Gobernación del Cauca

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

Nombre del proyecto:

FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL Y MANUFACTURERO DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.

POPAYÁN
16 DE DICIEMBRE 2025

Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad
Carrera 6 con calle 22N Edificio de Obras Públicas Departamentales
Popayán- Cauca
Tel: 057 + 2) 8203841
www.cauca.gov.co

Contenido

CAPÍTULO I 4
1. IDENTIFICACIÓN 4
1.1. Datos Básicos del Proyecto 4
2. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LA POLÍTICA PÚBLICA 4
3. ANTECEDENTES 5
4. ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA 9
4.1. Identificación de problemática 9
4.2. Definición del problema 11
5. IDENTIFICACIÓN DE PARTICIPANTES 15
5.1. Análisis de participantes 17
6. POBLACIÓN AFECTADA POR EL PROBLEMA 20
6.1 Localización específica del proyecto 20
6.2 Población objetivo de la intervención 21
7. OBJETIVOS 26
7.1 Objetivo general 26
7.2 Indicadores para medir el objetivo general 27
7.3 Relaciones entre las causas y los objetivos específicos 27
8. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN 28
8.1 Evaluaciones a realizar 28
9. JUSTIFICACIÓN 28
10. MARCO LEGAL 30
CAPÍTULO II 36
11. PREPARACIÓN DE LA ALTERNATIVA 36
11.1 Estudio de necesidades 36
11.2 Análisis técnico de la alternativa 38
11.3 Localización de la alternativa 49
11.4 Cadena de valor 51
12. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LA ALTERNATIVA 52

12.1 OBJETIVO ESPECÍFICO 1. MEJORAR EL ACOMPAÑAMIENTO INTEGRAL DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS Y/O MIPYMES AGROINDUSTRIALES Y MANUFACTURERAS. 52

CRONOGRAMA – Etapa 2. Obligaciones Formales y Sustanciales del Contribuyente ... 86

1. Recolección de información técnica y empresarial 100

2. Identificación de brechas técnico-normativas 100

3. Valoración del nivel de madurez empresarial 101

4. Priorización de beneficiarios 101

12.2 OBJETIVO ESPECÍFICO 2. INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LOS SECTORES LÁCTEO, MANUFACTURERO Y CAFICULTURA 117

CRONOGRAMA ETAPA 1 – Fundamentos de Marketing Digital y Publicidad Online 125

CRONOGRAMA – Etapa: Herramientas, Contenidos Visuales y Operación de Tienda Online 126

ETAPA 3 – Servicios Financieros y Habilidades Blandas para el Crecimiento Empresarial 127

12. RIESGOS 163

12.1. Análisis de riesgos 163

13. INGRESOS Y BENEFICIOS 167

14.1 Ingresos/beneficios 167

CAPÍTULO III 169

14. PROGRAMACIÓN 169

14.1. Programación de productos 169

14.2. Programación de indicadores de gestión 169

14.3. Fuentes de financiación 170

15. MARCO LÓGICO DEL PROYECTO – RESUMEN 170

16. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES Y FLUJO FINANCIERO DEL PROYECTO POR FUENTE DE FINANCIACIÓN 173

17. ANEXOS: PRESUPUESTO DEL PROYECTO POR CAPÍTULO 175

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Árbol de problemas 9
Ilustración 2. Ranking IDC 2024 13
Ilustración 3. Mapa de ubicación geográfica – Localización 23
Ilustración 4. Árbol de objetivos 26

CAPÍTULO I

1. IDENTIFICACIÓN

1.1. Datos Básicos del Proyecto

Tabla 1. Síntesis del proyecto

ITEM	DETALLE
NOMBRE DEL PROYECTO	FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR AGROINDUSTRIAL Y MANUFACTURERO DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.
FECHA DE PRESENTACIÓN	16 de diciembre de 2025.
VALOR TOTAL DEL PROYECTO:	$1.303.573.153 (mil trescientos tres millones quinientos setenta y tres mil ciento cincuenta y tres pesos. m/cte.)
VALOR TOTAL POR VIGENCIA	Vigencia 2026: $642.201.297 (seiscientos cuarenta y dos millones doscientos unos mil doscientos noventa y siete pesos colombianos m/cte.) Vigencia 2027: $ 661.371.856 (seiscientos sesenta y un millones trescientos setenta y un mil ochocientos cincuenta y seis pesos m/cte.)
FUENTE DE FINANCIACIÓN	Gobernación del Cauca-Recursos propios
OBJETIVO GENERAL:	Fortalecer la competitividad del sector agroindustrial y manufacturero del Departamento del Cauca.
BENEFICIARIOS DIRECTOS	150 personas
FASE DEL PROYECTO:	Fase III
TIEMPO DE EJECUCIÓN (MESES)	veinte (**20**) meses

2. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LA POLÍTICA PÚBLICA

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

Tabla 2. Plan de Desarrollo Nacional 2022-2026

2.1 PLAN DE DESARROLLO NACIONAL	
NOMBRE:	(2022-2026) Colombia Potencia Mundial de la Vida
TRANSFORMACIÓN	4. Transformación productiva, internacionalización y acción climática
PILAR:	04. Economía productiva a través de la reindustrialización y la bioeconomía
CATALIZADOR	De una economía extractivista a una sostenible y productiva: Política de Reindustrialización, hacia una economía del conocimiento, incluyente y sostenible.
COMPONENTE	a. Reindustrialización para la sostenibilidad, el desarrollo económico y social
PROGRAMA	3502 - Productividad y competitividad de las empresas colombianas

Fuente: Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026

Tabla 3. Plan de Desarrollo Departamental

2.1 PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL	
NOMBRE:	Plan de Desarrollo Departamental 2024-2027 "La Fuerza del Pueblo".
LÍNEA ESTRATÉGICA:	Competitividad para el crecimiento económico y el desarrollo social
SECTOR DE INVERSIÓN:	Comercio, Industria y Turismo.
PROGRAMAS:	Productividad y competitividad de las empresas colombianas.
METAS:	(207) 100 empresas y/o unidades productivas vinculadas mediante la estrategia de Centro de Reindustrialización ZASCA (208) 100 unidades productivas beneficiadas en la implementación de estrategias o programas para incrementar su productividad

Fuente: Plan Departamental de Desarrollo Cauca - 2024-2027

3. ANTECEDENTES

El departamento del Cauca, pese a sus desafíos históricos en materia social, económica y territorial, ha demostrado un gran potencial productivo, especialmente en los sectores agroindustrial y manufacturero. A lo largo de los últimos años, múltiples iniciativas lideradas por entidades públicas, privadas y de cooperación internacional han buscado fortalecer las capacidades de las unidades productivas rurales y urbanas, generando impactos positivos en la vida de miles de familias.

Uno de los procesos más significativos fue el proyecto denominado "Desarrollo de la Cadena Láctea para el mejoramiento de la calidad de vida en familias del Departamento del Cauca", el cual inició en el año 2016 como una apuesta de la Gobernación del Cauca y el Sistema General de Regalías (SGR) para fortalecer la cadena productiva láctea. Su propósito central fue mejorar la productividad, la calidad e inocuidad de la leche, así como promover la sostenibilidad de la

actividad ganadera en municipios como Silvia, Cajibío, Totoró, Timbío, La Vega, Puracé y Popayán.

En materia de inversión, durante las primeras fases se destinaron cerca de 24.562 millones de pesos, de los cuales el mayor aporte provino del SGR, con la Gobernación del Cauca como entidad ejecutora. Estos recursos permitieron beneficiar a más de 1.600 familias productoras y se tradujeron en la entrega de equipamiento básico (tanques de enfriamiento, ordeñadoras y kits de higiene), la incorporación de tecnologías limpias en la producción ganadera, y la capacitación técnica en buenas prácticas de ordeño, manejo animal y reducción de contaminantes bacterianos en la leche.

Por año, las actividades tuvieron un enfoque progresivo. Entre 2016 y 2018 se adelantó la formulación, caracterización de productores y procesos iniciales de fortalecimiento. En 2019, bajo la administración del gobernador Óscar Rodrigo Campo Hurtado, se puso en marcha una segunda fase orientada a ampliar la cobertura de beneficiarios, articular esfuerzos con la Fundación Alpina, el SENA y gobiernos locales, e impulsar la consolidación de asociaciones ganaderas. Entre 2020 y 2023, la estrategia se consolidó con acompañamiento técnico permanente, lo que permitió mejoras significativas en la calidad del producto y una reducción en los niveles de contaminación bacteriana de la leche, además de fortalecer la comercialización y competitividad de los pequeños productores.

Los principales aportantes fueron el Sistema General de Regalías, como financiador central, la Gobernación del Cauca como ejecutora, y aliados estratégicos como la Fundación Alpina, el SENA y la empresa Agroinnova, que brindaron soporte técnico y metodológico. En su momento, la Sociedad de Agricultores y Ganaderos del Valle del Cauca (SAG) participó como interventora.

El proyecto culminó en su fase formal (2023), tras haber alcanzado más de 1.600 familias beneficiadas y consolidado a la cadena láctea como un modelo de innovación productiva en el departamento. Aunque la ejecución con recursos del SGR ya finalizó, sus resultados siguen vigentes en las asociaciones fortalecidas y en la capacidad instalada en los municipios beneficiados, dejando bases sólidas para nuevas fases o réplicas en el futuro.

En esa misma línea, entre 2022 y 2023 se consolidó la Red Lechera del Cauca, como una iniciativa internacional y multiactor liderada por la FAO en Colombia, con el apoyo financiero y técnico de la Embajada de Suecia y la participación de aliados privados como Alpina, Alival y Tetra Pak. El proyecto surgió como continuidad de los aprendizajes del Conglomerado Lácteo, pero con un enfoque más amplio en sostenibilidad, educación y asociatividad. Los municipios priorizados en la primera etapa fueron Silvia, Puracé, Cajibío y Sotará, donde se agruparon cerca de 400 familias productoras, incluyendo comunidades indígenas y mujeres rurales.

Durante 2022, la fase inicial se centró en la caracterización de productores y predios: se levantó información técnica de más de 300 fincas para identificar prácticas productivas, condiciones de suelo y calidad de leche. En paralelo, se avanzó en la creación de nodos de producción sostenible, orientados a servir como puntos de experimentación y transferencia tecnológica. Esta primera etapa permitió sentar las bases de la Red, definir asociaciones participantes y organizar colectivos locales de comunicación para difundir el modelo.

En 2023, la iniciativa se amplió con actividades de implementación de sistemas silvopastoriles, la instalación de viveros comunitarios para forrajes y especies nativas, y la creación de fondos rotatorios y almacenes comunitarios para insumos agropecuarios. Se fortaleció la asociatividad

mediante capacitaciones con el SENA y el acompañamiento del ICA, además de integrar instituciones educativas al modelo a través de la estrategia de "colegios sostenibles". Los primeros resultados reportados mostraron un incremento de alrededor del 8 % en la producción de leche en fincas con sistemas sostenibles y una mejora en la organización comunitaria.

En cuanto a los aportantes, la FAO actuó como coordinador técnico y canalizador de la cooperación; la Embajada de Suecia aportó recursos financieros para la fase inicial; y los aliados privados Alpina, Alival y Tetra Pak sumaron capital técnico, logístico y experiencia de mercado. La Gobernación del Cauca participó como aliado institucional local, facilitando la articulación con alcaldías y asociaciones campesinas.

El estado actual (2024–2025) es de consolidación y expansión. La Red Lechera continúa activa, vinculando a más familias y reforzando la sostenibilidad ambiental y social de la ganadería en el Cauca.

También, en 2024, se puso en marcha la estrategia ZASCA Lácteos como parte del plan nacional de reindustrialización, en la que se seleccionaron **39** unidades productivas del sector lácteo en Popayán, de las cuales 18 estaban lideradas por mujeres, gestionada por MinCIT / iNNpulsa Colombia en alianza con Ayuda en Acción, Lácteos Colombia y la Cámara de Comercio del Cauca. Participantes de municipios como Popayán, Sotará, Cajibío, Puracé y Silvia recibieron formación en calidad e inocuidad, mercados, asociatividad, y desarrollo humano/comunitario. El proceso culminó con éxito en mayo de 2025, con una certificación tras una cohorte de formación de 90 horas.

Ese mismo año, 2024, durante el lanzamiento de la *Misión Cauca*, el gobierno nacional, a través del MinCIT junto con iNNpulsa Colombia, anunció la convocatoria del programa ZASCA Agroindustria para la transformación del café en Cajibío, Cauca. Para esa convocatoria se asignaron aproximadamente $1.800 millones de pesos para beneficiar inicialmente a **40** unidades productivas cafeteras. La convocatoria se abrió el 30 de mayo de 2024. Este programa forma parte de la estrategia de reindustrialización y de los Centros ZASCA diseñados para impulsar la productividad, innovación y transformación de cadenas productivas en el departamento. Una vez seleccionados, los participantes accederán a asistencia técnica especializada que incluye innovación, mejores prácticas de transformación, empaque, presentación, finanzas, gerencia, mercados.
También podrán usar maquinaria especializada; esto implica herramientas modernas para transformar café más allá de grano/moler, para derivados, mejores empaques, calidad y posiblemente procesos de postcosecha más avanzados.
El plazo del programa de atención es de 24 meses para unas 160 unidades productivas, con un primer grupo de 40 seleccionados inicialmente.
La participación de la gobernación se da en su papel de articulación institucional, facilitando la coordinación territorial, apoyando la convocatoria de productores y unidades productivas, acompañando la presentación de la Misión Cauca, y promoviendo la integración con actores locales — autoridades municipales, gremios, cooperativas, entidades privadas y organizaciones sociales — para viabilizar la estrategia ZASCA en la región. Este apoyo institucional fue clave para la activación de los centros en 2024.

En 2025, se lanzó la estrategia ZASCA Manufactura en Popayán, como parte de los esfuerzos nacionales de reindustrialización, con participación de actores locales: Cámara de Comercio del Cauca, Ayuda en Acción y Universidad Cooperativa de Colombia. Esta iniciativa que se

encuentra en etapa de lanzamiento y diseño de acciones pretende fortalecer a 240 unidades productivas del sector confección.

La meta establecida para los próximos dos años a nivel nacional es beneficiar unas **560 unidades productivas / MiPymes** del Cauca a través de los tres Centros ZASCA, de las cuales han sido ya partícipes de **319** unidades productivas aproximadamente en la estrategia.

Paralelamente, se han desarrollado otras iniciativas clave:

En 2021, la estrategia *Innovación Más País Cauca* (una alianza entre la Gobernación del Cauca, MinCiencias y la ANDI) seleccionó 15 empresas caucanas para acompañamiento en innovación empresarial, con un presupuesto total de aproximadamente $2.987 millones, con inversiones de hasta $90 millones por empresas, contando con apoyo técnico para la creación o consolidación de sistemas de gestión de innovación, capacitación en temas de innovación.

En el contexto urbano, destaca la reactivación del Centro Textil de la Galería Las Palmas de Popayán- Cocetexpa (2020), que representó una inversión de $1.763 millones (Alcaldía de Popayán, Gobernación del Cauca y Prosperidad Social), dotando al centro con 75 máquinas de confección, infraestructura y maquinaria especializada. El proyecto generó empleo para más de 140 mujeres cabeza de hogar en situación de vulnerabilidad, víctimas del conflicto. En enero de 2025, la Alcaldía de Popayán junto con DIAN donaron cerca de 27 toneladas de tela a emprendimientos textiles del municipio; la iniciativa se proyecta para impactar a más de 350 personas en total, incluyendo emprendedores locales del sector textil.

Como antecedente directo, se destaca la ejecución del proyecto "FORTALECIMIENTO ECONÓMICO DE UNIDADES PRODUCTIVAS Y EMPRESAS MEDIANTE LA COMERCIALIZACIÓN EN MERCADOS INTERNOS Y EXTERNOS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA", liderado por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Departamento del Cauca. Este proyecto ha orientado sus esfuerzos al incremento de oportunidades comerciales, el fortalecimiento de capacidades empresariales y la promoción de la oferta productiva del territorio en escenarios estratégicos de mercado.

En desarrollo de este proyecto, se gestionó la financiación para espacios y stands, así como la participación de unidades económicas ZASCA Lácteo y Café en la Feria Comercial Inversa Expocauca, realizada del 13 al 20 de abril del 2025. A través de esta intervención se beneficiaron ocho (8) unidades económicas: Café Dos Cerros, Esmeralda Café, Dulce María, Asproguachicono, Impucauca SAS, La Vaca Siete Colores, Patroclo y Aprisco Mis Cabritas, fortaleciendo su visibilidad comercial y capacidad de relacionamiento con compradores.

De igual manera, se realizaron espacios formativos, entre ellos el Taller "Estrategias de Marketing para Microempresarios: Potencia tu Empresa" y el Taller "Habilidades Empresariales – Siembra", con la participación de tres (3) unidades ZASCA: Esmeralda Café, Sinergia Café y Aprisco Mis Cabritas, contribuyendo al fortalecimiento de competencias empresariales clave.

Asimismo, se llevó a cabo el evento "Cauca Sabe a Café", con la participación de catorce (14) organizaciones económicas ZASCA, entre las cuales se destacan: Incoffee, Agronegocios Mared S.A.S, AGRICOD, Nueva Granada Specialty Coffee, Grupo Épica SAS, Me Latte Colombia, Café & Cannabis Medicinal SAS Zomac, Elvia Café, My Coffee, ASOGRUPOS, Finca El Zafiro, Primera Dama Café y Café Finca El Cedro. Este evento permitió posicionar la oferta cafetera departamental y dinamizar relaciones comerciales.

En el evento Popayán Fashion Weekend (PFW) se apoyó la participación de cuatro (4) unidades ZASCA del sector moda: Seda Timbío, MorfoloXis, Luv Passionate y Encanto y Estilo, generando oportunidades de visibilización y fortalecimiento comercial.

Finalmente, se encuentra en curso la consolidación de nuevas acciones, tales como los programas de fermentación y tueste en alianza con Tecnicafé, destinados a mejorar la calidad y el valor agregado del café producido por las unidades ZASCA, así como la participación en ferias y eventos comerciales como Cauca Fest 2026 y la Feria Multigremial, con el propósito de continuar ampliando los canales de comercialización y el posicionamiento de las unidades productivas del departamento.

Estas experiencias han demostrado que el Cauca cuenta con una base productiva resiliente, capaz de innovar y crecer pese a los retos del territorio. Hoy, el departamento cuenta con diversas experiencias exitosas que pueden ser escaladas y replicadas, reafirmando su potencial para consolidar cadenas de valor robustas en los sectores agroindustrial y manufacturero. Sin embargo, para consolidar estos avances, se requieren nuevos proyectos que potencien capacidades locales, impulsen la innovación, promuevan la asociatividad y garanticen acceso efectivo a mercados.

4. ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA

4.1. Identificación de problemática

El departamento del Cauca cuenta con un alto potencial en los sectores agroindustrial y manufacturero, impulsado por la diversidad de sus recursos, su vocación agrícola y la creciente dinámica empresarial de sus territorios. Sin embargo, este potencial no se ha traducido en una mejora sostenida de las condiciones de vida de las comunidades vinculadas a estas actividades económicas. La mayoría de las unidades productivas del departamento —principalmente micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes)— enfrentan limitaciones estructurales que frenan su competitividad y restringen su participación en mercados formales y de valor agregado.

Entre las principales dificultades se encuentra la baja capacidad técnica y organizativa, la escasa adopción de tecnologías productivas, la informalidad tributaria, y la ausencia de certificaciones de calidad, lo que reduce sus posibilidades de crecimiento, encadenamiento y sostenibilidad. Estas debilidades se acentúan por la limitada presencia en canales de comercialización y vitrinas digitales, especialmente en sectores como el lácteo y de confecciones, donde el posicionamiento regional y nacional de los productos sigue siendo bajo.

Además, muchas de estas MiPymes no cuentan con herramientas de gestión digital ni estrategias comerciales definidas, lo que las deja en desventaja frente a las exigencias actuales del mercado. La falta de acceso a asistencia técnica especializada, financiación, y acompañamiento institucional continuo, contribuye a mantener esquemas productivos de baja escala y escasa innovación. Según cifras del DANE, en zonas rurales dispersas como las del Cauca, el 84,2 % de los trabajadores operan en condiciones de informalidad, reflejando una precariedad estructural que impacta directamente sobre la productividad, los ingresos y la estabilidad empresarial.

A pesar de los esfuerzos institucionales adelantados por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca (SDEC), así como por entidades del orden nacional como el MinCIT, iNNpulsa y Colombia Productiva, la cobertura de estas intervenciones ha sido limitada,

concentrándose mayoritariamente en zonas urbanas o municipios del norte del departamento. Esto ha dejado rezagadas amplias áreas rurales con alto potencial, pero con escasa articulación a las políticas de desarrollo económico y empresarial.

La deficiente articulación entre actores del ecosistema productivo, la débil integración a cadenas de valor y la escasa participación en procesos de compras públicas, son reflejo de un entorno empresarial fragmentado, sin estructuras de soporte sólidas ni capacidades instaladas suficientes para afrontar los desafíos de la competitividad regional.

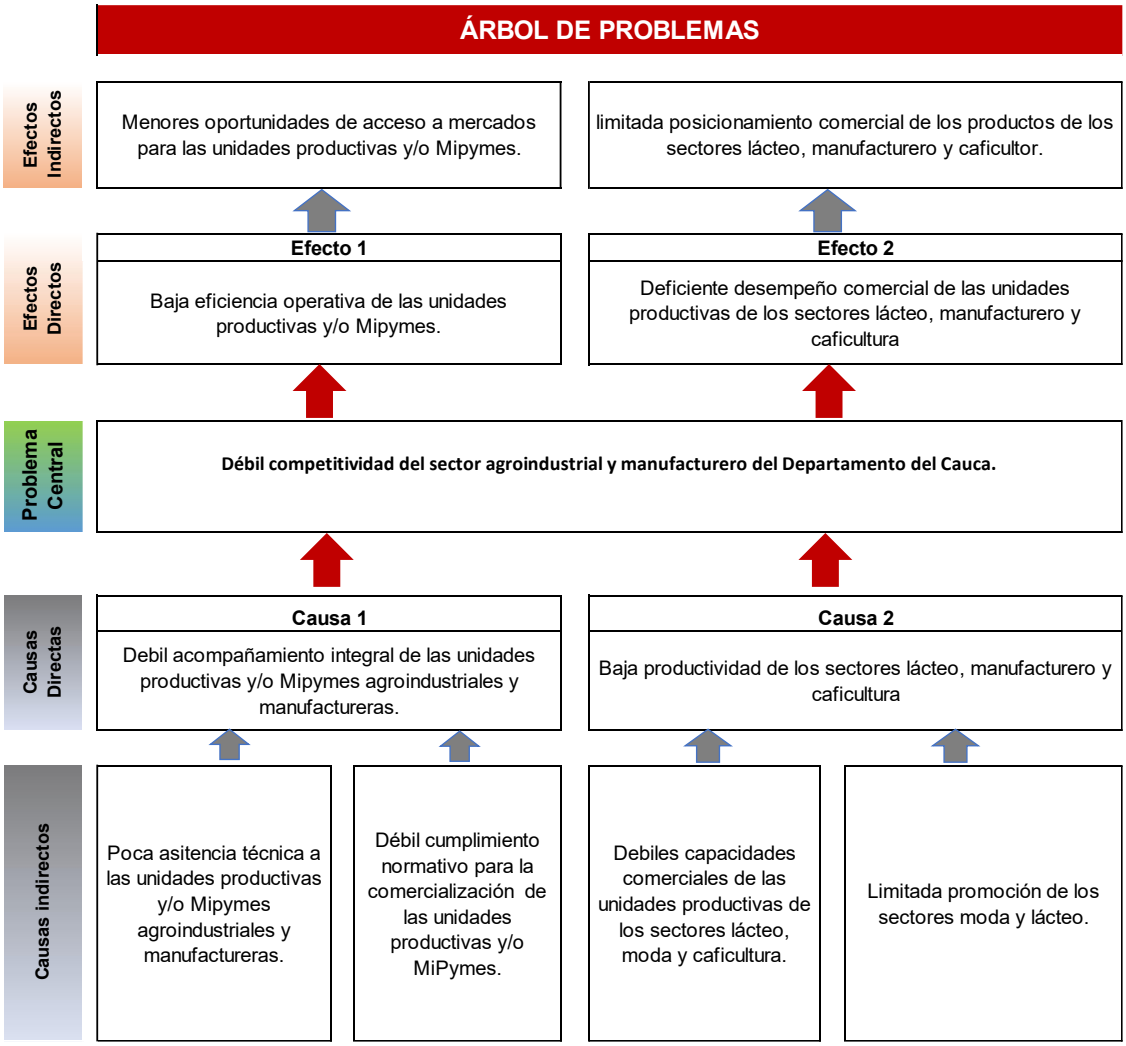
En este contexto, se configura una problemática estructural: las unidades productivas del Cauca no cuentan con las condiciones técnicas, comerciales ni organizativas necesarias para consolidarse, crecer y competir de manera sostenible. Esta situación no solo limita el desarrollo económico del territorio, sino que también perpetúa dinámicas de informalidad, baja productividad y exclusión social, desaprovechando el potencial del departamento para convertirse en un referente de producción con valor agregado y encadenamientos regionales sólidos.

En consecuencia, el presente proyecto —formulado para las vigencias 2026 y 2027— busca responder a esta problemática mediante acciones integrales de fortalecimiento competitivo para las unidades productivas y MiPymes agroindustriales y manufactureras del Cauca. Su propósito es ampliar el alcance y efectividad de los esfuerzos institucionales existentes, con intervenciones sostenidas que mejoren las capacidades técnicas, legales y comerciales de los actores productivos del departamento. La evidencia recogida en años anteriores ratifican la necesidad de una estrategia territorializada, que promueva un ecosistema empresarial más sólido, inclusivo y articulado al desarrollo económico regional.

Es importante resaltar que el problema central - Débil competitividad del sector agroindustrial y manufacturero del Departamento del Cauca es un problema latente generado por diversos factores y con múltiples causas asociadas; obligan a focalizar la intervención de acuerdo con las necesidades actuales y las metas establecidas en el Plan de Desarrollo Departamental 2024-2027. En consideración a lo anterior, se demarca la gobernabilidad del proyecto sobre las causas focalizadas de intervención como se ilustra en el siguiente árbol de problemas:

Ilustración 1. Árbol de problemas

4.2. Definición del problema



Fuente: Elaboración propia 2025

4.2.1 Problema Central

Débil competitividad del sector agroindustrial y manufacturero del Departamento del Cauca.

Tabla 4. Relacionamiento problema, causas y efectos

CAUSA INDIRECTA	CAUSA DIRECTA	PROBLEMA CENTRAL	EFECTO DIRECTO	EFECTO INDIRECTO

Poca asistencia técnica a las unidades productivas y/o MiPymes agroindustriales y manufactureras	Débil acompañamiento integral de las unidades productivas y/o Mipymes agroindustriales y manufactureras.	Débil competitividad del sector agroindustrial y manufacturero del Departamento del Cauca.	Baja eficiencia operativa de las unidades productivas y/o Mipymes.	Menores oportunidades de acceso a mercados para las unidades productivas y/o Mipymes.
Débil cumplimiento normativo para la comercialización de las unidades productivas y/o MiPymes.				
Debiles capacidades comerciales de las unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura.	Baja productividad de los sectores lácteo, manufacturero y caficultura		Deficiente desempeño comercial de las unidades productivas de los sectores lácteo, manufacturero y caficultura	limitado posicionamiento comercial de los productos de los sectores lácteo, manufacturero y caficultor.
Limitada promoción de los sectores de moda y lácteo.				

Fuente: Elaboración propia 2025

4.2.2 Descripción de la situación existente

El departamento del Cauca cuenta con un importante potencial en sus sectores agroindustrial y manufacturero, sustentado en su diversidad productiva, su riqueza natural y los conocimientos tradicionales de comunidades campesinas, indígenas y afrodescendientes. Sin embargo, dicho potencial no se ha convertido en una economía regional sólida, sostenible ni competitiva. Por el contrario, las unidades productivas —en su mayoría micro, pequeñas y medianas— continúan operando en condiciones técnicas, productivas, comerciales y organizativas que limitan seriamente su capacidad de consolidarse y acceder a mercados formales.

Una de las principales dificultades identificadas es el bajo nivel de adopción tecnológica y de innovación, tanto en actividades agroindustriales como manufactureras. La limitada disponibilidad de maquinaria, herramientas y procesos tecnificados afecta directamente la productividad, la calidad de los productos y la capacidad de responder a estándares exigidos por compradores formales y cadenas de valor estratégicas.

A esto se suma la insuficiente articulación institucional y empresarial. Aunque existen programas y esfuerzos impulsados por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC) y otras entidades, su cobertura y especialización resultan insuficientes frente a la magnitud de las necesidades del territorio. Las unidades productivas suelen carecer de asistencia técnica continua, formación especializada, mecanismos de intercambio de experiencias y acompañamiento para desarrollar capacidades administrativas, financieras y comerciales.

Otro factor crítico es la débil cultura asociativa y la fragmentación organizativa. La mayoría de las iniciativas productivas operan de manera aislada, lo cual reduce su posibilidad de acceder a compras públicas, generar economías de escala, mejorar procesos de negociación o fortalecer cadenas de valor. Esta dispersión limita también la efectividad de los procesos de acompañamiento institucional, que encuentran barreras para consolidarse en el largo plazo.

En el ámbito productivo y comercial persisten, además, fallas en la planificación, la gestión empresarial y el acceso a información estratégica de mercados. Muchas organizaciones desconocen normativas de calidad, requisitos sanitarios, procedimientos de registro y herramientas para la promoción de sus productos, lo que dificulta su formalización y su posicionamiento en mercados competitivos.

Las condiciones se agravan en zonas rurales, donde la infraestructura productiva y logística es insuficiente y el acceso a tecnologías, conectividad, asistencia técnica y servicios empresariales sigue siendo limitado. Esto debilita la capacidad de transformar, conservar y transportar productos de manera eficiente, afectando la sostenibilidad económica de las unidades productivas.

Como consecuencia, la región presenta baja competitividad empresarial, limitada agregación de valor y dificultades persistentes para la diversificación y el acceso a mercados formales. Esta situación repercute en la generación de empleo, la estabilidad de los ingresos familiares y la capacidad del sector productivo para aportar al desarrollo territorial.

En síntesis, el Cauca posee un alto potencial agroindustrial y manufacturero, pero este no se materializa debido a problemas estructurales relacionados con la baja tecnificación, la débil articulación institucional, la escasa asociatividad, las limitadas capacidades empresariales y la insuficiencia de infraestructura para la producción y transformación. Mientras estas condiciones persistan, será difícil fortalecer la competitividad regional y convertir ese potencial en un motor real de desarrollo sostenible

4.2.3 Magnitud

El Departamento del Cauca ha venido ganando espacio en la economía nacional, aunque aún representa una pequeña proporción del total del país. Para 2022, a pesar del impacto significativo que tuvo el paro nacional en la actividad económica, su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) de Colombia se mantuvo cerca del 1,7 %, mostrando una leve mejora en comparación con el 1,3 % registrado a principios de la década pasada. Esto refleja la resiliencia de la región y su

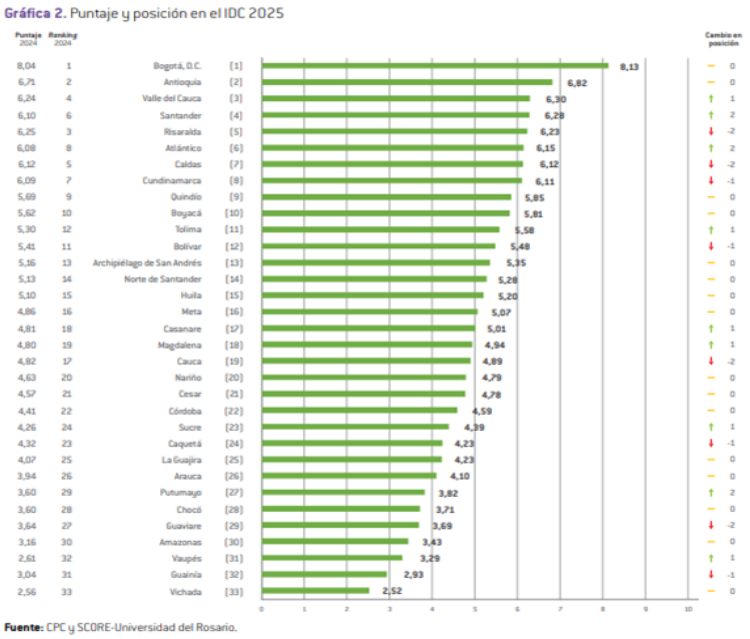
capacidad para mantener su aporte económico incluso frente a desafíos sociales y económicos importantes.

Sin embargo, en 2023 el Cauca experimentó una ligera caída en su producción económica, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el Departamento del Cauca fue uno de los cuatro departamentos en Colombia que cerraron el año 2023 con crecimiento negativo, registrando una contracción del -0,5 %, esta situación pone en evidencia que, aunque hay avances, persisten desafíos estructurales que deben ser atendidos para lograr un desarrollo estable y sostenible a largo plazo.

Este proyecto busca impactar directamente a esta problemática y contribuir al fortalecimiento de unidades productivas del sector agroindustrial y manufacturero, por lo que se hace necesario es importante referenciar el Índice Departamental de Competitividad (IDC) para medir la magnitud de la problemática, este índice proporciona un diagnóstico detallado sobre el desempeño competitivo de los 32 departamentos del país y la ciudad de Bogotá. Este índice para el año 2025 evalúa 102 indicadores conformados en áreas clave como la institución, educación, salud, infraestructura, sostenibilidad ambiental, y las condiciones para los negocios, entre otros, permitiendo a los gobiernos locales y regionales identificar sus fortalezas y áreas de mejora en términos de competitividad.

En el caso concreto del Cauca, ocupó el puesto 19 entre 33 departamentos y el Distrito Capital Bogotá, teniendo un puntaje de 4.89, entre un rango de 0-10. En la siguiente gráfica se muestran los resultados del indicador y la posición del departamento con respecto a Colombia:

Ilustración 2. Ranking IDC 2024



Fuente: cálculos del CPC y SCORE (Universidad del Rosario).

En este sentido, es relevante mencionar el indicador de resultado del plan indicativo en las metas 207 y 208, forma parte del pilar 8, relacionado con la eficiencia de los mercados, uno de los componentes del IDC, por lo que este indicador, influye directamente en los resultados del IDC.

De acuerdo a cifras registradas en el plan indicativo 2024, se tiene que un total de 1.125 unidades productivas fueron formalizadas al año 2023, las cuales ahora requieren fortalecimiento. Este valor resulta una métrica esencial en la medida posterior del impacto y éxito del proyecto.

Tabla 5. Indicadores de magnitud del problema

MAGNITUD DEL PROBLEMA	INDICADOR	FUENTE
Unidades productivas de la agroindustria, minería y turismo o personas de la economía popular fortalecidas.	1.125	Secretaría de desarrollo económico y competitividad. 2025. Plan indicativo
Índice de Competitividad (IDC)	4,82	Índice departamental de competitividad 2024 – Consejo privado de Competitividad

5. IDENTIFICACIÓN DE PARTICIPANTES

Tabla 6. Identificación de participantes

Actores	ENTIDAD	POSICIÓN	INTERÉS DE PARTICIPAR EN EL PROYECTO	TIPO DE CONTRIBUCIÓN A LA GESTIÓN O RAZÓN DEL DESACUERDO
Departamental	Gobernación del Cauca	Cooperante	Fortalecer el sector empresarial del departamento del Cauca. Garantizar la calidad de los productos y fortalecer la competitividad del sector productivo.	Sus contribuciones son de tipo financiero en la medida que aporta los recursos necesarios para la implementación del proyecto, en la Formulación del proyecto, ejecución y seguimiento a la ejecución.

Nacional	INVIMA	Ejecutor	Información y acompañamiento a las MiPymes para garantizar que sus productos cumplan con la normativa sanitaria y de inocuidad, lo cual es clave para la formalización, competitividad y acceso a mercados	Realizar acompañamiento para el cumplimiento normativo en temas sanitarios y alimenticios. Esto permite que las MiPymes puedan comercializar legalmente en Colombia y acceder a mercados internacionales
Nacional	SIC	Ejecutor	Tiene interés en difundir buenas prácticas legales y comerciales, especialmente en contextos con alta informalidad o bajo conocimiento normativo.	Aporta en el proceso de registro formal de marcas, brindando a los emprendimientos derechos exclusivos de uso y herramientas legales para competir en el mercado nacional e internacional.
Alcaldías	42 municipios del Departamento del Cauca	Beneficiarios	Seguimiento a las actividades realizadas por el componente empresarial con las organizaciones de su respectivo municipio. Mejorar las condiciones económicas y sociales de los habitantes de sus jurisdicciones.	Apoyar la integración del proyecto con otras iniciativas locales (planes de desarrollo, programas de emprendimiento, encadenamientos productivos).
Otro	MIPYMES	Beneficiario	Fortalecimiento técnico, productivo y legal requerido para la	Participar de manera activa en el proyecto, brindar información de

			producción y comercialización.	manera oportuna y cumplir con lo planificado en el proyecto.
Otro	Unidades productivas	Beneficiario	Interés en garantizar que el desarrollo económico beneficie a las comunidades locales, especialmente en términos de inclusión social y generación de empleo. Fortalecimiento técnico, productivo y legal.	Participar de manera activa en el proyecto, contribuyendo en la inclusión de sectores vulnerables, fortalecimiento de capacidades locales y apoyo en la promoción de la cohesión social.
Otro	Comunidad en general	Beneficiarios	Mayores oportunidades de empleo, incremento de ingresos, acceso a productos de calidad y mejora en las condiciones de vida de la población local.	Participantes activos del proyecto

Fuente: Elaboración Propia - Marco Lógico

5.1. Análisis de participantes

El proyecto de fortalecimiento competitivo de las unidades productivas y/o MiPymes agroindustriales y manufactureras del departamento del Cauca involucra una amplia gama de actores estratégicos que aportan desde su rol, capacidades y cercanía al territorio, lo que permite construir una estrategia sólida, contextualizada y sostenible. A continuación, se realiza un análisis del papel que desempeñan los actores clave:

1. **Gobierno Departamental**

Capacidad de acción y gestión:

El Gobierno Departamental y Local del Cauca representa un actor clave en el desarrollo y sostenibilidad del proyecto, gracias a su experiencia y trayectoria en procesos de articulación institucional, formulación de políticas públicas, y fortalecimiento del aparato productivo regional. Su participación en el proyecto se materializará a través del acompañamiento técnico

especializado, la movilización de recursos financieros y humanos, y el impulso de procesos de formación y asistencia técnica que beneficien directamente a las unidades productivas y MiPymes.

Asimismo, ha impulsado de forma activa la generación de espacios comerciales mediante la organización de ferias empresariales, ruedas de negocios y encuentros sectoriales, los cuales han servido como plataformas clave para que productores locales accedan a nuevos mercados y establezcan alianzas estratégicas.

Por todo lo anterior, el Gobierno Departamental no solo aporta capacidad de gestión y coordinación, sino también legitimidad territorial y visión de largo plazo para el éxito y sostenibilidad de esta iniciativa.

2. **INVIMA**

Capacidad de acción y gestión:

El INVIMA, como entidad nacional encargada de la vigilancia y control de los alimentos, medicamentos, cosméticos y otros productos de uso y consumo humano, desempeña un papel fundamental en la consolidación de procesos de formalización y acceso a mercados por parte de las unidades productivas y MiPymes agroindustriales del Cauca. Su contribución al proyecto será la de realizar acciones de acompañamiento para que las entidades competentes puedan expedir las certificaciones pertinentes.

3. **SIC**

Capacidad de acción y gestión:

La Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), como autoridad nacional en materia de protección del consumidor, competencia y propiedad industrial, tendrá un papel clave dentro del proyecto, especialmente en el fortalecimiento legal y comercial de las unidades productivas y MiPymes del sector agroindustrial y manufacturero del Cauca. Su contribución se centrará principalmente en el acompañamiento técnico para el registro de marca, una herramienta fundamental para que los emprendimientos locales construyan identidad, se diferencien en el mercado y protejan legalmente sus productos o servicios.

En un contexto donde gran parte de la producción se realiza de manera informal, el apoyo de la SIC permite a las MiPymes dar un salto hacia la legalidad, fortalecer sus marcas, proteger sus desarrollos y prepararse para competir en mercados regionales y nacionales.

4. **42 municipios del Departamento Del Cauca**

Capacidad de acción y gestión:

Los municipios cumplen una función esencial como anclas territoriales del proyecto. Conocen de cerca la realidad de sus comunidades, las dinámicas productivas locales, las asociaciones existentes y las problemáticas que enfrentan. Su contribución a través de sus oficinas de desarrollo económico, agricultura y emprendimiento se enfoca principalmente en apoyar la integración del proyecto con otras iniciativas locales (planes de desarrollo, programas de emprendimiento, encadenamientos productivos).

Adicionalmente, los municipios tienen la responsabilidad de brindar acompañamiento técnico y logístico a las organizaciones de su jurisdicción, facilitando su desarrollo y el cumplimiento de los objetivos trazados en el componente empresarial.

5. MIPYMES

Capacidad de acción y gestión:

Las MIPYMES agroindustriales y manufactureras del departamento del Cauca enfrentan restricciones significativas que afectan su capacidad de acción y gestión. Entre estas limitaciones se destacan la baja cualificación técnica de sus recursos humanos y dificultades para comercializar sus productos en mercados más amplios. Estas condiciones han impactado negativamente en su productividad, competitividad y sostenibilidad en el tiempo.

No obstante, cuentan con fortalezas valiosas que pueden ser aprovechadas para impulsar el desarrollo local. En su mayoría, las MiPymes se conforman a partir de vínculos comunitarios, asociaciones locales y núcleos familiares, lo que les da un fuerte sentido de pertenencia. Esta cercanía y organización permiten una participación activa y comprometida en los procesos, facilitando la toma de decisiones compartidas, el trabajo colaborativo y la apropiación de los proyectos que buscan su fortalecimiento empresarial.

Al integrarse al proyecto, las MiPymes asumen el compromiso de colaborar en los procesos de seguimiento y evaluación, proporcionando información oportuna y veraz que permita medir los avances, corregir desviaciones y garantizar el cumplimiento de los objetivos. Esta corresponsabilidad en la ejecución asegura una adecuada utilización de los recursos, la pertinencia de las intervenciones y, en última instancia, el fortalecimiento del tejido empresarial del Cauca.

6. Unidades productivas

Capacidad de acción y gestión:

Las unidades productivas agroindustriales y manufactureras del departamento del Cauca enfrentan restricciones estructurales como baja capacidad técnica, productiva, legal y comercial, situación que limita su competitividad y su aporte al desarrollo económico regional. No obstante, estas unidades, conformadas en su mayoría por grupos familiares o asociaciones comunitarias, evidencian un alto nivel de compromiso y cohesión social. Este tejido asociativo representa un potencial significativo para la implementación de iniciativas de desarrollo económico local, ya que favorece la participación activa, la corresponsabilidad y la sostenibilidad de las acciones del proyecto. Además, su integración con sectores vulnerables y su arraigo en el territorio las posicionan como actores clave en la promoción de la inclusión social y el fortalecimiento de las economías comunitarias.

Estas unidades tendrán la responsabilidad de brindar información clara y oportuna que permita hacer seguimiento a los avances, ajustar lo que sea necesario y mantener el rumbo hacia los objetivos propuestos. Esta participación compartida en la ejecución del proyecto no solo favorece el uso eficiente de los recursos, sino que también garantiza que las acciones sean pertinentes para sus realidades, contribuyendo así al fortalecimiento del tejido empresarial en el departamento del Cauca.

7. Comunidad en general

Capacidad de acción y gestión:

La comunidad en general hace referencia a la población en su conjunto dentro de un territorio determinado, en este caso, los habitantes del departamento del Cauca en Colombia, incluyendo a todos los individuos, sin distinción de ocupación, edad o condición social, y desempeña un papel fundamental en la construcción y el desarrollo de la sociedad y la economía local. Se constituye como un beneficiario indirecto del proyecto, en la medida en que los procesos de fortalecimiento de las unidades productivas y MiPymes agroindustriales y manufactureras del departamento del Cauca generan impactos positivos sobre su entorno social y económico. Un tejido productivo más sólido, formal y competitivo se traduce en mayores oportunidades de empleo, incremento de ingresos, acceso a productos de calidad y, en general, una mejora en las condiciones de vida de la población local.

Un aspecto clave de su capacidad de acción es la retroalimentación crítica sobre el impacto de las actividades desarrolladas para la formulación de propuestas de mejora basadas en su conocimiento directo del contexto.

6. POBLACIÓN AFECTADA POR EL PROBLEMA

A continuación, se presenta la Tabla 7, que muestra la población afectada por la problemática, correspondiente a la proyección poblacional del departamento del Cauca para el año 2025, según datos del DANE (2024). Esta información permite dimensionar el alcance territorial y social del problema identificado, considerando a la población total como potencial beneficiario de las mejoras en la capacidad institucional de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.

Tabla 7. Población afectada por el problema

Tipo de población	Número	Fuente
Personas	1.605.145	Población del departamento del Cauca, Censo Nacional de Vivienda 2018 - DANE, proyección para el año 2026.

6.1 Localización específica del proyecto

Ilustración 3. Mapa de ubicación geográfica – Localización



Fuente: Plan de Desarrollo Departamental del Cauca 2024-2027

Tabla 8. Localización del Proyecto

Región	Departamento	Municipio	Área	Resguardo	Localización específica
Pacifico	Cauca	42 municipios	Rural y urbano	N/A	El Departamento de Cauca

Fuente: Elaboración Propia

6.2 Población objetivo de la intervención

DIRECTAS: Se determina como población directa de 150 personas. La población objetivo se justifica por la ejecución de diferentes proyectos y estrategias de los componentes de la SDEC (Competitividad, minería, turismo, desarrollo humano social y sostenible y CTeI) y el apoyo al seguimiento de la ejecución en los 42 municipios del departamento que están divididas de la siguiente manera,

INDIRECTAS: Ahora bien, teniendo en cuenta que cada una de las personas beneficiarias de forma directa cuenta en su núcleo familiar en promedio de 3 personas y en sus unidades económicas con 2 o más trabajadores, se tiene que de manera indirecta se impactaran a cerca de 1000 personas

Tabla 9. Población Objetivo

Número	Descripción	Fuente
150	La población objetivo se justifica por la ejecución de diferentes proyectos y estrategias de los componentes de la SDEC (Competitividad, minería, turismo, desarrollo humano social y sostenible y CTeI) y el apoyo al seguimiento de la ejecución en los 42 municipios del departamento. Micro, pequeñas y	Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad 2024

	medianas empresas (MiPymes) y unidades productivas participantes durante la primera cohorte de la estrategia del centro de reindustrialización Zasca del sector agroindustrial y manufacturero del Departamento del Cauca, con énfasis en aquellas que desarrollan actividades en los sectores moda, lácteo y caficultura; las cuales presentan limitaciones en acceso a tecnología, innovación, certificaciones y mercados. Se caracterizan por operar en condiciones de informalidad o en proceso de formalización, con baja tecnificación, escasa articulación a cadenas de valor y una alta participación de mujeres, comunidades afrodescendientes e indígenas. El proyecto busca fortalecer sus capacidades productivas, operativas y comerciales mediante asistencia técnica, estrategias de innovación y mejora en el cumplimiento normativo, contribuyendo así al desarrollo económico regional y a la sostenibilidad de sus procesos.	

Tabla 10. Localización Específica

Región	Departamento	Municipio	Área	Resguardo	Localización específica
Pacifico	Cauca	42 municipios	29.308 Km2	N/A	El Departamento de Cauca está situado en el suroeste del país entre las regiones andina y pacífica; localizado entre los 00o58’54’’ y 03o19’04’’ de latitud norte y los 75o47’36’’ y 7o57’05’’ de longitud oeste. Cuenta con una superficie de 29.308 km2 lo que representa el 2.56 % del territorio nacional. Limita por el norte con el departamento del Valle del Cauca, por el Este con los departamentos de Tolima, Huila y Caquetá, por el Sur con Nariño y Putumayo y por el Oeste con el océano Pacífico.

6.2.1 Características demográficas de la población objetivo

Con el fin de garantizar una intervención equitativa y focalizada, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad ha realizado una caracterización demográfica de la población objetivo del proyecto. Esta caracterización incluye tanto a hombres como mujeres de los

municipios priorizados, sin distinción de origen étnico o estado civil, y contempla variables como la edad, el grupo étnico y el género.

Las personas seleccionadas deben cumplir con alguna de las descripciones relacionadas en la población objetivo de la intervención.

Tabla 11. Caracterización de población afectada

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años		
15 – 19 años		
20 – 59 años	115	Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad 2024
Mayor de 60 años	35	Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad 2024
Total, por edad	**150**	
Indígenas	44	Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad 2024
Afrocolombianos	27	
Población Mestiza	79	
Total, por etnia	**150**	
Masculino	85	Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad 2024
Femenino	65	Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad 2024
Total, por género	**150**	

6.2.2 Selección o priorización de la población objetivo

1. Criterios de postulación de participantes

Para seleccionar los participantes se tendrá en cuenta los siguientes criterios de selección según su proceso de certificación mediante registro o certificación.

A continuación, se presentan los criterios de selección de cada registro o certificación a los cuales podrán acceder los beneficiarios:

CRITERIOS DE SELECCIÓN ACOMPAÑAMIENTO CERTIFICACIÓN INVIMA

1. Ser una unidad productiva colectiva como asociación, cooperativa u organización de economía solidaria de la agroindustria o el sector manufacturero, legalmente constituida.

2. Ser una MiPymes (micro, pequeña o mediana empresa) de la agroindustria o el sector manufacturero conforme a la clasificación de la Resolución No. 957 del 2019, legalmente constituida.
3. Para las Mipymes, se debe contar con un certificado expedido por un contador público que acredite la clasificación de la empresa
4. Haber sido caracterizado mediante la metodología RUNNIN para la estrategia PAST (lo aplica la SDEC)
5. Estar produciendo uno o varios productos de agroindustria o manufactura con un tiempo de anterioridad a un (1) año a la postulación.
6. Tener uno o varios productos agroindustriales con certificado INVIMA o tener planeado gestionar la expedición de dicho registro.
   Nota aclaratoria: Respecto al punto 5, en caso de presentarse los dos casos, se le dará prioridad aquellas unidades productivas que no tengan ningún tipo de certificación INVIMA.
7. No haber sido beneficiario de proyectos o programas similares con la Gobernación del Cauca u otras entidades de gobierno nacional.
8. Tener domicilio principal o desarrollar actividades productivas dentro del territorio del departamento del Cauca
9. Estar en funcionamiento activo al momento de la inscripción.

CRITERIOS DE SELECCIÓN PARTICIPANTES A ACOMPAÑAMIENTO CERTIFICACIÓN NTC 6001

1. Ser una unidad productiva colectiva como asociación, cooperativa u organización de economía solidaria de la agroindustria o el sector manufacturero, legalmente constituida.
2. Ser una MiPymes (micro, pequeña o mediana empresa) de la agroindustria o el sector manufacturero conforme a la clasificación de la Resolución No. 957 del 2019, legalmente constituida.
3. Para las Mipymes, se debe contar con un certificado expedido por un contador público que acredite la clasificación de la empresa.
4. Haber sido caracterizado mediante la metodología RUNNIN para la estrategia PAST (lo aplica la SDEC)
5. Estar produciendo uno o varios productos de agroindustria o manufactura con un tiempo de anterioridad a un (1) año a la postulación.
6. La empresa debe tener un Sistema de Gestión de Calidad (SGC) implementado que siga el ciclo Planificar-Hacer-Verificar-Actuar (PHVA). (planificación estratégica, los procesos operativos y de apoyo, el seguimiento, la medición y la mejora continua.)
7. No haber sido beneficiario de proyectos o programas similares con la Gobernación del Cauca u otras entidades de gobierno nacional.
8. Tener domicilio principal o desarrollar actividades productivas dentro del territorio del departamento del Cauca
9. Estar en funcionamiento activo al momento de la inscripción.
10. La empresa debe asegurar que el personal conozca y aplique los procesos del SGC.

CRITERIOS DE SELECCIÓN ACOMPAÑAMIENTO CERTIFICACIÓN SIC

1. Ser una unidad productiva colectiva como asociación, cooperativa u organización de economía solidaria de la agroindustria o el sector manufacturero, legalmente constituida.
2. Ser una MiPymes (micro, pequeña o mediana empresa) de la agroindustria o el sector manufacturero conforme a la clasificación de la Resolución No. 957 del 2019, legalmente constituida.
3. Para las Mipymes, se debe contar con un certificado expedido por un contador público que acredite la clasificación de la empresa.
4. Haber sido caracterizado mediante la metodología RUNNIN para la estrategia PAST (lo aplica la SDEC)
5. No haber sido beneficiario de proyectos o programas similares con la Gobernación del Cauca u otras entidades de gobierno nacional.
6. Estar produciendo uno o varios productos de agroindustria o manufactura con un tiempo de anterioridad a un (1) año a la postulación.
7. Empresas que ya tienen una marca desarrollada o en uso pero que aún no han registrado formalmente su marca ante la SIC.
8. Debe haber evidencia de uso: redes sociales, etiquetas, empaques, etc.
9. Empresas con potencial de escalabilidad, comercialización nacional o internacional, o que ya generen empleos.
   Impacto positivo en la comunidad (sostenibilidad, economía circular, identidad cultural).
10. Tener domicilio principal o desarrollar actividades productivas dentro del territorio del departamento del Cauca
11. Estar en funcionamiento activo al momento de la inscripción.

CRITERIOS DE SELECCIÓN PARA UNIDADES PRODUCTIVAS ZASCA PRIMERA COHORTE - TEXTIL VIAJE A MEDELLÍN, PARTICIPACIÓN EN DESFILE Y DE ADQUISICIÓN DE DIRECTORIO.

- Productores o transformadores del sector moda con participación activa en los procesos del proyecto y con capacidad de replicar aprendizajes en sus territorios.
- Estar produciendo uno o varios productos de manufactura con un tiempo de anterioridad a un (1) año a la postulación.
- Que hayan sido beneficiarios de la primera cohorte de la estrategia ZASCA textil,
- Tener domicilio principal o desarrollar actividades productivas dentro del territorio del departamento del Cauca.
- Estar en funcionamiento activo al momento de la inscripción.

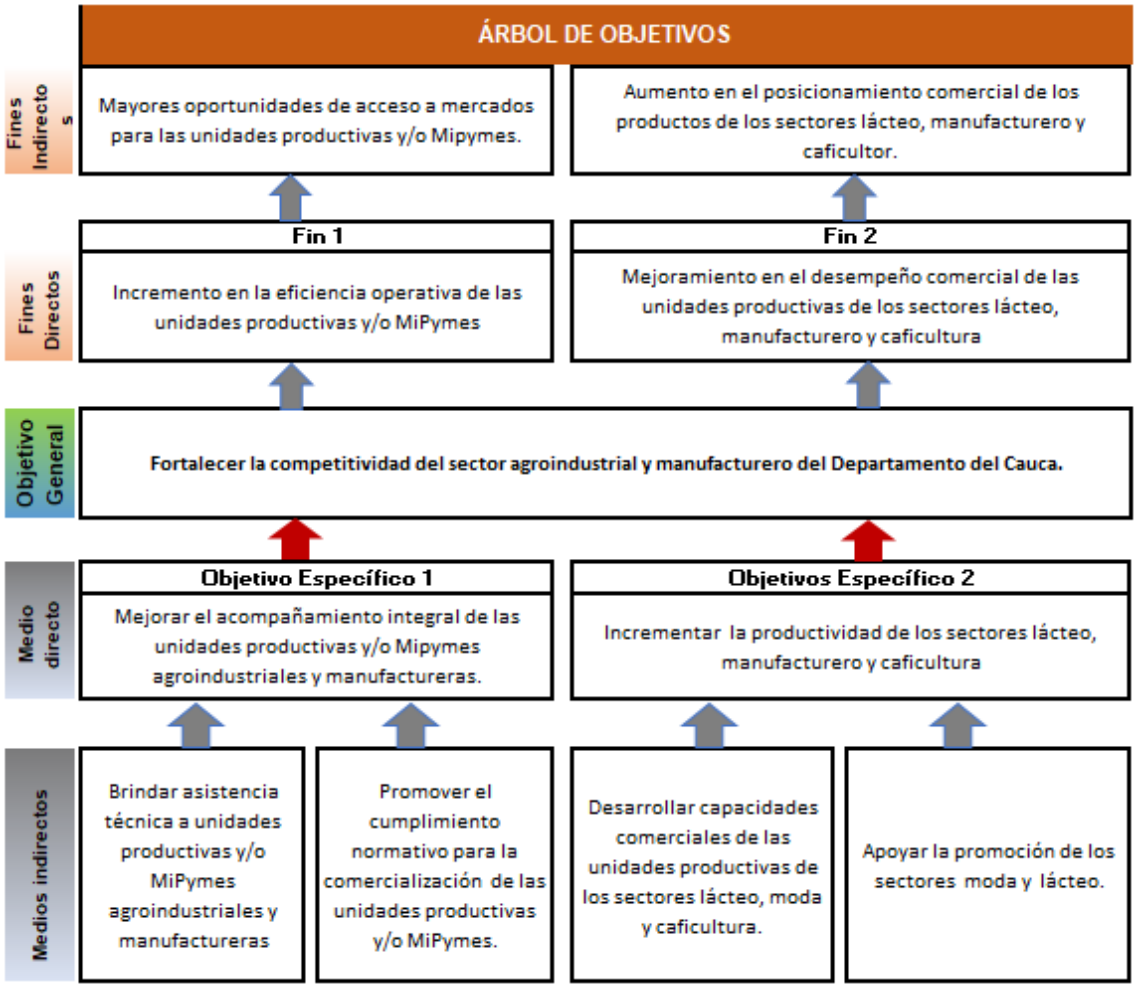
CRITERIOS DE SELECCIÓN PARA UNIDADES PRODUCTIVAS ZASCA PRIMERA COHORTE - MANUFACTURA VIAJE A TUNJA.

- Productores o transformadores lácteos con participación activa en los procesos del proyecto y con capacidad de replicar aprendizajes en sus territorios.

- Estar produciendo uno o varios productos lácteos con un tiempo de anterioridad a un (1) año a la postulación.
- que hayan sido beneficiarios de la primera cohorte de la estrategia ZASCA lácteo.
- Tener domicilio principal o desarrollar actividades productivas dentro del territorio del departamento del Cauca.
- Estar en funcionamiento activo al momento de la inscripción.

7. OBJETIVOS

Ilustración 4. Árbol de objetivos



Fuente: Elaboración propia 2025

7.1 Objetivo general

Fortalecer la competitividad del sector agroindustrial y manufacturero del Departamento del Cauca.

7.2 Indicadores para medir el objetivo general

Tabla 12. Indicadores para medir el objetivo general

	Descripción		Fuente de verificación
Unidades productivas de la agroindustria, minería y turismo o personas de la economía popular fortalecidas.	Unidad de medida	Número	Secretaria de Desarrollo Económico y competitividad Plan Indicativo 2024 - 2027
	Meta	150	
	Línea base	1.125	
Índice de competitividad (IDC)	Unidad de medida	Número	Índice departamental de competitividad 2024 – Consejo privado de Competitividad
	Meta	4,86	
	Línea base	4,82	

Fuente: Elaboración propia 2025

7.3 Relaciones entre las causas y los objetivos específicos

Tabla 13. Relación Causa objetivos específicos

Tipo de Causa	Causa relacionada	Objetivos específicos/Actividades
Causa directa	Débil acompañamiento integral de las unidades productivas y/o Mipymes agroindustriales y manufactureras.	Mejorar el acompañamiento integral de las unidades productivas y/o Mipymes agroindustriales y manufactureras.
Causa indirecta	Poca asistencia técnica a las unidades productivas y/o Mipymes agroindustriales y manufactureras.	Brindar asistencia técnica a unidades productivas y/o MiPymes agroindustriales y manufactureras
Causa indirecta	Débil cumplimiento normativo para la comercialización de las unidades productivas y/o MiPymes.	Promover el cumplimiento normativo para la comercialización de las unidades productivas y/o MiPymes.
Causa directa	Baja productividad de los sectores lácteo, manufacturero y caficultura	Incrementar la productividad de los sectores lácteo, manufacturero y caficultura
Causa indirecta	Débiles capacidades comerciales de las unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura.	Impulsar el desarrollo de capacidades comerciales de las unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura.
Causa indirecta	Limitada promoción de los sectores de moda y lácteo.	Apoyar la promoción de los sectores moda y lácteo.

Fuente: Elaboración Propia

8. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

Tabla 14. Alternativas de solución

Nombre de la alternativa	Se evaluará con esta	Estado
Fortalecimiento de la competitividad del sector agroindustrial y manufacturero del Departamento del Cauca.	Si	Completo.
Consolidación de cadenas productivas sostenibles en el sector agroindustrial del Cauca	No	Vacío

8.1 Evaluaciones a realizar

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

9. JUSTIFICACIÓN

El departamento del Cauca posee un amplio potencial en los sectores agroindustrial y manufacturero, sustentado en la riqueza de su diversidad productiva y en los saberes tradicionales de las comunidades rurales. No obstante, este potencial no se ha traducido en mejoras significativas en competitividad ni en crecimiento económico sostenible. Persisten barreras estructurales que afectan el desempeño de las unidades productivas, entre ellas: baja adopción tecnológica, capacidades técnicas insuficientes, escasa articulación empresarial e institucional, procesos productivos limitados y débil asociatividad. Estas condiciones impiden que los productores regionales compitan en igualdad de condiciones, accedan a mercados formales y desarrollen productos con mayor valor agregado.

Según datos de la Cámara de Comercio del Cauca, al cierre de 2023 existían aproximadamente 25.300 empresas formalmente constituidas, de las cuales el 96,1 % eran microempresas, el 2,9 % pequeñas y menos del 1 % medianas y grandes. Esta estructura evidencia un tejido empresarial frágil, dominado por unidades económicas de baja escala que enfrentan serias limitaciones en productividad, innovación, tecnificación y acceso a servicios empresariales. Dichos factores coinciden con las causas indirectas y directas identificadas en el árbol de problemas, especialmente aquellas relacionadas con la insuficiente capacidad técnica y productiva, el escaso desarrollo empresarial y la falta de información estratégica para la toma de decisiones comerciales.

En este contexto, el proyecto propuesto responde de manera directa a las necesidades identificadas y se articula plenamente con la línea estratégica “Competitividad para el Crecimiento Económico y Desarrollo Social” del Plan de Desarrollo Departamental 2024–2027. Este plan busca mejorar las capacidades productivas, fortalecer la infraestructura empresarial y promover la adopción tecnológica y la articulación institucional. La intervención planteada contribuye a cerrar brechas

técnicas, productivas y comerciales, atendiendo las causas que en el árbol de problemas explican la baja competitividad del sector.

La pertinencia del proyecto también se enmarca en los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo 2022–2026 “Colombia, potencia mundial de la vida”, que orienta la transformación productiva hacia modelos sostenibles, con énfasis en la economía popular, los encadenamientos productivos, la asociatividad y el fortalecimiento de capacidades locales. El proyecto se alinea con este enfoque al promover procesos de mejora técnica, organizativa y productiva, permitiendo a las unidades económicas participar de manera más efectiva en mercados regionales y nacionales.

Adicionalmente, los resultados del Índice Departamental de Competitividad (IDC) 2024 muestran que el Cauca se ubica en el puesto 19 entre 32 departamentos, con un puntaje de 4,82/10, revelando brechas importantes en innovación (2,52) y en acceso y uso del sistema financiero (3,03). Ambas dimensiones se relacionan directamente con las causas indirectas del árbol de problemas, que destacan las limitadas capacidades empresariales, la escasa información estratégica y la insuficiente articulación institucional para impulsar procesos de transformación productiva y modernización tecnológica. El proyecto contribuye de manera directa al fortalecimiento de estos pilares mediante acciones de formación, asesoría técnica, acompañamiento empresarial y desarrollo de capacidades para participar en sistemas financieros y comerciales formales.

La intervención también cobra relevancia frente a la alta informalidad empresarial y productiva que persiste en el departamento. Esta informalidad no solo refleja debilidades en la planeación y gestión empresarial, sino también en la insuficiente infraestructura productiva, la limitada articulación institucional y la escasa asociatividad, todas ellas causas identificadas en el árbol de problemas. El proyecto contribuye a superar dichas barreras, facilitando el acceso a procesos de formalización, fortaleciendo la organización productiva y promoviendo la consolidación de redes empresariales.

Asimismo, el Cauca presenta fortalezas relevantes en sostenibilidad ambiental y diversificación productiva, que pueden potenciarse si se abordan las limitaciones estructurales que afectan la competitividad. La mejora de capacidades técnicas, la incorporación de tecnologías productivas, la articulación empresarial y el fortalecimiento organizativo permitirán aprovechar mejor sectores como la agroindustria de alimentos, manufacturas diversas, transformación de café, derivados lácteos, sistemas moda y metalmecánica.

En los últimos años, experiencias como el proyecto ZASCA han demostrado que intervenciones integrales generan resultados tangibles en productividad, calidad, asociatividad y acceso a mercados. Sin embargo, estas iniciativas han sido focalizadas y no han logrado cubrir a todos los subsectores que enfrentan problemáticas similares. Por tanto, es necesario escalar estos esfuerzos hacia un mayor número de unidades productivas y cadenas de valor, especialmente aquellas que hoy operan con bajos niveles de tecnificación, capacidades administrativas limitadas y escasa articulación comercial.

En conclusión, el proyecto se justifica plenamente en las condiciones actuales del departamento y en las causas estructurales identificadas en el árbol de problemas. La intervención permitirá fortalecer capacidades técnicas, productivas, comerciales y organizativas; mejorar la articulación institucional y empresarial; promover la adopción tecnológica; y generar condiciones que contribuyan a elevar la competitividad del sector agroindustrial y manufacturero del Cauca. Esto no solo responde a los retos identificados, sino que representa una oportunidad estratégica para

traducir el potencial productivo del territorio en desarrollo económico sostenible, equitativo y articulado con las políticas nacionales y departamentales.

10. MARCO LEGAL

El proyecto "del sector agroindustrial y manufacturero del Departamento del Cauca." se enmarca dentro de una amplia normativa internacional, nacional y departamental que respalda sus objetivos y actividades.

Acuerdos Internacionales de Comercio:

- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y Organización Mundial del Comercio (OMC): Colombia es miembro de la OMC y, como tal, se rige por los acuerdos que promueven la liberalización del comercio, la competitividad y la integración global de los mercados. El proyecto, al fomentar la obtención de certificaciones y la articulación comercial, contribuye a preparar a las MiPymes para cumplir con estándares internacionales y eventualmente acceder a mercados más amplios.

- Acuerdos de Libre Comercio (ALC): Colombia ha firmado varios acuerdos de libre comercio con países y bloques regionales como Estados Unidos, Unión Europea, Mercosur, y Alianza del Pacífico. Estos acuerdos otorgan a las empresas colombianas, incluidas las del Cauca, acceso preferencial a mercados internacionales. En este contexto, el proyecto adquiere especial relevancia, ya que, al fortalecer las capacidades técnicas, legales, productivas y comerciales de las MiPymes y unidades productivas, las prepara para cumplir con estándares internacionales y competir en condiciones equitativas en el ámbito global. Del mismo modo, actividades como la gestión de certificados y permisos necesarios para la producción y comercialización responden a los requisitos establecidos en los ALC, tales como el cumplimiento de normas sanitarias, fitosanitarias, de calidad y de origen, entre otras.

Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible:
Colombia es firmante de la Agenda 2030 de las Naciones Unidas, que establece un compromiso global con el Desarrollo Sostenible. El proyecto se relaciona directamente con el ODS 8 (Trabajo decente y crecimiento económico), ODS 9 (Industria, innovación e infraestructura) y ODS 12 (Producción y consumo responsables) ya que contribuye directamente al logro de estos objetivos al generar empleo digno, fomentar la industrialización regional y promover prácticas sostenibles.

Normas ISO (Ej. ISO 22000, ISO 9001, ISO 14001):
Estas normas técnicas internacionales establecen estándares de calidad, inocuidad alimentaria y gestión ambiental. La implementación de estos estándares fortalece la capacidad productiva de las MiPymes, facilitando su certificación, uno de los objetivos centrales del proyecto.

Constitución Política de Colombia (1991)
La Constitución de 1991 establece, en su artículo 333, el derecho a la libertad económica y garantiza que las políticas públicas deben promover el desarrollo y el bienestar general. En este sentido, el proyecto se alinea con el mandato constitucional al promover el desarrollo empresarial desde un enfoque integral que fortalece capacidades técnicas, legales, productivas y comerciales de las MiPymes. Además, al brindar asistencia técnica, facilitar la obtención de permisos y certificaciones, y fomentar la articulación empresarial, se está contribuyendo directamente a

garantizar condiciones más equitativas para el ejercicio de la libre competencia económica, otro principio consagrado en dicho artículo.

Ley 1429 de 2010: Ley de Formalización y Generación de Empleo

La Ley 1429 de 2010, conocida como la Ley de Formalización y Generación de Empleo, fue fue diseñada para promover la creación, formalización y sostenibilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, reconociendo su papel fundamental en la economía nacional y en la generación de empleo. En este sentido, el proyecto aporta al cumplimiento de esta normativa al enfocarse en el fortalecimiento integral de MiPymes, mediante acciones como la asistencia técnica, la gestión de permisos y certificaciones, y el mejoramiento de capacidades productivas y comerciales, que son precisamente factores clave para facilitar su formalización y permanencia en el mercado.

Además, al dotar de insumos a unidades productivas y promover la articulación empresarial, se crean condiciones más favorables para la generación de empleo digno y el crecimiento económico local, tal como lo plantea la ley. La Ley 1429 contempla también beneficios para empresas en proceso de formalización, como alivios tributarios y acompañamiento técnico, lo que refuerza la pertinencia del proyecto, al actuar como puente entre las unidades productivas informales o de baja escala y las herramientas que el Estado ha dispuesto para su desarrollo.

Ley 1014 de 2006: Ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento

La Ley 1014 de 2006, conocida como la Ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento, tiene como objetivo principal promover el desarrollo de una mentalidad y una cultura emprendedora en todos los niveles de la sociedad, incentivando la creación y consolidación de empresas como herramienta para el desarrollo económico y social del país. En este marco, el proyecto se convierte en una estrategia concreta de aplicación de esta ley, ya que impulsa el fortalecimiento de capacidades técnicas, comerciales, legales y productivas de unidades productivas y MiPymes, facilitando su sostenibilidad y crecimiento.

Además, la Ley 1014 promueve la articulación entre el sector educativo, el sector productivo y el Estado para generar condiciones favorables al emprendimiento. El proyecto aporta a esta articulación mediante la prestación de asistencia técnica y la gestión de certificaciones y permisos, lo cual permite que los emprendimientos rurales e industriales del Cauca accedan a conocimientos, recursos y oportunidades que tradicionalmente han estado fuera de su alcance. También fomenta la innovación, la productividad y la competitividad, principios fundamentales de la ley, al dotar de insumos y mejorar los procesos de producción.

Ley 1437 de 2011: Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo

Es una legislación fundamental para el ordenamiento jurídico y administrativo en Colombia. Esta ley establece el marco normativo que regula la forma en que las autoridades públicas deben ejercer sus funciones y la manera en que los ciudadanos pueden interactuar con ellas, garantizando derechos y estableciendo procedimientos claros y transparentes para la resolución de disputas. El propósito principal de esta ley es asegurar que los actos administrativos sean justos, transparentes, razonables y se ajusten al marco legal vigente.

Esta ley establece las normas para la actuación administrativa en Colombia y es fundamental para la implementación del proyecto. Regula la gestión pública, promoviendo la transparencia y la participación de las comunidades en la toma de decisiones, lo que asegura que el proyecto se desarrolle con criterios de transparencia, debido proceso, celeridad y atención eficiente,

especialmente en un territorio como el Cauca, donde las brechas de acceso a lo público aún son significativas.

Ley 1780 de 2016: Ley de Emprendimiento Juvenil

Esta norma fue creada con el propósito de fomentar el empleo y el emprendimiento en jóvenes, mediante la eliminación de barreras para la creación de empresas, la generación de incentivos y el acompañamiento técnico a nuevas iniciativas productivas lideradas por población joven.

En este sentido, el proyecto contribuye de forma concreta a la implementación de esta ley, especialmente en un territorio como el Cauca, donde existe una alta participación de jóvenes en unidades productivas informales, rurales o en situación de vulnerabilidad. Al ofrecer asistencia técnica, apoyo en la gestión de permisos y certificaciones, fortalecimiento comercial y dotación de insumos, el proyecto crea condiciones favorables para que jóvenes emprendedores puedan formalizar y fortalecer sus iniciativas productivas, alineándose con los incentivos y medidas de apoyo que promueve la Ley 1780.

Ley 590 de 2000 (Modificada por Ley 905 de 2004)

Constituyen el marco legal principal para el desarrollo, promoción y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) en Colombia. Esta legislación reconoce el papel fundamental que tienen las MiPymes en la generación de empleo, la distribución del ingreso y el desarrollo económico del país, especialmente en regiones con alta vulnerabilidad social y económica como el Cauca.

Uno de los objetivos clave de esta ley es facilitar el acceso de las MiPymes a instrumentos de apoyo empresarial, mejorar su productividad, impulsar su formalización, y promover su integración a cadenas de valor y mercados. Precisamente, el proyecto responde a estos objetivos al contemplar acciones como la asistencia técnica especializada, la gestión de permisos y certificaciones legales, el fortalecimiento de capacidades comerciales, la articulación empresarial y la dotación de insumos productivos, lo que permite cerrar brechas estructurales que impiden el crecimiento sostenible de estas unidades económicas.

Además, la ley hace énfasis en la necesidad de una intervención integral del Estado para el fortalecimiento del sector MiPymes, a través de políticas públicas focalizadas, instrumentos de financiamiento, acceso a la tecnología y asistencia técnica. El proyecto en cuestión opera precisamente bajo esa lógica de intervención integral y territorial, acercando la oferta pública a pequeños empresarios y productores que, por su ubicación o condición socioeconómica, enfrentan limitaciones para acceder a estos servicios.

Ley 2069 de 2020 (Ley de Emprendimiento)

La cual establece el marco normativo para fomentar el emprendimiento en Colombia como eje fundamental para el desarrollo económico y social del país. Esta ley fue diseñada para reducir las barreras que enfrentan los emprendedores y las MiPymes, fortalecer el ecosistema de emprendimiento y generar condiciones más favorables para la creación, consolidación y escalamiento de iniciativas productivas, especialmente en los territorios más vulnerables.

En ese sentido, el proyecto contribuye de manera directa a la materialización de esta ley, ya que su enfoque está centrado precisamente en fortalecer las capacidades técnicas, legales, comerciales y productivas de las unidades productivas y MiPymes, que representan el núcleo del emprendimiento en regiones como el Cauca. La Ley 2069 promueve el acceso a herramientas para la formalización, la mejora en la productividad, la articulación con cadenas de valor y el

acceso a mercados, todos aspectos que se ven reflejados en las actividades del proyecto, como la gestión de permisos y certificaciones, la dotación de insumos, y la articulación empresarial, especialmente en sectores estratégicos como el agroindustrial, el manufacturero y el sistema moda.

Además, la ley resalta la importancia de que las políticas de emprendimiento tengan enfoque territorial, diferencial y de inclusión, principios que son coherentes con el alcance del proyecto, al intervenir en un departamento históricamente afectado por la desigualdad, la informalidad y la falta de oportunidades para pequeños productores y empresarios. El proyecto también promueve la cooperación entre el sector público, privado y comunitario, en línea con el enfoque sistémico que impulsa la Ley 2069 para dinamizar el ecosistema emprendedor.

Ley 101 de 1993 Ley General de Desarrollo Agropecuario y Pesquero

Establece las bases para promover el desarrollo rural en Colombia, especialmente a través del fomento a pequeños y medianos productores agropecuarios. Esta norma respalda integralmente el propósito del proyecto, ya que permite que se destinen recursos y asistencia técnica a unidades productivas rurales, como las que se busca fortalecer en el Cauca, contribuyendo así a su formalización, sostenibilidad y mejora de ingresos.

Ley 1876 de 2017 crea el Sistema Nacional de Innovación Agropecuaria (SNIA)

Establece un marco normativo para el fortalecimiento de capacidades técnicas mediante servicios de extensión agropecuaria, investigación, innovación y transferencia tecnológica. En ese sentido, habilita y orienta el componente de asistencia técnica y tecnológica del proyecto, asegurando que las unidades productivas accedan a conocimiento actualizado y apropiado para mejorar su competitividad.

Ley 40 de 1990

Por medio de la cual se crea el Servicio Nacional de Aprendizaje Empresarial – SENA Emprende Rural, con el fin de promover la formación, el empleo, la asociatividad y el desarrollo de proyectos productivos en el sector rural colombiano. Esta ley reconoce la importancia de brindar apoyo técnico y formativo a las comunidades rurales, con el objetivo de mejorar sus condiciones de vida a través del impulso al emprendimiento y la generación de ingresos sostenibles.

En este sentido, el proyecto se alinea directamente con los propósitos de esta norma, ya que contempla acciones como la asistencia técnica a unidades productivas, la dotación de insumos para la mejora de procesos productivos en sectores rurales como el agroindustrial y el lácteo, y la articulación empresarial, que contribuyen a fortalecer la capacidad emprendedora y productiva de las comunidades rurales del Cauca. De hecho, muchas de las unidades productivas en el departamento se encuentran en zonas rurales, donde el acceso a recursos, conocimiento técnico y acompañamiento institucional es limitado. Este proyecto, al intervenir directamente en estos contextos, actúa como complemento al alcance que plantea la Ley 40.

Resolución 1511 de 2011

Expedida por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, establece los lineamientos para la formulación, implementación y seguimiento de planes y programas de desarrollo productivo, particularmente en el marco de la Política de Desarrollo Productivo (PDP). Esta resolución promueve el diseño e implementación de estrategias territoriales que impulsen la productividad y competitividad del país, con énfasis en la articulación

interinstitucional, el fortalecimiento empresarial, la innovación y el aprovechamiento de las capacidades regionales.

En este contexto, el proyecto se alinea directamente con los objetivos y lineamientos definidos por esta resolución, ya que su enfoque está centrado en el fortalecimiento técnico, legal, comercial y productivo de MiPymes, como una estrategia concreta para mejorar la productividad regional y dinamizar la economía local.

La Resolución 1804 de 1989

Hace referencia a la adopción y promoción de normas técnicas colombianas (NTC) como instrumentos clave para garantizar la calidad de productos y servicios en distintos sectores de la economía. Aunque se trata de una norma de carácter técnico y no de una ley en sentido estricto, su aplicación resulta altamente pertinente para proyectos enfocados en el fortalecimiento productivo y comercial. Este proyecto responde directamente a los lineamientos promovidos por la Resolución 1804 de 1989, en la medida en que contempla la gestión para la obtención de permisos, certificados y el cumplimiento de requisitos normativos exigidos para la producción y comercialización de bienes. Esto implica necesariamente el acercamiento a las normas técnicas colombianas (NTC), las cuales son esenciales para garantizar la calidad, la estandarización de procesos y productos, y para facilitar el acceso a mercados más exigentes, tanto a nivel nacional como internacional

Plan de Desarrollo Departamental 2024-2027

El Plan de Desarrollo Departamental 2024-2027, denominado *"La Fuerza del Pueblo"*, establece una hoja de ruta para la transformación estructural del Cauca, orientada a promover un desarrollo económico, social y ambiental sostenible, con enfoque territorial y centrado en el bienestar de sus comunidades. Este plan reconoce como prioridad la superación de problemáticas históricas como la desigualdad, la pobreza y la baja competitividad, a través del impulso a sectores estratégicos y el fortalecimiento del aparato productivo regional.

En este marco, el proyecto responde directamente a los objetivos y estrategias del Plan, especialmente en los pilares de competitividad regional, desarrollo económico inclusivo y sostenibilidad productiva. A través de acciones como la asistencia técnica especializada, la gestión de permisos y certificaciones, el fortalecimiento comercial y empresarial del sistema moda, y la dotación de insumos para unidades productivas de los sectores lácteo y manufacturero, el proyecto impulsa la mejora de las capacidades locales para competir en mercados regionales, nacionales e internacionales.

Resolución 2674 de 2013 del INVIMA

Se encarga de regular las condiciones sanitarias de los alimentos, es clave para el acompañamiento de las unidades productivas hacia la obtención del registro sanitario, condición indispensable para ingresar al mercado formal.

Ley 9 de 1979

Establece la creación y regulación del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), la entidad responsable de garantizar la calidad, seguridad y salubridad de los alimentos, medicamentos, productos de higiene y otros bienes relacionados con la salud pública en Colombia.

En el marco del proyecto, la Ley 9 de 1979 y el papel del INVIMA resultan fundamentales para asegurar que las unidades productivas cumplan con los estándares sanitarios nacionales. Muchas Mipymes agroindustriales y agropecuarias enfrentan dificultades para adecuar sus procesos

productivos a las normativas de salud y seguridad alimentaria, lo que limita su capacidad de formalización y competitividad en mercados regulados.
El proyecto se articula con esta legislación al ofrecer asistencia técnica para la implementación de buenas prácticas de manufactura, manejo higiénico y cumplimiento de requisitos sanitarios, facilitando a las unidades productivas el acceso a los registros y permisos que expide el INVIMA. Esta formalización sanitaria es clave para que las MiPymes puedan garantizar la inocuidad de sus productos, accediendo así a mercados más amplios y mejor remunerados.
Además, la gestión y acompañamiento en la obtención de certificaciones y permisos sanitarios ante el INVIMA es un componente central del proyecto, que reduce las barreras administrativas y técnicas para las unidades productivas del Cauca.

Resolución 719 de 2015
Emitida por el Ministerio de Salud y Protección Social, define una clasificación clara de los alimentos según el riesgo que representan para la salud pública, determinando así el tipo de autorización sanitaria que cada producto requiere. Bajo este marco normativo, los alimentos de alto riesgo requieren Registro Sanitario, con una vigencia de 5 años; los de riesgo medio necesitan un Permiso Sanitario, válido por 7 años; y aquellos considerados de riesgo bajo deben contar con una Notificación Sanitaria, que tiene una vigencia de 10 años
Este esquema es altamente relevante para el proyecto, especialmente en sectores como el agropecuario, el lácteo, el cárnico o la agroindustria en general, donde la tipología de los productos define el tipo de trámite sanitario requerido. En este sentido, el proyecto apoya a las unidades productivas en el reconocimiento de la categoría de riesgo de sus productos, facilitando la tramitación adecuada, ya sea Registro, Permiso o Notificación Sanitaria, según corresponda.

Normas sectoriales específicas

Sector lácteo

Resolución 2310 de 1986
Expedida por el Ministerio de Salud, es una norma fundamental que establece los requisitos sanitarios para la producción, procesamiento, transporte, almacenamiento y comercialización de la leche y sus derivados en Colombia. Esta resolución busca garantizar la calidad higiénica y sanitaria de los productos lácteos para proteger la salud de los consumidores, estableciendo controles rigurosos sobre las condiciones de producción y manipulación de la leche, así como sobre las instalaciones y procesos de las unidades productivas.
El proyecto facilita la gestión de permisos y registros sanitarios, lo cual es esencial para la formalización de estas unidades y para asegurar que sus productos lácteos puedan circular legalmente en el mercado, bajo las garantías sanitarias requeridas. Esta formalización fortalece la competitividad y permite que las MiPymes lácteas del Cauca accedan a nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales.
La dotación de insumos y equipos adecuados también es un componente central del proyecto, al brindar a las unidades productivas herramientas e infraestructura que permitan mejorar las condiciones de producción y almacenamiento de la leche y sus derivados. Esto contribuye a minimizar riesgos sanitarios, mejorar la calidad del producto y extender su vida útil, generando beneficios directos para productores y consumidores.

Decreto 616 de 2006
Establece los requisitos mínimos de calidad e inocuidad para la producción, transporte y comercialización de leche cruda destinada al consumo humano. Su cumplimiento es indispensable para que los pequeños productores puedan acceder a canales de comercialización formal. Desde

el proyecto, esta norma orienta las actividades de asistencia técnica y legal, ya que permite identificar brechas en buenas prácticas de ordeño, higiene y transporte.

Resolución 017 de 2012 del Ministerio de Agricultura
Plantea lineamientos para la mejora de la competitividad de la cadena láctea, promoviendo procesos de articulación empresarial que se alinean directamente con los objetivos del proyecto.

Ley 1871 de 2017
Por medio de la cual se promueve el desarrollo de la economía creativa en Colombia, estableciendo lineamientos para el fomento, fortalecimiento y articulación de las actividades productivas y culturales que hacen parte de este sector. Esta ley reconoce el valor económico, social y simbólico de las actividades creativas, incluyendo aquellas relacionadas con el diseño, la moda, la artesanía, la producción cultural y la innovación, sectores que están directamente contemplados dentro de las acciones del proyecto, especialmente a través del componente de fortalecimiento del sector manufactura, mediante la asistencia técnica, la mejora en capacidades comerciales, la articulación empresarial y la dotación de insumos, el proyecto facilita que los emprendimientos creativos accedan a herramientas y conocimientos que mejoren su sostenibilidad, visibilidad y acceso a mercados, tal como lo plantea la Ley 1871.
Además, esta ley enfatiza la necesidad de fomentar la economía creativa en las regiones, con especial atención a contextos diversos, multiculturales y con riqueza patrimonial, lo que hace que su aplicación sea especialmente pertinente en un departamento como el Cauca, caracterizado por una alta diversidad étnica, cultural y creativa.

CAPÍTULO II

11. PREPARACIÓN DE LA ALTERNATIVA

11.1 Estudio de necesidades

Tabla 15. Estudio de necesidades meta 208

Bien o servicio	Medido a través de	Descripción	Inicio Historia	Fin Historia	Último Año
Servicio de apoyo para la transferencia y/o implementación de metodologías de aumento de la productividad	Número	Corresponde a la asistencia técnica a unidades productivas para mejorar su productividad mediante intervenciones en áreas como calidad, logística, sostenibilidad, eficiencia energética, transformación digital, desarrollo de productos y gestión comercial. Cada intervención incluye diagnóstico, plan de acción y evaluación final.	2022	2024	2027

		Oferta: Cantidad de unidades productivas beneficiadas mediante la implementación de estrategias para incrementar su productividad. **Demanda**: Cantidad de unidades que requieren ser beneficiadas mediante la implementación de estrategias para incrementar su productividad.			
ITEM	**TIPO DE ANÁLISIS**	**AÑO**	**OFERTA**	**DEMANDA**	**DÉFICIT**
SITUACIÓN SIN PROYECTO	HISTÓRICO	**2022**	**5**	**150**	**-145**
		2023	**8**	**145**	**-137**
		2024	**8**	**137**	**-129**
SITUACIÓN SIN PROYECTO	PROYECTADO	**2025**	**10**	**129**	**-119**
		2026	**58**	**119**	**-61**
		2027	**32**	**61**	**-29**

Fuente: Elaboración propia 2025

Tabla 16. Estudio de necesidades meta 207

Bien o servicio	Medido a través de	Descripción	Inicio Historia	Fin Historia	Último Año
Servicio de apoyo financiero para el mejoramiento de productos o procesos	Número	El servicio tiene como objetivo financiar iniciativas que mejoren la calidad de los productos, servicios y procesos productivos de las empresas nacionales. **Oferta**: Cantidad de unidades productivas vinculadas mediante la estrategia de Centro de Reindustrialización ZASCA **Demanda:** Cantidad de personas, empresas o instituciones que requieren o consumen los bienes y/o servicios generados por unidades productivas vinculadas a ZASCA	2022	2024	2027

ITEM	TIPO DE ANÁLISIS	AÑO	OFERTA	DEMANDA	DÉFICIT
SITUACIÓN SIN PROYECTO	HISTÓRICO	**2022**	**0**	**319**	**-319**
		2023	**0**	**319**	**-319**
		2024	**79**	**319**	**-240**
SITUACIÓN SIN PROYECTO	PROYECTADO	**2025**	**40**	**240**	**-200**
		2026	**30**	**200**	**-170**
		2027	**30**	**170**	**-140**

Fuente: Elaboración propia 2025.

11.2 Análisis técnico de la alternativa

Con el propósito de identificar la opción más efectiva para alcanzar el objetivo de fortalecer la competitividad y productividad del sector agroindustrial y manufacturero en el departamento del Cauca, se analizaron dos alternativas estratégicas. Ambas buscan impulsar el desarrollo económico regional a partir del aprovechamiento sostenible de las capacidades locales y el cierre de brechas estructurales que limitan el crecimiento del sector.

La evaluación de estas opciones se realizó considerando criterios como la viabilidad técnica y operativa, la sostenibilidad en el tiempo, la coherencia con el problema central previamente identificado, el grado de contribución a los objetivos específicos del proyecto, la disponibilidad de recursos y los riesgos asociados a su implementación.

Este ejercicio analítico permite justificar de manera objetiva la elección de la alternativa priorizada, y ofrece una valoración clara de los beneficios y limitaciones de cada ruta de intervención. Además, se contempla el impacto potencial de no ejecutar ninguna de las acciones propuestas, lo que refuerza la necesidad de intervención oportuna.
A continuación, se presenta una descripción general de las dos alternativas evaluadas:

Alternativa 1.
Fortalecimiento de la competitividad del sector agroindustrial y manufacturero del Departamento del Cauca.
Alternativa 2.
Consolidación de cadenas productivas sostenibles en el sector agroindustrial del Cauca

11.2.1 Resumen de la Alternativa 1

Fortalecimiento de la competitividad del sector agroindustrial y manufacturero del Departamento del Cauca.

Descripción

Este proyecto se centra en fortalecer las capacidades técnicas, productivas, legales y comerciales de las unidades productivas del sector agroindustrial, lácteo y manufacturero en el Cauca. Tiene un enfoque práctico y ejecutable en el corto plazo, orientado a solucionar barreras que limitan la competitividad, respondiendo a las necesidades actuales y el cumplimiento de las metas y líneas estratégicas definidas en el Plan de Desarrollo Departamental "La Fuerza del Pueblo 2024–2027", meta 207 y 208.

El enfoque propuesto atiende directamente a las brechas identificadas, particularmente relacionadas con los pocos conocimientos y habilidades técnicas, la débil gestión y obtención de certificaciones requeridos para la producción y comercialización, la débil asistencia técnica especializada, y el inexistente intercambio de experiencias sectoriales para el sector moda. Se contempla:

- Mejorar el acompañamiento integral de las unidades productivas y/o Mipymes agroindustriales y manufactureras.

- Incrementar la productividad de los sectores lácteo, manufacturero y caficultura

La alternativa seleccionada también permitirá avanzar en la sostenibilidad de los procesos iniciados en periodos anteriores y garantizará una mayor cobertura y pertinencia en el abordaje de las necesidades actuales del tejido empresarial.

Para su implementación el proyecto está estructurado con dos objetivos específicos y cuatro actividades como se detalla a continuación:

O1. Mejorar el fortalecimiento integral de las unidades productivas y Mipymes agroindustriales y manufactureras.

Actividad 1.1 Brindar asistencia técnica a unidades productivas y/o Mipymes agroindustriales y manufactureras.

Con esta actividad, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC) busca fortalecer los conocimientos de las unidades productivas y/o MiPymes en áreas clave como productividad, comercialización e internacionalización con el objetivo de mejorar sus capacidades y desempeño empresarial. Asimismo, se busca prepararlas para participar de manera efectiva en ferias organizadas por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, tales como ferias subregionales, especializadas y misiones comerciales y demás eventos.

Para su implementación, la actividad se organiza en tres ejes temáticos descritos a continuación:

- **Eje temático 1: gestión comercial:** Ventas, comercialización y expansión de Mercados, fortaleciendo la toma de decisiones financieras y el desarrollo de competencias para mejorar la sostenibilidad y eficiencia empresarial.

- **Eje temático 2: productividad operacional:** Obligaciones tributarias, afianzando los conocimientos y capacidades en materia fiscal, cumplimiento de sus obligaciones Promover el cumplimiento normativo para la comercialización de las unidades productivas y/o MiPymes.tributarias ante la DIAN y autoridades territoriales, lo que les permitirá a las MiPymes y/o unidades productivas participar legalmente en mercados

formales, cadenas de abastecimiento, convocatorias públicas, programas de apoyo estatal y procesos de exportación.

- **Eje temático 3: competencias exportadoras:** Con un enfoque sostenible, inclusivo y competitivo que permita a las MiPymes y/o las unidades productivas según su nivel de preparación (inicial, intermedio o avanzado) tener capacitaciones especializadas, que brinden conocimientos, soporte técnico y herramientas para avanzar en el proceso de internacionalización.

Actividad 1.2 Promover el cumplimiento normativo para la comercialización de las unidades productivas y/o MiPymes.

Para su implementación, la actividad se organiza en subactividades descritas a continuación:

- **Realizar una convocatoria para la identificación y selección de MiPymes beneficiarias de procesos de certificaciones de calidad y sanitaria.**

- **Realizar articulación institucional** de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC) con el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) y las entidades certificadoras de la Norma Técnica Colombiana NTC 6001 para la gestión de registro sanitario, protección de marca y certificación en gestión de calidad a unidades productivas y/o MiPymes que cumplan con las condiciones y requisitos solicitados por las entidades.

O2. Incrementar la productividad de los sectores lácteo, manufacturero y caficultura

Actividad 2.1 Desarrollar capacidades comerciales de las unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura.

En el marco de esta actividad, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC) espera, con su desarrollo el mejoramiento de la competitividad de las unidades productivas priorizadas mediante la transferencia de conocimientos técnicos y la incorporación de tecnologías digitales en sus procesos productivos y comerciales. Asimismo, busca fortalecer su capacidad para acceder a mercados formales y ampliar sus canales de comercialización, tanto físicos como digitales. Todo ello contribuirá a generar condiciones propicias para la innovación y la sostenibilidad en los sectores agroindustrial y manufacturero del Cauca, promoviendo así la dinamización de la economía regional.

Para su desarrollo, se implementa un eje temático descrito a continuación:

Eje temático: Transformación Digital: En esta asistencia técnica se desarrollarán temáticas de Marketing y Comercio Digital, gestión de redes sociales, desarrollo de catálogos virtuales y otras herramientas que permita a las Mipymes y/o unidades productivas desarrollar capacidades o/u oportunidades comerciales y aplicar estrategias de marketing digital con enfoque en análisis de mercado, diversificación e innovación tecnológica.

En el desarrollo de esta actividad se realizará la dotación **de kits para las unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura,** en la que se entregarán insumos estratégicos a unidades productivas de los sectores lácteo y manufacturero (especialmente el sector moda), con

el objetivo de mejorar prácticas relacionadas con la producción, higiene, almacenamiento y manipulación de productos. Esta dotación contribuirá a la adopción de estándares técnicos y sanitarios, facilitando su inserción en mercados más exigentes.

Actividad 2.2 Apoyar la promoción de los sectores moda y lácteo.

Con la realización de esta actividad, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC) busca fortalecer el ecosistema productivo del sistema moda en el territorio mediante estrategias integrales que promuevan la visibilidad, la innovación, la colaboración entre actores y el acceso a mercados. Esta actividad busca impactar tanto a las unidades productivas como a la red de actores vinculados al sector (proveedores, aliados, instituciones) a través de intervenciones prácticas, digitales y de transferencia de conocimiento.

Subactividades contempladas:

- **Brindar acompañamiento técnico en posicionamiento digital para unidades productivas del sector moda.** con el fin de que los participantes apliquen los conocimientos adquiridos durante la asistencia técnica en transformación digital, mediante la formulación e implementación de estrategias de marketing.

- **Realizar desfile experiencial de posicionamiento digital para unidades productivas del sector moda.** Evento que mejore la interacción de estas unidades con su audiencia.
- **Diseñar y publicar un directorio digital interactivo de empresas, proveedores del sistema moda** como herramienta de articulación empresarial, búsqueda de aliados estratégicos y promoción de proveedores regionales y nacionales, con el fin de dinamizar la cadena de suministro y fortalecer las redes del ecosistema moda.
- **Realizar un Intercambio de experiencias** con el Clúster de Moda de Medellín que incluirá encuentros con empresas, instituciones y centros de innovación, como parte de una estrategia de transferencia de conocimiento y articulación interregional.
- **Realizar un Intercambio de experiencias** con el Clúster lácteo de Boyacá con el propósito de conocer modelos de innovación, procesos de industrialización y buenas prácticas empresariales que fortalezcan las capacidades técnicas y productivas de las unidades productivas beneficiarias del proyecto.

Estas acciones responden a causas claras del problema central, como la baja eficiencia operativa, bajo cumplimiento normativo y escasa promoción comercial.

Acciones Propuestas y Alcance técnico

- Enfoque de sostenibilidad, inclusión y formalización.
- Promoción de la internacionalización según el nivel de madurez empresarial.
- Impulso a la digitalización como herramientas de competitividad.
- Fortalecimiento de redes empresariales y del ecosistema productivo territorial.
- Contratación de al menos 6 perfiles especializados en áreas clave como gestión jurídica, financiera, técnica, logística, administrativa y comunicacional.

Técnicamente se traduce en

- Incorporación de tecnologías digitales en los procesos productivos, comerciales y logísticos.

- Implica la formulación de contenidos técnicos para talleres, asistencia técnica especializada y líneas de dotación de insumos con criterios sostenibles.
- Refuerza la sostenibilidad del impacto del proyecto al potenciar colaboraciones a largo plazo.

Recursos requeridos

El proyecto requiere:

- Recursos financieros moderados, principalmente para personal técnico, logística y promoción.
- Talento humano: 6 profesionales con perfiles profesionales altamente calificados.
- Infraestructura operativa: equipos de cómputo, herramientas tecnológicas, espacios físicos adecuados y plataformas de seguimiento.
- Tiempo estimado de implementación: 24 meses de ejecución continua, con etapas de ajuste, monitoreo y evaluación periódica.
- Alianzas institucionales (gobierno local, INVIMA, SIC,, entre otras).
- Coordinación intersectorial.

Estos recursos están disponibles o son gestionables en el corto plazo.

Viabilidad técnica y operativa

Viabilidad técnica: alta.

- La Secretaría cuenta con experiencia previa en la ejecución de proyectos de fortalecimiento empresarial, lo cual constituye una base sólida de conocimientos y recursos que favorece la implementación exitosa de esta iniciativa.
- Estas actividades están alineadas con los objetivos específicos del árbol de objetivos y son técnica y administrativamente ejecutables dentro de una vigencia de dos años.

Viabilidad operativa: alta.

- La propuesta se apoya en estructuras ya existentes que pueden mejorarse, lo que posibilita una implementación ágil sin necesidad de realizar cambios estructurales significativos.
- Se pueden implementar con los recursos humanos y técnicos existentes en el territorio.
- Son de ejecución directa por parte de las entidades responsables.
- No dependen de grandes estructuras organizativas ni de decisiones nacionales.
- Se pueden implementar con los recursos humanos y técnicos existentes en el territorio.

Sostenibilidad

Alta sostenibilidad.

El fortalecimiento de capacidades técnicas y legales genera efectos positivos sostenibles en el tiempo, incluso después de finalizado el proyecto, ya que las MiPymes y unidades productivas mejoran su autonomía operativa y su posición en el mercado. Además, las certificaciones obtenidas y las redes comerciales fortalecidas son duraderas.

Costos y beneficios

Costos:

Moderados, asociados principalmente a la contratación de personal, adecuación de espacios, adquisición de herramientas tecnológicas y actividades de seguimiento y control.

Beneficios esperados:

- Aumento en la eficiencia, mejora de la calidad, promover el acceso a mercados y dinamización del ecosistema empresarial.
- El retorno social y económico es alto, y se logra en el corto plazo, beneficiando directamente a actores vulnerables del sistema productivo.

Riesgos asociados

- Participación limitada por parte de algunas unidades productivas.
- Desarticulación interinstitucional en actividades de promoción.
- Limitaciones logísticas o presupuestales.
- Posibles demoras en los procesos de contratación.
- Riesgos de implementación si no se garantiza una articulación efectiva entre las áreas.

Sin embargo, estos riesgos son gestionables con planificación adecuada, convocatorias transparentes y trabajo colaborativo.

Alineación con el problema central y objetivos del proyecto

El proyecto responde directamente al problema central identificado: la débil competitividad y productividad del sector. Ataca las causas (limitada asistencia técnica, barreras legales, baja promoción) y se conecta perfectamente con los objetivos específicos definidos en el árbol de objetivos.

Implicaciones de su no ejecución

Omitir esta alternativa tendría como impacto:

- Mantener las brechas actuales en eficiencia, calidad y comercialización.
- Las MiPymes y unidades productivas seguirán enfrentando obstáculos para competir en el mercado.
- Perder oportunidades de desarrollo productivo en sectores clave.

Sin embargo, dada su viabilidad y pertinencia, su ejecución es prioritaria y estratégica.

11.2.2 Resumen de la Alternativa 2

Consolidación de cadenas productivas sostenibles en el sector agroindustrial del Cauca

Descripción

Esta alternativa plantea la formulación de un proyecto orientado a la consolidación de cadenas productivas sostenibles en el sector agroindustrial y manufacturero del departamento del Cauca, mediante la implementación de acciones técnicas, formativas y de articulación comercial que fortalezcan los vínculos entre productores, transformadores y comercializadores locales.
Esta alternativa propone una intervención focalizada y operativa, centrada en mejorar la productividad y competitividad regional a través de la cooperación empresarial, la adopción de prácticas sostenibles y la generación de encadenamientos productivos eficientes. El enfoque busca que las unidades productivas consoliden alianzas y sinergias territoriales que promuevan la innovación, la sostenibilidad y la inserción efectiva en mercados regionales y nacionales.
Aunque su alcance es de impacto estratégico, esta alternativa implica procesos de articulación más complejos, con resultados de mediano y largo plazo que exceden las condiciones actuales de ejecución a nivel departamental.

Acciones propuestas y Alcance técnico

- Brindar asistencia técnica especializada a las unidades productivas agroindustriales y manufactureras en procesos de gestión, sostenibilidad y articulación comercial.
- Desarrollar pilotos de encadenamiento productivo sostenible en subregiones estratégicas (Norte, Centro y Sur del Cauca).
- Promover alianzas territoriales y empresariales entre productores, transformadores y comercializadores.
- Implementar estrategias de gestión ambiental y economía circular, optimizando el uso de recursos y promoviendo la reducción de residuos.
- Crear espacios de concertación y cooperación intersectorial para la planificación conjunta de acciones productivas.
- Fomentar el uso de plataformas digitales para trazabilidad y comercialización conjunta.

Técnicamente se traduce en

- Diseño de rutas técnicas de articulación productiva entre unidades agroindustriales y manufactureras.
- Elaboración de manuales operativos de buenas prácticas productivas y de sostenibilidad.
- Implementación de mesas sectoriales de articulación comercial y espacios de concertación regional.
- Realización de encuentros de intercambio técnico y comercial entre productores y transformadores.
- Aplicación de metodologías colaborativas de aprendizaje y asistencia técnica conjunta.
- Construcción de mapas de valor y diagnóstico de encadenamientos productivos.

El enfoque técnico requiere la participación coordinada de actores públicos, privados y comunitarios, así como la creación de mecanismos de gobernanza territorial para su sostenibilidad.

Recursos requeridos

- Financieros: medios-altos. Requiere inversión en asistencia técnica, estudios de cadena, acompañamiento empresarial y logística territorial.
- Humanos: equipo interdisciplinario conformado por especialistas en agroindustria, sostenibilidad, comercialización y gestión empresarial.
- Infraestructura: uso de espacios de capacitación existentes, plataformas digitales institucionales y centros de apoyo empresarial regionales.
- Tiempo estimado de ejecución: 24 a 36 meses.
- Aliados potenciales: Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca, cámaras de comercio, universidades, gremios productivos y asociaciones cooperativas.

Viabilidad técnica y operativa

- Viabilidad técnica: media. Aunque el enfoque es pertinente y coherente con los objetivos del desarrollo regional, requiere capacidades institucionales y empresariales aún en consolidación.
- Viabilidad operativa: media-baja. La ejecución depende de una coordinación efectiva entre múltiples actores territoriales y de la existencia de asociaciones sólidas, lo cual aún es limitado en algunos municipios.

Sostenibilidad

Alta en el largo plazo, ya que promueve la cooperación y sostenibilidad ambiental; sin embargo, en el corto y mediano plazo su sostenibilidad depende de la madurez institucional y de la permanencia de los aliados estratégicos, lo que representa un riesgo en un contexto de alta rotación administrativa y presupuestal.

Costos y beneficios

- Costos: medios-altos, asociados principalmente a procesos de articulación territorial, acompañamiento técnico y fortalecimiento institucional

- Beneficios: fortalecimiento de la cadena de valor, incremento de la competitividad regional y consolidación de relaciones comerciales sostenibles.

- Retorno esperado: a mediano y largo plazo, una vez se consoliden los encadenamientos productivos.

Riesgos asociados

- Dependencia de alianzas institucionales y empresariales que aún no están plenamente consolidadas.

- Riesgo de fragmentación en la gobernanza territorial.
- Posible baja participación de unidades productivas debido a limitaciones logísticas o falta de cultura asociativa.
- Retrasos por complejidad técnica y coordinación intersectorial.

Estos riesgos son gestionables, pero demandan un tiempo de maduración institucional superior al horizonte de la actual vigencia.

Alineación con el problema central y objetivos del proyecto

Media. La alternativa "Consolidación de cadenas productivas sostenibles en el sector agroindustrial del Cauca" se articula con el problema central al fortalecer la competitividad y sostenibilidad de las unidades productivas mediante la integración de eslabones productivos, la mejora de procesos y la adopción de prácticas sostenibles. Esta opción contribuye a los objetivos del proyecto al promover la articulación empresarial, el valor agregado y el acceso a mercados diferenciados.

Sin embargo, su impacto es de mediano y largo plazo, pues requiere procesos de asociatividad y gobernanza territorial aún en consolidación. Por ello, aunque está alineada estratégicamente con el propósito general, se considera más adecuada como línea de continuidad y complemento futuro a la alternativa priorizada, que busca resultados más inmediatos en fortalecimiento técnico, digital y comercial.

Implicaciones de su no ejecución

Aunque la alternativa "Consolidación de cadenas productivas sostenibles en el sector agroindustrial del Cauca" resulta pertinente y valiosa como proyección futura, su no ejecución en la presente fase no representa una afectación crítica para el logro de los objetivos del proyecto. En este momento, resulta más viable concentrar los esfuerzos en intervenciones de fortalecimiento técnico, digital y comercial, que ofrecen resultados inmediatos y medibles.

Esta alternativa puede considerarse como una hoja de ruta para el mediano o largo plazo, cuando existan las condiciones técnicas, institucionales y financieras necesarias para garantizar su implementación efectiva y sostenible. De esta manera, su no ejecución actual permite optimizar recursos y mantener el enfoque estratégico del proyecto en resultados de impacto directo sobre la competitividad de las unidades productivas beneficiarias.

11.2.3 Comparación de alternativas y justificación de selección

Tabla 17. Cuadro Comparativo de Alternativas

Criterio	**Alternativa 1: (Seleccionada) Fortalecimiento de la competitividad del sector agroindustrial y manufacturero del Departamento del Cauca.**	**Alternativa 2:** Consolidación de cadenas productivas sostenibles en el sector agroindustrial del Cauca

Acciones propuestas y Alcance técnico	Fortalecimiento de redes empresariales y del ecosistema productivo territorial.	Fortalecimiento de la integración entre productores, transformadores y comercializadores.
Recursos requeridos	Recursos económicos moderados, talento humano técnico especializado, cooperación interinstitucional local y regional.	Alta inversión financiera y técnica. Requiere infraestructura de acopio y transformación, talento humano especializado, asistencia técnica permanente, y coordinación interinstitucional con entidades locales, nacionales y privadas.
Tiempo estimado de implementación	20 meses, con ejecución continua.	36 a 60 meses, dependiendo de la disponibilidad de recursos, la articulación institucional y el avance de las fases de ejecución y seguimiento.
Viabilidad técnica y operativa	Alta. las actividades están dentro de las competencias técnicas y operativas de las entidades ejecutoras y se ajustan al marco temporal y presupuestal.	Moderada. Si bien existen capacidades locales, su ejecución requiere amplia coordinación entre entidades y sectores, además de un marco institucional fortalecido para garantizar continuidad.
Sostenibilidad	Alta sostenibilidad: al enfocarse en la mejora de capacidades, genera autonomía en las unidades productivas. Las acciones tienen efectos multiplicadores en el mediano plazo.	Alta a largo plazo, dado que promueve encadenamientos autosostenibles y generación de valor agregado local; sin embargo, su sostenibilidad inicial depende de apoyos institucionales y financieros.
Costos y beneficios esperados	Costos moderados. Beneficios en mejora inmediata en el acceso a mercados y cumplimiento normativo.	Costos elevados frente al proyecto actual, pero con beneficios de largo plazo como incremento del valor agregado, generación de empleo y mejora en la competitividad regional.

Riesgos asociados	Bajos. Riesgo limitado a disponibilidad de personal y continuidad presupuestal.	Medios-altos. Retrasos por baja articulación institucional, limitaciones presupuestales, variabilidad de precios agroindustriales y dificultad para mantener la participación de pequeños productores.Riesgos económicos, tecnológicos, institucionales y sociales si no se acompaña de fortalecimiento interno.
Alineación con problema y objetivos	Alta. Responde directamente las causas estructurales del problema central (Débil competitividad y productividad)	Media. Está alineada con el propósito de fortalecer la competitividad regional, pero excede el alcance operativo y temporal del proyecto actual, que se orienta a intervenciones focalizadas en sectores priorizados.
Implicaciones de no ejecución	Las MiPymes y unidades productivas seguirán enfrentando obstáculos para competir en el mercado.	Aunque es una alternativa valiosa a futuro, su no ejecución no representa una pérdida crítica inmediata. Puede asumirse como una hoja de ruta para el mediano plazo, priorizando actualmente acciones más focalizadas y viables técnica y financieramente.

Fuente: Elaboración propia 2025

Justificación de la Alternativa Seleccionada

Con base en el análisis detallado de ambas alternativas, se selecciona la **Alternativa 1 – Fortalecimiento de la competitividad del sector agroindustrial y manufacturero del Departamento del Cauca.** frente al problema identificado de débil competitividad y productividad en el Departamento del Cauca.

Esta alternativa no solo busca mejorar las capacidades técnicas y productivas de estas organizaciones, sino que también incorpora componentes legales y comerciales que les permitirán fortalecerse internamente y proyectarse de manera más efectiva en los mercados. De esta forma, se abordan directamente las dos causas principales del problema: la limitada capacidad técnica y la escasa promoción y visibilidad de los productos.

Por otro lado, la Alternativa 2 se enfoca únicamente en la promoción y visualización, lo cual, si bien es importante, no es suficiente si las unidades productivas no cuentan con una base sólida que garantice la calidad de sus procesos, el cumplimiento legal o la capacidad de respuesta frente a una mayor demanda. Promocionar productos o servicios que aún enfrentan debilidades internas puede generar expectativas que no se pueden cumplir y, en el mediano plazo, afectar la sostenibilidad del esfuerzo.

En cambio, la Alternativa 1 fortalece a las MiPymes desde adentro, preparándolas para crecer, competir y mantenerse en el tiempo, lo que la convierte en la opción más coherente, estratégica y efectiva para impactar positivamente al sector productivo del Cauca.

11.3 Localización de la alternativa

Tabla 18. Localización de la alternativa

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

Fuente: Elaboración Propia - 2025

11.3.1 Factores analizados

☒	Aspectos administrativos y políticos	☒	Cercanía a la población objetivo
☐	Cercanía de fuentes de abastecimiento	☒	Comunicaciones

☐	Disponibilidad de servicios públicos (agua, energía, otros)	☐	Costo y disponibilidad de terrenos
☐	Estructura impositiva y legal	☒	Disponibilidad y costo de mano de obra
☐	Impacto para la equidad de género	☐	Factores ambientales
☒	Orden Público	☒	Medios y costos de transporte
☐	Topografía	☐	Otros

11.4 Cadena de valor

Anexo No 1. Cadena de Valor

11.4.1 Costo total de la alternativa

Tabla 19. Costo total de la alternativa

Objetivo Específico	PRODUCTO	Unidad de medida	Cantidad	Costo: $	ACTIVIDAD	Costo: $
Mejorar el acompañamiento integral de las unidades productivas y/o Mipymes agroindustriales y manufactureras.	3502009 servicio de apoyo para la transferencia y/o implementación de metodologías de aumento de la productividad	Número	90	$ 745.630.856	1.1.1 Brindar asistencia técnica a unidades productivas y/o MiPymes agroindustriales y manufactureras	$377.631.519
					1.1.2. Promover el cumplimiento normativo para la comercialización de las unidades productivas y/o MiPymes.	$367.999.337
Incrementar la productividad de los sectores lácteo, manufacturero y caficultura	3502004 servicio de apoyo financiero para el mejoramiento de productos o procesos.	Número	60	$ 557.942.297	2.1.1 Desarrollar capacidades comerciales de las unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura.	$ 396.277.200
					2.1.2 Apoyar la promoción de los sectores moda y lácteo.	$161.665.097
GRAN TOTAL						**$ 1.303.573.153**

Fuente: Elaboración propia

12. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LA ALTERNATIVA

12.1 OBJETIVO ESPECÍFICO 1. MEJORAR EL ACOMPAÑAMIENTO INTEGRAL DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS Y/O MIPYMES AGROINDUSTRIALES Y MANUFACTURERAS.

Esta actividad tiene como fin contribuir al posicionamiento estratégico y competitivo de las unidades productivas y MiPymes agroindustriales y manufactureras del departamento del Cauca, fortaleciendo su capacidad para competir y consolidarse en los mercados locales, nacionales e internacionales. Con ello, se busca aumentar su reconocimiento, capacidad de comercialización y participación activa en espacios formales de negocio, promoviendo su crecimiento económico sostenible y su integración al tejido productivo regional.

Para alcanzar este propósito, el proyecto implementará una asistencia técnica integral orientada a mejorar las capacidades técnicas, legales y productivas de las unidades productivas beneficiarias. Dicha asistencia se desarrollará mediante una serie de acciones estructuradas en tres ejes temáticos estratégicos: gestión comercial, productividad operacional y competencias exportadoras, los cuales abarcan los factores determinantes de la competitividad empresarial.

El primer eje, Gestión Comercial, se enfocará en fortalecer las capacidades de las MiPymes en aspectos relacionados con la planeación, promoción y ejecución de estrategias de ventas, marketing y posicionamiento de marca. Para ello, se formará a los empresarios en ventas consultivas, técnicas de negociación, fidelización de clientes y uso de herramientas digitales como sistemas CRM y plataformas de comercio electrónico. Este componente servirá para incrementar los ingresos, diversificar mercados y consolidar la presencia comercial de las empresas, mediante la implementación de estrategias de internacionalización y la organización de espacios como micro ruedas comerciales que faciliten la creación de alianzas estratégicas y oportunidades de negocio.

El segundo eje, Productividad Operacional, estará orientado a fortalecer los conocimientos y capacidades en materia tributaria y legal, con el objetivo de garantizar que las unidades productivas cumplan con los requisitos normativos y fiscales exigidos por las autoridades competentes. A través de módulos formativos y asistencia técnica especializada, se promoverá el cumplimiento de obligaciones ante la DIAN y entidades territoriales, facilitando la inserción de las MiPymes en mercados formales, cadenas de valor, convocatorias públicas y programas de apoyo empresarial. De esta manera, se busca mejorar la gestión interna, optimizar procesos administrativos y fortalecer la sostenibilidad financiera de las empresas.

Finalmente, el tercer eje, Competencias Exportadoras, abordará la preparación de las empresas para acceder a mercados internacionales mediante un proceso estructurado que incluye un diagnóstico exportador, capacitación especializada, acompañamiento técnico y articulación

institucional. Este componente permitirá identificar brechas en formalización, certificaciones, capacidad productiva y experiencia en comercio exterior, para luego diseñar planes de internacionalización adaptados a cada empresa. Asimismo, se promoverá la articulación con ProColombia, cámaras binacionales y entidades certificadoras, con el fin de facilitar la obtención de certificaciones sanitarias, registros de marca y normas de calidad como la NTC 6001, fortaleciendo la credibilidad y competitividad de la oferta exportable caucana.

En conjunto, estas acciones permitirán consolidar un modelo de fortalecimiento empresarial integral, que combine el desarrollo técnico y operativo con la formalización, la innovación comercial y la apertura de nuevos mercados, impulsando así la reindustrialización y transformación productiva del departamento del Cauca.

12.1.1. Actividad 1.1. Brindar asistencia técnica a unidades productivas y/o MiPymes agroindustriales y manufactureras.

Esta actividad tiene como finalidad implementar procesos de asistencia técnica especializados, orientados a fortalecer las capacidades técnicas, operativas, comerciales y organizativas de las unidades productivas. La intervención será desarrollada por profesionales con experiencia en los ejes temáticos definidos por el proyecto, entre los que se destacan productividad operacional, desarrollo y sofisticación de productos, y gestión comercial.

El propósito de la asistencia es acompañar a los productores y empresarios en la toma de decisiones estratégicas, brindar soluciones a problemáticas específicas y dotarlos de herramientas y conocimientos prácticos que les permitan optimizar sus procesos, superar desafíos y avanzar hacia sus metas de desarrollo y crecimiento.

El acompañamiento técnico se llevará a cabo mediante sesiones presenciales o virtuales, diseñadas para responder a las condiciones particulares de cada unidad productiva, asegurando la pertinencia, aplicabilidad e impacto de las recomendaciones.

De este modo, la asistencia técnica contribuirá al fortalecimiento integral de las unidades productivas, asegurando la implementación efectiva de buenas prácticas, potenciando su competitividad en el mercado y generando condiciones para su sostenibilidad en el tiempo, a través de los siguientes ejes temáticos:

1. Gestión comercial.
2. Productividad operacional.
3. Competencias exportadoras.

Cada intervención se desarrollará a través de tres fases metodológicas estructuradas de la siguiente manera:

Fase 1. Diagnóstico técnico

Se aplicará un instrumento de caracterización orientado a identificar brechas en los procesos productivos, comerciales y organizativos de las unidades productivas participantes.

El diagnóstico incluirá listas de verificación por eje temático, entrevistas y observación directa en campo. Estos insumos permitirán establecer una línea base precisa y contextualizada para cada unidad productiva.

Actividades principales:

- Convocatoria para la participación en capacitaciones de fortalecimiento empresarial – Ejes: Gestión Comercial, Productividad Operacional y Competencias Exportadoras

Descripción general

La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Departamento del Cauca (SDEC) invita a las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) pertenecientes a los sectores agroindustrial y manufacturero a participar en el proceso de capacitación y asistencia técnica que se desarrollará en el marco del Objetivo Específico 1: “Mejorar el acompañamiento integral de las unidades productivas y/o Mipymes agroindustriales y manufactureras.”.

Estas capacitaciones están orientadas a fortalecer los conocimientos, habilidades y competencias de los empresarios y productores caucanos en los tres ejes estratégicos anteriormente mencionados.

El proceso formativo se desarrollará mediante sesiones presenciales y/o virtuales, adaptadas a las condiciones de cada empresa, garantizando la pertinencia y aplicabilidad de los contenidos.

La convocatoria es abierta al público, sin embargo, también se enviarán invitaciones directas vía correo electrónico a las empresas registradas en las bases de datos empresariales de la SDEC, que cumplan con los criterios de participación antes mencionados.

Procedimiento de inscripción

Las empresas interesadas deberán realizar su inscripción completando el **formulario virtual oficial** (Google Forms) disponible en el enlace publicado por la SDEC.

Una vez recibidas las postulaciones, el equipo técnico verificará el cumplimiento de los requisitos y seleccionará a los participantes de acuerdo con los cupos disponibles por eje temático.

Las empresas seleccionadas recibirán confirmación vía correo electrónico, junto con la programación de las sesiones de capacitación y las orientaciones logísticas correspondientes.

Fase 2. Formulación del plan de acción.

A partir de los hallazgos del diagnóstico, se elaborará un plan de acción adaptado a las condiciones y prioridades de cada unidad productiva. Dicho plan contempla objetivos de mejora, actividades técnicas específicas, responsables, cronograma, recursos requeridos, entregables e indicadores de seguimiento y verificación.

Fase 3. Medición final y evaluación de impacto.

Al culminar la implementación, se llevará a cabo una evaluación que retomará los mismos criterios del diagnóstico inicial para medir los avances alcanzados. La medición final incluirá indicadores cuantitativos y cualitativos, evidencias prácticas (actas, registros fotográficos e informes técnicos) y recomendaciones orientadas a garantizar la sostenibilidad de las mejoras adoptadas.

Este proceso integral no solo permitirá atender necesidades inmediatas, sino que también contribuirá a la generación de capacidades permanentes en las unidades productivas, fortaleciendo su competitividad, incrementando la eficiencia de sus operaciones y ampliando sus oportunidades de comercialización.

En coherencia con ello, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad ha definido ejes estratégicos que estructuran un plan de acompañamiento integral dirigido a las MiPymes, orientado a fortalecer su productividad, procesos de comercialización y competitividad de manera más eficaz. Cada eje temático se desarrollará bajo el esquema de diagnóstico, formulación de plan de acción y evaluación de seguimiento, garantizando intervenciones coherentes, medibles y orientadas a resultados.

El instrumento metodológico propuesto constituye una guía técnica diseñada para orientar la identificación de brechas y condiciones actuales de las unidades productivas. No se trata de un listado cerrado de variables, sino de un marco flexible que incorpora criterios en áreas clave como calidad, logística, sostenibilidad, transformación digital y gestión comercial. Esto permitirá establecer una línea base sólida que facilite la formulación de planes de acción individualizados y pertinentes.

A continuación, se establece la descripción de los tres ejes temáticos y su ejecución:

11.1.1.1. EJE TEMÁTICO 1: GESTIÓN COMERCIAL:

Esta asistencia tiene como propósito fortalecer la capacidad comercial de las MiPymes y unidades productivas, con el fin de incrementar y diversificar sus ingresos, consolidar su participación en los mercados actuales y generar acceso a nuevos segmentos. Para alcanzar este objetivo, se implementará un modelo de ventas consultivas, orientado a comprender en profundidad las necesidades del cliente, diseñar soluciones a la medida y establecer relaciones de largo plazo que impulsen la tasa de conversión y la fidelización.

La estrategia incluirá el diseño de programas de retención de clientes, fundamentados en el uso de incentivos, un sistema de seguimiento postventa y la gestión de canales de comunicación

efectivos, que fortalezcan la lealtad hacia la marca y aseguren una experiencia integral y sostenible de relacionamiento comercial.

De manera paralela, se desarrollará un estudio exhaustivo de mercados nacionales e internacionales, orientado a identificar nichos con alto potencial de crecimiento. Este análisis contempla la evaluación de la competencia, tendencias de consumo, barreras de entrada y canales de distribución más eficientes, con el fin de diseñar planes de expansión comercial respaldados en datos reales y proyecciones financieras claras.

Un componente central será la preparación para la internacionalización, que incluirá la evaluación de la oferta exportable, la verificación del cumplimiento de normas y certificaciones internacionales, la formulación de estrategias de ingreso a mercados meta y el fortalecimiento de competencias logísticas y contractuales. Las empresas recibirán acompañamiento especializado para estructurar propuestas comerciales alineadas con estándares internacionales, consolidar alianzas estratégicas y participar en ferias, misiones comerciales y ruedas de negocio que promuevan el contacto directo con compradores internacionales.

Adicionalmente, se impulsará la digitalización de la gestión comercial, a través de la implementación de herramientas CRM para el seguimiento de clientes, el uso de plataformas de comercio electrónico y la aplicación de estrategias de marketing digital que fortalezcan la visibilidad de la marca y expandan las ventas en línea. Con ello, se busca no solo incrementar el volumen de ventas, sino también optimizar los márgenes de rentabilidad y asegurar la sostenibilidad del crecimiento empresarial.

Cronograma desarrollo del eje temático 1:

Duración:10 meses
Meses 1–3: Diagnóstico comercial y definición de estrategias de mercado.
Meses 4–7: Implementación de estrategias, fortalecimiento de canales.
Meses 8–10: Medición de resultados, consolidación de clientes y generación de informes.

Participantes:

Año: 2026: 32 unidades productivas y/o MiPymes seleccionadas.
Año: 2027: 32 unidades productivas y/o MiPymes seleccionadas.

Fases metodológicas:

Fase 1. Diagnóstico técnico inicial.

El diagnóstico constituye la primera fase de intervención y busca identificar el estado actual de cada unidad productiva.

- Se aplicará una ficha de caracterización integral, que recopile información básica (ubicación, actividad económica, tamaño empresarial, formalización, ventas, infraestructura instalada, años de operación y nivel educativo del responsable).
- Se emplearán listas de chequeo específicas por cada eje temático (transformación digital, Productividad operacional, Desarrollo y sofisticación de productos, Gestión comercial, etc.), clasificando el nivel de madurez como incipiente, en desarrollo o consolidado.
- Se realizará una entrevista semiestructurada con el representante de la unidad productiva para recoger necesidades, retos y visión estratégica.
- Se llevará a cabo una observación directa en campo, verificando procesos productivos, condiciones operativas y prácticas comerciales.

Con esta información se elaborará un informe técnico de diagnóstico que incluirá:

- Línea base inicial.
- Análisis de brechas por eje temático.
- Mapa de prioridades de intervención.
- Recomendaciones preliminares.

Este diagnóstico será socializado con cada unidad, asegurando validación de la información y apropiación del proceso.

A continuación, se presenta el modelo de diagnóstico inicial para el fortalecimiento técnico y operativo de las unidades productivas:

Tabla 20. Modelo de diagnóstico inicial para el fortalecimiento técnico y operativo de las unidades productivas

N°	Eje de intervención	Estado actual (brechas)	Herramienta aplicada	Hallazgos principales	Nivel de madurez
1	Gestión Comercial	Canales de venta limitados a físico/local.	metodología Runin, entrevistas, encuestas, etc.	Poca diversificación comercial, sin gestión de las relaciones con los clientes ni fidelización.	Bajo o/u Incipiente

Fuente: Elaboración propia 2025

Fase 2. Formulación del plan de acción.

Planeación y logística del evento:

1. Se realizará de forma virtual y/o presencial, con visitas a los municipios principales en cada subregión para la realización de las capacitaciones, para la zona norte se hará en

Santander de Quilichao, zona centro será Popayán y en zona sur Mercaderes. En esta fase se coordinarán las fechas definitivas durante 10 meses del año 2026 y 10 meses del año 2027.

La selección de estas tres sedes responde a criterios técnicos de accesibilidad, centralidad territorial, eficiencia logística y optimización de recursos, que permiten garantizar la cobertura y participación efectiva de los beneficiarios ubicados en las principales subregiones del departamento del Cauca.

En primer lugar, estos municipios funcionan como nodos estratégicos de articulación regional**,** ya que concentran la mayor conectividad vial, oferta institucional y servicios de apoyo requeridos para la operación del proyecto. Su ubicación geográfica dentro de cada subregión facilita el desplazamiento de beneficiarios desde municipios aledaños, reduciendo tiempos y costos logísticos tanto para los participantes como para el equipo técnico.

En segundo lugar, Santander de Quilichao, Popayán y Mercaderes cuentan con infraestructura adecuada para actividades presenciales**,** incluyendo espacios aptos para capacitaciones, disponibilidad de servicios básicos, conectividad digital y presencia de entidades aliadas que facilitan la convocatoria, coordinación y seguimiento de los procesos. Esto contribuye a asegurar condiciones operativas consistentes y homogéneas para el desarrollo de las sesiones formativas.

Durante esta segunda fase además se transforman los resultados del diagnóstico en una hoja de ruta técnica y operativa para cada unidad productiva.

Cada plan de acción incluirá una estructura mínima compuesta por:

- Objetivos de mejora en los ejes priorizados.
- Acciones técnicas concretas, adaptadas a la realidad de la empresa.
- Responsables de ejecución (unidad productiva y/o MiPymes, asesor técnico).
- Cronograma y tiempos estimados.
- Recursos requeridos (humanos, tecnológicos o financieros).
- Entregables esperados.
- Indicadores de verificación que permitan medir el avance.

Esta estructura garantizará el control y seguimiento de cada proceso de intervención, facilitando la ejecución ordenada y el análisis posterior de los impactos alcanzados.

Tabla 21. Modelo de plan de acción para el fortalecimiento técnico y operativo de las unidades

N°	Eje de intervención	Diagnóstico (brecha identificada)	Objetivo de mejora	Acciones técnicas propuestas	Responsable	Tiempo estimado (semanas)	Indicador de verificación
1	Transformación digital	No utiliza herramientas digitales para la gestión de inventario.	Implementar un sistema digital de control de inventario.	Capacitar al personal y realizar pruebas piloto.	Unidad productiva + Asesor TIC	3	Sistema implementado y operando.

Fuente: Elaboración propia 2025

A continuación, se presentan las temáticas según cada etapa que deberán abordarse durante el desarrollo de la asistencia técnica

Etapa 1.

Módulo 1 : Identificación de Público Objetivo (Buyer Persona)

Contenidos:

- Diferencia entre público objetivo y Buyer Persona.
- Concepto de cliente ideal.
- Importancia de conocer motivaciones, hábitos y comportamientos del consumidor.

Módulo 2: Elementos Clave para Construir un Buyer Persona

Contenidos:

- Datos demográficos: edad, ubicación, ocupación, ingresos.
- Comportamientos de compra: dónde compra, qué compra, qué le importa.
- Necesidades y “dolores” del cliente (pain points).
- Motivaciones y expectativas de producto o servicio.
- Objeciones frecuentes en el proceso de compra.
- Canales de comunicación preferidos (WhatsApp, Instagram, ferias, web, etc.).

Módulo 3: Herramientas para Identificación del Buyer Persona

Contenidos:

- Encuestas simples y entrevistas a clientes.
- Análisis de comportamiento en redes sociales.

- Uso básico de herramientas digitales:
  - Google Trends
  - Analytics de redes
  - Formularios (Google Forms)
- Técnicas de observación en puntos de venta.
- Cómo analizar a la competencia para identificar audiencias potenciales.

Módulo 4: Construcción del Buyer Persona (Ejercicio Práctico)

Contenidos:

- Como realizar una plantilla de construcción del Buyer Persona.
- Ejemplo aplicable (café, lácteos, cacao, turismo o producto del participante).
- Elaboración del perfil completo:
  - Nombre ficticio
  - Historia breve
  - Necesidades
  - Comportamientos
  - Motivaciones
  - Retos/dolores
  - Canales de contacto

Módulo 5: Aplicación del Buyer Persona en la Estrategia Comercial

Contenidos:

- Cómo ajustar la propuesta de valor según el Buyer Persona.
- Selección de mercados potenciales.
- Cómo adaptar precios, empaques y mensajes.
- Uso del Buyer Persona para exportación:
  - Identificación de importadores
  - Segmentación por país
  - Diferencias culturales
- Cómo crear contenido y mensajes que conectan con el cliente ideal.

Módulo 6: Validación y Actualización del Buyer Persona

Contenidos:

- Cómo validar si el perfil sigue siendo adecuado.
- Indicadores que muestran cambio en el comportamiento del cliente.
- Ajustes según tendencias del mercado y retroalimentación.

CRONOGRAMA: Etapa 1. Identificación de Público Objetivo (Buyer Persona)

Duración total por nivel: entre 12 y 15 horas
Modalidad sugerida: presencial o virtual (mixto ideal)
Sesiones: 2 o 3 horas por tema – máximo 2 sesiones por semana
Materiales entregables: Informes de actividades realizadas.

Etapa 2.

Módulo 1: Fundamentos del Posicionamiento de Marca

Contenidos:

- ¿Qué es el posicionamiento de marca?
- Diferencia entre identidad, imagen y reputación.
- ¿Por qué es importante para productos del Cauca (café, lácteos, cacao, turismo)?
- Ejemplos de buen posicionamiento de marca.
- Errores comunes de los emprendedores al posicionar su marca**.**

Módulo 2: Identidad de Marca y Construcción Conceptual

Contenidos:

- Nombre de marca (naming).
- Propósito y misión.
- Valores de marca.
- Tono de comunicación (formal, cercano, técnico, artesanal).
- Historia de la marca: cómo contarla.
- Slogan o frase distintiva.

Módulo 3: Diseño del Logo y Elementos Visuales

Contenidos:

- ¿Qué debe tener un buen logo?
- Tipos de logos (tipográficos, isotipos, imagotipos, emblemas).
- Uso correcto de formas, proporciones y tipografías.
- Errores comunes que afectan la calidad del logo.
- Cómo asegurar que el logo sirva en empaques, etiquetas, redes sociales y ferias.

Módulo 4: Psicología del Color Aplicada a la Marca

Contenidos:

- ¿Qué emociones comunica cada color?
- Paletas de color recomendadas según sector:
    - Café: marrón, dorado, verde.
    - Cacao: tierra, naranja, chocolate.

  - Lácteos: azul, blanco, verde.
  - Turismo: azul, naranja, verde.
- Cómo elegir la paleta adecuada.
- Armonía de color y usos correctos para redes, empaques y presentaciones.

Módulo 5: Construcción de una Marca Coherente y Profesional

Contenidos:

- Cómo unir identidad + logo + colores + valores.
- Manual básico de marca:
  - Usos correctos del logo
  - Usos incorrectos
  - Tipografías
  - Paleta de color

Estilo visual de fotos, empaques, redes

- Storytelling aplicado a marca.
- Cómo comunicar valores y propósito al cliente.

Módulo 6: Posicionamiento Estratégico y Diferenciación Comercial

Contenidos:

- Cómo definir la propuesta de valor.
- Matriz de diferenciación (precio, calidad, origen, empaque, innovación).
- Cómo comunicar lo que hace especial a la marca.
- Identificar fortalezas frente a competidores.
- Mensaje clave de posicionamiento para el cliente objetivo.

Módulo 7: Aplicación del Posicionamiento en Mercados Nacionales e Internacionales

Contenidos:

- Cómo presentar la marca en ruedas de negocios.
- Adaptación del mensaje para compradores nacionales vs internacionales.
- Uso del branding en empaques para exportar.
- Material comercial necesario: brochure, catálogo, pitch deck, redes, tarjetas.
- Casos de éxito en posicionamiento internacional.

CRONOGRAMA: Etapa 2. Fundamentos del Posicionamiento de Marca

Duración total por nivel: entre 12 y 15 horas
Modalidad sugerida: presencial o virtual (mixto ideal)

Sesiones: 2 o 3 horas por tema – máximo 2 sesiones por semana
Materiales entregables: Informe de actividades desarrolladas

Etapa 3:

Módulo 1: Fundamentos de Ventas y Atención al Cliente

Contenidos:

- ¿Qué es vender? La venta como solución a una necesidad.
- Relación entre atención, servicio y ventas.
- La primera impresión del cliente.
- Ciclo de servicio: antes, durante y después de la compra.
- Errores comunes que dañan la experiencia del cliente.
- Matriz de análisis de experiencias

Módulo 2: Atención al Cliente: Comunicación y Trato Profesional

Contenidos:

- Comunicación clara y empática.
- Escucha activa: cómo entender lo que el cliente realmente necesita.
- Manejo de objeciones y dudas.
- Lenguaje verbal y no verbal.
- Protocolo de atención en ferias, puntos de venta y redes sociales.

Módulo 3: Técnicas de Ventas para Emprendedores

Objetivo del módulo: Fortalecer la capacidad de vender de forma estratégica, clara y orientada al valor.

Contenidos:

- Técnica AIDA: Atención, Interés, Deseo, Acción.
- Ventas consultivas: vender escuchando.
- Beneficios vs características.
- Cómo presentar un producto (pitch de 1 minuto).
- Cierre de ventas sin presión.
- Seguimiento postventa.

Módulo 4: Servicio al Cliente y Fidelización

Objetivo del módulo: Enseñar cómo brindar un servicio memorable que genere clientes fieles y recomendados.

Contenidos:

- ¿Qué es fidelización?
- ¿Cómo convertir compradores en clientes recurrentes?
- Manejo de quejas y reclamos
- Seguimiento, recordatorios y agradecimientos
- Importancia de la postventa en ferias y exportación
- Generar confianza a largo plazo

Módulo 5: Atención al Cliente en Entornos Digitales

Objetivo del módulo: Fortalecer la atención al cliente en plataformas digitales para aumentar ventas y mejorar la reputación.

Contenidos:

- Atención por WhatsApp, Messenger e Instagram.
- Respuestas rápidas y profesionales.
- Catálogos digitales y enlaces de compra.
- Tratamiento de preguntas frecuentes.
- Cómo responder comentarios negativos.

Módulo 6: Experiencia del Cliente (Customer Experience)

Contenidos:

- ¿Qué es la experiencia del cliente?
- Mapa del viaje del cliente (Customer Journey Map).
- Puntos críticos de satisfacción.
- Buenas prácticas en ferias, showrooms, exportación y degustaciones.
- Detalles que enamoran al cliente.

Módulo 7: Ventas y Atención al Cliente para Mercados Internacionales

Contenidos:

- Cultura comercial internacional (Asia, Europa, EE. UU.).
- Cómo comunicarse profesionalmente por correo en inglés y español.
- Expectativas de tiempos, cumplimiento, entrega y empaques.
- Manejo de muestras y negociaciones iniciales.
- Etiqueta comercial en misiones y ruedas de negocios.

CRONOGRAMA: Etapa 3: Fundamentos de Ventas y Atención al Cliente

Duración total por nivel: entre 12 y 15 horas
Modalidad sugerida: presencial o virtual (mixto ideal)

Sesiones: 2 o 3 horas por tema – máximo 2 sesiones por semana
Materiales entregables: Informe de actividades desarrolladas

Etapa 4.

Módulo 1: Introducción a las Estrategias de Precios y Rentabilidad

Objetivo del módulo: Comprender qué son los precios, cómo se fijan y por qué la rentabilidad es clave para la sostenibilidad del negocio.

Contenidos:

- ¿Qué es fijación de precios?
- Costos, valor y precio: diferencias.
- Qué es la rentabilidad y por qué importa.
- Factores que influyen en el precio: costos, mercado, competencia, demanda.
- Errores comunes al fijar precios (muy usuales en emprendedores).

Módulo 2: Costeo y Cálculo del Precio Correcto

Objetivo del módulo: Calcular correctamente el costo total del producto para establecer precios realistas y rentables.

Contenidos:

- Costos fijos vs costos variables.
- Costos ocultos (etiquetas, energía, transporte, horas de trabajo).
- Cálculo del costo unitario.
- Margen de ganancia.
- Punto de equilibrio: cuántas unidades debo vender para no perder.

Módulo 3: Estrategias de Precios (Modelos Prácticos)

Objetivo del módulo: Aprender diferentes estrategias de fijación de precios, según el tipo de producto y mercado.

Contenidos:

- Precio basado en costos.
- Precio basado en competencia.
- Precio basado en valor percibido (ideal para café especial, cacao fino, lácteos artesanales).
- Precios psicológicos.
- Precios diferenciados por canal (tienda, feria, restaurante, exportación).
- Estrategias para productos premium vs económicos.

Módulo 4: Rentabilidad y Toma de Decisiones

Objetivo del módulo: Analizar si el precio genera utilidad real y tomar decisiones basadas en datos.

Contenidos:

- Cálculo de margen de ganancia.
- Indicadores clave: rentabilidad, utilidad bruta, utilidad neta.
- Identificación del producto más rentable.
- Estrategias para mejorar rentabilidad:
    - Optimizar costos
    - Ajustar empaque
    - Mejorar producción
    - Cambiar estrategia comercial

Módulo 5: Estrategias de Precio para Mercados Internacionales

Objetivo del módulo: Preparar a los emprendedores para fijar precios competitivos en exportación.

Contenidos:

- INCOTERMS y su impacto en el precio.
- Costos logísticos internacionales (transporte, aduana, seguros).
- Precio FOB, CIF, DDP.
- Competencia internacional: análisis en Trade Map.
- Cómo presentar precios a compradores extranjeros.
- Ajustes según certificaciones, empaques y volúmenes.
- Guía INCOTERMS

Módulo 6: Estrategias Finales y Presentación Comercial del Precio

Objetivo del módulo: Enseñar a presentar precios de manera clara, profesional y orientada al cliente.

Contenidos:

- Cómo justificar un precio ante un cliente.
- Construcción de la propuesta de valor.
- Cómo presentar un catálogo con precios.
- Negociación y flexibilidad sin perder rentabilidad.
- Errores comunes al presentar precios.

CRONOGRAMA: Etapa 4. Introducción a las Estrategias de Precios y Rentabilidad

Duración total por nivel: entre 12 y 15 horas
Modalidad sugerida: presencial o virtual (mixto ideal)
Sesiones: 2 o 3 horas por tema – máximo 2 sesiones por semana
Materiales entregables: Informe de actividades desarrolladas

Etapa 5.

Módulo 1: Introducción a la innovación y desarrollo comercial

Contenidos:

- ¿Qué es innovar? Innovación y mejora continua.
- Innovación en productos, procesos y valor agregado.
- ¿Qué es el desarrollo comercial?
- Relación entre innovación, ventas y competitividad.

Módulo 2: Innovación de Producto y Valor Agregado

Objetivo del módulo: Desarrollar ideas y mejoras para productos actuales, generando mayor diferenciación y valor para el cliente.

Contenidos:

- Innovación en características del producto.
- Desarrollo de nuevas presentaciones (tamaños, empaques, sabores).
- Valor agregado: qué es y cómo aplicarlo.
- Certificaciones, sostenibilidad.
- Tendencias del mercado (premium, saludable, artesanal, sostenible).

Módulo 3: Innovación en Procesos y Productividad

Objetivo del módulo: Optimizar procesos internos para mejorar calidad, tiempos y costos.

Contenidos:

- Innovación en técnicas de producción.
- Eficiencia y reducción de costos.
- Incorporación de herramientas tecnológicas simples.
- Control de calidad como innovación.
- Innovación en empaques y etiquetado.

Módulo 4: Desarrollo Comercial – Estrategias para Vender Mejor

Contenidos:

- ¿Qué es el desarrollo comercial?

- Identificación de canales de venta (ferias, tiendas, redes, corbo mercados, restauración, turismo).
- Estrategias de marketing:
  - ✓ Fotografías
  - ✓ Empaque
  - ✓ Etiqueta
  - ✓ Historia de marca
- Propuesta de valor comercial.
- Cómo estructurar un catálogo o ficha de producto.

Módulo 5: Innovación Comercial y Canales Digitales

Contenidos:

- Uso de WhatsApp Business, Instagram, Facebook y Marketplace.
- Catálogos digitales.
- Fotografía básica de producto con celular.
- Cómo comunicar productos de forma atractiva.
- Ventas por e-commerce.

Módulo 6: Desarrollo Comercial para Nuevos Mercados

Contenidos:

- ¿Cómo buscar nuevos clientes?
- Análisis del mercado objetivo.
- Tendencias de consumo.
- Rutas para entrar a nuevos segmentos (tiendas saludables, gourmet, premium).
- Cómo participar en ferias y ruedas de negocio.

Módulo 7: Innovación y Desarrollo Comercial para Exportación

Contenidos:

- Innovación aplicable a estándares internacionales.
- Requisitos de empaque, inocuidad y etiquetado.
- Presentación comercial para compradores extranjeros.
- Diferenciación en mercados globales.
- Revisión de tendencias internacionales (café de especialidad, cacao fino, lácteos artesanales, superfoods).

Módulo 8: Plan de Innovación y Desarrollo Comercial

Objetivo del módulo: Diseñar un plan completo y coherente para la empresa que articule innovación + comercialización.

Contenidos:

- Matriz de acciones de innovación.
- Acciones comerciales prioritarias.
- Cronograma mensual de implementación.
- Indicadores básicos: ventas, clientes, costos, calidad.
- Seguimiento y ajustes.

CRONOGRAMA: Etapa 5. Introducción a la Innovación y Desarrollo Comercial

Duración total por nivel: Entre 12 y 15 horas
Modalidad sugerida: Presencial o virtual (mixto ideal)
Sesiones: 2 o 3 horas por tema – máximo 2 sesiones por semana
Materiales entregables: Informe de actividades desarrolladas

Fase 3. Medición final y evaluación de impacto

La tercera fase busca evaluar el impacto de la intervención y garantizar la sostenibilidad de las mejoras. Se aplicará nuevamente el instrumento técnico de diagnóstico, lo que permitirá comparar la situación inicial y final de cada unidad.

Se recogerán evidencias cualitativas y cuantitativas, tales como indicadores de desempeño, registros fotográficos, testimonios y documentos generados durante el proceso.

Los resultados se consignarán en un informe de evaluación final, que incluirá:

- Acciones implementadas.
- Resultados alcanzados por eje temático.
- Evidencias de mejoras.
- Indicadores de impacto (ej. reducción de costos, aumento en productividad, adopción de tecnologías, ampliación de canales de venta).
- Recomendaciones para la sostenibilidad de los avances.

Este informe será socializado con cada unidad productiva y/o MiPymes, cerrando el ciclo de acompañamiento técnico y consolidando aprendizajes para futuros procesos.

Tabla 22. Modelo de Evaluación de impacto de la intervención técnica para medir avances, en las unidades productivas.

N°	Eje temático	Condición inicial (diagnóstico)	Acciones implementadas	Resultado alcanzado (post intervención)	Evidencia de mejora	Indicador de impacto
1	Transformación digital	No se usaban herramientas digitales para el control de procesos.	se usaban herramientas digitales para el control de procesos.	Sistema digital en uso con personal capacitado.	Capturas de operación, de listas de inventario.	100% del inventario gestionado digitalmente.

Fuente: Elaboración propia 2025

Finalmente, cada evaluación será consolidada en un informe técnico individual que incluya: resumen de acciones ejecutadas, resultados alcanzados por eje temático, evidencia de mejoras implementadas, indicadores de impacto, y recomendaciones para la sostenibilidad y continuidad de las acciones. Este documento será socializado con la unidad productiva y/o MiPymes como parte del cierre técnico del proceso de acompañamiento.

Recursos necesarios:

Será necesario contar con el siguiente perfil profesional, cuyo rol será apoyar la planificación, ejecución y seguimiento de las acciones orientadas al fortalecimiento de las capacidades en ventas, comercialización y expansión de mercados de las unidades económicas beneficiarias, desde la fase de diagnóstico y diseño de estrategias comerciales, hasta la implementación, seguimiento y evaluación de los resultados obtenidos.

Perfil profesional 1: Profesional en ciencias sociales y/o humanas, o en economía, o en administración, o contaduría o ingeniería o afines, con experiencia profesional de un (1) año, quien desarrollará las siguientes actividades contractuales:

NÚMERO DE PROFESIONALES: 2

1. Apoyar en la implementación de la metodología mensual de capacitación, asistencia técnica y/u orientación en temas de comercialización dirigido a las MiPymes beneficiarias.

2. Brindar apoyo en la elaboración de un diagnóstico comercial de entrada y salida, un plan de acción y una evaluación de impacto de las MiPymes beneficiarias, orientados a fortalecer sus

estrategias de comercialización, mediante la identificación y análisis de su modelo de ventas, cartera de clientes, canales de distribución, posicionamiento en el mercado, estrategias de promoción, nivel de competitividad y/o oportunidades de diversificación de productos o servicios.

3. Apoyar en la realización de estudios investigativos sobre mercados e inversión a nivel local, nacional e internacional, aplicando metodologías de análisis económico y comercial que permitan identificar nichos de oportunidad, tendencias de consumo, barreras de entrada, niveles de competencia, condiciones de oferta y demanda, y proyecciones de crecimiento sectorial.

4. Brindar apoyo en la gestión y elaboración de acercamientos institucionales con entidades del ecosistema empresarial y de apoyo al productor u otras organizaciones públicas o privadas, con el propósito de articular acciones de acompañamiento, asistencia técnica y/o fortalecimiento en temas de comercialización, mercadeo, innovación y acceso a financiamiento para las MiPymes beneficiarias.

5. Apoyar en la elaboración e implementación de la estrategia de fortalecimiento comercial, orientación, asistencia técnica en temas de comercialización dirigido a las MiPymes beneficiarias, conforme a la metodología y plan de intervención diseñado.

6. Brindar apoyo en la gestión y desarrollo de la estrategia de proveeduría que mejore la articulación entre productores, proveedores y compradores del departamento del Cauca, mediante la creación de una base de datos, fichas técnicas y matrices que organicen la información comercial, faciliten la identificación de la oferta y la demanda, y promuevan nuevas oportunidades de negocio.

7. Apoyar en el seguimiento y evaluación de las oportunidades de inversión generadas durante eventos de relacionamiento comercial, elaborando informes de resultados y recomendaciones para futuras ediciones, lo que incluya mecanismos de medición del impacto físico, financiero, seguimiento de posibles negocios, contactos realizados, cerrados y confirmados entre otros.

8. Brindar apoyo en la planificación, coordinación y desarrollo de encuentros, ferias, ruedas de negocio y/o escenarios de relacionamiento comercial garantizando el cumplimiento de los tiempos establecidos, gestión logística y/o comunicación oportuna entre los participantes, con el fin de optimizar las oportunidades de articulación comercial y fortalecer las relaciones entre productores, compradores y aliados estratégicos.

9. Brindar apoyo en la gestión de los requerimientos para los procesos contractuales, convocatorias, socializaciones de oferta, difusión, entre otros, requeridos en el marco del proyecto.

10. Apoyar en la presentación del plan de trabajo y calendario de actividades mensuales, con su respectivo seguimiento, al inicio de cada periodo contractual.

11. Las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia perfil 1

Los gastos de desplazamientos se contemplan de acuerdo a lo siguiente: el futuro contratista realizará asistencia técnica a la unidades productivas en el departamento del Cauca en técnicas que aporten al fortalecimiento de sus capacidades en ventas, comercialización y expansión de mercados, será necesario contar con la disponibilidad para realizar visitas, asistencia personalizadas y sesiones prácticas que faciliten la implementación de estrategias comerciales, de fidelización de clientes, apertura de nuevos mercados y preparación para exportaciones, contribuyendo al cumplimiento de los objetivos y resultados establecidos en el proyecto, además de apoyar en la organización y/o acompañamiento técnico en escenarios de comercialización tales como ferias empresariales, ruedas de negocios, feria de servicios, misiones comerciales, talleres o giras realizadas por los entes territoriales, la Gobernación del Cauca o eventos donde participen organizaciones del sector empresarial, y que sean designados el (la) jefe de despacho de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. Así las cosas, el contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental, con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental.

Generación de alianzas estratégicas mediante la organización de una micro rueda comercial.

En el contexto de las acciones dirigidas al fortalecimiento de la capacidad comercial de las MiPymes y unidades productivas, se llevará a cabo una micro rueda de comercial como un escenario diseñado para propiciar encuentros estratégicos entre productores, empresarios, distribuidores, inversionistas y actores del sector público. Esta actividad tiene como propósito promover oportunidades de inversión, establecer acuerdos comerciales y fomentar la cooperación interinstitucional, mediante reuniones breves, previamente agendadas y orientadas a la obtención de resultados concretos.

El evento se estructurará en rondas de interacción comercial, donde cada participante podrá presentar su oferta y/o demanda de productos, servicios o inversiones.

Desarrollo de la actividad:

Tiempo estimado:

Año 2026-2027

Meses 8–10: Organización y realización de microrueda comercial.

Participantes:
Año: 2026 32 unidades productivas y/o Mipymes participantes en asistencia técnica en comercialización.
Año: 2027 32 unidades productivas y/o Mipymes participantes en asistencia técnica en comercialización.

Actividades a Desarrollar

Fases metodológicas:

Fase 1. Diagnóstico técnico inicial.

Se hará uso de la información obtenida a partir del desarrollo del eje temático gestión comercial.

Fase 2. Formulación del plan de acción.

Planeación y logística del evento:

1. Se realizará en el municipio de Popayán (Departamento del Cauca), donde se desarrollará la Microrueda Comercial Departamental.

   Desde la formulación del proyecto se establece este lugar como escenario principal, garantizando condiciones logísticas y de acceso adecuadas para los participantes.

2. En esta fase se coordinarán la fecha definitiva en el segundo semestre del año 2026 y del año 2027.
3. Espacio físico acondicionado para reuniones simultáneas.

Tabla 23. Requerimientos de alimentación, logísticos del evento y material POP

Ítems	Descripción del servicio
Refrigerio jornada mañana	Sándwiches pan cuadrado, pollo 80 gramos sencillo más bebida
Refrigerio jornada tarde	Hamburguesa más bebida
Opciones de almuerzo:	Escoger una opción para cada persona Pechuga rellena de jamón y queso Ensalada, porción de arroz perla más papa al horno Mix de frutas con granola y miel lomo emperador sobre cama de Puré de papa criolla, ensalada fresca Mix de frutas con granola y miel cordón bleu salsa tocineta, lomo salsa de vino pure de

	papa forma regalo, ensalada fresca. Todos van acompañados de limonada o gaseosa
Estación de café	Servicio de catering con estación de café para eventos, que incluye cafetera con capacidad para 80 tazas, de mecanismo automático de servido. Se complementa con servicio de infusiones (mínimo 50 bolsas surtidas) y botellón de agua mineral de 18.9 litros con dispensador. Acompañamientos: galletas dulces y/o de sal, tostadas tipo cóctel (mínimo 80 gramos). Incluye 1 operario Vasos biodegradables.
2 Arreglos florales	Alquiler de 40 mesas plásticas rectangulares, blancas tipo maletín, con estructura metálica reforzada. Dimensiones aproximadas: 1,80 m de largo × 74 cm de ancho × 75 cm de alto. Las mesas se entregan aseadas y en buen estado.
	80 sillas Alquiler de sillas plásticas para adulto, en color blanco, sin brazos, con espaldar, aseadas y en buen estado.
	diseñado bajo una temática tropical y elaborado con flores naturales. sobre una base decorativa de madera en formato vertical, con un estilo compacto y elegante ideal para mesas. Dimensiones aproximadas: altura entre 35 y 50 cm, adecuados para centro de mesa sin obstruir la visibilidad entre comensales.
Sonido	Sonido básico: Alquiler de Sistema de sonido diseñado para ofrecer una solución integral de audio en eventos con asistencia de 500 hasta 1000 personas, ya sea en interiores o exteriores que cuente con una amplificación de 20,000 W RMS distribuidos según las necesidades acústicas del espacio, utilizando una configuración activa/pasiva que puede incluir, 4 columnas activas de refuerzo principal + subwoofers. La mezcla debe ser controlada mediante una consola digital de 32 canales (como Behringer X32 o Allen & Heath SQ5), equipada con procesamiento integrado (EQ, compresores, efectos) y capacidad para manejar múltiples fuentes (micrófonos, líneas, playback). El sistema debe incluir 2 micrófonos dinámicos/condensadores (ej.: Shure SM58, Sennheiser e835) con soportes ajustables, o 2

	micrófonos inalámbricos con sistemas UHF de alta estabilidad (ej.: Shure BLX/Sennheiser EW). Para monitoreo, se disponen 2 cabinas de escenario activos (ej.: Yamaha DXR, JBL EON) con mezcla independiente para artistas y presentadores. La configuración debe considerar un diseño acústico óptimo, montaje profesional con estructuras de soporte (trusses, bases para altavoces) y cableado de calidad, así como transporte seguro en vehículo equipado. Incluye un operador. Se debe garantizar el Pago de derechos o licencia temporal de comunicación pública de obras musicales, con el fin de permitir el uso legítimo de contenido musical protegido por derechos de autor y conexos durante la realización de una feria empresarial en espacio abierto al público, incluyendo la reproducción en formatos grabados (sonido ambiental, tarima, parlantes) y en vivo (agrupaciones, DJ, actos musicales), con una duración total de un (1) día. El sistema es adaptable a diversos formatos (conferencias, shows en vivo, presentaciones), asegurando claridad, potencia y confiabilidad profesional.
64 Escarapelas	Credencial elaborada en papel o cartulina laminada, protegida con porta gafete en PVC transparente resistente. Cuenta con clip plástico de sujeción y ranura reforzada para mayor durabilidad. Debe entregarse en buen estado, sin daños ni deformaciones

Fuente: Elaboración propia 2025

4. Gestión de citas para conocer interacciones y resultados obtenidos de la cita comercial.
5. Personal de apoyo para moderación y soporte técnico.

6. **Diseño y Gestión de la Agenda de Citas:**

    - Registro previo de participantes, incluyendo su perfil comercial y objetivos de participación.
    - Cruce de información para la programación de citas B2B (business to business) según afinidades y necesidades.
    - Distribución física o digital de la agenda personalizada para cada participante.
    - Bloques horarios definidos para citas de 15-20 minutos.

7. **Instalación de la "Vitrina de Enlaces Comerciales":**

    - Espacio físico donde los participantes pueden exhibir su portafolio de productos, servicios, propuestas de inversión o demandas específicas.
    - Exposición mediante banners, muestras físicas, catálogos o presentaciones multimedia y/o Pitch.
    - Oportunidad para visibilizar productos innovadores o diferenciadores.

8. **Rondas de Interacción Comercial:**

    - Sesiones rotativas con tiempos controlados donde los participantes presentan su oferta y escuchan a su contraparte.
    - Moderadores o facilitadores para asegurar el cumplimiento del tiempo y dinamismo en las rondas.
      Entrega de información clave sobre los participantes.

9. **Networking Abierto y Coffee Breaks Estratégicos:**

    - Espacios informales destinados a fortalecer las relaciones comerciales iniciadas durante las citas formales.
    - Promoción del intercambio de contactos y seguimiento de oportunidades detectadas.

10. **Panel de Apertura con Enfoque Estratégico:**

    - Presentaciones breves de actores clave (representantes gubernamentales, gremios, empresarios líderes).
    - Contextualización del mercado y oportunidades de inversión locales o regionales.
    - Promoción de políticas públicas o instrumentos de apoyo a la inversión y la alianza comercial.

Fase 3. Evaluación de seguimiento

Seguimiento Post-Evento:

- Encuesta de satisfacción y levantamiento de acuerdos generados durante el evento.
- Sistematización de resultados (número de citas realizadas, alianzas proyectadas, volumen estimado de inversión).
- Agenda de acompañamiento para el cierre de negocios o convenios iniciados.

Requerimientos para el desarrollo del eje temático gestión comercial:

Entrega de material publicitario ruta de reindustrialización

En el marco del Eje Temático 1: Gestión Comercial, la estrategia de fortalecimiento empresarial y comercial de las MiPymes y unidades productivas del departamento del Cauca contempla la implementación de un modelo de ventas consultivas, la preparación para la internacionalización y la digitalización de la gestión comercial. En coherencia con estos objetivos, se desarrollará una estrategia de visibilización institucional que respalde las acciones de acompañamiento técnico, promoción comercial y posicionamiento de la Ruta de Reindustrialización del Cauca.

El suministro de materiales publicitarios permitirá potenciar la imagen institucional y la identidad territorial del programa, fortaleciendo la representación del departamento en actividades locales, nacionales e internacionales relacionadas con la promoción comercial, tales como ruedas de negocio, ferias, misiones comerciales, capacitaciones y eventos de articulación empresarial. Estos materiales servirán como herramientas de apoyo logístico y de posicionamiento, orientadas a reforzar los mensajes clave de la política de reindustrialización, promover la recordación de marca y fortalecer la identificación de los beneficiarios con la estrategia regional de transformación productiva.

Asimismo, los elementos incluidos en este suministro contribuirán a mejorar la experiencia de participación de las MiPymes, mediante la entrega de artículos funcionales, ecológicos y de uso cotidiano, coherentes con los principios de sostenibilidad y responsabilidad social que promueve la iniciativa.

Objetivos del material POP:

- Reforzar mensajes clave: Comunicar los principios, alcances y beneficios de la Ruta de Reindustrialización del Cauca, fortaleciendo la apropiación institucional.
- Promover recordación: Asegurar que los participantes conserven y utilicen los insumos, facilitando la difusión del mensaje institucional.
- Fortalecer la identidad territorial: Vincular los materiales con la marca CRCI Cauca y los lineamientos de la política regional de reindustrialización.
- Visibilizar al Cauca en espacios comerciales y de promoción internacional: Garantizar una representación profesional, moderna y sostenible de las empresas del departamento.

Teniendo en cuenta el material propuesto es necesario realizar un proceso contractual, a continuación, se especifica el requerimiento a adquirir:

Tabla 24. Elementos que componen el material publicitario

ITEM	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD

Botella reutilizable	Botella metálica reutilizable de alta resistencia, con capacidad de 600 ml (20 oz), diseñada para el almacenamiento y transporte de líquidos fríos o calientes. Cuenta con tapa roscada hermética que evita derrames y garantiza la conservación del contenido, así como un cordón de sujeción lateral que facilita su manipulación y transporte. Su estructura ergonómica y liviana la hace ideal para uso diario, actividades al aire libre, entornos laborales o deportivos. Material libre de BPA, (Bisfenol A), higiénico y de fácil limpieza. Área de marca: Láser: 3×3 cm; Rotary 6×6 cm. Tampo: 3,8 cm; Vertical 5,5 cm. Técnica de marca: Láser con rotación (Fibra Óptica). Láser con rotación y personalizado (Fibra Óptica). Tampografía para cerámica, vidrio o metal. Logos y diseños suministrados por la entidad.	Unidad	32
Agenda tipo 1	Agenda con tapa dura elaborada en cartón industrial de 1.5 mm, impresa a full color y plastificada. Contiene 80 hojas internas impresas a una tinta, tamaño aproximado de 16 × 23 cm, con encuadernado anillado metálico y tres separadores a color en papel couché de 115 g/m². Diseño suministrado por la entidad.	Unidad	32
Kit de Escritorio Ecológico	Estuche de Bambú con bolsillo para regla de 12 cm, 2 memos de color con 110 hojas c/u y 5 banderas adhesivas en papel de diferentes colores. Incluye bolígrafo ecológico y porta bolígrafo. MATERIAL: Bambú marca: tampografía MEDIDAS: 15,5 x 6,5 x 2 cm.	Unidad	32
Placa de reconocimiento personalizado tipo 1	Placa de Reconocimiento elaborada en acrílico, vidrio o aluminio, compuesta por capas con diseño personalizado suministrado por la entidad, grabado mediante impresión inversa. Incluye base de soporte en acrílico negro y/o dorado, o en madera, según especificaciones del diseño. Aplica corte en acrílico para todos los materiales utilizados. Diseño suministrado por la entidad.	Unidad	10
Bolígrafo Estilo Ejecutivo	Bolígrafo estilo ejecutivo con cuerpo en metal y acabado en acero inoxidable, de sistema de apertura por giro. Dimensiones aproximadas: 13,5 × 1,1 cm. Diseño elegante y ergonómico, ideal para uso institucional o corporativo. Técnica de marca: Láser con personalizado. Diseño suministrado por la entidad.	Unidad	32

Caja Sensorial	Caja sensorial, con dimensiones aproximadas de 50 × 50 × 30 cm de alto, compuesta por cinco compartimentos móviles destinados a la exhibición de muestras representativas de los sectores estratégicos del departamento del Cauca. Cada compartimento incorpora diseño gráfico a full color, y la tapa principal incluye diseño personalizado, ambos suministrados por la entidad.	Unidad	32
Alcancía Multifuncional	Alcancía multifuncional fabricada en plástico resistente, con compartimento superior tipo porta bolígrafos y tapa giratoria en la base para extracción de contenido. Dimensiones aproximadas: 6,5 × 6,5 × 8,5 cm. Incluye área de marcación de 4 cm en tres caras mediante técnica de tampografía, con diseño personalizado suministrado por la entidad. No incluye bolígrafos.	Unidad	32
Pendón	Pendón publicitario impreso a full color sobre lona tipo banner de alta resistencia, con fondo blanco y acabado mate o semimate para reducir reflejos y mejorar la visibilidad del contenido gráfico. Dimensiones aproximadas: 180 × 80 cm. El sistema de exhibición incluye estructura tipo araña (X-banner) elaborada en aluminio o fibra de vidrio, de peso liviano, fácil armado y adecuada estabilidad para uso en interiores. Se entrega con maleta de transporte en lona o textil resistente, con cierre y manija para su protección y portabilidad. La impresión debe realizarse en alta resolución sobre fondo blanco, con fidelidad cromática y durabilidad frente al uso frecuente. El diseño gráfico será suministrado por la entidad y debe ocupar completamente el área visible del pendón.	Unidad	1
Pin de identificación	Pin de identificación institucional con dimensiones aproximadas de 2 × 4 cm, fabricado en material resistente (plástico inyectado, acrílico o metálico según requerimiento), con impresión del diseño suministrado por la entidad. Incluye sistema de sujeción tipo gancho de seguridad, imán o imperdible, asegurando su correcta fijación a la prenda.	Unidad	32
Lapicero Sencillo	Esfero plástico retráctil Cuerpo color, tinta negra, Área de marca: cuerpo 70 x 7 mm frente del clip 45 x 7 mm, marcado con	Unidad	32

	frase y logos suministrada por la entidad a una tinta.		
TOTE BAG	Tote Bag institucional “Cauca Te Transforma” Lona 100% algodón o poliéster reciclado de alta densidad, lavable y reutilizable de 38 cm (ancho) x 42 cm (alto) + fuelle lateral y base de 8 cm de asas de Dos (2) unidades en el mismo material, 60 cm de largo x 2,5 cm de ancho, con costura doble reforzada Capacidad de carga: Hasta 10 kg UNIDAD 1 25.000 Color base: Crudo natural o blanco Impresión: Serigrafía a color de alta definición, con logotipo institucional y frase “Cauca Te Transforma”, ubicada en la cara frontal y centrada Acabados: Costuras reforzadas en todo el perímetro, bordes interiores recubiertos y superficie uniforme.	Unidad	32

Fuente. Elaboración propia

Nota: Es importante resaltar que las placas de reconocimiento en acrílico se entregarán a 10 empresarios previamente seleccionados.

Criterios de selección

- Representantes de Mipymes y/o unidades productivas con participación activa en los procesos del proyecto y con capacidad de replicar aprendizajes en sus territorios.
- Tener domicilio principal o desarrollar actividades productivas dentro del territorio del departamento del Cauca.
- Estar en funcionamiento activo al momento de la inscripción.
- Que la unidad productiva y/o Mipymes cumpla con las normas legales, sanitarias o sectoriales básicas para operar, garantizando que la capacitación comercial pueda aplicarse de manera efectiva y segura.
- Tener mecanismos básicos de registro de ventas, clientes o inventarios que permitan evaluar la efectividad de la capacitación.
- Empresas con productos o servicios con potencial de expansión en mercados locales, regionales, nacionales e internacionales.
- Se tendrá en cuenta la implementación de procesos innovadores, mejoras en productos o servicios, incorporación de valor agregado y/o adopción de buenas prácticas productivas, comerciales o tecnológicas.

Por lo anterior, se tiene que para el año 2026 se destinará un total $14.659.600
Teniendo en cuenta una tasa de inflación del 5,1 %, se proyecta un incremento en los precios, se tiene que para el año 2027 se destinará un total de $ $ 15.407.259

Servicio de alimentación

Con el fin de garantizar el adecuado desarrollo de la actividad, se contempla en el marco del proyecto el suministro de alimentación para 80 personas, entre participantes y equipo de logística del evento; correspondiente a dos refrigerios y un almuerzo.

El servicio de alimentación busca ofrecer condiciones logísticas apropiadas que favorezcan la participación continua, el bienestar y la concentración de los asistentes durante la actividad.

El servicio incluirá la entrega oportuna y en sitio de los alimentos, preparados bajo condiciones higiénico–sanitarias óptimas, con menús balanceados y presentación institucional.

Cada participante recibirá:

- **Refrigerio durante la jornada de la mañana:** Sándwiches pan cuadrado, pollo 80 gramos sencillo, más bebida.

- **Refrigerio durante la jornada de la tarde:** Hamburguesa más bebida
- **Almuerzo:** Se encuentran tres opciones de almuerzo:

Tabla 25. Menú de almuerzos para participantes y equipo de logística

Menú (Todos van acompañados de limonada o gaseosa)	Pechuga rellena de jamón y queso Ensalada, porción de arroz perla más papa al horno.
	Mix de frutas con granola y miel, lomo emperador sobre cama de puré de papa criolla, ensalada fresca.
	Mix de frutas con granola y miel, cordón bleu salsa tocineta, lomo salsa de vino puré de papa forma regalo, ensalada fresca.

Fuente. Elaboración propia

Este suministro garantiza la adecuada atención logística del evento, contribuyendo al cumplimiento de los objetivos de formación y fortalecimiento empresarial programados para la jornada.

Los costos asociados al servicio de alimentación para el año 2026 se serán por un total $4.560.000. Teniendo en cuenta una tasa de inflación del 5,1 %, se proyecta un incremento en los precios, se tiene que para el año 2027 se destinará un total de $4.792.560

11.1.1.2. EJE TEMÁTICO 2: PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL.

Este eje tiene como finalidad implementar un plan de asistencia técnica tributaria dirigido a unidades productivas y MiPymes, con el fin de fortalecer sus conocimientos y capacidades en materia fiscal. El objetivo es facilitar el cumplimiento de sus obligaciones tributarias ante la DIAN y autoridades territoriales, lo que les permitirá participar legalmente en mercados formales, cadenas de abastecimiento, convocatorias públicas, programas de apoyo estatal y procesos de exportación.

De igual manera, se desarrollará módulos en temas tributarios donde brindará información sustancial para los productores generando una visión completa y actualizada en temas tributarios, ayudándoles a entender no sólo qué impuestos deben pagar, sino que también al abordar temas como las obligaciones formales, el régimen sancionatorio, los impuestos nacionales y territoriales, entre otros, busca que los empresarios puedan actuar con mayor seguridad y responsabilidad frente a sus compromisos fiscales. Esta formación también es una oportunidad para despejar dudas comunes, prevenir errores futuros y aprovechar herramientas que les permitan organizar mejor sus finanzas y tomar decisiones más acertadas en su vida empresarial.

Cronograma desarrollo del eje temático 2:
Duración: 10 meses
Meses 1–3: Levantamiento de procesos, identificación de cuellos de botella.
Meses 4–7: Intervenciones operativas y capacitación
Meses 8–10: Monitoreo, indicadores y ajustes finales.

Participantes:
Año: 2026: 32 unidades productivas y/o MiPymes seleccionadas.
Año: 2027: 32 unidades productivas y/o MiPymes seleccionadas.

Fases metodológicas:

Fase 1. Diagnóstico técnico inicial.

El diagnóstico constituye la primera fase de intervención y busca identificar el estado actual de cada unidad productiva.

- Se aplicará una ficha de caracterización integral, que recopile información básica (ubicación, actividad económica, tamaño empresarial, formalización, ventas, infraestructura instalada, años de operación y nivel educativo del responsable).
- Se emplearán listas de chequeo específicas por cada eje temático (transformación digital, Productividad operacional, Desarrollo y sofisticación de productos, Gestión comercial, etc.), clasificando el nivel de madurez como incipiente, en desarrollo o consolidado.
- Se realizará una entrevista semiestructurada con el representante de la unidad productiva para recoger necesidades, retos y visión estratégica.

- Se llevará a cabo una observación directa en campo, verificando procesos productivos, condiciones operativas y prácticas comerciales.

Con esta información se elaborará un informe técnico de diagnóstico que incluirá:

- Línea base inicial.
- Análisis de brechas por eje temático.
- Mapa de prioridades de intervención.
- Recomendaciones preliminares.

Este diagnóstico será socializado con cada unidad, asegurando validación de la información y apropiación del proceso.

Tabla 26. Modelo de diagnóstico inicial para el fortalecimiento técnico y operativo de las unidades productivas

N°	Eje de intervención	Estado actual (brechas)	Herramienta aplicada	Hallazgos principales	Nivel de madurez
1	Gestión Comercial	Canales de venta limitados a físico/local.	metodología Runin, entrevistas, encuestas, etc.	Poca diversificación comercial, sin gestión de las relaciones con los clientes ni fidelización.	Bajo o/u Incipiente

Fuente: Elaboración propia 2025

Fase 2. Plan de acción

Planeación y logística del evento:

1. Se realizará de forma virtual y/o presencial, con visitas a los municipios principales en cada subregión para la realización de las capacitaciones, para la zona norte se hará en Santander de Quilichao, zona centro será Popayán y en zona sur Mercaderes. En esta fase se coordinarán las fechas definitivas durante 10 meses del año 2026 y 10 meses del del año 2027.

   La selección de estas tres sedes responde a criterios técnicos de accesibilidad, centralidad territorial, eficiencia logística y optimización de recursos, que permiten garantizar la cobertura y participación efectiva de los beneficiarios ubicados en las principales subregiones del departamento del Cauca.

En primer lugar, estos municipios funcionan como nodos estratégicos de articulación regional, ya que concentran la mayor conectividad vial, oferta institucional y servicios de apoyo requeridos para la operación del proyecto. Su ubicación geográfica dentro de cada subregión facilita el desplazamiento de beneficiarios desde municipios aledaños, reduciendo tiempos y costos logísticos tanto para los participantes como para el equipo técnico.

En segundo lugar, Santander de Quilichao, Popayán y Mercaderes cuentan con infraestructura adecuada para actividades presenciales, incluyendo espacios aptos para capacitaciones, disponibilidad de servicios básicos, conectividad digital y presencia de entidades aliadas que facilitan la convocatoria, coordinación y seguimiento de los procesos. Esto contribuye a asegurar condiciones operativas consistentes y homogéneas para el desarrollo de las sesiones formativas.

Durante esta segunda fase además se transforman los resultados del diagnóstico en una hoja de ruta técnica y operativa para cada unidad productiva.

- Objetivos de mejora en los ejes priorizados.
- Acciones técnicas concretas, adaptadas a la realidad de la empresa.
- Responsables de ejecución (unidad productiva y asesor técnico).
- Cronograma y tiempos estimados.
- Recursos requeridos (humanos, tecnológicos o financieros.
- Entregables esperados.
- Indicadores de verificación que permitan medir el avance.

Tabla 27. Modelo de plan de acción para el fortalecimiento técnico y operativo

N°	Eje de intervención	Diagnóstico (brecha identificada)	Objetivo de mejora	Acciones técnicas propuestas	Responsable	Tiempo estimado (semanas)	Indicador de verificación
1	Transformación digital	No utiliza herramientas digitales para la gestión de inventario.	Implementar un sistema digital de control de inventario.	capacitar al personal y realizar pruebas piloto.	Unidad productiva + Asesor TIC	3	Sistema implementado y operando.

Fuente: Elaboración propia 2025

A continuación, se presentan las temáticas según cada etapa que deberán abordarse durante el desarrollo de la asistencia técnica:

Etapa 1

Módulo 1: Fundamentos del Derecho Tributario

Contenido:

- Qué es el derecho tributario y su división (material, formal, sancionador)
- Principios constitucionales del sistema tributario (legalidad, equidad, progresividad)
- Jerarquía normativa tributaria (Constitución, leyes, decretos, resoluciones, doctrinas, jurisprudencia)
- Clasificación de los tributos: impuestos, tasas, contribuciones

Módulo 2: Estructura del Sistema Tributario Colombiano

Contenido:

- Impuestos nacionales (DIAN)
- Impuestos territoriales (departamentales y municipales)
- Facultades de la DIAN y entes territoriales
- Tributos directos e indirectos

Módulo 3: Impuestos Nacionales Principales

Contenido:

- Impuesto sobre la Renta y Complementarios (personas naturales y jurídicas)
- Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Impuesto al Patrimonio y al consumo
- Retención en la fuente
- Régimen Simple de Tributación (RST)

CRONOGRAMA: Etapa 1. Fundamentos del Derecho Tributario

Duración total por nivel: entre 12 y 15 hora**s**
Modalidad sugerida: presencial o virtual (mixto ideal)
Sesiones: 2 o 3 horas por tema – máximo 2 sesiones por semana
Materiales entregables: plantillas, guías, enlaces de apoyo, videos corto**s**

Etapa 2

Módulo 1: Obligaciones Formales y Sustanciales del Contribuyente

Contenido:

- Inscripción y actualización en el RUT

- Expedición de facturas electrónicas
- Declaraciones tributarias: tipos y plazos
- Pago de tributos
- Libros contables y soportes

Módulo 2: Procedimiento Tributario y Fiscalización

Contenido:

- Requerimientos, emplazamientos, liquidaciones oficiales
- Recursos tributarios (reposición, reconsideración)
- Caducidad y prescripción en materia tributaria
- Notificaciones y términos procesales

Módulo 3: Régimen Sancionatorio Tributario

Contenido:

- Sanción por extemporaneidad, inexactitud, omisión
- Sanciones por no facturar
- Reducción de sanciones (Art. 640 ET)
- Delitos tributarios penales (Ley 1943 de 2018 y otras)

CRONOGRAMA – Etapa 2. Obligaciones Formales y Sustanciales del Contribuyente

Duración total por nivel: 12 a 15 horas
Modalidad sugerida: presencial o virtual (mixto ideal)
Sesiones: 2 o 3 horas por sesión – máximo 2 sesiones por semana
Materiales entregables: Informe de actividades desarrolladas

Etapa 3

Módulo 1: Planeación Tributaria

Contenido:

- Diferencias entre elusión, evasión y planeación
- Incentivos fiscales (zonas francas, economía naranja, I+D+i)
- Uso de beneficios tributarios (descuentos, deducciones)
- Reformas tributarias recientes (análisis de impacto)

Módulo 2: Impuestos Territoriales

Contenido:

- Impuesto de Industria y Comercio (ICA)
- Impuesto Predial Unificado.

- Sobretasa ambiental, estampillas, alumbrado público
- Diferencias con tributos nacionales

Módulo 3: Devoluciones, Compensaciones y Saldos a Favor

Contenido:

- Requisitos para devolución o compensación
- Procedimiento ante la DIAN
- Documentación soporte
- Casos frecuentes: IVA exportador, saldos a favor en renta

Módulo 4: Actualización Tributaria
Contenidos:

- Cambios normativos recientes (última reforma tributaria)
- Sentencias relevantes del Consejo de Estado y Corte Constitucional
- Conceptos DIAN aplicables

CRONOGRAMA – Etapa 3. Planeación, Tributos Territoriales y Actualización Tributaria
Duración total por nivel: 12 a 15 horas
Modalidad sugerida: presencial o virtual (mixto ideal)
Sesiones: 2 o 3 horas por sesión – máximo 2 sesiones por semana
Materiales entregables: plantillas, guías, matrices comparativas, normativa clave, videos cortos, casos prácticos

Fase 3. Evaluación de seguimiento

La tercera fase busca evaluar el impacto de la intervención y garantizar la sostenibilidad de las mejoras.

- Se aplicará nuevamente el instrumento técnico de diagnóstico, lo que permitirá comparar la situación inicial y final de cada unidad.
- Se recogerán evidencias cualitativas y cuantitativas, tales como indicadores de desempeño, registros fotográficos, testimonios y documentos generados durante el proceso.

Los resultados se consignarán en un informe de evaluación final, que incluirá:

Tabla 28. Modelo Evaluación de seguimiento inicial para el fortalecimiento técnico y operativo

N°	Eje temático	Condición inicial (diagnóstico)	Acciones implementadas	Resultado alcanzado (post intervención)	Evidencia de mejora	Indicador de impacto

1	Transformación digital	No se usaban herramientas digitales para el control de procesos.	Adopción de software para gestión de inventarios.	Sistema digital en uso con personal capacitado.	Capturas del software en operación, listas de inventario.	100% del inventario gestionado digitalmente.

Fuente: Elaboración propia 2025

Este informe será socializado con cada unidad productiva, cerrando el ciclo de acompañamiento técnico y consolidando aprendizajes para futuros procesos.

Finalmente, cada evaluación será consolidada en un informe técnico individual que incluya: resumen de acciones ejecutadas, resultados alcanzados por eje temático, evidencia de mejoras implementadas, indicadores de impacto, y recomendaciones para la sostenibilidad y continuidad de las acciones. Este documento será socializado con la unidad productiva como parte del cierre técnico del proceso de acompañamiento.

Para el desarrollo de este eje temático será necesario contar con un perfil profesional, cuyo rol será apoyar la planificación, ejecución y seguimiento de las acciones orientadas al fortalecimiento de las capacidades de las unidades económicas beneficiarias en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, desde la fase de diagnóstico de la situación fiscal y normativa, hasta la implementación de estrategias de regularización, optimización y control que garanticen el adecuado manejo de sus deberes fiscales y contables, conforme a la normatividad vigente.

Perfil profesional 2: Profesional en ciencias sociales y/o humanas, o en economía, o en administración, o en contaduría, o afines, con posgrado en áreas contables o tributarias o financieras o afines, con experiencia profesional de un (1) año, quien desarrollará las siguientes actividades contractuales:

1. Apoyar en la implementación de la metodología mensual de capacitación, asistencia técnica y/u orientación en temas tributarios, impositivos o afines, dirigido a las MiPymes beneficiarias.

2. Brindar apoyo para el desarrollo de un repositorio digital de recursos tributarios, que consolide normativa vigente, guías, formatos y material técnico de consulta para las unidades productivas acompañadas y para el uso interno de la Secretaría

3. Apoyar en la construcción, actualización y consolidación de una base de datos con la información de las unidades productivas diagnosticadas, que permita identificar su estado fiscal, clasificación, historial de acompañamiento y nivel de avance en la orientación.

4. Apoyar en la asistencias técnica presenciales o virtuales, individual o grupal a unidades económicas, en temas como clasificación de régimen, declaración de renta, retención en la fuente, facturación electrónica, beneficios tributarios para MiPymes, o estrategias de

planeación fiscal, entre otros, en consonancia con la metodología desarrollada, el diagnóstico de entrada y salida y respectivo plan de acción para la mejora de su gestión tributaria, incluyendo matrices de impacto que evalúen los resultados y avances obtenidos

5. Brindar apoyo en la elaboración de fichas, formatos y checklists para el seguimiento de las acciones implementadas en cada unidad productiva, incluyendo control de cumplimiento, avances del plan de acción y mejoras en formalización.

6. Apoyar en la articulación de acciones con entidades públicas y privadas del sector tributario o impositivo y/o entes territoriales para facilitar a los empresarios el acceso a oferta, orientación tributaria y el cumplimiento formal.

7. Brindar apoyo en la elaboración de un documento técnico que consolide las actualizaciones normativas tributarias vigentes y sus implicaciones para los sectores productivos del Cauca, incorporando análisis comparativo, beneficios fiscales y recomendaciones prácticas para la adecuada aplicación de la normatividad por parte de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.

8. Brindar apoyo en la gestión y desarrollo de encuentros, ferias y/o escenarios de relacionamiento comercial o tributario, la gestión logística y/o comunicación oportuna entre los participantes, con el fin de optimizar las oportunidades de articulación y fortalecer las relaciones entre productores y aliados estratégicos.

9. Brindar apoyo en la gestión de los requerimientos para los procesos contractuales, convocatorias, socializaciones de oferta, difusión, entre otros, requeridos en el marco del proyecto.

10. Apoyar en la presentación del plan de trabajo y calendario de actividades mensuales, junto con su seguimiento, al inicio de cada periodo contractual.

11. Brindar apoyo en las demás acciones necesarias para alcanzar los productos establecidos en el objeto contractual, dentro del marco del proyecto y sus objetivos.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia perfil 2

Los gastos de desplazamientos se contemplan de acuerdo a lo siguiente: el futuro contratista realizará asistencia técnica a la unidades productivas en el departamento del Cauca en técnicas que aporten a la comprensión y aplicación de la normatividad fiscal vigente, la regularización de situaciones tributarias, la optimización de procesos contables y la adopción de buenas prácticas en gestión fiscal contribuyendo al cumplimiento de los objetivos y resultados establecidos en el proyecto, además de apoyar en la organización y/o acompañamiento técnico en escenarios de comercialización tales como ferias empresariales, ruedas de negocios, feria de servicios, misiones comerciales, talleres o giras realizadas por los entes territoriales, la Gobernación del Cauca o eventos donde participen organizaciones del sector empresarial, y que sean designados el (la) jefe de despacho de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. Así las cosas, el

contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental, con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental.

11.1.1.3. EJE TEMÁTICO 3: COMPETENCIAS EXPORTADORAS.

La asistencia técnica para el fortalecimiento de las competencias exportadoras del tejido productivo caucano iniciará con un diagnóstico exportador, cuyo objetivo será identificar el estado actual de las empresas y sus capacidades para acceder a mercados internacionales. Este diagnóstico permitirá clasificar a las unidades productivas según su nivel de preparación (inicial, intermedio o avanzado) y detectar brechas específicas en materia de formalización, certificaciones, capacidad productiva y experiencia en comercio exterior, estableciendo así la base para la intervención.

Posteriormente, se desarrollará el diseño de un plan de capacitación especializada, que tendrá como finalidad proporcionar conocimientos y herramientas para avanzar en el proceso de internacionalización. Este plan contempla talleres y cursos adaptados al nivel de preparación de cada empresa, con temáticas como normatividad internacional y trámites aduaneros, estrategias de marketing internacional y adaptación de producto, logística y cadenas de suministro globales, inteligencia de mercados y herramientas de prospección, así como estrategias de sostenibilidad aplicadas al comercio exterior.

El proceso continuará con el acompañamiento técnico personalizado, mediante el cual se brindará soporte directo a cada empresa a través de sesiones de mentoría individuales y grupales. En estas se apoyará la elaboración de fichas técnicas de producto adaptadas a mercados meta, el registro de marca y trámites ante autoridades competentes, el cumplimiento de requisitos técnicos y sanitarios, así como la negociación y formalización de contratos internacionales.

De manera complementaria, se promoverá la articulación con entidades clave como ProColombia, cámaras binacionales y agencias de promoción comercial, con el propósito de vincular a las empresas a programas de apoyo y facilitar su participación en ferias, misiones comerciales y espacios de networking que permitan el acercamiento con potenciales compradores internacionales.

Finalmente, se implementará un proceso de evaluación y seguimiento que permitirá medir el impacto de la asistencia técnica y garantizar la continuidad de los procesos de internacionalización. Para ello, se definirán indicadores de resultado, tales como el número de empresas que inician exportaciones, la apertura de nuevos mercados y las ventas internacionales generadas. Además, se recogerá retroalimentación de las empresas beneficiarias para optimizar la metodología y asegurar la sostenibilidad de los logros alcanzados.

Cronograma desarrollo del eje temático 3:

Duración: 10 meses
Meses 1–3: Identificación de necesidades de innovación por empresa
Meses 4–7: Desarrollo de prototipos, validación técnica y pruebas piloto
Meses 8–10: Ajuste de productos y acompañamiento en producción a escala.

Participantes:
Año: 2026: 32 unidades productivas y/o Mipymes seleccionadas.
Año: 2027: 32 unidades productivas y/o Mipymes seleccionadas.

Fases metodológicas:

1. **Fase 1. Diagnóstico exportador**

Conocer el estado actual de las empresas y sus capacidades para acceder a mercados internacionales.

Actividades:

- Aplicar una encuesta o ficha técnica de diagnóstico exportador (incluyendo aspectos como formalización, certificaciones, capacidad productiva, experiencia en comercio exterior, etc.).
- Clasificar las empresas según su nivel de preparación:
- **Etapa inicial:** sin experiencia exportadora.
- **Etapa intermedia:** exporta de manera ocasional o indirecta.
- **Etapa avanzada:** exporta regularmente y busca nuevos mercados.

El diagnóstico tiene como propósito establecer la línea base del estado exportador de cada unidad productiva.

Herramientas aplicadas:

- Ficha de caracterización exportadora: recopilará información sobre: formalización (RUT, Cámara de Comercio, registro como exportador), ventas actuales, capacidad instalada, certificaciones (INVIMA, ICA, BPM, HACCP, orgánicos, entre otros), logística de distribución, experiencia en mercados internacionales.
- Listas de chequeo específicas de exportación: cumplimiento de requisitos técnicos y normativos (documentación, certificaciones, estándares de calidad, etiquetado, códigos arancelarios).
- Entrevistas: percepción del empresario frente a la internacionalización, retos y oportunidades.
- Operatividad de la empresa: capacidad de producción, empaques, procesos de almacenamiento, logística y trazabilidad.

Resultados esperados del diagnóstico:

- Línea base exportadora.
- Identificación de brechas (técnicas, normativas, comerciales).
- Mapa de prioridades para la preparación exportadora.
- Recomendaciones preliminares para iniciar o fortalecer la internacionalización.

Tabla 29. Modelo de diagnóstico exportador para el fortalecimiento técnico y operativo de las unidades productivas

N°	Eje de intervención	Estado actual (brechas)	Herramienta aplicada	Hallazgos principales	Nivel de madurez
1	Gestión Exportadora	No cuenta con registro de exportador, ni certificaciones requeridas	metodología Runin, entrevistas, encuestas, etc.	Falta de formalización en comercio exterior.	Etapa inicial

Fuente: Elaboración propia 2025

2. Fase 2. Plan de acción

1. Se realizará de forma virtual y/o presencial, con visitas a los municipios principales en cada subregión para la realización de las capacitaciones, para la zona norte se hará en Santander de Quilichao, zona centro será Popayán y en zona sur Mercaderes. En esta fase se coordinarán las fechas definitivas durante 10 meses del año 2026 y del año 2027.

Cada plan de acción será personalizado para responder a las brechas detectadas.

Articulación con Entidades Clave

Facilitar la conexión con organismos e instrumentos que potencien la internacionalización.

Actividades:

- Coordinar con ProColombia, cámaras binacionales y agencias de promoción comercial.
- Vincular a las empresas a programas de apoyo, ferias y misiones comerciales.
- Generar espacios de networking con compradores internacionales.

Estructura mínima:

- Objetivos de mejora en materia exportadora.
- Acciones técnicas concretas.
- Responsables (unidad productiva + asesor especializado en comercio exterior).
- Cronograma y tiempos estimados.
- Recursos requeridos (humanos, financieros, tecnológicos).
- Entregables esperados.
- Indicadores de verificación.

Temáticas de asistencia técnica:

1. Normatividad internacional y trámites aduaneros.
2. Estrategias de marketing internacional y adaptación de producto.
3. Logística y cadenas de suministro globales.
4. Inteligencia de mercados y herramientas de prospección.

5. Estrategias de sostenibilidad en el comercio exterior.
6. Incluir expertos y casos de éxito locales e internacionales.

Acciones técnicas por eje:

- ***Formalización exportadora****:* inscripción como exportador en la DIAN y Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).
- **Certificaciones y normatividad:** asesoría en requisitos técnicos y sanitarios (INVIMA, ICA, HACCP, BPA, FDA, certificaciones orgánicas).
- **Desarrollo de producto exportable:** adecuación de empaques y etiquetados para cumplir normativa internacional (idiomas, códigos de barras, trazabilidad).
- **Gestión comercial internacional:** identificación de mercados meta, participación en ruedas de negocio internacionales, elaboración de fichas técnicas y catálogos en inglés.
- **Logística de exportación:** identificación de operadores logísticos, modalidades de transporte (marítimo, aéreo, terrestre), INCOTERMS y costos.

Tabla 30. Modelo de plan de acción para el fortalecimiento técnico y operativo de las unidades productivas

N°	Eje de intervención	Diagnóstico (brecha identificada)	Objetivo de mejora	Acciones técnicas propuestas	Responsable	Tiempo estimado (meses, semanas, días)	Indicador de verificación
1	Formalización exportadora	No registrado como exportador en DIAN.	Obtener registro formal.	Asesoría en inscripción DIAN y VUCE.	Unidad productiva + Asesor TIC	2 semanas	Registro exportador activo.

Fuente: Elaboración propia 2025

ETAPA 1: NIVEL BÁSICO EMPRESAS QUE AÚN NO HAN EXPORTADO

Módulo 1: Cultura Exportadora y Diagnóstico Inicial

Contenidos:

- ¿Estoy listo para exportar?
- Evaluación de capacidades internas.
- Identificación del producto o servicio exportable.

Módulo 2: ABC del Comercio Exterior

Contenidos:

- Aranceles, aduanas, tratados internacionales, INCOTERMS.
- Mitos comunes sobre la exportación.

Módulo 3: Identificación de Oportunidades Internacionales

Contenidos:

- Uso básico de Trade Map, Market Access Map, Google Trends.
- Identificación de sectores, países objetivo y tendencias.
- Articulación inicial con ProColombia y MinComercio**.**

Módulo 4: Documentos Esenciales para Exportar

Contenidos:

- Factura comercial.
- Lista de empaque.
- Certificado de origen.
- Documentos complementarios según el producto.

Módulo 5: Ruta Práctica para Realizar la Primera Exportación

Contenidos:

- Paso a paso desde el pedido hasta la entrega al cliente.
- Checklist de requisitos según tipo de producto.

CRONOGRAMA ETAPA 1: NIVEL BÁSICO – EMPRESAS QUE AÚN NO HAN EXPORTADO

Duración total por nivel: entre 12 y 15 horas
Modalidad sugerida: presencial o virtual (mixto ideal)
Tiempo estimado: 2 o 3 horas por tema – máximo 2 sesiones por semana
Materiales entregables: plantillas, guías, enlaces de apoyo, videos cortos

ETAPA 2: NIVEL INTERMEDIO - EMPRESAS CON AL MENOS UNA EXPORTACIÓN REALIZADA

Módulo 1: Costeo Internacional y Precios de Exportación

Contenidos:

- Costos logísticos, aduanas, seguros y manejo INCOTERMS.
- Taller práctico con plantilla de costeo.

Módulo 2: Logística y Transporte Internacional

Contenidos:

- Selección de operadores logísticos.
- Documentación, trazabilidad y seguimiento.

Módulo 3: Negociación con Clientes Internacionales

Contenidos:

- Técnicas de negociación.
- Propuestas comerciales y cotizaciones internacionales.

Módulo 4: Formalización y Trámites en VUCE y DIAN

Contenidos:

- Uso del portal VUCE.
- Régimen cambiario y obligaciones DIAN.

Módulo 5: Estrategias de Promoción Internacional

Contenidos:

- Ruedas de negocios.
- E-commerce internacional.
- Plataformas B2B.

CRONOGRAMA ETAPA 2: NIVEL INTERMEDIO – EMPRESAS CON AL MENOS UNA EXPORTACIÓN REALIZADA

Duración total por nivel: entre 12 y 15 horas
Modalidad sugerida: presencial o virtual (mixto ideal)
Tiempo estimado: 2 o 3 horas por tema – máximo 2 sesiones por semana
Materiales entregables: plantillas, guías, enlaces de apoyo, videos cortos

Etapa 3: NIVEL AVANZADO - EMPRESAS CON MÁS DE TRES EXPORTACIONES

Módulo 1: Ferias Internacionales con Resultados

Contenidos:

- Identificación de ferias clave por sector.
- Checklist antes, durante y después del evento.

Módulo 2: Preparación para Misiones Comerciales

Contenidos:

- Agendamiento con compradores.
- Pitch y presentaciones efectivas.

Módulo 3: Inteligencia de Mercados para Diversificación

Contenidos:

- Análisis avanzado de Trade Map y otras bases de datos.
- Segmentación y adaptación de ofertas.

Módulo 4: Certificaciones y Requisitos Técnicos por Mercado

Contenidos:

- Requisitos de EE. UU., Europa y Asia.
- Apoyos institucionales y rutas de obtención.

Módulo 5: Internacionalización Digital Avanzada

Contenidos:

- Plataformas digitales para exportar.
- Marketing digital internacional.

CRONOGRAMA: FASE 3: NIVEL AVANZADO - EMPRESAS CON MÁS DE TRES EXPORTACIONES

Duración total por nivel: entre 12 y 15 horas
Modalidad sugerida: presencial o virtual (mixto ideal)
Tiempo estimado: 2 o 3 horas por tema – máximo 2 sesiones por semana
Materiales entregables: plantillas, guías, enlaces de apoyo, videos cortos

3. Fase 3. Evaluación y seguimiento

Medir el impacto de la asistencia técnica y garantizar continuidad en los procesos.

Actividades:

- Implementar indicadores de resultado (ej. número de empresas que inician exportaciones, ventas internacionales generadas, nuevos mercados alcanzados).

- Recoger retroalimentación de los beneficiarios para mejorar la metodología.
- Presentar informes técnicos con resultados y recomendaciones para próximas fases.

La fase de evaluación busca medir los resultados alcanzados en la preparación y acceso a mercados internacionales.

Instrumentos:

- Aplicación nuevamente de listas de chequeo exportador.
- Comparación de condición inicial vs. post intervención.
- Evidencias cualitativas y cuantitativas (registros, certificaciones obtenidas, contactos comerciales, contratos firmados).

Indicadores de impacto exportador:

- Número de unidades productivas con registro exportador activo.
- Empresas que implementaron certificaciones internacionales.
- Número de nuevos mercados alcanzados o clientes internacionales contactados.
- Porcentaje de incremento en ventas externas.

Tabla 31. Modelo de Evaluación exportadora de la intervención técnica para medir avances, en las unidades productivas.

N°	Eje temático	Condición inicial (diagnóstico)	Acciones implementadas	Resultado alcanzado (post intervención)	Evidencia de mejora	Indicador de impacto
1	Transformación digital	No se usaban herramientas digitales para el control de procesos.	Adopción de software para gestión de inventarios.	Sistema digital en uso con personal capacitado.	Capturas del software en operación, listas de inventario.	100% del inventario gestionado digitalmente.

Fuente: Elaboración propia 2025

En ese sentido, será necesario contar con el siguiente perfil profesional, cuyo rol será apoyar la planificación, ejecución y seguimiento de las acciones orientadas al fortalecimiento de las capacidades de las unidades económicas beneficiarias para avanzar en sus procesos de internacionalización, potenciando su acceso a mercados internacionales. El acompañamiento abarcará desde la fase de diagnóstico exportador identificando brechas en materia de formalización, certificaciones, capacidad productiva, requisitos técnicos y logísticos hasta la implementación de estrategias y planes de acción que permitan cumplir con la normatividad, estándares de calidad, exigencias comerciales y requisitos de acceso propios de los mercados internacionales. Este proceso incluirá la articulación con entidades de promoción comercial, la preparación para la participación en ferias y misiones internacionales, así como el desarrollo de competencias empresariales que garanticen una inserción sostenible, inclusiva y competitiva en el comercio internacional.

Perfil profesional 3: Profesional en áreas de la economía, o administración, o contaduría, o negocios internacionales, o ingeniería o afines, con experiencia profesional de un (01) año, quien desarrollará las siguientes actividades contractuales:

1. Brindar apoyo en la consolidación y actualización de una base de datos que permita la identificación de empresas y/o unidades productivas exportadoras o con potencial exportador del departamento del Cauca.
2. Apoyar en la difusión, divulgación y comunicación de oportunidades y/o ofertas para la internacionalización, el comercio exterior o la formación exportadora.
3. Brindar apoyo en la implementación y seguimiento a la ruta de internacionalización mediante la articulación de la oferta existente y la dinámica del comercio internacional en el departamento del Cauca.
4. Apoyar en la implementación de la metodología de capacitación, asistencia técnica y/u orientación en temas de internacionalización, comercio exterior, exportación e importación o afines, dirigido a las empresas y unidades productivas exportadoras o con potencial exportador beneficiarias.
5. Brindar acompañamiento y asistencia técnica a las empresas y unidades productivas exportadoras o con potencial exportador del Cauca, mediante la elaboración de un diagnóstico, un plan de acción y una evaluación de impacto orientados a fortalecer sus capacidades productivas, logísticas y comerciales para acceder a mercados internacionales.
6. Apoyar en la gestión, desarrollo y/o promoción de escenarios de contacto comercial nacionales e internacionales (misiones comerciales y/o exploratorias, ferias o afines) para la participación de empresas y/o unidades productivas exportadoras o con potencial exportador del departamento.
7. Brindar apoyo en la gestión, desarrollo y/o promoción de espacios y/o escenarios de formación exportadora (cápsulas, ciclos de inmersión, talleres, adecuación de oferta exportable, entre otros) dirigidos a las empresas y/o unidades productivas exportadoras o con potencial exportador del departamento.
8. Apoyar en la participación dentro y fuera del departamento en escenarios de articulación tales como comités, mesas técnicas, consejos, comisiones, entre otros, dinamizados por la SDEC con actores del orden internacional, nacional, departamental y municipal relacionados con las temáticas de internacionalización, certificación y/o atracción de la inversión
9. Brindar apoyo en la elaboración y presentación de perspectivas contextuales mensuales sobre comercio exterior y/o procesos de internacionalización, que integren el análisis de tendencias, oportunidades de mercado, cambios normativos y requisitos logísticos para la exportación, con base en fuentes oficiales nacionales e internacionales, orientados al fortalecimiento de las capacidades exportadoras de las unidades productivas del departamento del Cauca.
10. Brindar apoyo en la gestión de los requerimientos para los procesos contractuales, convocatorias, socializaciones de oferta, difusión, entre otros, requeridos en el marco del proyecto.
11. Brindar apoyo en la elaboración de un plan de trabajo y calendario mensual de actividades al inicio de cada periodo contractual.

12. Apoyar las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia

Los gastos de desplazamientos se contemplan de acuerdo a lo siguiente: el futuro contratista realizará asistencia técnica a la unidades productivas en el departamento del Cauca en técnicas que en procesos de internacionalización empresarial a las unidades productivas del departamento del Cauca, con el propósito de acompañarlas en la identificación de oportunidades de mercado, el cumplimiento de requisitos técnicos, normativos y comerciales exigidos para el acceso a mercados internacionales, y la implementación de estrategias que fortalezcan su capacidad exportadora, contribuyendo al cumplimiento de los objetivos y resultados establecidos en el proyecto, además de apoyar en la organización y/o acompañamiento técnico en escenarios de comercialización tales como ferias empresariales, ruedas de negocios, feria de servicios, misiones comerciales, talleres o giras realizadas por los entes territoriales, la Gobernación del Cauca o eventos donde participen organizaciones del sector empresarial, y que sean designados el (la) jefe de despacho de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. Así las cosas, el contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental y nacional, con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental.

Los gastos de desplazamiento y/o permanencia estarán justificados en función de estas acciones, orientadas a potenciar la competitividad de las unidades productivas, facilitar su inserción sostenible en mercados externos y contribuir al desarrollo económico del departamento del Cauca.

12.1.2. Actividad 1.2: Promover el cumplimiento normativo para la comercialización de las unidades productivas y/o MiPymes.

Esta actividad está orientada a gestionar y facilitar la obtención de certificados y permisos esenciales para la operación legal y competitiva de las unidades productivas y/o MiPymes agroindustriales y manufactureras del Cauca. Se contemplan acciones de articulación institucional lideradas por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC) con entidades clave como el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), así como con organismos certificadores de la Norma Técnica Colombiana NTC 6001. La gestión se enfocará en facilitar a las MiPymes que cumplan con los requisitos establecidos, el acceso a registros sanitarios, certificaciones en gestión de calidad y protección de marca, permitiéndoles ingresar a mercados formales, participar en convocatorias públicas, fortalecer su imagen empresarial y aumentar su capacidad de comercialización a nivel local, nacional e incluso internacional.

Esta actividad se desarrollará a través de las siguientes subactividades:

12.1.2.1 SUBACTIVIDAD 1.2.1 Realizar una convocatoria para la identificación y selección de MiPymes y/o unidades productivas beneficiarias de procesos de certificaciones de calidad, sanitaria y registro de marca.

En el marco de las acciones orientadas a fortalecer la formalización, competitividad y acceso a mercados de las micro, pequeñas y medianas empresas del departamento del Cauca, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad abre esta convocatoria para identificar y seleccionar unidades productivas que podrán ser beneficiarias de procesos de certificación clave para su crecimiento empresarial.
El propósito es conocer de manera detallada la situación actual de las empresas en relación con requisitos técnicos, normativos y de calidad, con el fin de brindarles acompañamiento en la gestión de certificaciones como el registro sanitario INVIMA, el registro de marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) y la certificación de gestión de calidad NTC 6001, entre otras que sean necesarias según el tipo de producto o servicio.
La información recolectada permitirá evaluar el cumplimiento de requisitos mínimos, priorizar beneficiarios y planificar acciones técnicas y formativas que garanticen la correcta implementación de los procesos de certificación, contribuyendo así al fortalecimiento del tejido empresarial caucano y a su inserción sostenible en mercados locales, nacionales e internacionales.

Para el desarrollo de esta subactividad se deberán realizar las siguientes fases metodológicas:

Fase 1: Diagnóstico técnico

1. Recolección de información técnica y empresarial

Aplicación de un formulario o ficha diagnóstica para caracterizar cada empresa en aspectos como:

- Estado actual de formalización (RUT, cámara de comercio, trámites sectoriales).
- Nivel de cumplimiento normativo según su actividad (INVIMA, ICA, decretos sectoriales, BPM, BPA, requisitos ambientales, etc.).
- Procesos productivos y nivel de estandarización.
- Condiciones de infraestructura, equipos y capacidad instalada.
- Manejo documental y existencia de manuales, registros o procedimientos aplicables a certificaciones.
- Estado actual de registros marcarios, denominaciones o signos distintivos.
- Necesidades y brechas frente a certificaciones de calidad (NTC 6001, otros).

2. Identificación de brechas técnico-normativas

A partir de la información recopilada, se realizará un análisis que permita determinar:

- Requisitos cumplidos y no cumplidos.
- Riesgos técnicos o sanitarios asociados.
- Brechas en infraestructura, procesos, documentación o capacidades del personal.
- Necesidades de adecuación o implementación de buenas prácticas (BPM, BPA, POES, HACCP, buenas prácticas manufactureras o administrativas).
- Nivel de preparación para iniciar procesos de certificación según el tipo de certificación

requerida.

3. Valoración del nivel de madurez empresarial

Clasificación de cada Mipyme o unidad productiva con base en criterios como:

- Nivel de formalización.
- Cumplimiento de estándares básicos del sector.
- Capacidad operativa y técnica.
- Grado de adopción de prácticas de calidad.
- Capacidad financiera para sostenibilidad del proceso.
- Potencial comercial y escalabilidad.

Esto permitirá priorizar beneficiarios con alta viabilidad técnica para certificarse.

4. Priorización de beneficiarios

Definición de una matriz de priorización, que incluya criterios ponderados como:

- Grado de cumplimiento normativo inicial.
- Impacto potencial de la certificación en ventas o acceso a mercados.
- Nivel de vulnerabilidad o rezago sectorial.
- Pertinencia del acompañamiento según línea productiva.
- Compromiso empresarial (corresponsabilidad, disponibilidad de tiempo, apertura a ajustes).

Se seleccionarán las MiPymes que cumplan con los requisitos y posean mayor potencial de aprovechamiento del proceso.

Fase 2: Plan de acción

Actividades:

- Elaborar Términos de Referencia (TDR) para la convocatoria.
- Realización de la convocatoria, hacer registro de medios de difusión utilizados.
- Dar visibilidad a la convocatoria y socializarla con los actores clave.
- Difusión en redes sociales institucionales, medios locales, asociaciones gremiales, entre otros aliados.

Duración estimada: 1 semana

- Diseño y habilitación de la plataforma digital para postulaciones para recoger las postulaciones de manera ordenada, eficiente y accesible.

  Actividades:

  - Crear un formulario en Google Forms o herramienta equivalente (Jotform, Microsoft Forms, etc.).

- Incluir campos detallados: nombre de empresa, NIT, sector, productos, estado legal, certificaciones actuales, necesidades, etc.
- Integrar enlaces de soporte o ayuda para diligenciamiento.

Duración estimada: 3 días

- **<u>Evaluación de convocatoria y pertinencia del proceso.</u>**
  A manera de ejemplo se ponen los siguientes indicadores de evaluación:
  - Número total de postulaciones recibidas.
  - Cobertura territorial (municipios representados).
  - Número de MiPymes y/o unidades productivas seleccionadas por sector.
  - Nivel de cumplimiento de requisitos por los postulantes.

  Duración estimada: 5 días posteriores al cierre del proceso.

Desarrollo de la actividad:

Tiempo estimado:

Año 2026-2027
Mes 1-2: Convocatoria unidades productivas y/o MiPymes seleccionadas a ser beneficiadas con certificación INVIMA, SIC e NTC 6001 y estado de cumplimiento.

Participantes:
Año: 2026 30 unidades productivas y/o MiPymes seleccionadas.
Año: 2027 30 unidades productivas y/o MiPymes seleccionadas.

2. **Formulario de inscripción**

Se presenta a continuación un modelo de convocatoria por Google Forms o/u otra herramienta digital, que servirá como referencia, el cual podrá ser adaptado y ajustado según las necesidades, alcances y condiciones específicas de cada proceso:

A. Información General del Productor / Representante Legal

- Nombre completo:
- Tipo de documento:
- Número de documento:
- Teléfono de contacto:
- Correo electrónico:
- Dirección de residencia:
- Municipio / Departamento:

B. Información de la Unidad Productiva o Empresa

- Nombre de la unidad productiva / empresa:
- Tipo de persona jurídica: ☐ Natural ☐ Jurídica
- ¿Cuenta con registro mercantil actualizado? ☐ Sí ☐ No

- ¿Tiene NIT o RUT de la Empresa? _____
- Ubicación del lugar o zona de producción: ☐ Urbana ☐ Rural

C. Información del Producto a Certificar

- Nombre del producto (o productos):
- Tipo de producto: ☐ Alimento / bebida ☐ Suplemento dietario ☐ Cosmético ☐ Dispositivo médico
- ¿Actualmente el producto se encuentra en el mercado? ☐ Sí ☐ No
- ¿Tiene etiqueta o envase diseñado? ☐ Sí ☐ No
- ¿Dispone de un lugar donde produce actualmente? ☐ Propio ☐ Arrendado ☐ Otro (especificar): _____
- ¿Ha realizado trámites anteriores ante el INVIMA? ☐ Sí (especifique): _____ ☐ No

D. Registro de Marca

- ¿Su unidad productiva o empresa cuenta actualmente con registro de marca ante la SIC?
  ☐ Sí (especifique el número y vigencia): _____
  ☐ No
- Si no tiene registro, ¿está interesada en iniciar el trámite?
  ☐ Sí
  ☐ No

E. Certificación NTC 6001

- ¿Conoce los requisitos de la certificación NTC 6001 – Gestión de Calidad para micro y pequeñas empresas?
  ☐ Sí
  ☐ No
- ¿Su empresa cuenta con procesos documentados de calidad?
  ☐ Sí
  ☐ No
- ¿Está dispuesto a implementar ajustes en sus procesos para cumplir con la NTC 6001?
  ☐ Sí
  ☐ No

F. Otros certificados o permisos

- ¿Su empresa requiere o ha tramitado otras certificaciones? (especifique cuáles)
- ¿Cuenta con certificaciones vigentes de calidad, sostenibilidad o responsabilidad social?
  ☐ Sí (especifique): _____
  ☐ No

G. Motivación y Expectativas

- ¿Por qué desea certificar su producto o empresa?

- ¿Cuenta con disponibilidad para asistir a capacitaciones y cumplir con requisitos técnicos? ☐ Sí ☐ No

3. Recepción de postulaciones y priorización

Duración estimada: 2-3 semanas (según cronograma definido en TDR)

- Evaluación y priorización de postulaciones para seleccionar beneficiarios.

Actividades:

- Revisión técnica y administrativa de postulaciones.
- Evaluación con matriz de calificación (criterios: sector, nivel de formalización, impacto, necesidad de certificación, etc.).
- Priorización de acuerdo con puntaje y disponibilidad presupuestal.
- Validación en comité técnico.

4. Informar resultados a los seleccionados de la convocatoria

❖ Comunicación directa a seleccionados (correo electrónico y/o telefónica).
Duración estimada: 2 días

Para el desarrollo de esta actividad será necesario contar con un perfil profesional, cuyo rol será apoyar la selección y priorización de los beneficiarios que necesitan obtener los registros y/o certificados, realizar la planificación, ejecución y seguimiento de las acciones orientadas al fortalecimiento de las capacidades de las unidades económicas beneficiarias para la obtención de certificaciones clave que fortalezcan su formalización y competitividad, tales como el registro sanitario del INVIMA, el registro de marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) y la certificación en gestión de calidad NTC 6001.

Perfil profesional 4: Profesional en ingeniería agropecuaria o ingeniería agronómica o ingeniería agroindustrial o ingeniería industrial o ingeniería de alimentos o en administración, o en economía o en carreras afines, con experiencia profesional de un (1) año, quien desarrollará las siguientes actividades contractuales:

1. Apoyar en la implementación de la metodología de capacitación, asistencia técnica y/u orientación en temas de certificación o afines, dirigido a las empresas y unidades productivas beneficiarias, que incluya la estructuración de contenidos formativos, metodologías participativas y materiales de apoyo orientados al fortalecimiento de sus capacidades.

2. Brindar apoyo en el acompañamiento a unidades económicas para la elaboración y/o adecuación de fichas técnicas, manuales de calidad y otros documentos requeridos para los procesos de certificación ofertados por la SDEC.
3. Apoyar en la socialización, divulgación, asistencia técnica y orientación a las unidades económicas sobre los requisitos legales, sanitarios y técnicos, así como en los trámites necesarios para la obtención de registros, licencias y certificaciones ante entidades

competentes, tales como INVIMA, ICONTEC, Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), y registros de marca, entre otros, asegurando el cumplimiento de la normatividad vigente y el fortalecimiento de sus capacidades empresariales.

4. Apoyar en la coordinación y articulación operativa con entidades reguladoras y de apoyo institucional, como el INVIMA, ICA, SIC, DIAN, ICONTEC, Cámaras de Comercio y demás actores competentes, de los procesos relacionados con inspección, registro, certificación y/o acompañamiento técnico para las unidades económicas atendidas.
5. Brindar apoyo en la consolidación y actualización de una base de datos con información técnica y administrativa de las unidades económicas impactadas, los trámites realizados y los resultados alcanzados, como herramienta para la trazabilidad y sostenibilidad de la estrategia.
6. Apoyar en la elaboración y presentación de informes técnicos de seguimiento que reflejen el avance en el número de unidades atendidas, tipos de trámites gestionados, resultados obtenidos y/o análisis de las dificultades encontradas.
7. Brindar apoyo en la gestión de los requerimientos para los procesos contractuales, convocatorias, socializaciones de oferta, difusión, entre otros, requeridos en el marco del proyecto.
8. Brindar apoyo en la gestión, participación y/o desarrollo de encuentros, ferias y/o escenarios de relacionamiento, la gestión logística y/o comunicación oportuna entre los participantes, con el fin de optimizar las oportunidades de articulación y fortalecer las relaciones entre productores y aliados estratégicos.
9. Apoyar en la presentación del plan de trabajo y calendario de actividades mensuales, con su respectivo seguimiento, al inicio de cada periodo contractual.
10. Brindar apoyo en las demás actuaciones o actividades que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia

Los gastos de desplazamientos se contemplan de acuerdo a lo siguiente: el futuro contratista realizará asistencia técnica a la unidades productivas la prestación de un acompañamiento para las certificaciones a las unidades productivas del departamento del Cauca, con el propósito de acompañarlas en el proceso de cumplimiento de los requisitos técnicos, sanitarios, legales y normativos exigidos para la obtención de certificaciones, tales como el registro sanitario ante el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), el registro de marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) y la certificación en gestión de calidad NTC 6001. Así las cosas, el contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental, con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental. Los gastos de desplazamiento y/o permanencia estarán

justificados en función de estas acciones, que buscan mejorar la calidad, la inocuidad y la diferenciación de los productos, proteger los derechos de propiedad industrial, promover la implementación de sistemas de gestión de calidad, facilitar el acceso a mercados formales y aportar al fortalecimiento de las capacidades empresariales en todo el territorio caucano.

12.1.2.2 SUBACTIVIDAD 1.2.2 – Realizar articulación institucional de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC) con el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) y las entidades certificadoras de la Norma Técnica Colombiana NTC 6001.

La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC), en articulación con el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) y las entidades certificadoras de la Norma Técnica Colombiana NTC 6001, desempeñan un papel estratégico en la promoción y apoyo a planes, programas y proyectos orientados al fomento empresarial y productivo, mediante el aprovechamiento de la oferta institucional disponible y la generación de alianzas con actores públicos y privados. Este trabajo interinstitucional busca fortalecer las capacidades del sector económico, promover la formalización empresarial y facilitar la participación en mercados locales, nacionales e internacionales.

Estas entidades contribuyen al proceso de industrialización, al aumento de la productividad y la competitividad, así como al fortalecimiento de la economía popular, a través de la implementación de estándares técnicos, de gestión y de calidad. El INVIMA garantiza la inocuidad y seguridad sanitaria de los productos de consumo humano mediante procesos de inspección, vigilancia y control con un enfoque de gestión del riesgo. La SIC, a través del registro de marca, protege los derechos de propiedad industrial, diferenciando productos y servicios en el mercado, generando valor agregado, posicionamiento y confianza del consumidor. Por su parte, la certificación bajo la NTC 6001 fomenta la implementación de sistemas de gestión de calidad en micro, pequeñas y medianas empresas, fortaleciendo su capacidad operativa, su competitividad y su acceso a nuevos mercados.

La articulación de estas instituciones con la SDEC permite optimizar capacidades institucionales y brindar a las unidades productivas un acompañamiento integral que aborde aspectos sanitarios, de propiedad industrial y de gestión de calidad. Esta estrategia contribuye a la transformación productiva del departamento y del país, garantizando que las empresas cumplan con las exigencias regulatorias, protejan sus activos intangibles y adopten buenas prácticas de gestión para su sostenibilidad.

Desde la SDEC se busca implementar un mecanismo que garantice la inocuidad de los productos, la protección de la propiedad industrial y la estandarización de procesos de calidad, eliminando barreras técnicas, económicas y de conocimiento que limitan el acceso de las unidades productivas y/o MiPymes a certificaciones como el registro sanitario del INVIMA, el registro de marca ante la SIC y la NTC 6001. Por ello, esta propuesta plantea la realización de una convocatoria pública orientada a fortalecer las capacidades de estas unidades económicas mediante procesos de acompañamiento técnico y cofinanciación para la obtención de dichas certificaciones.

Este servicio esencial se enfoca en acompañar y facilitar a las unidades económicas la obtención de los registros, permisos y certificaciones que respalden la legalidad, seguridad y competitividad de su operación. Contar con registro sanitario, marca protegida y certificación en gestión de

calidad permite no solo cumplir con la normativa vigente, sino también mejorar la confianza del consumidor, ampliar la participación en mercados y asegurar el crecimiento sostenible.

Con la ejecución de esta estrategia, se espera lograr:

• Reducción de productos sin registro o protección en canales comerciales.
• Mejora en la calidad, inocuidad y diferenciación de los productos locales.
• Generación de nuevas oportunidades comerciales para los beneficiarios en mercados nacionales e internacionales.

El acompañamiento comprende la revisión de los documentos iniciales que exige el INVIMA como el registro mercantil vigente y las fichas técnicas de los productos, así como los documentos exigidos por la entidad que quede seleccionada para el proceso de certificación de la NTC 6001 hasta la orientación en el cumplimiento de normas de etiquetado, planes de saneamiento y aplicación de Buenas Prácticas de Manufactura en caso de que sea requerido.

Para la realización de la articulación se justifica la contratación mediante la siguiente justificación:

Justificación contrato SDEC E INVIMA

La contratación directa interadministrativa entre el Departamento del Cauca y el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) se encuentra plenamente sustentada en el marco legal colombiano, conforme a lo dispuesto en la Ley 80 de 1993 (artículo 2 literal c), la Ley 1150 de 2007 (artículo 2 numeral 4) y el Decreto 1082 de 2015, que reglamenta los procedimientos para las modalidades de selección, incluyendo la contratación directa cuando se trata de contratos interadministrativos entre entidades públicas cuyo objeto guarda relación directa con las funciones legales y misionales de la entidad contratista.

En este caso, el INVIMA, como establecimiento público del orden nacional adscrito al Ministerio de Salud y Protección Social, es la única autoridad competente a nivel nacional para emitir registros, permisos y notificaciones sanitarias requeridas para la comercialización de productos agroindustriales. Su participación resulta indispensable para garantizar que los micro y pequeños productores del Cauca puedan acceder a procesos de formalización y cumplir con los estándares sanitarios exigidos, fortaleciendo así su competitividad.

La necesidad de este contrato se deriva del proyecto “Fortalecimiento competitivo y productivo de las MiPymes y/o unidades productivas agroindustriales y manufactureras del Departamento del Cauca”, enmarcado en el Plan de Desarrollo Departamental “La Fuerza del Pueblo”. Dicho proyecto contempla como uno de sus objetivos centrales incrementar la formalización de las unidades productivas mediante el apoyo en la gestión de registros y permisos sanitarios, condición indispensable para ampliar su acceso a mercados locales, nacionales e internacionales.

Asimismo, la contratación con el INVIMA asegura la gestión integral de los trámites sanitarios asociados a la autorización de comercialización de productos elaborados por unidades productivas del departamento, respondiendo a la necesidad de impulsar procesos de legalización, inocuidad y trazabilidad. Con ello, no solo se garantiza la salud pública y el cumplimiento normativo, sino también la consolidación de un entorno de confianza para compradores y consumidores, en

coherencia con los principios de eficiencia, coordinación y colaboración interinstitucional que rigen la función pública.

En consecuencia, la suscripción del contrato interadministrativo para la vigencia 2026 por valor de Sesenta y dos millones seiscientos noventa mil ochocientos cincuenta ($62.690.850 M/CTE) y para la vigencia 2027 por valor de Sesenta y cinco millones ochocientos ochenta y ocho mil ochenta y ocho ($ 65.888.088 M/CTE) resulta plenamente justificada y necesaria, dado que permite avanzar en el propósito de fortalecer las unidades productivas y las MiPymes del Cauca, optimizar la comercialización de los productos agroindustriales y promover el desarrollo económico regional bajo parámetros de formalidad, calidad y sostenibilidad.

Justificación contrato SDEC y SIC

En el marco del proyecto "**Fortalecimiento de la competitividad del sector agroindustrial y manufacturero del departamento del cauca**", contemplado dentro del Plan de Desarrollo Departamental 2024–2027 "La Fuerza del Pueblo", se ha identificado como prioridad estratégica el impulso a la formalización empresarial, con el propósito de mejorar la competitividad, sostenibilidad y acceso a mercados de las unidades productivas del departamento.

Uno de los componentes centrales del proyecto es el incremento de la formalización de las unidades productivas mediante el apoyo en la gestión de registro de marca, como herramienta clave para fortalecer la identidad comercial, proteger los activos intangibles y facilitar el posicionamiento en mercados locales, nacionales e internacionales.

En este contexto, la contratación de la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) para la expedición del registro de marca se justifica plenamente, toda vez que dicha entidad es la Oficina Nacional Competente en materia de propiedad industrial, conforme a lo establecido en la Decisión 486 de 2000 de la Comunidad Andina, el Decreto 4886 de 2011, y su modificación mediante el Decreto 092 de 2022.

La SIC es la autoridad legalmente facultada para tramitar, decidir y fijar las tasas relacionadas con los procedimientos de propiedad industrial, incluido el registro de marcas. Además, cuenta con la capacidad técnica, jurídica y operativa necesaria para garantizar un proceso riguroso, transparente y con altos estándares de calidad, asegurando la protección efectiva de los derechos de los titulares y el cumplimiento de las disposiciones legales aplicables.

Adicionalmente, la Resolución 3676 del 7 de febrero de 2025 emitida por la SIC, mediante la cual se actualizan las tasas por concepto de trámites de propiedad industrial, responde al objetivo de ajustar dichos valores conforme al IPC real reportado por el DANE para 2024. Este ajuste busca mantener la sostenibilidad operativa del sistema, sin comprometer su accesibilidad, especialmente para MiPymes, artesanos, emprendedores y productores rurales.

En consecuencia, la suscripción del contrato interadministrativo por un valor para el año 2026 de Cuarenta y un millones doscientos dieciséis mil pesos ($ 41.216.000 M/CTE) y para el 2027 de Cuarenta y tres millones trescientos dieciocho mil dieciséis pesos. ($ 43.318.016 M/CTE), se considera no sólo pertinente, sino también necesaria, ya que permite avanzar de manera concreta en el propósito de fortalecer la competitividad empresarial del Cauca, mejorar los canales de

comercialización de los productos agroindustriales y estimular el desarrollo económico regional, promoviendo al mismo tiempo condiciones de formalidad, calidad y acceso equitativo a instrumentos de protección de la propiedad industrial.

Justificación para la selección de contratista mediante Concurso de Méritos para la gestión hacia la certificación NTC 6001

La implementación de estándares de calidad y mejora continua en las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) del departamento constituye un eje estratégico para el fortalecimiento empresarial, la competitividad regional y la inserción efectiva de las unidades productivas en mercados diferenciados, tanto internos como externos. En este contexto, el proceso de gestión y preparación para la certificación en la Norma Técnica Colombiana NTC 6001 – Sistema de Gestión para Micro, Pequeñas y Medianas Organizaciones requiere la intervención de una entidad altamente especializada, con capacidad técnica demostrada en formación, preauditoría, auditoría y certificación bajo estándares internacionales.

La naturaleza del servicio —que implica actividades de carácter técnico, metodologías de evaluación y conocimiento experto en sistemas de gestión— exige que la selección del contratista se realice con base en criterios de idoneidad, experiencia verificable, capacidad técnica y equipo profesional especializado. Debido a ello, la modalidad de Concurso de Méritos es la más adecuada, en tanto permite comparar propuestas técnicas bajo parámetros objetivos, garantizando la selección de la entidad con la mayor competencia para acompañar a las organizaciones en la ruta hacia la certificación.

En cuanto a la modalidad de selección correspondiente al Concurso de Méritos, es importante señalar que esta se encuentra establecida en el numeral 3 de la Ley 1150 de 2007, y que, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 32, numeral 2 de la Ley 80 de 1993, se materializa mediante la suscripción de un contrato de consultoría. Ello obedece a que, según se desprende del documento técnico, lo que se requiere es la contratación de un consultor especializado para la gestión hacia la certificación NTC 6001, servicio de naturaleza eminentemente intelectual que incluye diagnóstico organizacional, diseño y ajuste de procesos, asesoría técnica y acompañamiento metodológico.

Históricamente, la Secretaría de Desarrollo Económico ha contratado este tipo de servicios especializados mediante Concurso de Méritos, como lo evidencia el Contrato 1313-2020, celebrado con el Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación – ICONTEC. En dicho proceso se requirió la prestación de servicios de formación, preauditoría y certificación de normas técnicas NTC 6001 e ISO 9001, orientados al fortalecimiento de microempresas vinculadas a proyectos regionales de inclusión productiva. La complejidad de las actividades realizadas —incluyendo capacitación especializada, auditorías internas, acompañamiento técnico y certificación final— demostró la necesidad de contar con una entidad acreditada y con experiencia certificada en sistemas de gestión y normatividad técnica.

Siguiendo este precedente y considerando los nuevos requerimientos del proyecto, la contratación de una entidad experta mediante Concurso de Méritos permitirá:

- Garantizar la calidad técnica de las actividades de formación, diagnóstico, implementación y auditoría interna.

- Acceder a entidades acreditadas, con trayectoria en certificación y capacidad para operar bajo normatividad internacional.
- Asegurar la imparcialidad y transparencia en la selección, priorizando criterios de mérito y capacidad técnica sobre factores económicos.
- Contar con acompañamiento metodológico especializado para alinear las unidades productivas con los requisitos de la NTC 6001.
- Fortalecer los procesos de mejora continua y asegurar que las organizaciones participantes desarrollen sistemas de gestión sostenibles.

Dada la sensibilidad técnica de los procedimientos de certificación, el riesgo operativo asociado a la selección inadecuada del prestador y la importancia estratégica del fortalecimiento empresarial para el Departamento del Cauca, el Concurso de Méritos se constituye como la modalidad más pertinente para garantizar un proceso riguroso, transparente y ajustado a los principios de calidad, idoneidad y eficiencia establecidos en la contratación pública.

En consecuencia, la suscripción del contrato por un valor de Treinta y cuatro millones quinientos noventa y tres mil trescientos pesos ($ 34.593.300 M/CTE) y para el 2027 por valor de Treinta y seis millones trescientos cincuenta y siete mil quinientos cincuenta y ocho pesos ($36.357.558) se considera técnica, estratégica y financieramente pertinente, en virtud de que ICONTEC presentó cotización con costos totales para la certificación de diez (10) MiPymes, asegurando la cobertura completa de auditorías, evaluación documental, seguimiento y emisión de certificados.

Esta acción permitirá avanzar de manera efectiva en la implementación de procesos de certificación bajo la NTC 6001:2017, contribuyendo al fortalecimiento competitivo y productivo de las MiPymes del departamento, a la formalización empresarial, a la mejora del desempeño organizacional y al acceso a nuevos mercados, en coherencia con los objetivos del Plan de Desarrollo Departamental “La Fuerza del Pueblo”.

Año 2026-2027
Mes 3-6: Preparación de documentación y verificación de estado de cumplimiento de unidades productivas y/o MiPymes para ser certificadas por INVIMA y/o SIC y/o Entidad seleccionada para certificación en norma NTC 6001.
Meses 7–10: Acompañamiento en trámites.

Participantes:

Año: 2026: 30 unidades productivas seleccionadas.
Año: 2027: 30 unidades productivas seleccionadas.

Fases metodológicas de la subactividad:

Fase 1: Diagnóstico

Teniendo las unidades productivas y/o MiPymes seleccionadas, se procede a:
Identificación de brechas

- Comparar situación actual vs. requisitos normativos.

Construcción de línea base

- Matriz de cumplimiento de cada empresa aspirante frente a cada certificación
- Clasificación de empresas: listas para certificación / requieren acompañamiento en recolección, organización y adecuación de los documentos.

Duración: 5 días

Fase 2: Plan de acción

- Realizar una lista de chequeo para determinar el estado de cada unidad productiva y/o MiPymes para acceder a las certificaciones, registro de marca.
- Establecer cronograma de visita a unidades productivas y/o MiPymes para la revisión y organización documentaria, y adecuación de los documentos.
- Realizar visita a empresas.
- Establecer acciones de trabajo con otras entidades (como ICA, DIAN cámaras de comercio) necesarias para procesos de certificación /en caso que se requieran).
- Realizar seguimiento a estado de procesos iniciado con entidades (como ICA, DIAN cámaras de comercio).
- Organización documental en conjunto con unidades productivas y/o MiPymes.
- Consolidación de expediente técnico por empresa listo para trámite.
- Redacción y radicación de solicitudes ante entidades (SIC, INVIMA, empresa seleccionada para certificación NTC 6001).
- Preparación para visitas.

Duración: 2 meses.

Fase 3: Seguimiento y evaluación

- Acompañamiento en respuestas a requerimientos.

- Cierre del proceso con la verificación del cumplimiento de las etapas de acompañamiento y la entrega del informe técnico final por parte del equipo ejecutor, sin implicar la obligatoriedad de obtención de la certificación.
- Encuesta de satisfacción a MiPymes beneficiarias (preguntas sobre utilidad, claridad, cumplimiento de expectativas, percepción del impacto).
- Ficha de cierre del acompañamiento técnico (por cada empresa).
- Actas de reuniones de evaluación interinstitucional (con SIC, INVIMA, certificadoras).
- Informe consolidado de resultados y análisis cualitativo.

Duración: 2 semanas.

Requerimientos

INVIMA:

Como parte del proceso de acompañamiento, las personas seleccionadas tendrán la posibilidad de obtener el registro de marca emitido por , según las necesidades particulares de cada caso. A continuación, se detalla la cantidad disponible para cada tipo de certificado:

Tabla 32. Cantidad de acompañamiento certificación INVIMA destinados por año.

Año	Meta	Registro Sanitario	Permiso sanitario	Notificación sanitaria
Número de beneficiarios				
2026	32	2	1	10
2027	32	2	1	10

Fuente: Elaboración propia 2025

Para la gestión de estas autorizaciones, se tendrá en cuenta lo estipulado en Resolución 0719 de 2015 en la que se define la clasificación de alimentos en alto, medio y bajo riesgo sanitario, estableciendo así los criterios que determinan si un producto requiere registro sanitario, permiso o notificación ante el INVIMA, estableciéndose que:

- Mayor riesgo (A): Se consideran productos de alto riesgo aquellos que, por su naturaleza o forma de consumo, tienen una mayor probabilidad de desarrollar microorganismos patógenos o sustancias nocivas, especialmente si no se manipulan o conservan adecuadamente. Requieren de registro sanitario.
  Incluye alimentos como: lácteos crudos, carnes, pescados, huevos, alimentos infantiles y preparados compuestos.

  Estos productos requieren una vigilancia sanitaria más estricta debido a que pueden causar enfermedades transmitidas por alimentos (ETAs) con consecuencias graves. Por ejemplo, los alimentos dirigidos a niños (alimentos infantiles) se clasifican como alto riesgo por la vulnerabilidad del grupo etario y la necesidad de garantizar un alto nivel de inocuidad.

- Riesgo medio (M): Los productos de riesgo medio son aquellos que, aunque presentan un potencial moderado de afectación sanitaria, suelen ser sometidos a procesos que reducen significativamente la carga microbiana, como la pasteurización o cocción.
  Incluyen: lácteos procesados, bebidas, panadería, confitería, vegetales procesados y salsas. Requieren de permiso sanitario.

  En estos casos, la clasificación en riesgo medio se da por la posibilidad de contaminación cruzada o por el uso de ingredientes que pueden deteriorarse si no se almacenan adecuadamente. Por ejemplo, una salsa puede contener ingredientes perecederos que, si no se conservan bien, podrían afectar la salud del consumidor.

- Menor riesgo (B): Son aquellos que presentan una mínima probabilidad de causar efectos adversos para la salud, incluso en caso de manipulación o almacenamiento inadecuado. Requieren de notificación sanitaria
  Incluyen: azúcares, miel, sal y algunos cereales o frutas frescas.

  Este tipo de alimentos se considera de bajo riesgo porque tienen una vida útil prolongada, bajo contenido de agua (actividad de agua baja) o propiedades antimicrobianas naturales (como en el caso de la miel), que reducen la posibilidad de proliferación de microorganismos peligrosos.

  En cuanto a los valores asociados a cada tipo de certificación, se establecen los siguientes para 2025 y 2026:

  - Registro Sanitario nuevo de alimentos de alto riesgo (1 a 10 variedades): $8.091.367 por trámite.
  - Permiso Sanitario de alimentos de mediano riesgo (1 a 10 variedades): $6.048.396 por trámite.
  - Notificación Sanitaria nueva y renovación de alimentos –NSA– de bajo riesgo (1 a 10 variedades): $4.045.972 por trámite.

Teniendo en cuenta la tasa de inflación del 5.1 % se hace la proyección del incremento de la certificación para el año 2027

- Registro Sanitario nuevo de alimentos de alto riesgo (1 a 10 variedades): $8.504.027
- Permiso Sanitario de alimentos de mediano riesgo (1 a 10 variedades): $6.356.864 por trámite.
- Notificación Sanitaria nueva y renovación de alimentos –NSA– de bajo riesgo (1 a 10 variedades): $4.252.317 por trámite.

En conformidad a Ley 2069 del 2020, “Ley de Emprendimiento” se tiene a microempresas exceptuadas del pago de tarifas lo cual se encuentra en la siguiente tabla:

Tabla 33. Relación entre la categoría de productos ofertados por las empresas y el tipo de trámite legal aplicable para la obtención del beneficio correspondiente.

Categoría de producto/trámite	¿Aplica el beneficio?
Registro Sanitario (todos los tipos, para las entidades calificadas)	Sí

Microempresas de Alimentos – Permiso Sanitario / Notificación Sanitaria	Sí
Cosméticos (NSO)	No
Productos de aseo/limpieza (NSO)	No
Equipos biomédicos de tecnología controlada (Permiso de Comercialización)	No

Fuente: Elaboración propia con base en información del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – **INVIMA** (2024). "Tipologías de registros sanitarios según categoría de producto.

En concordancia con lo anterior, se establece que la expedición, modificación y renovación del registro sanitario para todo tipo de microempresa, así como la expedición de permisos y notificaciones sanitarias para microempresas del sector de alimentos, no está sujeta a pago tarifario.

Por tal motivo, se realizará una convocatoria dirigida a microempresas que cumplan con los requisitos establecidos, de tal manera que del total de beneficiarios para los años 2026 y 2027, el proyecto financiará la expedición de esta certificación al 40% de los participantes, es decir a un total de 13 participantes, distribuidos de la siguiente manera:

Distribución de certificaciones INVIMA:

Año: 2026:

- 2 registros sanitarios
- 1 permiso sanitario
- 10 notificaciones sanitarias

Año: 2027:

- 2 registros sanitarios
- 1 permiso sanitario
- 10 notificaciones sanitarias

Por lo anterior, se tiene que para el año 2026 se destinará un total $62.690.850
Teniendo en cuenta una tasa de inflación del 5,1 %, se proyecta un incremento en los precios, se tiene que para el año 2027 se destinará un total de $ $ 65.888.088

De esta forma, además de asegurar el acceso a los procedimientos conforme al nivel de riesgo de los productos, se establece un marco financiero claro que permitirá a las unidades productivas planificar adecuadamente su proceso de certificación y avanzar hacia la formalización, cumpliendo con estándares sanitarios reconocidos.

Nota aclaratoria: Los beneficiarios una vez notificados para participar dentro de este proceso de obtención de certificados INVIMA, deberán realizar la creación de su usuario dentro de la plataforma INVIMA ÁGIL para poder iniciar con el trámite

SIC:

Como parte del proceso de acompañamiento, las personas seleccionadas tendrán la posibilidad de obtener el registro de marca comerciales emitidas por la SIC. A continuación, se detalla la cantidad disponible para cada año:

Participantes:
Año: 2026: 32 unidades productivas seleccionadas.
Año: 2027: 32 unidades productivas seleccionadas.

Es importante considerar que los trámites de Propiedad Industrial, la normativa establece diferentes escenarios donde se aplican modificaciones o reducciones de tasas, dependiendo del tipo de solicitante y del programa en el que participe.

Modificaciones de la solicitud en trámite respecto del solicitante: Cuando se realizan cambios en una solicitud en curso y esta cuenta con descuentos por condiciones específicas (ejemplo: ser MiPymes, artesano o joven), el nuevo cesionario debe cumplir con las mismas calidades del solicitante inicial. Si no las cumple, deberá pagar el excedente correspondiente.

1. Reducción de tasas por capacitación en el Aula de Propiedad Intelectual (API)

Las MiPymes que presenten un certificado expedido por el API tras asistir a cursos o foros de la SIC acceden a un 25% de descuento en solicitudes como:

- Registro de marcas, lemas comerciales, marcas colectivas o de certificación.
- Divisionales de marcas.
- Diseños industriales.
- Esquemas de trazado de circuitos integrados.
- Examen de patentabilidad de patentes (invención y modelo de utilidad).

El beneficio aplica solo para una solicitud y debe presentarse dentro de los 2 meses posteriores a la capacitación (o hasta 24 meses en casos de patentes).

2. Reducción de tasas por orientación especializada del CIGEPI o CATI

Los usuarios que reciban asesoría técnica en Propiedad Industrial a través del CIGEPI o CATI pueden acceder a un 25% de descuento en solicitudes de marcas, diseños industriales, divisionales, esquemas de circuitos integrados, patentes y servicios de búsquedas tecnológicas.

- Aplica para personas naturales, MiPymes, instituciones de educación superior y entidades sin ánimo de lucro de carácter científico/tecnológico.
- El beneficio es válido por 2 meses desde la asesoría (24 meses en patentes).
- No es acumulable con el descuento del Aula API, salvo algunas excepciones técnicas en patentes y servicios de búsqueda.

3. Restricciones para entidades sin ánimo de lucro

Estas reducciones no aplican a todas las entidades sin ánimo de lucro, salvo aquellas cuyo objeto sea la investigación científica y tecnológica.

4. Exclusiones para artesanos, jóvenes y programas de posconflicto

Los beneficios de reducción señalados en los numerales anteriores no se aplican a los trámites de registro que ya cuentan con tasas especiales establecidas para artesanos, beneficiarios de programas de cocinas tradicionales, jóvenes y personas vinculadas a programas de posconflicto.

5. Reducción de tasas para emprendedores - Programa PI-e

Los emprendedores que participen y finalicen el programa PI-e, certificado por el CIGEPI, reciben un 85% de descuento en el registro de marcas (una clase y clases adicionales) y diseños industriales. Este beneficio solo aplica si la solicitud se presenta dentro de los 2 meses siguientes a la expedición del certificado y no es acumulable con otros descuentos.

Teniendo en cuenta lo anterior, y al desconocerse qué empresas de las seleccionadas podrán acceder a descuentos, el proyecto abordará este costo en su valor pleno, que a 2025 por el trámite es de $ 41.216.000. Este valor está regulado por la Resolución No. 7981 del 25 de febrero de 2025, y al realizarse la proyección de precios con una tasa de inflación del 5,1 %, se tendría un valor por trámite para el 2027 de $ 43.318.016.

CERTIFICACIÓN NTC 6001

Como parte del proceso de acompañamiento, las unidades productivas seleccionadas podrán acceder a la certificación en calidad bajo la norma NTC 6001, que busca garantizar la implementación de un sistema de gestión de calidad reconocido a nivel nacional.

El proceso de certificación tiene un valor referencial, suministrado por ICONTEC, que depende de factores como el tamaño de la empresa, el número de trabajadores, la complejidad de los procesos, el alcance del sistema de gestión a certificar y la ubicación geográfica de las operaciones. Para cada empresa interesada, será necesario proporcionar información específica incluyendo:

- Sector económico de la empresa.
- Número de sedes a evaluar.
- Procesos involucrados dentro del alcance de la certificación.
- Nivel de avance en la implementación de la norma NTC 6001.

Participantes:

Año: 2026: 10 unidades productivas seleccionadas.
Año: 2027: 10 unidades productivas seleccionadas.

Tabla 34. Precios actuales por auditoría ICONTEC

SERVICIO	EMPRESAS	DÍAS DE AUDITORÍA	DÍAS AUDITORÍA TOTAL	VALOR SIN IVA	IVA	VALOR TOTAL
AUDITORIA NTC 6001	10	2,5	25	$ 29.070.000	$ 5.523.300	**$ 34.593.300**

Fuente. Cotización enviada por el ICONTEC vía correo electrónico.

Por lo anterior, se tiene que para el año 2026 se destinará un total $34.593.300

Teniendo en cuenta una tasa de inflación del 5,1 %, se proyecta un incremento en los precios, se tiene que para el año 2027 se destinará un total de $36.357.558

Nota:
La presente subactividad, la cual se encuentra estipulada dentro de las funciones contractuales será realizada por el **Perfil profesional 4:** Profesional en ingeniería agropecuaria o ingeniería agronómica o ingeniería agroindustrial o ingeniería industrial o ingeniería de alimentos o en administración, o en economía o en carreras afines, con experiencia profesional de un (1) año

12.2 OBJETIVO ESPECÍFICO 2. INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LOS SECTORES LÁCTEO, MANUFACTURERO Y CAFICULTURA

En el marco de la estrategia de fortalecimiento productivo y empresarial del Departamento del Cauca, el Objetivo Específico 2 tiene como propósito impulsar la visualización, posicionamiento y promoción comercial de las unidades productivas pertenecientes a los sectores lácteo, manufacturero y de caficultura beneficiarios de la estrategia ZASCA, mediante la implementación de acciones formativas, técnicas y de articulación bajo el Eje Temático de Transformación Digital. La selección de estos tres sectores responde a su relevancia estratégica dentro del tejido productivo del Cauca y a la priorización establecida por Zasca en el departamento. En primera instancia, el sector lácteo constituye uno de los principales renglones agroindustriales del territorio, con una cadena productiva que combina tradición, potencial de agregación de valor y una alta capacidad de generación de empleo rural. Su fortalecimiento resulta clave para incrementar la productividad, mejorar estándares de calidad e impulsar procesos de transformación que permitan acceder a mercados más exigentes.

Por su parte, el sector manufacturero, particularmente en líneas como moda, confección y transformación de materiales, concentra una amplia participación de micro y pequeñas empresas con potencial de sofisticación productiva. En este sector, la incorporación de innovación digital, diseño, procesos sostenibles y nuevas modalidades de comercialización puede incrementar significativamente la competitividad, facilitar el acceso a mercados regionales y nacionales y dinamizar la economía popular y comunitaria.

El sector caficultor, tradicionalmente uno de los pilares económicos y culturales del Cauca, se caracteriza por la calidad de su grano y el reconocimiento de sus procesos comunitarios y

asociativos. No obstante, enfrenta desafíos en materia de diferenciación, posicionamiento de marca, trazabilidad y acceso a mercados especializados, por lo que su fortalecimiento representa una oportunidad de alto impacto para mejorar los ingresos de pequeños productores y consolidar encadenamientos rurales productivos.

Adicionalmente, la focalización en estos tres sectores obedece a que son precisamente los sectores priorizados y actualmente desarrollados por Zasca en el Cauca, en función de su madurez productiva, la existencia de iniciativas previas de fortalecimiento empresarial y su potencial de escalabilidad. La razón por la cual solo se incluyen estos tres sectores en el departamento radica en que Zasca realiza una selección basada en criterios técnicos como densidad empresarial, capacidad de absorción tecnológica, oportunidades de encadenamientos, impacto socioeconómico y viabilidad operativa para acompañar procesos de fortalecimiento competitivo. En el caso del Cauca, estos tres sectores cumplen con los criterios definidos y cuentan con condiciones territoriales y empresariales favorables para la implementación efectiva de estrategias de desarrollo productivo.

En conjunto, la elección de estos sectores no solo se alinea con las apuestas regionales de competitividad y sostenibilidad, sino que garantiza un uso eficiente de los recursos, una mayor incidencia en el bienestar económico de las comunidades y un impacto directo en la dinamización del ecosistema productivo caucano.

Este eje se concibe como un componente estratégico orientado a modernizar los procesos de comercialización y comunicación de las empresas, promoviendo el uso de herramientas tecnológicas y digitales que les permitan fortalecer su presencia en el mercado, ampliar sus canales de venta y mejorar su competitividad. En este sentido, la transformación digital se aborda no sólo como un proceso tecnológico, sino como una estrategia integral de desarrollo empresarial, que articula capacidades humanas, innovación, infraestructura y cultura digital al servicio de la productividad regional.

A través de la Actividad 2.1, se brindará asistencia técnica en marketing digital y comercio electrónico a 75 unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura con el fin de consolidar su posicionamiento digital y fortalecer su participación en entornos de comercio electrónico. Esta asistencia técnica abordará temáticas relacionadas con la optimización de motores de búsqueda (SEO), marketing en buscadores (SEM), marketing de contenidos, email marketing y publicidad en redes sociales, además del uso de herramientas como Google Analytics, Google Ads, Meta Business Suite, Mailchimp, Canva y HubSpot, entre otras.

Complementariamente, la misma actividad contempla la dotación de 200 kits productivos especializados destinados a unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura, distribuidos equitativamente en las subregiones Norte, Centro y Sur del departamento. Estos kits están compuestos por herramientas, equipos y elementos técnicos definidos según las necesidades productivas identificadas, con el propósito de mejorar la eficiencia operativa, la calidad del producto final y la sostenibilidad de los procesos productivos.

Por su parte, la Actividad 2.2 está orientada a potenciar la, articulación y promoción de los sectores moda y lácteo, mediante la implementación de acciones de acompañamiento técnico, posicionamiento digital y espacios de intercambio de experiencias empresariales.

La priorización de estos dos sectores dentro de la actividad obedece a su alto potencial de posicionamiento visual, desarrollo de marca y valor agregado en la presentación de sus productos, lo que los convierte en actores estratégicos para la promoción a través de herramientas de comunicación y marketing experiencial. En el caso del sector moda, la naturaleza creativa y visual de sus productos facilita la generación de contenidos digitales atractivos y la organización de eventos demostrativos como pasarelas o ferias de diseño, que permiten fortalecer la identidad y competitividad de las marcas locales. Por su parte, el sector lácteo presenta una cadena de valor consolidada y una creciente demanda de estrategias de diferenciación e innovación en la presentación y comercialización de sus derivados, lo que justifica su inclusión en procesos de promoción y articulación comercial que amplíen su visibilidad en mercados regionales y nacionales.

Dentro de esta actividad se incluyen acciones como el diseño de un plan de publicación y visibilización digital, la realización de un desfile experiencial para el posicionamiento de marcas locales, la creación de un directorio digital interactivo de proveedores del sistema moda, y la organización de intercambios de experiencias con los clústeres de moda de Medellín y de derivados lácteos de Boyacá, orientados a la transferencia de conocimientos y buenas prácticas.

La implementación del eje temático en mención y demás actividades se realizará través de tres fases metodológicas, estructuradas de la siguiente manera:

Fase 1. Diagnóstico técnico inicial.

En esta fase se realizará la identificación, caracterización y evaluación del estado actual de las unidades productivas participantes en términos de su visibilidad comercial, capacidades de promoción, presencia digital, cumplimiento legal y potencial exportador.

Fase 2. Formulación del plan de acción.

Con base en el diagnóstico, se diseñará e implementará un plan de acción personalizado para cada unidad productiva, orientado al fortalecimiento de sus estrategias de promoción y posicionamiento en mercados.

Fase 3. Medición final y evaluación de impacto.

En esta fase se evaluará el impacto de las acciones implementadas, midiendo los avances en términos de visibilidad, alcance de mercado y preparación para la promoción comercial.

El enfoque metodológico planteado funciona como una herramienta técnica que facilita el análisis de las condiciones actuales y las brechas existentes en las unidades productivas. En lugar

de presentar un conjunto rígido de variables, se propone un esquema adaptable que contempla aspectos fundamentales como calidad, logística, sostenibilidad, transformación digital y gestión comercial. Esta estructura flexible permite construir una línea base robusta, esencial para diseñar planes de acción personalizados y alineados con las necesidades reales de cada unidad productiva.

12.2.1 Actividad 2.1 Desarrollar capacidades comerciales de las unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura.

La asistencia técnica en Marketing y Comercio Digital: Tiene como objetivo fortalecer las capacidades de 150 unidades productivas del sector lácteo, moda y caficultura, que hayan sido beneficiarios de la primera cohorte de la estrategia ZASCA, para iniciar o consolidar su presencia en el comercio electrónico, aprovechando herramientas y estrategias que les permitan incrementar su visibilidad, atraer clientes y aumentar las ventas. Se abordarán inicialmente estrategias de marketing digital orientadas al e-commerce, comenzando con la optimización en motores de búsqueda (SEO) mediante el uso adecuado de palabras clave, la creación de contenido de calidad, la mejora de la usabilidad del sitio web, el uso de imágenes descriptivas y títulos claros, así como la implementación de enlaces internos que faciliten la navegación.

De manera complementaria, se profundizará en el Search Engine Marketing (SEM), orientado a la creación de campañas publicitarias en buscadores, incluyendo la selección estratégica de palabras clave, la definición de presupuestos y pujas, y el desarrollo de anuncios atractivos como promociones especiales, lanzamientos de colecciones o productos destacados. El marketing de contenidos será otro pilar central, fomentando la creación y difusión de materiales relevantes como blogs, videos detrás de escena, infografías y publicaciones en redes sociales, con el fin de interactuar con la audiencia y reforzar la identidad de marca.

Asimismo, se abordará el email marketing como herramienta clave para la fidelización, trabajando en la construcción de listas de contactos, el envío de correos personalizados, la programación de envíos y el diseño de boletines de novedades, ofertas especiales o recordatorios de carrito abandonado. La publicidad en redes sociales se desarrollará mediante la creación de anuncios visualmente atractivos, segmentación precisa de la audiencia y definición de presupuestos, con ejemplos prácticos que incluyan promociones, concursos y sorteos.

El componente formativo incluirá también el uso de herramientas para marketing digital como Google Analytics, Google Ads, Facebook Ads Manager, Mailchimp y HubSpot, así como técnicas para mejorar la presentación visual de productos, incluyendo la creación de videos en Canva, la edición de fotografías y la eliminación de fondos para optimizar imágenes. Finalmente, se abordarán los aspectos operativos y legales en la gestión de un portal de compras, junto con los requisitos técnicos para la creación de una página web, desde la selección de hosting y plataformas de desarrollo, hasta la configuración de certificados SSL, correos corporativos, medios de pago seguros, herramientas de análisis y la integración de WhatsApp Business como canal de atención al cliente.

Con este enfoque integral, los comerciantes estarán en capacidad de diseñar, ejecutar y optimizar estrategias de marketing digital y comercio electrónico, asegurando no solo la presencia de sus productos en línea, sino también su competitividad y capacidad de expansión en el mercado.

Cronograma desarrollo de la asistencia técnica:

Duración: 6 meses
Meses 1–2: Diagnóstico digital inicial y priorización de necesidades.
Meses 3–6: Implementación de soluciones tecnológicas y capacitación.

Participantes:

Año: 2026 :25 Unidades productivas del sector Lácteo

25 Unidades productivas del sector moda

25 Unidades productivas del sector caficultura

Año: 2027: 25 Unidades productivas del sector Lácteo

25 Unidades productivas del sector moda

25 Unidades productivas del sector caficultura

Fases metodológicas:

Fase 1. Diagnóstico técnico

El diagnóstico constituye la primera fase de intervención y busca identificar el estado actual de cada unidad productiva.

- Convocatoria: Para esta actividad beneficiará a un total de 150 unidades productivas del sector lácteo, manufacturero y caficulturas seleccionadas con base en su participación y cumplimiento dentro del proceso formativo y de acompañamiento técnico brindado por ZASCA a sus unidades productivas.
- Se aplicará una ficha de caracterización integral, que recopile información básica (ubicación, actividad económica, tamaño empresarial, formalización, ventas, infraestructura instalada, años de operación y nivel educativo del responsable).
- Se emplearán listas de chequeo específicas por cada eje temático (transformación digital, Productividad operacional, Desarrollo y sofisticación de productos, Gestión comercial, etc.), clasificando el nivel de madurez como incipiente, en desarrollo o consolidado.
- Se realizará una entrevista semiestructurada con el representante de la unidad productiva para recoger necesidades, retos y visión estratégica.
- Se llevará a cabo una observación directa en campo, verificando procesos productivos, condiciones operativas y prácticas comerciales.

Con esta información se elaborará un informe técnico de diagnóstico que incluirá:

- Línea base inicial.
- Análisis de brechas por eje temático.
- Mapa de prioridades de intervención.
- Recomendaciones preliminares.

Este diagnóstico será socializado con cada unidad, asegurando validación de la información y apropiación del proceso.

Tabla 35. Modelo de diagnóstico inicial para el fortalecimiento técnico y operativo de las unidades productivas

No	Eje de intervención	Estado actual (brechas)	Herramienta aplicada	Hallazgos principales	Nivel de madurez
1	Gestión Comercial	Canales de venta limitados a físico/local.	metodología Runin, entrevistas, encuestas, etc.	Poca diversificación comercial, sin gestión de las relaciones con los clientes ni fidelización.	Bajo o/u Incipiente

Fuente: Elaboración propia 2025

Fase 2. Formulación del plan de acción.

Planeación y logística del evento:

1. Se realizará de forma virtual y/o presencial, con visitas a los municipios principales en cada subregión para la realización de las capacitaciones, para la zona norte se hará en Santander de Quilichao, zona centro será Popayán y en zona sur Mercaderes. En esta fase se coordinarán las fechas definitivas durante 6 meses del año 2026 y del año 2027.

   La selección de estas tres sedes responde a criterios técnicos de accesibilidad, centralidad territorial, eficiencia logística y optimización de recursos, que permiten garantizar la cobertura y participación efectiva de los beneficiarios ubicados en las principales subregiones del departamento del Cauca.

   En primer lugar, estos municipios funcionan como nodos estratégicos de articulación regional**,** ya que concentran la mayor conectividad vial, oferta institucional y servicios de apoyo requeridos para la operación del proyecto. Su ubicación geográfica dentro de cada subregión facilita el desplazamiento de beneficiarios desde municipios aledaños, reduciendo tiempos y costos logísticos tanto para los participantes como para el equipo técnico.

En segundo lugar, Santander de Quilichao, Popayán y Mercaderes cuentan con infraestructura adecuada para actividades presenciales**,** incluyendo espacios aptos para capacitaciones, disponibilidad de servicios básicos, conectividad digital y presencia de entidades aliadas que facilitan la convocatoria, coordinación y seguimiento de los procesos. Esto contribuye a asegurar condiciones operativas consistentes y homogéneas para el desarrollo de las sesiones formativas.

Esta fase consiste en transformar los resultados del diagnóstico en una hoja de ruta técnica y operativa para cada unidad productiva.

Cada plan de acción incluirá una estructura mínima compuesta por: objetivos de mejora, acciones técnicas concretas, responsable de ejecución, cronograma, recursos requeridos, entregables esperados e indicadores de verificación. Esta estructura garantizará el control y seguimiento de cada proceso de intervención, facilitando la ejecución ordenada y el análisis posterior de los impactos alcanzados.

Cada plan de acción contendrá:

- Objetivos de mejora en los ejes priorizados.
- Acciones técnicas concretas, adaptadas a la realidad de la empresa.
- Responsables de ejecución (unidad productiva y asesor técnico).
- Cronograma y tiempos estimados.
- Recursos requeridos (humanos, tecnológicos o financieros).
- Entregables esperados.
- Indicadores de verificación que permitan medir el avance.

Ejemplos de acciones:

- En productividad operacional: optimización de procesos y estandarización de procedimientos.
- En transformación digital: implementación de software de gestión, canales de venta en línea y capacitación digital.
- En desarrollo de productos: innovación, empaques diferenciados, certificaciones y sellos de calidad.
- En gestión comercial: estrategias de ventas, gestión de las relaciones con los clientes, fidelización y marketing digital.

Tabla 36. Modelo de plan de acción para el fortalecimiento técnico y operativo de las unidades productivas

No	Eje de intervención	Diagnóstico (brecha identificada)	Objetivo de mejora	Acciones técnicas propuestas	Responsable	Tiempo estimado (semanas)	Indicador de verificación

1	Transformación digital	No utiliza herramientas digitales para la gestión de inventario.	Implementar un sistema digital de control de inventario.	Adquirir software, capacitar al personal y realizar pruebas piloto.	Unidad productiva + Asesor TIC	3	Sistema implementado y operando.

Fuente: Elaboración propia 2025

A continuación, se presentan las temáticas según cada etapa que deberán abordarse durante el desarrollo de la asistencia técnica:

Etapa 1

Módulo 1: Marketing y comercio digital
Contenidos:

- SEO (Search Engine Optimization): ¿Cómo se hace la Optimización de Motores de Búsqueda (SEO)?
- Palabras Clave
- Contenido de Calidad
- Facilidad de Uso del Sitio Web
- Imágenes Descriptivas:
- Títulos y Descripciones Claras:
- Enlaces Internos

Módulo 2: Search Engine Marketing (SEM)
Contenidos:

- ¿Cómo se hace el Search Engine Marketing (SEM)?
- Crear Anuncios
- Palabras Clave
- Presupuesto y Puja
- Ejemplos Sencillos de Search Engine Marketing (SEM)
- Anuncio de Gorras de Moda
- Anuncio de Oferta Especial
- Anuncio de Nueva Colección

Módulo 3: ¿Cómo se hace el Marketing de Contenidos?
Contenidos:

- Crear Contenido
- Compartir en Redes Sociales
- Interactuar con tu Audiencia
- Ejemplos Sencillos de Marketing de Contenidos
- Blog de Consejos de Estilo

- Video de Detrás de Escena
- Infografía de Tendencias de Joyería

Módulo 4: Email Marketing
Contenidos:

- Crear una Lista de Correos
- Enviar Correos Personalizados
- Programar Envíos
- Boletín de Novedades
- Oferta Especial
- Recordatorio de Carrito Abandonado

Módulo 5: Publicidad en redes sociales
Contenidos:

- Crear Anuncios Atractivos
- Segmentar tu Audiencia
- Establecer un Presupuesto

Módulo 6: Ejemplos Sencillos de Publicidad en Redes Sociales
Contenidos:

- Anuncio de Producto:
- Promoción Especial:
- Concursos y Sorteos:

CRONOGRAMA ETAPA 1 – Fundamentos de Marketing Digital y Publicidad Online

Duración total estimada: 12–15 horas
Modalidad: presencial o virtual (ideal mixto)
Sesiones: 2–3 horas por sesión, máximo 2 por semana
Materiales: informe de actividades desarrolladas.

ETAPA 2.
Módulo 1: Herramientas para marketing digital

Contenidos:

- Google Analytics
- Google Ads:
- Facebook Ads Manager:
- Mailchimp:
- HubSpot

Módulo 2: ¡Haz que tus productos brillen en línea!
Contenidos:

- Como hacer videos en Canva | tutorial
- Cómo eliminar fondo de una imagen para editarla
- Herramientas para editar fotos

Módulo 3: Aspectos Operativos y Legales en el Manejo de un Portal de Compra
Contenidos:

- Administración de productos, inventarios y precios.
- Procesamiento de pedidos y manejo de medios de pago.
- Logística de envíos, devoluciones y garantías.
- Indicadores clave: conversión, ticket promedio, abandono de carrito.
- Protección de datos y prevención de fraudes.
- Gestión de quejas, retracto, devoluciones y garantías.
- Evitar publicidad engañosa.
- Reglas para promociones, email marketing y remarketing.

Módulo 4: Requisitos Técnicos para la Creación de una Página Web: Guía Paso a Paso
Contenidos:

- Seleccionar un Servicio de Hosting (Alojamiento Web)
- Elegir una Plataforma de Creación de Páginas Web
- Configurar un Certificado SSL
- Configurar Correo Electrónico Profesional
- Optimizar la Velocidad del Sitio Web
- Configurar Métodos de Pago y Seguridad
- Configurar Herramientas de Análisis y SEO
- Aprovechar WhatsApp Business para Atención al Cliente

CRONOGRAMA – Etapa: Herramientas, Contenidos Visuales y Operación de Tienda Online

Duración total por nivel: 12 a 15 horas (puede ampliarse a 18 por la cantidad de módulos)
Modalidad sugerida: presencial o virtual (ideal mixto)
Sesiones: 2 o 3 horas por sesión – máximo 2 sesiones por semana
Materiales entregables: informe de actividades desarrolladas.

ETAPA 3
Módulo 1: Acceso a servicios financieros
Contenidos:

- Acceder de manera estratégica a diversos servicios financieros. tema principal el crédito
- Como incrementar sus ganancias al diversificar y ampliar su oferta de productos, sino que también impulsen la creación de empleo
- Brindar información sobre la importancia de los seguros
- Conocer sobre herramientas de ahorro e inversión

Módulo 4: Habilidades blandas
Contenidos:

- Autoconocimiento y gestión personal
- Comunicación efectiva
- Pensamiento crítico y toma de decisiones
- Gestión del tiempo y productividad
- Trabajo en equipo y liderazgo

ETAPA 3 – Servicios Financieros y Habilidades Blandas para el Crecimiento Empresarial

Duración total estimada: 6–9 horas
Modalidad: presencial o virtual (ideal mixto)
Sesiones: 2–3 horas por sesión

Fase 3. Medición final y evaluación de impacto

La tercera fase busca evaluar el impacto de la intervención y garantizar la sostenibilidad de las mejoras.

- Se aplicará nuevamente el instrumento técnico de diagnóstico, lo que permitirá comparar la situación inicial y final de cada unidad.
- Se recogerán evidencias cualitativas y cuantitativas, tales como indicadores de desempeño, registros fotográficos, testimonios y documentos generados durante el proceso.
- Los resultados se consignarán en un informe de evaluación final, que incluirá:

- Acciones implementadas.
- Resultados alcanzados por eje temático.
- Evidencias de mejoras.
- Indicadores de impacto (ej. reducción de costos, aumento en productividad, adopción de tecnologías, ampliación de canales de venta).
- Recomendaciones para la sostenibilidad de los avances.

Este informe será socializado con cada unidad productiva, cerrando el ciclo de acompañamiento técnico y consolidando aprendizajes para futuros procesos.

Tabla 37. Modelo de Evaluación de impacto de la intervención técnica para medir avances, en las unidades productivas.

N°	Eje temático	Condición inicial (diagnóstico)	Acciones implementadas	Resultado alcanzado (post intervención)	Evidencia de mejora	Indicador de impacto

1	Transformación digital	No se usaban herramientas digitales para el control de procesos.	Uso de herramientas digitales para el control de procesos.	herramientas digitales en uso con personal capacitado.	herramientas digitales en operación, listas de inventario.	100% del inventario gestionado digitalmente.

Fuente: Elaboración propia 2025

Finalmente, cada evaluación será consolidada en un informe técnico individual que incluya: resumen de acciones ejecutadas, resultados alcanzados por eje temático, evidencia de mejoras implementadas, indicadores de impacto, y recomendaciones para la sostenibilidad y continuidad de las acciones. Este documento será socializado con la MiPymes/ unidad productiva como parte del cierre técnico del proceso de acompañamiento.

Requerimientos necesarios de la actividad:

Para el desarrollo de la actividad, será necesario contar con un perfil profesional, cuyo rol será apoyar la planificación, ejecución y seguimiento de las acciones orientadas al fortalecimiento de las capacidades en marketing y comercio digital de las unidades económicas beneficiarias, desde la fase de diagnóstico y formulación de estrategias, hasta la implementación, monitoreo y evaluación de los resultados obtenidos.

Perfil profesional 5: Profesional en ciencias de la educación o sociales y humanas, o en economía, administración, contaduría o afines o ingeniería o afines, con experiencia profesional de un (1) año, el cual desarrollará las siguientes actividades contractuales.

1. Apoyar en la implementación de la metodología de capacitación, asistencia técnica y/u orientación en temas de marketing digital y comercio electrónico o afines, dirigido a las empresas y unidades productivas beneficiarias.
2. Apoyar el fortalecimiento de las capacidades digitales y comerciales de las empresas o unidades económicas del Cauca mediante la elaboración de un diagnóstico de entrada y salida, un plan de acción y una evaluación de seguimiento que permitan implementar herramientas tecnológicas, estrategias de marketing digital y comercio electrónico, optimizando su posicionamiento, trazabilidad y ventas en línea.
3. Brindar apoyo en la elaboración y presentación de informes técnicos de seguimiento que detallan el avance de las unidades productivas, con análisis comparativo entre los indicadores iniciales y finales para medir el impacto de las acciones implementadas.
4. Apoyar en la asistencia técnica para la creación y fortalecimiento de la identidad digital y/o marca comercial de las empresas, incluyendo diseño visual, narrativa digital, storytelling, tono comunicativo y estrategias de diferenciación en entornos digitales.
5. Apoyar en la implementación y optimización de herramientas digitales (sitios web, e-commerce, CRM, Google Analytics, Facebook Ads, Mailchimp, entre otros), adaptadas a las necesidades de cada unidad productiva mediante manuales y/o guías para mejorar la gestión comercial y la trazabilidad.

6. Brinda apoyo mediante el monitoreo de la evolución de la digitalización en cada empresa atendida, asegurando un acompañamiento continuo y efectivo.
7. Apoyar en la gestión y operación para la entrega de kits a las unidades productivas beneficiarias, incluyendo la identificación y validación de los beneficiarios, la coordinación del lugar y las condiciones de entrega, y la construcción de bases de datos y soportes documentales (actas, listados, registros fotográficos y fichas de control) que garanticen la trazabilidad y transparencia del proceso.
8. Brindar apoyo en la presentación del plan de trabajo y calendario de actividades mensuales, con su respectivo seguimiento, al inicio de cada periodo contractual.
9. Apoyar la ejecución de todas aquellas acciones necesarias para alcanzar los productos finales establecidos en el objeto contractual, enmarcadas dentro del alcance del proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia

Para el cumplimiento del objeto contractual y el logro de los objetivos del proyecto enmarcado en el Plan de Desarrollo Departamental, se contempla la prestación de asistencia técnica especializada en ventas, comercialización y expansión de mercados a las unidades productivas del departamento del Cauca, con el propósito de acompañarlas en el diseño, implementación y optimización de estrategias comerciales que fortalezcan su capacidad de venta, consoliden su presencia en mercados actuales y abran oportunidades en nuevos segmentos.

Así las cosas, el contratista que desempeñará estas actividades, deberá realizar desplazamientos a nivel departamental, con el fin de lograr el alcance de su objeto contractual, pero sobre todo el logro efectivo del objetivo del proyecto que trata del cumplimiento de metas del plan de desarrollo departamental. Los gastos de desplazamiento y/o permanencia estarán justificados en función de estas acciones, que buscan incrementar la competitividad empresarial, fortalecer sus habilidades digitales de las unidades productivas en todo el territorio caucano.

Dotación de kits para las unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura

En el marco de las acciones orientadas al fortalecimiento de las capacidades instaladas, la mejora de los procesos productivos y la agregación de valor en los sectores agroindustrial y manufacturero del departamento del Cauca, se contempla la entrega progresiva de 200 kits productivos especializados durante los años 2026 y 2027, con una distribución estimada de 100 kits por año.
La dotación estará dirigida a tres sectores estratégicos priorizados por el proyecto, de acuerdo con su potencial productivo y su impacto en la economía regional, así:

- **Sector lácteo:**
  - 25 kits de prueba organoléptica de leche, orientados al control de calidad de la materia prima.
  - 25 kits completos para la elaboración de quesos madurados, destinados a fortalecer los procesos de transformación y diversificación de productos lácteos.
- **Sector moda:**

  - 25 kits de manufactura, enfocados en el mejoramiento de procesos de confección, acabados y productividad en unidades del sistema moda vinculadas a las unidades ZASCA.
- **Sector caficultura:**
  - 25 kits cafeteros – ZASCA primera corte, orientados al fortalecimiento de habilidades en preparación de café, técnicas de extracción, manejo de bebidas y mejora de la calidad sensorial del producto final.

Cada kit estará conformado por un **conjunto específico de herramientas, equipos menores e insumos técnicos**, definidos a partir de los diagnósticos productivos realizados a las unidades beneficiarias y de los análisis funcionales de sus procesos. La selección de los componentes responde a criterios técnicos y sectoriales, y busca atender brechas previamente identificadas en términos de productividad, calidad, eficiencia operativa y condiciones de trabajo.
Desde el punto de vista técnico, la entrega de los kits permitirá:

- Optimizar los procesos de transformación productiva.
- Reducir tiempos improductivos y reprocesos.
- Mejorar la calidad e inocuidad del producto terminado.
- Incrementar la eficiencia operativa y el cumplimiento de estándares técnicos del sector.
- Fortalecer las condiciones de seguridad y organización del entorno laboral.

Metodológicamente, la dotación de kits se concibe como una **herramienta complementaria a los procesos de asistencia técnica, capacitación y fortalecimiento empresarial desarrollados en el proyecto**, permitiendo que los conocimientos transferidos se materialicen en mejoras reales dentro de las unidades productivas. De esta manera, la entrega no constituye una acción aislada, sino que hace parte de una estrategia integral de fortalecimiento productivo y sostenibilidad empresarial.
La entrega de los kits se realizará mediante jornadas presenciales durante el segundo semestre del año correspondiente, con una logística centralizada en tres municipios estratégicos, que funcionarán como nodos regionales de distribución:

- **Zona Norte:** Santander de Quilichao
- **Zona Centro:** Popayán
- **Zona Sur:** Mercaderes

Estas sedes permitirán atender a las unidades productivas ubicadas en municipios como Popayán, Cajibío, Piendamó, El Tambo, Morales, Santander de Quilichao, Timbío, Patía, Mercaderes, Corinto, Caloto y Guachené.
La selección de estos puntos de entrega responde a criterios técnicos de accesibilidad, centralidad territorial, eficiencia logística y optimización de recursos, permitiendo reducir costos, minimizar riesgos logísticos y garantizar una cobertura efectiva en las principales subregiones del departamento. La centralización en nodos regionales facilita además el seguimiento técnico y administrativo del proceso, asegurando trazabilidad y verificación de la entrega.

La dotación se formalizará mediante actas de entrega individualizadas, soportes documentales y registro fotográfico por unidad productiva beneficiaria. Posteriormente, se realizará un seguimiento técnico al uso adecuado de los kits, con el fin de verificar su correcta implementación, medir su impacto en los procesos productivos y asegurar su contribución al cumplimiento de los objetivos y metas del proyecto.

Tabla 38. Elementos que conforman el kit de manufactura:

Producto	Cantidad por Kit	Total Kits por año
Aceite siliconado transparente para máquina industriales de confección 3.180ml	10	25
Cortadora circular de disco exagonal de 4" RC-100	1	25
Tijera eléctrica recargable ideal para telas livianas	1	25
Pulidor para cortar hilos para acabados	60	25
Pinza para enhebrar los hilos en fileteadoras y collarines facil manejo	10	25
Lampara de brazo escualizable de led luz blanca para mejor luminosidad en telas de color oscuro fácil adaptación en maquinas industriales.	5	25
Agujas para maquina plana de cubo delgado cromada en diferente numeración para cada tipo de tela. 16 x 231	30	25
Agujas para fileteadora cortas cromada en diferente numeración para cada tipo de tela.	30	25
Agujas para collarín largas cromada en diferente numeración para cada tipo de tela.	30	25
Prensatela para maquina plana de costura recta metalico.	5	25
Cuchilla superior en tusteno para fileteadora industrial ideal para pulir prendas perfector acabados.	20	25
Cuchilla inferior larga para fileteadora industrial ideal para pulir prendas perfector acabados.	20	25
Destornillador pequeño para la caja bobina de plana y tornillos muy pequeños de maquinas.	4	25
Destornillador mediano para tornillos de las maquinas.	4	25
Destornillador grande para maquinas industriales.	4	25
Tijeras anatomicas con resorte y mango anatomico para mejor manejo y cuidado de la mano.	2	25

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización solicitada

Participantes Totales:
Año: 2026: 25 unidades productivas seleccionadas.
Año: 2027: 25 unidades productivas seleccionadas.

Por lo anterior, se tiene que para el año 2026 se destinará un total de $45.000.000.
Teniendo en cuenta una tasa de inflación del 5,1 %, se proyecta un incremento en los precios, se tiene que para el año 2027 se destinará un total de $47.295.000

Tabla 39. Elementos que conforman el Kit prueba de leche organoléptica

Producto	Cantidad por kit	Total Kits por año
TERMOLACTODENSÍMETRO 300MM. BRIXCO	1 und	25 und
PROBETA PLÁSTICA GRADUADA DE 250mL. BIRXCO	1 und	25 und
VASO DE PRECIPITADOS PLÁSTICO DE 100mL. BRIXCO	1 und	25 und
JARRA GRADUADA PLASTICA DE 1LT. BRIXCO	1 und	25 und
DETERCLOR (Dtergente alcalino clorado). RICH CHEMICAL. USO 40ML X LITRO DE AGUA	1 und	25 und
ALCOHOL ETÍLICO AL 70%	1 und	25 und
PH METRO TESTER 5 PK/T 0.01 3PT HI98128 HANNA INSTRUMENTS	1 und	25 und
TERMOMETRO PUNZÓN - ANALOGO - 10/110 de 54 x 140mm BRIXCO	1 und	25 und
TINTA SECO FAST	1 und	25 und

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización solicitada

Participantes Totales:
Año: 2026: 25 unidades productivas seleccionadas.
Año: 2027: 25 unidades productivas seleccionadas.

Por lo anterior, se tiene que para el año 2026 se destinará un total de $ 32.037.500
Teniendo en cuenta una tasa de inflación del 5,1 %, se proyecta un incremento en los precios, se tiene que para el año 2027 se destinará un total de $ 33.671.425

Tabla 40. Elementos que conforman el kit para la elaboración de quesos madurados:

Producto	Cantidad por kit	Total Kits por año
MOLDES PARA QUESO MADURADO: Moldes elaborados en polipropileno grado alimenticio, con perforaciones de drenaje que permiten una adecuada expulsión de suero y favorecen la compactación y maduración uniforme del queso. Su diseño cilíndrico garantiza estabilidad, fácil lavado y reutilización. El set incluye seis (6) unidades, las cuales deben ser entregadas en óptimo estado, limpias y sin deformaciones para asegurar su correcto uso en procesos lácteos.	6 und	25 und
TAPA MOLDES QUESO MADURADO: Tapas elaboradas en polipropileno grado alimenticio, diseñadas para ejercer una presión uniforme sobre la cuajada dentro del molde, favoreciendo el drenaje de suero y la formación adecuada del queso madurado. Su estructura rígida garantiza estabilidad durante el prensado y es de fácil lavado y reutilización. El set incluye seis (6) unidades, las cuales deben ser entregadas en buen estado, sin fisuras ni deformaciones, para asegurar su correcto funcionamiento en procesos lácteos.	6 und	25 und
MOLDE PARA QUESO SUAVE: Moldes elaborados en polipropileno grado alimenticio, diseñados con perforaciones amplias y uniformes que facilitan el drenaje rápido del suero, ideal para la elaboración de quesos frescos o suaves. Su estructura cilíndrica ofrece estabilidad, fácil manipulación y permite obtener productos homogéneos. El set incluye tres (3) unidades, las cuales deben ser entregadas en buen estado, limpias y sin deformaciones, garantizando su adecuado uso en procesos lácteos.	3 und	25 und

PH -METRO PARA QUESOS: Equipo portátil de medición de pH, diseñado para uso en procesos lácteos y control de calidad de quesos. Cuenta con electrodo de alta precisión, pantalla digital para lectura inmediata y calibración automática, permitiendo monitorear la acidez en diferentes etapas de elaboración. Su diseño compacto facilita el uso en planta y garantiza resultados confiables. La unidad debe ser entregada en óptimo estado, completamente funcional y sin daños, asegurando su correcta operación en actividades de medición.	1 und	25 und
LINERS PARA QUESO MADURADO: Liners elaborados en tela grado alimenticio, permeable y resistente, diseñados para recubrir moldes durante la elaboración de quesos madurados. Facilitan el drenaje controlado del suero, evitan la adherencia de la cuajada al molde y permiten una maduración uniforme. Son reutilizables y de fácil lavado. El set incluye seis (6) unidades, las cuales deben ser entregadas en buen estado, limpias, sin roturas ni desgaste, garantizando su correcto funcionamiento en procesos lácteos.	6 und	25 und
CUAJO ENZIMATICO PARA LACTEOS: Cuajo enzimático en presentación en polvo, formulado para la coagulación eficiente de la leche en procesos de elaboración de quesos frescos y madurados. Su composición garantiza una acción enzimática estable, permitiendo una cuajada homogénea y un rendimiento adecuado en producción artesanal o semitecnificada. La presentación incluye 20 gramos, que deben ser entregados en buen estado, con empaque íntegro, sellado y sin alteraciones, asegurando su inocuidad y funcionalidad.	20 gramos	25 und*20 gramos
TERMOMETRO DE PUNZON LARGO DIGITAL: Termómetro digital de	1 und	25 und

punzón metálico de alta precisión, diseñado para medir la temperatura interna en procesos alimentarios, especialmente en la elaboración de productos lácteos. Su sensor de lectura rápida permite registrar variaciones térmicas con exactitud, y su diseño alargado facilita el acceso a recipientes profundos. Incluye pantalla digital de fácil lectura. La unidad debe ser entregada en buen estado, funcional, limpia y sin daños en el punzón, garantizando mediciones confiables.		
CULTIVO PARA QUESO MOZARELLA X50U: Cultivo láctico en polvo, formulado para la acidificación controlada de la leche en la elaboración de queso mozzarella, garantizando un desarrollo adecuado de textura, elasticidad y sabor. Contiene cepas seleccionadas que aseguran un rendimiento estable y una fermentación uniforme. Presentación en sobre individual, práctico para producciones pequeñas o semitecnificadas. El producto debe ser entregado en buen estado, con empaque íntegro, sellado y sin alteraciones, preservando su inocuidad y eficacia.	1 Sobre	25 und
CULTIVO PARA QUESO MADURADO X50U: Cultivo láctico en polvo desarrollado para la fermentación controlada de quesos madurados, contribuyendo al desarrollo de aroma, textura y perfil sensorial característico. Contiene cepas seleccionadas de alta estabilidad que aseguran un proceso de maduración uniforme y adecuado rendimiento. Se presenta en sobre individual, ideal para pequeñas producciones o lotes piloto. El producto debe ser entregado en buen estado, con empaque sellado, íntegro y sin alteraciones, garantizando su inocuidad y funcionalidad.	1 Sobre	25 und

GUANTES ISOTERMICOS DHILO *2 UND: Guantes fabricados en hilo isotérmico de alta resistencia, diseñados para brindar protección térmica moderada durante la manipulación de recipientes y productos en procesos lácteos. Su estructura tejida ofrece buen agarre, flexibilidad y comodidad, permitiendo movimientos precisos sin perder protección. Incluye un (1) par, que debe ser entregado en buen estado, limpio y sin desgaste ni rupturas, garantizando su uso seguro y funcional.	1 par	25 pares
GUANTES DE NITRILO CALIBRE 94-243 * 2 UND: Guantes desechables fabricados en nitrilo de alta resistencia, libres de látex y adecuados para manipulación higiénica en procesos lácteos. Ofrecen buena sensibilidad táctil, resistencia a grasas y productos de limpieza, y protección frente a posibles contaminantes. El set corresponde a un (1) par, que debe ser entregado en buen estado, sin perforaciones ni deterioro, garantizando su uso seguro y sanitario.	1 par	25 pares

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización solicitada

Participantes Totales:

Año: 2026: 25 unidades productivas seleccionadas.

Año: 2027: 25 unidades productivas seleccionadas.

Por lo anterior, se tiene que para el año 2026 se destinará un total de $40.000.000
Teniendo en cuenta una tasa de inflación del 5,1 %, se proyecta un incremento en los precios, se tiene que para el año 2027 se destinará un total de $42.040.000

Tabla 39. Elementos que conforman el Kit cafetero:

Producto	Cantidad por kit	Total Kits por año
Molino manual cónico (muelas en acero inoxidable) Marca: Molino profesional/Timemore C2/C3	1 und	25 und
Báscula digital con temporizador (Precisión) Marca: Timemore	1 und	25 und
Tetera eléctrica cuello de ganso (800ml)	1 und	25 und

Marca: MHW-3BOMBER/Timemore Electrica		
Dripper V60 Hario (02) (método filtrado) Marca: Hario / Timemore	1 und	25 und
Servidor de vidrio (500ml) (colección y servicio) Genérico (Ahorro vs. Hario)	1 und	25 und
Filtros V60 Originales (100 Unidades) Marca: Halario	1 und	25 und
Cucharas de catación (Acero) (Herramienta de Cupping) Marca: Genérica profesional	1 und	25 und
Maletín/Estuche Semi-Rígido (Logística y Protección) Marca: Genérico de calidad	1 und	25 und
Tazas Doble Fondo Marca: Genérico profesional	1 und	25 und

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización solicitada

Participantes Totales:
Año: 2026: 25 unidades productivas seleccionadas.
Año: 2027: 25 unidades productivas seleccionadas.

Por lo anterior, se tiene que para el año 2026 se destinará un total de $35.250.000.
Teniendo en cuenta una tasa de inflación del 5,1 %, se proyecta un incremento en los precios, se tiene que para el año 2027 se destinará un total de $37.047.750

12.2.2. Actividad 2.2: Apoyar la promoción de los sectores moda y lácteo.

Esta actividad tiene como propósito fortalecer la articulación empresarial del Sistema Moda y el sector lácteo en el Departamento del Cauca, a través de la creación de espacios de encuentro, colaboración e intercambio de experiencias entre los diferentes actores que integran esta cadena de valor.

El intercambio de experiencias con clústeres consolidados a nivel nacional, como el Clúster de Moda de Medellín y el Clúster Lácteo de Boyacá, constituye una estrategia fundamental para el fortalecimiento integral de los sectores agroindustrial y manufacturero del Cauca. Estos espacios de aprendizaje permiten la transferencia directa de conocimientos, modelos de innovación y buenas prácticas empresariales que han demostrado ser efectivos en contextos productivos similares, aportando herramientas concretas para la modernización y competitividad de las unidades productivas beneficiarias del proyecto.

A través de estos intercambios, los participantes del Cauca podrán conocer experiencias exitosas relacionadas con la industrialización, estandarización de procesos, incorporación de tecnología, gestión de calidad, desarrollo de nuevos productos y fortalecimiento de la asociatividad. Estos aprendizajes son altamente pertinentes tanto para el sector manufacturero y del sistema moda, como para el sector agroindustrial lácteo, ya que comparten retos estructurales asociados al acceso a mercados, la agregación de valor, la eficiencia productiva y el cumplimiento de normativas técnicas y sanitarias. Asimismo, la interacción con empresas líderes, asociaciones productivas, instituciones de apoyo y centros de innovación favorece la articulación interregional y el fortalecimiento de redes de colaboración, lo cual amplía las oportunidades de cooperación, encadenamientos productivos y acceso a nuevos mercados. Este enfoque permite que los actores del Cauca adopten una visión estratégica de clúster, promoviendo la integración de los eslabones de la cadena productiva y el desarrollo de ecosistemas empresariales más sólidos y sostenibles.

De igual manera, estos intercambios contribuyen a la reducción de brechas de capacidades técnicas y empresariales, al facilitar el aprendizaje práctico sobre modelos de gestión, gobernanza sectorial, sostenibilidad ambiental y responsabilidad social. La selección de participantes con capacidad de réplica garantiza un efecto multiplicador en los territorios, fortaleciendo no solo a las unidades productivas directamente involucradas, sino también a sus entornos productivos locales.

Su implementación responde a la necesidad de dinamizar el ecosistema productivo en estos dos sectores, promover la innovación y posicionar a las unidades productivas en nuevas dinámicas comerciales, con una visión de desarrollo sostenible y competitivo.

La actividad contempla cuatro acciones clave:

12.2.2.1. SUBACTIVIDAD 2.2.1 – Brindar acompañamiento técnico en posicionamiento digital para unidades productivas del sector moda.

Esta actividad tiene como objetivo fortalecer las capacidades de las 25 unidades productivas del sector moda, seleccionadas con base en su participación y cumplimiento dentro del proceso formativo y de acompañamiento técnico a los beneficiarios de ZASCA textil. Con base en el conocimiento adquirido durante eje temático 1 transformación digital, se realizará un proceso de acompañamiento técnico orientado a la aplicación y fortalecimiento de herramientas digitales concretas, tales como:

- Mejora de sitio web propio (si lo tiene la empresa)
- Optimización de perfiles en redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok, etc.).
- Diseño y ejecución de campañas de contenido (posts, reels, videos, blogs, historias).
- Implementación de canales de atención digital, como WhatsApp Business, formularios de contacto, email marketing.
- Uso de herramientas de analítica digital como Google Analytics, Meta Business Suite, Instagram Insights, YouTube Studio o Metricool, para medir el alcance, interacciones, tasas de conversión, origen del tráfico, entre otros indicadores clave.
- Implementación de sistemas CRM (como HubSpot, Zoho CRM o Brevo) para gestionar relaciones con clientes, seguimiento de contactos, envíos segmentados y fidelización.

- Configuración de herramientas de automatización y seguimiento, como Mailchimp, Google Tag Manager o Pixel de Meta, para integrar campañas y medir su efectividad.

Estas acciones permitirán que cada unidad productiva consolide su identidad digital y esté preparada para aprovechar eventos de alto impacto como pasarelas o ferias, maximizando su visibilidad comercial.

Distribución del trabajo

Meses 1–2: Diagnóstico (retomando también el trabajo adelantado en el diagnóstico desarrollado a las unidades del sector moda participantes del eje temático 1: transformación digital, pero enfatizando en aspectos que permitan construir el plan acción digital personalizado)

Meses 2-3: Establecimiento de plan acción digital personalizado, plan de publicaciones y acompañamiento durante el evento descrito en la subactividad 2.2.2 Realizar desfile experiencial de posicionamiento digital para unidades productivas del sector moda.

El perfil que se encargará de desarrollar estas actividades será el **perfil 5:** Profesional en ciencias de la educación o sociales y humanas, o en economía, administración, contaduría o afines o ingeniería o afines, con experiencia profesional de un (1) año

Participantes:

Año: 2026: 25 unidades productivas seleccionadas.

Año: 2027: 25 unidades productivas seleccionadas.

Fases metodológicas:

Fase 1. Diagnóstico técnico

El diagnóstico constituye la primera fase de intervención y busca identificar el estado actual de cada unidad productiva.

- Ficha de caracterización digital, incluye: canales digitales utilizados, volumen de publicaciones, frecuencia de interacción, recursos tecnológicos disponibles, experiencia previa.

- Lista de chequeo de madurez digital:
    1. La empresa tiene sitio web: funcionalidad, usabilidad.
    2. Redes sociales: presencia, consistencia de marca, engagement.
    3. Contenido visual y storytelling.
    4. Herramientas de contacto: formularios, WhatsApp Business, chat.
    5. Herramientas de análisis (Google Analytics, Insights, etc.).
    6. CRM y gestión de base de datos.
    7. Automatización y remarketing.

- **Entrevista semiestructurada** al representante de la unidad productiva (enfoque en visión estratégica, retos, oportunidades de mejora y capacidad de implementación).

- **Observación directa** de activos digitales en uso y prácticas operativas.

- **Resultados esperados del diagnóstico**
- Línea base individual de madurez digital.
- Mapa de brechas por unidad y por sector
- Priorización de necesidades.
- Recomendaciones técnicas para la intervención.
- Nivel de preparación para participar en eventos de visibilización (ej. pasarela).

Fase 2. Formulación del plan de acción.

Planeación y logística del evento:

1. Se realizará en el municipio de Popayán (Departamento del Cauca). Desde la formulación del proyecto se establece este lugar como escenario principal, garantizando condiciones logísticas y de acceso adecuadas para los participantes.

En esta fase se coordinará la fecha definitiva en el primer semestre del año 2026 y del año 2027.

Durante esta segunda fase además se transforman los resultados del diagnóstico en una hoja de ruta técnica y operativa para cada unidad productiva.

Se pretende establecer:

- Eje priorizado, ejemplo: redes sociales, sitio web, CRM, automatización, contenido visual.
- Brecha identificada, ejemplo: no se mide impacto del contenido, no se tiene sitio web, etc.
- Objetivo de mejora, ejemplo: Implementar herramienta de analítica digital para toma de decisiones.
- Acciones técnicas propuestas listadas de forma concreta y secuencial.
- Responsables.
- Tiempo estimado
- Recursos requeridos, humanos, tecnológicos, herramientas, formación
- Entregables esperados, ejemplo: productos digitales activados o mejorados
- Indicadores de verificación; métricas específicas por canal.

Plan de publicaciones

Consiste en el diseño de publicaciones pre-evento para 10 días, publicaciones que se manejará en redes sociales de cada unidad (teasers, invitaciones, hashtags compartidos, etc.), así como el diseño de contenido que se implementará durante la ejecución del evento, además de contar con el acompañamiento del contratista del perfil 5, se contará con el acompañamiento y asesoría de la empresa que tendrá a cargo la realización de fotos y videos profesionales del evento.

Tabla 41. Modelo de seguimiento de acciones

Eje de intervención	Brecha identificada	Objetivo de mejora	Acciones técnicas propuestas	Tiempo	Indicador de verificación
Analítica digital	No se mide el rendimiento de contenido web	Implementar Google Analytics y Meta Pixel en canales	Activar Google Analytics, conectar Pixel, capacitar en análisis	2 sem	Reporte de tráfico y conversión semanal
Redes sociales	Baja interacción y publicaciones poco claras	Mejorar estrategia visual y lenguaje de marca	Diseño de plantilla en Canva, calendario editorial, reels	3 sem	+30% de interacción
CRM	No se realiza seguimiento de clientes	Implementar CRM gratuito para gestionar base de datos	Crear cuenta en HubSpot, importar contactos, automatizar correos	2 sem	CRM en uso con al menos 3 campañas activas

Fuente: Elaboración propia 2025

Fase 3. Medición final y evaluación de impacto

Se hace la medición del nivel de implementación, apropiación y resultados derivados del acompañamiento técnico en herramientas digitales, comparando la situación inicial previo al evento, durante y final del evento de cada unidad productiva, recogiendo evidencias de cambio.

Actividades:

- Aplicación del mismo instrumento de diagnóstico al cierre de la actividad, para comparar el estado inicial y final.

- Recopilación de indicadores de desempeño digital, como:

- Aumento de visitas al sitio web.
- Crecimiento de seguidores e interacciones en redes sociales.
- Incremento de consultas o ventas generadas por medios digitales.
- Niveles de apertura y clics en campañas de correo.
- Contactos gestionados en CRM.

Esta evaluación se llevará a cabo 10 días antes del evento, durante su desarrollo y hasta 10 días después de su realización.

Recolección de evidencias cualitativas y cuantitativas:

- Capturas de pantalla.
- Testimonios.
- Reportes exportados desde plataformas (GA, Meta, CRM, etc.).
- Comparativos antes/después.
- Informe técnico individual por unidad, con resumen de resultados, productos implementados, buenas prácticas y recomendaciones.

Tabla 42. Modelo de esquema comparativo del impacto en la web del estado inicial vrs estado final resultante del ejercicio.

Unidad productiva	Eje intervenido	Condición inicial	Resultado alcanzado	Evidencia	Indicador de impacto
Tejidos Marisol	Sitio web	No tenía web ni canal digital propio	Página en línea con tienda y contacto activo	Captura del sitio, visitas mensuales	+300 visitas/mes, 4 formularios completados
Altavista	Redes sociales	Instagram inactivo	Calendario de contenido + Reels + pauta	Reporte Meta, capturas de publicaciones	+55% interacciones, +250 seguidores
Diseños Clara	CRM	No gestiona contactos	CRM básico con 2 campañas de	Reporte de HubSpot	+20 leads recurrentes, apertura 38%

			fidelización		

Fuente. Elaboración propia 2025

12.2.2.2 SUBACTIVIDAD 2.2.2 – Realizar desfile experiencial de posicionamiento digital para unidades productivas del sector moda.

Consiste en la organización y ejecución de un evento tipo desfile público con entrada libre. El objetivo principal es mejorar la interacción de estas unidades con su audiencia, fortalecer sus estrategias de marketing, visibilidad digital y posicionamiento de marca, mediante la generación de contenido viralizable y altamente visual en redes sociales, promovido por el evento. Esta actividad busca integrar técnicas de marketing experiencial, CRM, análisis de tráfico web y redes sociales, como parte de un ejercicio práctico de posicionamiento comercial. El evento será acompañado de una campaña digital que permita la medición del impacto antes, durante y después del desfile.

Para el cumplimiento de los objetivos del proyecto, se tiene previsto realizar un desfile anual durante los años 2026 y 2027, con la participación de 25 unidades productivas por año, para un total de 50 unidades atendidas en el período de intervención denominada Encuentros de Servicios para el Sistema Moda, concebidas como espacios estratégicos para fortalecer la articulación entre diseñadores, confeccionistas, proveedores y prestadores de servicios del sector. Estos encuentros no solo permiten el acercamiento directo entre los actores de la cadena de valor, sino que cumplen un papel clave en la generación de relaciones comerciales sostenibles, facilitando procesos de comercialización, alianzas estratégicas y acuerdos de cooperación entre empresas.

Distribución del trabajo

Meses 1–2: Diagnóstico (retomando también el trabajo adelantado en el diagnóstico desarrollado a las unidades del sector moda participantes del eje temático 1: transformación digital, pero enfatizando en aspectos que permitan construir el plan acción digital personalizado)

Meses 2-3: Establecimiento de plan acción digital personalizado y realización del desfile

Participantes:

Año: 2026: 25 unidades productivas seleccionadas.
Año: 2027: 25 unidades productivas seleccionadas.

Fases metodológicas:

Fase 1. Diagnóstico técnico inicial.

Se hará uso de la información obtenida a partir del desarrollo de la subactividad 2.2.1 Brindar acompañamiento técnico en posicionamiento digital para unidades productivas del sector moda.

Fase 2. Formulación del plan de acción.

Planeación y logística del evento:

1. Se realizará en el municipio de Popayán (Departamento del Cauca). Desde la formulación del proyecto se establece este lugar como escenario principal, garantizando condiciones logísticas y de acceso adecuadas para los participantes.

   En esta fase se coordinará la fecha definitiva en el primer semestre del año 2026 y del año 2027.

- Selección de las 25 unidades productivas que participarán en 2026.
- Definición de fecha, lugar y cronograma del desfile.
- Metodología de seguimiento: Se emplea una combinación de métodos cualitativos y cuantitativos para la recolección de información durante tres momentos clave:

  Antes del evento
  Durante el evento
  Después del evento

Herramientas:

- Lista de chequeo de avance técnico y logístico
- Registro fotográfico y audiovisual
- Encuestas y entrevistas a participantes (Unidades productivas, asistentes, aliados)
- Reportes de tráfico web/redes sociales
- Matriz de cumplimiento de hitos
- Informes técnicos de los responsables
- Coordinación técnica, escenográfica y logística del evento.

- Preparación logística del evento: Para el desarrollo de esta actividad se requiere el alquiler de logística, que contiene los siguientes ítems.

DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO:
Decoración de BIENVENIDA:

- Alfombra roja con separadores
- Arco dorado luminoso

Decoración Backing:

- Paneles personalizados
- Alfombra y separadores
- luces decorativas

Producción Premium:

- Dj, s profesional con mixer + Stand de dj led.
- Sonido: profesional línea array, consola de monitoreo + micrófonos inalámbricos.
- Luces: En trus de aluminio con interfaz dmx: pares led, lasser, blinders, beams, cabezas móviles, luces aurax.
- Efectos: 2 sparkular, 1 lanzallamas triple, 1 disparo de lluvia ventury, doble cámara de humo de alto poder.
- Pantalla led: 3x4 con trus

Tarima tipo pasarela: (pasarela de 2,40 x 8 mts de salida) + instalación y desinstalación y lona de cubrimiento de bases (pasarela forrada con faldón negro) Tela negra backstage 350.

Cabina de recuerdo tipo revista Vogue

- 3 Horas de servicio y fotos ilimitadas.
- Cabina personalizada
- Operario Animador
- Entrega instantánea (Fotografías tirillas o postal y digital).

Los costos asociados para la logística del evento para el año 2026 es de $11.721.500 IVA incluido. Teniendo en cuenta una tasa de inflación del 5,1 %, se proyecta un incremento en los precios, siendo el costo estimado para el 2027 por valor de $12.319.297.

Servicio de alimentación

Con el fin de garantizar el adecuado desarrollo de la actividad, se contempla en el marco del proyecto el suministro de alimentación para 70 personas, entre participantes y equipo de logística del evento; correspondiente a dos refrigerios y un almuerzo.

El servicio de alimentación busca ofrecer condiciones logísticas apropiadas que favorezcan la participación continua, el bienestar y la concentración de los asistentes durante la actividad.

El servicio incluirá la entrega oportuna y en sitio de los alimentos, preparados bajo condiciones higiénico–sanitarias óptimas, con menús balanceados y presentación institucional.

Cada participante recibirá:

- Refrigerio durante la jornada de la mañana: Sándwiches pan cuadrado, pollo 80 gramos sencillo, más bebida.
- Refrigerio durante la jornada de la tarde: Hamburguesa más bebida
- Almuerzo**:** Se encuentran tres opciones de almuerzo:(escoger una opción para cada persona).

Tabla 43. Menú de almuerzos para participantes y equipo de logística

Menú (Todos	Pechuga rellena de jamón y queso Ensalada, porción de arroz perla más papa al horno.

van acompañados de limonada o gaseosa)	Mix de frutas con granola y miel, lomo emperador sobre cama de puré de papa criolla, ensalada fresca.
	Mix de frutas con granola y miel, cordón bleu salsa tocineta, lomo salsa de vino puré de papa forma regalo, ensalada fresca.

Fuente. Elaboración propia 2025

Este suministro garantiza la adecuada atención logística del evento, contribuyendo al cumplimiento de los objetivos de formación y fortalecimiento empresarial programados para la jornada.

Los costos asociados para el servicio de alimentación para el año 2026 es de $ $3.990.000 IVA incluido. Teniendo en cuenta una tasa de inflación del 5,1 %, se proyecta un incremento en los precios, se tiene que para el año 2027 se destinará un total de $4.193.490.

Producción y acompañamiento a unidades productivas:

- Asistencia técnica en la preparación de productos, mensajes de marca y storytelling visual.
- Entrenamiento breve en manejo de contenido en vivo durante el evento (live streaming, reels, stories, etc.).
- Diseño de contenido durante la ejecución del evento.

Para el desarrollo de las actividades en mención se tendrá acompañamiento del **perfil 5** quien realizará el acompañamiento a cada unidad productiva.

Modelos de Pasarela:

- Modelos
- Maquillaje y stylist

Los costos asociados de las modelos de pasarela para el año 2026 es de $21.500.000. Teniendo en cuenta una tasa de inflación del 5,1 %, se proyecta un incremento en los precios, siendo el costo estimado para el 2027 de $22.596.500.

Ejecución del desfile:

- Desarrollo del evento abierto al público, con transmisión en vivo en plataformas digitales, realización de Taller práctico – “Haz brillar tu marca: visibilidad digital en vivo”

  Duración: 45 minutos

  Modalidad: Taller demostrativo y participativo.

  Temática: Cómo potenciar la presencia en redes sociales: uso de hashtags, reels, storytelling visual.

Práctica en tiempo real: los asistentes aprenden a crear contenido digital del evento (videos, fotos, stories) con sus celulares que irán subiendo a sus redes sociales

Uso de herramientas gratuitas como Canva, CapCut, Metricool, y Meta Business Suite para publicar y medir impacto.

Dinámica:

Cada unidad productiva genera al menos una publicación del evento (foto o reel con el hashtag oficial del desfile). Se proyectarán en el transcurso del desfile por cada marca los videos y demás material generado por la empresa contratada en generar el material de preproducción.

- Activaciones para redes sociales: Generación de hashtags, puntos de selfie y storytelling interactivo. Para lo cual la empresa contratada en la toma fotográfica y de videos entregarán los siguientes productos:

    - **PRIMER SEGMENTO DE VIDEOS Y FOTOS:**

• 10-15 días de preproducción, visionaje y contacto con las UP para establecer un plan de trabajo y conceptualización
artística con cada una para lograr tener un orden de producción.
• 10-15 días de rodaje con las Unidades productivas a partir del plan concertado (promedio de 2-3 rodajes por día con UP).
• 12 días de Espacio para edición del material completo (podría reducirse el tiempo de edición, dependiendo del espacio entre el rodaje y el evento a realizar).

Duración: 30 días, antes de la realización del evento.

    - **SEGUNDO SEGMENTO EVENTO – FOTO Y VIDEO:**

• 5 días de preproducción (ver el espacio, agenda del evento y circulación en el mismo, estableciendo objetivos
a capturar dentro de la estrategia concertada).
• 1 día de rodaje en el evento (en este caso el equipo pasa de 3 a 4-5 personas para poder cubrir los espacios
requeridos/ 1 CAMARÓGRAFO EN BACKSTAGE, 2 CAMARÓGRAFOS EN PASARELA, 1 CAMARÓGRAFO REGISTRO GENERAL DEL EVENTO - Entrevistas, alfombra roja).
• 1-2 días de edición y entrega simultánea un día después de finalizar el evento (entregando 12 videos por día y fotos por UP correspondientes, el video general del evento se plantea la entrega un día después del evento).

Video documental – servicio y producto de las unidades productivas:

• 25 videos de máximo un minuto en edición final (25 minutos de edición final).

• 5 fotografías (toma y edición) por cada unidad productiva en su negocio y qué hacer (125 fotografías editadas)

Video showroom-exhibición-pasarela:

• 25 videos de Máximo 1:30 minutos en dónde se mezcle la experiencia del evento, backstage y desfile de la colección de cada unidad productiva (37.5 minutos de edición final)
• 1 video general del evento y su impacto (máximo 2 minutos en edición final)
• 10 fotografías tomadas y editadas por unidad productiva (250 fotos editadas)
• 50 fotografías editadas del evento en general.

Los costos asociados en producción audiovisual y fotográfica para unidades productivas del sector manufactura y confecciones para el año 2026 es de $29.500.000. Teniendo en cuenta una tasa de inflación del 5,1 %, se proyecta un incremento en los precios para el año 2027 por valor de $31.004.500.

Fase 3. Evaluación de seguimiento

Monitorear, registrar y analizar el avance físico y técnico de la subactividad 2.2.2, con el fin de asegurar la correcta implementación de los eventos (desfiles anuales), la participación activa de las unidades productivas (UP), y el cumplimiento de los objetivos de fortalecimiento del posicionamiento digital, visibilidad de marca, generación de contenido y articulación de actores del sector moda.

Tabla 44. Evaluación del seguimiento del evento

Fase / Etapa	Actividad de seguimiento	Responsable	Momento
Diagnóstico	Validación de información base de cada Unidad productiva participante	Perfil 5	Mes 1
Pre-evento	Validación de planes de contenido y preparación de marca	Perfil 5 + proveedor audiovisual	Mes 2-3
Pre-evento	Lista de chequeo de alistamiento logístico y técnico	Coordinador del evento proveedor logístico	Semanal en el mes previo
Evento	Observación en campo, cobertura, encuestas, registro de redes	Coordinador + Perfil 5	Día del evento

Post-evento	Análisis de métricas digitales, evaluación de alcance e interacción	Perfil 5	Semana 1-4 después del evento
Post-evento	Encuestas de satisfacción a Unidades productivas, recolectar logros de articulación	Coordinador +Perfil 5	Semana 2-3 post-evento
Informe	Consolidación de informe de resultados y recomendaciones	Perfil 5	Mes siguiente al evento

Fuente. Elaboración propia 2025

Mecanismos de ajuste

Durante la ejecución, si los indicadores muestran desviaciones significativas o si se identifican cuellos de botella (por ejemplo, bajo alcance digital o poca preparación de UP para generar contenido), se prevé activar planes de mejora que incluyen:

- Sesiones de refuerzo técnico.
- Ajustes en las pautas digitales.
- Acompañamiento adicional en creación de contenido.

12.2.2.3 SUBACTIVIDAD 2.2.3 –Diseñar y publicar un directorio digital interactivo de empresas, proveedores del sistema moda.

Esta actividad contempla el diseño, recopilación de información, validación de datos y publicación de un directorio digital de empresas proveedoras vinculadas al sistema moda. Se recopilarán datos de empresas que ofrecen productos y servicios clave como: telas, insumos, maquinaria, estampación, empaques, servicios de confección, diseño y consultoría.

El directorio servirá como herramienta de articulación empresarial, búsqueda de aliados estratégicos y promoción de proveedores regionales y nacionales, con el fin de dinamizar la cadena de suministro y fortalecer las redes del ecosistema moda.

A continuación, se mostrará una estructura de base de datos donde proporcionará información para la construcción del directorio digital para las empresas del sistema de moda.

La entrega se realizará durante el segundo semestre del

Título: BASE DE DATOS PARA DIRECTORIO DIGITAL DE SISTEMA MODA

1. ID
2. NOMBRE DE LA EMPRESA
3. NIT

4. MUNICIPIO
5. SUBSECTOR (textil, confección, diseño, estampación y acabados, calzado y marroquinería, accesorios, empaque y presentación)
6. SERVICIOS (producción, comercialización, maquila)
7. NOMBRE COMPLETO
8. CARGO
9. TELÉFONO
10. EMAIL
11. CERTIFICACIONES
12. REDES
13. CATÁLOGO
14. OBSERVACIONES

Actividad: Diseñar y publicar un directorio digital interactivo.

Año: 2026: Creación del directorio digital

Tiempo estimado:

- 2 mes

Entregable:

- Listado de empresas, proveedores del sector manufacturero

Desarrollo de actividad

- Recolección de información de las empresas por medio de bases de datos

El encargado de desarrollar esta actividad será el Perfil **profesional 5:** Profesional en ciencias de la educación o sociales y humanas, o en economía, administración, contaduría o afines o ingeniería o afines, con experiencia profesional de un (1) año.

12.2.2.4 SUBACTIVIDAD 2.2.4 –Realizar un Intercambio de experiencias con el Clúster de Moda de Medellín.

Se realizará una visita técnica al Clúster de Moda de Medellín con la participación de actores del sistema moda regional (cinco participantes), con el fin de conocer modelos o procesos de innovación y buenas prácticas empresariales aplicables al fortalecimiento sectorial. La actividad incluirá encuentros con empresas, instituciones y centros de innovación, como parte de una estrategia de transferencia de conocimiento y articulación interregional. Estas personas serán seleccionadas entre los participantes activos dentro de los procesos llevados por las unidades Zasca téxtil y partícipes de las actividades desarrolladas en el presente proyecto.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia

En el marco del cumplimiento del objeto contractual y en concordancia con los objetivos del proyecto enmarcado en el Plan de Desarrollo Departamental, se contempla la realización de un

Intercambio de Experiencias con el Clúster de Moda de Medellín, como una actividad estratégica orientada al fortalecimiento técnico, comercial y asociativo del sector Sistema Moda en el departamento del Cauca. Esta actividad se desarrollará en la ciudad de Medellín, con una duración de cuatro (4) días y tres (3) noches, permitiendo que las unidades productivas del sector manufacturero puedan conocer de primera mano las experiencias exitosas, modelos de articulación, innovación en diseño y procesos productivos liderados por el Clúster de Moda de Medellín. El propósito es generar aprendizajes transferibles que impulsen la competitividad y sostenibilidad del sector en el contexto regional del departamento del Cauca.

Los gastos asociados a transporte terrestre y/o aéreo, alojamiento, alimentación y viáticos estarán debidamente justificados y responden a la necesidad de asegurar la participación efectiva de las unidades productivas del sistema moda del Cauca en esta experiencia técnica. Esta acción contribuye a la modernización del sector, la generación de redes interinstitucionales y la promoción de buenas prácticas empresariales aplicables a los territorios.

Detalles del evento

Fecha estimada: Segundo semestre de 2025 (4 días de agenda).
Lugar: Medellín, Antioquía.
Participantes: 4 participantes o Criterios de selección.

Criterios de selección

- Registro y formalización empresarial: La empresa deberá contar con Registro Mercantil y RUT vigente, garantizando su formalidad legal y la transparencia en las relaciones comerciales.

- Calidad e innovación del producto: La empresa deberá demostrar que sus productos cumplen estándares de confección (patronaje, costuras, acabados) y evidenciar innovación en diseño, materiales o procesos, aportando diferenciación en el mercado.

- Capacidad de producción y cumplimiento de entregas: La empresa deberá contar con la infraestructura, maquinaria, personal técnico y procesos estandarizados que aseguren su capacidad para atender pedidos de volumen, cumpliendo tiempos de entrega sin sacrificar la calidad.

- Certificaciones y estándares de gestión: La empresa deberá acreditar certificaciones vigentes o encontrarse en proceso de implementación de normas aplicables al sector moda, tales como NTC 6001, ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001 u otros sellos textiles (OEKO-TEX®, GOTS), que respalden su competitividad y buenas prácticas.

- Proyección comercial y de internacionalización: La empresa deberá contar con una estrategia comercial clara que incluya presencia digital activa, material promocional profesional (portafolio, lookbook, catálogo) y, de manera ideal, experiencia previa o potencial de participación en mercados nacionales e internacionales.

- Sostenibilidad y responsabilidad social: La empresa deberá demostrar acciones o prácticas asociadas a sostenibilidad (uso de insumos eco amigables, reducción de

desperdicios, procesos circulares) y responsabilidad social (inclusión laboral de mujeres, jóvenes o comunidades locales).

2. Logística y Recursos

Teniendo el encuentro al que los participantes van a asistir, se necesitará de un proceso contractual para el servicio de logística y de alimentación para los participantes, a continuación, se especifica el requerimiento a adquirir:

Tabla 45. Servicios logísticos de transporte, hospedaje y alimentación- Medellín

ITEM	DESCRIPCIÓN	RUTA	Total días
TRANSPORTE ESPECIAL TERRESTRE	TRANSPORTE ESPECIAL TERRESTRE de la delegación de cuatro (04) personas por cuatro (4) días del 13 al 16 de Agosto del 2026, ruta Popayán – Medellín - Popayán (se deberá garantizar el transporte interno terrestre en el municipio de Medellín, área urbana y rural, por los días de estadía), en vehículo tipo microbús techo alto modelo mínimo 2015, con capacidad mínima de 12 pasajeros y equipo exterior que contenga: cabina espaciosa y cómoda con todos los aditamentos indispensables, sistema que permita abrir las puertas desde el interior o exterior del vehículo, ventanas de emergencia las cuales deben poseer mecanismos de expulsión o de fragmentación fácilmente accionables y/o de rápida remoción desde el interior del vehículo, anclaje de los asientos los cuales deben estar firmemente adheridos al piso de la carrocería, contener medios de sujeción en el interior del vehículo - barandas y pasamanos de manera que no exista peligro de lesión del usuario, superficie del piso antideslizante proporcionando un agarre fácil, vidrios templados para ventanas laterales y posteriores, vidrios laminados para parabrisas, los vidrios deben ser transparentes y libres de propaganda, publicidad o adhesivos que obstaculicen la visibilidad, dos (2) espejos retrovisores laterales, sistema de frenado, suspensión e iluminación	DIA 1: POPAYAN - MEDELLIN DIA 2: DESPLAZAMIENTOS INTERNOS MEDELLIN DIA 3: DESPLAZAMIENTOS INTERNOS MEDELLIN DIA 4: MEDELLIN - POPAYAN	4

	diurna, dispositivo de velocidad, luces antiniebla, sillas reclinables y cojinería en espuma en buenas condiciones, aire acondicionado, bodega y/o espacio de equipaje, kit de herramientas, equipo de primeros auxilios. El vehículo para la prestación del servicio deberá cumplir con las condiciones técnico mecánicas, de emisiones contaminantes y las especificaciones de tipología vehicular requeridas y homologadas por el Ministerio de Transporte para la prestación del servicio. Documentos al día requeridos para este tipo de transporte especial, tarjeta de asistencia médica, conductor con experiencia y calificado con licencia de conducción vigente y en la categoría correspondiente al servicio, el proveedor deberá garantizar a su cuenta y riesgo la permanencia, asistencia y sostenimiento del conductor para garantizar el servicio de manera ininterrumpida. Paz y salvo por concepto de multas e infracciones de tránsito, expedido por la autoridad competente con una vigencia no mayor a un mes anterior a la fecha de inicio de la ejecución del contrato. El proveedor deberá garantizar a su cuenta y riesgo la revisión periódica y el mantenimiento preventivo del vehículo con los cuales se prestará el servicio siendo su responsabilidad, con el fin de prever las posibles fallas que puedan surgir o que efectivamente surjan durante la ejecución del contrato. Así mismo, con el fin de garantizar la prestación del servicio de manera ininterrumpida, en caso de que el vehículo requiera mantenimiento, el proveedor deberá poner a disposición de la entidad otro vehículo de iguales o superiores características durante el tiempo que sea necesario, previa aprobación del supervisor. El vehículo deberá presentarse diariamente en óptimas condiciones de aseo y limpieza, tanto en su parte interior, como exterior.		

HOSPEDAJE - MEDELLIN	Servicio de hospedaje único en la ciudad de Medellín para 4 personas durante cuatro (4) días y tres (3) noches, hotel cuatro o cinco estrellas, con alojamiento en cama individual y acomodación máxima de dos (2) personas por habitación, asignadas preferiblemente según afinidad de género, garantizando privacidad y bienestar durante la estancia. Cada habitación deberá estar dotada con: colchón individual en buen estado, sábana, sobre sábana (cambiadas diariamente), almohada, cobija, televisor, baño privado con agua caliente y fría, toallas limpias, papel higiénico, jabón personal, servicio de teléfono interno y conexión Wi-Fi estable. con fácil acceso vehicular, y contar con instalaciones adecuadas para garantizar una experiencia confortable Es requisito que el establecimiento dispone de restaurante propio o área de comedor habilitada, con capacidad para atender al grupo, a fin de prestar el servicio de alimentación, en los horarios acordados con la organización. La totalidad de los participantes deberá hospedarse preferentemente en un mismo hotel, salvo que por razones de capacidad o logística debidamente justificadas sea necesario utilizar un segundo establecimiento cercano. El proveedor deberá coordinar el alojamiento, garantizar la calidad del servicio y facilitar el control por parte del equipo organizador.	DIA 1: HOSPEDAJE MEDELLIN DIA 2: VISITA AL CLUSTER DESPLAZAMIENTOS INTERNOS MEDELLIN DIA 3: VISITA AL CLUSTER DESPLAZAMIENTOS INTERNOS MEDELLIN DIA 4: MEDELLÍN - POPAYÁN	**Total, días** 4

ALIMENTACIÓN	Desayuno (dos opciones): – Menú tipo 1 (tradicional colombiano): huevo revuelto (90 g), arepa asada (10 cm), pan de queso o almojábana (70 g), fruta (120 g), bebida caliente (café o chocolate, 200 ml). – Menú tipo 2 (saludable): sándwich de pan integral con jamón de pavo y queso bajo en grasa (120 g), yogur descremado (200 ml), fruta entera (manzana o pera), bebida fría (jugo natural sin azúcar o agua saborizada, 250 ml).		
	Almuerzo (menú estándar individual servido en punto físico): El almuerzo deberá servirse en restaurante o comedor habilitado, con condiciones de higiene, presentación y atención adecuadas. Cada ración incluirá una porción de proteína animal roja o blanca (cocida, frita, apanada o a la plancha) de no menos de 250 gramos netos, acompañada de hortalizas y/o verduras cocidas o frescas (80 g), cereal (arroz y/o pasta, 95 g), leguminosas (20 g) y raíz, tubérculo o plátano frito en cualquier presentación (80 g), garantizando un peso mínimo neto total de 525 gramos. El almuerzo incluirá una sopa o caldo servido en plato hondo de porcelana, a base de proteína animal y vegetales, con un volumen mínimo de 400 ml, con sólidos en suspensión de pequeño tamaño. Se acompañará con jugo natural de fruta (mango, mora, maracuyá u otra fruta de temporada), servido en vaso de vidrio o en recipiente reutilizable de buena presentación, con capacidad de 12 onzas (aprox. 350 ml). Como complemento energético se incluirá un manjar o bocadillo de fruta, cacao o panela de hasta 15 gramos. El servicio deberá prestarse con platos de porcelana, cubiertos metálicos o reutilizables de calidad, y servilleta de papel doble hoja, garantizando condiciones de asepsia, limpieza y presentación profesional en el punto de atención.		

	CENA, con dos opciones de Menú: Opción 1 – Tradicional andina/paisa: Entrada: sopa de plátano frito, mazamorra o crema de verduras (200–250 ml). Plato fuerte: porción de proteína animal (150 g aprox.) como carne de res, cerdo o pollo (a la plancha, estofada o apanada); guarnición de arroz blanco, mixto o amarillo (100 g); acompañamiento de papa salada, yuca cocida o plátano maduro frito (80 g); ensalada fresca con verduras crudas o cocidas (80 g); y bebida natural de fruta de temporada o agua saborizada (250 ml). Esta opción podrá adaptarse con preparaciones típicas como milanesa, frijoles caldosos, garbanzos o componentes de bandeja paisa (sin repetir ingredientes en exceso). Opción 2 – Ligera con enfoque saludable: Entrada: crema suave de espinaca o zanahoria (200 ml aprox.). Plato fuerte: pechuga de pollo a la plancha o lomo de cerdo magro (150 g), acompañada de puré de papa, arroz integral o quinua (100 g), vegetales al vapor o salteados (80 g) y ensalada mixta sin aderezos artificiales (80 g). Incluye bebida fría sin azúcar, como agua saborizada con hierbas, infusión fría natural o jugo bajo en calorías (250 ml).		

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización solicitada

Los costos asociados en servicios logísticos de transporte, hospedaje y alimentación para un grupo de 4 personas con destino a Medellín para el 2026 es de $ 12.644.000.

Nota: En el marco de la actividad planteada, se precisa que los gastos cubiertos con recursos del proyecto corresponden únicamente a transporte terrestre y/o aéreo, alojamiento, alimentación y viáticos de los Cuatro (4) participantes seleccionados, en coherencia con la normatividad contractual y presupuestal vigente.

Se aclara que otros costos complementarios, tales como el acceso, inscripción o pago de tarifas para el ingreso a espacios, eventos, visitas especializadas o encuentros gestionados directamente por el Clúster de Moda de Medellín, no serán cubiertos con cargo al proyecto. Dichos gastos adicionales deberán ser asumidos directamente por los participantes seleccionados, en tanto se consideran aportes en especie de los beneficiarios y contribuyen a la corresponsabilidad y apropiación de los aprendizajes derivados de la experiencia.

Esta medida asegura una ejecución eficiente de los recursos y promueve el compromiso activo de las unidades productivas participantes en el proceso de fortalecimiento sectorial.

3. Resultados Esperados

Informe de participación:
· Principales logros y conexiones establecidas.
· Soluciones innovadoras identificadas para replicar en el Cauca.

Fortalecimiento de gobernanza:
· Ajustes a las líneas de acción basados en buenas prácticas nacionales.

Visibilidad:
· Posicionamiento del Cauca como referente en aglomeraciones productivas.

12.2.2.5 SUBACTIVIDAD 2.2.5 –Realizar un Intercambio de experiencias con el Clúster lácteo de Boyacá.

Se realizará una visita técnica al Clúster de Derivados Lácteos de Boyacá, con la participación de actores del sector lácteo regional (seis participantes), con el propósito de conocer modelos de innovación, procesos de industrialización y buenas prácticas empresariales que fortalezcan las capacidades técnicas y productivas de las unidades productivas beneficiarias del proyecto. La agenda de trabajo incluirá encuentros con empresas transformadoras de lácteos, asociaciones de productores, instituciones de apoyo sectorial y centros de innovación ubicados en municipios como Tunja, Duitama y Sogamoso, promoviendo la transferencia de conocimiento y la articulación interregional. Los participantes serán seleccionados entre las unidades productivas lácteas vinculadas a los procesos de fortalecimiento empresarial desarrollados en el marco del proyecto, priorizando aquellas con capacidad de réplica de aprendizajes en sus territorios.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia

En el marco del cumplimiento del objeto contractual y en concordancia con los objetivos del Plan de Desarrollo Departamental, se contempla la realización de un Intercambio de Experiencias con el Clúster Lácteo de Boyacá como actividad estratégica orientada al fortalecimiento técnico, comercial y asociativo del sector lácteo en el Cauca. La visita técnica tendrá una duración de cuatro (4) días y tres (3) noches, permitiendo que las unidades productivas seleccionadas conozcan de primera mano experiencias exitosas en industrialización de derivados lácteos, procesos de certificación, innovación en productos, estandarización de buenas prácticas y modelos de asociatividad productiva liderados en Boyacá. El objetivo central es generar aprendizajes transferibles que impulsen la competitividad y sostenibilidad del sector lácteo caucano.

Los gastos asociados a transporte terrestre y/o aéreo, alojamiento, alimentación y viáticos estarán debidamente justificados, respondiendo a la necesidad de asegurar la participación efectiva de los productores en esta experiencia técnica. La acción contribuirá a la modernización del sector, la consolidación de redes interinstitucionales y la adopción de buenas prácticas aplicables a la realidad del departamento del Cauca.

Detalles del evento

Fecha estimada: Segundo semestre de 2027 (4 días de agenda técnica).
Lugar: Departamento de Boyacá (Clúster de Derivados Lácteos – municipios de Tunja, Duitama y Sogamoso).
Participantes: seis (6) representantes de unidades productivas lácteas priorizadas.

1. **Logística y Recursos**

Teniendo el encuentro al que los participantes van a asistir, se necesitará de un proceso contractual para el servicio de logística y de alimentación para los participantes, a continuación, se especifica el requerimiento a adquirir:

Tabla 46. Servicios logísticos de transporte, hospedaje y alimentación- Tunja

ITEM	DESCRIPCIÓN	RUTA	Total, días
TRANSPORTE ESPECIAL TERRESTRE	TRANSPORTE ESPECIAL TERRESTRE de la delegación de seis (06) personas por cuatro (4) días del 15 al 18 de marzo del 2027, ruta Popayán – Tunja - Popayán (se deberá garantizar el transporte interno terrestre en el municipio de Tunja, Boyacá, área urbana y rural, por los días de estadía), en vehículo tipo microbús techo alto modelo mínimo 2015, con capacidad mínima de 12 pasajeros y equipo exterior que contenga: cabina espaciosa y cómoda con todos los aditamentos indispensables, sistema que permita abrir las puertas desde el interior o exterior del vehículo, ventanas de emergencia las cuales deben poseer mecanismos de expulsión o de fragmentación fácilmente accionables y/o de rápida remoción desde el interior del vehículo, anclaje de los asientos los cuales deben estar firmemente adheridos al piso de la carrocería, contener medios de sujeción en el interior del vehículo - barandas y pasamanos de manera que no exista peligro de lesión del usuario, superficie del piso antideslizante proporcionando un agarre fácil, vidrios templados para ventanas laterales y posteriores, vidrios laminados para parabrisas, los vidrios deben ser transparentes y libres de propaganda, publicidad o adhesivos que obstaculicen la visibilidad, dos (2) espejos retrovisores laterales, sistema de frenado, suspensión e iluminación diurna, dispositivo de velocidad, luces antiniebla, sillas reclinables y cojinería	DIA 1: POPAYÁN - TUNJA DIA 2: DESPLAZAMIENTOS INTERNOS Y EXTERNOS TUNJA DIA 3: DESPLAZAMIENTOS INTERNOS Y EXTERNOS TUNJA DIA 4: TUNJA-POPAYÁN	4

	en espuma en buenas condiciones, aire acondicionado, bodega y/o espacio de equipaje, kit de herramientas, equipo de primeros auxilios. El vehículo para la prestación del servicio deberá cumplir con las condiciones técnico mecánicas, de emisiones contaminantes y las especificaciones de tipología vehicular requeridas y homologadas por el Ministerio de Transporte para la prestación del servicio. Documentos al día requeridos para este tipo de transporte especial, tarjeta de asistencia médica, conductor con experiencia y calificado con licencia de conducción vigente y en la categoría correspondiente al servicio, el proveedor deberá garantizar a su cuenta y riesgo la permanencia, asistencia y sostenimiento del conductor para garantizar el servicio de manera ininterrumpida. Paz y salvo por concepto de multas e infracciones de tránsito, expedido por la autoridad competente con una vigencia no mayor a un mes anterior a la fecha de inicio de la ejecución del contrato. El proveedor deberá garantizar a su cuenta y riesgo la revisión periódica y el mantenimiento preventivo del vehículo con los cuales se prestará el servicio siendo su responsabilidad, con el fin de prever las posibles fallas que puedan surgir o que efectivamente surjan durante la ejecución del contrato. Así mismo, con el fin de garantizar la prestación del servicio de manera ininterrumpida, en caso de que el vehículo requiera mantenimiento, el proveedor deberá poner a disposición de la entidad otro vehículo de iguales o superiores características durante el tiempo que sea necesario, previa aprobación del supervisor. El vehículo deberá presentarse diariamente en óptimas condiciones de aseo y limpieza, tanto en su parte interior, como exterior.		

HOSPEDAJE - TUNJA	Servicio de hospedaje único en la ciudad de Tunja para 6 personas durante cuatro días (4) días y tres (3) noches, hotel cuatro o cinco estrellas, con alojamiento en cama individual y acomodación máxima de dos (2) personas por habitación, asignadas preferiblemente según afinidad de género, garantizando privacidad y bienestar durante la estancia. Cada habitación deberá estar dotada con: colchón individual en buen estado, sábana, sobre sábana (cambiadas diariamente), almohada, cobija, televisor, baño privado con agua caliente y fría, toallas limpias, papel higiénico, jabón personal, servicio de teléfono interno y conexión Wi-Fi estable, con fácil acceso vehicular, y contar con instalaciones adecuadas para garantizar una experiencia confortable. Es requisito que el establecimiento dispone de restaurante propio o área de comedor habilitada, con capacidad para atender al grupo, a fin de prestar el servicio de alimentación, en los horarios acordados con la organización. La totalidad de los participantes deberá hospedarse preferentemente en un mismo hotel, salvo que por razones de capacidad o logística debidamente justificadas sea necesario utilizar un segundo establecimiento cercano. El proveedor deberá coordinar el alojamiento, garantizar la calidad del servicio y facilitar el control por parte del equipo organizador.	DIA 1: HOSPEDAJE TUNJA DIA 2: VISITA AL CLUSTER DESPLAZAMIENTOS INTERNOS TUNJA, BOYACÁ DIA 3: VISITA AL CLUSTER DESPLAZAMIENTOS INTERNOS TUNJA, BOYACÁ DIA 4: TUNJA, BOYACÁ - POPAYÁN	Total, días 4
Hospedaje	Acomodación doble cama por persona habitaciones sencillas dotadas con los servicios de TV cable, ventilador, baño privado		
ALIMENTACIÓN	Desayuno (dos opciones): – Menú tipo 1 (tradicional colombiano): huevo revuelto (90 g), arepa asada (10 cm), pan de queso y almojábana (70 g), fruta (120 g), bebida caliente (café o chocolate, 200 ml). – Menú tipo 2 (saludable): sándwich de pan integral con jamón de pavo y queso bajo en grasa (120 g), yogur descremado (200 ml), fruta entera (manzana o pera), bebida fría (jugo natural sin azúcar o agua saborizada, 250 ml).		

	Almuerzo (menú estándar individual servido en punto físico): El almuerzo deberá servirse en restaurante o comedor habilitado, con condiciones de higiene, presentación y atención adecuadas. Cada ración incluirá una porción de proteína animal roja o blanca (cocida, frita, apanada o a la plancha) de no menos de 250 gramos netos, acompañada de hortalizas y/o verduras cocidas o frescas (80 g), cereal (arroz y/o pasta, 95 g), leguminosas (20 g) y raíz, tubérculo o plátano frito en cualquier presentación (80 g), garantizando un peso mínimo neto total de 525 gramos. El almuerzo incluirá una sopa o caldo servido en plato hondo de porcelana, a base de proteína animal y vegetales, con un volumen mínimo de 400 ml, con sólidos en suspensión de pequeño tamaño. Se acompañará con jugo natural de fruta (mango, mora, maracuyá u otra fruta de temporada), servido en vaso de vidrio o en recipiente reutilizable de buena presentación, con capacidad de 12 onzas (aprox. 350 ml). Como complemento energético se incluirá un manjar o bocadillo de fruta, cacao o panela de hasta 15 gramos. El servicio deberá prestarse con platos de porcelana, cubiertos metálicos o reutilizables de calidad, y servilleta de papel doble hoja, garantizando condiciones de asepsia, limpieza y presentación profesional en el punto de atención. CENA, con dos opciones de Menú: Opción 1 – Tradicional andina/paisa: Entrada: sopa de plátano frito, mazamorra o crema de verduras (200–250 ml).Plato fuerte: porción de proteína animal (150 g aprox.) como carne de res, cerdo o pollo (a la plancha, estofada o apanada); guarnición de arroz blanco, mixto o amarillo (100 g); acompañamiento de papa salada, yuca cocida o plátano maduro frito (80 g); ensalada fresca con verduras crudas o cocidas (80 g); y bebida natural de fruta de temporada o agua saborizada (250 ml).		

Fuente: Elaboración propia a partir de cotización solicitada

Los costos asociados en servicios logísticos de transporte y hospedaje para un grupo de 4 personas con destino a Tunja, teniendo en cuenta una tasa de inflación del 5,1 %, se proyecta un incremento en los precios, con un costo estimado para 2027 por valor de $ 12.195.810

Nota: En el marco de la actividad planteada, se precisa que los gastos cubiertos con recursos del proyecto corresponden únicamente a transporte terrestre y/o aéreo, alojamiento, alimentación y viáticos de los Cuatro (4) participantes seleccionados, en coherencia con la normatividad contractual y presupuestal vigente.

Se aclara que otros costos complementarios, tales como el acceso, inscripción o pago de tarifas para el ingreso a espacios, eventos, visitas especializadas o encuentros gestionados directamente por el Clúster de lácteo de Boyacá, no serán cubiertos con cargo al proyecto. Dichos gastos adicionales deberán ser asumidos directamente por los participantes seleccionados, en tanto se consideran aportes en especie de los beneficiarios y contribuyen a la corresponsabilidad y apropiación de los aprendizajes derivados de la experiencia.

Esta medida asegura una ejecución eficiente de los recursos y promueve el compromiso activo de las unidades productivas participantes en el proceso de fortalecimiento sectorial.

3. Resultados Esperados

- Informe de participación:

· Principales logros y conexiones establecidas.

· Soluciones innovadoras identificadas para replicar en el Cauca.

- Fortalecimiento de gobernanza:

· Ajustes a las líneas de acción basados en buenas prácticas nacionales.

- Visibilidad:

· Posicionamiento del Cauca como referente en aglomeraciones productivas.

12. RIESGOS

12.1. Análisis de riesgos

Tabla 47. Análisis de Riesgos

Nivel de clasificación	Tipo de riesgo	Comp. O producto relacionado	Descripción	Probabilidad	Impacto	Efecto	Medidas de mitigación
Propósito: Objetivo general Fortalecer la competitividad y productividad del sector agroindustrial y manufacturero del Departamento del Cauca.	Administrativos	Fortalecer la competitividad y productividad del sector agroindustrial y manufacturero del Departamento del Cauca.	Inestabilidad política local o cambios en la administración que afecten el respaldo institucional al proyecto.	Probabilidad 3. Moderado	Impacto 3.Moderado	Pérdida de apoyo institucional, retrasos o cancelación de actividades.	Generar alianzas con múltiples actores institucionales, establecer convenios marco, socialización del proyecto con el nuevo gobierno en caso de cambios.
	Operacionales		Baja apropiación del proyecto por parte de algunas comunidades debido a desconfianza institucional o diferencias culturales.	Probabilidad 4. Probable	Impacto 4.Mayor	Poca participación, disminución en el impacto del fortalecimiento de capacidades.	Trabajo previo de sensibilización, participación de líderes comunitarios, incorporación de prácticas y valores culturales locales en las estrategias del proyecto.

Componente Productos servicio de apoyo para la transferencia y/o implementación de metodologías de aumento de la productividad	Operacionales	3502009 servicio de apoyo para la transferencia y/o implementación de metodologías de aumento de la productividad	Deficientes capacidades técnicas o tecnológicas en las empresas beneficiarias para implementar las metodologías propuestas.	Probabilidad: 3. Moderado	Impacto: 4. Mayor	Baja adopción de las metodologías, pérdida de efectividad del servicio de apoyo.	Realizar diagnóstico previo de capacidades; incluir formación técnica básica como parte del servicio.
	Administrativos		Deficiente articulación entre entidades ejecutoras, gremios y empresas del sector	Probabilidad: 3. Moderado	Impacto 4.Mayor	Pérdida de confianza, duplicación de esfuerzos, retrasos en la ejecución.	Establecer un comité de gobernanza del proyecto; roles y responsabilidades claros; mecanismos de seguimiento y retroalimentación
Componente Productos servicio de apoyo financiero para el mejoramiento de productos o procesos.	Administrativos	3502004 servicio de apoyo financiero para el mejoramiento de productos o procesos.	Retrasos en los procesos administrativos para la asignación, contratación o ejecución de los recursos públicos	Probabilidad: 3. Probable	Impacto 4.Mayor	Demoras en la implementación de actividades clave del proyecto; subejecución presupuestal.	Planificación anticipada; cronograma de ejecución concertado con entidades responsables; acompañamiento técnico a la Gobernación en temas contractuales

Componente Actividad Brindar asistencia técnica a unidades productivas y/o MiPymes agroindustriales y manufacturer as	Operacionales	Brindar asistencia técnica a unidades productivas y/o MiPymes agroindustriales y manufactureras	Dificultad para coordinar agendas y disponibilidad de los productores para participar en actividades técnicas.	Probabilidad: 3. Moderado	Impacto: 4.Mayor	Retrasos en la ejecución y bajo aprovechamiento de la asistencia técnica.	Programación anticipada con flexibilidad horaria, convenios con asociaciones locales, seguimiento y monitoreo constante.
Componente Actividad Promover el cumplimiento normativo para la comercializac ión de las unidades productivas y/o MiPymes.	Administrativo	Promover el cumplimiento normativo para la comercializació n de las unidades productivas y/o MiPymes.	Cambios en la normatividad o demora en la expedición de certificaciones por parte de entidades estatales.	Probabilidad 4. Probable	Impacto: 4. Mayor	Imposibilidad de comercialización formal y cumplimiento parcial del objetivo.	Asesoría jurídica constante, seguimiento proactivo a los trámites, establecimiento de relaciones institucionales con entes certificadores.
Componente Actividad Desarrollar capacidades comerciales de las unidades productivas	Operacionales	Desarrollar capacidades comerciales de las unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura	Bajo interés, participación o apropiación por parte de las unidades productivas beneficiarias	Probabilidad 4. Probable	Impacto: 3. Moderado	Baja efectividad del acompañamiento técnico; resistencia al cambio	Estrategias de sensibilización inicial; involucrar liderazgos locales; adaptar contenidos a la realidad y lenguaje del territorio

de los sectores lácteo, moda y caficultura							
Componente Actividad Apoyar la promoción de los sectores moda y lácteo.	Operacionales	Apoyar la promoción de los sectores moda y lácteo.	Fallos en plataformas digitales durante el desfile o en la publicación del directorio.	Probabilidad 3. Moderado	Impacto: 4. Mayor	Pérdida de oportunidades de promoción e impacto en percepción.	Realizar pruebas de conectividad, carga y estabilidad de la plataforma al menos 48 horas antes del evento

Fuente: Este documento, tomado de la MGA del proyecto

13. INGRESOS Y BENEFICIOS

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

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

14.1 Ingresos/beneficios

Para estimar los beneficios del proyecto mediante el método de Costos Evitados o Inducidos, y considerando las causas y efectos directos e indirectos identificados, es posible identificar los costos de transacción a los que tendría que enfrentarse la población si el proyecto no se ejecuta, así como los ingresos implícitos que esta misma población dejaría de recibir. En nuestro caso, los efectos identificados son:

> **Fin directo 1:** Incremento en la eficiencia operativa de las unidades productivas y/o MiPymes
> **Fin indirecto 1:** Mayores oportunidades de acceso a mercados para las unidades productivas y/o Mipymes.
> **Fin directo 2:** Mejoramiento en el desempeño comercial de las unidades productivas de los sectores lácteo, manufacturero y caficultura
> **Fin indirecto 2:** Aumento en el posicionamiento comercial de los productos de los sectores lácteo, manufacturero y caficultor.

El primer beneficio consiste en lograr un Incremento en la eficiencia operativa, de las unidades productivas y/o MiPymes agroindustriales y manufactureras, lo que les permitirá mejorar su desempeño, incrementar su competitividad y aportar de manera más sólida al desarrollo económico y productivo del territorio. Este beneficio se materializa en la atención de 58 unidades productivas y/o Mipymes para el 2026 y 32 para el año 2027, con un valor estimado por $745.630.856, que en conjunto representan un aporte significativo para la sostenibilidad y crecimiento del tejido productivo regional.

El segundo beneficio se centra en el mejoramiento en el desempeño comercial de las unidades productivas de los sectores lácteo y manufacturero, permitiéndoles aprovechar su potencial llevándolo a otro nivel mediante estrategias que les posibiliten crecer de manera sostenible, acceder a nuevos mercados y adaptarse a las demandas cambiantes del entorno económico.
Se estima la participación de 30 unidades productivas para el 2026 y 30 para el año 2027, con un valor estimado por $ 557.942.297.

---

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

Por lo anterior uno de los costos evitados al desarrollarse el proyecto es:

Tabla 48. Ingresos/beneficios meta 208

TIPO	DESCRIPCIÓN	MEDIDO A TRAVÉS DE	BIEN PRODUCIDO
Beneficio	Mejorar las competencias técnicas, administrativas y comerciales de las unidades productivas y/o MiPymes agroindustriales y manufactureras, mediante procesos de capacitación, asistencia técnica y transferencia de conocimiento. **Cantidad:** Número de unidades productivas fortalecidas a través de procesos de capacitación y asistencia técnica especializada. **Valor unitario:** Unidad productiva y/o MiPymes fortalecida mediante procesos de capacitación técnica y empresarial.	Pesos MCte.	Otros
Periodo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
0			
1	58	$ 9.500.000	$551.000.000
2	32	$ 9.800.000	$313.600.000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 49. Ingresos/beneficios meta 207

TIPO	DESCRIPCIÓN	MEDIDO A TRAVÉS DE	BIEN PRODUCIDO
Beneficio	Impulsar el desarrollo de capacidades comerciales de las unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura mediante procesos de formación, acompañamiento y fortalecimiento de estrategias de comercialización orientadas a mejorar su posicionamiento y acceso a mercados. **Cantidad:** Unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura del Centro de Reindustrialización ZASCA primera cohorte beneficiadas con acciones de fortalecimiento comercial. **Valor unitario:** Unidad productiva que se encuentra vinculada en la estrategia de Centro de Reindustrialización ZASCA primera cohorte, con capacidades comerciales fortalecidas mediante procesos de formación y acompañamiento.	Pesos MCte.	Otros
Periodo	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
1	30	$10.500.000	$315.000.000
2	30	$10.600.000	$318.000.000

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO III

14. PROGRAMACIÓN

14.1. Programación de productos

Tabla 50. Indicador de Producto

Objetivo específico	Producto	Indicador de producto	Meta total	Meta por vigencia	Medio de verificación
Mejorar el fortalecimiento integral de las unidades productivas y MiPymes agroindustriales y manufactureras.	Servicio de apoyo para la transferencia y/o implementación de metodologías de aumento de la productividad	3502009 unidades productivas beneficiadas en la implementación de estrategias para incrementar su productividad	90	Periodo 0: 58 Periodo 1: 32	Informe de supervisión
Impulsar la visualización y promoción de las unidades productivas en los sectores lácteo, manufacturero y caficultura	Servicio de apoyo financiero para el mejoramiento de productos o procesos	3502004 empresas beneficiadas	60	Periodo 0: 30 Periodo 2: 30	Informe de supervisión

Fuente: Elaboración propia 2025

14.2. Programación de indicadores de gestión

Tabla 51. Indicador de gestión

INDICADOR DE GESTIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	META TOTAL	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Número de unidades productivas y/o MiPymes que participan en el proceso de gestión de certificados ante entidades	Número	90	Listados consolidados de beneficiarios certificados

Número de unidades productivas y/o MiPymes que reciben asistencia técnica en temas productivos, administrativos o comerciales.	Número	90	Base de datos consolidada de beneficiarios
Número de unidades productivas sector lácteo, moda y caficultura que reciben asistencia técnica especializada y reciben dotación de insumos.	Número	60	Base de datos consolidada de beneficiarios
Número de unidades productivas sector lácteo y moda que participan en acciones de articulación empresarial, promoción comercial y transferencia de conocimiento.	Número	60	Base de datos consolidada de empresas participantes
Informes de supervisión revisados y elaborados.	Número	50	Informe Técnico SDEC

Fuente: Elaboración propia.

14.3. Fuentes de financiación

Tabla 52. Fuentes de Financiación

Etapa	Tipo de entidad	ENTIDAD	Tipo de recursos	Valor TOTAL ($)	VALOR POR VIGENCIA
3. Inversión	1.Departamentos	Cauca	Propios – Dpto.	**$ 1.303.573.153**	Periodo 0: 0: **$ 642.201.297** Periodo 1: **$ 661.371.856**
TOTAL					**$ 1.303.573.153**

Fuente: Estudio técnico del proyecto

15. MARCO LÓGICO DEL PROYECTO – RESUMEN

Tabla 53. Matriz de Marco Lógico

Componente	R. narrativo	Indicador	Unidad	Meta	Verificación	Supuestos
Objetivo general	Fortalecer la competitividad del sector agroindustrial y manufacturero del	Número de unidades productivas o personas de la economía popular fortalecidas	Número	150	Tipo de fuente: Documento Oficial Fuente: Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad	Hay colaboración y diligencia para obtener los recursos de apoyo a la realización de las actividades

	Departamento del Cauca.					del proyecto de manera oportuna
Componentes (Productos)	3502004 Servicio de apoyo financiero para el mejoramiento de productos o procesos	350200400 Empresas beneficiadas	Número	90	Tipo de fuente: Documento Oficial - Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad	Las empresas beneficiadas son proactivas y participativas.
	3502009 Servicio de apoyo para la transferencia y/o implementación de metodologías de aumento de la productividad	350200900 unidades productivas beneficiadas en la implementación de estrategias para incrementar su productividad	Número	60	Tipo de fuente: Documento Oficial - Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad	Los actores relevantes y las instituciones dan facilidad para la ejecución de cada acción.
Actividades del proyecto	Brindar asistencia técnica a unidades productivas y/o MiPymes agroindustriales y manufactureras	- Número de unidades productivas atendidas con asistencia técnica. - Porcentaje de MiPymes que implementan al menos una mejora sugerida.	Número	90’	Tipo de fuente: - Informes técnicos de asistencia. - Listas de asistencia. - Registros fotográficos. - Actas de seguimiento. - Encuestas de satisfacción.	Las unidades productivas y MiPymes agroindustriales tienen la disposición y disponibilidad para participar activamente en la asistencia técnica.
	Promover el cumplimiento normativo para la comercialización de las unidades productivas y/o MiPymes.	Número de unidades productivas con trámites de certificación gestionados ante entidades competentes	Número	90	Tipo de fuente: Informes de gestión, recibos de trámite, actas de seguimiento	Las entidades competentes (como el INVIMA, ICA u otras) mantienen sus tiempos y procedimientos administrativos sin demoras significativas
	Desarrollar capacidades comerciales de las unidades	Número de unidades productivas del sector lácteo y del sector moda	Número	60	Tipo de fuente: - Informes técnicos de asistencia.	Las unidades productivas del sector lácteo y del sector moda están

	productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura.	que reciben asistencia técnica especializada. - Porcentaje de unidades que implementan al menos una recomendación técnica.			- Listas de asistencia. - Registros fotográficos. - Encuestas de seguimiento. - Actas de implementación.	disponibles y dispuestas a participar activamente en la asistencia técnica especializada.
	Apoyar la promoción de los sectores moda y lácteo.	- Número de acciones de articulación empresarial realizadas. - Número de espacios de promoción comercial desarrollados - Número de beneficiarios capacitados o que reciben transferencia de conocimiento. - Nivel de satisfacción de los participantes.	Número	60	Tipo de fuente: - Informes de gestión. - Listas de asistencia. - Evidencias de participación en ferias, vitrinas o encuentros. - Encuestas de evaluación.	Las empresas y actores clave del sector moda están dispuestos a participar en procesos colaborativos y eventos de articulación.

Fuente: Elaboración propia 2025

El valor total del proyecto es de **$ 1.303.573.153** (mil trescientos tres millones quinientos setenta y tres mil ciento cincuenta y tres pesos m/cte.)

El proyecto se desarrollará en un tiempo de Veinte (20) meses, vigencia año 2026 y 2027. Se firma a los **Veintiséis (26) días del mes de diciembre de 2025.**

ELVIA ROCIO CUENCA BONILLA
Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad

Proyectó: Paola Andrea Clavijo Salazar - Profesional contratista SDEC

16. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES Y FLUJO FINANCIERO DEL PROYECTO POR FUENTE DE FINANCIACIÓN

Objetivos Específicos	Actividades	Meta	VIGENCIA 2026												2026	VIGENCIA 2027											2027
			M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	SUBTOTAL	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	SUBTOTAL
ETAPA PRE/CONTRACTUAL																												
1. Mejorar el acompañamiento integral de las unidades productivas y/o Mipymes agroindustriales y	Actividad 1.1. Brindar asistencia técnica a unidades productivas y/o MiPymes agroindustriales y manufactureras.	(208) 100 unidades productivas beneficiadas en la implementación de estrategias o programas para incrementar su productividad			$ 18.818.449	$ 18.818.449	$ 18.818.449	$ 18.818.449	$ 18.818.449	$ 18.818.449	$ 18.818.449	$ 18.818.449	$ 18.818.449	$ 18.818.449	$ 188.184.487			$ 18.944.703	$ 18.944.703	$ 18.944.703	$ 18.944.703	$ 18.944.703	$ 18.944.703	$ 18.944.703	$ 18.944.703	$ 18.944.703	$ 18.944.703	$ 189.447.032
	Actividad 1.2 Promover el cumplimiento normativo para la comercialización de las unidades productivas y/o MiPymes.				$ 18.043.698	$ 18.043.698	$ 18.043.698	$ 18.043.698	$ 18.043.698	$ 18.043.698	$ 18.043.698	$ 18.043.698	$ 18.043.698	$ 18.043.698	$ 180.436.980			$ 18.756.236	$ 18.756.236	$ 18.756.236	$ 18.756.236	$ 18.756.236	$ 18.756.236	$ 18.756.236	$ 18.756.236	$ 18.756.236	$ 18.756.236	$ 187.562.357

2.Incrementar la productividad de los sectores lácteo, manufacturero y caficultura	Actividad 2.1 Desarrollar capacidades comerciales de las unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura.	(207)100 empresas y/o unidades productivas vinculadas mediante la estrategia de Centro de Reindustrialización ZASCA			$ 19.422.433	$ 19.422.433	$ 19.422.433	$ 19.422.433	$ 19.422.433	$ 19.422.433	$ 19.422.433	$ 19.422.433	$ 19.422.433	$ 19.422.433	$ 19.422.433	$ 194.224.330			$ 20.205.287	$ 20.205.287	$ 20.205.287	$ 20.205.287	$ 20.205.287	$ 20.205.287	$ 20.205.287	$ 20.205.287	$ 20.205.287	$ 202.052.870
	Actividad 2.2 Apoyar la promoción de los sectores moda y lácteo.				$ 7.935.550	$ 7.935.550	$ 7.935.550	$ 7.935.550	$ 7.935.550	$ 7.935.550	$ 7.935.550	$ 7.935.550	$ 7.935.550	$ 7.935.550	$ 7.935.550	$ 79.355.500			$ 8.230.960	$ 8.230.960	$ 8.230.960	$ 8.230.960	$ 8.230.960	$ 8.230.960	$ 8.230.960	$ 8.230.960	$ 8.230.960	$ 82.309.597
VALOR TOTAL DEL PROYECTO			**$ 0**	**$ 0**	**$ 64.220.130**	**$ 64.220.130**	**$ 64.220.130**	**$ 64.220.130**	**$ 64.220.130**	**$ 64.220.130**	**$ 64.220.130**	**$ 64.220.130**	**$ 64.220.130**	**$ 64.220.130**	**$ 64.220.130**	**$ 642.201.297**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 66.137.186**	**$ 66.137.186**	**$ 66.137.186**	**$ 66.137.186**	**$ 66.137.186**	**$ 66.137.186**	**$ 66.137.186**	**$ 66.137.186**	**$ 66.137.186**	**$ 661.371.856**
VALOR TOTAL DEL PROYECTO																											**$1.303.573.153**

Fuente: Elaboración propia 2025

17. ANEXOS: PRESUPUESTO DEL PROYECTO POR CAPÍTULO

Tabla 55. PRESUPUESTO DEL PROYECTO POR CAPÍTULO

5 PRESUPUESTO DETALLADO				PRESUPUESTO DETALLADO 2026						PRESUPUESTO DETALLADO 2027					
Objetivo específico	Producto	Actividad	Insumo	Cantidad	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Fuente de financiación Recursos propios	Valor total	Cantidad	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Fuente de financiación Recursos propios	Valor total
1. OBJETIVO ESPECIFICO 1. Mejorar el acompañamiento integral de las unidades productivas y/o MiPymes agroindustriales y manufactureras.		1.1. Brindar asistencia técnica a unidades productivas y/o MiPymes agroindustriales y manufactureras.	Perfil 1: Profesional en ciencias sociales y/o humanas, o en economía, o en administración, o contaduría o ingeniería, o afines, con experiencia profesional de un (1) año	2	Mes	10	$ 3.800.000	$ 76.000.000	$ 76.000.000	2	Mes	10	$ 3.800.000	$ 76.000.000	$ 76.000.000
			Desplazamiento	2	Global	1	$ 1.598.019	$ 3.196.038	$ 3.196.038	2	Global	1	$ 1.599.528	$ 3.199.056	$ 3.199.056
			Logística del evento Microrueda.						$ 4.234.000						$ 4.449.934
			Organización de mesas (El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.)												
			Alquiler de 40 mesas plásticas rectangulares, blancas tipo maletín, con estructura metálica reforzada. Dimensiones aproximadas: 1,80 m de largo × 74 cm de ancho × 75 cm de alto. Las mesas se entregan aseadas y en buen estado.	1	Global	1	$ 1.666.000	$ 1.666.000		1	Global	1	$ 1.750.966	$ 1.750.966	
			80 sillas Alquiler de sillas plásticas para adulto, en color blanco, sin brazos, con espaldar, aseadas y en buen estado.	1	Global	1	$ 285.600	$ 285.600		1	Global	1	$ 300.166	$ 300.166	
			2 Arreglos florales: diseñado bajo una temática tropical y elaborado con flores naturales. sobre una base decorativa de madera en	1	Global	1	$ 385.560	$ 385.560		1	Global	1	$ 405.224	$ 405.224	

			formato vertical, con un estilo compacto y elegante ideal para mesas. Dimensiones aproximadas: altura entre 35 y 50 cm, adecuados para centro de mesa sin obstruir la visibilidad entre comensales.													
			"Sonido básico: Alquiler de Sistema de sonido diseñado para ofrecer una solución integral de audio en eventos con asistencia de 500 hasta 1000 personas, ya sea en interiores o exteriores que cuente con una amplificación de 20,000 W RMS distribuidos según las necesidades acústicas del espacio, utilizando una configuración activa/pasiva que puede incluir, 4 columnas activas de refuerzo principal + subwoofers. La mezcla debe ser controlada mediante una consola digital de 32 canales (como Behringer X32 o Allen & Heath SQ5), equipada con procesamiento integrado (EQ, compresores, efectos) y capacidad para manejar múltiples fuentes (micrófonos, líneas, playback). El sistema debe incluir 2 micrófonos dinámicos/condensadores (ej.: Shure SM58, Sennheiser e835) con soportes ajustables, o 2 micrófonos inalámbricos con sistemas UHF de alta estabilidad (ej.: Shure BLX/Sennheiser EW). Para monitoreo, se disponen 2 cabinas de escenario activos (ej.: Yamaha DXR, JBL EON) con mezcla independiente para artistas y presentadores. La configuración debe considerar un diseño acústico óptimo, montaje profesional con estructuras de	1	Global	1	$ 892.500	$ 892.500		1	Global	1	$ 938.017	$ 938.017		

			soporte (trusses, bases para altavoces) y cableado de calidad, así como transporte seguro en vehículo equipado. Incluye un operador. Se debe garantizar el Pago de derechos o licencia temporal de comunicación pública de obras musicales, con el fin de permitir el uso legítimo de contenido musical protegido por derechos de autor y conexos durante la realización de una feria empresarial en espacio abierto al público, incluyendo la reproducción en formatos grabados (sonido ambiental, tarima, parlantes) y en vivo (agrupaciones, DJ, actos musicales), con una duración total de un (1) día. El sistema es adaptable a diversos formatos (conferencias, shows en vivo, presentaciones), asegurando claridad, potencia y confiabilidad profesional.													
			Estación de café Servicio de catering con estación de café para eventos, que incluye cafetera con capacidad para 80 tazas, de mecanismo automático de servido. Se complementa con servicio de infusiones (mínimo 50 bolsas surtidas) y botellón de agua mineral de 18.9 litros con dispensador. Acompañamientos: galletas dulces y/o de sal, tostadas tipo cóctel (mínimo 80 gramos). Incluye 1 operario Vasos biodegradables.	1	Global	1	$ 595.000	$ 595.000		1	Global	1	$ 625.345	$ 625.345	
			64 escarapelas: Credencial elaborada en papel o cartulina laminada, protegida con porta gafete en PVC transparente resistente. Cuenta con clip plástico	1	Global	1	$ 152.300	$ 152.300		1	Global	1	$ 160.067	$ 160.067	

			de sujeción y ranura reforzada para mayor durabilidad. Debe entregarse en buen estado, sin daños ni deformaciones.												
			Transporte montaje y desmontaje	1	Global	1	$ 257.040	$216.000		1	Global	1	$ 270.149	$ 270.149	
			Refrigerio jornada de la mañana: Sándwiches pan cuadrado, pollo 80 gramos sencillo, más bebida.	1	Unidad	80	$ 12.000	$ 960.000		1	Unidad	80	$ 12.612	$ 1.008.960	
			Refrigerio jornada de la tarde: Hamburguesa más bebida	1	Unidad	80	$ 18.000	$ 1.440.000		1	Unidad	80	$ 18.918	$ 1.513.440	
			- Opciones de almuerzo: (escoger una opción para cada persona) Pechuga rellena de jamón y queso Ensalada, porción de arroz perla más papa al horno Mix de frutas con granola y miel lomo emperador sobre cama de Puré de papa criolla, ensalada fresca Mix de frutas con granola y miel cordón bleu salsa tocineta, lomo salsa de vino pure de papa forma regalo, ensalada fresca. Todos van acompañados de limonada o gaseosa	1	Unidad	80	$ 27.000	$ 2.160.000	$ 4.560.000	1	Unidad	80	$ 28.377	$ 2.270.160	$ 4.792.560
			Material publicitario - Botella reutilizable. Botella metálica reutilizable de alta resistencia, con capacidad de 600 ml (20 oz), diseñada parael almacenamiento y transporte de líquidos fríos o calientes. Cuenta con tapa roscada hermética que evita derrames y garantiza la conservación del contenido, así como un cordón de sujeción lateral que facilita su manipulación y transporte. Su estructura ergonómica y liviana la hace ideal para uso diario, actividades al aire libre, entornos laborales o deportivos. Material libre de BPA, (Bisfenol A), higiénico y de fácil	1	Unidad	32	$ 25.000	$ 800.000	$ 14.659.600	1	Unidad	32	$ 26.275	$ 840.800	$ 15.407.259

			limpieza. Área de marca: Láser: 3×3 cm; Rotary 6×6 cm. Tampo: 3,8 cm; Vertical 5,5 cm. Técnica de marca: Láser con rotación (Fibra Óptica). Láser con rotación y personalizado													
			- Agenda tipo 1 Agenda con tapa dura elaborada en cartón industrial de 1.5 mm, impresa a full color y plastificada. Contiene 80 hojas internas impresas a una tinta, tamaño aproximado de 16 × 23 cm, con encuadernado anillado metálico y tres separadores a color en papel couché de 115 g/m². Diseño suministrado por la entidad.	1	Unidad	32	$ 18.000	$ 576.000		1	Unidad	32	$ 18.918	$ 605.376	
			- Kit de Escritorio Ecológico Estuche de Bambú con bolsillo para regla de 12 cm, 2 memos de color con 110 hojas c/u y 5 banderas adhesivas en papel de diferentes colores. Incluye bolígrafo ecológico y porta bolígrafo. MATERIAL: Bambú marca: tampografía MEDIDAS: 15,5 x 6,5 x 2 cm.	1	Unidad	32	$ 10.400	$ 332.800		1	Unidad	32	$ 10.930	$ 349.773	
			Placa de reconocimiento personalizado tipo 1 Placa de Reconocimiento elaborada en acrílico, vidrio o aluminio, compuesta por capas con diseño personalizado suministrado por la entidad, grabado mediante impresión inversa. Incluye base de soporte en acrílico negro y/o dorado, o en madera, según especificaciones del diseño. Aplica corte en acrílico para todos los materiales utilizados. Diseño suministrado por la entidad	1	Unidad	10	$ 240.000	$ 2.400.000		1	Unidad	10	$ 252.240	$ 2.522.400	

			Bolígrafo Estilo Ejecutivo Bolígrafo estilo ejecutivo con cuerpo en metal y acabado en acero inoxidable, de sistema de apertura por giro. Dimensiones aproximadas: 13,5 × 1,1 cm. Diseño elegante y ergonómico, ideal para uso institucional o corporativo. Técnica de marca: Láser con personalizado. Diseño suministrado por la entidad	1	Unidad	32	$ 14.000	$ 448.000		1	Unidad	32	$ 14.714	$ 470.848	
			Caja Sensorial Caja sensorial, con dimensiones aproximadas de 50 × 50 × 30 cm de alto, compuesta por cinco compartimentos móviles destinados a la exhibición de muestras representativas de los sectores estratégicos del departamento del Cauca. Cada compartimento incorpora diseño gráfico a full color, y la tapa principal incluye diseño personalizado, ambos suministrados por la entidad.	1	Unidad	32	$ 250.000	$ 8.000.000		1	Unidad	32	$ 262.750	$ 8.408.000	
			Alcancía multifuncional fabricada en plástico resistente, con compartimento superior tipo porta bolígrafos y tapa giratoria en la base para extracción de contenido. Dimensiones aproximadas: 6,5 × 6,5 × 8,5 cm. Incluye área de marcación de 4 cm en tres caras mediante técnica de tampografía, con diseño personalizado suministrado por la entidad. No incluye bolígrafos.	1	Unidad	32	$ 20.400	$ 652.800		1	Unidad	32	$ 21.440	$ 686.080	
			Pendón Pendón publicitario impreso a full color sobre lona tipo banner de alta resistencia, con fondo blanco y acabado mate o semimate para reducir reflejos y mejorar la	1	Unidad	1	$ 170.000	$ 170.000		1	Unidad	1	$ 178.670	$ 178.670	

			visibilidad del contenido gráfico. Dimensiones aproximadas: 180 × 80 cm. El sistema de exhibición incluye estructura tipo araña (X-banner) elaborada en aluminio o fibra de vidrio, de peso liviano, fácil armado y adecuada estabilidad para uso en interiores. Se entrega con maleta de transporte en lona o textil resistente, con cierre y manija para su protección y portabilidad. La impresión debe realizarse en alta resolución sobre fondo blanco, con fidelidad cromática y durabilidad frente al uso frecuente. El diseño gráfico será suministrado por la entidad y debe ocupar completamente el área visible del pendón.												
			Pin de identificación Pin de identificación institucional con dimensiones aproximadas de 2 × 4 cm, fabricado en material resistente (plástico inyectado, acrílico o metálico según requerimiento), con impresión del diseño suministrado por la entidad. Incluye sistema de sujeción tipo gancho de seguridad, imán o imperdible, asegurando su correcta fijación a la prenda.	1	Unidad	32	$ 11.500	$ 368.000		1	Unidad	32	$ 12.087	$ 386.784	
			Lapicero Sencillo Esfero plástico retráctil Cuerpo color, tinta negra, Área de marca: cuerpo 70 x 7 mm frente del clip 45 x 7 mm, marcado con frase y logos suministrada por la entidad a una tinta.	1	Unidad	32	$ 3.500	$ 112.000		1	Unidad	32	$ 3.679	$ 117.728	
			TOTE BAGTote Bag institucional “Cauca Te Transforma” Lona 100% algodón o poliéster reciclado de alta densidad, lavable y reutilizable de 38 cm (ancho) x 42 cm (alto) + fuelle lateral y base de	1	Unidad	32	$ 25.000	$ 800.000		1	Unidad	32	$ 26.275	$ 840.800	

			8 cm de asas de Dos (2) unidades en el mismo material, 60 cm de largo x 2,5 cm de ancho, con costura doble reforzadaCapacidad de carga: Hasta 10 kg UNIDAD 1 25.000 Color base: Crudo natural o blanco Impresión: Serigrafía a color de alta definición, con logotipo institucional y frase "Cauca Te Transforma", ubicada en la cara frontal y centrada Acabados: Costuras reforzadas en todo el perímetro, bordes interiores recubiertos y superficie uniforme.												
			Perfil 2: Profesional en ciencias sociales y/o humanas, o en economía, o en administración, o en contaduría, o afines, con posgrado en áreas contables o tributarias o financieras o afines, con experiencia profesional de un (1) año	1	Mes	10	$ 4.200.000	$ 42.000.000	$ 42.000.000	1	Mes	10	$ 4.200.000	$ 42.000.000	$ 42.000.000
			Desplazamiento	1	Global	1	$ 1.598.019	$ 1.598.019	$ 1.598.019	1	Global	1	$ 1.599.528	$ 1.599.528	$ 1.599.528
			Perfil 3: Profesional en áreas de la economía, o administración, o contaduría, o negocios internacionales, o ingeniería o afines, con experiencia profesional de un (01) año	1	Mes	10	$ 3.800.000	$ 38.000.000	$ 38.000.000	1	Mes	10	$ 3.800.000	$ 38.000.000	$ 38.000.000
			Desplazamiento	1	Global	1	$ 3.936.830	$ 3.936.830	$ 3.936.830	1	Global	1	$ 3.998.695	$ 3.998.695	$ 3.998.695
			SUBTOTAL ACTIVIDAD 1.1 - VIGENCIA 2026					**$ 188.184.487**	**$ 188.184.487**	**SUBTOTAL ACTIVIDAD 1.1 - VIGENCIA 2027**				**$ 189.447.032**	**$ 189.447.032**
		1.2Promover el cumplimiento normativo para la comercialización de las unidades productivas y/o MiPymes.	Certificados INVIMA	1	Unidad	2	$ 8.091.367	$ 16.182.734	$ 62.690.850	1	Unidad	2	$ 8.504.027	$ 17.008.054	$ 65.888.088
			Un (1) Permiso Sanitario de alimentos de mediano riesgo (1 a 10 variedades)	1	Unidad	1	$ 6.048.396	$ 6.048.396		1	Unidad	1	$ 6.356.864	$ 6.356.864	
			Diez (10) Notificación Sanitaria nueva y renovación de alimentos – NSA– de bajo riesgo (1 a 10 variedades)	1	Unidad	10	$ 4.045.972	$ 40.459.720		1	Unidad	10	$ 4.252.317	$ 42.523.170	

			Perfil 4: Profesional en ingeniería agropecuaria o ingeniería agronómica o ingeniería agroindustrial o ingeniería industrial o ingeniería de alimentos o en administración, o en economía o en carreras afines, con experiencia profesional de un (1) año	1	Mes	10	$ 3.800.000	$ 38.000.000	$ 38.000.000	1	Mes	10	$ 3.800.000	$ 38.000.000	$ 38.000.000
			Desplazamiento	1	Global	1	$ 3.936.830	$ 3.936.830	$ 3.936.830	1	Global	1	$ 3.998.695	$ 3.998.695	$ 3.998.695
			CERTIFICADOS SIC Solicitud de registro de marca de productos o servicios, o de lema comercial por una clase, incluidas las modificaciones relacionadas con limitaciones de productos o servicios y las no sustanciales del signo, que no sea divisional.	1	Unidad	32	$ 1.288.000	$ 41.216.000	$ 41.216.000	1	Unidad	32	$ 1.353.688	$ 43.318.016	$ 43.318.016
			Auditoria otorgamiento NTC 6001 **Empresas:** 10 **Días de auditoría:** 2,5 **Días auditoría total:** 25	1	Global	1	$ 34.593.300	$ 34.593.300	$ 34.593.300	1	Global	1	$ 36.357.558	$ 36.357.558	$ 36.357.558
			SUBTOTAL ACTIVIDAD 1.2 - VIGENCIA 2026					**$ 180.436.980**	**$ 180.436.980**	**SUBTOTAL ACTIVIDAD 1.2 - VIGENCIA 2027**				**$ 187.562.357**	**$ 187.562.357**
2.OBJETIVO ESPECIFICO 2. Incrementar la productividad de los sectores lácteo, manufacturero y caficultura	3502004 Servicio de apoyo financiero para el mejoramiento de productos o procesos	2.1. Desarrollar capacidades comerciales de las unidades productivas de los sectores lácteo, moda y caficultura.	Perfil 5: Profesional en ciencias de la educación o sociales y humanas, o en economía, administración, contaduría o afines, o ingeniería o afines, con experiencia profesional de un (1) año	1	Mes	10	$ 3.800.000	$ 38.000.000	$ 38.000.000	1	Mes	10	$ 3.800.000	$ 38.000.000	$ 38.000.000
			Desplazamiento	1	Global	1	$ 3.936.830	$ 3.936.830	$ 3.936.830	1	Global	1	$ 3.998.695	$ 3.998.695	$ 3.998.695
			Kit de manufactura												
			Aceite siliconado transparente para mquina industriales de confeccion 3.180ml	10	Unidad	25	$ 46.000	$ 11.500.000	$ 45.000.000	10	Unidad	25	$ 48.346	$ 12.086.500	$ 47.295.000
			Cortadora circular de disco exagonal de 4" RC-100	1	Unidad	25	$ 400.000	$ 10.000.000		1	Unidad	25	$ 420.400	$ 10.510.000	

			Tijera eléctrica recargable ideal para telas livianas	1	Unidad	25	$ 160.000	$ 4.000.000		1	Unidad	25	$ 168.160	$ 4.204.000	
			Pulidor para cortar hilos para acabados	60	Unidad	25	$ 2.500	$ 3.750.000		60	Unidad	25	$ 2.628	$ 3.941.250	
			Pinza para enhebrar los hilos en fileteadoras y collarines facil manejo	10	Unidad	25	$ 6.300	$ 1.575.000		10	Unidad	25	$ 6.621	$ 1.655.325	
			Lampara de brazo escualizable de led luz blanca para mejor luminosidad en telas de color oscuro facil adaptacion en maquinas industriales.	5	Unidad	25	$ 25.000	$ 3.125.000		5	Unidad	25	$ 26.275	$ 3.284.375	
			Agujas para maquina plana de cubo delgado cromada en diferente numeración para cada tipo de tela. 16 x 231	30	Unidad	25	$ 600	$ 450.000		30	Unidad	25	$ 631	$ 472.950	
			Agujas para fileteadora cortas cromada en diferente numeración para cada tipo de tela. B27	30	Unidad	25	$ 1.200	$ 900.000		30	Unidad	25	$ 1.261	$ 945.900	
			Agujas para collarín largas cromada en diferente numeración para cada tipo de tela. UY128	30	Unidad	25	$ 1.400	$ 1.050.000		30	Unidad	25	$ 1.471	$ 1.103.550	
			Prensatela para maquina plana de costura recta metalico. P35	5	Unidad	25	$ 4.000	$ 500.000		5	Unidad	25	$ 4.204	$ 525.500	
			Cuchilla superior en tusteno para fileteadora industrial ideal para pulir prendas perfector acabados. 201121A	20	Unidad	25	$ 5.000	$ 2.500.000		20	Unidad	25	$ 5.255	$ 2.627.500	
			Cuchilla inferior larga para fileteadora industrial ideal para pulir prendas perfector acabados. 202295	20	Unidad	25	$ 2.000	$ 1.000.000		20	Unidad	25	$ 2.102	$ 1.051.000	
			Destornillador pequeño para la caja bobina de plana y tornillos muy pequeños de maquinas.	4	Unidad	25	$ 2.000	$ 200.000		4	Unidad	25	$ 2.102	$ 210.200	
			Destornillador mediano para tornillos de las maquinas.	4	Unidad	25	$ 5.000	$ 500.000		4	Unidad	25	$ 5.255	$ 525.500	
			Destornillador grande para maquinas industriales.	4	Unidad	25	$ 9.000	$ 900.000		4	Unidad	25	$ 9.459	$ 945.900	

			Tijeras anatomicas con resorte y mango anatomico para mejor manejo y cuidado de la mano.	2	Unidad	25	$ 61.000	$ 3.050.000		2	Unidad	25	$ 64.111	$ 3.205.550	
			Kit prueba de leche organoléptica												
			Termolactodensímetro 300mm. Brixco	1	Unidad	25	$ 100.000	$ 2.500.000	$ 32.037.500	1	Unidad	25	$ 105.100	$ 2.627.500	$ 33.671.425
			Probeta plástica graduada de 250ml. Birxco	1	Unidad	25	$ 30.000	$ 750.000		1	Unidad	25	$ 31.530	$ 788.250	
			JARRA GRADUADA PLASTICA DE 1LT. BRIXCO	1	Unidad	25	$ 4.500	$ 112.500		1	Unidad	25	$ 4.731	$ 118.275	
			vaso de precipitados plástico de 100ml. Brixco	1	Unidad	25	$ 22.000	$ 550.000		1	Unidad	25	$ 23.122	$ 578.050	
			Deterclor (dtergente alcalino clorado). Rich Chemical. Uso 40ml x litro de agua	1	Unidad	25	$ 48.000	$ 1.200.000		1	Unidad	25	$ 50.448	$ 1.261.200	
			Alcohol etílico al 70%	1	Unidad	25	$ 10.000	$ 250.000		1	Unidad	25	$ 10.510	$ 262.750	
			Ph metro tester 5 pk/t 0.01 3pt hi98128 hanna Instruments	1	Unidad	25	$ 940.000	$ 23.500.000		1	Unidad	25	$ 987.940	$ 24.698.500	
			Termometro punzón - analogo - 10/110 de 54 x	1	Unidad	25	$ 42.000	$ 1.050.000		1	Unidad	25	$ 44.142	$ 1.103.550	
			TINTA SECO FAST	1	Unidad	25	$ 60.000	$ 1.500.000		1	Unidad	25	$ 63.060	$ 1.576.500	
			ENVIO NACIONAL	1	Unidad	25	$ 25.000	$ 625.000		1	Unidad	25	$ 26.274	$ 656.850	
			kits completos para la elaboración de quesos madurados												
			Moldes para queso madurado	1	Unidad	25	$ 540.000	$ 13.500.000	$ 40.000.000	1	Unidad	25	$ 567.540	$ 14.188.500	$ 42.040.000
			Tapa moldes queso madurado	1	Unidad	25	$ 150.000	$ 3.750.000		1	Unidad	25	$ 157.650	$ 3.941.250	

			Molde para queso suave	1	Unidad	25	$ 240.000	$ 6.000.000		1	Unidad	25	$ 252.240	$ 6.306.000	
			Ph -metro para quesos	1	Unidad	25	$ 346.000	$ 8.650.000		1	Unidad	25	$ 363.646	$ 9.091.150	
			Liners para queso madurado	1	Unidad	25	$ 120.000	$ 3.000.000		1	Unidad	25	$ 126.120	$ 3.153.000	
			Cuajo enzimatico para lacteos	1	Unidad	25	$ 19.000	$ 475.000		1	Unidad	25	$ 19.969	$ 499.225	
			Termometro de punzon largo Digital	1	Unidad	25	$ 50.000	$ 1.250.000		1	Unidad	25	$ 52.550	$ 1.313.750	
			Cultivo para queso mozarella x50u	1	Unidad	25	$ 43.000	$ 1.075.000		1	Unidad	25	$ 45.193	$ 1.129.825	
			Cultivo para queso madurado X50u	1	Unidad	25	$ 49.000	$ 1.225.000		1	Unidad	25	$ 51.499	$ 1.287.475	
			Guantes isotermicos dhilo *2 und	1	Unidad	25	$ 40.000	$ 1.000.000		1	Unidad	25	$ 42.040	$ 1.051.000	
			Guantes de nitrilo calibre 94-243 * 2 und	1	Unidad	25	$ 3.000	$ 75.000		1	Unidad	25	$ 3.153	$ 78.825	
			Kit cafetero												
			Molino manual cónico (muelas en acero inoxidable) Marca: Molino profesional/Timemore C2/C3	1	Unidad	25	$ 350.000	$ 8.750.000	$ 35.250.000	1	Unidad	25	$ 367.850	$ 9.196.250	$ 37.047.750
			Báscula digital con temporizador (Precisión) Marca: Timemore	1	Unidad	25	$ 180.000	$ 4.500.000		1	Unidad	25	$ 189.180	$ 4.729.500	
			Tetera eléctrica cuello de ganso (800ml) Marca: MHW-3BOMBER/Timemore Electrica	1	Unidad	25	$ 400.000	$ 10.000.000		1	Unidad	25	$ 420.400	$ 10.510.000	
			Dripper V60 Hario (02) (método filtrado) Marca: Hario / Timemore	1	Unidad	25	$ 80.000	$ 2.000.000		1	Unidad	25	$ 84.080	$ 2.102.000	
			Servidor de vidrio (500ml) (colección y servicio) Genérico (Ahorro vs. Hario)	1	Unidad	25	$ 80.000	$ 2.000.000		1	Unidad	25	$ 84.080	$ 2.102.000	

			Filtros V60 Originales (100 Unidades) Marca: Halario	1	Unidad	25	$ 60.000	$ 1.500.000		1	Unidad	25	$ 63.060	$ 1.576.500	
			Cucharas de catación (Acero) (Herramienta de Cupping) Marca: Genérica profesional	1	Unidad	25	$ 30.000	$ 750.000		1	Unidad	25	$ 31.530	$ 788.250	
			Maletín/Estuche Semi-Rígido (Logística y Protección) Marca: Genérico de calidad	1	Unidad	25	$ 180.000	$ 4.500.000		1	Unidad	25	$ 189.180	$ 4.729.500	
			Tazas Doble Fondo Marca: Genérico profesional	1	Unidad	25	$ 50.000	$ 1.250.000		1	Unidad	25	$ 52.550	$ 1.313.750	
			SUBTOTAL ACTIVIDAD 2.1 - VIGENCIA 2026					**$ 194.224.330**	**$ 194.224.330**	**SUBTOTAL ACTIVIDAD 2.1 - VIGENCIA 2026**				**$ 202.052.870**	**$ 202.052.870**
		2.2 Apoyar la promoción de los sectores moda y lácteo.	**Logística del evento** - 40 mesas vestidas+ 80 sillas rimax+40 centros de mesa pequeños (incluye transporte, operarios, montaje y desmontaje)	1	Global	1	$ 3.332.000	$ 3.332.000	$ 11.721.500	1	Global	1	$ 3.501.932	$ 3.501.932	$ 12.319.297
			Producción Premium -Dj, s profesional con mixer + Stand de dj led. -Sonido: profesional linea array, consola de monitoreo + micrófonos inalámbricos. -Luces : En trus de aluminio con interfaz dmx: pares led, lasser, blinders, beams , cabezas moviles, luces aurax. -Efectos: 2sparkular, 1 lanzallamas triple, 1 disparo de lluvia ventury, doble cámara de humo de alto poder. Pantalla led: 3x4 con trus	1	Global	1	$ 5.950.000	$ 5.950.000		1	Global	1	$ 6.253.450	$ 6.253.450	
			Tarima tipo pasarela (pasarela de 2,40 x 8 mts de salida) + instalación y desinstalación y lona de cubrimiento de bases (pasarela forrada con faldón negro) Tela negra backstage	1	Global	1	$ 773.500	$ 773.500		1	Global	1	$ 812.949	$ 812.949	

			Cabina de recuerdo tipo revista Vogue 3 Horas de servicio y fotos ilimitadas. Cabina personalizada Operario Animador Entrega instantánea (Fotografías tirillas o postal y digital).	1	Global	1	$ 1.666.000	$ 1.666.000		1	Global	1	$ 1.750.966	$ 1.750.966	
			Alimentación													
			Refrigerio jornada de la mañana: Sándwiches pan cuadrado, pollo 80 gramos sencillo, más bebida.	1	Unidad	70	$ 12.000	$ 840.000		1	Unidad	70	$ 12.612	$ 882.840	
			Refrigerio jornada de la tarde: Hamburguesa más bebida	1	Unidad	70	$ 18.000	$ 1.260.000		1	Unidad	70	$ 18.918	$ 1.324.260	
			opciones de almuerzo: (escoger una opción para cada persona) Pechuga rellena de jamón y queso Ensalada, porción de arroz perla más papa al horno Mix de frutas con granola y miel lomo emperador sobre cama de Puré de papa criolla, ensalada fresca Mix de frutas con granola y miel cordón bleu salsa tocineta, lomo salsa de vino pure de papa forma regalo, ensalada fresca. Todos van acompañados de limonada o gaseosa	1	Unidad	70	$ 27.000	$ 1.890.000	$ 3.990.000	1	Unidad	70	$ 28.377	$ 1.986.390	$ 4.193.490
			Producción audiovisual y fotográfica para unidades productivas del sector manufactura y confecciones Video documental – servicio y producto de las unidades productivas: • 25 videos de máximo un minuto en edición final (25 minutos de edición final). • 5 fotografías (toma y edición) por cada unidad productiva en su negocio y que hacer	1	Global	1	$ 29.500.000	$ 29.500.000	$ 29.500.000	1	Global	1	$ 31.004.500	$ 31.004.500	$ 31.004.500

			(125 fotografías editadas) Video showroom-exhibición-pasarela: • 25 videos de Máximo 1:30 minutos en dónde se mezcle la experiencia del evento, backstage y desfile de la colección de cada unidad productiva (37.5 minutos de edición final) • 1 video general del evento y su impacto (máximo 2 minutos en edición final) • 10 fotografías tomadas y editadas por unidad productiva (250 fotos editadas) • 50 fotografías editadas del evento en general. PRIMER SEGMENTO DE VIDEOS Y FOTOS: • 10-15 días de preproducción, visionaje y contacto con las UP para establecer un plan de trabajo y conceptualización artística con cada una para lograr tener un orden de producción. • 10-15 días de rodaje con las Unidades productivas a partir del plan concertado (promedio de 2-3 rodajes por día con UP). • 12 días de Espacio para edición del material completo (podría reducirse el tiempo de edición, dependiendo del espacio entre el rodaje y el evento a realizar). SEGUNDO SEGMENTO EVENTO – FOTO Y VIDEO: • 5 días de pre producción (ver el espacio, agenda del evento y circulación en el mismo, estableciendo objetivos a capturar dentro de la estrategia concertada). • 1 día de rodaje en el evento (en														

			este caso el equipo pasa de 3 a 4-5 personas para poder cubrir los espacios requeridos/ 1 CAMAROGRÁFO EN BACKSTAGE, 2 CAMAROGRÁFOS EN PASARELA, 1 CAMAROGRÁFO REGISTRO GENERAL DEL EVENTO - Entrevistas, alfombra roja). • 1-2 días de edición y entrega simultanea un día después de finalizar el evento (entregando 12 videos por día y fotos por UP correspondientes, el video general del evento se plantea la entrega un día después del evento).													
			Modelos de Pasarela														
			Modelos	1	Unidad	60	$ 200.000	$ 12.000.000	$ 21.500.000	1	Unidad	60	$ 210.200	$ 12.612.000	$ 22.596.500		
			Maquillaje y estilista	1	Unidad	60	$ 158.333	$ 9.500.000		1	Unidad	60	$ 166.408	$ 9.984.500			
			Servicios logísticos de transporte y hospedaje para un grupo de 4 personas con destino a Medellín														
			TRANSPORTE ESPECIAL TERRESTRE de la delegación de cuatro (04) personas por cuatro (4) días del 13 al 16 de Agosto del 2026, ruta Popayán – Medellín - Popayán (se deberá garantizar el transporte interno terrestre en el municipio de Medellín, área urbana y rural, por los días de estadía), en vehículo tipo microbús techo alto modelo mínimo 2015, con capacidad mínima de 12 pasajeros y equipo exterior que contenga: cabina espaciosa y cómoda con todos los aditamentos indispensables, sistema que permita abrir las puertas desde el interior o exterior del vehículo,	1	Unidad	4	$ 2.240.000	$ 8.960.000	$ 12.644.000								

			ventanas de emergencia las cuales deben poseer mecanismos de expulsión o de fragmentación fácilmente accionables y/o de rápida remoción desde el interior del vehículo, anclaje de los asientos los cuales deben estar firmemente adheridos al piso de la carrocería, contener medios de sujeción en el interior del vehículo - barandas y pasamanos de manera que no exista peligro de lesión del usuario, superficie del piso antideslizante proporcionando un agarre fácil, vidrios templados para ventanas laterales y posteriores, vidrios laminados para parabrisas, los vidrios deben ser transparentes y libres de propaganda, publicidad o adhesivos que obstaculicen la visibilidad, dos (2) espejos retrovisores laterales, sistema de frenado, suspensión e iluminación diurna, dispositivo de velocidad, luces antiniebla, sillas reclinables y cojinería en espuma en buenas condiciones, aire acondicionado, bodega y/o espacio de equipaje, kit de herramientas, equipo de primeros auxilios. El vehículo para la prestación del servicio deberá cumplir con las condiciones técnico mecánicas, de emisiones contaminantes y las especificaciones de tipología vehicular requeridas y homologadas por el Ministerio de Transporte para la prestación del servicio. Documentos al día requeridos para este tipo de transporte especial, tarjeta de asistencia médica, conductor con experiencia y calificado con licencia de conducción vigente y														

			en la categoría correspondiente al servicio, el proveedor deberá garantizar a su cuenta y riesgo la permanencia, asistencia y sostenimiento del conductor para garantizar el servicio de manera ininterrumpida. Paz y salvo por concepto de multas e infracciones de tránsito, expedido por la autoridad competente con una vigencia no mayor a un mes anterior a la fecha de inicio de la ejecución del contrato. El proveedor deberá garantizar a su cuenta y riesgo la revisión periódica y el mantenimiento preventivo del vehículo con los cuales se prestará el servicio siendo su responsabilidad, con el fin de prever las posibles fallas que puedan surgir o que efectivamente surjan durante la ejecución del contrato. Así mismo, con el fin de garantizar la prestación del servicio de manera ininterrumpida, en caso de que el vehículo requiera mantenimiento, el proveedor deberá poner a disposición de la entidad otro vehículo de iguales o superiores características durante el tiempo que sea necesario, previa aprobación del supervisor. El vehículo deberá presentarse diariamente en óptimas condiciones de aseo y limpieza, tanto en su parte interior, como exterior.														
			Servicio de hospedaje único en la ciudad de Medellín para 4 personas durante tres (4) y tres (3) noches, hotel cuatro o cinco estrellas, con alojamiento en cama individual y acomodación máxima de dos (2) personas por	1	Unidad	4	$ 810.000	$ 3.240.000									

			habitación, asignadas preferiblemente según afinidad de género, garantizando privacidad y bienestar durante la estancia. Cada habitación deberá estar dotada con: colchón individual en buen estado, sábana, sobre sábana (cambiadas diariamente), almohada, cobija, televisor, baño privado con agua caliente y fría, toallas limpias, papel higiénico, jabón personal, servicio de teléfono interno y conexión Wi-Fi estable. con fácil acceso vehicular, y contar con instalaciones adecuadas para garantizar una experiencia confortable. Es requisito que el establecimiento dispone de restaurante propio o área de comedor habilitada, con capacidad para atender al grupo, a fin de prestar el servicio de alimentación, en los horarios acordados con la organización. La totalidad de los participantes deberá hospedarse preferentemente en un mismo hotel, salvo que por razones de capacidad o logística debidamente justificadas sea necesario utilizar un segundo establecimiento cercano. El proveedor deberá coordinar el alojamiento, garantizar la calidad del servicio y facilitar el control por parte del equipo organizador.														
			Desayuno (dos opciones): – Menú tipo 1 (tradicional colombiano): huevo revuelto (90 g), arepa asada (10 cm), pan de queso o almojábana (70 g), fruta (120 g), bebida caliente (café o chocolate, 200 ml). – Menú tipo 2 (saludable): sándwich de pan integral con	1	Unidad	4	$ 21.000	$ 84.000										

			jamón de pavo y queso bajo en grasa (120 g), yogur descremado (200 ml), fruta entera (manzana o pera), bebida fría (jugo natural sin azúcar o agua saborizada, 250 ml).														
			Almuerzo (menú estándar individual servido en punto físico): El almuerzo deberá servirse en restaurante o comedor habilitado, con condiciones de higiene, presentación y atención adecuadas. Cada ración incluirá una porción de proteína animal roja o blanca (cocida, frita, apanada o a la plancha) de no menos de 250 gramos netos, acompañada de hortalizas y/o verduras cocidas o frescas (80 g), cereal (arroz y/o pasta, 95 g), leguminosas (20 g) y raíz, tubérculo o plátano frito en cualquier presentación (80 g), garantizando un peso mínimo neto total de 525 gramos. El almuerzo incluirá una sopa o caldo servido en plato hondo de porcelana, a base de proteína animal y vegetales, con un volumen mínimo de 400 ml, con sólidos en suspensión de pequeño tamaño. Se acompañará con jugo natural de fruta (mango, mora, maracuyá u otra fruta de temporada), servido en vaso de vidrio o en recipiente reutilizable de buena presentación, con capacidad de 12 onzas (aprox. 350 ml). Como complemento energético se incluirá un manjar o bocadillo de fruta, cacao o panela de hasta 15 gramos. El servicio deberá prestarse con platos de porcelana, cubiertos metálicos o reutilizables de	1	Unidad	4	$ 45.000	$ 180.000							

			calidad, y servilleta de papel doble hoja, garantizando condiciones de asepsia, limpieza y presentación profesional en el punto de atención.														
			CENA, con dos opciones de Menú: Opción 1 – Tradicional andina/paisa: Entrada: sopa de plátano frito, mazamorra o crema de verduras (200–250 ml). Plato fuerte: porción de proteína animal (150 g aprox.) como carne de res, cerdo o pollo (a la plancha, estofada o apanada); guarnición de arroz blanco, mixto o amarillo (100 g); acompañamiento de papa salada, yuca cocida o plátano maduro frito (80 g); ensalada fresca con verduras crudas o cocidas (80 g); y bebida natural de fruta de temporada o agua saborizada (250 ml). Esta opción podrá adaptarse con preparaciones típicas como milanesa, frijoles caldosos, garbanzos o componentes de bandeja paisa (sin repetir ingredientes en exceso). Opción 2 – Ligera con enfoque saludable: Entrada: crema suave de espinaca o zanahoria (200 ml aprox.). Plato fuerte: pechuga de pollo a la plancha o lomo de cerdo magro (150 g), acompañada de puré de papa, arroz integral o quinua (100 g), vegetales al vapor o salteados (80 g) y ensalada mixta sin aderezos artificiales (80 g). Incluye bebida fría sin azúcar, como agua saborizada con hierbas, infusión fría natural o jugo bajo en calorías (250 ml).	1	Unidad	4	$ 45.000	$ 180.000								

			Servicios logísticos de transporte y hospedaje para un grupo de 6 personas con destino a Tunja.													
			TRANSPORTE ESPECIAL TERRESTRE de la delegación de seis (06) personas por cuatro (4) días del 15 al 18 de marzo del 2027, ruta Popayán – Tunja - Popayán (se deberá garantizar el transporte interno terrestre en el municipio de Tunja, Boyaca, area urbana y rural, por los días de estadía), en vehículo tipo microbus techo alto modelo minimo 2015, con capacidad minima de 12 pasajeros y equipo exterior que contenga: cabina espaciosa y cómoda con todos los aditamentos indispensables, sistema que permita abrir las puertas desde el interior o exterior del vehículo, ventanas de emergencia las cuales deben poseer mecanismos de expulsión o de fragmentación fácilmente accionables y/o de rápida remoción desde el interior del vehículo, anclaje de los asientos los cuales deben estar firmemente adheridos al piso de la carrocería, contener medios de sujeción en el interior del vehículo - barandas y pasamanos de manera que no exista peligro de lesión del usuario, superficie del piso antideslizante proporcionando un agarre fácil, vidrios templados para ventanas laterales y posteriores, vidrios laminados para parabrisas, los vidrios deben ser transparentes y libres de propaganda, publicidad o adhesivos que obstaculicen la visibilidad, dos (2) espejos retrovisores laterales, sistema de frenado, suspensión e iluminación							1	Unidad	6	$ 1.707.875	$ 10.247.250	$ 12.195.810

			diurna, dispositivo de velocidad, luces antiniebla, sillas reclinables y cojinería en espuma en buenas condiciones, aire acondicionado, bodega y/o espacio de equipaje, kit de herramientas, equipo de primeros auxilios. El vehículo para la prestación del servicio deberá cumplir con las condiciones técnico mecánicas, de emisiones contaminantes y las especificaciones de tipología vehicular requeridas y homologadas por el Ministerio de Transporte para la prestación del servicio. Documentos al día requeridos para este tipo de transporte especial, tarjeta de asistencia médica, conductor con experiencia y calificado con licencia de conducción vigente y en la categoría correspondiente al servicio, el proveedor deberá garantizar a su cuenta y riesgo la permanencia, asistencia y sostenimiento del conductor para garantizar el servicio de manera ininterrumpida. Paz y salvo por concepto de multas e infracciones de tránsito, expedido por la autoridad competente con una vigencia no mayor a un mes anterior a la fecha de inicio de la ejecución del contrato. El proveedor deberá garantizar a su cuenta y riesgo la revisión periódica y el mantenimiento preventivo del vehículo con los cuales se prestará el servicio siendo su responsabilidad, con el fin de prever las posibles fallas que puedan surgir o que efectivamente surjan durante la ejecución del contrato. Así mismo, con el fin de garantizar la												

			prestación del servicio de manera ininterrumpida, en caso de que el vehículo requiera mantenimiento, el proveedor deberá poner a disposición de la entidad otro vehículo de iguales o superiores características durante el tiempo que sea necesario, previa aprobación del supervisor. El vehículo deberá presentarse diariamente en óptimas condiciones de aseo y limpieza, tanto en su parte interior, como exterior.													
			Servicio de hospedaje único en la ciudad de Tunja para 6 personas durante cuatro (4) días y tres (3) noches , hotel cuatro o cinco estrellas, con alojamiento en cama individual y acomodación máxima de dos (2) personas por habitación, asignadas preferiblemente según afinidad de género, garantizando privacidad y bienestar durante la estancia.Cada habitación deberá estar dotada con: colchón individual en buen estado, sábana, sobre sábana (cambiadas diariamente), almohada, cobija, televisor, baño privado con agua caliente y fría, toallas limpias, papel higiénico, jabón personal, servicio de teléfono interno y conexión Wi-Fi estable.con fácil acceso vehicular, y contar con instalaciones adecuadas para garantizar una experiencia confortable.Es requisito que el establecimiento disponga de restaurante propio o área de comedor habilitada, con capacidad para atender al grupo, a fin de prestar el servicio de alimentación, en los horarios acordados con la organización.La						1	Unidad	6	$ 220.710	$ 1.324.260	

			totalidad de los participantes deberá hospedarse preferentemente en un mismo hotel, salvo que por razones de capacidad o logística debidamente justificadas sea necesario utilizar un segundo establecimiento cercano. El proveedor deberá coordinar el alojamiento, garantizar la calidad del servicio y facilitar el control por parte del equipo organizador.														
			Desayuno (dos opciones): – Menú tipo 1 (tradicional colombiano): huevo revuelto (90 g), arepa asada (10 cm), pan de queso o almojábana (70 g), fruta (120 g), bebida caliente (café o chocolate, 200 ml). – Menú tipo 2 (saludable): sándwich de pan integral con jamón de pavo y queso bajo en grasa (120 g), yogur descremado (200 ml), fruta entera (manzana o pera), bebida fría (jugo natural sin azúcar o agua saborizada, 250 ml).								1	Unidad	6	$ 22.071	$ 132.426		
			Almuerzo (menú estándar individual servido en punto físico): El almuerzo deberá servirse en restaurante o comedor habilitado, con condiciones de higiene, presentación y atención adecuadas. Cada ración incluirá una porción de proteína animal roja o blanca (cocida, frita, apanada o a la plancha) de no menos de 250 gramos netos, acompañada de hortalizas y/o verduras cocidas o frescas (80 g), cereal (arroz y/o pasta, 95 g), leguminosas (20 g) y raíz, tubérculo o plátano frito en cualquier presentación (80 g), garantizando un peso mínimo neto total de 525 gramos.								1	Unidad	6	$ 41.515	$ 249.090		

			El almuerzo incluirá una sopa o caldo servido en plato hondo de porcelana, a base de proteína animal y vegetales, con un volumen mínimo de 400 ml, con sólidos en suspensión de pequeño tamaño. Se acompañará con jugo natural de fruta (mango, mora, maracuyá u otra fruta de temporada), servido en vaso de vidrio o en recipiente reutilizable de buena presentación, con capacidad de 12 onzas (aprox. 350 ml). Como complemento energético se incluirá un manjar o bocadillo de fruta, cacao o panela de hasta 15 gramos. El servicio deberá prestarse con platos de porcelana, cubiertos metálicos o reutilizables de calidad, y servilleta de papel doble hoja, garantizando condiciones de asepsia, limpieza y presentación profesional en el punto de atención.												
			CENA, con dos opciones de Menú:Opción 1 – Tradicional andina/paisa:Entrada: sopa de plátano frito, mazamorra o crema de verduras (200–250 ml).Plato fuerte: porción de proteína animal (150 g aprox.) como carne de res, cerdo o pollo (a la plancha, estofada o apanada); guarnición de arroz blanco, mixto o amarillo (100 g); acompañamiento de papa salada, yuca cocida o plátano maduro frito (80 g); ensalada fresca con verduras crudas o cocidas (80 g); y bebida natural de fruta de temporada o agua saborizada (250 ml). Esta opción podrá adaptarse con preparaciones típicas como							1	Unidad	6	$ 40.464	$ 242.784	

			milanesa, frijoles caldosos, garbanzos o componentes de bandeja paisa (sin repetir ingredientes en exceso). Opción 2 – Ligera con enfoque saludable: Entrada: crema suave de espinaca o zanahoria (200 ml aprox.).Plato fuerte: pechuga de pollo a la plancha o lomo de cerdo magro (150 g), acompañada de puré de papa, arroz integral o quinua (100 g), vegetales al vapor o salteados (80 g) y ensalada mixta sin aderezos artificiales (80 g). Incluye bebida fría sin azúcar, como agua saborizada con hierbas, infusión fría natural o jugo bajo en calorías (250 ml).											
			SUBTOTAL ACTIVIDAD 2.2 - VIGENCIA 2026				$ 79.355.500	$ 79.355.500	**SUBTOTAL ACTIVIDAD 2.2 - VIGENCIA 2027**				$ 82.309.597	$ 82.309.597
VALOR TOTAL							**$ 642.201.297**						**$ 661.371.856**	**$ 1.303.573.153**

Fuente: Elaboración propia 2025

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