao-laguajira.gov.co
desarrolloeconomico@maicao-laguajira.gov.co

I. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

PROPONENTE: SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO

RESPONSABLE: EDWIN YECITH SOLANO GARCIA

CARGO: SECRETARIO DE DESARROLLO ECONOMICO

CORREO: desarrolloeconomico@maicao-LaGuajira.gov.co

II. SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO	**APOYO AL FORTALECIMIENTO DE LOS SECTORES ECONÓMICOS A TRAVÉS DE LA REALIZACIÓN DE LA FERIA EXPOVITRINA COMERCIAL Y ETNOTURÍSTICA 2026 - MUNICIPIO DE MAICAO "NEGOCIOS CON PROPÓSITO"**
FECHA DE PRESENTACIÓN:	06/08/2026
VALOR DEL PROYECTO:	CUATROCIENTOS TREINTA Y UN MILLONES DOSCIENTOS SETENTA Y TRES MIL TRESCIENTOS NOVENTA PESOS. ($431.273.390)
FUENTES DE FINANCIACIÓN:	SGP : $431.273.390
OBJETIVO:	Aumentar el potencial de facturación de los comerciantes del municipio de Maicao.
FASE DEL PROYECTO:	Fase 3:
PLAZO DE EJECUCIÓN:	Un mes
Número de beneficiarios:	25.674 personas

SENTENCIA T-302:	NO
OBJETIVO T-302 ATENDIDO:	*N/A*

III. CONTRIBUCIÓN A LA POLÍTICA PÚBLICA

PLAN DE DESARROLLO NACIONAL

COLOMBIA POTENCIA MUNDIAL DE LA VIDA (2022-2026)
Sector: Comercio, Industria y Turismo

PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL DE LA GUAJIRA:

"CUMPLIENDO LA PALABRA" 2024 – 2027

- **Línea Estratégica 3. Prosperidad económica y gestión conocimiento.**
- **Estrategia. Para impulsar el Empleo.**
- **Sector**: Comercio, Industria y Turismo
- **Programa presupuestal**:
  Productividad y competitividad de las empresas colombianas
- **Producto:**
  Servicio de asistencia técnica para el desarrollo y fortalecimiento de iniciativas clústeres.

PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL:

MAICAO ES TIEMPO DE AVANZAR 2024 - 2027

Línea Estratégica: 2. Orden Productivo y Ambiental

Sector: Comercio, Industria y Turismo

Programa: Productividad y competitividad de las empresas colombianas

Meta de producto
Realizar un evento anual para fomento de la mentalidad y cultura innovadora

Indicador de producto
Eventos realizados que fomenten una mentalidad y cultura innovadora

Código Indicador de producto
350201204

IV. MARCO LEGAL

Teniendo en cuenta la necesidad de fortalecer el emprendimiento en el municipio de Maicao, traemos a colación el siguiente marco jurídico:

- Acuerdo 003 de febrero de 2023: por medio del cual se institucionaliza la feria expovitrina comercial y turística en el municipio de Maicao.

- Decreto 1082 de 2015: Este decreto reglamenta la Ley 1558 de 2012 y establece los requisitos para la realización de eventos turísticos y ferias. El decreto establece que los organizadores de ferias y eventos turísticos deben contar con un plan de contingencia que incluya medidas de seguridad y protección al consumidor.

- Ley 1558 de 2012: Esta ley establece la política nacional de turismo, y entre sus objetivos está el fomento de la competitividad turística y la promoción del turismo sostenible. La ley promueve la realización de eventos turísticos y ferias para la promoción de los productos y servicios turísticos del país.

- Decreto 1699 de 2002: Este decreto reglamenta la Ley 590 de 2000 y establece los requisitos para la realización de ferias y exposiciones comerciales. El decreto establece que la realización de ferias debe ser autorizada por la autoridad competente y que los organizadores deben cumplir con ciertos requisitos en cuanto a seguridad, higiene y protección al consumidor.

- Ley 590 de 2000: Esta ley establece el régimen de fomento y promoción de la micro, pequeña y mediana empresa en Colombia. La ley promueve la creación de ferias,

- exposiciones y eventos comerciales para el fortalecimiento de las empresas y el desarrollo del sector empresarial.

- Ley 191 de 1995 estableció que el municipio de Maicao como zona de frontera, es considerado como una unidad de desarrollo fronterizo. A su vez, esta ley permite la importación y exportación de mercancías con los beneficios tributarios y aduaneros establecidos en la Ley 677 de 2011, con las excepciones contempladas en la Ley 1197 de 2019 y en la Resolución reglamentaria 046 de 2019.

- Creación de la Oficina de Comercio y Turismo (DESARROLLO ECONÓMICO FRONTERIZO) del municipio, como fortalecimiento al comercio y el régimen aduanero especial, para servir de enlace del comercio con el gobierno nacional

V. ANTECEDENTES

Las ferias empresariales en el municipio de Maicao son eventos que tienen como objetivo promover el desarrollo económico y empresarial de la región. Estas ferias ofrecen un espacio para que las empresas locales y regionales puedan exhibir sus productos y servicios, establecer contactos comerciales, generar alianzas estratégicas y fortalecer su visibilidad en el mercado.

Estas ferias suelen contar con la participación de empresas de diversos sectores, como alimentos, textiles, calzado, artesanías, tecnología, entre otros. Además de la exposición de productos, también se suelen realizar conferencias, talleres y actividades culturales para brindar un valor agregado a los asistentes.

La participación estratégica en estas plataformas comerciales no solo representa una vitrina de visibilización indispensable, sino que también se consolida como el escenario idóneo para fomentar el emprendimiento y el crecimiento económico en el municipio de Maicao, promoviendo la generación de empleo y el impulso de la economía local. Además, permiten fortalecer la

identidad empresarial de la región y promover el intercambio comercial entre empresas locales y nacionales.

En resumen, las ferias empresariales en el municipio de Maicao son eventos que contribuyen al desarrollo económico y empresarial de la región, promoviendo la visibilidad de las empresas locales, generando alianzas comerciales y fortaleciendo el emprendimiento en la zona.

VI. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN Y LA PROBLEMÁTICA ACTUAL

La problemática actual en el municipio de Maicao debido a los bajos índice de comercio y turismo, es una situación preocupante que afecta tanto a los empresarios como a la comunidad en general. Algunos de los problemas más comunes que se enfrentan son los siguientes:

1. Desempleo: La disminución del comercio ha llevado a la reducción de empleos en el municipio. Muchas empresas han tenido que cerrar o reducir su personal, lo que ha generado un aumento en el desempleo y dificultades económicas para muchas familias.

2. Cierre de negocios: La falta de ventas y clientes ha llevado al cierre de numerosos negocios en Maicao. Esto no solo afecta a los propietarios de los negocios, sino también a los empleados y proveedores que dependen de ellos.

3. Reducción de ingresos: La disminución de la actividad comercial ha llevado a una reducción de los ingresos tanto de las empresas como de los trabajadores. Esto ha impactado negativamente en la calidad de vida de muchas personas y ha dificultado el acceso a servicios básicos y necesidades diarias.

4. Desinversión y falta de oportunidades: La decadencia del comercio ha desalentado la inversión en el municipio y ha dificultado la creación de nuevas oportunidades de negocio. Esto limita el crecimiento económico y la generación de empleo en la zona.

5. Pérdida de identidad comercial: Maicao solía ser reconocido como un importante centro comercial en la región, especialmente por el comercio de productos importados. Sin embargo, la decadencia del comercio ha afectado la imagen y la identidad comercial del municipio.

En resumen, la decadencia del comercio y la falta de impulso al turismo en el municipio de Maicao ha generado una serie de problemas, como desempleo, cierre de negocios, reducción de ingresos, falta de oportunidades y pérdida de identidad comercial. Es fundamental buscar soluciones y estrategias para revitalizar el comercio local, promover el turismo y el desarrollo económico en la zona

Problema central:

Reducción del potencial de facturación de los comerciantes del municipio de Maicao.

Causas directas

- Reducción de las alianzas comerciales entre proveedores y clientes del sector comercio del municipio

Causas indirectas

- Disminución del flujo comercial hacia otros departamentos del país por equilibrio de precios.
- Disminución del flujo comercial hacia Venezuela, por la crisis económica existente en el vecino país.

Efectos directos

- Desmotivación de los comerciantes locales

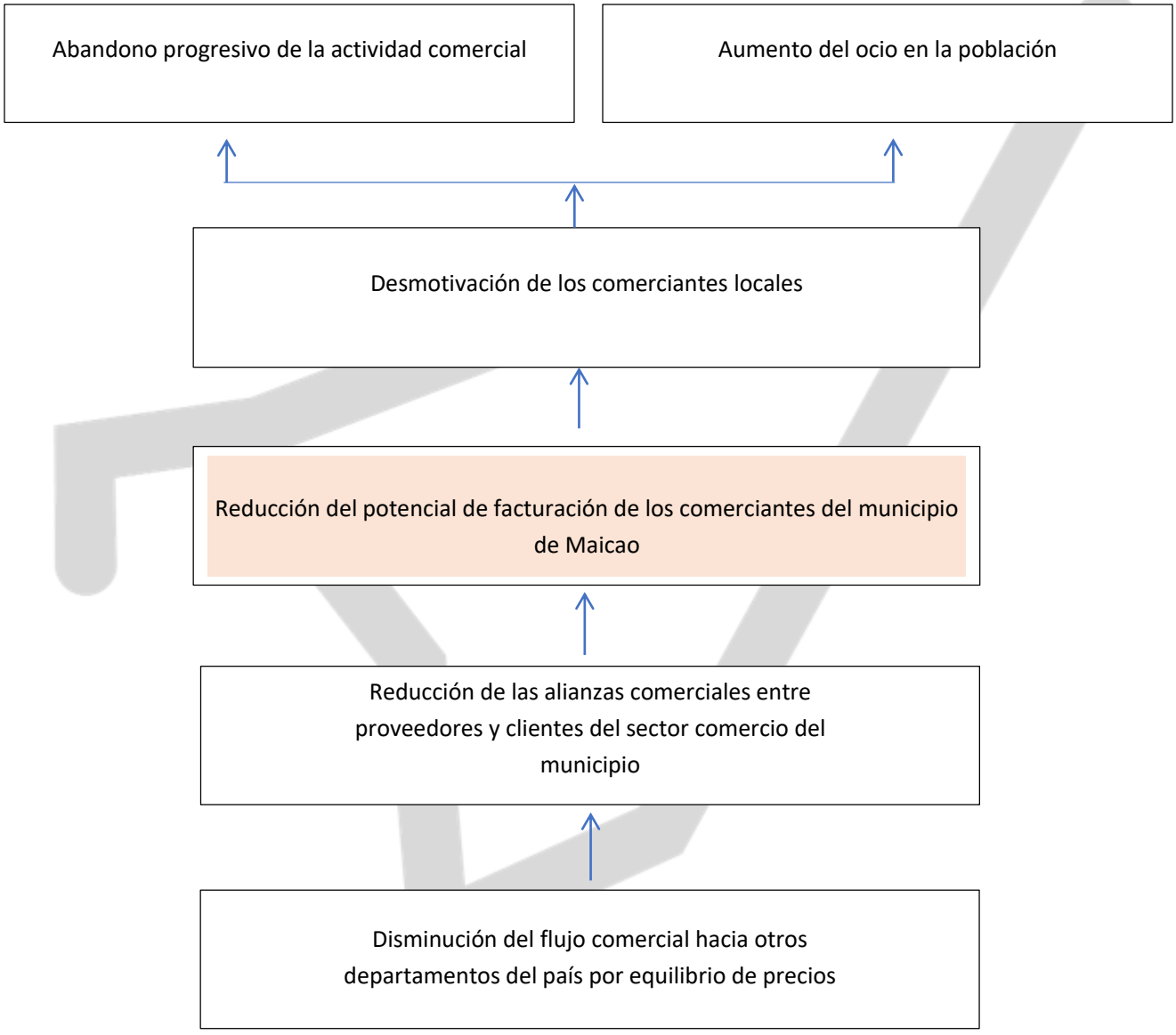
Efectos indirectos

- Abandono progresivo de la actividad comercial

Magnitud actual del problema

Durante el 2026 se redujo en un 50% la facturación de los comerciantes del municipio de Maicao:

Imagen No. 2. Representación gráfica de la problemática (Árbol de problemas)



I. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Aumentar el potencial de facturación de los comerciantes del municipio de Maicao.
- Indicador de resultado:

  Potencial de facturación aumentado frente al nivel actual:
- Medido a través de: Porcentaje
- Meta: 10%

  Fuente de verificación: Sondeos de ventas entre comerciantes locales

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Incentivar a los entes territoriales a aportar mayor asignación de recursos para apoyar las actividades comerciales y turísticas en el municipio.

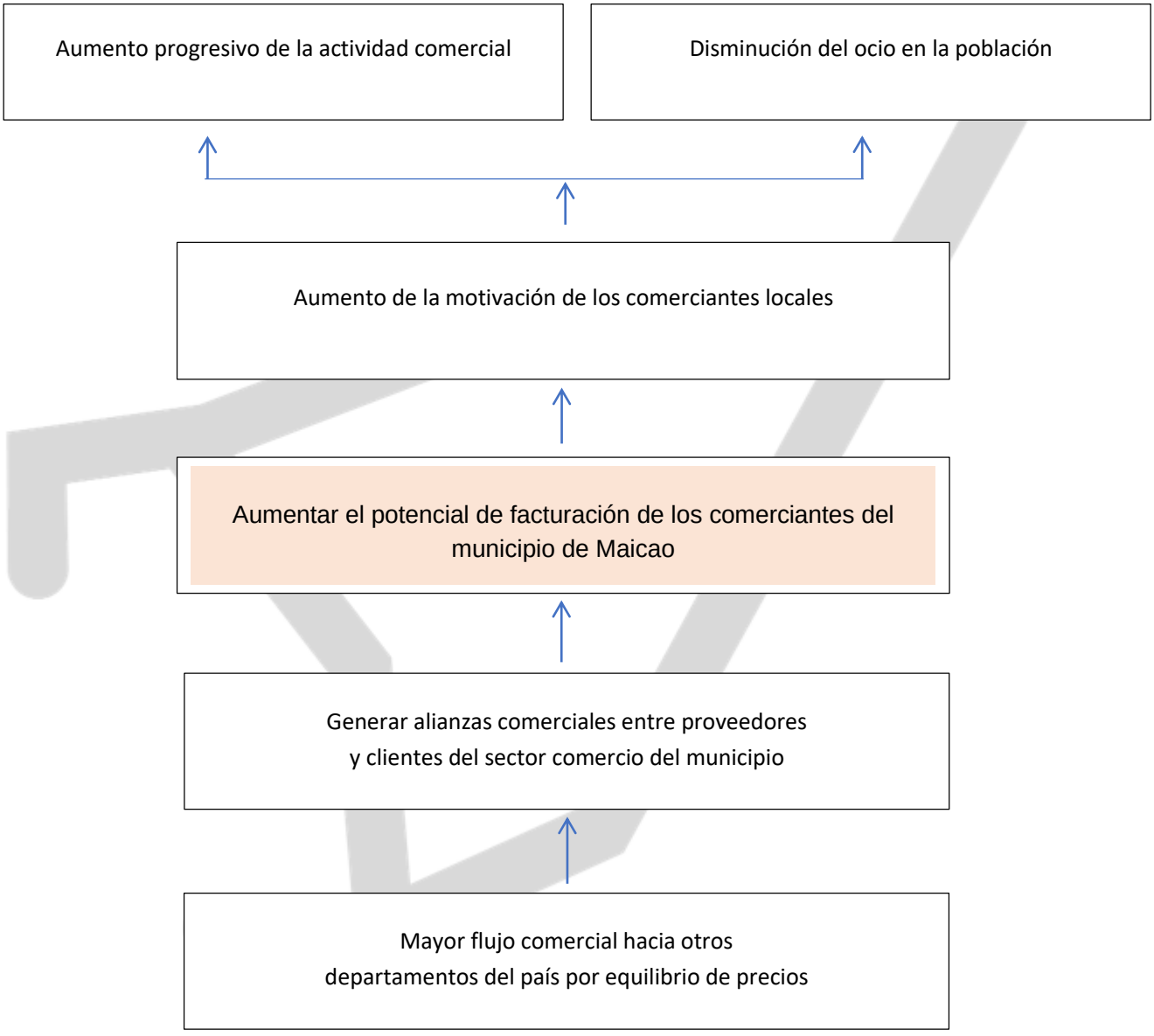
MEDIOS

Mayor flujo comercial hacia otros departamentos del país por equilibrio de precios.

Fines

- Aumento progresivo de la actividad comercial.
- Disminución del ocio en la población

Imagen No. 3. Representación gráfica de los objetivos (Árbol de objetivos)



VIII. JUSTIFICACIÓN

La realización de una feria comercial en el municipio de Maicao está justificada por los beneficios económicos que puede generar, la promoción del comercio local, la generación de empleo, el intercambio comercial y networking, y la promoción turística del municipio. Es una oportunidad para revitalizar el comercio y promover el desarrollo económico en la zona de esta forma podemos esbozar algunos de los mencionados beneficios.

1. Impulso económico: Una feria comercial puede generar un impulso significativo en la economía local. Atraerá a visitantes de otras regiones, lo que aumentará el flujo de personas y potenciales clientes. Esto a su vez generará un aumento en las ventas y beneficios para los comerciantes locales, así como para los proveedores y los empleados que se beneficiarán indirectamente de este aumento de actividad económica.

2. Promoción del comercio local: La feria comercial brinda una excelente oportunidad para promocionar y destacar los productos y servicios ofrecidos por los empresarios locales. Esto ayudará a fortalecer la imagen y la identidad comercial de Maicao, atrayendo a más clientes y fomentando el consumo de productos locales.

3. Generación de empleo: La organización de una feria comercial implica la contratación de personal adicional, tanto para la organización del evento como para la atención de los stands y la seguridad. Esto generará oportunidades de empleo temporales para la comunidad, ayudando a combatir el desempleo y mejorando la situación económica de muchos habitantes del municipio.

4. Intercambio comercial y networking: Una feria comercial no solo es un espacio para vender productos, sino también para establecer contactos y generar alianzas comerciales. Los empresarios locales tendrán la oportunidad de interactuar con otros comerciantes, proveedores y potenciales socios comerciales, lo que puede abrir puertas a nuevas oportunidades de negocio y colaboración.

5. Promoción turística: La realización de una feria comercial en Maicao puede

atraer la atención de turistas y visitantes de otras regiones. Esto contribuirá a promover el turismo en el municipio, dando a conocer su oferta comercial y sus atractivos turísticos. A su vez, esto puede generar beneficios económicos adicionales para el sector turístico local, como hoteles, restaurantes y servicios turísticos en general.

IX. IDENTIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE PARTICIPANTES

a. Identificación.

En el siguiente cuadro de análisis de involucrados se identifica el tipo de Participación y reacciones que pueden provocar los actores en el desarrollo del proyecto y la intervención de los diferentes niveles del gobierno:

ACTOR	EXPECTATIVA	POSICIÓN	TIPO DE CONTRIBUCIÓN
Municipio de Maicao	Reactivar el comercio y el turismo en el Municipio, a través de estrategias que generen ventas, visita de turistas y movimiento de la economía local.	Cooperante,	Técnica y financiera.
Comerciantes y PST del municipio de Maicao	Público que ayudará a vigorizar las acciones contenidas en la alternativa de solución con la exhibición de obraje y demás productos transformados, facilitando la afluencia de grupos humanos diversos y la reactivación paralela de nichos igual de rezagados.	Cooperante - Beneficiario	Técnica

Comunidad en General	Tendrán la oportunidad de seguir conociendo la oferta productiva y turística local para empezar a pensar en ella como apoyo al fortalecimiento de la economía local .	Beneficiario	Servir de veedor para que se ejecuten las acciones de manera adecuada.

b. Análisis de participantes

En reuniones realizadas con la comunidad maicaera, y lideradas por la Secretaría de Desarrollo económico como representante de la Administración Municipal, se pudo establecer la necesidad de realizar este tipo de ferias empresariales aparte de ser aceptadas con beneplácito por la población porque también mueve y reactiva la economía local fortaleciendo el comercio y el turismo del Municipio.

Alcaldía Municipal: Actúa como cooperante. Será el encargado no solo de formular el proyecto que solucione integralmente la necesidad identificada; también, gestionará y asignará los recursos necesarios para la ejecución de la alternativa priorizada que ayude a reactivar el comercio y el turismo en el Municipio, a través de estrategias que generen ventas, visita de turistas y movimiento de la economía local.

Comerciantes y PST (Artesanía; vendedores informales; economía circular; gastronomía y/o cocina ancestral; energía renovable; transformadores de recursos primarios; entre otros): Beneficiario directo - cooperante. Público y participantes que ayudaran a vigorizar las acciones contenidas en la alternativa de solución con la exhibición de bienes y servicios y demás productos transformados, facilitando la afluencia de grupos humanos diversos y la reactivación paralela de nichos igual de rezagados.

Comunidad local y visitantes: Beneficiario indirecto. Tendrán la oportunidad de seguir conociendo la oferta productiva y turística local para empezar a pensar en ella como apoyo al fortalecimiento de la economía local para el consumo propio y ajeno, también, acceder a precios mucho más bajos

X. DATOS DE LA POBLACIÓN

Tabla no. 1: Identificación de la población Referencia

Se toma como referencia toda la población general del Municipio de Maicao ya que se favorecería tanto directa como indirectamente durante la ejecución del proyecto.

IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN REFERENCIA		
GRUPO ETÁREO	0- 14 años	73.216
	15 - 19 años	19.894
	20 - 59 años	104.932
	Mayor 60 años	15.830
TOTAL POBLACIÓN AFECTADA		213.872
GÉNERO	Mujeres	141.026
	Hombres	73.216
TOTAL DE POBLACIÓN AFECTADA		213.872

Fuente: Censo DANE 2018, proyección 2024 Post Covid

Tabla no. 2: Identificación de la población objetivo

La población Objetivo la conforman 25.674 personas que hacen parte de las empresas que conforman el tejido empresarial del municipio y se encuentran activas desarrollando sus funciones dentro del mismo, las cuales según información suministrada por la cámara de Comercio de La Guajira corresponde a 4.141 empresas activas en el Municipio de Maicao, que multiplicadas por el promedio 6.2 personas por hogar de acuerdo al Censo Dane 2018, nos arroja la población objetivo enunciada anteriormente.

Calle 12 # 11 - 36 Centro Administrativo
Municipal CAM
(5) 7268233 – Fax 8930
www.maicao-laguajira.gov.co
desarrolloeconomico@maicao-laguajira.gov.co

IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETIVO		
GRUPO ETÁREO	0 - 14 años	8.780
	15 - 19 años	2.388
	20 - 59 años	12.596
	Mayor 60 años	1.900
TOTAL POBLACIÓN OBJETIVO		25.674
GÉNERO	Masculino y Femenino	25.674
TOTAL DE POBLACIÓN OBJETIVO		25.674

Fuente: Datos aportados por la Secretaría de Desarrollo Económico de Maicao

.

XI. LOCALIZACIÓN

Departamento de La Guajira – Municipio de Maicao

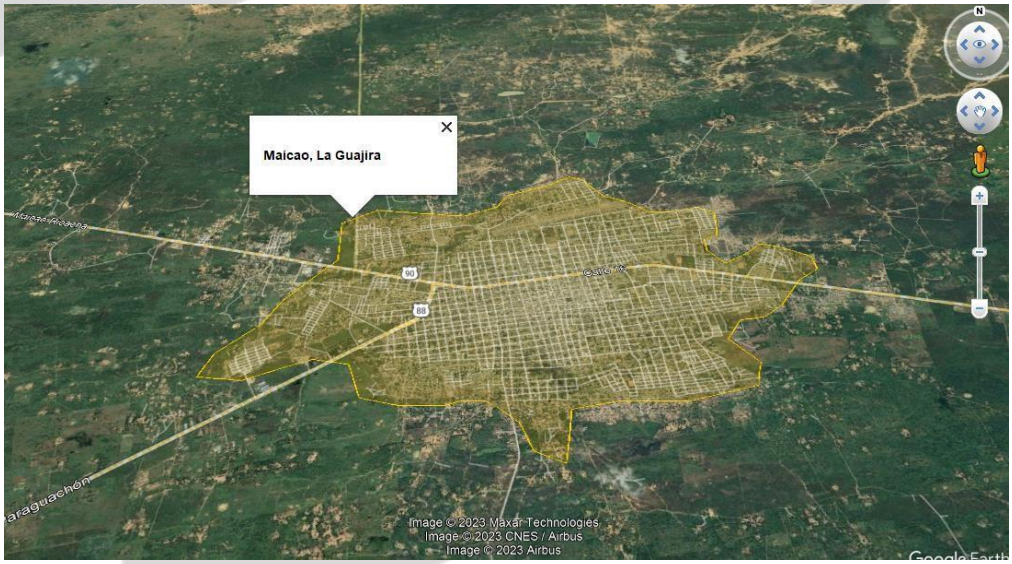
El Municipio de Maicao está situado dentro de las siguientes coordenadas: 11º20' Latitud norte y 11º05' latitud sur, 72º al oriente y 72º 35' al occidente de Greenwich. El territorio municipal está localizado en la Media Guajira, extremo sur de la península; parte de su territorio se localiza en las estribaciones de la cordillera oriental (Montes de Oca); es la zona de transición entre la Baja y Ata Guajira; La cabecera Municipal dista de la capital del departamento 76 Km, y de la frontera con Venezuela 12 Km.

El proyecto se localiza y desarrolla en la zona urbana y rural, georreferenciado en las siguientes coordenadas geográficas: 11°22'24.3"N 72°15'06.6"W.

11.2. Estudios de Localización

REGIÓN: Caribe
DEPARTAMENTO:
La Guajira
MUNICIPIO:
Maicao
SECTOR:
Zona urbana del Municipio de Maicao.





XII. ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN PROPUESTA

Nombre de la alternativa:

Apoyo para la realización de la feria expovitrina comercial y etnoturística para aumentar el potencial de facturación de los comerciantes del municipio de Maicao.

Descripción de necesidades

Bien o servicio: Servicio de apoyo para la realización de eventos.
Medido a través de: Número

Descripción: Apoyar logística y financieramente la realización de la feria expovitrina comercial y etnoturística del municipio de Maicao.

Descripción de la oferta: Eventos apoyados.

Descripción de la demanda: Eventos que requieren apoyo

Año	Oferta	Demanda	Déficit
2025	0	1	1
2026	1	1	0

XIII. ANÁLISIS TÉCNICO DE LA ALTERNATIVA

Con el apoyo de toda la población Maicaera, en especial las empresas públicas, privadas, instituciones y centros educativos, podemos contribuir para que el comercio y nuestra economía local se pueda reactivar durante tres (3) días que tendrá de duración el proyecto, y que integraría a todos los actores del comercio y el turismo tanto de la zona urbana como rural del municipio de Maicao, desarrollando las siguientes actividades, en primera medida un área de exhibición para emprendedores, como también se desarrollarán actividades paralelas tales como el Desfile multiétnico y cultural, jornadas académica en el marco de la Feria, (Capacitación para mujeres en habilidades y competencias empresariales, foro sectorial de turismo), encuentros de

música intercultural nocturno, exposición de Muestras Gastronómicas, Concurso de gastronomía – Picada Intercultural Maicao, exposición de prototipos de robótica e inteligencia artificial.

La alternativa cuenta con las siguientes etapas para desarrollar el proyecto.

1. Realizar la fase promocional de la Feria.

   Para desarrollar esta etapa se contará con un equipo de personas que se encargarán de realizar la promoción en distintos sectores del municipio y del departamento de La Guajira. Para ello estarán realizando viajes de promoción a los distintos municipios y se realizará promoción del evento a través de folletos, radio, prensa, televisión y redes sociales. Todo esto pensando en que la información llegue al mayor número de personas, para que se enteren y puedan asistir al evento en cualquiera de los días que estará desarrollándose la feria.

2. Organizar el área de exhibición y de instalaciones de la Feria.

   Para desarrollar esta etapa, se seleccionará el sitio donde se concentrarán las actividades a desarrollar durante los tres días de feria. Se contará con elementos y equipos requeridos para realizar la adecuación del sitio o sitios del modo que las personas que participarán como expositores puedan tener una área de exhibición de sus productos adecuada, de acuerdo a la sección que ler corresponda. En esta fase se contará con stands, de exposición, sillas, mesas, equipos de sonido, tarima entre otros elementos

3. Desarrollar la feria expovitrina comercial y etno turística durante tres días.

   En esta etapa se contará con la realización de distintas actividades para el desarrollo de la feria entre esas están: el Desfile multiétnico y cultural, una jornada académicas en el marco de la Feria (Foro Posicionamiento de Maicao como destino turístico fronterizo), encuentros de música intercultural nocturno, exposición de Muestras Gastronómicas, Concurso

de gastronomía – Picada Intercultural Maicao, exposición de prototipos de robótica e inteligencia artificial.

4. Realizar la formación a mujeres en habilidades y competencias empresariales en el marco de la Feria Expovitrina Comercial y Etno turística del municipio de Maicao.

   En esta actividad se realizará la formación a 100 mujeres del municipio, las cuales recibirán capacitación en conceptos básicos en finanzas, modelo de negocio, innovación ágil. Innovación y agilidad desde el principio, diseño de calidad, los procesos básicos, la dirección integral y armónica y técnicas innovadoras en marketing digital y e-commerce. herramientas modernas de gestión y ventas. Se realizará mediante 2 sesiones teórico prácticas de 4 horas cada una, en las que además se abordarán las habilidades blandas necesarias para la gestión exitosa de los emprendimientos.

5. Dirigir técnica y administrativamente el proyecto.

   Para realizar la dirección técnica y administrativa de este proyecto se contará con personal calificado que realice las tareas necesarias para llevar a feliz termino la ejecución de este proyecto.

   Se contará con:

   A. Coordinador General del Proyecto

   Es el responsable de asegurar el cumplimiento de las metas, la calidad de los eventos y la articulación institucional.

   Funciones Administrativas:

   Gestionar la contratación de los servicios logísticos (alquiler de carpas, mesas, sonido, transporte de carga para los productores).

   Supervisar el presupuesto asignado, asegurando que cada gasto cuente con su respectivo soporte legal (facturación electrónica, planillas de pago, seguridad social si aplica) bajo los estándares exigidos para la liquidación de proyectos públicos.

Coordinar el inventario de insumos y materiales utilizados para desarrollar cada actividad (kits de producción, empaques, material de bioseguridad) que se entreguen o utilicen en las jornadas.

Garantizar la recolección y archivo de las planillas de asistencia y entrega de incentivos/apoyos a los campesinos.

Coordinar la caracterización y selección de los emprendedores que estarán como expositores en la feria.

Articular la logística con los sectores urbanos seleccionados y las autoridades locales.

Supervisar el diseño y la ejecución de la estrategia de convocatoria, perifoneo y difusión de los eventos.

Consolidar los informes técnicos de avance, memorias fotográficas y el balance final de ventas de los participantes en la feria.

B. Apoyo técnico para la supervisión y acomodación de la zona de exhibición.

La dirección técnica implementará un ciclo operativo estandarizado para cada uno de los 3 días de eventos, dividido en tres fases obligatorias:

Fase 1: Pre-evento
Fase 2: Ejecución
Fase 3: Post-evento

Ciclo Operativo Diario (Días 1, 2 y 3)

Fase 1: Pre-evento (Preparación y Apertura)

Esta fase se realiza desde el dia anterior y en las primeras horas de la mañana, antes de abrir las puertas al público.

Inspección Logística: Reunión del Coordinador del proyecto con el personal de logística para asignar zonas, repasar protocolos de seguridad, canales de comunicación y objetivos del día.

Verificación de Infraestructura: Inspección técnica de redes eléctricas, iluminación, sonido general, conexiones a internet/Wi-Fi y puntos de agua o servicios básicos en los stands.

Ingreso y Acompañamiento a Expositores: Control de acceso exclusivo para emprendedores. El equipo logístico verifica que los recintos/stands tengan sus kits básicos listos y apoya con el montaje de última hora de mercancía.

Validación de Registro y Accesos: Pruebas del sistema de acreditación, registro de visitantes y verificación de personal en puertas de ingreso y salidas de emergencia.

Luz Verde (Apertura): Confirmación del Coordinador del proyecto de que el 100% de la feria está operativa para autorizar la entrada de los visitantes.

Fase 2: Ejecución (Durante el Evento)
Esta fase abarca el horario continuo de atención al público y desarrollo de actividades.

Monitoreo y Control de Flujos: El personal de logística gestiona la circulación de personas en pasillos para evitar embotellamientos, especialmente en zonas de alta afluencia o escenarios.

Atención y Soporte Técnico Continuo: Resolución inmediata de incidencias técnicas en stands (fallas eléctricas, conectividad, soporte audiovisual para charlas o presentaciones).

Gestión de Experiencia al Expositor: Rondas del equipo logístico para verificar requerimientos de los emprendedores (reposición de insumos, limpieza de áreas comunes, hidratación).

Control de Horarios y Cronograma: El Coordinador del proyecto coordina los tiempos de las actividades paralelas (desfile multi étnico y cultural, talleres, foros, concursos, encuentros culturales y musicales,) asegurando el cumplimiento de la agenda.

Mantenimiento y Protocolos: Operativo constante de limpieza de zonas comunes, vaciado de canecas de basura y monitoreo de la seguridad del recinto.

Fase 3: Post-evento (Cierre y Evaluación)

Esta fase inicia al finalizar el horario de atención al público.

Evacuación Gradual del Público: Coordinación logística para guiar al público de manera ordenada hacia las salidas principales y cerrar los accesos de ingreso.

Resguardo y Seguridad de Stands: Supervisión del cierre de los espacios de exposición para asegurar mercancías y equipos de valor de los emprendedores durante la noche.

Mantenimiento y Aseo General: Jornada profunda de limpieza del recinto, recolección de residuos e inspección de instalaciones para dejarlas listas de cara al día siguiente.

Reunión corta de evaluación liderada por el Director Técnico con el equipo de logística. Se revisan fallas reportadas, tiempos de respuesta, comentarios de los emprendedores y ajustes necesarios para la siguiente jornada.

Cierre Operativo y Reporte: Consolidación de datos del día (cifra de visitantes, incidencias resueltas) y desconexión segura de cargas eléctricas no críticas.

C. Facilitadores para las acciones logísticas (Título de bachiller)

El Facilitador Logístico ejecutará las siguientes tareas antes, durante y después de cada mercado:

1. Fase de Alistamiento y Pre-evento (Madrugada del evento: 3:30 a.m. a 6:00 a.m.)

Recepción y Acondicionamiento: Apoyar el descargue de la infraestructura móvil (carpas, mesas, sillas, puntos de sonido, pendones y señalización) en el sitio asignado.

Montaje de Stands: Armar las carpas y adecuar los tablones de venta según la distribución técnica diseñada (división por sectores: gastronomía, belleza, textiles, etc).

Apoyo al Emprendedor: Asistir a los emprendedores en el desembarque seguro de sus productos, evitando daños mecánicos en la mercancía (golpes o magulladuras).

2. Fase de Ejecución y Monitoreo (Durante el evento: 8:00 a.m. a 8:00 p.m.)
Abastecimiento e Higiene: Velar por que los pasillos del sitio de la feria permanezcan despejados de residuos, cajas vacías o bolsas que puedan causar tropiezos a los visitantes.

Soporte Operativo: Apoyar a los emprendedores en el suministro de elementos que requieran para el desarrollo de sus actividades.

Logística de Convocatoria Directa: Apoyar en la entrega de volantes informativos en las inmediaciones del sector y guiar el flujo de usuarios dentro del circuito del sitio de feria para evitar aglomeraciones.

Punto de Información: Brindar orientación básica a los compradores sobre los precios sugeridos, la ubicación de los diferentes productos y los horarios de la jornada.

3. Fase de Cierre y Desmovilización (Post-evento: 1:00 a.m. a 12:00 m.)
Desarmado de Infraestructura: Desmontar de manera organizada las carpas, limpiar las mesas y sillas utilizadas, y embalar el material publicitario para garantizar su conservación de cara al siguiente evento.

Cargue y Custodia: Cargar de forma segura los equipos e insumos del proyecto en el vehículo de transporte logístico.

Saneamiento del Espacio Público: Realizar una jornada de barrido, recolección de basuras y adecuación final del parque, cancha o plaza utilizada, garantizando la entrega del sector a la comunidad en óptimas condiciones de aseo.

Entregables y Productos Esperados
Para efectos de los soportes de pago y supervisión administrativa del proyecto, cada facilitador o el equipo logístico deberá consolidar:

Planilla de Control Logístico: Registro firmado del inventario de carpas, mesas y básculas entregadas bajo su cuidado al inicio y al final de cada jornada.

Registro Fotográfico: Evidencia del antes (espacio vacío), el durante (desarrollo operativo) y el después (espacio limpio y desocupado) de los sectores intervenidos en Maicao.

Planilla de Apoyo al Productor: Formato donde conste el listado de productores rurales asignados a sus carpas asignadas, reportando novedades logísticas si existiesen.

XIV. ANÁLISIS DE RIESGOS

NIVEL DE CLASIFICACIÓN	TIPO DE RIESGO	DESCRIPCIÓN DEL RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO	EFECTOS	MEDIDAS DE MITIGACIÓN
Objetivo general	De mercado	Baja demanda de productos durante la feria	Moderado	Mayor	Poca venta para emprendedores ; desmotivación de participantes	Realizar promoción previa y alianzas con medios locales para garantizar asistencia
Objetivo específico	Operacional	Falta de coordinación con emprendedores participantes	Probable	Moderado	Retrasos en la programación del evento y desorganización	Realizar reuniones previas de planeación y cronograma conjunto

Actividad	De calendario	Retrasos en la promoción del evento	Probable	Mayor	Afecta la asistencia y participación del público	Definir cronograma detallado y supervisar avances semanalmente
Actividad	Financieros	No se asignen los recursos para la ejecución del proyecto	Probable	Moderado	Reducción de las ventas en el municipio	Asignar las partidas presupuestales que garanticen la ejecución del proyecto
Actividad	Asociados a fenómenos de origen natural: atmosféricos	Lluvias intensas durante el desarrollo de la feria	Moderado	Mayor	Suspensión temporal o total de actividades	Definir lugares con cubiertas o carpas y tener plan de contingencia climática
Actividad 4	Operacionales	Baja transferencia de conocimiento por enseñanza inadecuada	Probable	Mayor	Poco aprovechamiento de la formación realizada a las beneficiarias	Realizar capacitaciones prácticas (aprender-haciendo) con el personal idóneo
Actividad	Administrativos	Dificultades en la gestión de proveedores y contratistas	Probable	Moderado	Retrasos en entregas e implementación	Verificar antecedentes de cumplimiento y establecer cláusulas contractuales Claras

XV. RESÚMEN DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECIFICOS	PRODUCTOS	ACTIVIDADES	INDICADOR	META	DURACIÓN
Aumentar el potencial de facturación de los comerciantes del municipio de Maicao	Generar alianzas comerciales entre proveedores y clientes del sector comercio del municipio	3502012-Servicio de apoyo para la modernización y fomento de la innovación empresarial	Realizar la fase promocional de la feria	Cumplimiento de actividades de alistamiento del evento	100%	27 días
			Organizar el área de exhibición y de instalaciones de la Feria	Cumplimiento de actividades de alistamiento del evento	100%	5 días
			Desarrollar la feria expovitrina comercial y etnoturística durante 3 días en el municipio de Maicao	Eventos realizados	1	3 días
			Realizar la formación a mujeres en habilidades y competencias empresariales en el marco de la Feria Expovitrina Comercial y Etno turística del municipio de Maicao	Formaciones realizadas	1	10 Días

			Dirigir técnica y administrativamente el proyecto	Cumplimiento de actividades de administración del proyecto	100%	60 días

XVI. ANÁLISIS DE IMPACTOS

1- Impacto económico: estímulo a la economía local, diversificación de la economía, aumento de la inversión.

2- Impacto social: mejora en la calidad de vida, inclusión social.

3- Impacto ambiental: conservación de hábitats naturales.

4- Institucional: mejora de la gobernanza local, desarrollo de las políticas públicas, mayor participación de la sociedad civil.

5- Político: Fortalecimiento de la democracia local, construcción de alianzas políticas.

6- Culturales: Intercambio cultural, mayor respeto y valoración de la diversidad cultural, y las costumbres típicas en la región.

XVII. ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD

- Promover el empoderamiento de las comunidades locales para que puedan continuar año tras año con lo propuesto en este proyecto de manera autónoma.

- Garantizar por parte de la administración municipal la sostenibilidad en el tiempo de este tipo de proyectos.