Gobernación del Cauca

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

Nombre del proyecto:

FORTALECIMIENTO COMERCIAL Y POSICIONAMIENTO DE LA OFERTA PRODUCTIVA EN MERCADOS COMPETITIVOS DEL SECTOR EMPRESARIAL DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

POPAYÁN
DICIEMBRE 06 DE 2025

CONTENIDO

CAPÍTULO I 6
1. IDENTIFICACIÓN 6
1.1. 6
2. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LA POLÍTICA PÚBLICA 6
3. ANTECEDENTES 7
4. ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA 9
4.1 Identificación de problemática 9
4.2 25
4.2.1 Problema Central 11
4.2.2 Descripción de la situación existente 12
4.2.3 Magnitud – Indicadores de línea de base. 14
5. IDENTIFICACIÓN DE PARTICIPANTES 17
5.1 31
6. POBLACIÓN AFECTADA POR EL PROBLEMA 27
6.1 35
6.2 Población objetivo de la intervención 28
6.2.1 Características demográficas de la población objetivo 29
6.2.2 Selección o priorización de la población objetivo 30
7. OBJETIVOS 32
7.1 44
7.2 Indicadores para medir el objetivo general 32
7.3 44
8. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN 34
8.1. Evaluaciones a realizar 34
9. JUSTIFICACIÓN 34
10. MARCO LEGAL 35
CAPÍTULO II 40
11. PREPARACIÓN DE LA ALTERNATIVA 40
11.1 Estudio de necesidades 40
11.2 54
11.2.1 54

11.2.2 55

11.3 Localización de la alternativa 44

11.3.1 Factores analizados 44

11.4 57

11.4.1. Costo total de la alternativa 46

12. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LA ALTERNATIVA 48

12.1 OBJETIVO ESPECÍFICO 1. FORTALECER LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA 48

12.1.1 ACTIVIDAD 1.1 BRINDAR APOYO TÉCNICO, COMERCIAL Y EMPRESARIAL A LAS UNIDADES ECONÓMICAS DEL DEPARTAMENTO 48

12.1.2 ACTIVIDAD 1.2 IMPLEMENTAR ESCENARIOS DE COMERCIALIZACIÓN Y VISIBILIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CAUCA 55

Subactividad 1.2.1. Realizar escenarios de promoción y comercialización 56

Subactividad 1.2.2. Desarrollo y Promoción de Corredores, Rutas y Agendas de Comercialización 64

A continuación, se detallan los elementos a entregar a los participantes de los Corredores, Rutas y Agendas de Comercialización: 68

Subactividad 1.2.3. Apoyar la construcción y posicionamiento de la marca comercial de unidades productivas del departamento 68

12.1.3 ACTIVIDAD 1.3 GENERAR ESPACIOS QUE FOMENTEN LA INVERSIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO Y EXPANSIÓN DE UNIDADES ECONÓMICAS DE LAS SUBREGIONES DEL DEPARTAMENTO 70

Subactividad 1.3.1. Promover un espacio de inversión para el sector lácteo 74

Subactividad 1.3.2. Promover un espacio de inversión para el sector cacaotero y chocolatero 77

Subactividad 1.3.3. Promover un espacio de inversión para el sector agroindustrial 81

Subactividad 1.3.4. Promover un espacio de inversión para el sector de cafés de alta especialidad 84

Subactividad 1.3.5. Promover un espacio de inversión para el sector de gastronomía turística 87

12.2 OBJETIVO ESPECÍFICO 2. MEJORAR LOS PROCESOS DE FORMACIÓN E INCURSIÓN EN MERCADOS COMPETITIVOS EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA 90

12.2.1 ACTIVIDAD 2.1 REALIZAR ACOMPAÑAMIENTO Y ASISTENCIA TÉCNICA A EMPRESAS EXPORTADORAS Y A UNIDADES PRODUCTIVAS CON POTENCIAL EXPORTADOR. 90

12.2.2 ACTIVIDAD 2.2 IMPLEMENTAR EJERCICIOS DE FORMACIÓN EXPORTADORA PARA UNIDADES PRODUCTIVAS Y EMPRESAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA 95

12.2.3 ACTIVIDAD 2.3 INCREMENTAR LA PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS CAUCANAS EN ESPACIOS COMERCIALES A NIVEL NACIONAL E INTERNACIONAL 103

12.2.4 ACTIVIDAD 2.4 REALIZAR ACCIONES PARA GESTIONAR LA ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN ARTICULACIÓN CON LA APRI - CAUCA 115

13. RIESGOS 119

13.1 192

14. INGRESOS Y BENEFICIOS 124

14.1 196

CAPÍTULO III 125

15. PROGRAMACIÓN 125

15.1 198

15.2 198

15.3 199

16. MARCO LÓGICO DEL PROYECTO – RESUMEN 127

17. ANEXOS: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES Y FLUJO FINANCIERO DEL PROYECTO POR FUENTE DE FINANCIACIÓN 130

LISTA DE TABLAS

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

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

LISTA DE ILUSTRACIONES

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

CAPÍTULO I

1. IDENTIFICACIÓN

1.1. Datos Básicos del Proyecto

Tabla 1. Síntesis del proyecto

ITEM	DETALLE
NOMBRE DEL PROYECTO	**FORTALECIMIENTO COMERCIAL Y POSICIONAMIENTO DE LA OFERTA PRODUCTIVA EN MERCADOS COMPETITIVOS DEL SECTOR EMPRESARIAL DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA**
FECHA DE PRESENTACIÓN:	DICIEMBRE 06 DE 2025
VALOR TOTAL DEL PROYECTO:	DOS MIL SETECIENTOS SESENTA Y CUATRO MILLONES CIENTO CUARENTA Y DOS MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y NUEVE PESOS M/CTE ($2.764.142.499)
VALOR TOTAL POR VIGENCIA	2026: DOS MIL SETECIENTOS SESENTA Y CUATRO MILLONES CIENTO CUARENTA Y DOS MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y NUEVE PESOS M/CTE ($2.764.142.499)
FUENTE DE FINANCIACIÓN	**PROPIOS GOBERNACIÓN:** $2.505.201.899 **CAMARA DE COMERCIO COLOMBO HOLANDESA:** $43.000.000 **ACOPI:** $51.440.600 **TECNICAFÉ:** $142.500.000 **FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DE POPAYÁN**: $22.000.000
OBJETIVO GENERAL:	Mejorar el posicionamiento comercial en los mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades productivas y empresas del departamento del Cauca
BENEFICIARIOS DIRECTOS	1.200 PERSONAS
FASE DEL PROYECTO:	FASE III
TIEMPO DE EJECUCIÓN (MESES)	ONCE (11) MESES

2. CONTRIBUCIÓN DEL PROYECTO A LA POLÍTICA PÚBLICA

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

Tabla 2. Plan de Desarrollo Nacional 2022-2026

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

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

Fuente: Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026

Tabla 3. Plan de Desarrollo Departamental

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

Fuente: Plan Departamental de Desarrollo Cauca - 2024-2027

3. ANTECEDENTES

Entre los años 2020 y 2023, la Gobernación del Cauca implementa diversos proyectos para fortalecer un Cauca sostenible y competitivo, con enfoque en inclusión social. Se beneficiaron más de 24.000 personas a través de la formalización de economías lícitas en sectores como turismo y minería, y se llevaron a cabo más de 100 eventos como ferias comerciales, mesas de empleabilidad, vitrinas turísticas y ruedas de negocios. Además, se ejecutaron proyectos productivos en competitividad con una inversión de $2.600 millones, beneficiando a organizaciones locales y fortaleciendo canales productivos en municipios como Puerto Tejada, Popayán, y otros, con una inversión total de $8.100 millones.

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

Durante el año 2024, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad ejecuta el proyecto denominado: "Fortalecimiento de escenarios para la comercialización y el acceso a mercados competitivos de los sectores de turismo, agroindustria, minería de subsistencia, textil, servicios y CTeI en el departamento del Cauca" con una inversión de $1.101.616.400. Mediante diferentes

estrategias en coordinación con otras entidades, con la Cámara de Comercio del Cauca, se llevaron a cabo tres misiones comerciales destacadas: Popayán Fashion Week, Expoartesanías y Chocó Show, con importantes logros en cada una. En el caso de Popayán Fashion Week, se realizaron 12 pasarelas de moda con la participación de 12 marcas, y se registró una asistencia de 3.000 personas. Además, 32 empresas del departamento participaron en espacios de gestión comercial mediante ferias empresariales, y se desarrolló una misión comercial inversa con dos compradores internacionales de México y Costa Rica, logrando acuerdos comerciales por un total de US $155.450 en ventas a corto y largo plazo. En el Chocó Show 2024, se apoyaron 13 unidades económicas, generando ventas por un valor de $23.215.000. Asimismo, en Expoartesanías, dos unidades económicas participaron en la misión comercial con buenos resultados. Por otro lado, en este mismo proyecto y en el marco del convenio de asociación con ACOPI, se desarrolló la estrategia denominada: "Cauca Unido Construyendo Esperanza para el Desarrollo Económico y Social", con un presupuesto total de $465.598.000, de los cuales la Gobernación aportó $325.868.000 y ACOPI $139.730.000. Se desarrolló una agenda empresarial que contempló varias ferias sectoriales, como la Feria Empresarial y Turística, que involucró a 35 organizaciones productivas de siete subregiones del Cauca, así como eventos especializados para el sector café y para jóvenes y mujeres emprendedoras. En el ámbito académico, se organizaron conferencias y talleres presenciales y virtuales con temas como innovación, liderazgo transformador y desarrollo. También se realizó una gira de medios que incluyó 10 medios de comunicación de Cali y Bogotá, y se distribuyeron 1.000 impresos y versiones digitales del portafolio de rutas turísticas.

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

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

En el año 2025, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad ejecuta el proyecto denominado: Fortalecimiento económico de unidades productivas y empresas mediante la comercialización en mercados internos y externos del Departamento del Cauca, con una inversión de $1.894.924.105. Este proyecto se ejecuta durante un periodo de nueve (9) meses con el objetivo de fortalecer la participación en mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades productivas y empresas del departamento. La intervención ha beneficiado a un total de 1.200 personas directas a través de un completo cronograma de actividades de comercialización y fortalecimiento empresarial.

En el objetivo uno del proyecto, se desarrollaron múltiples escenarios para la visibilización y venta de productos. Se organizaron eventos de gran formato como el Encuentro Departamental Agropecuario 2025 en Popayán (realizado el 6 de julio), el Evento Día del Barbero en Popayán (desarrollado el 25 de agosto) y el Evento Ciencia al Parque, también en Popayán (llevado a cabo el 25 de septiembre). Se impulsaron plataformas comerciales como la Feria de Emprendimientos y Agropecuaria en el municipio de Miranda (el 26 de septiembre) y la Feria de Emprendimiento en Popayán (el 3 de octubre). Así mismo, se potenciaron sectores estratégicos a través de la Feria de Cafés Especiales en Morales (el 18 de julio), el evento Cauca Sabe a Café en Popayán (del 15 al 17 de agosto), la Feria Escuela y Café en Piendamó (el 15 de agosto), la Feria del Café en Silvia (el 21 de septiembre), el Popayán Fashion Week (el 22 de agosto) y el Congreso Gastronómico (del 3 al 5 de septiembre), ambos en la ciudad de Popayán. A continuación, se describen las ferias y encuentros realizados y apoyados desde el proyecto:

1.Feria de cafés Especiales – julio 2025: En el marco del proyecto "Fortalecimiento económico de unidades productivas y empresas mediante la comercialización en mercados internos y externos del departamento del Cauca", se llevó a cabo la Feria de Cafés Especiales en el municipio de Morales – Cauca, con la participación activa de 65 beneficiarios pertenecientes a asociaciones y emprendimientos locales dedicados a la producción, transformación y comercialización del café. El evento organizado por la SDEC y la federación de cafeteros, se consolidó como un espacio estratégico para el intercambio de experiencias, la promoción de los cafés de origen caucano y la generación de alianzas comerciales entre productores, compradores y actores del sector. Durante la feria se desarrollaron exhibiciones, ruedas de negocios y muestras de catación, destacando la calidad, diversidad y valor agregado del café producido en esta región.

Esta iniciativa contribuyó al fortalecimiento de las capacidades comerciales y empresariales de los productores, impulsando su inserción en mercados más competitivos y sostenibles. Asimismo, reafirmó el compromiso institucional con el desarrollo rural, la generación de ingresos y el posicionamiento del Cauca como un territorio de cafés especiales con identidad, historia y excelencia.

2. Encuentro Departamental Agropecuario julio de 2025: La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca llevó a cabo el Encuentro Departamental Agropecuario 2025 en el municipio de Morales – Cauca, con la participación de 153 beneficiarios entre productores, asociaciones y emprendimientos rurales, esto en el marco del proyecto "Fortalecimiento Económico de Unidades Productivas y Empresas mediante la comercialización en mercados internos y externos del Departamento del Cauca". El evento se consolidó como un escenario de integración, aprendizaje y promoción del sector agropecuario caucano, destacando el potencial productivo y la diversidad de la oferta agrícola del departamento. Durante el encuentro se desarrollaron muestras empresariales, espacios de articulación comercial y jornadas de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades técnicas y de gestión de las unidades productivas. Esta iniciativa permitió visibilizar los avances del sector, fomentar la asociatividad y generar oportunidades de negocio que contribuyen al desarrollo económico y social de las comunidades rurales. Con acciones como esta, la Gobernación del Cauca reafirma su compromiso con la transformación productiva y la consolidación de mercados sostenibles para los productores del territorio.

3. Evento Día del Barbero – agosto 2025: El lunes 25 de julio de 2025, en el Auditorio La Quimera de la Universidad Autónoma del Cauca, municipio de Popayán, el componente Comercial del

proyecto “Fortalecimiento Económico de Unidades Productivas y Empresas mediante la Comercialización en Mercados Internos y Externos del Departamento del Cauca” desarrolló la jornada de celebración del Día del Barbero y Estilista, un evento que reunió a más de 175 emprendedores, profesionales de la belleza y entidades de apoyo institucional. La jornada se consolidó como un espacio de encuentro, aprendizaje y reconocimiento al talento del sector de la estética y la barbería. Se llevaron a cabo charlas especializadas y conversatorios enfocados en temas de barbería, estilismo, innovación y motivación empresarial, fortaleciendo las competencias técnicas y comerciales de los asistentes.

De manera paralela, se realizó una muestra de emprendimientos locales vinculados al sector de la estética masculina y femenina, donde se exhibieron productos como máquinas de corte, patilleras, peines, cosméticos y accesorios de barbería. El evento contó con la participación de entidades aliadas como el SENA, el Banco de Occidente, Colpensiones y diversas agencias de viajes, que brindaron información, asesoría y servicios complementarios, reafirmando el compromiso institucional con el fortalecimiento del emprendimiento y la dinamización económica del sector belleza en el Cauca.

4. Cauca Sabe a Café - 15 al 17 de agosto de 2025: La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Departamento del Cauca, La Federación de Cafeteros del Cauca y Tecnicafé, llevaron a cabo estos días la feria “Cauca Sabe a Café”, realizada en la ciudad de Popayán del 15 al 17 de agosto de 2025. Durante este evento, que congregó a más de 150 caficultores del departamento, se destacó la participación de beneficiarios de todo el Departamento, quienes fueron atendidos y fortalecidos a través del proyecto. La feria se consolidó como una vitrina para el café caucano, promoviendo el consumo de origen, el intercambio de conocimientos, la cultura cafetera y la generación de oportunidades comerciales.

“Cauca Sabe a Café” fue una puesta en escena de lo que significa producir con sentido, ofertar con dignidad y competir desde la raíz, exaltando la calidad, el esfuerzo y la identidad de los productores locales. En un contexto de reactivación económica, esta iniciativa fortaleció los encadenamientos productivos y posicionó al Cauca como un referente nacional en la producción de cafés especiales con historia, sostenibilidad y orgullo territorial.

5. Feria Escuela y Café – agosto de 2025: En el marco del proyecto “Fortalecimiento económico de unidades productivas y empresas mediante la comercialización en mercados internos y externos del departamento del Cauca”, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca organizó la “Feria Escuela y Café”, realizada en el municipio de Piendamó. Este evento se consolidó como un espacio de encuentro entre la educación, la cultura y la caficultura caucana, promoviendo la participación de 10 expositores que presentaron sus productos, innovaciones y emprendimientos ante una amplia audiencia local y visitante.

La Secretaría brindó asistencia técnica, logística y administrativa, fortaleciendo las capacidades de los participantes y acompañando la organización del Reinado Intercolegial del Café, en el que participaron cinco candidatas, resultando elegidas la reina y virreina del certamen. Estas acciones contribuyeron al fortalecimiento de la visibilidad, competitividad y economía del sector caficultor, además de cumplir con los compromisos asumidos con el municipio de Piendamó, Cauca. La Feria Escuela y Café reflejó la importancia del trabajo articulado entre las entidades públicas, los emprendedores y la comunidad educativa, impulsando el desarrollo económico, promoviendo el talento joven y posicionando al Cauca como un territorio referente en la producción y comercialización de cafés con identidad, calidad y proyección internacional.

6. Feria del Café – septiembre 2025: El 21 de septiembre de 2025, en el parque principal del municipio de Silvia – Cauca, se llevó a cabo la 1ª Feria Expo Café Silvia: "Una experiencia cultural y biodiversa en cafés especiales", un evento que reunió a productores, asociaciones, emprendedores, instituciones y visitantes en torno al fortalecimiento de la caficultura local y la promoción del desarrollo productivo y cultural del territorio. La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca (SDEC) participó activamente en esta jornada, brindando acompañamiento institucional y apoyo técnico a los 23 participantes, en el marco de las acciones de fortalecimiento de las cadenas productivas del departamento. Durante el evento, se adelantó el registro y caracterización de los emprendimientos presentes, visibilizando la diversidad de iniciativas rurales y agroindustriales relacionadas con el café y otras actividades económicas del municipio.

La feria incluyó una variada programación con muestras de cafés especiales, charlas técnicas, premiaciones, actividades culturales y presentaciones artísticas, que destacaron la riqueza natural, productiva y cultural del municipio de Silvia. La presencia de la SDEC en este espacio reafirmó su papel como aliado estratégico en la promoción del emprendimiento, la asociatividad, la innovación y la articulación interinstitucional, elementos clave para el fortalecimiento de la economía local.
La participación en la 1ª Feria Expo Café Silvia se consolidó como un hito en el proceso de fortalecimiento de la caficultura caucana, propiciando la creación de alianzas estratégicas entre productores, instituciones y actores del desarrollo regional. Finalmente, se resalta la importancia de continuar apoyando este tipo de iniciativas, que integran la identidad cultural, la biodiversidad y el desarrollo económico, contribuyendo al bienestar, sostenibilidad y progreso de las comunidades rurales del departamento del Cauca.

7. Ciencia al Parque – septiembre 2025: El 25 de septiembre de 2025, en el Parque de Caldas de la ciudad de Popayán, se llevó a cabo la Feria Tecnológica "Ciencia al Parque", un evento que reunió a universidades, instituciones educativas y grupos de investigación del municipio, con el propósito de acercar la ciencia, la tecnología y la innovación a la ciudadanía, promoviendo el intercambio de conocimientos y la apropiación social de la ciencia en espacios públicos.
La jornada, apoyada por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca (SDEC), la Universidad del Cauca, Fundación Universitaria de Popayán, Universidad Cooperativa de Colombia, Colegio Mayor, Unicomfacauca, Universidad Autónoma del Cauca, se consolidó como un escenario de divulgación científica y tecnológica, en el que estudiantes, docentes y emprendedores presentaron prototipos de robótica, automatización y aplicaciones de la industria 4.0 orientadas al mejoramiento de la vida cotidiana en los hogares y a la modernización de los entornos educativos.
Durante la feria, los visitantes pudieron interactuar con dispositivos inteligentes, simuladores de procesos industriales, robots educativos, sistemas de energía alternativa y soluciones tecnológicas de bajo costo, diseñadas por jóvenes caucanos con visión innovadora. Estas demostraciones evidenciaron el potencial de la región para avanzar hacia una economía basada en el conocimiento, fortaleciendo los lazos entre la academia, la empresa y el sector público.
La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad destacó la importancia de continuar impulsando este tipo de iniciativas que fomentan la creatividad, la investigación aplicada y la transferencia de tecnología, pilares fundamentales para el desarrollo sostenible del Cauca.
El evento "Ciencia al Parque" no solo permitió visibilizar el talento científico y tecnológico de Popayán, sino que también se convirtió en un espacio de inspiración para niños, jóvenes y familias, promoviendo una cultura de innovación, aprendizaje colaborativo y orgullo por el conocimiento local.

8. Feria de Emprendimientos y Agropecuaria – septiembre 2025: En el marco 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 (SDEC) de la Gobernación del Cauca, y en articulación con la Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Medio Ambiente (SEDAM) de la Alcaldía de Miranda, se brindó acompañamiento institucional y apoyo logístico a la Feria Agropecuaria de Emprendimientos, desarrollada el 26 de septiembre de 2025.
El evento congregó a 84 emprendedores y productores rurales de distintas veredas del municipio, quienes expusieron sus productos, bienes y servicios en un espacio orientado al fortalecimiento de la economía local, la promoción del emprendimiento rural y la visibilización del talento productivo de Miranda.
La jornada incluyó una variada agenda cultural, musical y gastronómica, que enriqueció el ambiente y fomentó la integración comunitaria, convirtiendo la feria en un verdadero encuentro de saberes, sabores y tradiciones. La participación activa de los emprendedores evidenció los avances en sus capacidades comerciales, la consolidación de sus marcas y la generación de nuevas oportunidades de negocio.
La articulación entre la Gobernación del Cauca, la Alcaldía de Miranda y los equipos técnicos del proyecto garantizó una organización eficiente y una amplia participación ciudadana. Este tipo de iniciativas fortalecen los procesos de reactivación económica rural, promueven la innovación productiva y contribuyen al desarrollo sostenible del departamento del Cauca, reafirmando el compromiso institucional con el progreso de las comunidades locales.

9. Feria del Emprendimiento – octubre 2025: El 3 de octubre de 2025 en el marco del componente Comercial 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 (SDEC) de la Gobernación del Cauca, y con la asistencia de más de 100 empresas y expositores, se llevó a cabo la Jornada de Emprendimiento y Empleabilidad en las instalaciones del Claustro de Santo Domingo, sede de la Facultad de Derecho de la Universidad del Cauca, en el municipio de Popayán. El evento tuvo como propósito generar un espacio de articulación entre emprendedores, profesionales y empresas del territorio, promoviendo la vinculación laboral, la creación de redes de contacto y el fortalecimiento del ecosistema productivo y educativo del departamento.
La jornada contó con la participación de instituciones y entidades aliadas como Unicomfacauca, el SENA y la Fundación Universitaria de Popayán, que ofertaron vacantes en diferentes áreas y facilitaron la postulación directa de los asistentes. Asimismo, se destacaron los emprendimientos locales de sectores como cafés especiales, dulces tradicionales, gastronomía y textiles, que exhibieron sus productos y fortalecieron su posicionamiento en el mercado.
El evento estuvo acompañado por una muestra cultural y artística que integró presentaciones musicales y de danza, aportando un ambiente dinámico y participativo.
La jornada dejó como resultado una amplia asistencia de emprendedores, egresados y profesionales interesados en nuevas oportunidades laborales y comerciales. Este tipo de espacios consolidan la articulación entre el sector público, académico y empresarial, impulsando el desarrollo económico y social del Cauca.
Se recomienda dar continuidad a estas iniciativas, incorporando componentes como talleres de orientación laboral, formación en habilidades blandas y ruedas de negocio, que fortalezcan la empleabilidad y el crecimiento sostenible de las unidades productivas del departamento.

10. Congreso Gastronómico – septiembre de 2025: La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca participó activamente en el Congreso Gastronómico de Popayán 2025, uno de los eventos más representativos de la cultura y la tradición culinaria del suroccidente colombiano. Con 25 unidades productivas, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, expuso una muestra turística la cual realizó en una carpa dedicada para ello.

Durante cuatro días, los asistentes al evento disfrutaron y conocieron lugares, platos típicos, alojamientos y planes turísticos que el Cauca ofrece como vitrina inigualable para conocer sus tradiciones y encontrar reposo en todos esos lugares.

El congreso se desarrolló en la ciudad de Popayán, reuniendo a emprendedores, cocineros tradicionales, productores locales, académicos y entidades institucionales en torno a la promoción de la gastronomía caucana como patrimonio cultural y motor de desarrollo económico. Durante el evento, los beneficiarios del proyecto tuvieron la oportunidad de exponer sus productos, participar en muestras gastronómicas y establecer contactos comerciales con potenciales aliados y compradores.

Asimismo, se realizaron talleres, conversatorios y degustaciones que destacaron la riqueza de los saberes ancestrales, la innovación culinaria y la sostenibilidad alimentaria, fortaleciendo la identidad regional y la proyección de los emprendimientos locales.

La participación en el Congreso Gastronómico de Popayán reafirma el compromiso institucional de la Gobernación del Cauca con la promoción del talento local, el fortalecimiento empresarial y la consolidación del Cauca como destino gastronómico y cultural de relevancia nacional e internacional.

De forma paralela, se llevó a cabo el proceso de fortalecimiento de capacidades técnicas, administrativas y comerciales mediante un ciclo de talleres especializados. Se impartió la Asistencia Técnica en Formalización, Asociatividad y Comercialización en Silvia (el 11 de agosto con la asistencia de 33 personas), el Taller de Asociatividad en Popayán (el 19 de agosto con la asistencia de 29 personas), el Taller sobre Procesos de Internacionalización de la Seda en Timbío (el 23 de agosto con la asistencia de 15 beneficiarios), el Taller de Educación Financiera, Innovación y Desarrollo Comercial en Miranda (el 9 de septiembre con la asistencia de 28 beneficiarios), el Taller de Modelo de Negocios en Popayán (el 9 de septiembre con la asistencia de 7 beneficiarios), la Asistencia Técnica Runin en Balboa (el 22 de agosto con la asistencia de 9 beneficiarios), el Taller de Identidad de Público Objetivo y Fortalecimiento de Marca en Popayán (el 16 de septiembre con la asistencia de 37 beneficiarios), dos Talleres de Habilidades Blandas (realizados en Balboa el 12 de septiembre y en Popayán el 10 de octubre, con la asistencia de 33 personas en cada uno) y un Taller de Fotografía en Miranda (el 10 de octubre con la asistencia de 29 beneficiarios), dotando a los empresarios de herramientas concretas para definir una ruta de crecimiento y mejorar su competitividad en el mercado. Para un total de 253 beneficiados a fecha de 15 de octubre de 2025.

Taller de Asociatividad – agosto 2025: Con la participación de más de 30 sericultores del departamento del Cauca, provenientes principalmente del municipio de Timbío y de sus veredas, se llevó a cabo este encuentro que tuvo como propósito generar un espacio de aprendizaje y reflexión en torno a la importancia de la asociatividad como herramienta de desarrollo empresarial y comunitario, orientando a los participantes en la conformación de estructuras organizativas sostenibles que impulsen la producción y comercialización de la seda y sus derivados artesanales. Durante la jornada se abordaron temas clave como la contextualización del modelo de asociatividad, el concepto y valores asociativos, la construcción

de asociaciones sólidas, la denominación de origen, y los niveles asociativos de primer, segundo y tercer piso. Asimismo, se socializaron las conclusiones, logros y beneficios que surgen del trabajo colectivo, destacando experiencias exitosas y buenas prácticas del sector.
El taller permitió fortalecer las capacidades organizativas de los sericultores, promover la unión gremial y proyectar estrategias conjuntas que contribuyan al crecimiento económico, la competitividad y el posicionamiento de la sericultura caucana como una actividad con alto potencial productivo y cultural.

Asistencia Técnica en RUNIN – agosto 2025: El 22 de agosto de 2025, en el auditorio de la Alcaldía de Balboa – Cauca, se realizó una reunión de asistencia técnica especializada dirigida a los actores de las unidades productivas de la zona. En este espacio participaron una funcionaria de la Alcaldía de Balboa y los contratistas del área de Fomento Económico de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca (SDEC), con el propósito de orientar y fortalecer a los participantes en temas clave como comercialización, modelos de negocio, protocolos de atención al cliente y marketing digital.
Previo al encuentro, se efectuó una caracterización de las organizaciones productivas del municipio, entre ellas: Asociación La Nueva Esperanza de la Palma, Asociación Los Amigos, Consejo Comunitario Afrovijal, Asociación de Mujeres de San Alfonso, Fundación Lirios del Campo, Asociación de Productores Hortofrutícolas de Balboa, Asociación de Líderes para el Desarrollo de Proyectos Comunitarios y Asociación Mujeres La Villa. Este diagnóstico evidenció necesidades relacionadas con la gestión comercial y el fortalecimiento digital, lo que motivó la articulación de esfuerzos entre la Alcaldía y la SDEC.

Taller Procesos de Internacionalización de la Seda - agosto 2025: La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca llevó a cabo el Taller “Procesos de Internacionalización de la Seda” en el municipio de Timbío, en el marco del proyecto “Fortalecimiento económico de unidades productivas y empresas, mediante la comercialización en mercados internos y externos del departamento del Cauca”,
El evento contó con la participación de 15 líderes de asociaciones serícolas del departamento, quienes se reunieron con el propósito de fortalecer sus capacidades empresariales y comerciales en torno a la producción, transformación y comercialización de la seda caucana en mercados internacionales. Durante la jornada, se abordaron temas fundamentales relacionados con estrategias de internacionalización, requisitos de exportación, estándares de calidad, oportunidades comerciales, marketing internacional y sostenibilidad de la cadena productiva, promoviendo el intercambio de experiencias y la articulación entre actores del sector.
El taller permitió identificar los desafíos y potencialidades de la sericultura caucana, impulsando el diseño de estrategias colectivas que faciliten su ingreso a mercados externos y fortalezcan la competitividad global del sector. Esta iniciativa reafirma el compromiso institucional de la Gobernación del Cauca con el desarrollo productivo, la diversificación económica y la proyección internacional de las unidades productivas del territorio.

Taller Educación Financiera, Innovación y Desarrollo Comercial – septiembre 2025: Con el objetivo de fortalecer las capacidades financieras y comerciales de los emprendedores del municipio de Miranda, se llevó a cabo el Taller de Educación Financiera y Desarrollo Comercial, una iniciativa liderada por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC) y la Alcaldía Municipal de Miranda, en articulación con FINAGRO y el Banco Agrario de Colombia. Esta actividad fue concebida como un espacio de formación integral orientado a mejorar los conocimientos de los participantes y potenciar el crecimiento sostenible de sus de sus emprendimientos y unidades productivas.

La jornada inició con un saludo institucional por parte del Secretario de Desarrollo Agropecuario y Medio Ambiente de Miranda, quien dio la bienvenida a los 28 asistentes y destacó la importancia de estos espacios para el desarrollo económico territorial. Posteriormente, se socializó la oferta del Plan de Asistencia y Servicio Técnico del programa de Fomento Económico de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC), explicando el acompañamiento disponible en las ocho áreas de atención definidas por el proyecto.

Durante la jornada, se contó con la participación de FINAGRO y el Banco Agrario de Colombia, entidades que desarrollaron una capacitación integral en Educación Financiera, dirigida principalmente a productores rurales y mujeres emprendedoras. A través de talleres prácticos, se abordaron temas como manejo del crédito agropecuario, finanzas rurales, gestión de riesgos y administración de recursos, promoviendo la toma de decisiones informadas y sostenibles.

Finalmente, se socializó la oferta institucional y de financiamiento disponible para las unidades económicas del municipio, fortaleciendo el acceso a programas de apoyo, crédito y asistencia técnica, fundamentales para impulsar la productividad y competitividad del sector agropecuario en Miranda.

Asistencia Técnica Habilidades Blandas – septiembre 2025: En las instalaciones del Centro Recreativo “Parador Mi Abuelita” del Municipio de Balboa – Cauca, se llevó a cabo una jornada de capacitación y asistencia técnica dirigida a las unidades productivas de la zona.

El encuentro contó con la participación de una funcionaria de la Alcaldía de Balboa y de los contratistas del área de Fomento Económico de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca (SDEC), con el propósito de fortalecer las competencias institucionales, técnicas y de gestión de las organizaciones locales. Participaron representantes de asociaciones previamente caracterizadas, entre ellas: Asociación Los AsproAmigos, Consejo Comunitario Afrovijal, Asociación de Mujeres de San Alfonso, Asociación de Productores Hortofrutícolas de Balboa, Asociación de Líderes para el Desarrollo de Proyectos Comunitarios de Balboa y Embalboaa.

Durante la jornada, la profesional Daniela Mera abordó el tema de Habilidades Blandas, resaltando la comunicación asertiva, el liderazgo y el trabajo en equipo como pilares del fortalecimiento organizacional. A su vez, la contratista Viviana López desarrolló los temas de Innovación y Color Corporativo, destacando la importancia de proyectar una identidad visual coherente y competitiva.

La actividad se desarrolló en un ambiente participativo y colaborativo, generando espacios de integración, aprendizaje y reflexión colectiva, que impulsan a las asociaciones de Balboa hacia un desarrollo más competitivo, sostenible e inclusivo.

Taller Identidad de Publico Objetivo y Fortalecimiento de Marca – septiembre 2025: Como parte de las actividades tendientes a capacitar las unidades productivas del Departamento, se llevó a cabo una importante jornada de asistencia técnica dirigida al sector gastronómico de la ciudad de Popayán. La actividad tuvo lugar en el Restaurante México Parrilla, ubicado en la Cra. 9 #33, Comuna 1, en el sector del Bulevar Rouse, un espacio estratégico por su ubicación y por ser punto de encuentro del sector culinario local.

Allí se congregaron 37 emprendedores y propietarios de restaurantes con el propósito de fortalecer sus capacidades empresariales y acceder a nuevas herramientas que contribuyan a la consolidación de sus negocios en el mercado.

Durante la asistencia técnica se desarrolló un taller especializado que abordó tres ejes temáticos fundamentales para el crecimiento de las unidades productivas del sector gastronómico:

- ✓ Desarrollo comercial: estrategias de posicionamiento en el mercado, fortalecimiento de la propuesta de valor y diferenciación frente a la competencia.

- ✓ Identificación de público objetivo: análisis de los consumidores, segmentación de clientes y definición de estrategias para atender las necesidades reales de la demanda.

- ✓ Identidad de marca: construcción de una marca sólida, coherente y con capacidad de generar recordación y confianza en el consumidor.

A este espacio académico asistieron representantes de reconocidos restaurantes de la ciudad, entre ellos 3 Gardenias, Mestizo, Alitas Full Company y Ñapanguera, quienes se mostraron receptivos frente a las orientaciones brindadas y manifestaron la importancia de contar con capacitaciones que fortalezcan sus conocimientos en materia de competitividad empresarial.

Conversatorio de Fomento a la Cultura del Emprendimiento Convocatoria 147 – septiembre 2025: En articulación con el SENA, se desarrollaron las jornadas de fortalecimiento de la cultura emprendedora y la socialización de la Convocatoria 147 de Fondo Emprender – SENA, en el municipio de Timbiquí – Cauca.
Estas actividades tuvieron como propósito impulsar el desarrollo empresarial local, brindando acompañamiento técnico y orientación formativa a emprendedores y unidades productivas del territorio. Además, se socializó el Plan de Asistencia y Servicio Técnico basado en la metodología RUNIN, una estrategia que promueve la competitividad, sostenibilidad e innovación en las unidades económicas del departamento.
Durante los días 15, 16, 17 y 18 de septiembre de 2025, se realizaron jornadas formativas en la cabecera municipal de Timbiquí y en el corregimiento de Puerto Saija, con la participación de más de 250 emprendedores y representantes de organizaciones productivas.
A lo largo de las sesiones se desarrollaron temas como Fomento a la Cultura del Emprendimiento, “Cómo vender mi idea de negocio” e Innovación con enfoque territorial, fortaleciendo las capacidades administrativas, comerciales, financieras y asociativas de los participantes.
Las jornadas se caracterizaron por su enfoque participativo y vivencial, promoviendo el liderazgo, la autogestión, la creatividad y la confianza como motores del desarrollo local. Gracias a este espacio de articulación interinstitucional, los emprendedores de Timbiquí lograron adquirir herramientas prácticas para convertir sus ideas en oportunidades sostenibles de negocio, proyectando al municipio como un referente de emprendimiento comunitario e inclusivo en el Pacífico caucano.

Taller Habilidades Blandas – octubre 2025: La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC) llevó a cabo una jornada de asistencia técnica dirigida a los emprendimientos del sector gastronómico de la ciudad de Popayán.
La actividad se realizó en el auditorio de infraestructura de la SDEC, con la participación de emprendedores y propietarios de restaurantes interesados en fortalecer sus capacidades empresariales y mejorar la calidad de sus servicios.
Durante la jornada se realizó un taller práctico y participativo, en el cual los asistentes aplicaron los conceptos aprendidos mediante ejercicios colaborativos y creativos, finalizando con la elaboración de una tarjeta de agradecimiento personalizada como estrategia de fidelización al cliente.
Participaron diez emprendimientos reconocidos de Popayán, quienes destacaron la pertinencia de la formación y su utilidad para mejorar la atención al cliente y la gestión organizacional. El encuentro generó un ambiente dinámico y reflexivo, evidenciando el compromiso de los

emprendedores por fortalecer su competitividad, consolidar sus marcas y aportar al posicionamiento del sector gastronómico del Cauca.

Taller de Fotografía – octubre 2025: La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC) desarrolló una jornada de asistencia técnica dirigida a los emprendimientos del municipio de Miranda, con el propósito de fortalecer sus capacidades empresariales y promover el uso de herramientas digitales que impulsen la competitividad y visibilidad de sus negocios.
La actividad se llevó a cabo en el Auditorio "Sacúdete" de Miranda y contó con la participación de 29 emprendedores locales, quienes recibieron formación teórico-práctica en fotografía comercial, marketing digital y estrategias de promoción a través de redes sociales, orientadas a mejorar la presentación, posicionamiento y venta de sus productos en el entorno digital.
La jornada fue valorada positivamente por los participantes, quienes resaltaron la importancia de estos espacios formativos para el crecimiento de sus unidades productivas y el fortalecimiento de la economía local.
Del total de asistentes, 20 fueron mujeres y 9 hombres, con edades entre 29 y 59 años (6 mayores de 60 años); además, participaron 1 víctima del conflicto armado, 12 personas afrodescendientes, 1 indígena y 2 mestizas, reflejando la diversidad e inclusión del sector emprendedor mirandeño.
Este ejercicio de capacitación reafirmó el compromiso del Gobierno Departamental con la formación integral, la transformación digital y la promoción del emprendimiento como motor de desarrollo económico y social en el norte del Cauca.

Primera Sesión Taller de Marketing – octubre 2025: El 16 de octubre de 2025 se realizó la primera sesión del taller "Capacitación y Certificación en Marketing Digital", una iniciativa desarrollada en articulación entre la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC) y el SENA Regional Cauca, dirigida a emprendedores, empresarios y representantes del sector gastronómico del departamento.
Esta formación tiene como propósito fortalecer las competencias digitales de los participantes, promoviendo la transformación tecnológica y el uso estratégico de herramientas digitales e inteligencia artificial (IA) para mejorar la competitividad y posicionamiento del sector gastronómico caucano.
Durante la primera jornada, el instructor del SENA, Juan David Paredez, abordó temas esenciales sobre creación de guiones, generación de ideas de contenido y aplicación de herramientas de IA para fortalecer la presencia digital de los negocios. Los 35 asistentes exploraron cómo la inteligencia artificial puede convertirse en una aliada para potenciar las fortalezas de sus emprendimientos, optimizar la comunicación comercial y diseñar contenidos más atractivos y efectivos para redes sociales, impulsando la visibilidad y conexión con sus públicos objetivo.
El equipo del Componente Comercial de la SDEC acompañó la actividad brindando apoyo logístico, registro, refrigerio y caracterización de participantes, garantizando un desarrollo fluido y organizado del encuentro. Al cierre, los asistentes destacaron la pertinencia y aplicabilidad de los conocimientos adquiridos, manifestando su interés en continuar con el proceso formativo.
Asimismo, se recordaron los requisitos para la certificación del SENA y las fechas de las siguientes sesiones (23 y 30 de octubre), en las cuales se desarrollarán ejercicios prácticos aplicando las herramientas de IA y las estrategias de marketing digital aprendidas.
Este tipo de iniciativas fortalecen la transformación digital y la sostenibilidad empresarial del sector gastronómico del Cauca, promoviendo la innovación, la productividad y la apropiación tecnológica como ejes del desarrollo económico regional.

Asesoría Estratégica en Redes Sociales para Emprendedores – octubre 2025: Con el propósito de fortalecer sus capacidades empresariales y su presencia digital, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Departamento del Cauca llevó a cabo una jornada de asistencia técnica con asesorías personalizadas dirigida a emprendimientos del sector gastronómico de la ciudad de Popayán.

La actividad se desarrolló en las oficinas de la Secretaría, ubicadas en el cuarto piso de la Lotería del Cauca, y contó con la participación de dos emprendedoras pertenecientes a los sectores del café y los lácteos, quienes recibieron acompañamiento especializado para potenciar la visibilidad y competitividad de sus negocios.

Durante las sesiones, las asesorías se enfocaron en la creación y uso de herramientas digitales básicas de promoción, orientando a las participantes en la apertura y gestión de cuentas de Gmail, Facebook e Instagram, plataformas con las que no contaban previamente. Asimismo, se abordaron aspectos prácticos como:

- ✓ Cómo realizar registros fotográficos atractivos de los productos.
- ✓ Cómo crear y publicar contenido llamativo en redes sociales.
- ✓ Cómo redactar mensajes promocionales efectivos que resalten las cualidades de cada producto.
- ✓ Uso adecuado del correo electrónico y herramientas digitales de comunicación.

Los emprendimientos “Café Villa Ofelia” y “Las Ricuras de Martica” participaron activamente en la jornada, mostrando gran interés y receptividad frente a las orientaciones brindadas. Las emprendedoras destacaron la importancia de contar con espacios de asesoría personalizada, que les permiten aplicar de inmediato los conocimientos adquiridos en la gestión y promoción de sus negocios. Como resultado, se evidenciaron avances significativos en la identidad de marca y proyección digital de ambos emprendimientos. Las participantes demostraron un alto nivel de compromiso y motivación por continuar fortaleciendo sus competencias empresariales, reflejando así el impacto positivo de estas estrategias en el proceso de fortalecimiento empresarial y comercial del sector gastronómico en Popayán.

Segunda Sesión Taller De Marketing – octubre 2025

En articulación con el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) Regional Cauca, se desarrolló una jornada de formación en Marketing e Inteligencia Artificial aplicada al sector gastronómico. La capacitación se llevó a cabo los días 16 y 23 de octubre de 2025 en el Complejo Científico del SENA Popayán, con la participación de 28 emprendedores pertenecientes a la Ruta Gastronómica del Cauca, entre ellos 17 mujeres y 7 hombres, quienes demostraron gran interés y compromiso con el fortalecimiento de sus capacidades empresariales.

El objetivo principal del taller fue formar a los emprendedores en el uso estratégico de herramientas de Inteligencia Artificial (IA) para potenciar la gestión, promoción y competitividad de sus negocios. A lo largo de las sesiones, los participantes exploraron aplicaciones prácticas de la IA en áreas como creación de contenido digital, análisis de mercado y estrategias de posicionamiento comercial, descubriendo nuevas oportunidades para optimizar sus procesos y conectar de manera más efectiva con sus públicos objetivo.

Esta iniciativa representa un paso clave hacia la modernización y transformación digital del sector gastronómico caucano, impulsando la innovación, la sostenibilidad y el fortalecimiento empresarial en los mercados locales y regionales.

En cuanto al objetivo dos de este proyecto, se adelantaron procesos de caracterización y diagnóstico empresarial que permitieron identificar a las unidades productivas con potencial exportador en los sectores agroindustrial, artesanal, tecnológico y de moda. Este proceso

técnico fue esencial para diseñar planes de acompañamiento personalizados, ajustados al nivel de madurez de cada empresa en el proceso de internacionalización. Para ello, se diseñó y aplicó una herramienta diagnóstica compuesta por 34 preguntas estructuradas, orientadas a conocer aspectos clave de las empresas tales como su capacidad productiva, estándares de calidad, certificaciones, estrategias de promoción, logística, proyección comercial y conocimiento de mercados internacionales.

A partir del análisis de los resultados, se logró determinar:

- El potencial exportador de cada empresa contactada**,** permitiendo priorizar aquellas con mayores posibilidades de inserción en mercados internacionales.
- El nivel de madurez exportadora, clasificando a las empresas en tres categorías: básico, intermedio y avanzado, de acuerdo con los criterios técnicos establecidos.

Con base en esta información, se elaboraron planes de avance hacia la internacionalización, personalizados según el nivel de desarrollo de cada empresa. Este proceso se desarrolló con el acompañamiento técnico y metodológico de ProColombia, principal aliado estratégico del departamento y del proyecto, cuya asesoría permitió fortalecer las capacidades institucionales y empresariales en temas de exportación, competitividad e inserción en cadenas globales de valor. En el marco de las acciones desarrolladas durante el año 2025, y tomando como referencia la Ruta de Internacionalización del Litoral Pacífico promovida por ProColombia, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca diseñó y puso en marcha la Ruta Exportadora del Cauca. Esta herramienta metodológica busca acompañar de manera estructurada y progresiva a los empresarios en su proceso de preparación, fortalecimiento y consolidación en los mercados internacionales.

En el marco de las acciones desarrolladas durante el año 2025 en este proyecto, y tomando como referencia la Ruta de Internacionalización del Litoral Pacífico promovida por ProColombia, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación del Cauca diseñó y puso en marcha la Ruta Exportadora del Cauca. Esta herramienta metodológica busca acompañar de manera estructurada y progresiva a los empresarios en su proceso de preparación, fortalecimiento y consolidación en los mercados internacionales.

La ruta inicia en el Área de Internacionalización, donde se realiza el diagnóstico empresarial y la formulación del plan de avance hacia la internacionalización, adaptado a las necesidades y nivel de madurez de cada empresa. A partir de este diagnóstico, se establece un ciclo de formación y acompañamiento que comprende dos componentes principales:

- Componente Básico: liderado por la Secretaría de Desarrollo Económico, enfocado en capacitaciones sobre comercio exterior, costos y liquidación de exportaciones, empaque y embalaje, logística internacional, participación en misiones comerciales y otros temas esenciales que fortalecen las capacidades iniciales de los empresarios.
- Componente Especializado: desarrollado con el acompañamiento de ProColombia, principal aliado técnico e institucional. En esta fase, los empresarios acceden a formación y asesoría en estudios de mercado, adecuación de producto, estrategias de internacionalización y logística avanzada, permitiendo completar un camino integral de formación, experiencia y fortalecimiento competitivo.

La Ruta Exportadora del Cauca se sustenta en un sólido modelo de articulación institucional, integrando entidades clave como INVIMA, ICA, Cámara de Comercio del Cauca, DIAN, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Federación Nacional de Cafeteros, Bancóldex, entre otras.

A futuro, esta ruta se proyecta hacia la implementación de una plataforma interactiva que permita el seguimiento personalizado de cada empresa, integrando los vistos buenos y validaciones de las instituciones participantes. De esta manera, el Cauca se consolida como un territorio con una ruta exportadora propia, articulada, innovadora y orientada a la generación de capacidades sostenibles en los sectores productivos priorizados.

Creación y Consolidación de la Mesa de Internacionalización del Cauca: un espacio de coordinación interinstitucional que reúne a los principales actores públicos, privados y académicos vinculados con los procesos de comercio exterior y proyección internacional del departamento. Esta mesa surge como respuesta a la necesidad de alinear esfuerzos, recursos y estrategias en torno a un propósito común: fortalecer la competitividad regional y promover la inserción de los sectores productivos caucanos en los mercados globales.

A través de un proceso de diálogo y concertación promovido por el área, se realizaron diversas reuniones de trabajo en las que se lograron importantes avances, entre ellos:

- ✓ La definición de compromisos institucionales por parte de los miembros de la mesa.
- ✓ La elaboración de un documento base que formaliza el compromiso y los lineamientos de cooperación entre los actores participantes.
- ✓ La construcción de un plan de trabajo conjunto, orientado a garantizar la continuidad de las acciones y la articulación permanente de las entidades.
- ✓ La alineación de la Ruta Exportadora del Cauca con los objetivos estratégicos de la Mesa de Internacionalización, asegurando coherencia entre las acciones territoriales y las políticas nacionales de promoción del comercio exterior.

La conformación de esta mesa constituye un hito institucional para el departamento, al consolidar un mecanismo permanente de diálogo, planeación y articulación técnica entre entidades como ProColombia, la Cámara de Comercio del Cauca, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el SENA, universidades, gremios productivos y la Gobernación del Cauca, entre otros actores estratégicos.

Este espacio permitirá sostener en el tiempo las acciones de internacionalización, fortalecer la gobernanza institucional y generar sinergias que impulsen el desarrollo económico del Cauca en el contexto global.

En el marco del componente de internacionalización, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca (SDEC), en articulación con ProColombia, la Cámara de Comercio del Cauca y aliados estratégicos nacionales e internacionales, consolidó una serie de misiones comerciales y ferias internacionales orientadas al posicionamiento del tejido empresarial caucano en escenarios de alto impacto.

Estas acciones, desarrolladas en alianza con ProColombia, la Cámara de Comercio del Cauca y aliados estratégicos, han permitido consolidar una red de intercambio comercial, académico y cultural que conecta al Cauca con los principales centros de negocios del país y del exterior, además de fortalecer la visibilidad de los productos locales, promover la diversificación de la oferta exportable y establecer contactos comerciales con compradores nacionales e

internacionales, contribuyendo al cumplimiento del objetivo de "fortalecer la capacidad empresarial para acceder a mercados competitivos".

A continuación, se describen las Misiones realizadas y los resultados obtenidos durante la vigencia 2025:

1. Futurexpo Popayán 2025 – Mayo del 2025: En articulación con ProColombia y la Cámara de Comercio del Cauca, la SDEC participó en el evento Futurexpo Popayán 2025, realizado el 22 de mayo en el auditorio de la Cámara de Comercio del Cauca. La participación de la SDEC en Futurexpo Popayán 2025 permitió acercar los servicios institucionales del departamento a empresarios locales interesados en exportar. A través del stand institucional y espacios de formación, se orientó a 17 empresarios caucanos sobre los pasos para ingresar al mercado internacional, trámites aduaneros, estructuración de precios de exportación y herramientas financieras. Evento, dirigido a empresarios exportadores y con potencial exportador del departamento del Cauca, permitió fortalecer el relacionamiento institucional y promover los servicios del Área de Internacionalización.

Asimismo, se participó en los espacios formativos de ProColombia, alimentando la base de datos institucional con la información de los asistentes, insumo clave para la actualización de la Ruta Exportadora del Cauca.

2. Macrorrueda ProColombia 2025 – Julio del 2025: La Macrorrueda de Negocios ProColombia 2025, desarrollada el 9 y 10 de julio en Yumbo, Valle del Cauca, se consolidó como uno de los escenarios más importantes de articulación comercial para los empresarios caucano. La SDEC, junto con la Cámara de Comercio del Cauca, coordinó la participación de 41 empresas de 13 municipios del departamento del Cauca (entre ellos Popayán, Santander de Quilichao, Guapi, Miranda, Villa Rica, Argelia y Timbiquí), destacando la inclusión de empresas de territorios históricamente apartados en procesos de internacionalización. Esta participación representó la mayor presencia regional hasta la fecha en una plataforma de negocios organizada por ProColombia.

Las empresas participantes representaron diversos sectores productivos:

- ✓ Agroalimentos: 25 empresas
- ✓ Industrias 4.0: 8 empresas
- ✓ Metalmecánica: 5 empresas
- ✓ Ciencias de la vida y químicos: 2 empresas
- ✓ Sistema moda: 2 empresas

El evento permitió la instalación de un stand institucional del Cauca con góndolas de exhibición y una mesa clúster de café, generando más de 120 contactos comerciales entre empresas caucano y compradores nacionales e internacionales.

3. Misión Comercial Expocafé Chile 2025 – Julio de 2025: Entre el 17 y el 24 de julio de 2025, el departamento del Cauca participó en la Feria Internacional Expocafé Chile, en Santiago, con una delegación de 9 empresarios cafeteros caucanos, acompañados por la Secretaría de Desarrollo Económico, la Cámara de Comercio del Cauca y ProColombia. La participación permitió visibilizar la calidad y diversidad del café caucano, destacando el trabajo de Mipymes del Clúster de Café de Alta Calidad del Cauca, orientadas a cafés especiales, sostenibles y con trazabilidad certificada. Durante la feria se desarrollaron contactos comerciales con distribuidores,

tostadores y compradores del canal HORECA, logrando validación técnica y asesorías sobre estándares internacionales de calidad.

Los empresarios fortalecieron su visión comercial y adquirieron habilidades para adaptar su oferta a los gustos y normativas internacionales. Además, la misión permitió identificar ventajas competitivas del café caucano, como su diversidad de perfiles sensoriales, sostenibilidad ambiental y trazabilidad certificada, factores clave para competir en mercados de alta exigencia.

Esta misión reafirmó la estrategia del departamento de impulsar el posicionamiento del café caucano en mercados internacionales y fortalecer la participación de productores en ferias de carácter especializado.

4. Popayán Fashion Week 2025 – agosto 2025: El Popayán Fashion Week 2025, realizado del 21 al 23 de agosto en escenarios patrimoniales de la ciudad, se consolidó como una plataforma de visibilización internacional del sistema moda caucano, se posicionó como un referente nacional para la proyección del talento creativo y de diseño del Cauca. El evento fue organizado por la Cámara de Comercio del Cauca en alianza con la SDEC y ProColombia, integrando una agenda académica, pasarelas de moda y showroom comercial.

- ✓ Agenda Académica: contó con ponentes internacionales de México, Costa Rica y Colombia, abordando temas de proyección internacional de marcas, sostenibilidad, digitalización y creatividad afro.
- ✓ Pasarelas: participaron más de 15 diseñadores nacionales e internacionales, incluyendo marcas caucano que presentaron sus colecciones bajo el concepto *"Cauca Creativo y Sostenible"*.
- ✓ Showroom Comercial: reunió a 14 emprendimientos del Cauca y Valle del Cauca con compradores de México, Costa Rica, Panamá y República Dominicana, logrando ventas directas y compromisos de negocio.

La SDEC brindó apoyo logístico, protocolario y de relacionamiento institucional, garantizando la presencia de compradores internacionales y el fortalecimiento de la imagen del Cauca como territorio creativo e innovador.

5. Proyección: Misión Internacional de Industrias 4.0 – México 2025: Como parte de la agenda de internacionalización para el segundo semestre de 2025, se proyecta la participación de 10 empresas caucanas en la Feria Internacional de Industrias 4.0 en México.
El evento reunirá a los principales actores de tecnología, innovación y transformación digital de América Latina.
Proyecciones esperadas:

- ✓ Fortalecer la internacionalización de empresas caucano dedicadas al desarrollo de software, soluciones digitales, automatización y manufactura avanzada.
- ✓ Generar oportunidades de transferencia tecnológica y cooperación con empresas mexicanas.
- ✓ Facilitar la identificación de alianzas para proyectos de innovación e inversión extranjera directa.
- ✓ Posicionar al Cauca como un territorio de innovación tecnológica, en el marco de la Estrategia Nacional de Economía Naranja y CTeI.

6. Proyección: Expoartesanías – Corferias Bogotá 2025: Para cierre del año 2025, el departamento del Cauca participará con 10 unidades productivas artesanales en Expoartesanías

Bogotá, la feria más importante de Colombia en productos culturales y artesanales. La participación se desarrollará en el marco del convenio con la Cámara de Comercio del Cauca, orientado a fortalecer la competitividad de los artesanos del territorio.

Proyecciones de impacto:

- Impulsar la comercialización de productos con identidad cultural caucana (tejidos, cerámica, fibras naturales, orfebrería).
- Fomentar el intercambio con compradores nacionales e internacionales, ampliando el acceso a mercados especializados.
- Consolidar procesos de formalización, registro de marca y certificaciones de origen artesanal.
- Reforzar la conexión entre artesanía, turismo y sostenibilidad como ejes de diferenciación territorial.

Las acciones de internacionalización desarrolladas en 2025 reflejan el avance del departamento en la construcción de un ecosistema de internacionalización sólido, inclusivo y sostenible que a través de una estrategia integral de articulación público-privada que ha permitido:

- La participación de más de 90 empresas caucanos en escenarios comerciales nacionales e internacionales y más de 400 contactos comerciales efectivos.
- La consolidación de alianzas estratégicas con ProColombia, MinCIT, Cámara de Comercio del Cauca, DIAN y organismos internacionales.
- La diversificación de sectores representados, incluyendo agro-alimentos, cafés especiales, moda, industrias 4.0 y manufactura.
- El fortalecimiento de la marca “Cauca Competitivo” como sello de identidad regional en mercados externos.
- Estas misiones constituyen un hito en la proyección del Cauca hacia el escenario global, demostrando la capacidad del departamento para articular actores, promover su oferta exportable y generar desarrollo sostenible a través del comercio internacional.

4. ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA

4.1 Identificación de problemática

El ecosistema empresarial del departamento del Cauca enfrenta una limitación estructural en su capacidad para competir y posicionarse en los mercados locales, nacionales e internacionales. Esta situación se manifiesta en el bajo posicionamiento comercial de las unidades productivas y empresas, lo que restringe su participación en cadenas de valor, disminuye su visibilidad y limita su inserción sostenible en mercados dinámicos y altamente competitivos.

El problema tiene su origen en dos causas directas:

En primer lugar, la insuficiente implementación de estrategias comerciales integrales dificulta la promoción efectiva de la oferta productiva, la construcción de contactos estratégicos y el acceso a nuevos canales de comercialización. Como consecuencia, los empresarios y productores del Cauca no logran capitalizar plenamente las oportunidades disponibles en el mercado nacional e internacional.

En segundo lugar, se identifican debilidades en las capacidades empresariales y en la formación estratégica en temas esenciales para la gestión comercial, como mercadeo, negociación, innovación, desarrollo de marca y acceso a mercados especializados. Esta brecha limita la

competitividad de las unidades productivas, restringe la diferenciación de sus productos y afecta la permanencia y escalamiento de sus modelos de negocio.

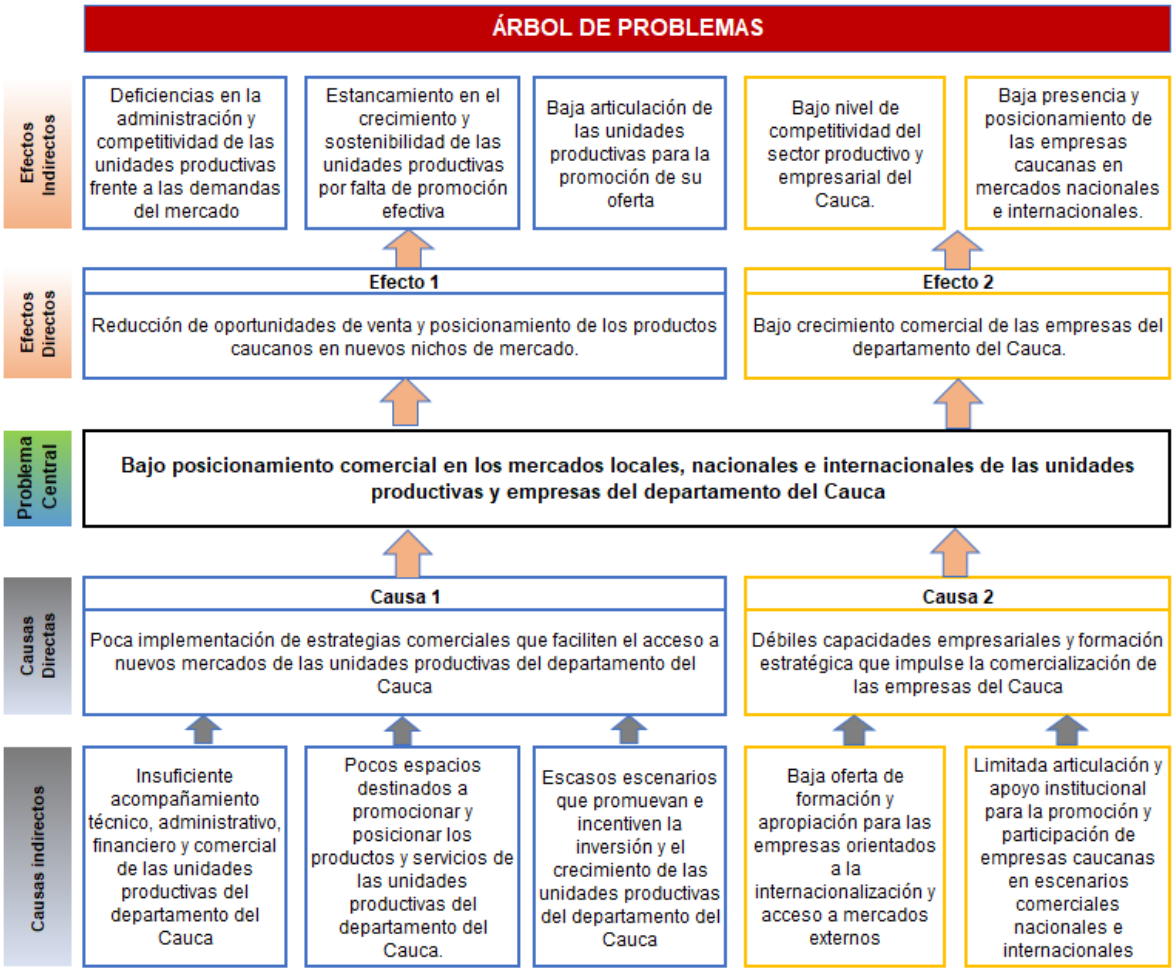
A esta situación se suma un conjunto de limitaciones en procesos de internacionalización, evidenciadas en el escaso acompañamiento técnico a empresas exportadoras y con potencial exportador, así como en la poca oferta de formación especializada en comercio exterior. Esta carencia impide que los empresarios adquieran las competencias necesarias para enfrentar las exigencias regulatorias, logísticas y comerciales del mercado global. Paralelamente, la reducida participación de empresas caucanas en ferias, misiones y ruedas de negocio nacionales e internacionales restringe su posibilidad de construir redes, identificar oportunidades y generar alianzas estratégicas.

En conjunto, estas limitaciones generan un círculo restrictivo que disminuye la competitividad de las unidades productivas, reduce su capacidad de inserción en mercados ampliados y restringe la llegada de capital necesario para impulsar su crecimiento sostenible. Las debilidades acumuladas en comercialización, internacionalización y atracción de inversión frenan el desarrollo económico del departamento y profundizan las brechas existentes entre sus distintas subregiones.

No obstante, para el año 2026 se proyecta esta iniciativa que contempla la implementación de estrategias de promoción comercial, el fortalecimiento de capacidades empresariales, el acompañamiento técnico especializado y la articulación con actores institucionales clave. Dichas acciones buscan incrementar la participación de las empresas caucanas en ferias y ruedas de negocio, mejorar su presencia en mercados internacionales y fortalecer la sostenibilidad económica de las unidades productivas.

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

Ilustración 1. Árbol de problemas



Fuente: Elaboración propia 2025

4.2 Definición del problema

4.2.1 Problema Central

Bajo posicionamiento comercial en los mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades productivas y empresas del departamento del Cauca

Tabla 4. Relacionamiento problema, causas y efectos

CAUSA INDIRECTA	CAUSA DIRECTA	PROBLEMA CENTRAL	EFECTO DIRECTO	EFECTO INDIRECTO
Insuficiente acompañamiento técnico, administrativo, financiero y comercial de las unidades productivas del departamento del Cauca	Poca implementación de estrategias comerciales que faciliten el acceso a nuevos	**Bajo posicionamiento comercial en los mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades**	Reducción de oportunidades de venta y posicionamiento de los productos caucanos en nuevos nichos	Deficiencias en la administración y competitividad de las unidades productivas frente a las demandas del mercado

CAUSA INDIRECTA	CAUSA DIRECTA	PROBLEMA CENTRAL	EFECTO DIRECTO	EFECTO INDIRECTO
Pocos espacios destinados a promocionar y posicionar los productos y servicios de las unidades productivas del departamento del Cauca.	mercados de las unidades productivas del departamento del Cauca	**productivas y empresas del departamento del Cauca**	de mercado.	Estancamiento en el crecimiento y sostenibilidad de las unidades productivas por falta de promoción efectiva
Escasos escenarios que promuevan e incentiven la inversión y el crecimiento de las unidades productivas del departamento del Cauca				Baja articulación de las unidades productivas para la promoción de su oferta
Baja oferta de formación y apropiación para las empresas orientados a la internacionalización y acceso a mercados externos	Débiles capacidades empresariales y formación estratégica que impulse la comercializaci ón de las empresas del Cauca		Bajo crecimiento comercial de las unidades productivas del departamento del Cauca	Bajo nivel de competitividad del sector productivo y empresarial del Cauca.
Limitada articulación y apoyo institucional para la promoción y participación de empresas caucanas en escenarios comerciales nacionales e internacionales.				Baja presencia y posicionamiento de las empresas caucanas en mercados nacionales e internacionales.

Fuente: Elaboración Propia - Marco Lógico del proyecto

4.2.2 Descripción de la situación existente

El departamento del Cauca posee un potencial económico significativo en sectores estratégicos como la agroindustria, el turismo, los servicios y la biodiversidad, lo que le brinda una posición estratégica en el suroccidente colombiano. A pesar de esta ventaja comparativa, persisten barreras estructurales que obstaculizan su integración plena en mercados más amplios y su participación de forma competitiva.

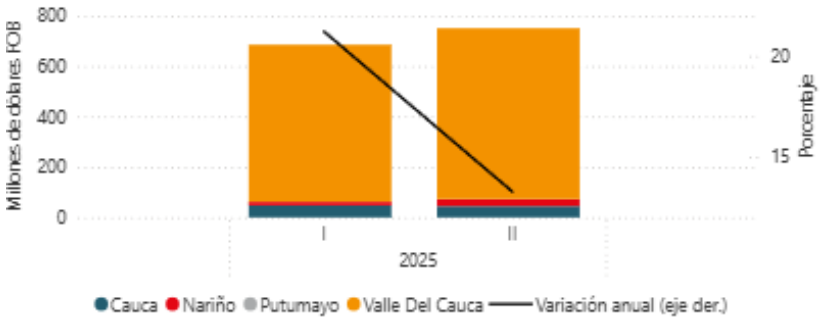
1. Débil desempeño en comercio exterior

Según el boletín económico regional Suroccidente para el II trimestre del 2025 (Banco de la Republica 2025), las exportaciones de la región, sin petróleo y sus derivados, registraron un crecimiento interanual del 13.3%, impulsadas por sectores como el agroindustrial y el tecnológico. El desempeño fue liderado por el Valle del Cauca que concentro el 90% del valor exportado desde la región, seguido por Cauca con el 6% y Nariño con el 4%. Los productos más representativos fueron el café, los azucares y confites y los aparatos eléctricos, que en conjunto aportaron cerca del 39% del valor exportado.

A continuación, se presenta la gráfica de la evolución trimestral de las exportaciones sin petróleo ni derivados (II trimestre 2025).

Suroccidente. Evolución trimestral de las exportaciones sin petróleo ni derivados

Nivel trimestral y variación anual



Nota: Cifras preliminares.

Fuente: DANE. Cálculos Banco de la República.

Suroccidente. Principales rubros de exportación. Segundo trimestre de 2025

Participación porcentual en total dólares FOB

2. Desaceleración económica regional

Según el Boletín Económico Regional del Banco de la República, en el segundo trimestre de 2024 la industria manufacturera de la región suroccidental (que incluye al Cauca) reportó una caída del 6,7 % en producción.

Este comportamiento se suma a la debilidad en el comercio regional y al menor dinamismo del consumo interno, factores que limitan la recuperación y expansión industrial en el departamento.

3. Infraestructura y costo logístico

El Cauca enfrenta retos persistentes en su conectividad y logística. Los costos elevados de transporte, junto con una cobertura vial insuficiente y bloqueos recurrentes en vías clave como la Panamericana, encarecen el acceso a los mercados para los productores rurales. Estas limitaciones erosionan la competitividad de bienes agroindustrializados y otros productos de valor agregado.

4. Brechas en capacidades productivas y exportadoras

Muchas unidades productivas del Cauca no están preparadas para cumplir estándares de calidad requeridos por mercados internacionales ni cuentan con estrategias logísticas o digitales para exportar con éxito.

La asistencia técnica especializada y la formación en comercio exterior son escasas, lo que impide que las empresas desarrollen competencias clave para afrontar procesos de internacionalización.

5. Baja atracción de inversión

El Cauca ha registrado una limitada captación de Inversión Extranjera Directa (IED), con un flujo menor al 1 % del total nacional. Esta situación refleja un débil posicionamiento del departamento como destino atractivo de capital internacional.

No existe una agencia regional consolidada para la promoción de inversión, ni una estrategia clara para visibilizar el potencial económico del Cauca en escenarios globales, lo que reduce su competitividad frente a otros departamentos.

Aun cuando el Cauca ha mostrado avances en algunos indicadores, como el crecimiento de sus exportaciones no minero energéticas, el panorama general revela un rezago estructural. La

combinación de baja competitividad, falta de capacidades empresariales, debilidades logísticas y escasa atracción de capital institucionaliza un círculo de limitaciones.

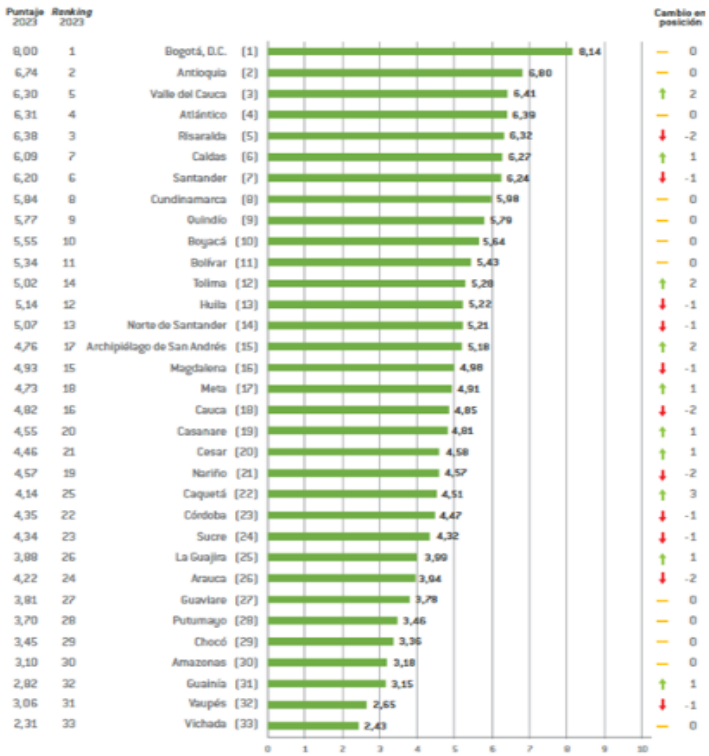
Por lo tanto, se requiere la implementación de estrategias integrales y sostenibles que promuevan su internacionalización, fortalezcan las capacidades comerciales y productivas, mejoren la infraestructura de conexión y atraigan inversión, con el fin de catalizar un desarrollo económico más inclusivo, competitivo y perdurable.

4.2.3 Magnitud – Indicadores de línea de base.

Para medir la magnitud es importante usar indicadores que reflejen tanto el impacto económico como el social en la región Y resulta pertinente incorporar el Índice Departamental de Competitividad (IDC) como herramienta complementaria para dimensionar la problemática. Este índice proporciona un diagnóstico integral del desempeño competitivo de los 32 departamentos del país y el Distrito Capital de Bogotá, a partir del análisis de 102 indicadores agrupados en áreas estratégicas como instituciones, educación, salud, infraestructura, sostenibilidad ambiental y condiciones para los negocios, entre otras.

La medición del IDC se realiza anualmente y sus resultados permiten a los gobiernos locales y regionales identificar fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora en materia de competitividad. En este contexto, para el año 2024, el departamento del Cauca se ubicó en la posición 18 entre los 33 entes territoriales evaluados, con una puntuación de 4.82 en una escala de 0 a 10. En la siguiente gráfica se ilustran los resultados de este indicador y la ubicación del Cauca en el contexto nacional.

Gráfica 2. Puntaje general y posición en el IDC 2024



Fuente: cálculos del CPC y SCORE (Universidad del Rosario).
Nota: El puntaje y posición de 2023 corresponden al recalculó para 2023 con la metodología de 2024v.

A continuación, se presentan los principales Indicadores de Competitividad del departamento del Cauca para el año 2024, de acuerdo con los resultados del Índice Departamental de Competitividad (IDC).

Tabla. Indicadores de Competitividad para el año 2024

INDICADOR CONDICIONES HABILITANTES INSTITUCIONES	Puntaje (0 a 10)	Posición (entre 33)
DESEMPEÑO ADMINISTRATIVO	**5,39**	**19**
Gestión de recursos	4,19	22
Gestión de regalías	7,31	19
TRANSPARENCIA Y CONTRATACIÓN PÚBLICA	**4,49**	23
Transparencia en el uso de regalías	9,01	18
Procesos de contratación en SECOP II	3,66	18
ENTORNO PARA LOS NEGOCIOS	**5,18**	**15**
Trámites y especialización empresarial	7,89	10
Facilitación de trámites	4,57	11
Concentración en el sector secundario	9,50	15
Concentración en el sector terciario	9,59	13
Dinámica empresarial	2,47	23
Tasa de registro empresarial	0,54	31
Densidad empresarial	0,76	30
Participación de medianas y grandes empresas	6,10	12

Fuente: IDC, 2024

En el pilar de Instituciones, y específicamente en el subpilar de Desempeño Administrativo, el departamento del Cauca ocupa la posición 19, lo que refleja un adecuado manejo de recursos públicos y una gestión eficiente de los recursos provenientes del Sistema General de Regalías. Sin embargo, en cuanto a los componentes de transparencia y contratación pública, el departamento presenta rezagos significativos, ubicándose entre los últimos lugares con un puntaje de 4,49, lo que lo posiciona en el puesto 23 entre los 33 departamentos evaluados.

Por otro lado, en el pilar de Entorno para los Negocios, y particularmente en el subpilar de Dinámica Empresarial, el Cauca también se ubica en las últimas posiciones, con un puntaje de 2,47, ocupando igualmente el puesto 23. Esta baja calificación se relaciona con la escasa densidad empresarial y la limitada participación de medianas y grandes empresas en el territorio. Entre las causas se encuentran el débil fortalecimiento de los emprendimientos, unidades productivas, asociaciones, organizaciones, y MiPymes, así como la baja formulación de proyectos financiados por el Sistema General de Regalías, la inexistencia de proyectos productivos con innovación en el departamento, y la falta de implementación de políticas públicas estructuradas que impulsen el desarrollo económico regional.

Adicionalmente, los procesos de articulación entre actores clave del desarrollo como el sector privado, las entidades públicas y la academia, resultan ineficientes debido a la carencia de convenios de cooperación y al bajo nivel de compromiso en la ejecución de acciones interinstitucionales que fomenten el fortalecimiento del tejido empresarial en el departamento.

MAGNITUD DEL PROBLEMA

MAGNITUD DEL PROBLEMA	INDICADOR	FUENTE
Índice departamental de competitividad –IDC- Cauca 2024	4,82 puntos	Índice departamental de competitividad 2024 – Consejo privado de Competitividad
Unidades productivas de la agroindustria, minería y turismo o personas de la economía popular fortalecidas	Línea base: 1125 Meta del proyecto: 1200	Plan indicativo Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad

5. IDENTIFICACIÓN DE PARTICIPANTES

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

Tabla 5. Identificación de participantes

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

ACTORES	ENTIDAD	POSICIÓN	TIPO DE CONTRIBUCIÓN A LA GESTIÓN O RAZÓN DEL DESACUERDO	INTERÉS DE PARTICIPAR EN EL PROYECTO
			asistencia técnica y procesos de caracterización empresarial.	
Nacional	Ministerio de Industria comercio y Turismo	Cooperante	Fortalecimiento empresarial, técnico, financiero, en maquinaria y equipos, y acuerdos comerciales.	Participantes activos del proyecto
Otro	ACOPI- CAUCA	Cooperante	Contribución a mejorar los procesos de usos de conocimiento de la micro, pequeñas y medianas empresas del Departamento del Cauca	Técnica y administrativa
Nacional	ANDI	Cooperante	Participación en la construcción de proyectos que mejoren el ámbito empresarial.	Fomentar la innovación y el emprendimiento
Otro	Universidad del Cauca	Cooperante	Participación con investigaciones enfocadas en el fortalecimiento del sector productivo conlleva al crecimiento empresarial	Fomentar la investigación y el emprendimiento
Otro	Fundación universitaria de Popayán	Cooperante	Participación con la Escuela de Idiomas, que ofrece programas de extensión en inglés y francés para la comunidad.	Fomentar competencias comunicativas en contextos reales
Nacional	Servicio Nacional de Aprendizaje, (SENA)	Cooperante	Acompañamiento técnico a emprendedores en todos los sectores económicos que sean desarrolladas en el departamento del cauca	Técnica, administrativa
Otro	Comunidad en general	Beneficiario	Mejorar las condiciones técnicas, sociales y productivas en que se desarrolla en la actualidad el sector comercial y emprendimientos jóvenes en los municipios.	Técnica.
Otro	Procolombia	Cooperante	Promueve exportaciones, impulsa la expansión empresarial, atrae inversión extranjera, posiciona el turismo y fortalece la imagen de Colombia a nivel internacional. Lo invitamos a explorar nuestras opciones para conocer más sobre nuestro trabajo y trayectoria.	Técnica
Otro	Mercy Corps	Cooperante	trabaja para dar soluciones duraderas a las comunidades, y apoyarlas a pasar de la crisis a las oportunidades ante el conflicto, la migración y el cambio climático.	Técnica, administrativa

Fuente: Elaboración Propia - Marco Lógico

5.1 Análisis de participantes

En el marco del relacionamiento institucional liderado por la Gobernación del Cauca, a través de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, se han desarrollado espacios de

articulación con actores del sector empresarial, emprendedor y de la economía popular, así como con instituciones educativas, entidades de servicios y organizaciones comunitarias. Estas interacciones se han consolidado mediante mesas de trabajo y escenarios de coordinación con la Comisión Regional de Competitividad e Innovación, la Red de Emprendimiento del Cauca, la Cámara de Comercio del Cauca, ProColombia, alcaldías municipales, gremios productivos y organismos de cooperación internacional.

A partir de estos espacios de diálogo y concertación, se ha evidenciado una necesidad compartida: impulsar acciones que permitan a las unidades productivas del departamento acceder a mercados más dinámicos y competitivos, especialmente aquellos priorizados en el presente proyecto. En consecuencia, se presenta a continuación la descripción del rol y la participación de los distintos actores involucrados en el desarrollo de la iniciativa:

- **Gobernación del Cauca:** Es la institución encargada del gobierno y la administración del departamento del Cauca. Su función principal es garantizar el desarrollo social, económico y político de la región, así como velar por el bienestar y los derechos de sus habitantes.

  En el marco de sus competencias, la Gobernación del Cauca aporta los recursos necesarios para impulsar el fortalecimiento empresarial, con un enfoque especial en el desarrollo comercial del departamento. Esto incluye la implementación de programas y estrategias dirigidas a mejorar la competitividad de las empresas locales, fomentar la innovación y facilitar el acceso a nuevos mercados. De esta manera, la Gobernación busca promover el crecimiento económico sostenible y generar oportunidades que beneficien a toda la comunidad caucana.

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

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

- **Cámara de Comercio Colombo HOLANDESA:** también conocida como *Holland House Colombia*, es una entidad binacional privada sin ánimo de lucro que actúa como puente estratégico entre Colombia y los Países Bajos. Su misión principal consiste en facilitar y promover las relaciones comerciales, de inversión y cooperación entre empresas colombianas y neerlandesas, especialmente en sectores exportadores y de innovación.

La Cámara ha puesto un fuerte foco en el apoyo a exportadores, especialmente del sector agroindustrial. Su labor ha sido destacada por su contribución al desarrollo empresarial y la internacionalización de compañías del Cauca y otras regiones. Además, ha fortalecido la comunidad empresarial holandesa en Colombia, facilitando la inversión bilateral.

Mediante el proyecto se unirán esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para mejoras las dinámicas de internacionalización y atracción de la inversión extranjera en el departamento del Cauca

- **ACOPI: (Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Industrias)**: Es una entidad gremial que representa y promueve los intereses de las pymes industriales en Colombia. Su misión es impulsar el desarrollo y la competitividad del sector industrial en el país, con un enfoque especial en las regiones.

  En el marco de su labor, ACOPI contribuirá a mejorar los procesos de uso de conocimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) del departamento del Cauca, especialmente en áreas como la comercialización y el acceso a mercados. Esto se logrará a través de la transferencia de conocimiento, la capacitación en estrategias comerciales y el apoyo en la identificación de oportunidades de mercado. De esta manera, ACOPI busca fortalecer las capacidades de las MiPymes, facilitando su inserción en mercados competitivos y promoviendo su crecimiento sostenible en la región.

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

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

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

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

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

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

- **ProColombia:** Es la entidad encargada de promover el turismo, la inversión extranjera y las exportaciones no minero-energéticas de Colombia. Su misión es posicionar al país como un destino turístico de clase mundial, atraer inversiones que impulsen el

desarrollo económico y fomentar la internacionalización de las empresas colombianas Por lo anterior ProColombia contribuirá a mejorar los procesos de uso de conocimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) del departamento del Cauca. Esto se logrará a través de la transferencia de buenas prácticas comerciales, la capacitación en estrategias de exportación y el acceso a mercados internacionales. Además, brindará apoyo para fortalecer los procesos de internacionalización de las empresas locales, facilitando su participación en ferias, misiones comerciales y ruedas de negocios. De esta manera, ProColombia no solo impulsará la competitividad de las MiPymes, sino que también contribuirá al crecimiento económico sostenible de la región, promoviendo la diversificación de la economía y la generación de empleo en el Cauca.

- **Mercy Corps:** Es una organización global (no gubernamental y sin ánimo de lucro) impulsada a creer en un mundo lleno de posibilidades. Con más de 45 años de experiencia, trabajando para dar soluciones duraderas a las comunidades, y apoyarlas a pasar de la crisis a las oportunidades ante el conflicto, la migración y el cambio climático. En Colombia desde el 2005, ha trabajado en 20 departamentos del país, creando y fortaleciendo alianzas y oportunidades equitativas con las comunidades, el sector público y privado. En 19 años han apoyado a más de 1 millón de personas por medio de sus programas, fortaleciendo sus capacidades socioeconómicas con enfoque de género. Desde su trabajo le apuestan a la implementación de los Acuerdos de Paz en Colombia. En el proyecto será un puente importante para impulsar el sector del cacao en el departamento del Cauca apoyando la inversión en procesos productivos sostenibles y fomentar la innovación en el sector chocolatero.

6. POBLACIÓN AFECTADA POR EL PROBLEMA

A continuación, se presenta la Tabla 6, que muestra la población afectada por la problemática, correspondiente a la proyección poblacional del departamento del Cauca para el año 2026, según datos proyectados del DANE (julio de 2025). Esta información permite dimensionar el alcance territorial y social del problema identificado, considerando a la población total como potencial beneficiario del posicionamiento comercial en los mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades productivas y empresas del departamento del Cauca.

Tabla 6. Población afectada por el problema

Tipo de población	Número	Fuente
Personas	1.613.329	Población del departamento del Cauca, proyección para el año 2026 según el DANE (DANE julio de 2025).

6.1 Localización específica del proyecto

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

Ilustración 2. Mapa de ubicación geográfica – Localización



Fuente: Tángara Gobernación del Cauca, 2025

Tabla 7. Localización del Proyecto

Región	Departamento	Municipio	Área	Resguardo	Localización específica
Pacífico	Cauca	42 Municipios	29.308 Km^2	N/A	El Departamento de Cauca zona urbana y rural

Fuente: Plan de Desarrollo Departamental

6.2 Población objetivo de la intervención

DIRECTAS: 1.200 personas que hacen parte de las Unidades económicas y empresas. Estas unidades pueden incluir desde Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMes) hasta grandes empresas, emprendimientos, cooperativas, asociaciones productivas y organizaciones del sector popular.

INDIRECTAS: 1.613.329 personas. Población beneficiada del departamento por el ejercicio propio del proyecto en las regiones. (proyección población año 2026 (DANE julio de 2025)).

Tabla 8. Población Objetivo

Número	Descripción	Fuente
1.200	**Unidades productivas: 931** (349 participantes de ferias locales o subregionales – 120 participantes de las rutas comerciales – 152 Personas asistidas técnicamente en el proyecto - 310 participantes de ferias especializadas **Empresas: 269** (Asistencia técnica en temas de exportación: 135 y participantes de las misiones: 134)	Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (2025)

Tabla 9. Localización Específica

Región	Departamento	Municipio	Área	Resguardo	Localización específica
Pacífico	Cauca	42 Municipios	29.308 Km^2		El Departamento de Cauca zona urbana y rural

6.2.1 Características demográficas de la población objetivo

Tabla 10. Caracterización de población afectada

DETALLE	NÚMERO DE PERSONAS	FUENTE
0 -14 años	-	-
15 – 19 años	-	-
20 – 59 años		
Mayor de 60 años		
Total por edad	**Personas**	
Indígenas		
Afrocolombianos		
Población Mestiza		
Total por etnia	**Personas**	
Masculino	709	Proyección SDEC 2026
Femenino	491	Proyección SDEC 2026
Total por género	**1.200 Personas**	

Fuente: Proyección SDEC, 2026

6.2.2 Selección o priorización de la población objetivo

El proyecto busca beneficiar a unidades económicas formalizadas, informales o en proceso de formalización, así mismo, está orientado a ampliar los escenarios comerciales en el departamento del Cauca, mediante la participación continua y fortalecida de las unidades económicas del territorio, así como la inclusión progresiva de nuevas iniciativas productivas.

Para asegurar la sostenibilidad del fortalecimiento comercial, la estrategia de selección se basará en dos grupos principales de participación:

- **Unidades económicas en proceso de fortalecimiento**: representarán aproximadamente el 80% de los espacios disponibles, priorizando su participación recurrente en ferias, rutas comerciales y actividades de articulación comercial, con el fin de consolidar sus capacidades de venta, posicionamiento y proyección regional.
- **Nuevas unidades productivas:** corresponderán aproximadamente al 20% del total de participantes, promoviendo la renovación y diversificación empresarial, así como la apertura de oportunidades para emprendimientos emergentes del departamento.

Estos porcentajes se aplicarán a las líneas del proyecto (ferias subregionales, ferias locales, rutas comerciales y espacios de formación), ajustándose a la disponibilidad de cupos y la demanda territorial. Se han establecido criterios de selección específicos para la selección de:

FERIAS LOCALES

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

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

FERIAS SUBREGIONALES Y ESPECIALIZADAS

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

- Ser ciudadano(a) colombiana o que la mayoría de sus miembros sean ciudadanos colombianos.
- Si se trata de persona jurídica o una asociación presentar el registro de Cámara y Comercio.
- Las empresas y/o emprendimientos deberán contar con un catálogo de sus productos o servicios que contenga los siguientes datos: fotografía del producto, descripción del producto, presentación y precio por artículo y tarjeta de presentación digital
- Los emprendimientos deben estar formalmente constituidas (Certificado de existencia y representación legal)
- Los emprendimientos deberán contar con logotipo y tarjeta de presentación digital
- Los emprendimientos deben contar con el RUT actualizado (2026)
- Los emprendimientos deben contar con documentos equivalentes de acuerdo con el artículo 617 del estatuto tributario.
- Disponibilidad de participar en el evento en el lugar que se disponga para tal fin.
- Contar con capacidad de pago para cubrir otros gastos adicionales

RUTAS COMERCIALES

Personas emprendedoras, Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMes) hasta grandes empresas, emprendimientos, cooperativas, asociaciones productivas y organizaciones del sector popular, que tengan emprendimientos funcionando en el departamento del Cauca; de

los siguientes sectores secundario: artesanías, agroindustria, marroquinería, textil, Joyería y sector terciario: Servicios: Tecnología, salud, Turismo, que cuenten con los siguientes requisitos:

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

Para efectos de selección y participación en los cursos de formación, salidas empresariales, agendas académicas y misiones nacionales e internacionales, se confirma que los criterios de participación estarán orientados preferiblemente a las siguientes empresas:

- Empresas que actualmente integran la Ruta Exportadora, y que se encuentran activas en su proceso de fortalecimiento para la internacionalización.
- Empresas con potencial exportador que inicien formalmente su proceso de adhesión a la Ruta Exportadora, cumpliendo los requisitos establecidos por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.
- Empresas exportadoras activas, con experiencia previa en ventas internacionales y que requieran continuar su proceso de profundización, posicionamiento o ampliación de mercados.

Esta aclaración garantiza que las acciones institucionales de formación, acompañamiento y proyección internacional estén dirigidas a empresas con una ruta clara, compromiso verificable y proyección hacia los mercados globales, en coherencia con los objetivos del fortalecimiento empresarial y la estrategia de internacionalización del departamento del Cauca.
Se han establecido criterios de selección específicos para la selección de:

PARTICIPACIÓN EN TALLERES DE INTERCAMBIO DE EXPERIENCIA EXPORTADORA Y/O ADUANERA: Ser empresario, gerente o representante de una unidad económica o empresa exportadora o con potencial exportador.

- Matrícula mercantil renovada al año 2026.
- Empresa formalmente registrada con actividad en: Producción, Transformación, Comercialización y/o Servicios exportables
- Mínimo 1 año de operación comercial demostrable.
- Contar con interés verificable en procesos de exportación, ya sea en etapa inicial, intermedia o avanzada, preferiblemente con la SDEC y/o Procolombia.
- Diligenciar el formulario de inscripción y anexar los documentos requeridos.
- Disponibilidad para asistir a la agenda completa.
- Acatar los protocolos de seguridad industrial y recomendaciones del puerto.
- Cumplir con las normas de acceso establecidas por la Sociedad Portuaria, incluidas las verificaciones de identidad.

PARTICIPACIÓN EN PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO EN INGLÉS COMERCIAL: Ser empresario, gerente o representante de una unidad económica o empresa exportadora o con potencial exportador.

- Matrícula mercantil renovada al año 2026.
- Empresa registrada en el departamento del Cauca.
- Actividad económica formalmente relacionada con producción, transformación, servicios o comercialización con potencial exportador.
- Ser exportador activo o demostrar interés real en iniciar procesos de internacionalización.
- Ser propietario, gerente, directivo o encargado del área comercial/internacional de la empresa.
- Contar con disponibilidad horaria para asistir a sesiones virtuales o presenciales según programación.
- Disponer de computador, conexión estable y herramientas mínimas para trabajo en línea (si aplica).
- Comprometerse a permanecer en el programa durante toda la duración prevista.

PARTICIPACIÓN EN TALLERES DE FORMACIÓN Y APROPIACIÓN EXPORTADORA: Ser empresario, gerente o representante de una unidad económica o empresa exportadora o con potencial exportador.

- Matrícula mercantil renovada al año 2026.
- Empresa registrada en el departamento del Cauca.
- Actividad económica formalmente relacionada con producción, transformación, servicios o comercialización con potencial exportador.
- Ser exportador activo o demostrar interés real en iniciar procesos de internacionalización.
- Ser propietario, gerente, directivo o encargado del área comercial/internacional de la empresa.
- Contar con disponibilidad horaria para asistir a sesiones virtuales o presenciales según programación.
- Disponer de computador, conexión estable y herramientas mínimas para trabajo en línea (si aplica).
- Comprometerse a permanecer en el programa durante toda la duración prevista.
- Hacer parte de la ruta exportadora de la SDEC.

PARTICIPACIÓN EN MISIONES COMERCIALES

Convocatoria pública a empresas mediante requisitos mínimos como:

Misión comercial Macrorrueda:

- Contar con matrícula mercantil renovada al año 2026 y registrada en la Cámara de Comercio del Cauca y actividad mercantil relacionada al sector al que pertenece.
- Cumplir con registros sanitarios, certificaciones o normativas aplicables según el sector al que pertenezca (ej. INVIMA, ICA, BPA, BPM, trazabilidad, etc.).
- Preferiblemente Empresas que hagan parte de Clústeres, beneficiarios del programa Zasca y/o participen activamente en las plenarias y actividades realizadas.
- Contar con capacidad de pago para cubrir los gastos de viaje que no estén incluidos en el apoyo.
- Preferiblemente contar con página web y/o portafolio de productos.
- Preferiblemente contar con certificaciones de calidad.

- Se tendrá en cuenta: reconocimientos otorgados por calidad, trazabilidad, producción, entre otros.
- Trayectoria comercial, participación en ruedas, ferias o macrorruedas anteriores.

Misión comercial inversa: Expocauca

términos de participación

- Contar con matrícula mercantil renovada al año 2026 y registrada en la Cámara de Comercio del Cauca y actividad mercantil relacionada al sector al que pertenece.
- Cumplir con registros sanitarios, certificaciones o normativas aplicables según el sector al que pertenezca (ej. INVIMA, ICA, BPA, BPM, trazabilidad, etc.).
- Preferiblemente Empresas que hagan parte de Clústeres, beneficiarios del programa Zasca y/o participen activamente en las plenarias y actividades realizadas.
- Contar con capacidad de pago para cubrir los gastos de viaje que no cubra el apoyo.
- Preferiblemente contar con página web y/o portafolio de productos.
- Preferiblemente contar con certificaciones de calidad.
- Se tendrá en cuenta: reconocimientos otorgados por calidad, trazabilidad, producción, entre otros.
- Trayectoria comercial, participación en ruedas, ferias o macrorruedas anteriores.

Misión especializada de negocios World of coffee San Diego California

TÉRMINOS DE PARTICIPACIÓN:

- Contar con matrícula mercantil renovada al año 2026 y registrada en la Cámara de Comercio del Cauca y actividad mercantil relacionada al sector cafetero.
- Contar con el respectivo trámite ante el INVIMA, ya sea la notificación sanitaria simplificada (para café tostado y/o molido) o el registro sanitario (para productos procesados o bebidas a base de café). Este requisito es indispensable para garantizar el cumplimiento de la normatividad vigente y la adecuada participación en World of coffee San Diego.
- Preferiblemente Empresas que hagan parte del Clúster de Café de Alta Calidad del Cauca y participen activamente en las plenarias y actividades realizadas.
- Contar con capacidad de pago para cubrir los gastos de viaje adicionales.
- Preferiblemente contar con página web y/o portafolio de productos.
- Preferiblemente contar con certificaciones de calidad.
- Se tendrá en cuenta: reconocimientos otorgados por calidad, trazabilidad en el proceso del café y perfil de taza o café de especialidad que se presentará en la feria.
- Tener pasaporte y Visa actualizada

Misión Comercial: Createx

TÉRMINOS DE PARTICIPACIÓN:

- Matrícula mercantil renovada al año 2026, registrada en la Cámara de Comercio del Cauca.
- Actividad económica formalmente relacionada con el sector textil, confección, moda, diseño o industrias conexas.
- Mínimo 1 año de operación comercial demostrable mediante RUT, registros contables o certificación equivalente.
- Contar con identidad de marca definida: logo, concepto visual, portafolio o catálogo de productos.
- Uso de materias primas legales y procesos autorizados, especialmente si emplea fibras naturales, insumos químicos o procesos de teñido.

- Disponibilidad de inventario suficiente para atender demanda durante los días de feria (para exhibición y venta continua).
- Portafolio digital actualizado (PDF o sitio web), con fotografías profesionales o catálogo.
- Experiencia previa en ferias, misiones comerciales o ruedas de negocios (no excluyente).

Misión especializada de negocios Paises Bajos

TÉRMINOS DE PARTICIPACIÓN:

- Contar con matrícula mercantil renovada al año 2026 y registrada en la Cámara de Comercio del Cauca y actividad mercantil relacionada al sector al que pertenece, Café y/o Cacao.
- Cumplir con registros sanitarios, certificaciones o normativas aplicables según el Producto que maneje (ej. INVIMA, ICA, BPA, BPM, trazabilidad, etc.).
- Preferiblemente Empresas que hagan parte de Clústers, Zascas y/o participen activamente en las plenarias y actividades realizadas.
- Contar con capacidad de pago para cubrir los gastos de viaje no incluidos en el apoyo.
- Preferiblemente contar con página web y/o portafolio de productos.
- Preferiblemente contar con certificaciones de calidad.
- Se tendrá en cuenta: reconocimientos otorgados por calidad, trazabilidad, producción, entre otros.
- Trayectoria comercial, participación en ruedas, ferias o macrorruedas anteriores.
- Contar con Pasaporte actualizado.

Misión comercial directa: World off Coffe Panamá (23 al 25 octubre)

TÉRMINOS DE PARTICIPACIÓN:

- Contar con matrícula mercantil renovada al año 2026 y registrada en la Cámara de Comercio del Cauca y actividad mercantil relacionada al sector cafetero.
- Contar con el respectivo trámite ante el INVIMA, ya sea la notificación sanitaria simplificada (para café tostado y/o molido) o el registro sanitario (para productos procesados o bebidas a base de café). Este requisito es indispensable para garantizar el cumplimiento de la normatividad vigente y la adecuada participación en World off Coffe Panamá.
- Preferiblemente Empresas que hagan parte del Clúster de Café de Alta Calidad del Cauca y participen activamente en las plenarias y actividades realizadas.
- Contar con capacidad de pago para cubrir los gastos de viaje no incluidos en el apoyo.
- Preferiblemente contar con página web y/o portafolio de productos.
- Preferiblemente contar con certificaciones de calidad.
- Se tendrá en cuenta: reconocimientos otorgados por calidad, trazabilidad en el proceso del café y perfil de taza o café de especialidad que se presentará en la feria.
- Tener Pasaporte actualizado.

Misión comercial directa: ExpoCafe Chile (24 al 26 de julio)

TÉRMINOS DE PARTICIPACIÓN:

- Contar con matrícula mercantil renovada al año 2026 y registrada en la Cámara de Comercio del Cauca y actividad mercantil relacionada al sector cafetero.
- Contar con el respectivo trámite ante el INVIMA, ya sea la notificación sanitaria simplificada (para café tostado y/o molido) o el registro sanitario (para productos procesados o bebidas a base de café). Este requisito es indispensable para garantizar el cumplimiento de la normatividad vigente y la adecuada participación en ExpoCafe Chile.

- Preferiblemente Empresas que hagan parte del Clúster de Café de Alta Calidad del Cauca y participen activamente en las plenarias y actividades realizadas.
- Contar con capacidad de pago para cubrir los gastos de viaje no incluidos en el apoyo.
- Preferiblemente contar con página web y/o portafolio de productos.
- Preferiblemente contar con certificaciones de calidad.
- Se tendrá en cuenta: reconocimientos otorgados por calidad, trazabilidad en el proceso del café y perfil de taza o café de especialidad que se presentará en la feria.
- Disponer de Pasaporte actualizado.

Misión Comercial directa: Expobelleza 2026 (11 al 14 de junio)

TÉRMINOS DE PARTICIPACIÓN:

- Matrícula mercantil renovada al año 2026, registrada en la Cámara de Comercio del Cauca.
- Empresa formalmente constituida, con actividad económica relacionada con: Cosmética, Estética profesional, Cuidado capilar, Cuidado corporal, Bienestar / spa, Productos naturales o fitocosméticos, Equipos o herramientas de belleza.
- Mínimo 1 año de operación comercial demostrable (RUT, estados financieros o certificación).
- Contar con manual de identidad de marca, catálogo o portafolio profesional.
- Manejar canales digitales activos (página web o redes sociales) que respalden su presencia comercial.
- Contar con capacidad de pago para cubrir los gastos de viaje no incluidos en el apoyo.

7. OBJETIVOS

Ilustración 3. Árbol de objetivos



Fuente: Elaboración propia 2025

7.1 Objetivo general

Mejorar el posicionamiento comercial en los mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades productivas y empresas del departamento del Cauca

7.2 Indicadores para medir el objetivo general

Tabla 11. Indicadores para medir el objetivo general

Indicador objetivo General	Descripción		Fuente de verificación
Número de Unidades productivas de la agroindustria, minería y turismo o personas de la economía popular fortalecidas	Unidad de medida	Número	Secretaria de Desarrollo económico y Competitividad
	Meta	1.200	
	Línea base	1125	

Fuente: Elaboración Propia, 2025

7.3 Relaciones entre las causas y los objetivos específicos

Tabla 12. Relación Causa objetivos específicos

Tipo de Causa	Causa relacionada	Objetivos específicos/Actividades
DIRECTA	Poca implementación de estrategias comerciales que faciliten el acceso a nuevos mercados de las unidades productivas del departamento del Cauca	Optimizar la implementación de estrategias comerciales que faciliten el acceso a nuevos mercados de las unidades productivas del departamento del Cauca
INDIRECTA	Insuficiente acompañamiento técnico, administrativo, financiero y comercial de las unidades productivas del departamento del Cauca	Realizar acompañamiento técnico, administrativo, financiero y comercial de las unidades productivas del departamento del Cauca
INDIRECTA	Pocos espacios destinados a promocionar y posicionar los productos y servicios de las unidades productivas del departamento del Cauca.	Generar espacios destinados a promocionar y posicionar los productos y servicios de las unidades productivas del departamento del Cauca.
INDIRECTA	Escasos escenarios que promuevan e incentiven la inversión y el crecimiento de las unidades productivas del departamento del Cauca	Implementar escenarios que promuevan e incentiven la inversión y el crecimiento de las unidades productivas del departamento del Cauca
DIRECTA	Débiles capacidades empresariales y formación estratégica que impulse la comercialización de las empresas del Cauca	Fortalecer las capacidades empresariales y la formación estratégica que impulse la comercialización de las empresas del Cauca
INDIRECTA	Baja oferta de formación y apropiación para las empresas orientados a la internacionalización y acceso a mercados externos	Incrementar la oferta de formación y apropiación para las empresas orientados a la internacionalización y acceso a mercados externos
INDIRECTA	Limitada articulación y apoyo institucional para la promoción y participación de empresas caucanas en escenarios comerciales nacionales e internacionales	Articular el apoyo institucional para la promoción y participación de empresas caucanas en escenarios comerciales nacionales e internacionales.

Fuente: Elaboración propia 2025

8. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

Tabla 13. Alternativas de solución

Nombre de la alternativa	Se evaluará con esta	Estado
FORTALECIMIENTO COMERCIAL Y POSICIONAMIENTO DE LA OFERTA PRODUCTIVA EN MERCADOS COMPETITIVOS DEL SECTOR EMPRESARIAL DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA	Sí	Completo
FORTALECIMIENTO DE LA INNOVACIÓN, INTERNACIONALIZACIÓN Y ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.	No	Vacío

8.1. Evaluaciones a realizar

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

9. JUSTIFICACIÓN

Basados en los resultados y lecciones aprendidas durante la ejecución de la primera fase del proyecto, esta segunda etapa se presenta como una consolidación y expansión estratégica de las acciones de fortalecimiento empresarial en el Cauca. Si bien se lograron avances significativos en la asistencia técnica y la generación de espacios iniciales de comercialización, el diagnóstico continuo del ecosistema empresarial del departamento revela la necesidad imperante de optimizar las estrategias para un acceso efectivo y sostenible a nuevos mercados, tanto a nivel regional y nacional como internacional.
Esta nueva fase aborda desafíos críticos identificados, como la necesidad de una logística más versátil y eficiente para llevar oportunidades a los municipios de más difícil acceso (Costa Pacífica, Macizo y Piedemonte Caucano), que históricamente han enfrentado barreras geográficas para su integración económica. Asimismo, en un mercado cada vez más digitalizado, es fundamental trascender los espacios físicos y potenciar la visibilidad de los productos y servicios caucanos a través de vitrinas digitales robustas y estrategias de promoción focalizadas, especialmente en sectores de alto valor como el gastronómico.
Finalmente, para garantizar un crecimiento a largo plazo, es crucial evolucionar de un enfoque centrado únicamente en la comercialización, a uno que activamente promueva y facilite la inversión. Por ello, esta propuesta integra la creación de escenarios de alto nivel, como ruedas de negocio y misiones comerciales diseñadas para conectar a nuestros empresarios con el capital y las alianzas estratégicas necesarias para escalar sus operaciones y consolidar el tejido empresarial del Departamento del Cauca como un motor de desarrollo sólido, innovador y resiliente.

En el contexto actual, los escenarios de articulación económica como ferias, ruedas de negocio, eventos de promoción, transferencia de conocimiento, jornadas de entrenamiento y exposiciones se han consolidado como instrumentos estratégicos para dinamizar el desarrollo regional, fortalecer el tejido empresarial y generar nuevas oportunidades de comercialización.

En el Departamento del Cauca, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC) ha liderado en los últimos años procesos orientados a impulsar estos espacios como mecanismos de promoción del turismo, la economía digital, y el fortalecimiento empresarial. No obstante, resulta necesario consolidar y ampliar las bases establecidas durante la vigencia 2025, dado que persisten brechas en la visibilidad y competitividad de las pequeñas y medianas empresas, así como de los artesanos y productores locales, quienes carecen de suficientes plataformas para exhibir, conectar y posicionar sus productos en mercados regionales, nacionales e internacionales.

Aunque el Cauca cuenta con una amplia agenda de eventos culturales y sociales, muchos de ellos no se encuentran orientados a la promoción económica o empresarial. Por ello, fortalecer los escenarios de articulación comercial y de difusión productiva se convierte en una acción prioritaria para impulsar la competitividad regional y promover el desarrollo sostenible.

La iniciativa liderada por la SDEC busca potenciar el impacto económico, social y cultural del departamento mediante la consolidación de una plataforma integral de promoción y comercialización. Este proyecto contribuirá al crecimiento de las unidades productivas, a la valorización de la identidad cultural y al posicionamiento del Cauca como un territorio con oferta diferenciada en sectores como la agroindustria, el turismo, la artesanía y los servicios innovadores. Con una planificación estratégica y una ejecución articulada, se espera que estas acciones generen un efecto multiplicador sobre el empleo, el ingreso y la productividad regional, superando los resultados alcanzados en vigencias anteriores.

Asimismo, una de las apuestas más relevantes de la Secretaría consiste en **mejorar el posicionamiento comercial en los mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades productivas y empresas del departamento del Cauca**, participando activamente en ferias y eventos globales. Este proceso de apertura internacional ofrece beneficios significativos: permite diversificar la base económica del departamento, reducir la dependencia de sectores tradicionales como la agricultura y fomentar la incursión en nuevos mercados y cadenas de valor.

La competencia en entornos internacionales estimula la mejora continua en calidad, eficiencia e innovación, modernizando los procesos productivos y elevando la competitividad de las empresas locales. Un referente de este avance es la implementación de la metodología RUNIN ("Ruta para el Éxito de los Negocios Innovadores"), desarrollada por la SDEC para fortalecer las capacidades empresariales y la inserción en mercados nacionales e internacionales.

El Cauca dispone de productos con alto potencial de exportación —como el café de alta calidad, los productos agrícolas diferenciados y las artesanías tradicionales— que reflejan el patrimonio cultural y la riqueza natural del territorio. Su promoción en mercados internacionales no solo fortalece la identidad local, sino que impulsa modelos de desarrollo sostenible, diversifica las fuentes de ingreso y mitiga los riesgos económicos asociados a las fluctuaciones del mercado interno.

La meta articulada al plan indicativo en el marco de este proyecto contempla la participación de 822 unidades productivas en escenarios de comercialización y el beneficio directo de 269 empresas. En consecuencia, se proyecta la participación de **1.091 unidades productivas** ampliando la cobertura, la inclusión y el impacto del proyecto en la reactivación y consolidación económica del departamento.

10. MARCO LEGAL

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

impulsar, estimular y promover la competitividad, desarrollos productivos, la creación y fortalecimiento de empresas, fomentar el emprendimiento y crecimiento económico, así como políticas de generación y formalización de empleo en sus territorios.

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

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

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

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

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

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

Decreto nacional 1557 de 2022. "Por el cual se reglamentan los Consejos Departamentales de Ciencia, Tecnología e Innovación (CODECTI)". Esta normatividad tiene por objeto establecer las funciones de los Consejos Departamentales de Ciencia, Tecnología e Innovación (CODECTI) y los lineamientos para su composición y operación. Aquí se establece que es deber en los territorios fomentar que en el territorio se desarrollen actividades enfocadas en la generación y transferencia de conocimiento, así como de los resultados de los programas y proyectos de ciencia, tecnología e innovación, para la solución de problemas y el aprovechamiento de oportunidades de desarrollo departamental y regional. Así mismo, se deben formular mecanismos para estimular la participación del sector empresarial, las organizaciones étnico-territoriales, los grupos étnicos y la sociedad civil en programas, proyectos y actividades de ciencia, tecnología e innovación, emprendimiento innovador y de base tecnológica. Adicionalmente a esto, se debe acompañar el seguimiento y evaluación de los instrumentos de planeación en ciencia, tecnología e innovación del Departamento, a través de los lineamientos que imparta el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación.

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

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

autónomo y fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial, complementando los esfuerzos de la Ley 2200.

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

CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL CONPES - 4085. Este documento presenta la política de internacionalización para el desarrollo productivo regional, que parte de los lineamientos de la Misión de Internacionalización y de otras políticas relacionadas aprobadas por el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES). Así mismo, se plantean las acciones para alcanzar los objetivos durante un horizonte de tiempo de cinco años (2022-2027).

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

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

Decreto 390 de 2016. "En uso de las facultades que le confiere el numeral 25 del artículo 189 de la Constitución Política, con sujeción a las Leyes 1609 de 2013 y 7 de 1991, oído el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior, y después de recibir la recomendación

del Consejo Superior de Comercio Exterior" Que es necesario armonizar la regulación aduanera con los convenios internacionales, particularmente con las normas de la Comunidad Andina y el Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros - Convenio de Kyoto Revisado de la Organización Mundial de Aduanas. Que como resultado de la revisión de política comercial del país ante la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), se recomendó la promulgación e implementación de una nueva regulación aduanera.

Decreto 2788 de 2004. "Por el cual se reglamenta el Registro Unico Tributario de que trata el artículo 555-2 del Estatuto Tributario" Registro Unico Tributario, RUT. El Registro Unico Tributario, RUT, establecido por el artículo 555-2 del Estatuto Tributario, constituye el nuevo y único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Administración del Registro Unico Tributario, RUT. El Registro Único Tributario será administrado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. La información contenida en el Registro Unico Tributario podrá ser suministrada a otras entidades públicas o privadas a través de resoluciones o convenios, en los términos y condiciones que establezca la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, siempre que la misma no esté sujeta a reserva conforme a la Constitución o la ley.

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

Exterior y servir de órgano nacional de integración del Gobierno Nacional con las entidades internacionales responsables de los temas de integración y comercio internacional. 10. Promover las relaciones comerciales del país en el exterior y presidir las delegaciones de Colombia en las negociaciones bilaterales y multilaterales de comercio que adelante el país, velando por la adecuada ejecución de las decisiones adoptadas.

Ley 1004 de 2005. "Por la cual se modifica un régimen especial para estimular la inversión y se dictan otras disposiciones." La Zona Franca es el área geográfica delimitada dentro del territorio nacional, en donde se desarrollan actividades industriales de bienes y de servicios, o actividades comerciales, bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. Las mercancías ingresadas en estas zonas se consideran fuera del territorio aduanero nacional para efectos de los impuestos a las importaciones y a las exportaciones. La Zona Franca tiene como finalidad: 1. Ser instrumento para la creación de empleo y para la captación de nuevas inversiones de capital. 2. Ser un polo de desarrollo que promueva la competitividad en las regiones donde se establezca. 3. Desarrollar procesos industriales altamente productivos y competitivos, bajo los conceptos de seguridad, transparencia, tecnología, producción limpia, y buenas prácticas empresariales. 4. Promover la generación de economías de escala. 5. Simplificar los procedimientos del comercio de bienes y servicios, para facilitar su venta.

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

CAPÍTULO II

11. PREPARACIÓN DE LA ALTERNATIVA

11.1 Estudio de necesidades

Tabla 14. Estudio de necesidades

Bien o servicio	Medido a través de	Descripción	Inicio Historia	Fin Historia	Último Año
Servicio de fortalecimiento y desarrollo de unidades productivas para la comercialización de productos agroindustriales	Número	Generación de encadenamientos productivos para impulsar la comercialización de la producción **OFERTA:** Número unidades económicas fortalecidas técnica y empresarialmente que mejoren sus capacidades comerciales, la inserción en mercados competitivos y contribuya a la generación de ingresos y sostenibilidad económica.	2023	2026	2028

		DEMANDA: Número de unidades económicas que requieren fortalecimiento técnico y empresarial que mejoren sus capacidades comerciales, la inserción en mercados competitivos y contribuya a la generación de ingresos y sostenibilidad económica.			
ITEM	**TIPO DE ANÁLISIS**	**AÑO**	**OFERTA**	**DEMANDA**	**DÉFICIT**
SITUACIÓN SIN PROYECTO	HISTÓRICO	**2023**	**1**	**1**	**0**
		2024	**200**	**200**	**0**
		2025	**200**	**200**	**0**
SITUACIÓN SIN PROYECTO	PROYECTADO	**2026**	**200**	**400**	**-200**
		2027	**0**	**200**	**-200**
		2028	**0**	**200**	**-200**

Fuente: Construcción propia

Bien o servicio	**Medido a través de**	**Descripción**	**Inicio Historia**	**Fin Historia**	**Último Año**
Servicio de Asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados	Número	Incluye la promoción y comercialización de productos en nuevos mercados, servicio de consultoría. De igual manera se brinda acompañamiento en el diseño e implementación de la estrategia comercial internacional. **OFERTA:** Número unidades económicas fortalecidas integralmente para participar en escenarios de promoción empresarial y adaptarse a los requerimientos de mercados nacionales e internacionales, contribuyendo así a su sostenibilidad y competitividad. **DEMANDA:** Número de unidades económicas	2023	2026	2028

		que requieren fortalecimiento integral para participar en escenarios de promoción empresarial y adaptarse a los requerimientos de mercados nacionales e internacionales, contribuyendo así a su sostenibilidad y competitividad.			
ITEM	**TIPO DE ANÁLISIS**	**AÑO**	**OFERTA**	**DEMANDA**	**DÉFICIT**
SITUACIÓN SIN PROYECTO	HISTÓRICO	**2023**	**1**	**1**	**0**
		2024	**4**	**40**	**-36**
		2025	**12**	**36**	**-24**
SITUACIÓN SIN PROYECTO	PROYECTADO	**2026**	**12**	**24**	**-12**
		2027	**0**	**12**	**-12**
		2028	**0**	**12**	**-12**

Fuente: Construcción propia

11.2 Análisis técnico de la alternativa

Alternativa 1. (seleccionada)
Fortalecimiento comercial y posicionamiento de la oferta productiva en mercados competitivos del sector empresarial del departamento del cauca

Alternativa 2.
Fortalecimiento de la innovación, internacionalización y encadenamiento productivo para la competitividad empresarial del departamento del Cauca.

11.2.1 Resumen de la Alternativa (seleccionada)

El desarrollo económico sostenible del departamento del Cauca requiere consolidar un tejido empresarial sólido, competitivo e integrado a los mercados. En este contexto, el proyecto de fortalecimiento empresarial y posicionamiento competitivo de la oferta productiva del Cauca surge como una estrategia integral orientada a impulsar la comercialización, fortalecer las capacidades empresariales y ampliar la presencia de las unidades productivas en escenarios regionales, nacionales e internacionales.

La iniciativa plantea la continuidad y expansión de los logros alcanzados durante la primera fase del proceso, en la cual se fortalecieron capacidades técnicas, se generaron espacios iniciales de comercialización y se promovieron vínculos entre productores y mercados. A partir de estos avances, esta segunda etapa se concibe como una fase de consolidación y proyección, que busca ampliar la cobertura territorial, profundizar el acompañamiento técnico y fortalecer los mecanismos de conexión comercial e inversión para el empresariado caucano.

El análisis del entorno económico regional evidencia que, si bien se han mejorado las condiciones de participación en el mercado, aún persisten brechas estructurales que limitan la competitividad y sostenibilidad de las empresas locales. En respuesta a ello, el proyecto propone acciones articuladas de asistencia técnica, promoción comercial y fortalecimiento institucional, orientadas a generar condiciones favorables para la expansión de los negocios y la inserción en cadenas de valor más sólidas.

Uno de los ejes fundamentales será la democratización del acceso a los servicios empresariales, extendiendo la cobertura hacia zonas históricamente rezagadas como la Costa Pacífica, el Macizo y el Piedemonte Caucano. Esta descentralización permitirá acercar los servicios de apoyo técnico, financiero y comercial a los territorios, garantizando que las oportunidades de crecimiento empresarial sean equitativas e inclusivas.
De igual forma, se promoverá una transformación digital del ecosistema empresarial, impulsando la creación de vitrinas virtuales, plataformas de comercialización y estrategias de marketing digital que posicionen los productos caucanos en mercados altamente competitivos. Este componente comunicacional permitirá fortalecer la visibilidad del territorio y resaltar su identidad productiva y cultural, con énfasis en sectores estratégicos como la agroindustria, la gastronomía, la manufactura y la economía popular.

El proyecto también contempla procesos de capacitación y asistencia técnica especializada, enfocados en áreas como planeación financiera, gestión administrativa, mercadeo, innovación y exportación. Estas acciones permitirán fortalecer las capacidades internas de las unidades productivas, mejorar su desempeño organizacional y ampliar sus oportunidades comerciales.
Complementariamente, se desarrollarán espacios de articulación y promoción empresarial, tales como ferias, ruedas de negocio, misiones comerciales y foros sectoriales, que faciliten la interacción entre empresarios, compradores, inversionistas y aliados institucionales. Estos escenarios estarán acompañados de estrategias de atracción de inversión, generación de alianzas público-privadas y creación de redes empresariales de cooperación.

La implementación estará a cargo de un equipo técnico interdisciplinario, con experiencia en gestión y evaluación de proyectos empresariales, que garantizará la planificación, ejecución y seguimiento de las actividades, asegurando el cumplimiento de los objetivos establecidos. Asimismo, se dispondrá de mecanismos de monitoreo y evaluación orientados a medir los resultados e impactos, promoviendo la mejora continua y la sostenibilidad del proyecto.

Con esta propuesta, el departamento del Cauca avanza hacia la consolidación de un modelo integral de desarrollo empresarial, en el que confluyen la innovación, la competitividad, la articulación institucional y la inclusión territorial. La ejecución del Proyecto de fortalecimiento empresarial y posicionamiento competitivo de la oferta productiva permitirá potenciar la comercialización, ampliar la participación de las empresas caucanas en los mercados y atraer nuevas inversiones, contribuyendo al crecimiento económico sostenible y al bienestar de las comunidades del Cauca.

11.2.2 Resumen de la Alternativa 2

Fortalecimiento de la innovación, internacionalización y encadenamiento productivo para la competitividad empresarial del departamento del Cauca.
Este proyecto consolida el fortalecimiento Empresarial y Comercial, centrado en la especialización, internacionalización y sostenibilidad de las unidades productivas y Mipymes.

Su propósito es promover el encadenamiento productivo y tecnológico, la adopción de prácticas de innovación empresarial y digitalización, y la creación de alianzas estratégicas regionales, nacionales e internacionales que faciliten el acceso a nuevos mercados, mejoren la competitividad territorial y aumenten el valor agregado de la producción caucana.
La iniciativa contempla la implementación de centros de innovación y transformación productiva, la certificación de productos y procesos bajo estándares de calidad, y el fortalecimiento de redes empresariales que impulsen la productividad sostenible del Cauca en el largo plazo.
El objetivo es consolidar un ecosistema empresarial innovador, competitivo e internacionalizado en el departamento del Cauca, mediante la implementación de estrategias de transformación productiva, fortalecimiento de encadenamientos y apertura de nuevos mercados.

Esta alternativa no se abordará, teniendo en cuenta que poner en marcha el proyecto implicaría pasar de una intervención puntual a una estrategia integral y sostenida, que:

- Coordine políticas de competitividad, emprendimiento e innovación.
- Asegure recursos financieros e institucionales estables.
- Fortalezca el capital humano y técnico del territorio.
- Promueva un cambio estructural en la forma en que el Cauca produce, transforma y comercializa sus bienes y servicios.

Finalmente, ejecutar este proyecto implica una alta exigencia operativa y financiera, con riesgos de reducción en la calidad, participación y sostenibilidad de los resultados si no se cuenta con una planeación muy sólida, equipos técnicos suficientes y mecanismos ágiles de gestión.

11.3 Localización de la alternativa

Región	Departamento	Municipio	Área	Resguardo	Localización específica
Pacífico	Cauca	42 Municipios	29.308 Km^2		El Departamento de Cauca zona urbana y rural

11.3.1 Factores analizados

☒	Aspectos administrativos y políticos	☒	Cercanía a la población objetivo
☐	Cercanía de fuentes de abastecimiento	☒	Comunicaciones
☐	Disponibilidad de servicios públicos (agua, energía, otros)	☐	Costo y disponibilidad de terrenos
☒	Estructura impositiva y legal	☐	Disponibilidad y costo de mano de obra
☐	Impacto para la equidad de género	☐	Factores ambientales
☒	Orden Público	☒	Medios y costos de transporte
☐	Topografía	☐	Otros

11.4 Cadena de valor

Anexo No 1. Cadena de Valor

11.4.1. Costo total de la alternativa

Objetivo Específico	PRODUCTO	Unidad de medida	Cantidad	Costo: $	ACTIVIDAD	Costo: $
Optimizar la implementación de estrategias comerciales que faciliten el acceso a nuevos mercados de las unidades productivas del departamento del Cauca	3502021 Servicio de fortalecimiento y desarrollo de unidades productivas para la comercialización de productos agroindustriales	global	1	**$ 1.945.952.849**	Realizar acompañamiento técnico, administrativo, financiero y comercial de las unidades productivas del departamento del Cauca	$305.679.254
					Generar espacios destinados a promocionar y posicionar los productos y servicios de las unidades productivas del departamento del Cauca	$961.581.095
					Implementar escenarios que promuevan e incentiven la inversión y el crecimiento de las unidades productivas del departamento del Cauca	$678.692.500
Fortalecer las capacidades empresariales y la formación estratégica que impulse la comercialización de las empresas del Cauca	3502022 Servicio de Asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados	global	1	**$ 818.189.650**	Incrementar la oferta de formación y apropiación para las empresas orientados a la internacionalización y acceso a mercados externos	$136.012.800
					Articular el apoyo institucional para la promoción y participación de empresas caucanas en escenarios comerciales nacionales e internacionales.	$682.176.850
GRAN TOTAL						**$ 2.764.142.499**

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

12. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LA ALTERNATIVA

12.1 OBJETIVO ESPECÍFICO 1. OPTIMIZAR LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES QUE FACILITEN EL ACCESO A NUEVOS MERCADOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

Este objetivo representa una evolución estratégica sobre los esfuerzos de la primera fase, abordando de manera integral el ciclo completo del desarrollo comercial de las unidades productivas del departamento. Su propósito es ir más allá de la asistencia puntual, para construir un ecosistema de oportunidades sostenible que permita a los empresarios caucanos no solo mejorar sus productos, sino, fundamentalmente, venderlos de manera más efectiva, en más lugares y a mejores clientes.
La optimización se materializa a través de un enfoque de tres pilares interconectados que se refuerzan mutuamente:

Fortalecimiento del núcleo empresarial: Se parte de la premisa de que el acceso exitoso a nuevos mercados comienza con capacidades internas sólidas. Por ello, se implementará un programa de acompañamiento técnico profundo y personalizado que dotará a los empresarios de herramientas gerenciales, financieras, administrativas y, sobre todo, comerciales. Este pilar asegura que las unidades productivas estén verdaderamente preparadas para competir, negociar y satisfacer la demanda de mercados más exigentes.

Creación de puentes y plataformas de comercialización: a la par del fortalecimiento, las empresas y unidades productivas necesitan canales visibles y accesibles para conectar con sus clientes. Este pilar se encarga de construir esos puentes a través de una estrategia multicanal. Por un lado, se democratizará el acceso a espacios feriales mediante la adquisición de logística propia y la priorización de eventos en zonas históricamente desatendidas, garantizando inclusión y cobertura territorial. Por otro lado, se impulsará la transformación digital y la promoción activa de rutas comerciales, posicionando la oferta caucana en el dinámico mercado digital.

Generación de oportunidades de crecimiento y escalabilidad: el fin es asegurar la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo. Este pilar eleva la estrategia desde la venta transaccional hacia la construcción de capital relacional y la atracción de inversión. A través de ruedas de negocio y misiones comerciales, se crearán escenarios de alto nivel donde los empresarios podrán establecer alianzas estratégicas, acceder a canales de distribución mayorista y presentar sus proyectos a potenciales inversores, catalizando así la expansión y consolidación de sus negocios.

En conjunto, este objetivo articula una ruta de desarrollo empresarial coherente y progresiva, que acompaña a la unidad productiva desde la mejora de sus capacidades internas hasta su posicionamiento estratégico en mercados de alto valor, contribuyendo directamente a la dinamización de la economía regional y al fortalecimiento del tejido empresarial del Cauca.

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

12.1.1 ACTIVIDAD 1.1 REALIZAR ACOMPAÑAMIENTO TÉCNICO, ADMINISTRATIVO, FINANCIERO Y COMERCIAL DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

Esta actividad desarrolla un Plan de Asistencia Técnica socio-empresarial integral y personalizada que trasciende la capacitación tradicional y se centra en la transformación práctica de la gestión comercial, administrativa y financiera de las unidades productivas del Cauca. El enfoque metodológico parte de RUNIN – Ruta para el Éxito de Negocios Innovadores, una metodología creada por la Gobernación del Cauca que integra diagnóstico participativo, rediseño del modelo de negocio, planificación priorizada y monitoreo de metas. Con RUNIN se identifican con mayor precisión las necesidades de cada organización, se formulan propuestas de valor pertinentes y se establece una ruta de implementación que articula capacidades de gestión, mercadeo y comercialización con los actores del ecosistema. El despliegue exige ciertas condiciones de madurez (dinámica productiva mínima, producto dirigido a un mercado identificable, experiencia básica de relacionamiento con clientes) y la intervención de facilitadores con competencias socio-técnicas para conducir procesos en territorio.

Para afinar la pertinencia de la asistencia y elegir las palancas de alto valor comercial, RUNIN se complementa con una valoración comercial de cada empresa o unidad productiva. Esta valoración combina elementos cuantitativos y cualitativos para estimar el potencial de mercado y las brechas que limitan el crecimiento: se analizan estados financieros y márgenes, estructura de costos, portafolio y propuesta de valor, posicionamiento competitivo, canales y tasas de conversión, así como intangibles críticos (marca, fidelidad de clientes, capacidades del equipo). Dependiendo del tipo de unidad productiva y su etapa, se usan enfoques de valoración basados en activos, en comparables de mercado o en proyecciones de rentabilidad futura mediante flujos de caja proyectados, con supuestos trazables y análisis de sensibilidad.

El propósito no es asignar un valor monetario a las empresas, sino identificar las palancas de mayor impacto comercial: fortalecimiento de canales, diseño de empaques y etiquetado normativo, estrategia de precios y descuentos, elaboración de catálogos y fichas técnicas, establecimiento de alianzas ancla, incursión en e-commerce y marketing digital. Así, cada intervención se prioriza con base en su potencial para generar resultados comerciales verificables.

Operativamente, la asistencia inicia con una caracterización comercial y administrativa que levanta información importante: identificación de la empresa, localización, tipo de organización, portafolio, madurez del equipo comercial, metas y seguimiento de ventas, gestión de clientes y PQRS, estrategia de precios y competencia, uso de canales digitales, participación previa en ferias/ruedas y evidencia de innovaciones recientes. Esta línea base permite mapear fortalezas, debilidades y oportunidades en cada eslabón de la cadena de valor y sirve como punto de partida para el diseño del plan de acción.

Con la doble lectura RUNIN y la valoración comercial se co-diseña para cada beneficiario un itinerario de asistencia aplicada que define prioridades secuenciales: ajustes al modelo de negocio y la propuesta de valor; fortalecimiento del frente comercial (segmentación, ruta de canales, catálogo normativo, estrategia de precios y promociones, narrativa de marca); estandarización operativa que impacta la promesa al cliente (calidad, empaque, rotulado, tiempos de entrega); y preparación para la activación de demanda (rutas comerciales, ruedas y ferias, vitrinas y acuerdos con compradores ancla). El acompañamiento combina sesiones en

sitio y clínicas técnicas, ejercicios de campo con clientes reales, micro-experimentación comercial de bajo riesgo y tutoría para la gestión documental y contractual que requieren los canales formales.

La implementación mantiene un ciclo de mejora continua con hitos de verificación: al inicio se documenta la línea base; durante la ejecución se monitorean indicadores de producto (acciones realizadas, materiales comerciales desarrollados, contactos efectivos, vitrinas activadas) y de resultado (cotizaciones calificadas, acuerdos de intención, ventas atribuibles, recurrencia de clientes, apertura de nuevos canales); y a 30/90 días se realiza medición post-evento para capturar efectos comerciales sostenidos y ajustar el plan. Esta disciplina de seguimiento se soporta en formatos de registro únicos, cuadros de monitoreo e informes técnicos periódicos que permiten consolidar aprendizajes, gestionar riesgos operativos (logística, conectividad, orden público) y re-priorizar recursos hacia las intervenciones con mejor retorno.

Finalmente, la actividad se articula con los escenarios de visibilización y comercialización del proyecto (ferias subregionales, ruedas y rutas), de modo que la empresa llegue “lista para vender”: catálogo y ficha técnica alineados a normas, precios y presentaciones consistentes, pitch y negociación entrenados, medios de pago y logística definidos, y una bitácora de seguimiento de leads para convertir contactos en ventas. En conjunto, el uso de RUNIN como columna vertebral, complementado por la valoración comercial como brújula de priorización, asegura que cada unidad productiva reciba asistencia específica en sus áreas de mayor valor, con resultados comerciales medibles y trazables en el tiempo.

Para la ejecución metodológica de la Asistencia Técnica socio empresarial con enfoque comercial, se orientará un proceso de formación aplicada que cierra brechas identificadas a partir del diagnóstico socioempresarial basado en la metodología RUNIN y la valoración comercial. En términos de estructura, el proceso se desarrolla en módulos articulados que abordan los componentes esenciales de la gestión comercial moderna.

Módulo 1: Modelo de negocio y propuesta de valor comercial.

Este módulo aborda el análisis y ajuste estratégico del modelo de negocio de cada unidad productiva, empleando herramientas que permiten estructurar propuestas de valor diferenciadas y alineadas con necesidades reales del mercado. Se incluyen procesos de comprensión del cliente objetivo y fortalecimiento de la atención al cliente como elemento clave para la fidelización y la apropiación comercial, integrando el desarrollo de habilidades blandas asociadas al servicio (escucha activa, comunicación efectiva y gestión de PQRS). La innovación se incorpora como estrategia transversal para dinamizar la oferta, facilitar el desarrollo comercial de nuevos productos o servicios y promover soluciones adaptadas a cambios del entorno. A partir de ello, se consolidan rutas para el fortalecimiento del desarrollo comercial con enfoque sostenible, escalable y competitivo.

Módulo 2: Estrategias de precios y estructura de costos orientada al mercado.

En este módulo se fortalecen las capacidades para determinar estructuras de costos de producción con enfoque técnico y financiero, considerando materias primas, procesos, mano de obra, proveedores, logística y los sistemas de producción asociados a la cadena productiva. A partir de la identificación del costo real y los márgenes de contribución, se definen precios orientados al mercado, sostenibles y competitivos según los distintos canales de venta. La

logística se integra como componente clave del costeo —por su efecto en eficiencia operativa, niveles de servicio y rentabilidad— y se establecen lineamientos para negociar con proveedores y optimizar abastecimiento, reduciendo sobrecostos y riesgos de ruptura.

Módulo 3: Marketing, narrativa comercial e identidad de marca

Este módulo se orienta a consolidar la identidad corporativa mediante el desarrollo de narrativas estratégicas y activos de comunicación que fortalezcan la conexión emocional y funcional con los clientes. Incluye la creación o ajuste de logos y eslogan, así como el diseño de materiales comerciales consistentes (portafolios, catálogos, etiquetas y empaques), articulados a lineamientos de marca y a requisitos del canal. Para robustecer la producción de contenido, se emplean prompts o guiones estructurados que facilitan mensajes claros y coherentes en medios digitales y presenciales. A través de herramientas de branding, storytelling y representación visual, se optimiza el posicionamiento de la marca y su impacto en el mercado.

Módulo 4: Canales de comercialización físicos y digitales

En este módulo se fortalecen las capacidades para diseñar e implementar estrategias de comercialización en mercados físicos y digitales, articulando canales presenciales con entornos virtuales como tiendas en línea, marketplaces o plataformas de promoción comercial. Se promueve el uso de herramientas digitales para la gestión de contenidos, la comunicación efectiva con clientes y la visibilización de productos en diferentes públicos y segmentos. Asimismo, se fomenta la creación de narrativas comerciales bilingües y materiales promocionales adaptados a cada canal, potenciando la presencia digital, el posicionamiento de marca y las oportunidades de expansión nacional e internacional de las unidades productivas.

Módulo 5: Preparación para escenarios de negociación y activación comercial

Este módulo se enfoca en la preparación técnica y estratégica para la participación en ferias, ruedas de negocio, vitrinas comerciales, rutas y demás escenarios de conexión con compradores. Se entrenan habilidades para la construcción y presentación del pitch de venta, la definición de metas comerciales, la identificación de prospectos estratégicos y la generación de contactos efectivos; se desarrollan propuestas orientadas al cierre, con lineamientos para la formalización de acuerdos de intención y para la gestión del seguimiento post-evento que permita convertir oportunidades en ventas reales. El fortalecimiento de las competencias de servicio al cliente y de habilidades blandas se integra como soporte a la experiencia comercial y la sostenibilidad de relaciones de largo plazo.

Módulo 6: Clínicas empresariales y simulaciones comerciales aplicadas

Este módulo combina el enfoque práctico de las clínicas empresariales sectorizadas con la simulación de escenarios reales de negociación y cierre comercial, constituyéndose en un espacio de aprendizaje y aplicación donde las unidades productivas fortalecen sus capacidades técnicas, comerciales y de mercado. A través de laboratorios empresariales, se abordan brechas específicas en temas de marketing, gestión de marca, cumplimiento normativo, etiquetado y presentación de producto, asegurando su alineación con estándares exigidos por los distintos canales de comercialización.

Paralelamente, se desarrollan ejercicios de simulación y entrenamiento comercial que permiten a los participantes practicar habilidades de negociación, argumentación de valor, manejo de objeciones y formalización de acuerdos. Estas actividades se orientan a mejorar el desempeño comercial mediante la preparación técnica para el cierre de negocios reales, la validación de estrategias de venta y la consolidación de indicadores de desempeño comercial. El proceso incluye acompañamiento en liderazgo, trabajo en equipo y servicio al cliente como ejes transversales del fortalecimiento competitivo.

METODOLOGÍA

Para la ejecución de cada área o módulo de Modelo de negocio y propuesta de valor comercial; Estrategias de precios y estructura de costos orientada al mercado; Estrategias de precios y estructura de costos orientada al mercado; Canales de comercialización físicos y digitales; Preparación para escenarios de negociación y activación comercial; y Clínicas empresariales y simulaciones comerciales aplicadas, se requiere de un proceso que mantenga una lógica de mejora continua: levantamiento de línea base formativa, establecimiento de objetivos de aprendizaje, ejecución y mediciones de desempeño con énfasis en la aplicación práctica. Se definen hitos de logro asociados a mejoras comerciales concretas —propuesta de valor validada, estrategia de precios orientada al mercado, portafolio con ficha técnica, pitch operativo, identificación de segmentos y canales priorizados, preparación técnica para escenarios de activación— y, de acuerdo con las alianzas disponibles, se podrá gestionar certificación del proceso en articulación con instituciones especializadas. Con este enfoque, las empresas no solo adquieren conocimiento, sino que lo convierten en herramientas efectivas de posicionamiento, negociación y desarrollo de mercado.

La metodología propuesta parte del reconocimiento de que las dinámicas de asistencia técnica se desarrollan de manera grupal, con el propósito de complementar las diferentes temáticas y propiciar espacios de retroalimentación colectiva. En este sentido, se implementará un enfoque metodológico basado en la formación–acción, que combina la transmisión de conocimientos con la práctica aplicada, promoviendo el aprendizaje colaborativo y el intercambio de experiencias entre los participantes.

Cada encuentro presencial se desarrollará a través de talleres grupales participativos, en los cuales se fomentará la construcción conjunta de saberes, la resolución de casos reales y la aplicación práctica de herramientas empresariales.
Se realizarán cuatro (4) talleres por mes durante once (11) meses para un total de 44 talleres , con la participación promedio de 15 personas por taller pertenecientes a las diferentes unidades económicas que reciben asistencia técnica. Para cada taller se estima una duración aproximada de 4 horas, por lo que será necesario del suministro de alimentación consistente en refrigerios grupales.

El diseño metodológico de los talleres estará orientado a fortalecer competencias empresariales y comerciales, mediante ejercicios prácticos diferenciados por sector económico y alineados con las siguientes temáticas:

- Modelo de negocio y propuesta de valor comercial
- Estrategias de precios y estructura de costos orientada al mercado
- Marketing, narrativa comercial e identidad de marca
- Canales de comercialización físicos y digitales

- Preparación para escenarios de negociación y activación comercial
- Clínicas empresariales sectorizadas y resolución de casos reales
- Simulaciones de negociación, cierre comercial y validación de desempeño

Cada taller incluirá momentos de aplicación y retroalimentación, promoviendo la participación activa, el trabajo colaborativo y la transferencia de conocimiento entre pares. Además, se implementarán instrumentos de evaluación de capacidades empresariales antes y después del proceso, permitiendo medir avances en la gestión y sostenibilidad de los emprendimientos acompañados.
La implementación de este proceso formativo tendrá un impacto directo en el fortalecimiento del tejido empresarial local y en la dinamización de la economía comunitaria, al potenciar la sostenibilidad de las pequeñas unidades productivas y su capacidad para generar ingresos estables. De manera transversal, las formaciones tendrán un alcance al promover la inclusión económica y social, especialmente de emprendedores en condiciones de vulnerabilidad o con limitadas oportunidades de acceso a formación técnica. Así mismo, fomentar la cooperación y asociatividad entre unidades productivas, creando redes locales de apoyo y colaboración intersectorial; que contribuyan al arraigo territorial y al desarrollo local sostenible, impulsando la generación de empleo digno, la valorización de los saberes locales y el consumo de productos de origen regional.

REQUERIMIENTOS

Logística de alimentación: consistente en refrigerios grupales para 44 talleres como se relaciona en la tabla siguiente:

ITEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
Aperitivo grupal	Aperitivo grupal (para 15 personas). El aperitivo grupal deberá estar compuesto, como mínimo, por los siguientes elementos: - Bebida: Gaseosa o jugo en presentación de botella de almenos 1.5 litros, cantidad suficiente para atender a quince (15) personas. - Acompañantes sólidos: Quince (15) aperitivos individuales, compuestos cada uno por: una (1) galleta de sal o dulce en empaque individual; o dos (2) unidades de pan sencillo de dulce y/o sal; o una (1) torta sencilla según disponibilidad. Cada aperitivo con un peso mínimo de 40 gr. - Vasos: Quince (15) unidades de vaso desechable con capacidad mínima de 7 onzas. - Servilletas: Treinta (30) unidades de servilletas desechables. La entrega del aperitivo grupal se realizará de manera coordinada previamente con el supervisor del evento, en el municipio de Popayán, todo debidamente empaquetado.	Unidad	44

Talento humano:
En el marco de estas acciones y de las actividades del proyecto, se requiere un apoyo para coordinar el proyecto, para garantizar la planificación, articulación y cumplimiento de los objetivos propuestos. Este rol actúa como el eje central entre los diferentes actores del equipo, asegurando que las actividades se desarrollen de manera ordenada, coherente y dentro de los plazos establecidos y se hace necesario contar con el siguiente perfil profesional:

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

1. Brindar apoyo a la coordinación del equipo del proyecto en aspectos de planificación, programación, estrategias y gestión interinstitucional, así como en la verificación de la ejecución técnica de los trámites administrativos, contractuales, financieros y contables.
2. Brindar apoyo en las actividades de gestión y desarrollo de eventos comerciales y/o académicos tendientes a mejorar el área comercial de las empresas y emprendimientos apoyados por la SDEC.
3. Apoyar con la implementación y coordinación del Plan de Asistencia y Servicio Técnico de la SDEC relacionados con el área de comercialización.
4. Brindar apoyo y participar, tanto dentro como fuera del departamento, en escenarios de articulación como comités, mesas técnicas, consejos y transferencias de conocimiento, dinamizados por la SDEC y el área de comercialización.
5. Brindar apoyo en la gestión, dinamización y revisión de la ejecución contractual, física, técnica y financiera del proyecto.
6. Apoyar en la elaboración de respuestas a peticiones, quejas, solicitudes, o en la realización de informes intersectoriales y de rendición de gestión relacionados con el área de comercialización.
7. Las demás actuaciones que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de comercialización de la SDEC.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia.
Para el adecuado cumplimiento de las actividades asignadas al futuro contratista, se requiere la disponibilidad de gastos de desplazamiento y/o permanencia, dado que las actividades contemplan el acompañamiento técnico, la participación en escenarios de articulación institucional y la gestión de actividades comerciales y académicas tanto dentro como fuera del departamento. Estos recursos garantizarán la presencia efectiva del contratista en los territorios y espacios donde se desarrollen las acciones del proyecto, facilitando la coordinación interinstitucional, el seguimiento técnico y la ejecución eficiente de los objetivos propuestos por la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.

Para la implementación del acompañamiento técnico, administrativo, financiero y comercial de las unidades productivas del Departamento del Cauca, es necesario contar con un equipo humano que brinde sus capacidades profesionales orientadas al desarrollo comercial de las unidades productivas y al desarrollo de los módulos antes descritos, estos perfiles y actividades se enlistan a continuación:

Perfil 2. Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o contables, o ingenierías, o afines, con especialización o postgrado y mínimo un (1) año de experiencia profesional.
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en la elaboración, ajuste, validación de modelos y/o planes de negocio de las unidades productivas beneficiarias del proyecto, aplicando los lineamientos metodológicos de la Metodología RUNIN y el enfoque de propuesta de valor comercial.

2. Apoyar al plan de asistencia técnica con énfasis comercial en el área administrativa y organizacional.
3. Brindar apoyo en la realización de valoraciones y caracterizaciones comerciales a unidades productivas y empresas beneficiarias del proyecto.
4. Brindar apoyo en el desarrollo de eventos comerciales, tipo ferias, misiones comerciales, ruedas de negocios, entre otros eventos dinamizados por la SDEC dentro y fuera del departamento.
5. Brindar apoyo en las estrategias de comercialización de las rutas comerciales del Departamento del Cauca.
6. Apoyar en la articulación interinstitucional con entidades aliadas y actores del ecosistema empresarial.
7. Las demás actuaciones que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de comercialización de la SDEC.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia. Este perfil requiere gastos de desplazamiento y/o permanencia porque sus actividades implican el acompañamiento directo a las unidades productivas en los diferentes municipios del Departamento del Cauca, realizando diagnósticos, formulación de modelos de negocio, valoraciones comerciales y asistencia técnica en campo. Estas actividades demandan presencia territorial para recopilar información, coordinar acciones con aliados estratégicos, apoyar la implementación de planes de mejora y participar en eventos comerciales y espacios de articulación institucional, garantizando así la efectividad y pertinencia del proceso de fortalecimiento empresarial con enfoque comercial.

Perfil 3. Profesional en ciencias contables, o financieras, o administrativas, o económicas, o ingenierías, o afines, y mínimo un (1) año de experiencia laboral.
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en la elaboración, ajuste, validación de estructura de precios y costos orientada a mercados de las unidades productivas beneficiarias del proyecto, aplicando los lineamientos metodológicos de la Metodología RUNIN y el enfoque de propuesta de valor comercial.
2. Apoyar al plan de asistencia técnica con énfasis comercial en el área financiera, contable y logística.
3. Brindar apoyo en la realización de valoraciones y caracterizaciones comerciales a unidades productivas y empresas beneficiarias del proyecto.
4. Brindar apoyo en el desarrollo de eventos comerciales, tipo ferias, misiones comerciales, ruedas de negocios, entre otros eventos dinamizados por la SDEC dentro y fuera del departamento.
5. Brindar apoyo en las estrategias de comercialización de las rutas comerciales del Departamento del Cauca.
6. Apoyar en la articulación interinstitucional con entidades aliadas y actores del ecosistema empresarial.
7. Las demás actuaciones que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de comercialización de la SDEC.

Gastos de permanencia y/o desplazamiento. Este perfil requiere gastos de desplazamiento y/o permanencia debido a que las actividades de acompañamiento financiero y comercial deben realizarse directamente en los territorios donde operan las unidades productivas beneficiarias

del proyecto. El análisis de costos, la validación de estructuras de precios y la asistencia técnica en gestión contable y logística demandan visitas presenciales para recopilar información en campo, revisar procesos productivos, y coordinar acciones con actores departamentales y municipales y aliados del ecosistema empresarial. Además, la participación en ferias, ruedas de negocio y eventos de articulación dentro y fuera del departamento implica movilidad constante, necesaria para garantizar la correcta implementación del enfoque metodológico y la sostenibilidad de los resultados.

Perfil 4. Profesional en diseño gráfico, o artes, o comunicación social, o afines, y mínimo un (1) año de experiencia laboral.
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en la elaboración, ajuste, validación de estructura de marketing, o narrativa de marca de las unidades productivas beneficiarias del proyecto, aplicando los lineamientos metodológicos de la Metodología RUNIN y el enfoque de propuesta de valor comercial.
2. Apoyar al plan de asistencia técnica con énfasis comercial en el área de mercadeo y marketing digital.
3. Brindar apoyo en la realización de valoraciones y caracterizaciones comerciales a unidades productivas y empresas beneficiarias del proyecto.
4. Brindar apoyo en el desarrollo de eventos comerciales, tipo ferias, misiones comerciales, ruedas de negocios, entre otros eventos dinamizados por la SDEC dentro y fuera del departamento.
5. Brindar apoyo en el diseño y ajuste de piezas gráficas, etiquetas, empaques, catálogos y materiales comerciales para las unidades productivas beneficiarias.
6. Brindar apoyo en la producción de contenidos visuales y promocionales para eventos comerciales, ferias y vitrinas de visibilización.
7. Las demás actuaciones que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de comercialización de la SDEC.

Gastos de permanencia y/o desplazamiento. Este perfil requiere gastos de desplazamiento y/o permanencia, dado que sus actividades implican la interacción directa con las unidades productivas en distintos municipios del Departamento del Cauca, para realizar diagnósticos visuales, capturar material fotográfico y audiovisual, levantar información sobre identidad, cultura y producto, y desarrollar propuestas de marca contextualizadas. Además, el acompañamiento a eventos comerciales, ferias, misiones o vitrinas de visibilización requiere presencia territorial para garantizar la coherencia de la imagen institucional y la calidad del material promocional. La movilidad es esencial para lograr una comunicación auténtica y representativa del territorio, asegurando la pertinencia y efectividad del proceso de fortalecimiento comercial.

Perfil 5. Profesional en ciencias de la educación, o administrativas, o ciencias sociales y humanas, o comunicación social, o diseño, o afines, y mínimo un (1) año de experiencia laboral.
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en la implementación y fortalecimiento de canales de comercialización físicos y digitales de las unidades productivas beneficiarias, aplicando los lineamientos metodológicos de la Metodología RUNIN y el enfoque de propuesta de valor comercial.

2. Apoyar la creación y gestión de contenidos digitales promocionales para la visibilización comercial de las unidades productivas en plataformas acordes con las estrategias digitales de la SDEC.
3. Brindar apoyo en la redacción y revisión de materiales comunicativos y comerciales, fortaleciendo la proyección nacional e internacional de las unidades económicas atendidas.
4. Apoyar en la creación de narrativas comerciales, discursos de venta y presentaciones institucionales para escenarios de negociación y promoción.
5. Brindar apoyo en el entrenamiento comunicativo para la presentación de pitch comerciales y procesos de relacionamiento con clientes en el marco del Plan de Asistencia Técnica con énfasis comercial.
6. Brindar apoyo en el desarrollo de eventos comerciales, tipo ferias, misiones comerciales, ruedas de negocios, entre otros eventos dinamizados por la SDEC dentro y fuera del departamento.
7. Apoyar la articulación interinstitucional con entidades aliadas y actores del ecosistema empresarial, especialmente en procesos de promoción y posicionamiento digital.
8. Las demás actuaciones que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de comercialización de la SDEC.

Gastos de permanencia y/o desplazamiento. Este perfil requiere gastos de desplazamiento y/o permanencia debido a que las actividades contemplan el acompañamiento técnico y comunicativo a las unidades productivas en diferentes municipios del departamento, la participación en ferias, misiones y ruedas de negocio, así como la recolección de información y material para la creación de contenidos digitales y narrativas comerciales. La presencia territorial es esencial para garantizar la implementación efectiva de estrategias de comercialización, el fortalecimiento de capacidades locales y la adecuada articulación con aliados institucionales y empresariales.

Perfil 6. Profesional en finanzas y negocios internacionales, o en ciencias administrativas, o económicas, o mercadeo, o afines, con especialización o postgrado, y experiencia profesional mínima de un (1) año.
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en la planificación, preparación y acompañamiento técnico de las unidades productivas beneficiarias para su participación en ferias, ruedas de negocio, vitrinas y demás escenarios de activación comercial.
2. Apoyar el entrenamiento de las unidades productivas en habilidades comerciales, presentación del pitch de venta y estructuración de propuestas orientadas al cierre de acuerdos comerciales.
3. Brindar apoyo en la identificación, caracterización y priorización de prospectos y aliados estratégicos para la generación de oportunidades de negocio.
4. Apoyar en la formulación y seguimiento de acuerdos de intención, compromisos y contactos derivados de los eventos comerciales, fortaleciendo la conversión de oportunidades en ventas efectivas.
5. Brindar apoyo en la gestión de bases de datos de compradores, contactos y aliados, y en el análisis de resultados comerciales de los eventos desarrollados.
6. Apoyar la articulación con actores públicos y privados para dinamizar procesos de negociación y conexión empresarial.

7. Brindar apoyo en la elaboración de informes técnicos y reportes de resultados relacionados con las acciones de activación y fortalecimiento comercial.
8. Las demás actuaciones que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de comercialización de la SDEC.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia. Este perfil requiere gastos de desplazamiento y/o permanencia, dado que sus actividades implican la presencia territorial y el acompañamiento directo a las unidades productivas en distintos municipios del Departamento del Cauca. Las actividades de preparación y activación comercial demandan la participación en ferias, ruedas de negocio, vitrinas y escenarios de negociación, tanto dentro como fuera del departamento, así como visitas técnicas previas para la planificación y seguimiento de los procesos comerciales. De igual manera, el fortalecimiento de habilidades de negociación, la articulación con aliados estratégicos y el acompañamiento en cierres comerciales requieren interacción presencial y coordinación logística en campo, por lo que resulta necesario cubrir los gastos asociados a desplazamientos, viáticos y estancias temporales en los territorios de intervención.

Perfil 7. Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o contables, o ingenierías, o afines afines, con especialización o postgrado, y experiencia profesional mínima de un (1) año. Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en la planificación, diseño y ejecución de clínicas empresariales sectorizadas, orientadas al fortalecimiento técnico, comercial y de mercado de las unidades productivas beneficiarias del proyecto.
2. Brindar apoyo en la coordinación y facilitación de simulaciones de negociación y cierre comercial, aplicando metodologías activas y ejercicios de entrenamiento en habilidades comerciales, liderazgo y servicio al cliente.
3. Apoyar el ajuste de fichas comerciales, catálogos, presentaciones de producto y propuestas de valor, asegurando su pertinencia con los canales de venta y el cumplimiento de normativas vigentes.
4. Brindar apoyo en la formulación y aplicación de estrategias de marketing y posicionamiento comercial, fortaleciendo la narrativa de venta y la visibilidad de las unidades productivas.
5. Apoyar la evaluación del desempeño comercial de las unidades productivas durante y después de las clínicas y simulaciones, consolidando indicadores de avance y resultados de impacto.
6. Brindar apoyo en la articulación con aliados comerciales, empresariales y gremiales, promoviendo espacios de transferencia de conocimiento y oportunidades de conexión comercial.
7. Apoyar la elaboración de informes técnicos y reportes de resultados, consolidando avances, aprendizajes y recomendaciones derivados de las clínicas y simulaciones empresariales.
8. Las demás actuaciones que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de comercialización de la SDEC.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia. Este perfil requiere gastos de desplazamiento y/o permanencia, dado que las actividades contemplan la planificación y ejecución de clínicas empresariales sectorizadas y simulaciones comerciales en diferentes municipios del Departamento del Cauca. Estas acciones demandan la presencia territorial del profesional para brindar acompañamiento técnico directo a las unidades productivas, facilitar procesos de formación práctica, realizar seguimiento al desempeño comercial y apoyar la articulación con

aliados empresariales, institucionales y gremiales. Asimismo, la participación en ferias, ruedas de negocio y espacios de conexión comercial, tanto dentro como fuera del departamento, exige movilidad constante, que garanticen la adecuada ejecución de las actividades contractuales en los territorios de intervención.

12.1.2 ACTIVIDAD 1.2 GENERAR ESPACIOS DESTINADOS A PROMOCIONAR Y POSICIONAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.

Esta actividad del proyecto busca fortalecer la promoción y comercialización de las unidades productivas del Cauca mediante el apoyo logístico y técnico en ferias locales, ruedas de negocio y vitrinas de emprendimientos. Se dotará a la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de elementos logísticos propios y se contará con operadores para desarrollar la organización y ejecución eficiente de los eventos comerciales, tanto en municipios de fácil acceso como en zonas de difícil acceso, incluyendo la costa pacífica del Departamento.

El propósito central es ampliar el alcance comercial de las unidades productivas, superar las limitaciones geográficas y fortalecer su presencia en los diferentes canales de comercialización, adaptándose a las nuevas dinámicas del mercado global y digital. Las acciones previstas incluyen la organización de ferias empresariales, ruedas de negocio, vitrinas comerciales y campañas de posicionamiento de marca, tanto físicas como virtuales, orientadas a incrementar la visibilidad y competitividad de los productos caucanos. Estos espacios promoverán la interacción directa entre productores, compradores e inversionistas, estimulando la creación de alianzas estratégicas y el intercambio comercial sostenible. Para la ejecución de esta actividad, se contemplan las siguientes subactividades:

Subactividad 1.2.1. Apoyar a entidades territoriales y organizaciones en ferias locales en zonas de fácil acceso.

En el Departamento del Cauca se desarrollan de manera permanente diversos eventos de carácter comercial que contribuyen al fortalecimiento de la visibilidad, la promoción y las oportunidades de venta de las unidades económicas del territorio. A través de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad se han apoyado aproximadamente 50 eventos comerciales durante las vigencias 2024 y 2025. Una parte significativa de estos espacios ha sido gestionada mediante la contratación de un operador logístico, modelo que facilita la ejecución técnica y operativa de las actividades, pero que también depende de la disponibilidad contractual y de los tiempos administrativos asociados. En varios casos, frente a solicitudes institucionales o requerimientos ciudadanos, la Secretaría se vio en la necesidad de gestionar apoyos ante otras entidades, sin obtener respuestas afirmativas o en los plazos requeridos.

Bajo este contexto, y considerando el ejercicio comercial constante de las unidades económicas del departamento, se evidencia la necesidad de adquirir y disponer de elementos logísticos propios bajo la coordinación de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SDEC). Esta dotación permitirá optimizar la organización y ejecución de eventos comerciales, ferias, ruedas de negocio y actividades de promoción económica, garantizando mayor autonomía, eficiencia y oportunidad en la atención de las demandas del territorio.

Entre los eventos desarrollados y apoyados por la SDEC se destacan, entre otros:

- **Ferias Agropecuarias y Agroindustriales:** espacios que promueven la exhibición, comercialización y transferencia tecnológica de productos agrícolas y pecuarios del Cauca. Reúnen productores, asociaciones y empresas rurales. Ejemplos: Cauca Sabe a Café (Popayán) y la Feria Comercial y Agropecuaria de Patía (El Bordo), Día del Campesino (Timbío, Santander de Quilichao y Miranda).
- **Ferias Turísticas:** orientadas a la promoción de destinos naturales, culturales e históricos del departamento. Fomentan la reactivación del turismo y la oferta de servicios locales. Ejemplos: Semana Mayor de Popayán, Congreso Gastronómico de Popayán, Festival de la Trucha (Silvia) y Fiestas de Verano (Suárez).
- **Carnavales y Fiestas Culturales:** celebraciones populares que expresan la diversidad étnica y cultural del Cauca mediante desfiles, comparsas y muestras artísticas. Ejemplos: Carnaval de Negros y Blancos (Rosas, Cajibío), Carnaval de Pubenza (Popayán).
- **Ferias Gastronómicas:** espacios dedicados a la promoción y degustación de la cocina caucana, impulsando el turismo gastronómico. Ejemplos: Congreso Nacional Gastronómico de Popayán, Festival de la Trucha (Silvia), Festival del Mecato (Popayán) y muestras culinarias en las Fiestas del Retorno (Piendamó), Festival de los Reyes del Asado (Popayán), Cauca Sabe a Paz, Festival de Achiote y Maní (Popayán).
- **Ferias Artesanales:** vitrinas de comercialización y promoción de productos elaborados por comunidades locales e indígenas. Ejemplos: Muestra Manos de Oro (Popayán), Mercado Artesanal de Silvia y Feria de la Partería del Pacífico (Guapi).
- **Fiestas Cívicas y Aniversarios Municipales:** celebraciones institucionales que fortalecen el sentido de pertenencia y la identidad local. Ejemplos: Fiesta de la Florencianidad (Florencia), Fiestas de Verano (Rosas), Aniversario de cada uno de los 42 municipios del Departamento del Cauca.
- **Festivales de Música y Danza:** escenarios para la preservación y difusión del patrimonio musical y folclórico caucano. Ejemplos: Festival del Bambuco Patiano (El Bordo) y Festival de Violines Caucanos (Santander de Quilichao).
- **Ferias de Emprendimientos:** plataformas multisectoriales para visibilizar nuevos negocios e ideas innovadoras, articulando emprendedores con el mercado. Ejemplos: Feria EmprendeLab (Popayán), Expo Emprendimiento (Cámara de Comercio de Popayán), Cauca FEST (Popayán y Santander de Quilichao) y Ferias de Mujeres Emprendedoras (Gobernación del Cauca).
- **Ferias de Moda:** espacios complementarios dentro de eventos culturales y de emprendimiento que promueven el talento local en confección y diseño. Ejemplos: Popayán Fashion Week, Pasarelas EmprendeLab (Popayán), Popayán Ciudad Libro y participación regional en Colombiamoda.

REQUERIMIENTOS

Adquisición de elementos livianos para ferias locales en zonas de fácil acceso:
Para garantizar la efectividad de la ejecución y el apoyo a los eventos comerciales locales, la subactividad contempla la adquisición de elementos logísticos livianos y de fácil transporte, destinados al montaje y apoyo de ferias comerciales, ruedas de negocio, muestras productivas y demás eventos institucionales de promoción. Estos elementos se utilizarán de manera rotativa y compartida entre los municipios, bajo un esquema de préstamo formalizado mediante carta

de intención y compromiso, en la cual la entidad u organización solicitante asume la responsabilidad del cuidado, custodia y transporte de los bienes. Su uso permitirá optimizar los recursos públicos y fortalecer la presencia institucional de la Gobernación en el territorio, garantizando una atención ágil, homogénea y visualmente coherente en los distintos escenarios donde se promueva la oferta económica y productiva.

Los elementos a adquirir, orientados a facilitar el montaje básico de los eventos, son los siguientes:

ITEM	Detalle	Unidad de medida	Cantidad de elementos
Carpa plegable 3m x 3m	Carpa plegable tipo toldo para exteriores, fabricada con estructura en acero reforzado con recubrimiento anticorrosivo y sistema de apertura tipo tijera de alta durabilidad. La cubierta superior está elaborada en lona de poliéster de alta densidad (mínimo 180–210 g/m²), con tratamiento impermeable y protección UV para uso en eventos al aire libre. Incluye una (1) pared lateral removible, fabricada en material similar a la cubierta y fijada mediante velcros o anclajes superiores para mayor estabilidad. Las dimensiones estándar de la carpa son 3 m × 3 m (10' × 10'), con altura regulable en distintos niveles según requerimientos del usuario. La estructura incorpora puntos de anclaje para fijación al suelo y un sistema articulado que permite armado y desmontaje rápido. El conjunto incluye bolsa de transporte con ruedas, diseñada para facilitar el movimiento y almacenamiento de la carpa plegada, así como sus componentes y accesorios.	Unidad	10
Carpa en estructura metálica 6m x 6m	Carpa estructural desarmable de seis por seis metros (6 m x 6 m), que alcanza una altura lateral de mínima de 2.20 metros y una altura mínima en su centro de 3.80 metros. Está compuesta por un sistema de tubos de acero que se ensamblan mediante herrajes de conexión fabricados en acero calibre 18, garantizando una unión firme y estable. La cubierta superior está elaborada íntegramente en lona de alta resistencia calibre 700, material que proporciona una barrera completamente impermeable y una elevada durabilidad frente a la tensión, el desgaste y las condiciones climáticas adversas.	Unidad	2
Mesa banquetera plegable	Mesa Banquetera Plegable Color Blanco. Está fabricada en polietileno de alta densidad o material plástico, con superficie resistente a la humedad, fácil de limpiar y adecuada para uso frecuente en interiores y exteriores. Cuenta con estructura y patas elaboradas en acero con recubrimiento anticorrosivo, ofreciendo estabilidad y larga durabilidad. Sus dimensiones aproximadas son 1,80 metros de largo, 0,70–0,75 metros de ancho y una altura estándar de 0,73–0,75 metros. Incluye un mecanismo plegable que facilita su transporte y almacenamiento, así como topes antideslizantes en las patas para mayor seguridad. La mesa se entrega en color blanco, completamente nueva.	Unidad	30
Carrito Auxiliar Organizador Multiusos 4 Niveles	Carrito auxiliar multifuncional de almacenamiento fabricado en plástico de alta resistencia, con diseño de cuatro (4) niveles y estructura ahuecada para favorecer la ventilación e impedir acumulación de humedad. Las dimensiones aproximadas del producto ensamblado son 12 cm (ancho) × 35 cm (fondo) × 101 cm (alto). Incluye cuatro (4) ruedas universales de 360°, de las cuales dos (2) cuentan con sistema de freno para asegurar estabilidad en el punto de uso. Su diseño permite el movimiento fluido y el desplazamiento entre diferentes espacios del hogar u oficina. El producto es fácil de instalar, sin necesidad de herramientas, y cada estante es desmontable para permitir reconfiguración o lavado independiente. Su estructura impermeable y perforada facilita el drenaje del agua. Cada nivel soporta hasta 10 kg, para una capacidad total de 40 kg distribuidos.	Unidad	10
Mantel sublimado	Mantel publicitario tipo cubierta elástica personalizada, diseñado para uso en exhibiciones, ferias empresariales, eventos. La cubierta se fabrica conforme al tamaño estándar de mesa de 180 cm de largo, 74 cm de ancho y 74 cm de altura, ajustándose completamente a la estructura mediante su propiedad elástica, lo que permite un acabado uniforme, tensado y estéticamente adecuado para fines publicitarios. El producto será entregado nuevo, personalizado según las especificaciones gráficas suministradas por la Entidad. Este mantel está elaborado en poliéster 100% elástico tipo licrado, material que garantiza alta flexibilidad, buena adaptación a la forma de la mesa,	Unidad	30

	resistencia al desgaste y estabilidad del color en condiciones de uso prolongado tanto en interiores como en exteriores.		
Silla con descansa brazos	Silla plástica con brazos, fabricada en resina de alta resistencia con textura tipo madera y estructura monobloque para uso en interiores y exteriores. Incorpora apoyabrazos ergonómicos, respaldo ventilado y tacones antideslizantes para mayor estabilidad. El diseño liviano permite fácil limpieza y transporte, con capacidad de carga aproximada de 110 a 120 kg según condiciones de uso. Las dimensiones mínimas de la silla son aproximadamente 80 cm de altura total, 45–48 cm de ancho, 45–50 cm de profundidad y 45 cm de altura del asiento, ofreciendo una superficie cómoda, institucional o en eventos.	Unidad	60
Separador de ambiente biombo	Separador de ambiente en madera plástica de tres (3) paneles, diseñado como un elemento funcional de división ambiental. El biombo está compuesto por tres paneles articulados mediante bisagras que facilitan su apertura, cierre y adaptación a diferentes configuraciones según las necesidades del espacio. Su estructura está elaborada en madera plástica liviana y resistente, con acabado fino que aporta una estética sobria y elegante. Los paneles incorporan superficies translúcidas en material sintético o cortina de madera plástica horizontal. El biombo es de fácil transporte y reubicación, lo que posibilita su uso versátil en oficinas, salas de reuniones o áreas destinadas a Home Office dentro de la entidad. Sus materiales permiten limpieza rápida y mantenimiento sencillo, garantizando durabilidad y conservación de su apariencia en el tiempo.	Unidad	10
Extensión eléctrica	Multitoma extensión eléctrica tipo industrial de ocho (8) metros, diseñada para ofrecer seguridad, resistencia y capacidad suficiente para la conexión simultánea de diferentes dispositivos eléctricos. La extensión con un cable de alto calibre, fabricado en material resistente a la abrasión, torsión y uso continuo, con recubrimiento en color naranja oscuro que facilita su visibilidad y reduce riesgos en áreas de circulación. El sistema de multitoma incorpora al menos dos salidas con protección reforzada. El cable de ocho metros permite una mayor cobertura y flexibilidad en la distribución de equipos, especialmente en espacios amplios utilizados para actividades administrativas, logísticas o eventos institucionales. La estructura del producto facilita su transporte y almacenamiento. Su diseño industrial garantiza un desempeño confiable en condiciones de alta exigencia, proporcionando aislamiento seguro y minimizando riesgos asociados a sobrecargas o cortocircuitos.	Unidad	5
Caja de herramientas	Set de herramientas manuales de 109 piezas con estuche rígido, incluye 7 puntas de cruz ph0 a ph3, 4 puntas cuadradas s1 a s3, 3 puntas pozidriv pz1 a pz3, 7 puntas torx t10 a t40, 6 puntas planas 5/32" a 9/32", 6 puntas allen 3/32" a 1/4", 30 dados: (13) 4 a 13 mm, (13) 5/32" a 17/32, (2) 14 y 16 mm, (2) 9/16" y 5/8", 3 dado para puntas,1 adaptador 3/8"x 1/4",1 extensión,1 matraca, 1 desarmador,1 pinza de punta y corte 6" (150 mm), 4 desarmadores planos para joyero 1.4 a 3 mm, 2 desarmadores de cruz para joyero ph0 y ph1, 1 martillo uña curva 7 oz, 1 flexómetro 3 m,1 llave ajustable 6" (150 mm), 5 llaves combinadas 1/4" a 1/2", 22 llaves allen (11) 1.2 a 6 mm, (11) 1/16" a 1/4",1 disco giratorio,1 juego de piezas de fijación, y taladro percutor atornillador eléctrico de 13mm,frecuencia: 60 hz, voltaje: 110v, con función reversa, destornillador, percutor , velocidad máxima de rotación: 2800rpm, dimensiones: 14cm de ancho, 26cm de alto y 46cm de largo. Incluye taladro percutor/atornillador eléctrico para uso profesional o doméstico, con motor de 550 W, mandril de ½" (13 mm), velocidad variable de hasta aproximadamente 2 800 rpm, función de percusión para mampostería y concreto, velocidad reversible, empuñadura lateral multiposición para mayor control, barra de profundidad incluida para precisión en perforación, interruptor con bloqueo para uso continuo, adecuado para perforación en madera, metal y concreto liviano, con voltaje de 110 V/60 Hz; incluye en la caja el taladro, una empuñadura lateral y barra de profundidad como accesorios.	Unidad	1
Atril	Atril de piso ajustable y multiuso fabricado en estructura metálica tubular con acabado en pintura electrostática, equipado con bandeja superior en lámina metálica o polímero rígido con borde de retención y un estante auxiliar intermedio para apoyo adicional de documentos o accesorios. Cuenta con sistema de ajuste de altura entre 1,00 m y 1,50 m, además de inclinación regulable para lectura o exhibición ergonómica.	Unidad	1

Set de bandera con asta de piso	Set de asta de piso en madera maciza con altura aproximada de 2,20 metros, fabricada en madera tratada de alta resistencia con acabado liso y remate superior torneado, acompañada de una base estable para ubicación en interiores o exteriores cubiertos. Incluye bandera correspondiente al Departamento del Cauca o a la República de Colombia, confeccionada en tela sintética resistente, con escudo intermedio bordado en hilo de alta definición y herrajes de sujeción para fijarla a la asta. El conjunto está diseñado para uso institucional, protocolario o corporativo, ofreciendo durabilidad, estabilidad visual y presentación formal en actos oficiales, oficinas o eventos representativos.	Unidad	2

La disponibilidad de estos elementos permitirá a la Gobernación contar con una logística flexible, adaptable a diversos espacios urbanos y rurales, y con la capacidad de responder a múltiples solicitudes de apoyo provenientes de entidades municipales, organizaciones de productores y aliados estratégicos. De igual forma, su uso fortalecerá la capacidad institucional de promover espacios comerciales y de exhibición en municipios como: Almaguer, Argelia, Balboa, Bolívar, Buenos Aires, Cajibío, Caldono, Caloto, Corinto, El Tambo, Florencia, Guachené, Inzá, Jambaló, La Sierra, La Vega, Mercaderes, Miranda, Morales, Padilla, Páez, Patía, Piendamó - Tunía, Popayán, Puerto Tejada, Puracé, Rosas, San Sebastián, Santander de Quilichao, Silvia, Sotará - Paispamba, Suárez, Sucre, Timbío, Toribío, Totoró y Villa Rica.

Adquisición de elementos decorativos para ferias locales en zonas de fácil acceso:
De manera complementaria, se hace necesaria la adquisición de elementos decorativos y promocionales que fortalezcan la imagen institucional y mejoren la presentación de los productos y stands de exhibición. Este componente responde a la necesidad de proyectar una identidad visual sólida, moderna y atractiva, que incremente la recordación del público, promueva la interacción ciudadana y potencie la difusión en medios digitales y redes sociales. La dotación decorativa propuesta incluye:

ITEM	Detalle	Unidad de medida	Cantidad de elementos
Dummy inflable	Dummy inflable publicitario personalizado orgánico de 3 metros de altura, fabricado en material textil reforzado con aproximadamente 200 hilos, impresión full color mediante proceso de sublimación para garantizar alta fidelidad y durabilidad del diseño. Cuenta con costura sencilla reforzada en puntos críticos y se entrega equipado con motor Duo Blower 4500 para inflado continuo, adecuado para mantener estabilidad y presión constante durante su operación. Incluye sistema de iluminación interna, sogas de anclaje para fijación segura en exteriores o interiores y maleta o estuche para transporte y almacenamiento, constituyendo una pieza liviana, resistente y de fácil montaje	Unidad	1
Follaje artificial	Panel de follaje artificial de mínimo 60 × 40 cm, fabricado en material plástico de alta resistencia para uso en interiores y exteriores, conformado por módulos ensamblables que permiten cubrir superficies amplias. Presenta composición abundante que garantiza cobertura completa del panel, evitando espacios visibles y ofreciendo un acabado denso y uniforme. Puede incorporar variedad de follajes como helecho grande o fino, hojas tipo monstera, tropicales mixtas, boj compacto, hiedra, musgo decorativo, pasto denso, suculentas integradas, follaje tipo bambú y enredaderas volumétricas, proporcionando apariencia natural sin requerir mantenimiento. Su estructura modular facilita la instalación en muros, jardines verticales y espacios decorativos, garantizando un acabado estético consistente, resistente a la humedad y de larga durabilidad.	Unidad	50
Planta de gran altura artificial	Planta artificial decorativa de aproximadamente 170 cm de altura y 110 cm de ancho, fabricada en materiales sintéticos de alta resistencia como poliéster y polímeros plásticos que garantizan durabilidad y apariencia natural sin requerir mantenimiento vegetal. Se entrega con macetero plástico incluido para facilitar su instalación en interiores o exteriores protegidos, ofreciendo follaje frondoso y estructura estable para ambientación en hogares, oficinas, recepciones y espacios comerciales.	Unidad	5

Planta de altura media artificial	Planta artificial de mediano tamaño, con altura aproximada entre 60 cm y 90 cm y ancho proporcional, fabricada en materiales sintéticos de alta resistencia (poliéster, plásticos reforzados, fibras UV-estables) que aseguran apariencia natural y durabilidad sin requerir riego, poda o mantenimiento vegetal. Disponible en variedad de modelos como sansevieria (hojas verticales alargadas), monstera (hojas amplias y troqueladas), dracena, ficus bicolor o boj compacto, entrega montaje en macetero integrado o base estable según modelo, apta para ambientes interiores o exteriores protegidos	Unidad	4
Enredadera colgante artificial	Enredadera artificial compuesta por un pack de 12 tiras de aproximadamente 2,1 m de longitud cada una, fabricadas en material plástico o poliéster de alta resistencia, con hojas sintéticas de acabado realista en múltiples tonos de verde y anchos variables entre 3 y 6 cm según el tipo de follaje, lo que garantiza una apariencia densa y natural. Cada tira está diseñada para instalación en interiores o exteriores protegidos, ideal para muros verdes, techos, pérgolas, fachadas decorativas y ambientación de eventos. Las tiras cuentan con puntos de fijación o lazos para montaje rápido, pueden recortarse o ajustarse en longitud según necesidad y no requieren mantenimiento vegetal.	Unidad	3
Césped artificial	Tapete de césped artificial unicolor en presentaciones de 7 mm, 10 mm o 12 mm de altura, fabricado en fibra sintética sobre base flexible de soporte. Diseñado para uso decorativo y tránsito ligero, adecuado para áreas interiores o exteriores de uso temporal. El tapete se entrega en medidas de 2 m × 1 m, con superficie uniforme y de fácil instalación sobre pisos lisos	Unidad	2
Letrero en gran tamaño 3D	Letras volumétricas con la palabra CAUCA, fabricadas en estructura de MDF, metal o polímeros reforzados según disponibilidad del proveedor, con caras completamente personalizadas mediante impresión full color de alta resolución. Cada letra deberá tener medidas mínimas individuales de 60 a 80 cm de altura, un ancho aproximado entre 40 y 60 cm según la forma de la letra y un grosor mínimo entre 10 y 15 cm, garantizando buena visibilidad sin requerir gran espacio de instalación. Incorporan sistema de iluminación LED de bajo consumo adecuado para interiores o exteriores cubiertos, ofreciendo brillo uniforme y presencia destacada en eventos o exhibiciones. Las piezas cuentan con acabado liso, bordes limpios y superficies resistentes, con opciones de montaje mediante base, niveladores u orificios de fijación, asegurando estabilidad, durabilidad y fácil transporte.	Unidad	1
Set de estibas plásticas	Set de 10 estibas plásticas fabricadas en polietileno de alta densidad (PEAD), cada una con medidas aproximadas de 100 cm × 120 cm × 16 cm, diseñadas para almacenamiento, soporte y manipulación de carga en entornos industriales, comerciales y logísticos. Cuentan con cubierta superior con superficie antideslizante, estructura reforzada de celdas internas no demasiado huecas para evitar deformaciones y mejorar la distribución del peso, y entradas compatibles con montacargas y transpaletas para facilitar el manejo. El material plástico es resistente a impactos, humedad y agentes químicos, no absorbe líquidos y permite limpieza sencilla.	Unidad	1
Sala Lounge de siete piezas	sala lounge minimalista moderna incluye siete piezas —dos love seats con respaldo, dos sillones individuales con respaldo, dos taburetes individuales y una mesa con cubierta de acrílico—, todas fabricadas con estructura de madera de pino de ¾ pulgada y laterales en panel aglomerado de pino, tapizado en tactopiel sintético reforzado de alta resistencia en color blanco, sin necesidad de ensamblado (o con montaje mínimo). Las medidas aproximadas por tipo de pieza son: love seat con respaldo: 120 cm de largo × 65 cm de fondo × 45 cm de altura de asiento × 85 cm de altura al respaldo; sillón individual con respaldo: 40 cm de largo × 65 cm de fondo × 45 cm de altura de asiento × 85 cm de respaldo; taburete individual: 40 cm × 40 cm con 45 cm de altura; mesa con cubierta de acrílico: 70 cm × 50 cm × 40 cm de altura.	Unidad	1

Estos elementos decorativos permitirán consolidar una puesta en escena atractiva y coherente en cada evento, contribuyendo a la visibilidad de la Gobernación y a la valorización del trabajo de los productores y emprendedores locales. Su incorporación refuerza la estrategia de promoción territorial, al permitir que los espacios feriales se conviertan en escenarios de alto impacto visual, propicios para la difusión de la marca institucional y el fortalecimiento de la identidad regional.

Alquiler de logística para ferias locales de mayor escala en zonas de fácil acceso:

Adicionalmente, y considerando que existen requerimientos logísticos que superan las capacidades de los elementos livianos, se prevé la contratación de un operador logístico, responsable de brindar soporte técnico y operativo en la organización de eventos de mayor escala o con las necesidades evaluadas por el equipo de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. Este operador se encargará de disponer de los recursos necesarios, garantizando el cumplimiento de las normas técnicas, de seguridad y accesibilidad, así como la calidad y eficiencia en la ejecución de las actividades, así mismo la necesidad de un operador logístico para el suministro de alimentación.

Los elementos logísticos a alquilar orientados al montaje de los eventos de mayor escala, son los siguientes:

ITEM	Detalle	Unidad de medida	Cantidad de elementos
Sonido 12 horas (tipo 1)	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 6 micrófonos dinámicos/condensadores (ej.: Shure SM58, Sennheiser e835) con soportes ajustables, además de 6 micrófonos inalámbricos (2 de mano y 4 de solapa/lapel) con sistemas UHF de alta estabilidad (ej.: Shure BLX/Sennheiser EW). Para monitoreo, se disponen 4 monitores 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.	Unidad	10
Tarima 8x8x0.6	Alquiler de tarima con carpa para eventos, con medidas de 8 m de ancho × 8 m de largo × 0.60 m de alto. Estructura metálica en hierro, con superficie de piso modular en madera recubierta con tapete plástico negro. Se incluye carpa de 8 × 8 metros en lona blanca, con estructura en hierro, así como gradas de acceso. El servicio se presta por un (1) día e incluye transporte, montaje y desmontaje.	Unidad	10
Almuerzo	ALMUERZO: Porción de proteína animal roja o blanca, cocida, freída, apanada o a la plancha, de no menos de 250 gramos neto. Hortalizas y/o verduras por no menos de 80 gramos. Cereal (arroz y/o pasta) de 95 gramos. Leguminosas por 20 gramos. Raíz, tubérculo o plátano freído, en cualquier presentación por no menos de 80 gramos, empacado en recipiente de poliestireno expandido con tapa de tres (3) divisiones que garantice la conservación y presentación del menú. El contenido de este producto debe de tener un peso mínimo de 525 gramos netos. Se acompaña también con sopa o caldo a base de ingredientes de proteína animal y vegetales de no menos de 400 ml, con sólidos de pequeño tamaño sumergidos en su volumen (caldo o sopa), empacado en recipiente de poliestireno expandido con tapa de 16 onzas. Finalmente se acompaña de bebida de jugo natural (mango, mora, maracuyá o fruta de temporada) de 12 onzas, empaquetado en vaso plástico desechable con tapa o de poliestireno expandido con tapa y producto alimenticio energético tipo manjar o bocadillo de fruta, cacao o azúcar de hasta 15 gramos.	Unidad	3500

	Cada paquete de almuerzo debe traer un juego de cubiertos desechables resistentes (cuchara sopera, cuchillo y tenedor) de acuerdo al menú descrito, empacados de forma higiénica e individual, además de contener servilleta de papel doble en recipiente de poliestireno expandido con tapa de 16 onzas. Servicio de alimentación que incluye la entrega de almuerzos en el lugar del evento, en el horario establecido, garantizando puntualidad y condiciones adecuadas de transporte.		
Refrigerio Tipo 1 - Normal	REFRIGERIO NORMAL: Cada refrigerio deberá estar compuesto por una porción principal de mínimo 250 gramos, un acompañamiento sólido de mínimo 50 gramos, y una bebida de 250 ml o 10 onzas, servido en recipiente individual. Todo el contenido deberá entregarse empacado de manera individual en recipiente termoformado o de poliestireno expandido con tapa, e incluir paquete individual de salsa (tomate o mayonesa – 10 g) cuando aplique, cubiertos desechables resistentes (tenedor o cuchara, según el menú), servilleta de papel doble hoja, y una bolsa individual para la recolección de residuos personales. A continuación se describen las opciones disponibles: Opción 1: Crep relleno de pollo o mixto (pollo y jamón), de mínimo 250 gramos, acompañado de 50 gramos de papa a la francesa, empacado en recipiente con tapa. Incluye un paquete individual de salsa (10 g), bebida de jugo natural (mango, mora o maracuyá) de 10 onzas servida en vaso desechable con tapa, o bebida saborizada sin alcohol tipo gaseosa o malta en envase no retornable de 250 ml. Opción 2: Tamal tolimense o de pipián tradicional, con peso mínimo de 250 gramos, acompañado de pan aliñado o arepa (50 g). Se sirve en recipiente térmico adecuado, acompañado de bebida caliente (café en leche o chocolate – 250 ml) o bebida refrescante fría sin alcohol. Incluye servilleta, cubiertos resistentes y bolsa para residuos. Opción 3: Porción de arroz con carne desmechada o pollo a la plancha (mínimo 250 g), acompañada de 50 gramos de plátano maduro frito o papa salada, empacado en recipiente con tapa. Incluye bebida natural o saborizada (250 ml), servida en vaso con tapa, más cubiertos, servilleta y bolsa de recolección de residuos. Opción 4 (saludable): Ensalada de frutas mixtas (mínimo 200 g) con topping de yogurt griego (50 g) y granola (20 g), acompañada de sándwich integral de jamón y queso (120 g). Incluye bebida natural o bebida saborizada (250 ml), cubiertos resistentes, servilleta doble hoja y bolsa para residuos. Condiciones generales: Todos los refrigerios deberán entregarse de forma individual y empacados higiénicamente, manteniendo temperatura, presentación y condiciones sanitarias adecuadas. El proveedor deberá garantizar la puntualidad en la entrega y transporte oportuno, así como el suministro completo de elementos complementarios como cubiertos, servilletas y bolsa para desechos.	Unidad	3500
Refrigerio Tipo 2 sencillo	REFRIGERIO SENCILLO: Cada refrigerio deberá estar compuesto, como mínimo, por una (1) bebida de al menos 200 ml (café en leche, jugo de fruta natural o bebida carbonatada refrescante), un acompañante sólido panificado o frito de mínimo 80 gramos, y una porción de fruta entera (manzana, pera o durazno) con un peso mínimo de 120 gramos. La selección de las opciones del acompañante solido será realizada por el supervisor del evento. Opción 1: Un (1) pastel de hojaldre relleno de pollo o carne, con peso mínimo de 80 gramos. Opción 2: Dos (2) empanadas de guiso (de papa, carne o pollo), con peso total mínimo de 80 gramos, acompañadas de porción individual de ají o salsa. Opción 3: Dos (2) piezas de pan tipo croissant, hawaiano, pandebono o almojábana, con peso total no inferior a 80 gramos. Opción 4: Una (1) arepa rellena de queso, hawaiana, o con carne de res, cerdo o pollo, de mínimo 80 gramos, acompañada de porción individual de guacamole o salsa. Nota: Todos los refrigerios deberán entregarse empacados de forma individual, garantizando condiciones higiénico- sanitarias adecuadas, conservación según el tipo de alimento, y transporte oportuno. La entrega debe realizarse puntualmente en el lugar y horario establecidos por la organización del evento.	Unidad	3498
Hidratación	Suministro de botellas con agua de mínimo 500 ml, empacado en material de PVC termoencogible polietilenperaftalon (PET) o Polipropileno, envase no retornable.	Unidad	3500

La intervención de un operador logístico permitirá optimizar los tiempos de respuesta, asegurar la estandarización técnica de los montajes y ofrecer un soporte profesional en los eventos desarrollados en los diferentes municipios, contribuyendo al posicionamiento y visibilidad de las acciones de fomento económico departamental.

Talento humano:
Para la administración, control y seguimiento de los bienes adquiridos y apoyos logísticos, se contará con la coordinación directa del equipo técnico de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, y con la contratación de un Perfil profesional que se encargue del uso adecuado de los elementos y la articulación con las entidades beneficiarias. Este perfil garantizará que los recursos sean utilizados de manera eficiente, oportuna y equitativa, y será responsable de las siguientes actividades:

Perfil 8. Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o negocios internacionales, o mercadeo, o logística, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en la planificación, organización y ejecución de los eventos comerciales, ferias, ruedas de negocio y vitrinas promovidas por la SDEC.
2. Apoyar la articulación con entidades territoriales, gremios, asociaciones y operadores logísticos para garantizar la adecuada coordinación de los espacios comerciales.
3. Brindar apoyo en la gestión, control, distribución y mantenimiento de los elementos logísticos institucionales adquiridos por la SDEC.
4. Apoyar el diseño y ejecución de estrategias de promoción y visibilidad institucional en los eventos desarrollados en los municipios.
5. Brindar apoyo en la sistematización de información y elaboración de reportes técnicos sobre los eventos realizados, incluyendo registro fotográfico, participación y resultados.
6. Apoyar el seguimiento administrativo y operativo de los convenios, contratos y apoyos otorgados a las entidades territoriales para el desarrollo de eventos comerciales.
7. Las demás actuaciones que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de comercialización de la SDEC.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia. El desarrollo de las actividades descritas requiere desplazamientos frecuentes a los municipios del Departamento del Cauca, dado que los eventos feriales, vitrinas comerciales y actividades de promoción económica se realizan en diferentes territorios rurales y urbanos. La presencia del profesional en terreno es esencial para coordinar la logística, verificar el montaje y funcionamiento de los elementos institucionales, articular con los equipos municipales y garantizar el cumplimiento de los estándares técnicos y de imagen definidos por la SDEC. Asimismo, algunos procesos de planeación, montaje, ejecución y desmontaje de ferias o ruedas de negocio demandan jornadas extendidas o permanencia temporal en los lugares de realización, con el fin de asegurar la correcta operación, la atención oportuna a los participantes y la supervisión directa del uso de los recursos logísticos e institucionales.

De esta manera, la subactividad contribuirá al fortalecimiento institucional, a la dinamización comercial del territorio y a la generación de espacios dignos y atractivos para la promoción de la productividad local, consolidando una herramienta operativa al servicio del desarrollo económico y la competitividad del departamento del Cauca.

Subactividad 1.2.2. Apoyar a entidades territoriales y organizaciones en ferias locales en zonas de difícil acceso.

Teniendo en cuenta que en los 42 municipios del departamento del Cauca se desarrollan diversos eventos locales, regionales y, en menor medida, internacionales, tales como ferias de exposición, ferias empresariales y ruedas de negocio, orientadas a dinamizar la economía de emprendedores, empresarios y unidades productivas de los sectores secundario y terciario, se evidencia la necesidad de fortalecer la capacidad operativa para su adecuada realización.

No obstante, varios de estos municipios presentan condiciones geográficas y de acceso complejas, como es el caso de Guapi, Timbiquí, López de Micay, Piamonte y Santa Rosa, lo que dificulta la movilización de equipos y personal desde otras zonas del departamento. Por tal motivo, se considera fundamental la contratación de operadores logísticos locales o con presencia territorial en dichas áreas, que permitan optimizar recursos, facilitar la organización de los eventos y garantizar su ejecución eficiente y oportuna.

Esta estrategia responde a un enfoque de desarrollo territorial diferencial, orientado a fortalecer la descentralización operativa, promover la participación equitativa de todos los municipios y apoyar la gestión de las administraciones locales, así como a impulsar el crecimiento económico de los sectores productivos y poblacionales del departamento del Cauca.

Por lo general, estos eventos se desarrollan en el marco de festividades municipales o fechas conmemorativas que exaltan la identidad cultural y social del territorio, lo que permite atraer un público amplio y diverso. Estas celebraciones se convierten en escenarios estratégicos para la promoción económica y el fortalecimiento del tejido social, al beneficiar a emprendedores y productores locales, así como a diversos grupos poblacionales que reflejan la riqueza y pluralidad del departamento, entre ellos la población afrocolombiana, indígenas, comunidades interreligiosas, mujeres emprendedoras y transformadores del campo, entre otros actores fundamentales del desarrollo regional.

De esta manera, los eventos no solo impulsan la comercialización de bienes y servicios, sino que también promueven la inclusión, la visibilidad y el reconocimiento de la diversidad productiva y cultural del Cauca, consolidándose como espacios de integración, progreso y desarrollo territorial sostenible.

Bajo este contexto, durante la ejecución del proyecto se realizará el apoyo a cinco (5) ferias locales en cada uno de los municipios catalogados como zonas de difícil acceso, mediante la contratación de un operador logístico que cuente con la capacidad técnica y operativa para suministrar y gestionar los recursos necesarios para el desarrollo de estos eventos.

REQUERIMIENTOS

Alquiler de logística para ferias locales en zonas de difícil acceso:
Se prevé la contratación de un operador logístico, responsable de brindar soporte técnico y operativo en la organización de eventos o con las necesidades evaluadas por el equipo de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. Este operador se encargará de disponer de los recursos necesarios, garantizando el cumplimiento de las normas técnicas, de seguridad y accesibilidad, así como la calidad y eficiencia en la ejecución de las actividades.

Los elementos logísticos a alquilar orientados al montaje de las ferias locales en zonas de difícil acceso, son los siguientes:

ITEM	Detalle	Unidad de medida	Cantidad de elementos
Alquiler de Carpa 6x12 m - Costa Pacífica caucana y zonas de difícil acceso.	Alquiler de carpa de 6 metros por 12 metros, con estructura en hierro y cubierta en lona blanca, sin logos, en buen estado. Debe contar con parales ajustables a por lo menos dos alturas, siendo la mínima de 3 metros. Incluye lona en tres (3) de sus laterales. El servicio contempla transporte, montaje y desmontaje. Vigencia del alquiler: un (1) día.	Unidad	10
Alquiler de Manteles y sobremanteles - Costa Pacífica caucana y zonas de difícil acceso.	Alquiler de manteles blancos y sobremanteles de colores variados, en tela, aseados y en buen estado, compatibles con mesas de 1,80 m × 74 cm × 75 cm. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	300
Alquiler de Mesas - Costa Pacífica caucana y zonas de difícil acceso.	Alquiler de mesa plástica rectangular blanca 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. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	300
Alquiler de Sillas - Costa Pacífica caucana y zonas de difícil acceso.	Alquiler de sillas plásticas para adulto, en color blanco, sin brazos, con espaldar, aseadas y en buen estado. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	300
Alquiler de Sonido profesional - Costa Pacífica caucana y zonas de difícil acceso.	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 6 micrófonos dinámicos/condensadores (ej.: Shure SM58, Sennheiser e835) con soportes ajustables, además de 6 micrófonos inalámbricos (2 de mano y 4 de solapa/lapel) con sistemas UHF de alta estabilidad (ej.: Shure BLX/Sennheiser EW). Para monitoreo, se disponen 4 monitores 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. Incluye transporte, montaje y desmontaje en la Costa Pacífica del Departamento del Cauca.	Unidad	5
Alquiler de Tarima 8x8x0.6 m - Costa Pacífica caucana y zonas de difícil acceso.	Alquiler de tarima con carpa para eventos, con medidas de 8 m de ancho × 8 m de largo × 0.60 m de alto. Estructura metálica en hierro, con superficie de piso modular en madera recubierta con tapete plástico negro. Se incluye carpa de 8 × 8 metros en lona blanca, con estructura en hierro, así como gradas de acceso. El servicio se presta por un (1) día e incluye transporte, montaje y desmontaje en la Costa Pacífica del Departamento del Cauca.	Unidad	5
Refrigerio Tipo 2 sencillo -Costa Pacífica caucana y zonas de difícil acceso.	REFRIGERIO SENCILLO: Cada refrigerio deberá estar compuesto, como mínimo, por una (1) bebida de al menos 200 ml (café en leche, jugo de fruta natural o bebida carbonatada refrescante), un acompañante sólido panificado o frito de mínimo 80 gramos, y una porción de fruta entera (manzana, pera o durazno) con un peso mínimo de 120 gramos. La selección de las opciones	Unidad	600

	del acompañante solido será realizada por el supervisor del evento. Opción 1: Un (1) pastel de hojaldre relleno de pollo o carne, con peso mínimo de 80 gramos. Opción 2: Dos (2) empanadas de guiso (de papa, carne o pollo), con peso total mínimo de 80 gramos, acompañadas de porción individual de ají o salsa. Opción 3: Dos (2) piezas de pan tipo croissant, hawaiano, pandebono o almojábana, con peso total no inferior a 80 gramos. Opción 4: Una (1) arepa rellena de queso, hawaiana, o con carne de res, cerdo o pollo, de mínimo 80 gramos, acompañada de porción individual de guacamole o salsa. Nota: Todos los refrigerios deberán entregarse empacados de forma individual, garantizando condiciones higiénico- sanitarias adecuadas, conservación según el tipo de alimento, y transporte oportuno. La entrega debe realizarse puntualmente en el lugar y horario establecidos por la organización del evento.		
Hidratación - Costa Pacífica caucana y zonas de difícil acceso.	Suministro de botellas con agua de mínimo 500 ml, empacado en material de PVC termoencogible polietilenperaftalon (PET) o Polipropileno, envase no retornable.	Unidad	300

Este apoyo logístico, se ha estimado con una cantidad de suministros acorde a las necesidades de estas zonas; sin embargo, las cantidades podrán ajustarse según los valores del mercado, las condiciones específicas de los municipios y la proyección por subregión.

Talento humano:
Para realizar esta subactividad, será necesario la contratación de un perfil profesional que acompañe las acciones en el territorio; en este sentido, es importante que la Gobernación del Cauca priorice la vinculación de personas provenientes de la zona de la Costa Pacífica, a fin de garantizar una mayor apropiación territorial, fortalecer el relacionamiento comunitario y facilitar el desarrollo de las actividades con pertinencia cultural y conocimiento del contexto local. El perfil será responsable de las siguientes actividades:

Perfil 9. Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o contables, o ciencias sociales y humanas, o de la educación, o administración pública o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.
Este perfil realizará las siguientes actividades:

1. Apoyar el seguimiento territorial de las unidades productivas y emprendedores beneficiarios, articulando acciones con el equipo técnico del proyecto para garantizar su participación en procesos de fortalecimiento socioempresarial.
2. Brindar apoyo en la planeación, desarrollo y ejecución de las ferias y/o eventos comerciales en los municipios de difícil acceso del litoral pacífico, articulando con el equipo de la SDEC.
3. Apoyar la logística operativa, administrativa y técnica requerida para el desarrollo de los eventos comerciales, ferias y vitrinas empresariales en el territorio de intervención.
4. Brindar apoyo en la articulación con alcaldías, asociaciones locales, cámaras de comercio, organizaciones comunitarias y/o operadores logísticos, promoviendo la participación de las unidades productivas y el fortalecimiento institucional.
5. Apoyar la implementación de estrategias de visibilización y promoción de las iniciativas productivas locales, tanto en espacios presenciales como en medios digitales.
6. Brindar apoyo en la recolección, sistematización y envío de información técnica, administrativa y fotográfica relacionada con las actividades ejecutadas en la zona, de manera presencial o virtual.

7. Las demás actuaciones que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de comercialización de la SDEC.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia. Este perfil requiere gastos de desplazamiento y/o permanencia, dado que las actividades se desarrollan en municipios de difícil acceso del litoral pacífico caucano, como Guapi, Timbiquí, López de Micay. Su presencia territorial es necesaria para coordinar acciones con autoridades locales, operadores logísticos y unidades productivas, así como para acompañar la ejecución y seguimiento de eventos comerciales y ferias del proyecto.

Subactividad 1.2.3. Impulsar Eventos Comerciales Subregionales del Departamento del Cauca

Esta actividad tiene como propósito implementar escenarios que promuevan e incentiven la inversión y el crecimiento de las unidades productivas del Departamento del Cauca, consolidando la articulación económica, la visibilidad comercial y la sostenibilidad de los emprendimientos de los municipios y de la región. Esta actividad se desarrollará a través de la organización de eventos comerciales de Subregiones, que fortalecerán plataformas estratégicas de exhibición, promoción y comercialización; y mediante el fortalecimiento y posicionamiento de las Rutas Comerciales del departamento, con énfasis en la Ruta Gastronómica “Cauca Sabe a Paz”. Se contempla un enfoque integral que combina la puesta en marcha de eventos comerciales, el acompañamiento técnico y formativo a los participantes, la articulación con actores públicos y privados, y la implementación de prácticas de calidad, sostenibilidad e innovación, facilitando la consolidación de canales de comercialización efectivos, la promoción de la identidad territorial y el fortalecimiento del tejido productivo del Cauca.

En el marco de la segunda fase del proyecto, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca orientará sus esfuerzos a consolidar y posicionar Eventos Comerciales de las Subregiones, concebido como la evolución de las ferias subregionales realizadas en vigencias anteriores. Esta subactividad busca trascender la ejecución de eventos puntuales para convertirlos en espacios estratégicos, sostenibles y de alto impacto, que fortalezcan la articulación económica y la integración territorial entre los diferentes actores productivos del departamento.

El Evento Comercial de las Subregiones se plantea como una plataforma consolidada de exhibición, promoción y comercialización de bienes y servicios producidos por unidades económicas locales, asociaciones, cooperativas, MIPYMES y emprendimientos del sector popular. Su propósito es ampliar los circuitos comerciales del Cauca, aumentar la visibilidad de los productos regionales, promover la competitividad empresarial y fortalecer la identidad económica del territorio.

Esta actividad se desarrollará en el municipio de Popayán, como escenario central de articulación subregional, con la participación de unidades productivas provenientes de las diferentes zonas del departamento. El evento contará con la participación de aproximadamente 100 emprendedores, quienes dispondrán de espacios adecuados para la exhibición de sus productos, atención al público y generación de contactos comerciales.

METODOLOGIA

La metodología para la realización del Evento Comercial de las Subregiones se estructura en tres momentos principales: planeación, ejecución y evaluación, integrando un enfoque participativo y de articulación institucional.

- **Planeación.** Se realizará la concertación con los gobiernos locales de los municipios, e inclusive con el Gobierno Nacional, Cámaras de Comercio, universidades y organizaciones productivas, para definir los objetivos específicos del evento, el enfoque temático, los sectores participantes, la ubicación, las fechas, la programación cultural y los recursos técnicos y logísticos requeridos. En esta etapa también se llevará a cabo la convocatoria y selección de los emprendimientos participantes, priorizando aquellos que cumplan con los criterios de formalización, innovación y potencial de escalamiento comercial.

- **Ejecución.** Se incluirá el montaje y desarrollo integral del evento, bajo estándares de calidad que garanticen la adecuada ambientación, accesibilidad y visibilidad de los expositores. Los stands contarán con la dotación básica para la presentación de productos, así como con zonas comunes para atención al público, tarima de eventos, espacios académicos y gastronómicos. Durante el evento se realizarán actividades complementarias como ruedas de negocios, espacios de networking, muestras culturales, degustaciones y presentaciones artísticas, que permitirán dinamizar la participación y promover la integración entre productores, consumidores y aliados estratégicos.

- **Evaluación.** Se aplicarán instrumentos de seguimiento que permitan valorar los resultados en términos de participación, volumen de ventas, generación de contactos comerciales, visibilidad de marca y fortalecimiento de capacidades empresariales. Los resultados obtenidos serán sistematizados en informes de gestión y servirán como base para el diseño de estrategias de mejora y sostenibilidad del evento en futuras ediciones.

El desarrollo del Evento Comercial de las Subregiones estará sustentado en cuatro componentes estratégicos interrelacionados:

1. **Gestión y articulación institucional:** consolidación de alianzas con entidades públicas, privadas y académicas que faciliten la logística, financiación y promoción del evento.
2. **Posicionamiento territorial y comunicacional:** fortalecimiento de la estrategia de Eventos Comerciales del Cauca, con acciones de difusión multicanal, promoción en medios digitales y articulación con campañas de turismo y desarrollo regional.
3. **Fortalecimiento empresarial:** acompañamiento a los participantes en la preparación comercial previa al evento, asesoría en presentación de productos, técnicas de venta, fijación de precios y desarrollo de material promocional.
4. **Innovación y sostenibilidad:** incorporación de herramientas digitales, prácticas sostenibles y criterios de inclusión productiva y ambiental en la organización y operación de los eventos.

Para garantizar el desarrollo exitoso del evento, será necesario la contratación de un **operador logístico** que brinde el servicio de alquiler y montaje de los siguientes elementos logísticos:

ITEM	Detalle	Unidad de medida	Cantidad de elementos
Servicio de Aseo	Servicio de aseo para eventos, que incluye labores de limpieza y desinfección en áreas comunes y sanitarias, realizadas antes, durante y después del desarrollo de las actividades, con una duración de hasta doce (12) horas continuas. El servicio comprende el suministro de todos los elementos e insumos necesarios como escobas, trapeadores, hipoclorito de sodio, detergente en polvo, guantes de limpieza (mínimo un par por operario), bolsas de basura industriales de alta resistencia, un galón de químico desinfectante aprobado por INVIMA, tapabocas y vestuario de trabajo. Incluye también el transporte del personal y los insumos al lugar del evento, así como la ejecución de las tareas por parte de personal capacitado y uniformado, garantizando condiciones óptimas de higiene y seguridad.	Unidad	2
Cabina sanitaria portátil	Alquiler de cabina sanitaria portátil tipo estándar para eventos, fabricada en polietileno de alta densidad (HDPE) con tratamiento UV y estructura autoportante reforzada. El módulo incluye sanitario químico con tanque de descomposición de 250 L, sistema de flushing por pedal de accionamiento hidráulico, orinal integrado, espejo acrílico de 2 mm, dispensador de papel, caneca interna para desecho de papeles y piso con superficie antideslizante. La cabina cuenta con sistema de ventilación superior, cerradura interna con indicador de ocupado y puerta con bisagras anticorrosivas. El servicio se presta por un (1) día e incluye recarga química desinfectante, transporte, ubicación en sitio, mantenimiento básico (si requiere) y retiro al finalizar el evento.	Unidad	6
Lavamanos portátil	Alquiler de estación portátil de lavado de manos fabricada en polietileno de alta densidad (HDPE), equipada con dos depósitos independientes: tanque de agua limpia de 80 L y tanque de aguas residuales de 90 L, ambos con tapa hermética y válvulas de drenaje. El sistema funciona mediante pedal de bombeo, e incluye dispensador de jabón líquido de 1 L recargable, dispensador de toallas de papel con capacidad para 200 unidades y grifería de bajo consumo. La estructura cuenta con base estable, bordes redondeados y superficie lavable. El servicio se presta por un (1) día e incluye una carga completa de agua, recarga inicial de jabón líquido y un paquete de toallas de papel, además del transporte, instalación y retiro.	Unidad	4
Carpa 24 x 30	Alquiler de carpa de gran formato de 24 metros por 30 metros, con altura lateral mínima de 3 a 4 metros y altura central (cumbrera) de 5 a 6 metros, lo que permite ventilación adecuada y espacio libre para iluminación o estructuras internas. La estructura debe ser modular, fabricada en aluminio o acero galvanizado, resistente y de fácil ensamblaje, con secciones de entre 3 a 6 metros de largo. El sistema debe contar con soportes para techo y paredes laterales, y anclajes para fijación segura al suelo. La cubierta y los laterales serán de lona PVC o poliéster impermeable color blanco, sin logos, con laterales removibles o enrollables que permitan ventilación o acceso. Puede incluir ventanas o accesos tipo puerta. El servicio comprende transporte, montaje y desmontaje. Vigencia del alquiler: un (1) día.	Unidad	2
Carpa 6 x 12	Alquiler de carpa de gran formato de 6 metros por 12 metros, con altura lateral mínima de 3 a 4 metros y altura central (cumbrera) de 5 a 6 metros, lo que permite ventilación adecuada y espacio libre para iluminación o estructuras internas. La estructura debe ser modular, fabricada en aluminio o acero galvanizado, resistente y de fácil ensamblaje, con secciones de entre 3 a 6 metros de largo. El sistema debe contar con soportes para techo y paredes laterales, y anclajes para fijación segura al suelo. La cubierta y los laterales serán de lona PVC o poliéster impermeable color blanco, sin logos, con laterales removibles o enrollables que permitan ventilación o acceso. Puede incluir ventanas o accesos tipo puerta. El servicio comprende transporte, montaje y desmontaje. Vigencia del alquiler: un (1) día.	Unidad	6
Piso con tapete	Alquiler de piso modular para stand, conformado por base de estibas de madera estructural recubierta con tapete de fieltro de 32 mm de grosor, en colores neutros (gris o negro). Las dimensiones del área corresponden a las medidas estándar del stand: 2.50 m de frente × 2.00 m de fondo. El diseño garantiza un acabado uniforme, seguro y estéticamente adecuado para ferias y eventos. Incluye transporte, montaje y desmontaje en el lugar del evento.	Unidad	250
Stand modular	Alquiler de stand modular abierto para ferias y eventos, fabricado con estructura de perfiles de aluminio industrial anodizado (30 × 30 mm) en color blanco RAL 9016 y panelería de PVC compacto blanco de 5 mm de espesor. Las	Unidad	10

	dimensiones estándar son: 2.40 m (frente) × 3.60 m (fondo) × 2.80 m (altura). Incluye paneles laterales y traseros con anclajes de seguridad, panel frontal superior recto de 420 mm de altura, y cornisa de acrílico opal blanco de 50 mm con espacio para cuatro (4) focos LED empotrados de 10W (luz fría 6000K) con difusores anti deslumbramiento. La instalación eléctrica comprende una toma doble de 220V con protección de voltaje, canalización interna con certificación IRAM y extensión hasta 5 metros desde la fuente. Ideal para presentación de productos o imagen corporativa. El servicio incluye transporte, montaje, desmontaje y apoyo técnico para requerimientos eléctricos o estructurales.		
Tarima 8x8x0.6	Alquiler de tarima con carpa para eventos, con medidas de 8 m de ancho × 8 m de largo × 0.60 m de alto. Estructura metálica en hierro, con superficie de piso modular en madera recubierta con tapete plástico negro. Se incluye carpa de 8 × 8 metros en lona blanca, con estructura en hierro, así como gradas de acceso. El servicio se presta por un (1) día e incluye transporte, montaje y desmontaje.	Unidad	2
Pantalla 3x4	Alquiler de sistema de pantalla LED para exteriores, con dimensiones de 3 metros de alto × 4 metros de ancho, tecnología Pitch 6 mm, tipo Outdoor Full Color P3 HD, con frecuencia de actualización de 3840 Hz. El sistema incluye procesador de video profesional modelo VX1000, monitores de alto rendimiento y capacidad de proyección multimedia en alta definición. El servicio se presta a todo costo por un período de hasta 12 horas continuas, e incluye: – Transporte al lugar del evento – Montaje y desmontaje especializado – Operación técnica con personal de apoyo calificado – Equipos auxiliares y elementos necesarios para la transmisión de imagen multimedia en tiempo real Este sistema es ideal para ferias empresariales, conciertos, presentaciones institucionales o transmisiones audiovisuales en espacios abiertos con altos estándares de visibilidad y calidad.	Unidad	2
Servicio de grabación	Servicio de grabación y proyección en pantalla para evento en vivo, prestado por día del evento, que incluye operario encargado de la grabación y manejo de los equipos durante toda la jornada. El servicio contempla cámara o equipo de filmación para captura en tiempo real, transmisión directa hacia pantalla, proyector o sistema de visualización del recinto, así como conexión a audio y video del lugar, ajustes de imagen, encuadres y supervisión continua para garantizar correcta visualización durante el desarrollo del evento.	Unidad	2
Sonido 12 horas (tipo 1)	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 6 micrófonos dinámicos/condensadores (ej.: Shure SM58, Sennheiser e835) con soportes ajustables, además de 6 micrófonos inalámbricos (2 de mano y 4 de solapa/lapel) con sistemas UHF de alta estabilidad (ej.: Shure BLX/Sennheiser EW). Para monitoreo, se disponen 4 monitores 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.	Unidad	2
Bomberos	Pago y gestión del permiso y/o certificado de viabilidad para eventos públicos ante el Cuerpo de Bomberos, incluyendo la coordinación con la administración municipal y demás organismos de socorro o asistencia (cuando aplique), conforme a la normatividad vigente en seguridad humana.	Unidad	1

APH	Pago y gestión de certificados de respaldo institucional emitidos por la Defensa Civil Colombiana u organismos con atención Prehospitalaria, incluyendo coordinación con autoridades municipales u otros organismos de socorro para la autorización del evento, según normatividad local.	Unidad	1
Licencia por derechos de autor y Licencia por derechos conexos de intérpretes y productores de fonogramas	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.	Unidad	2
Póliza de responsabilidad civil extracontractual	Pago de licencia temporal por comunicación pública de fonogramas, que ampara los derechos conexos de intérpretes, ejecutantes, vocalistas, músicos y productores de grabaciones sonoras, permitiendo el uso de música grabada en espacios públicos. La autorización cubre reproducción en sonido ambiental, tarima, parlantes y apoyo musical para presentaciones en vivo durante un (1) día de evento, garantizando el cumplimiento legal en materia de protección de derechos conexos en Colombia.	Unidad	2
Impuestos municipal de exposición	Pago del impuesto diario de industria y comercio y su complementario de avisos y tableros, exigido por el Municipio de Popayán para actividades industriales, comerciales o de servicios desarrolladas dentro de ferias o eventos de temporada con permiso especial. Dicho impuesto corresponde a 0.5 UVT por persona o expositor, por cada día de participación, y deberá ser cancelado de manera anticipada como requisito para su permanencia y operación dentro del evento. El comprobante de pago deberá ser entregado a la entidad organizadora previo al inicio de la actividad.	Unidad	140
Flores gran tamaño	Decoración temática con arreglo floral de gran formato, elaborado con flores naturales sobre base de madera vertical. Dimensiones: altura de 100–120 cm, diámetro del ramo entre 70–90 cm, peso estimado de 6 a 8 kg. Composición: 5 a 7 tallos de ave del paraíso, 10 a 12 anturios rojos y rosados, 6 a 8 heliconias, 4 a 6 ginger rojo, complementados con follajes como hoja de palma, monstera, dracena, hojas de plátano y toques de hojas brillantes tipo croton o calathea. El servicio incluye transporte y montaje en el lugar del evento.	Unidad	2
Juego de telas de colores	Alquiler de juego decorativo de telas para instalación en techo de carpa de gran formato (mínimo 24 × 30 metros). Las telas serán de colores variados, con medidas estándar de 5 pies (1.5 m) de ancho por 10 pies (3.0 m) de largo. El servicio es por un día e incluye únicamente el suministro de las telas. Incluye montaje y desmontaje.	Unidad	2
Presentación musical y/o cultural	Presentación de agrupaciones musicales que interpreten diversos géneros, incluyendo folclor colombiano, ritmos latinoamericanos y músicas típicas del departamento del Cauca y/o la presentación de obras culturales o artísticas a cargo de grupos de teatro, danza o expresión plástica. Cada agrupación deberá estar conformada por un mínimo de cinco (5) integrantes y realizar presentaciones con una duración mínima de una hora. El valor propuesto incluirá los costos de desplazamiento hasta la zona del evento, incluye vestuario, instrumentos, maquillaje, alimentación, y elementos necesarios para la presentación. El operador del contrato deberá contar con todos los permisos exigidos por la normativa vigente para la prestación del servicio.	Unidad	3
Presentación musical y/o cultural de artistas reconocidos	Presentación de artistas o agrupaciones musicales de mayor reconocimiento, que interpreten diversos géneros, incluyendo folclor colombiano, ritmos latinoamericanos y músicas típicas del departamento del Cauca, así como obras culturales o artísticas a cargo de grupos de teatro, danza o expresión plástica. Cada agrupación deberá estar conformada por un mínimo de cinco (5) integrantes y realizar presentaciones con una duración mínima de una hora. El valor propuesto deberá contemplar la contratación de artistas con trayectoria o reconocimiento público, e incluir todos los costos asociados: desplazamiento hasta la zona del evento, vestuario, instrumentos, maquillaje, alimentación y demás elementos necesarios para la puesta en escena. El operador del contrato deberá contar con todos los permisos exigidos por la normativa vigente para la prestación del servicio, garantizando la legalidad y condiciones necesarias para el desarrollo de la presentación.	Unidad	1
DJ	Servicio de DJ por hora que incluye operación musical en vivo, manejo de cabina, mezcla continua y selección de repertorio según la naturaleza del evento. El servicio comprende el equipo básico de ejecución (controlador, consola o interfaz de mezcla), así como la presencia del DJ durante el tiempo	Unidad	4

	contratado. El operador deberá garantizar calidad sonora, continuidad musical y cumplimiento de los requerimientos técnicos del evento, además de contar con los permisos y autorizaciones necesarias para la prestación del servicio.		
Planta de energía	Alquiler de planta generadora de energía eléctrica portátil con las siguientes especificaciones técnicas: potencia máxima de 4.000 W y potencia nominal de 3.600 W. Corriente nominal estimada a 1.000 metros sobre el nivel del mar: 3.240 W. Equipamiento con motor de combustión de 4 tiempos con sistema de enfriamiento por aire forzado, desplazamiento de 223 cc y potencia de 7.5 HP. Velocidad de operación: 3.600 rpm. Eficiencia eléctrica: 87 %. Frecuencia nominal: 60 Hz. Tipo de arranque: manual y eléctrico. Clase de aislamiento: F. Nivel de ruido: 70 dB. Configuración eléctrica: 2 fases + neutro + tierra (2F + N + T). El servicio incluye transporte, montaje, operación durante el evento y desmontaje. Tiempo de alquiler: un (1) día.	Unidad	2
Juego de Luces	Alquiler de sistema de iluminación profesional para feria empresarial en carpa de 20 metros de ancho por 30 metros de largo, por un (1) día, con prestación del servicio a todo costo. El sistema debe cubrir las necesidades de iluminación funcional, ambiental y decorativa del evento, incluyendo el suministro, instalación, operación y desmontaje completo de los equipos, así como el soporte eléctrico necesario. El proveedor deberá garantizar lo siguiente: Componentes del sistema de iluminación: - Iluminación general (funcional): Mínimo 36 luces LED de alta potencia (50W a 100W) con temperatura de color fría (5000K a 6500K), distribuidas de forma uniforme para cubrir la totalidad del espacio. Instalación sobre estructura metálica tipo truss o postes con anclaje, a una altura mínima de 3 metros. - Iluminación ambiental y decorativa: Hasta 10 luces LED tipo PAR con filtros RGB o colores preprogramados, para realce de zonas específicas como columnas, cortinas o accesos. - Iluminación dinámica (si hay tarima o presentaciones): Entre 4 y 6 focos móviles (moving heads) con potencia entre 150W y 300W, para efectos visuales sobre escenario o pasarela. Controladora DMX para el manejo centralizado de la iluminación escénica y ambiental. - Iluminación de seguridad: Mínimo 4 luminarias de emergencia, instaladas cerca de accesos o rutas de evacuación. Servicio eléctrico incluido: - Suministro de tablero de distribución eléctrica, cableado canalizado, extensiones seguras y reguladores de voltaje si no hay red estable en el sitio. - Conexión y configuración conforme a la carga requerida. - Coordinación con el proveedor general de energía del evento (si aplica). Montaje, operación y desmontaje: - Montaje completo de todos los equipos, estructuras y cableado, realizado por personal técnico calificado. - Puesta en marcha y pruebas de funcionamiento previas al inicio del evento. - Operación técnica durante todo el evento, con al menos un (1) operador en sitio para manejo de luces dinámicas, solución de imprevistos y ajustes. - Desmontaje y retiro completo del sistema una vez finalizado el evento, dejando el área limpia y libre de residuos o elementos eléctricos. El proveedor será responsable de garantizar el cumplimiento de las normas de seguridad eléctrica, presentación estética del montaje, y funcionalidad total del sistema de iluminación durante toda la jornada del evento.	Unidad	4
Mesa ejecutiva	Alquiler de mesa ejecutiva con dimensiones, largo: 180 cm. Ancho: 45 cm. alto: 74 cm, tablero: MDF laminado de alta presión (HPL) Estructura: Tubo de acero de 1" con pintura electrostática negra, patas plegables tipo tijera con sistema de bloqueo de seguridad color de estructura negro mate. (incluye transporte montaje y desmontaje.)	Unidad	5
Mesas tipo maleta 2	Alquiler de mesa plástica rectangular blanca 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. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	50
Manteles y sobremanteles	Alquiler de manteles blancos y sobremanteles de colores variados, en tela, aseados y en buen estado, compatibles con mesas de 1,80 m × 74 cm × 75 cm. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	50

Sillas Tipo 1	Alquiler de sillas plásticas para adulto, en color blanco, sin brazos, con espaldar, aseadas y en buen estado. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	200
Sillas Tipo 2	Alquiler de silla tipo Eiffel para adulto, fabricada en polipropileno de alta resistencia, con base de cuatro patas en madera natural reforzadas mediante estructura metálica negra tipo enrejado. Diseño ergonómico y estético, disponible en colores blanco y/o negro. Ideal para eventos interiores o exteriores. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	20
Almuerzo	ALMUERZO: Porción de proteína animal roja o blanca, cocida, freída, apanada o a la plancha, de no menos de 250 gramos neto. Hortalizas y/o verduras por no menos de 80 gramos. Cereal (arroz y/o pasta) de 95 gramos. Leguminosas por 20 gramos. Raíz, tubérculo o plátano freído, en cualquier presentación por no menos de 80 gramos, empacado en recipiente de poliestireno expandido con tapa de tres (3) divisiones que garantice la conservación y presentación del menú. El contenido de este producto debe de tener un peso mínimo de 525 gramos netos. Se acompaña también con sopa o caldo a base de ingredientes de proteína animal y vegetales de no menos de 400 ml, con sólidos de pequeño tamaño sumergidos en su volumen (caldo o sopa), empacado en recipiente de poliestireno expandido con tapa de 16 onzas. Finalmente se acompaña de bebida de jugo natural (mango, mora, maracuyá o fruta de temporada) de 12 onzas, empaquetado en vaso plástico desechable con tapa o de poliestireno expandido con tapa y producto alimenticio energético tipo manjar o bocadillo de fruta, cacao o azúcar de hasta 15 gramos. Cada paquete de almuerzo debe traer un juego de cubiertos desechables resistentes (cuchara sopera, cuchillo y tenedor) de acuerdo al menú descrito, empacados de forma higiénica e individual, además de contener servilleta de papel doble en recipiente de poliestireno expandido con tapa de 16 onzas. Servicio de alimentación que incluye la entrega de almuerzos en el lugar del evento, en el horario establecido, garantizando puntualidad y condiciones adecuadas de transporte.	Unidad	250
Refrigerio Tipo 1 - Normal	REFRIGERIO NORMAL: Cada refrigerio deberá estar compuesto por una porción principal de mínimo 250 gramos, un acompañamiento sólido de mínimo 50 gramos, y una bebida de 250 ml o 10 onzas, servido en recipiente individual. Todo el contenido deberá entregarse empacado de manera individual en recipiente termoformado o de poliestireno expandido con tapa, e incluir paquete individual de salsa (tomate o mayonesa – 10 g) cuando aplique, cubiertos desechables resistentes (tenedor o cuchara, según el menú), servilleta de papel doble hoja, y una bolsa individual para la recolección de residuos personales. A continuación se describen las opciones disponibles: Opción 1: Crep relleno de pollo o mixto (pollo y jamón), de mínimo 250 gramos, acompañado de 50 gramos de papa a la francesa, empacado en recipiente con tapa. Incluye un paquete individual de salsa (10 g), bebida de jugo natural (mango, mora o maracuyá) de 10 onzas servida en vaso desechable con tapa, o bebida saborizada sin alcohol tipo gaseosa o malta en envase no retornable de 250 ml. Opción 2: Tamal tolimense o de pipián tradicional, con peso mínimo de 250 gramos, acompañado de pan aliñado o arepa (50 g). Se sirve en recipiente térmico adecuado, acompañado de bebida caliente (café en leche o chocolate – 250 ml) o bebida refrescante fría sin alcohol. Incluye servilleta, cubiertos resistentes y bolsa para residuos. Opción 3: Porción de arroz con carne desmechada o pollo a la plancha (mínimo 250 g), acompañada de 50 gramos de plátano maduro frito o papa salada, empacado en recipiente con tapa. Incluye bebida natural o saborizada (250 ml), servida en vaso con tapa, más cubiertos, servilleta y bolsa de recolección de residuos. Opción 4 (saludable): Ensalada de frutas mixtas (mínimo 200 g) con topping de yogurt griego (50 g) y granola (20 g), acompañada de sándwich integral de jamón y queso (120 g). Incluye bebida natural o bebida saborizada (250 ml), cubiertos resistentes, servilleta doble hoja y bolsa para residuos. Condiciones generales: Todos los refrigerios deberán entregarse de forma individual y empacados higiénicamente, manteniendo temperatura, presentación y condiciones sanitarias adecuadas. El proveedor deberá garantizar la puntualidad en la	Unidad	250

	entrega y transporte oportuno, así como el suministro completo de elementos complementarios como cubiertos, servilletas y bolsa para desechos.		
Refrigerio Tipo 2 sencillo	REFRIGERIO SENCILLO: Cada refrigerio deberá estar compuesto, como mínimo, por una (1) bebida de al menos 200 ml (café en leche, jugo de fruta natural o bebida carbonatada refrescante), un acompañante sólido panificado o frito de mínimo 80 gramos, y una porción de fruta entera (manzana, pera o durazno) con un peso mínimo de 120 gramos. La selección de las opciones del acompañante solido será realizada por el supervisor del evento. Opción 1: Un (1) pastel de hojaldre relleno de pollo o carne, con peso mínimo de 80 gramos. Opción 2: Dos (2) empanadas de guiso (de papa, carne o pollo), con peso total mínimo de 80 gramos, acompañadas de porción individual de ají o salsa. Opción 3: Dos (2) piezas de pan tipo croissant, hawaiano, pandebono o almojábana, con peso total no inferior a 80 gramos. Opción 4: Una (1) arepa rellena de queso, hawaiana, o con carne de res, cerdo o pollo, de mínimo 80 gramos, acompañada de porción individual de guacamole o salsa. Nota: Todos los refrigerios deberán entregarse empacados de forma individual, garantizando condiciones higiénico- sanitarias adecuadas, conservación según el tipo de alimento, y transporte oportuno. La entrega debe realizarse puntualmente en el lugar y horario establecidos por la organización del evento.	Unidad	250
Hidratación	Suministro de botellas con agua de mínimo 500 ml, empacado en material de PVC termoencogible polietilenperaftalon (PET) o Polipropileno, envase no retornable.	Unidad	250
Zona de residuos	Alquiler de zona de disposición de residuos sólidos, conformada por estructura con base continua, impermeable y de alta resistencia estructural al peso y tipo de residuos. Debe contar con cierre perimetral de mínimo 1.8 metros de altura, completamente techada y protegida contra condiciones ambientales (lluvia, sol y viento). La zona deberá incluir señalización visible conforme a la normatividad vigente y contenedores etiquetados para separación en la fuente, como mínimo: tarro para residuos ordinarios (negro o gris), tarro para reciclables (blanco o azul), y tarro para residuos orgánicos (verde), todos con tapa y capacidad mínima de 60 litros. El servicio debe incluir el transporte, montaje, desmontaje y recolección final de los residuos acumulados durante el evento, garantizando su adecuada disposición.	Unidad	1
Punto de conexión eléctrica 110V	Suministro de conexión eléctrica con toma corriente 110 voltios adecuada para alimentar equipos, aparatos o sistemas que operen bajo este voltaje, por 12 horas, (incluye instalación, servicio de energía, montaje y desmontaje)	Unidad	60
Conexión a internet	Suministro de servicio de internet de banda ancha y alta velocidad para eventos, en espacio abierto o cerrado, con capacidad para garantizar conectividad estable y continua. La solución debe ofrecer una velocidad mínima de descarga de 200 Mbps y de subida de 15 Mbps, con al menos un punto de acceso inalámbrico (Wi-Fi) que permita la conexión simultánea de hasta 10 dispositivos. El servicio debe garantizar estabilidad, cobertura y soporte técnico durante la jornada del evento.	Unidad	2
Servicio de transporte de utensilios	Servicio de transporte de utensilios mediante camión grande con capacidad para carga volumétrica, apto para trasladar mobiliario, equipos y elementos logísticos con dimensiones aproximadas de hasta 4,0 m de largo, 2,0 m de ancho y 2,0 m de alto, o su equivalente en volumen según necesidad del evento. El servicio incluye cargue y descargue en los puntos definidos, manipulación segura de los elementos por parte del personal asignado y adecuado aseguramiento de la carga durante el recorrido. El transporte se realizará exclusivamente dentro del municipio de Popayán, cumpliendo con los horarios y rutas determinadas por la organización, garantizando integridad, puntualidad y correcta entrega de los utensilios en los lugares designados.	Unidad	3
Servicio de conexión hidráulica	Servicio de conexión y desconexión del sistema hidráulico requerido para el evento, que incluye mano de obra técnica para montaje, pruebas de funcionamiento, ajustes, desinstalación final y el consumo de agua asociado durante el período del evento, previa autorización del municipio o de la entidad competente.	Unidad	1
Servicio de conexión eléctrica	Servicio de conexión y desconexión del sistema eléctrico, que incluye mano de obra especializada para el montaje, realización de pruebas, ajustes operativos, atención de contingencias y disponibilidad de personal técnico día y noche durante todo el evento. El servicio contempla el consumo de energía eléctrica	Unidad	1

	generado durante la operación y se realizará previa autorización del municipio o de la empresa prestadora del servicio. Incluye además el trámite y obtención del permiso oficial para la conexión eléctrica temporal, requerido por la empresa distribuidora o la entidad competente como condición obligatoria para habilitar la instalación eléctrica del evento.		
Reflector	Alquiler de reflector LED de trabajo pesado tipo chorro, diseñado para iluminación de alta intensidad en exteriores o espacios industriales, fabricado en carcasa metálica resistente con protección mínima IP65 contra polvo y humedad. El equipo cuenta con potencia adecuada para proyección de luz concentrada en largas distancias, soporte o trípode ajustable para dirección del haz, cableado seguro y sistema de encendido estable. Incluye instalación básica en el punto requerido y retiro al finalizar el uso, garantizando iluminación continua y adecuada durante el período contratado. Servicio por dos (2) días.	Unidad	5
Lavaplatos funcional	Lavaplatos funcional compuesto por lavaplatos con mesón auxiliar, instalación completa de tubería y suministro de agua, incluyendo sifones, grifos, uniones y accesorios de 2 pulgadas y ½ pulgada, mangueras de conexión, T y codos según necesidad, rejilla, llave de paso y pegante especializado para la fijación de la tubería. El servicio comprende el montaje, funcionamiento continuo y desmontaje de toda la instalación por un período de dos (2) días, garantizando correcta conexión hidráulica, flujo de agua y desagüe, así como el transporte de los materiales y equipos al sitio de instalación dentro del municipio.	Unidad	10
Servicio de vigilancia	Servicio de vigilancia para resguardo de bienes y supervisión de espacio, prestado mediante turno de 12 horas, destinado a la custodia nocturna o en el horario que se disponga. El vigilante se encargará de la observación permanente del área asignada, cuidado de equipos, mobiliario y materiales del evento, registro de novedades y aviso oportuno de cualquier situación irregular. El servicio incluye personal uniformado y equipado para cumplir las labores de resguardo, garantizando la protección de los elementos	Unidad	10
Servicio de cocina infantil	Servicio de cocina infantil por niño, dirigido a participantes entre 6 y 10 años, que consiste en una actividad práctica de preparación en vivo de dos comestibles tipo lonchera. El servicio incluye para cada niño un delantal individual, la instrucción y supervisión permanente por parte de personal capacitado durante toda la actividad, así como todos los materiales e insumos necesarios. Cada participante elaborará un comestible compuesto por dos galletas con toppings o, alternativamente, un postre en vaso de 7 onzas, desarrollando una experiencia segura, pedagógica y participativa que promueve habilidades básicas de cocina y creatividad.	Unidad	80
Cocina portátil	Alquiler de cocina portátil completa para eventos gastronómicos en exteriores, diseñada para la realización de demostraciones en vivo sobre tarima, enfocadas en preparaciones típicas de la región, como quesos artesanales y platos tradicionales. La cocina deberá incluir los siguientes equipos principales: – Estufa de gas de 2 a 4 puestos, con parrillas en hierro fundido, encendido manual o piezoeléctrico, y conexión segura a cilindro de gas propano (incluido). – Horno portátil a gas o convectado de mínimo 30 litros, con control de temperatura y válvula de seguridad. – Freidora profesional a gas, capacidad de 3 litros, en acero inoxidable, con válvula de drenaje y termostato mecánico. – Plancha de cocción a gas (40 × 60 cm), en acero inoxidable o hierro cromado, con control manual de temperatura. – Lavaplatos funcional (manual, en acero inoxidable o plástico de alta resistencia). Además, debe incluir los siguientes utensilios esenciales de cocina: – Juego de cuchillos profesionales (acero inoxidable 18/10): cuchillo chef (20 cm), cebollero (15 cm) y fileteador (12 cm). – Tablas de cortar (30 × 40 cm), en plástico HDPE o bambú, antideslizantes. – Sartenes antiadherentes de 24 cm y 28 cm. – Ollas de 2 litros y 4 litros, en acero inoxidable con fondo difusor, aptas para cocción de preparaciones líquidas o semisólidas. – Platos de degustación de 15 cm de diámetro, en porcelana o bambú (mínimo 50 unidades). – Mesa de trabajo de 120 × 60 cm, en acero inoxidable o MDF laminado, de fácil limpieza. El servicio incluye transporte, instalación sobre tarima, montaje completo y desmontaje posterior, garantizando funcionalidad, conexión a servicios de agua, energía y gas, seguridad y adaptación a las condiciones del evento.	Unidad	1

La implementación del Evento Comercial de las Subregiones contribuirá al fortalecimiento del tejido empresarial caucano, generando impactos directos en la dinamización de la economía local, la promoción de la producción regional y la consolidación de nuevos canales de comercialización. Además, permitirá posicionar al Cauca como un territorio competitivo, innovador y articulado en torno a la economía popular, la agroindustria, el emprendimiento y la asociatividad productiva.

El evento se proyecta como una herramienta sostenible de promoción económica y de articulación territorial, capaz de trascender los ciclos de ejecución institucional y consolidarse como una vitrina permanente de oportunidades para las subregiones del Cauca, con sede en la capital departamental, Popayán.

El Evento Comercial de las Subregiones se desarrollará mediante un esquema de articulación institucional que involucra la participación activa de la Gobernación del Cauca, las alcaldías municipales, las Cámaras de Comercio, el SENA, las universidades regionales y las organizaciones productivas locales. Esta cooperación permitirá un trabajo coordinado en la gestión de recursos, la promoción del evento, la selección de participantes y la implementación de estrategias de fortalecimiento empresarial. De igual manera, se impulsará la participación de aliados del sector privado y medios de comunicación locales, con el fin de asegurar la continuidad y sostenibilidad del evento en el tiempo, posicionándolo como un referente regional en materia de desarrollo económico y comercial.

Para garantizar el éxito del evento y su impacto en la dinamización económica regional, se contará con un talento humano para el fortalecimiento empresarial y promoción comercial, quien acompañará de manera integral el desarrollo de la actividad desde la etapa de preparación hasta la evaluación y seguimiento posterior. Su papel será orientar, organizar y ejecutar acciones de asistencia técnica enfocadas en el crecimiento comercial de las unidades económicas participantes, asegurando que lleguen al evento con una preparación sólida, herramientas prácticas y estrategias efectivas de posicionamiento, venta y negociación.

El acompañamiento se implementará a través de una metodología mixta, que combinará espacios presenciales, virtuales y remotos, con el fin de ofrecer un proceso formativo continuo, flexible y adaptado a las condiciones de cada participante. En la fase de preparación previa al evento, se desarrollarán talleres presenciales grupales y asesorías individuales orientadas a diagnosticar las debilidades comerciales, fortalecer la propuesta de valor, ajustar los precios de venta, mejorar la presentación de los productos, desarrollar material promocional y diseñar estrategias de venta coherentes con los mercados objetivo.

En paralelo, se realizarán sesiones virtuales de refuerzo mediante plataformas digitales, enfocadas en temas como marketing digital, comercio electrónico, manejo de redes sociales, diseño de catálogos digitales y atención al cliente en entornos híbridos. Estas herramientas permitirán que los emprendedores fortalezcan su presencia en canales digitales y amplíen sus oportunidades de comercialización más allá del espacio físico del evento.

Durante la etapa de ejecución del evento, el profesional estará presente brindando acompañamiento directo a los expositores en el montaje, presentación y atención al público, guiándolos en la aplicación práctica de las técnicas aprendidas. Asimismo, liderará espacios de simulación y demostración comercial, donde los participantes podrán aplicar sus conocimientos

en tiempo real, recibir retroalimentación y afianzar su desempeño en la promoción de sus productos o servicios.
Posteriormente, en la fase post–evento, el profesional realizará el seguimiento técnico y comercial a las unidades participantes, aplicando instrumentos de medición del impacto y de resultados económicos obtenidos. Además, facilitará espacios de retroalimentación y evaluación colectiva, donde se analizarán los logros, aprendizajes y oportunidades de mejora, consolidando un proceso de mejora continua.

El acompañamiento estará fundamentado en metodologías de formación–acción, aprendizaje experiencial, acompañamiento personalizado y mentoría comercial, integrando dinámicas participativas que incentiven la colaboración, la innovación y la autogestión empresarial. De este modo, se garantizará que los emprendedores y empresarios participantes no solo cuenten con un espacio físico de exhibición, sino también con un proceso formativo integral que les permita fortalecer sus competencias comerciales y consolidar su sostenibilidad en el mercado.

Con este acompañamiento técnico y metodológico, el Evento Comercial de las Subregiones contará con la participación de unidades económicas fortalecidas, preparadas y competitivas, capaces de aprovechar al máximo las oportunidades de negocio que ofrece el evento, proyectando la productividad y el talento del Cauca en escenarios locales, regionales y nacionales.

Previo al desarrollo del Evento Comercial de las Subregiones, se realizarán dos jornadas de retroalimentación grupales orientadas al fortalecimiento de las capacidades comerciales de las unidades económicas participantes. Cada jornada contará con la asistencia de hasta 50 personas, y estará dirigida por el profesional especializado en fortalecimiento empresarial y promoción comercial. Estas sesiones tendrán como propósito revisar los avances de las unidades económicas, reforzar los conocimientos adquiridos durante la fase de acompañamiento y afinar los aspectos técnicos, comunicacionales y logísticos necesarios para la participación efectiva en el evento.

Las jornadas se desarrollarán bajo una metodología participativa y práctica, combinando dinámicas de trabajo colaborativo, simulaciones de venta, ejercicios de validación de productos y análisis de experiencias comerciales previas. Además, se promoverá el intercambio de aprendizajes entre los participantes, incentivando el fortalecimiento de redes empresariales y la integración entre los distintos sectores económicos del departamento.

Para garantizar el adecuado desarrollo de estas jornadas, se requerirá el suministro de aperitivos y refrigerios grupales, los cuales contribuirán al bienestar y permanencia de los participantes durante las actividades formativas. Estas sesiones constituirán un espacio fundamental de preparación y cohesión, asegurando que los emprendedores y empresarios lleguen al evento con un nivel óptimo de alistamiento, cohesión y preparación comercial.

Para el desarrollo de esta subactividad, se requerirá el acompañamiento continuo del siguiente perfil:

Perfil 10. Profesional en ciencias económicas, o administrativas, o mercadeo, o afines, con especialización o postgrado, y mínimo un (1) año de experiencia profesional.
El profesional que acompañará esta subactividad desarrollará las siguientes actividades:

1. Apoyar la planificación de los eventos comerciales, definiendo cronogramas, metas y alianzas estratégicas.
2. Brindar apoyo en la articulación con alcaldías, cámaras de comercio y entidades aliadas para identificar y preparar las unidades productivas participantes.
3. Apoyar el fortalecimiento de habilidades blandas y capacidades empresariales mediante talleres y jornadas de formación previas a eventos comerciales.
4. Brindar apoyo en la gestión logística y organizativa de eventos comerciales, así como la preparación y participación de emprendedores.
5. Brindar apoyo en la evaluación posterior a eventos comerciales, consolidando resultados, aprendizajes y oportunidades de mejora.
6. Brindar apoyo en la gestión precontractual, contractual y postcontractual de los procesos requeridos para la operatividad del proyecto.
7. Las demás actuaciones que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de comercialización de la SDEC.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia. Este perfil requiere gastos de desplazamiento y/o permanencia, dado que sus actividades implican presencia territorial en los diferentes municipios del Departamento del Cauca, tanto en la fase previa, durante y posterior a los eventos comerciales. El profesional deberá desplazarse para coordinar acciones con alcaldías, cámaras de comercio y aliados institucionales, acompañar la preparación de las unidades productivas, revisión logística de los eventos y realizar el seguimiento posterior a los resultados comerciales.

Subactividad 1.2.4. Apoyar a unidades productivas en canales digitales de comercialización.

Como parte de una estrategia innovadora de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca, orientada al fortalecimiento del tejido empresarial y a la dinamización de las economías municipales y departamentales, se propone la implementación de una herramienta digital denominada “Vitrinas de Emprendimientos”. Esta herramienta tecnológica funcionará como un directorio digital y georreferenciado que permitirá visibilizar a las unidades productivas del departamento durante la vigencia del proyecto, conectando a emprendedores, productores y empresarios con compradores y aliados estratégicos. Más que un catálogo convencional, la Vitrina se proyecta como un espacio operativo que facilite la interacción, el intercambio comercial y la promoción permanente de la oferta productiva del Cauca en escenarios físicos y digitales.

La Vitrina de Emprendimientos se integrará al ecosistema institucional de la Gobernación del Cauca a través de los medios oficiales disponibles como redes sociales, y demás medios en el contexto digital, fortaleciendo el respaldo institucional del instrumento de desarrollo económico. En el marco de esta subactividad, el acompañamiento técnico se orientará a estructurar la operatividad y el funcionamiento de la herramienta digital, incluyendo el diseño de flujos de información, la estandarización de procesos de registro y validación de datos, y la definición de protocolos para su actualización, seguimiento y mejora continua. De manera articulada con las áreas de comunicaciones de la Gobernación, se revisarán los requerimientos funcionales, los estándares de calidad, la accesibilidad y la sostenibilidad de la herramienta, principalmente orientada a redes sociales y medios digitales, apoyando su coherencia con los

lineamientos institucionales y su articulación con otros instrumentos de gestión de la SDEC y la Gobernación del Cauca.

La implementación incluirá la gestión logística y la revisión de la información suministrada por los emprendimientos en bases de datos, verificando que los contenidos cumplan con los lineamientos establecidos. En coordinación con el equipo de fortalecimiento empresarial, se validará la coherencia de los datos ingresados, su clasificación por sector, municipio o tipo de producto, y su adecuada disponibilidad dentro del directorio digital. Este proceso contribuirá a que la herramienta se administre de manera organizada, eficiente y ajustada a las necesidades de los beneficiarios de la SDEC.

Las Vitrinas de Emprendimientos ofrecerán funcionalidades sencillas y eficaces que favorezcan el fortalecimiento de los canales digitales de comercialización. Permitirá a cada unidad productiva presentar información estructurada de su portafolio o catálogo -productos, servicios, datos de contacto y ubicación georreferenciada- en un formato estandarizado y verificable, facilitando la búsqueda de proveedores o productos por municipio, sector o tipo de servicio. El acompañamiento técnico incluirá asistencia operativa a los emprendedores para gestionar y actualizar su información dentro de la herramienta digital, propiciando el uso de tecnologías básicas y fomentando su apropiación en la gestión de sus negocios.

Asimismo, se efectuará la recolección y el análisis de indicadores de desempeño, tales como niveles de interacción, visibilidad y registros de consulta, con el propósito de evaluar la eficiencia técnica y el impacto en la promoción y comercialización de los emprendimientos. Estos resultados permitirán elaborar informes periódicos de gestión, proponer ajustes y consolidar estrategias de sostenibilidad y posicionamiento digital a mediano y largo plazo.

Finalmente, el acompañamiento apoyará la planeación y el mejoramiento de los procesos relacionados con la articulación de la herramienta digital con otras estrategias de promoción comercial lideradas por la SDEC, tales como ferias, ruedas de negocio y rutas comerciales, contribuyendo a la coherencia en la gestión de la información, la trazabilidad de los resultados y el fortalecimiento de la presencia institucional en escenarios digitales.

REQUERIMIENTOS

Talento humano:
Esta subactividad se enfoca en garantizar la funcionalidad, eficiencia y sostenibilidad de la herramienta digital, sin involucrar procesos de desarrollo de software, diseño gráfico o producción de contenido publicitario, los cuales serán responsabilidad de perfiles especializados en esas áreas. Para el logro de esta subactividad, se requerirá del apoyo del siguiente perfil:

Perfil 11. Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o ingenierías, o mercadeo, o afines, con experiencia laboral mínima de un (1) año.
Este perfil desarrollará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en la estructuración operativa y funcional de las Vitrinas de Emprendimientos, definiendo los flujos de información, los procedimientos de registro, validación y actualización de datos de las unidades económicas participantes.
2. Apoyar la gestión técnica con el equipo institucional de la SDEC y las áreas de tecnología de la Gobernación del Cauca, para verificar requerimientos funcionales, estándares de calidad, accesibilidad y sostenibilidad de la herramienta digital.

3. Brindar apoyo en la gestión logística y control de la información enviada por los emprendimientos, asegurando su correcta clasificación por municipio, sector productivo y tipo de producto o servicio, de acuerdo con los lineamientos establecidos.
4. Apoyar la capacitación y acompañamiento a los emprendedores y empresas en el uso de la plataforma, orientando sobre la actualización de información, manejo básico de herramientas digitales y fortalecimiento de su presencia comercial en medios virtuales o físicos.
5. Brindar apoyo en la articulación de la herramienta con otras estrategias de promoción comercial lideradas por la SDEC, como ferias, ruedas de negocio y rutas comerciales.
6. Apoyar la articulación interinstitucional con entidades aliadas y actores del ecosistema empresarial, especialmente en procesos de promoción y posicionamiento digital.
7. Las demás actuaciones que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de comercialización de la SDEC.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia. Este perfil requiere gastos de desplazamiento y/o permanencia debido a que sus actividades implican acompañamiento técnico y logístico en diferentes municipios del departamento del Cauca, donde se ubican las unidades productivas beneficiarias. Será necesario su desplazamiento para brindar asistencia presencial en el registro y validación de información en la plataforma “Vitrinas de Emprendimientos”, coordinar acciones con los equipos territoriales de la SDEC, y participar en jornadas de capacitación, articulación institucional y socialización con alcaldías, cámaras de comercio y aliados estratégicos.

Subactividad 1.2.5. Posicionar Rutas Comerciales del Departamento del Cauca

En el marco de la continuidad de las acciones desarrolladas durante las vigencias anteriores, la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Departamento del Cauca implementará la presente actividad orientada al posicionamiento, fortalecimiento y promoción de las rutas comerciales construidas, con especial énfasis en la Ruta Gastronómica del Cauca – “Cauca Sabe a Paz”.

Estas rutas, consolidadas a partir de las acciones interinstitucionales realizadas con gremios, cocineros tradicionales, empresarios, productores y medios de comunicación, constituyen hoy un eje estratégico de la reactivación económica y de la promoción territorial del departamento. En esta subactividad, el propósito central será impulsar la visibilidad y consolidar el posicionamiento de las rutas y corredores comerciales, mediante la realización de eventos comerciales, experiencias vivenciales y espacios de activación económica que permitan dinamizar los circuitos de consumo local, fortalecer los lazos entre productores y consumidores, y proyectar la oferta del Cauca en escenarios regionales y nacionales.

El desarrollo metodológico de esta actividad se fundamenta en una estrategia de acción–promoción, que combinará el fortalecimiento técnico de los actores que conforman las rutas con la ejecución de eventos comerciales de alto impacto. En la fase inicial, se realizará un proceso de planeación que incluirá la actualización de la base de participantes, la articulación con aliados estratégicos del sector gastronómico y turístico, y la definición de una agenda de posicionamiento y promoción de las rutas comerciales.

Posteriormente, se desarrollarán espacios de visibilización comercial en los que se integrarán exhibiciones gastronómicas, ruedas de negocio, muestras de producto, catas y degustaciones, fortaleciendo la identidad de la ruta como identidad regional. Cada evento permitirá la

participación de las unidades económicas vinculadas a las rutas y contará con acompañamiento profesional en temas de promoción, negociación y fortalecimiento comercial, asegurando la preparación técnica de los participantes antes, durante y después de cada actividad.

Asimismo, la metodología incluirá la realización de jornadas de articulación y retroalimentación con los actores de la ruta, tanto en modalidad presencial como virtual, con el fin de revisar los resultados de las acciones comerciales, identificar oportunidades de mejora y consolidar estrategias de sostenibilidad. Estas jornadas se orientarán al intercambio de experiencias exitosas, el desarrollo de narrativas territoriales y la integración de las rutas con los sectores turístico, cultural y agroindustrial del Cauca.

Así mismo, en el marco del fortalecimiento de las rutas comerciales del Departamento del Cauca, se contempla un acompañamiento técnico que apoye el posicionamiento de la Ruta Gastronómica "Cauca Sabe a Paz" mediante la aplicación de criterios metodológicos, técnicos y culturales que fortalezcan una promoción coherente y sostenible. Este proceso permitirá estructurar actividades gastronómicas con base en una planificación estratégica, con enfoque territorial, que fortalezca la visibilidad de los productos locales y contribuya a la dinamización económica.

El acompañamiento incluirá el fortalecimiento socioempresarial de los actores vinculados a la ruta, tales como cocineros tradicionales, pequeños productores, emprendedores y unidades económicas locales. A través de procesos formativos y asesorías técnicas, se mejorarán sus capacidades en organización, manipulación segura de alimentos, atención al cliente y articulación comercial, con el fin de fomentar emprendimientos sólidos, con identidad cultural y proyección de mercado.

Desde la dimensión técnica, se brindará apoyo en la implementación de buenas prácticas de calidad e inocuidad, estandarización de recetas y productos, así como en la innovación gastronómica basada en ingredientes autóctonos. Esto permitirá mejorar la consistencia, presentación y conservación de los alimentos ofrecidos, así como diseñar propuestas culinarias con valor agregado, adaptadas a tendencias actuales sin perder la esencia de la cocina caucana.

REQUERIMIENTOS

Adquirir elementos de visibilidad y promoción:
Para fortalecer la identidad de la ruta y la coherencia de la imagen institucional, se contempla la entrega de elementos de visibilidad y promoción, que permitan estandarizar la presentación de los actores y puntos comerciales vinculados. Dichos elementos servirán para mejorar la percepción de los productos y servicios, fomentar la formalización y facilitar el acceso a medios de pago electrónicos durante los eventos promocionales.

A continuación, se detallan los elementos a entregar a los participantes de las Rutas y Corredores Comerciales:

ITEM	Detalle	Unidad de medida	Cantidad de elementos
Camisa tipo polo	Camiseta tipo polo unisex, elaborada en tejido de 240 gramos con composición 65 % poliéster y 35 % algodón. De talla variada para adulto, talla S, M, L, M o XL. La prenda debe garantizar alta durabilidad, comodidad y estabilidad del color,	Unidad	100

	contar con confección de calidad, cuello tipo rib y botones frontales, manteniendo un acabado uniforme y resistente para uso institucional. incluye logo bordado sobre la zona del pecho.		
Delantal gastronómico	Delantal tipo chef para adulto fabricado en tela poliéster o lona impermeable de fácil limpieza, con impresión full color frontal y logo institucional aplicado en el bolsillo delantero. Presenta medidas estándar para adulto promedio, con altura aproximada de 70–80 cm y ancho de 55–65 cm, e incluye tira reforzada para el cuello, así como cintas laterales para ajuste. Cuenta con bolsillo delantero integrado y costuras reforzadas en bordes y puntos de tensión, adecuado para actividades gastronómicas, demostraciones culinarias y eventos promocionales.	Unidad	80
Acrílico publicitario	Acrílico publicitario fabricado en material transparente de alta resistencia, con área principal para código QR o impresión full color de 20 × 30 cm, impreso o grabado para lectura óptima. Incluye base estable de 55 × 12 cm y tarjetero integrado para entrega de información física. Su diseño garantiza durabilidad, buena visibilidad y fácil acceso a la información del negocio.	Unidad	80
Vitrina de exhibición	Vitrina exhibidora fabricada en estructura combinada de cristal y melamina, con iluminación LED integrada, dimensiones aproximadas de 180 cm de alto × 180 cm de ancho × 40 cm de fondo, soportada sobre patas altas de 20 cm para facilitar estabilidad y limpieza. Incluye repisas internas en vidrio templado y en melamina, con distribución que permite visibilidad frontal y lateral de los productos. La estructura incorpora marcos reforzados, puertas en cristal para acceso y cierre seguro, y acabados resistentes a uso frecuente. El servicio contempla el transporte, entrega e instalación de la vitrina en el municipio de Popayán, lista para uso inmediato en exhibición comercial, institucional o decorativa.	Unidad	1

Estas acciones permitirán consolidar un modelo de promoción y comercialización sostenible, posicionando las rutas comerciales del Cauca como referentes de innovación, identidad y desarrollo económico territorial. La Ruta Gastronómica “Cauca Sabe a Paz”, en particular, se proyecta como un instrumento de integración y promoción cultural, capaz de conectar la riqueza culinaria del departamento con mercados emergentes y redes turísticas a nivel nacional.

Talento humano:
Estas acciones contribuirán a elevar el nivel técnico y comercial de la Ruta Gastronómica, articulando con los sectores turístico, agroindustrial y cultural, y proyectándola como una estrategia de desarrollo económico territorial. Para llevar a cabo este proceso será necesario contar con los siguientes perfiles profesionales:

Perfil 12. Profesional en ciencias administrativas, o económicas, o ciencias sociales y humanas, o ciencias de la educación, o mercadeo, o afines, con especialización o postgrado, y experiencia profesional mínima de un (1) año.
Este perfil, desarrollará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en la planeación y ejecución de la estrategia de posicionamiento y promoción de las rutas comerciales, con énfasis en “Cauca Sabe a Paz”.
2. Apoyar la articulación con actores y aliados de los sectores gastronómico, turístico, cultural y agroindustrial para consolidar alianzas y agendas conjuntas.
3. Brindar apoyo en la organización y acompañar la logística de eventos de visibilización (ruedas de negocio, exhibiciones, muestras, catas y experiencias vivenciales).
4. Brindar apoyo en la entrega, control y trazabilidad de elementos de visibilidad e imagen institucional, promoviendo formalización y medios de pago electrónicos.

5. Apoyar jornadas de seguimiento y retroalimentación con los participantes, sistematizando resultados, buenas prácticas y oportunidades de mejora.
6. Brindar apoyo en la consolidación de evidencias y elaboración de informes técnicos y de gestión para reportar avances y resultados.
7. Las demás actuaciones que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de comercialización de la SDEC.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia. Este perfil requiere gastos de permanencia y/o desplazamiento debido a que sus actividades implican acompañamiento directo en los municipios del Departamento del Cauca donde se desarrollan las rutas comerciales, especialmente la Ruta Gastronómica "Cauca Sabe a Paz". Las actividades como la organización de eventos, entrega de elementos, articulación con actores locales y seguimiento en campo requieren presencia territorial constante.

Perfil 13. Profesional en ingeniería de alimentos, o ingeniería agroindustrial, o gastronomía, o afines, con mínimo un (1) año de experiencia laboral.
Este profesional desarrollará las siguientes actividades:

1. Brindar apoyo en la estructuración y ejecución técnica de actividades gastronómicas dentro de las rutas comerciales.
2. Apoyar procesos de formación y asistencia técnica a cocineros tradicionales, emprendedores y productores locales en buenas prácticas de manipulación de alimentos, gestión de procesos y servicio al cliente con enfoque comercial.
3. Brindar apoyo en la implementación de prácticas de calidad e inocuidad alimentaria en los puntos de producción y comercialización vinculados a la Ruta Gastronómica "Cauca Sabe a Paz".
4. Apoyar la estandarización de recetas, productos y procedimientos gastronómicos, documentando formulaciones y procesos que garanticen consistencia en sabor, presentación y porciones.
5. Brindar apoyo en la creación o mejora de productos gastronómicos con valor agregado, a partir de ingredientes autóctonos, técnicas innovadoras y tendencias del mercado, sin perder la identidad local.
6. Apoyar la articulación técnica entre actores del sector gastronómico y agroindustrial, promoviendo el uso de insumos locales y fortaleciendo los encadenamientos productivos en el territorio.
7. Las demás actuaciones que sean estrictamente necesarias para el logro de los productos finales del respectivo objeto contractual y que se encuentren en la órbita general del área de comercialización de la SDEC.

Gastos de desplazamiento y/o permanencia. Este perfil requiere gastos de permanencia y/o desplazamiento, puesto que las actividades a realizar implican acompañamiento técnico directo en los territorios donde se desarrollan las rutas comerciales, particularmente en zonas municipios con potencial gastronómico del departamento, y municipios donde se encuentran los actores gastronómicos. La formación en campo, la asistencia técnica, la implementación de prácticas de inocuidad y la articulación con productores requieren presencia constante en los espacios de producción, transformación y comercialización.

12.1.3 ACTIVIDAD 1.3 IMPLEMENTAR ESCENARIOS QUE PROMUEVAN E INCENTIVEN LA INVERSIÓN Y EL CRECIMIENTO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.

Para impulsar la llegada de inversión a los diferentes sectores económicos, se crearán espacios pensados especialmente para conectar a empresarios, productores e interesados en invertir. Entre estos espacios estarán las ferias especializadas o ruedas de negocio, foros temáticos, encuentros de inversión y sesiones de intercambio de experiencias. También se promoverá el uso de plataformas digitales que faciliten el contacto entre actores locales, nacionales e internacionales. En conjunto, estas iniciativas buscan crear un ambiente que favorezca la llegada de capital, la formación de alianzas y el fortalecimiento de la competitividad regional.

En este proceso, es clave definir desde el inicio los objetivos de cada rueda de negocios, identificando los sectores que se quieren promover y las metas relacionadas con inversión, empleo y crecimiento económico. Para esto, se debe realizar un análisis que permita reconocer las fortalezas y oportunidades de cada sector, así como sus principales retos. Con esta información se construirá un plan de acción con un cronograma claro, los recursos necesarios y los indicadores que permitirán medir los resultados del evento.

Posteriormente, será fundamental trabajar de manera articulada con diferentes instituciones, como entidades públicas y privadas, asociaciones empresariales y otros aliados del ecosistema económico. Esta coordinación permite asegurar una convocatoria amplia y diversa que incluya productores, empresarios, distribuidores e inversionistas. Involucrar a estos actores desde el inicio garantiza que el evento responda a las necesidades del mercado y facilite un espacio de cooperación efectiva.

En cuanto a la organización logística, será necesario elegir un lugar adecuado, con las condiciones necesarias para realizar presentaciones, reuniones privadas y actividades de interacción. La programación debe contemplar espacios para la presentación de proyectos, paneles de discusión, reuniones personalizadas y actividades de formación que ayuden a los participantes a fortalecer sus propuestas y prepararse para establecer acuerdos y negociaciones. Paralelamente, se implementará una estrategia de comunicación y difusión que utilice medios digitales, redes sociales, prensa especializada y canales institucionales para promover el evento y atraer participantes. Esta campaña debe resaltar la importancia de la actividad para el desarrollo del Departamento, mostrando las oportunidades de inversión y las posibilidades de articulación entre sectores. Una difusión oportuna ayuda a garantizar una buena asistencia y posicionar la rueda de negocios como un espacio clave para el crecimiento económico regional.

Durante la realización del evento, se hará seguimiento a los encuentros mediante herramientas tecnológicas que permitan organizar agendas y registrar información de contacto. El equipo de apoyo del proyecto será el encargado de acompañar las reuniones, facilitar las conversaciones y apoyar la construcción de alianzas estratégicas. Al finalizar, se realizará un seguimiento que incluya la evaluación de resultados, la retroalimentación de los asistentes y un informe que permita mejorar futuras ediciones y dar continuidad a los proyectos iniciados. Este enfoque integral asegura que la rueda de negocios se convierta en un instrumento real para atraer inversión, dinamizar la economía y fortalecer el trabajo conjunto entre sectores.

El Departamento ha priorizado sectores y líneas productivas como el de ciencia, tecnología e innovación, cafetero, cacaotero, chontaduro y agroindustrial. Para el buen desarrollo de las

ruedas de negocio, es necesario contar con espacios adecuados que respondan a las necesidades de los participantes. Esto implica crear divisiones o salas privadas, instalar casetas y stands para exhibir productos, y contar con áreas de interacción que faciliten el networking. También se deben tener en cuenta aspectos como iluminación, mobiliario cómodo, buena señalización, conectividad y climatización, elementos que mejoran la experiencia de los asistentes y fortalecen la imagen del evento.

En el marco de esta actividad, se habilitarán cuatro espacios de inversión orientados a los sectores de Ciencia y tecnología, cacaotero y chocolates, chontaduro, agroindustria y cafés de alta especialidad. Para el evento de ciencia, tecnología e innovación se seleccionará hasta 120 personas, mientras que para los demás sectores se seleccionarán hasta 50 personas por feria o evento, integradas por unidades económicas que produzcan o comercialicen bienes y servicios relacionados con cada cadena productiva. La selección estará enfocada en identificar emprendimientos y empresas con potencial innovador, capacidad de proyección comercial y compromiso con el desarrollo regional, garantizando que su participación aporte al fortalecimiento, articulación y dinamización económica del departamento.

Subactividad 1.3.1. Promover un espacio de inversión para el sector de Ciencia, tecnología e Innovación

La feria de ciencia, tecnología e innovación denominada “Ciencia al Parque” se concibe como una experiencia integral que combina educación, interacción, servicios complementarios y actividades temáticas, con el propósito de atraer inversión en ciencia, tecnología e innovación, promover alianzas estratégicas y fortalecer las capacidades productivas y competitivas del departamento. Este evento está diseñado como un espacio dinámico que fomenta el intercambio de saberes, la divulgación científica, el desarrollo de soluciones innovadoras y la proyección de iniciativas tecnológicas, tanto a nivel local como regional. Este evento representa una plataforma fundamental para la promoción de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación (CTeI) en el Cauca, elementos clave para un desarrollo económico sostenible.

El fortalecimiento de las unidades productivas y empresas del departamento está estrechamente vinculado con su capacidad de innovar, adaptarse y competir a nivel nacional e internacional. “Ciencia al Parque” contribuye de forma directa a este propósito, al promover vocaciones científicas y tecnológicas desde edades tempranas, acercando la CTeI de manera lúdica, interactiva y pedagógica a niños, niñas, jóvenes y ciudadanía en general. De esta manera, se siembran las bases del talento humano que, en el mediano y largo plazo, nutrirá el tejido empresarial con nuevas ideas, procesos y soluciones innovadoras, aportando al crecimiento económico y al cierre de brechas en el territorio.

Cabe destacar que “Ciencia al Parque” representa un hito en la articulación interinstitucional del departamento, al lograr la convergencia de actores clave del ecosistema de CTeI, como la Mesa de Investigadores del Cauca (conformada por universidades, el SENA y otras entidades), la Alcaldía de Popayán y la Gobernación del Cauca. Esta sinergia garantiza la disponibilidad de aportes logísticos, técnicos y comunicacionales necesarios para el éxito del evento. Este evento en el proyecto permitirá optimizar la asignación de recursos y articular de manera efectiva los esfuerzos institucionales por parte de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad y se traduce en una oportunidad para maximizar el impacto de la inversión pública, mediante la

dinamización del ecosistema de innovación y el fortalecimiento del capital humano en el departamento.

El apoyo técnico y logístico que brindara la Secretaría a través de esta integración se justifica ampliamente, considerando el retorno en términos de:

- ✓ Innovación productiva: Estímulo a la creación de soluciones y procesos que pueden ser transferidos a ferias comerciales o implementados directamente en el mercado.
- ✓ Posicionamiento regional: Proyección del Cauca como referente en el impulso a la ciencia, la tecnología y la innovación, atrayendo posibles inversiones y fortaleciendo su entramado empresarial.

METODOLOGIA

1. Agenda Académica y de Divulgación Científica: Transferencia de Conocimientos
Se desarrollará una agenda académica integral orientada a la difusión de capacidades científicas, tecnológicas y de innovación del departamento. Esta agenda estará compuesta por talleres, conferencias, demostraciones y conversatorios liderados por investigadores, expertos sectoriales, instituciones de educación superior y entidades públicas de CTeI. Los temas incluirán:

- ✓ Innovaciones científicas y tecnológicas: Soluciones en biotecnología, energías renovables, agricultura inteligente, TIC, IA aplicada y tecnologías emergentes.
- ✓ Gestión de proyectos de CTeI: Formulación, financiación, propiedad intelectual, transferencia tecnológica y mecanismos de innovación abierta.
- ✓ Tendencias globales y prospectiva: Oportunidades en bioeconomía, transformación digital, economía creativa y mercados tecnológicos en expansión.
- ✓ Educación STEM y talento humano: Estrategias para fomentar vocaciones científicas en niños, jóvenes y docentes.

El propósito central es fortalecer capacidades locales, promover el intercambio de saberes y estimular el interés por la ciencia, la tecnología y la innovación desde edades tempranas.

2. Rueda de Negocios e Innovación: Generación de Alianzas Estratégicas
Se implementará una rueda de negocios especializada que facilite la conexión entre oferentes y demandantes de soluciones tecnológicas, promoviendo acuerdos comerciales, tecnológicos y académicos.
Las interacciones se organizarán en rondas temáticas (tecnología, agroinnovación, industria 4.0, educación y sostenibilidad), permitiendo presentar prototipos, validar soluciones, discutir necesidades de innovación y explorar oportunidades de colaboración. Esta estructura facilitará la creación de sinergias para impulsar la competitividad regional y el desarrollo de nuevas iniciativas.

3. Estrategia de Promoción y Comunicación del Evento
Para garantizar una amplia convocatoria y posicionar al Cauca como un territorio innovador, se implementará una estrategia de comunicación multicanal que combine herramientas digitales y medios tradicionales. Entre sus componentes se destacan:

- ✓ Campañas audiovisuales: Videos cortos, testimonios de investigadores y emprendedores, cápsulas de ciencia, y contenido que visibilice innovaciones locales.

- ✓ Presencia en redes sociales y plataformas web: Difusión continua del evento, programación académica, perfiles de expositores, historias de éxito y transmisiones en vivo.
- ✓ Relaciones públicas y medios regionales: Alianzas con prensa, radio, televisión educativa y medios comunitarios para ampliar el alcance territorial.
- ✓ Identidad gráfica y narrativa del evento: Promoción del Cauca como ecosistema de CTeI, resaltando el talento humano, la diversidad productiva y el potencial científico.
- ✓ El enfoque busca posicionar *Ciencia al Parque* como un evento insignia del departamento, fortaleciendo la visibilidad del ecosistema y atrayendo inversión y cooperación.

4. Servicios Complementarios: Interacción, Experiencia y Divulgación

El evento contará con servicios complementarios que enriquecen la experiencia de los asistentes, facilitan procesos de aprendizaje y permiten la interacción entre actores del sistema CTeI. Entre estos se incluyen:

- ✓ Zonas interactivas y experimentales: Espacios didácticos para NIÑOS, jóvenes y familias, con demostraciones científicas, simuladores, prototipos tecnológicos y laboratorios móviles.
- ✓ Stands informativos e institucionales: Exposición de proyectos, servicios tecnológicos, oportunidades de formación, programas de innovación y oferta de universidades y centros de investigación.
- ✓ Asesorías técnicas especializadas: Orientación en propiedad intelectual, emprendimiento tecnológico, acceso a financiamiento, marketing digital y procesos de desarrollo tecnológico.
- ✓ Áreas de exhibición tecnológica: Muestras de soluciones innovadoras, prototipos, equipos científicos, herramientas digitales, avances en biotecnología, robótica, agroinnovación y energías limpias.
- ✓ Zona de networking: Espacio informal para encuentros entre investigadores, empresarios, inversionistas y entidades públicas.
- ✓ Estos componentes convierten a *Ciencia al Parque* en una experiencia integral que combina ciencia, innovación, educación y oportunidades de negocio.

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

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

REQUERIMIENTOS

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

ITEM	Detalle	Unidad de medida	Cantidad de elementos
Pantalla 3x4	Alquiler de sistema de pantalla LED para exteriores, con dimensiones de 3 metros de alto × 4 metros de ancho, tecnología Pitch 6 mm, tipo Outdoor Full Color P3 HD, con frecuencia de actualización de 3840 Hz. El sistema incluye procesador de video profesional modelo VX1000, monitores de alto rendimiento y capacidad de proyección multimedia en alta definición. El servicio se presta a todo costo por un período de hasta 12 horas continuas, e incluye: – Transporte al lugar del evento – Montaje y desmontaje especializado – Operación técnica con personal de apoyo calificado – Equipos auxiliares y elementos necesarios para la transmisión de imagen multimedia en tiempo real Este sistema es ideal para ferias empresariales, conciertos, presentaciones institucionales o transmisiones audiovisuales en espacios abiertos con altos estándares de visibilidad y calidad.	Unidad	1
Sonido 12 horas (tipo 1)	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 6 micrófonos dinámicos/condensadores (ej.: Shure SM58, Sennheiser e835) con soportes ajustables, además de 6 micrófonos inalámbricos (2 de mano y 4 de solapa/lapel) con sistemas UHF de alta estabilidad (ej.: Shure BLX/Sennheiser EW). Para monitoreo, se disponen 4 monitores 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.	Unidad	1

Juego de Luces	Alquiler de sistema de iluminación profesional para feria empresarial en carpa de 20 metros de ancho por 30 metros de largo, por un (1) día, con prestación del servicio a todo costo. El sistema debe cubrir las necesidades de iluminación funcional, ambiental y decorativa del evento, incluyendo el suministro, instalación, operación y desmontaje completo de los equipos, así como el soporte eléctrico necesario. El proveedor deberá garantizar lo siguiente: Componentes del sistema de iluminación: - Iluminación general (funcional): Mínimo 36 luces LED de alta potencia (50W a 100W) con temperatura de color fría (5000K a 6500K), distribuidas de forma uniforme para cubrir la totalidad del espacio. Instalación sobre estructura metálica tipo truss o postes con anclaje, a una altura mínima de 3 metros. - Iluminación ambiental y decorativa: Hasta 10 luces LED tipo PAR con filtros RGB o colores preprogramados, para realce de zonas específicas como columnas, cortinas o accesos. - Iluminación dinámica (si hay tarima o presentaciones): Entre 4 y 6 focos móviles (moving heads) con potencia entre 150W y 300W, para efectos visuales sobre escenario o pasarela. Controladora DMX para el manejo centralizado de la iluminación escénica y ambiental. - Iluminación de seguridad: Mínimo 4 luminarias de emergencia, instaladas cerca de accesos o rutas de evacuación. Servicio eléctrico incluido: - Suministro de tablero de distribución eléctrica, cableado canalizado, extensiones seguras y reguladores de voltaje si no hay red estable en el sitio. - Conexión y configuración conforme a la carga requerida. - Coordinación con el proveedor general de energía del evento (si aplica). Montaje, operación y desmontaje: - Montaje completo de todos los equipos, estructuras y cableado, realizado por personal técnico calificado. - Puesta en marcha y pruebas de funcionamiento previas al inicio del evento. - Operación técnica durante todo el evento, con al menos un (1) operador en sitio para manejo de luces dinámicas, solución de imprevistos y ajustes. - Desmontaje y retiro completo del sistema una vez finalizado el evento, dejando el área limpia y libre de residuos o elementos eléctricos. El proveedor será responsable de garantizar el cumplimiento de las normas de seguridad eléctrica, presentación estética del montaje, y funcionalidad total del sistema de iluminación durante toda la jornada del evento.	Unidad	1
Mesas (tipo maleta)	Alquiler de mesa plástica rectangular blanca 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. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	10
Sillas (tipo 1)	Alquiler de sillas plásticas para adulto, en color blanco, sin brazos, con espaldar, aseadas y en buen estado. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	10
Conexión eléctrica	Suministro de conexión eléctrica con toma corriente 220 voltios adecuada para alimentar equipos, aparatos o sistemas que operen bajo este voltaje, por 12 horas, (incluye instalación, servicio de energía, montaje y desmontaje)	Unidad	5
Carpa 12x30	Alquiler de carpa de gran formato y/o pabellón a dos aguas de 12 metros por 30 metros, con altura lateral mínima de 3 a 4 metros y altura central (cumbrera) de 5 a 6 metros, lo que permite ventilación adecuada y espacio libre para iluminación o estructuras internas. La estructura debe ser modular, fabricada en aluminio o acero galvanizado, resistente y de fácil ensamblaje, con secciones de entre 3 a 6 metros de largo. El sistema debe contar con soportes para techo y paredes laterales, y anclajes para fijación segura al suelo. La cubierta y los laterales serán de lona PVC o poliéster impermeable color blanco, sin logos, con laterales removibles o enrollables que permitan ventilación o acceso. Puede incluir ventanas o accesos tipo puerta.	Unidad	1

Resultados Estratégicos Esperados:

- La feria consolida un espacio de articulación entre universidades, centros de investigación, entidades públicas, sector privado y ciudadanía, potenciando la coordinación institucional y promoviendo la formulación de iniciativas conjuntas de I+D+i.
- A través de experiencias interactivas, talleres prácticos y demostraciones tecnológicas, el evento motiva el interés por las ciencias y la tecnología, generando un mayor número de estudiantes y ciudadanos interesados en formarse en áreas STEM.
- "Ciencia al Parque" facilita el acceso del público general a contenidos científicos de manera lúdica y pedagógica, fortaleciendo la cultura científica y promoviendo la comprensión pública de la ciencia, su utilidad y su impacto en la vida cotidiana
- El evento atrae la atención de entidades de cooperación, sector privado e instituciones gubernamentales interesadas en apoyar iniciativas de CTeI, facilitando el surgimiento de nuevas oportunidades de inversión y financiamiento para proyectos científicos y tecnológicos.
- "El evento posiciona al departamento como un territorio que produce conocimiento y soluciones innovadoras", mostrando desarrollos académicos, tecnológicos y empresariales que contribuyen al crecimiento económico y al cierre de brechas regionales.
- A través de su alcance pedagógico, científico y comercial, la feria contribuye a posicionar al Cauca como un referente regional de innovación, incrementando su visibilidad y capacidad de atraer talento, inversión e iniciativas estratégicas

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

La Feria especializada o rueda de negocios para el sector cacaotero y chocolatero es una iniciativa orientada a promover un espacio de inversión, comercialización y articulación estratégica para el sector en el departamento del Cauca, que busca impulsar el posicionamiento del cacao y el chocolate caucano en los mercados nacionales e internacionales, destacando su calidad, origen y potencial de transformación en productos de alto valor agregado.

La feria se desarrollará con el respaldo institucional de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca y el apoyo de Mercy Corps, quienes trabajarán de manera articulada para fortalecer la cadena de valor del cacao, promover la inversión en procesos productivos sostenibles y fomentar la innovación en el sector chocolatero.

A través de talleres especializados, conferencias técnicas, exhibiciones empresariales y ruedas de negocio, se busca facilitar el encuentro entre productores, transformadores, inversionistas y compradores nacionales e internacionales, generando un entorno propicio para la atracción de inversión y la consolidación de alianzas estratégicas. Este espacio reafirma la apuesta del departamento por la formación socioempresarial, el fortalecimiento de capacidades comerciales y la promoción del cacao fino de aroma del Cauca como producto insignia de la región. Además, permitirá visibilizar la diversidad y calidad de las iniciativas locales de transformación y emprendimiento chocolatero, vinculando a asociaciones, cooperativas, unidades productivas y empresas formalizadas del territorio.

En el marco del evento, se apoyará la participación de productores, emprendimientos rurales, asociaciones y empresas del sector cacaotero y chocolatero, que cumplan los requisitos de

comercialización y estén preparadas para participar en la rueda de negocios e inversión organizada durante la feria.

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

METODOLOGIA

1. Experiencia de Bienvenida: Inmersión Sensorial en la Cadena del Cacao

El evento iniciará con un espacio de recepción diseñado para introducir a los asistentes en el universo productivo y cultural del cacao caucano. Este componente inicial incluirá:

- ✓ Degustaciones guiadas de cacao y chocolate: Presentación de perfiles sensoriales y variedades locales que evidencien la calidad, origen y potencial del cacao producido en el Cauca.
- ✓ Punto de orientación informativa: Entrega de material sobre la programación del evento, rutas de recorrido, espacios de inversión y servicios adicionales disponibles.
- ✓ Ambientación temática especializada: Diseño escenográfico inspirado en territorios cacaoteros del departamento, complementado con elementos sensoriales (aromas, paisajes sonoros y visuales) que refuercen la experiencia inmersiva.

Este espacio busca generar una primera conexión emocional y comercial con los productos y actores del sector.

2. Agenda Académica: Fortalecimiento de Capacidades y Gestión del Conocimiento

Se desarrollará una agenda académica orientada a la transferencia de conocimientos, a través de talleres, charlas magistrales y conferencias dictadas por especialistas en producción, transformación e innovación en cacao. Los contenidos propuestos abarcan:

- ✓ Agricultura sostenible y buenas prácticas de cultivo: Manejo agroecológico, conservación de suelos y técnicas para mejorar productividad y resiliencia.
- ✓ Procesos de transformación y valor agregado: Fermentación, secado, tostado, formulación de chocolates artesanales y diferenciación por calidad.
- ✓ Normativas, certificaciones y requisitos de exportación: Estándares internacionales, trazabilidad, inocuidad y sellos de sostenibilidad.
- ✓ Inteligencia de mercados y tendencias globales: Nuevos desarrollos en chocolatería fina, nichos emergentes, consumo responsable y estrategias de comercialización.

Este componente académico busca mejorar las capacidades técnicas, empresariales y comerciales del sector productivo del cacao.

3. Rueda de Negocios: Articulación Comercial y Atracción de Inversión

Se realizará una rueda de negocios estructurada para dinamizar alianzas comerciales, impulsar la inversión y fortalecer la articulación entre los actores de la cadena de valor. Participarán:

- ✓ Productores cacaoteros del Cauca: Asociaciones, cooperativas y pequeños productores.
- ✓ Empresas chocolateras y agroindustriales: Marcas regionales y nacionales con interés en abastecimiento y transformación.

- ✓ Inversionistas, distribuidores y compradores especializados: Actores interesados en iniciativas rentables y sostenibles.
- ✓ Entidades gubernamentales y de apoyo institucional: Para analizar políticas sectoriales y oportunidades de fortalecimiento.

La rueda se desarrollará mediante rondas temáticas y mesas sectoriales, donde se presentarán casos de éxito, necesidades tecnológicas, demandas de mercado y potenciales alianzas. Este mecanismo facilitará la consolidación de acuerdos comerciales y la expansión de mercados para productos derivados del cacao.

4. Estrategia de Promoción y Comunicación

Con el objetivo de asegurar una amplia convocatoria y posicionar el evento como referente regional, se implementará una estrategia de comunicación multicanal que combinará medios digitales y tradicionales:

- ✓ Campañas audiovisuales especializadas: Producción de piezas comunicacionales sobre procesos de transformación, testimonios de productores y promoción del cacao caucano como producto identitario.
- ✓ Plataformas digitales y redes sociales: Difusión permanente del evento, actualización de la agenda, perfiles de expositores y contenido educativo para atraer diferentes públicos.
- ✓ Prensa, radio y medios impresos: Diseminación de información en medios regionales y nacionales para ampliar el alcance y reforzar la visibilidad del sector cacaotero.

La comunicación resaltará atributos clave como origen, calidad sensorial, sostenibilidad y trazabilidad, consolidando una marca territorial asociada al cacao del Cauca.

5. Servicios Complementarios: Potenciación de la Experiencia y del Impacto Comercial

El evento contará con servicios complementarios que garantizarán una experiencia enriquecedora y funcional para participantes y asistentes:

- ✓ Zonas de degustación y demostración: Muestras de chocolates, bombonería y derivados, acompañadas de experiencias sensoriales guiadas.
- ✓ Stands informativos y vitrinas de innovación: Espacios para exhibir procesos productivos, tecnologías, prototipos y oportunidades de negocio.
- ✓ Asesoría técnica especializada: Acompañamiento en temas de producción, comercialización, transformación, certificaciones y acceso a mercados.
- ✓ Áreas de exhibición y relacionamiento: Espacios para interacción directa entre productores, empresarios, compradores e inversionistas.

Estas actividades permitirán dinamizar la comercialización, fortalecer capacidades y promover la interacción estratégica entre los actores del sector.

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

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

Etapa	Actividades
Después de la feria	Evaluar resultados, agradecer a participantes y planificar la próxima edición.

REQUERIMIENTOS

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

ITEM	Detalle	Unidad de medida	Cantidad de elementos
Derechos de autor (Sayco y Acimpro)	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.	Unidad	1
Bomberos	Pago y gestión del permiso y/o certificado de viabilidad para eventos públicos ante el Cuerpo de Bomberos, incluyendo la coordinación con la administración municipal y demás organismos de socorro o asistencia (cuando aplique), conforme a la normatividad vigente en seguridad humana.	Unidad	1
Defensa Civil	Pago y gestión de certificados de respaldo institucional emitidos por la Defensa Civil Colombiana, incluyendo coordinación con autoridades municipales u otros organismos de socorro para la autorización del evento, según normatividad local.	Unidad	1
Aseo	Servicio de aseo para eventos, que incluye labores de limpieza y desinfección en áreas comunes y sanitarias, realizadas antes, durante y después del desarrollo de las actividades, con una duración de hasta doce (12) horas continuas. El servicio comprende el suministro de todos los elementos e insumos necesarios como escobas, trapeadores, hipoclorito de sodio, detergente en polvo, guantes de limpieza (mínimo un par por operario), bolsas de basura industriales de alta resistencia, un galón de químico desinfectante aprobado por INVIMA, tapabocas y vestuario de trabajo. Incluye también el transporte del personal y los insumos al lugar del evento, así como la ejecución de las tareas por parte de personal capacitado y uniformado, garantizando condiciones óptimas de higiene y seguridad.	Unidad	1
Vallas espacio público	Alquiler a todo costo de vallas metálicas de cerramiento para eventos, sin ningún tipo de publicidad, con medidas aproximadas de 2 metros de largo por 1.3 metros de alto. Las vallas deberán estar en buen estado, contar con sistemas de unión y anclaje seguros, y ser aptas para delimitar zonas de acceso, circulación o seguridad. El servicio se contrata por un (1) día e incluye transporte, montaje, operación y desmontaje en el lugar del evento.	Unidad	55
Carpa 10x10	Alquiler de carpa tipo toldo modular de 10 metros por 10 metros, fabricada en lona color blanco, sin logos, en buen estado. La estructura debe ser en hierro con parales ajustables a mínimo dos alturas, con una altura mínima de 3 metros. La carpa debe contar con lona en tres (3) de sus lados laterales, adecuada para eventos al aire libre. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje. Vigencia del alquiler: un (1) día.	Unidad	1
Tarima 8x8x0.6	Alquiler de tarima con carpa para eventos, con medidas de 8 m de ancho × 8 m de largo × 0.60 m de alto. Estructura metálica en hierro, con superficie de piso modular en madera recubierta con tapete plástico negro. Se incluye carpa de 8 × 8 metros en lona blanca, con estructura en hierro, así como gradas de acceso. El servicio se presta por un (1) día e incluye transporte, montaje y desmontaje.	Unidad	1
Pantalla 3x4	Alquiler de sistema de pantalla LED para exteriores, con dimensiones de 3 metros de alto × 4 metros de ancho, tecnología Pitch 6 mm, tipo	Unidad	1

	Outdoor Full Color P3 HD, con frecuencia de actualización de 3840 Hz. El sistema incluye procesador de video profesional modelo VX1000, monitores de alto rendimiento y capacidad de proyección multimedia en alta definición. El servicio se presta a todo costo por un período de hasta 12 horas continuas, e incluye: – Transporte al lugar del evento – Montaje y desmontaje especializado – Operación técnica con personal de apoyo calificado – Equipos auxiliares y elementos necesarios para la transmisión de imagen multimedia en tiempo real Este sistema es ideal para ferias empresariales, conciertos, presentaciones institucionales o transmisiones audiovisuales en espacios abiertos con altos estándares de visibilidad y calidad.		
Flores gran tamaño	Decoración temática con arreglo floral de gran formato, elaborado con flores naturales sobre base de madera vertical. Dimensiones: altura de 100–120 cm, diámetro del ramo entre 70–90 cm, peso estimado de 6 a 8 kg. Composición: 5 a 7 tallos de ave del paraíso, 10 a 12 anturios rojos y rosados, 6 a 8 heliconias, 4 a 6 ginger rojo, complementados con follajes como hoja de palma, monstera, drácena, hojas de plátano y toques de hojas brillantes tipo croton o calathea. El servicio incluye transporte y montaje en el lugar del evento.	Unidad	3
Sonido 12 horas (tipo 1)	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 6 micrófonos dinámicos/condensadores (ej.: Shure SM58, Sennheiser e835) con soportes ajustables, además de 6 micrófonos inalámbricos (2 de mano y 4 de solapa/lapel) con sistemas UHF de alta estabilidad (ej.: Shure BLX/Sennheiser EW). Para monitoreo, se disponen 4 monitores 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.	Unidad	1
Atril presentación	Alquiler de atril de conferencia en material transparente (acrílico) o madera, en buen estado. Área de trabajo de 0.60 × 0.55 m, con compartimiento interno para papelería o accesorios. Altura frontal aproximada de 1.16 m y altura posterior de 1.05 m. Incluye sistema de conexión para micrófono y cuello de ganso ajustable.	Unidad	1
Presentación musical y/o cultural	Presentación de agrupaciones musicales que interpreten diversos géneros, incluyendo folclor colombiano, ritmos latinoamericanos y músicas típicas del departamento del Cauca y/o la presentación de obras culturales o artísticas a cargo de grupos de teatro, danza o expresión plástica. Cada agrupación deberá estar conformada por un mínimo de cinco (5) integrantes y realizar presentaciones con una duración mínima de una hora. El valor propuesto incluirá los costos de desplazamiento hasta la zona del evento, incluye vestuario, instrumentos, maquillaje, alimentación, y elementos necesarios para la presentación. El operador del contrato deberá contar con todos los	Unidad	4

	permisos exigidos por la normativa vigente para la prestación del servicio.		
Planta de energía	Alquiler de planta generadora de energía eléctrica portátil con las siguientes especificaciones técnicas: potencia máxima de 4.000 W y potencia nominal de 3.600 W. Corriente nominal estimada a 1.000 metros sobre el nivel del mar: 3.240 W. Equipamiento con motor de combustión de 4 tiempos con sistema de enfriamiento por aire forzado, desplazamiento de 223 cc y potencia de 7.5 HP. Velocidad de operación: 3.600 rpm. Eficiencia eléctrica: 87 %. Frecuencia nominal: 60 Hz. Tipo de arranque: manual y eléctrico. Clase de aislamiento: F. Nivel de ruido: 70 dB. Configuración eléctrica: 2 fases + neutro + tierra (2F + N + T). El servicio incluye transporte, montaje, operación durante el evento y desmontaje. Tiempo de alquiler: un (1) día.	Unidad	1
Juego de Luces	Alquiler de sistema de iluminación profesional para feria empresarial en carpa de 20 metros de ancho por 30 metros de largo, por un (1) día, con prestación del servicio a todo costo. El sistema debe cubrir las necesidades de iluminación funcional, ambiental y decorativa del evento, incluyendo el suministro, instalación, operación y desmontaje completo de los equipos, así como el soporte eléctrico necesario. El proveedor deberá garantizar lo siguiente: Componentes del sistema de iluminación: - Iluminación general (funcional): Mínimo 36 luces LED de alta potencia (50W a 100W) con temperatura de color fría (5000K a 6500K), distribuidas de forma uniforme para cubrir la totalidad del espacio. Instalación sobre estructura metálica tipo truss o postes con anclaje, a una altura mínima de 3 metros. - Iluminación ambiental y decorativa: Hasta 10 luces LED tipo PAR con filtros RGB o colores preprogramados, para realce de zonas específicas como columnas, cortinas o accesos. - Iluminación dinámica (si hay tarima o presentaciones): Entre 4 y 6 focos móviles (moving heads) con potencia entre 150W y 300W, para efectos visuales sobre escenario o pasarela. Controladora DMX para el manejo centralizado de la iluminación escénica y ambiental. - Iluminación de seguridad: Mínimo 4 luminarias de emergencia, instaladas cerca de accesos o rutas de evacuación. Servicio eléctrico incluido: - Suministro de tablero de distribución eléctrica, cableado canalizado, extensiones seguras y reguladores de voltaje si no hay red estable en el sitio. - Conexión y configuración conforme a la carga requerida. - Coordinación con el proveedor general de energía del evento (si aplica). Montaje, operación y desmontaje: - Montaje completo de todos los equipos, estructuras y cableado, realizado por personal técnico calificado. - Puesta en marcha y pruebas de funcionamiento previas al inicio del evento. - Operación técnica durante todo el evento, con al menos un (1) operador en sitio para manejo de luces dinámicas, solución de imprevistos y ajustes. - Desmontaje y retiro completo del sistema una vez finalizado el evento, dejando el área limpia y libre de residuos o elementos eléctricos. El proveedor será responsable de garantizar el cumplimiento de las normas de seguridad eléctrica, presentación estética del montaje, y funcionalidad total del sistema de iluminación durante toda la jornada del evento.	Unidad	1
Carpa 6 x 20	Alquiler de carpa de 6 metros por 20 metros, con estructura en hierro y cubierta en lona blanca, sin logos, en buen estado. Debe contar con parales ajustables a por lo menos dos alturas, siendo la mínima de 3 metros. Incluye lona en tres (3) de sus laterales. El servicio contempla transporte, montaje y desmontaje. Vigencia del alquiler: un (1) día.	Unidad	1

Mesas (tipo maleta)	Alquiler de mesa plástica rectangular blanca 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. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	20
Sillas (tipo 1)	Alquiler de sillas plásticas para adulto, en color blanco, sin brazos, con espaldar, aseadas y en buen estado. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	120
Manteles y sobremanteles (forros para sillas)	Alquiler de manteles blancos y sobremanteles de colores variados, en tela, aseados y en buen estado, compatibles con mesas de 1,80 m × 74 cm × 75 cm. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	100
sofas para tarima	Alquiler de sala tipo lounge para eventos sobre tarima, compuesta por mobiliario confortable, estético y funcional, adecuado para ambientar espacios de conversación, espera o interacción en eventos institucionales o empresariales. El mobiliario deberá tener estructura en madera resistente, con tapizado en terciopelo o material sintético de color claro (beige, gris, blanco o similar), y relleno en espuma de alta densidad, garantizando comodidad y presentación profesional. La configuración mínima debe incluir: – Un (1) sofá doble de aproximadamente 1.80 m de largo × 0.80 m de ancho × 0.85 m de alto. – Dos (2) sillones individuales de 0.70 m de largo × 0.60 m de ancho × 0.85 m de alto. – Una (1) mesa de centro de 1.00 m de largo × 0.50 m de ancho × 0.40 m de alto, en madera o material laminado. – Tres (3) pufs individuales tapizados de 0.50 m × 0.50 m × 0.40 m. Todo el mobiliario deberá entregarse en óptimas condiciones estéticas y estructurales, limpio y sin deterioros. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje completo sobre tarima, conforme a la ubicación y necesidades técnicas del evento.	unidad	2
Arreglo floral de mesa	Decoración de mesa con centro floral de estilo tropical o exótico, compuesto por hasta tres tipos de flores naturales (anturios, gerberas y heliconias), con follaje denso en composición esférica o triangular. Se presenta sobre base decorativa de cristal, cerámica, barro, metal o cesta, utilizando espuma floral, cinta y/o listón. Ideal para ambientar mesas principales o zonas VIP.	Unidad	20
Refrigerio participante acompañante y logística del evento (normal)	REFRIGERIO NORMAL: Cada refrigerio deberá estar compuesto por una porción principal de mínimo 250 gramos, un acompañamiento sólido de mínimo 50 gramos, y una bebida de 250 ml o 10 onzas, servido en recipiente individual. Todo el contenido deberá entregarse empacado de manera individual en recipiente termoformado o de poliestireno expandido con tapa, e incluir paquete individual de salsa (tomate o mayonesa – 10 g) cuando aplique, cubiertos desechables resistentes (tenedor o cuchara, según el menú), servilleta de papel doble hoja, y una bolsa individual para la recolección de residuos personales. A continuación se describen las opciones disponibles: Opción 1: Crep relleno de pollo o mixto (pollo y jamón), de mínimo 250 gramos, acompañado de 50 gramos de papa a la francesa, empacado en recipiente con tapa. Incluye un paquete individual de salsa (10 g), bebida de jugo natural (mango, mora o maracuyá) de 10 onzas servida en vaso desechable con tapa, o bebida saborizada sin alcohol tipo gaseosa o malta en envase no retornable de 250 ml. Opción 2: Tamal tolimense o de pipián tradicional, con peso mínimo de 250 gramos, acompañado de pan aliñado o arepa (50 g). Se sirve en recipiente térmico adecuado, acompañado de bebida caliente (café en leche o chocolate – 250 ml) o bebida refrescante fría sin alcohol. Incluye servilleta, cubiertos resistentes y bolsa para residuos. Opción 3: Porción de arroz con carne desmechada o pollo a la plancha (mínimo 250 g), acompañada de 50 gramos de plátano maduro frito o papa salada, empacado en recipiente con tapa. Incluye bebida natural o saborizada (250 ml), servida en vaso con tapa, más cubiertos, servilleta y bolsa de recolección de residuos. Opción 4 (saludable): Ensalada de frutas mixtas (mínimo 200 g) con topping de yogurt griego (50 g) y granola (20 g), acompañada de	Unidad	120

	sándwich integral de jamón y queso (120 g). Incluye bebida natural o bebida saborizada (250 ml), cubiertos resistentes, servilleta doble hoja y bolsa para residuos. Condiciones generales: Todos los refrigerios deberán entregarse de forma individual y empacados higiénicamente, manteniendo temperatura, presentación y condiciones sanitarias adecuadas. El proveedor deberá garantizar la puntualidad en la entrega y transporte oportuno, así como el suministro completo de elementos complementarios como cubiertos, servilletas y bolsa para desechos.		
Hidratación	Suministro de botellas con agua de mínimo 500 ml, empacado en material de PVC termoencogible polietilenperaftalon (PET) o Polipropileno, envase no retornable. Paca por 24 unidades	Unidad	120
Juego Luces	Alquiler de sistema de iluminación profesional para feria empresarial en carpa de 20 metros de ancho por 30 metros de largo, por un (1) día, con prestación del servicio a todo costo. El sistema debe cubrir las necesidades de iluminación funcional, ambiental y decorativa del evento, incluyendo el suministro, instalación, operación y desmontaje completo de los equipos, así como el soporte eléctrico necesario. El proveedor deberá garantizar lo siguiente: Componentes del sistema de iluminación: - Iluminación general (funcional): Mínimo 36 luces LED de alta potencia (50W a 100W) con temperatura de color fría (5000K a 6500K), distribuidas de forma uniforme para cubrir la totalidad del espacio. Instalación sobre estructura metálica tipo truss o postes con anclaje, a una altura mínima de 3 metros. - Iluminación ambiental y decorativa: Hasta 10 luces LED tipo PAR con filtros RGB o colores preprogramados, para realce de zonas específicas como columnas, cortinas o accesos. - Iluminación dinámica (si hay tarima o presentaciones): Entre 4 y 6 focos móviles (moving heads) con potencia entre 150W y 300W, para efectos visuales sobre escenario o pasarela. Controladora DMX para el manejo centralizado de la iluminación escénica y ambiental. - Iluminación de seguridad: Mínimo 4 luminarias de emergencia, instaladas cerca de accesos o rutas de evacuación. Servicio eléctrico incluido: - Suministro de tablero de distribución eléctrica, cableado canalizado, extensiones seguras y reguladores de voltaje si no hay red estable en el sitio. - Conexión y configuración conforme a la carga requerida. - Coordinación con el proveedor general de energía del evento (si aplica). Montaje, operación y desmontaje: - Montaje completo de todos los equipos, estructuras y cableado, realizado por personal técnico calificado. - Puesta en marcha y pruebas de funcionamiento previas al inicio del evento. - Operación técnica durante todo el evento, con al menos un (1) operador en sitio para manejo de luces dinámicas, solución de imprevistos y ajustes. - Desmontaje y retiro completo del sistema una vez finalizado el evento, dejando el área limpia y libre de residuos o elementos eléctricos. El proveedor será responsable de garantizar el cumplimiento de las normas de seguridad eléctrica, presentación estética del montaje, y funcionalidad total del sistema de iluminación durante toda la jornada del evento.	Unidad	1
Juego telas de techo de colores	Alquiler de juego decorativo de telas para instalación en techo de carpa de gran formato (mínimo 20 × 30 metros). Las telas serán de colores variados, con medidas estándar de 5 pies (1.5 m) de ancho por 10 pies (3.0 m) de largo. El servicio es por un día e incluye únicamente el suministro de las telas. Incluye montaje y desmontaje.	Unidad	2

Zona de residuos	Alquiler de zona de disposición de residuos sólidos, conformada por estructura con base continua, impermeable y de alta resistencia estructural al peso y tipo de residuos. Debe contar con cierre perimetral de mínimo 1.8 metros de altura, completamente techada y protegida contra condiciones ambientales (lluvia, sol y viento). La zona deberá incluir señalización visible conforme a la normatividad vigente y contenedores etiquetados para separación en la fuente, como mínimo: tarro para residuos ordinarios (negro o gris), tarro para reciclables (blanco o azul), y tarro para residuos orgánicos (verde), todos con tapa y capacidad mínima de 60 litros. El servicio debe incluir el transporte, montaje, desmontaje y recolección final de los residuos acumulados durante el evento, garantizando su adecuada disposición.	Unidad	2
Piso con tapete	Alquiler de piso modular para stand, conformado por base de estibas de madera estructural recubierta con tapete de fieltro de 32 mm de grosor, en colores neutros (gris o negro). Las dimensiones del área corresponden a las medidas estándar del stand: 2.50 m de frente × 2.00 m de fondo. El diseño garantiza un acabado uniforme, seguro y estéticamente adecuado para ferias y eventos. Incluye transporte, montaje y desmontaje en el lugar del evento.	Unidad	1
Mesa ejecutiva	Alquiler de mesa ejecutiva con dimensiones, largo: 180 cm. Ancho: 45 cm. alto: 74 cm, tablero: MDF laminado de alta presión (HPL) Estructura: Tubo de acero de 1" con pintura electrostática negra, patas plegables tipo tijera con sistema de bloqueo de seguridad color de estructura negro mate. (incluye transporte montaje y desmontaje.)	Unidad	10
Silla (tipo 2)	Alquiler de silla tipo Eiffel para adulto, fabricada en polipropileno de alta resistencia, con base de cuatro patas en madera natural reforzadas mediante estructura metálica negra tipo enrejado. Diseño ergonómico y estético, disponible en colores blanco y/o negro. Ideal para eventos interiores o exteriores. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	40
Punto de conexión eléctrica	Suministro de conexión eléctrica con toma corriente 220 voltios adecuada para alimentar equipos, aparatos o sistemas que operen bajo este voltaje, por 12 horas, (incluye instalación, servicio de energía, montaje y desmontaje)	Unidad	10
Conexión a internet	Suministro de servicio de internet de banda ancha y alta velocidad para eventos, en espacio abierto o cerrado, con capacidad para garantizar conectividad estable y continua. La solución debe ofrecer una velocidad mínima de descarga de 200 Mbps y de subida de 15 Mbps, con al menos un punto de acceso inalámbrico (Wi-Fi) que permita la conexión simultánea de hasta 10 dispositivos. El servicio debe garantizar estabilidad, cobertura y soporte técnico durante la jornada del evento.	Unidad	1
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 todos los insumos y utensilios necesarios: vasos de poliestireno expandido, mezcladores, crema instantánea individual (sobres tipo stick de 4 g), azúcar en sachet y sustituto de azúcar en sobres individuales de 1 g. El servicio contempla el montaje y desmontaje de la estación, mueble de apoyo, utensilios, personal para operación y presentación organizada sobre mesa.	Unidad	1
Carpa 20x30	Alquiler de carpa de gran formato de 20 metros por 30 metros, con altura lateral mínima de 3 a 4 metros y altura central (cumbrera) de 5 a 6 metros, lo que permite ventilación adecuada y espacio libre para iluminación o estructuras internas. La estructura debe ser modular, fabricada en aluminio o acero galvanizado, resistente y de fácil ensamblaje, con secciones de entre 3 a 6 metros de largo. El sistema debe contar con soportes para techo y paredes laterales, y anclajes para fijación segura al suelo. La cubierta y los laterales serán de lona PVC o poliéster impermeable color blanco, sin logos, con laterales removibles o enrollables que permitan ventilación o acceso. Puede incluir ventanas o accesos tipo puerta. El servicio comprende transporte, montaje y desmontaje. Vigencia del alquiler: un (1) día.	Unidad	1

Stand Modular	Alquiler de stand modular abierto para ferias y eventos, fabricado con estructura de perfiles de aluminio industrial anodizado (30 × 30 mm) en color blanco RAL 9016 y panelería de PVC compacto blanco de 5 mm de espesor. Las dimensiones estándar son: 2.50 m (frente) × 2.00 m (fondo) × 2.80 m (altura). Incluye paneles laterales y traseros con anclajes de seguridad, panel frontal superior recto de 420 mm de altura, y cornisa de acrílico opal blanco de 50 mm con espacio para cuatro (4) focos LED empotrados de 10W (luz fría 6000K) con difusores antideslumbramiento. La instalación eléctrica comprende una toma doble de 220V con protección de voltaje, canalización interna con certificación IRAM y extensión hasta 5 metros desde la fuente. Ideal para presentación de productos o imagen corporativa. El servicio incluye transporte, montaje, desmontaje y apoyo técnico para requerimientos eléctricos o estructurales.	Unidad	25
Piso con alfombra	Alquiler de piso modular para stand, conformado por base de estibas de madera estructural recubierta con tapete de fieltro de 32 mm de grosor, en colores neutros (gris o negro). Las dimensiones del área corresponden a las medidas estándar del stand: 2.50 m de frente × 2.00 m de fondo. El diseño garantiza un acabado uniforme, seguro y estéticamente adecuado para ferias y eventos. Incluye transporte, montaje y desmontaje en el lugar del evento.	Unidad	25
Conexión eléctrica	Suministro de conexión eléctrica con toma corriente 220 voltios adecuada para alimentar equipos, aparatos o sistemas que operen bajo este voltaje, por 12 horas, (incluye instalación, servicio de energía, montaje y desmontaje)	Unidad	50
Exhibidor de producto y repisa	Alquiler de repisas metálicas para exhibición, fabricadas en acero SPCC laminado en frío, con estructura modular desarmable mediante tornillería o sistema de encaje. Dimensiones aproximadas por repisa: 89 cm (largo) × 37 cm (ancho) × 7.6 cm (alto); soportes laterales de 40 cm con refuerzo de 2.0 mm (calibre 12); base de 0.6 mm (calibre 20). Soportan hasta 15 kg por nivel distribuido. Incluyen patas antideslizantes de goma para mayor estabilidad. Servicio incluye transporte, montaje y desmontaje.	Unidad	50
Cocina portátil	Alquiler de cocina portátil completa para eventos gastronómicos en exteriores, diseñada para la realización de demostraciones en vivo sobre tarima, enfocadas en preparaciones típicas de la región, como quesos artesanales y platos tradicionales. La cocina deberá incluir los siguientes equipos principales: – Estufa de gas de 2 a 4 puestos, con parrillas en hierro fundido, encendido manual o piezoeléctrico, y conexión segura a cilindro de gas propano (incluido). – Horno portátil a gas o conectado de mínimo 30 litros, con control de temperatura y válvula de seguridad. – Freidora profesional a gas, capacidad de 3 litros, en acero inoxidable, con válvula de drenaje y termostato mecánico. – Plancha de cocción a gas (40 × 60 cm), en acero inoxidable o hierro cromado, con control manual de temperatura. – Lavaplatos funcional (manual, en acero inoxidable o plástico de alta resistencia). Además, debe incluir los siguientes utensilios esenciales de cocina: – Juego de cuchillos profesionales (acero inoxidable 18/10): cuchillo chef (20 cm), cebollero (15 cm) y fileteador (12 cm). – Tablas de cortar (30 × 40 cm), en plástico HDPE o bambú, antideslizantes. – Sartenes antiadherentes de 24 cm y 28 cm. – Ollas de 2 litros y 4 litros, en acero inoxidable con fondo difusor, aptas para cocción de preparaciones líquidas o semisólidas. – Platos de degustación de 15 cm de diámetro, en porcelana o bambú (mínimo 50 unidades). – Mesa de trabajo de 120 × 60 cm, en acero inoxidable o MDF laminado, de fácil limpieza. El servicio incluye transporte, instalación sobre tarima, montaje completo y desmontaje posterior, garantizando funcionalidad, conexión a servicios de agua, energía y gas, seguridad y adaptación a las condiciones del evento.	Unidad	1
Carpa 12x30	Alquiler de carpa de gran formato y/o pabellón a dos aguas de 12 metros por 30 metros, con altura lateral mínima de 3 a 4 metros y	Unidad	1

	altura central (cumbrera) de 5 a 6 metros, lo que permite ventilación adecuada y espacio libre para iluminación o estructuras internas. La estructura debe ser modular, fabricada en aluminio o acero galvanizado, resistente y de fácil ensamblaje, con secciones de entre 3 a 6 metros de largo. El sistema debe contar con soportes para techo y paredes laterales, y anclajes para fijación segura al suelo. La cubierta y los laterales serán de lona PVC o poliéster impermeable color blanco, sin logos, con laterales removibles o enrollables que permitan ventilación o acceso. Puede incluir ventanas o accesos tipo puerta.		

Resultados Estratégicos Esperados:
La feria tiene como finalidad convertirse en un catalizador del desarrollo del sector cacaotero del Cauca, promoviendo:

- La consolidación de identidad territorial, resaltando el cacao caucano como producto emblemático y sostenible.
- El desarrollo productivo responsable, mediante la promoción de prácticas agrícolas sostenibles y proyectos con impacto social.
- La generación de oportunidades de negocio, fortaleciendo la articulación entre productores, empresas e inversionistas.
- La sensibilización y educación, para posicionar el cacao y el chocolate como motores económicos y culturales a nivel local, nacional e internacional.

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

La Feria especializada para el sector del Chontaduro es una iniciativa orientada a promover un espacio de inversión, comercialización y articulación estratégica para el sector del chontaduro del Cauca. Este evento busca impulsar el posicionamiento del chontaduro caucano en los mercados nacionales e internacionales, destacando su calidad, valor nutricional, versatilidad agroindustrial y potencial de transformación en productos de alto valor agregado, tales como pulpas, aceites, harinas, cosméticos y bebidas funcionales.

La feria se desarrollará con el respaldo institucional de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca y el apoyo de Mercy Corps, quienes trabajarán de manera articulada para fortalecer la cadena de valor del chontaduro, promover la inversión en procesos productivos sostenibles y fomentar la innovación tecnológica y empresarial en este sector agroalimentario.
A través de talleres especializados, conferencias técnicas, exhibiciones empresariales y ruedas de negocio e inversión, se busca facilitar el encuentro entre productores, transformadores, inversionistas, comercializadores y compradores nacionales e internacionales, generando un entorno propicio para la atracción de capital, el intercambio de conocimiento y la consolidación de alianzas estratégicas.
Este espacio reafirma la apuesta del departamento por la formación socioempresarial, el fortalecimiento de capacidades comerciales y la promoción del chontaduro como producto insignia de la biodiversidad y agroindustria caucana. Además, permitirá visibilizar la diversidad y calidad de las iniciativas locales de transformación y emprendimiento, vinculando a asociaciones campesinas, cooperativas, unidades productivas y empresas formalizadas del territorio.

En el marco del evento, se apoyará la participación de productores, emprendimientos rurales, asociaciones y empresas del sector del chontaduro, que cumplan los requisitos de

comercialización y estén preparadas para participar en la rueda de negocios e inversión organizada durante la feria. Este evento se concibe como una experiencia integral que combina educación, innovación, intercambio comercial y actividades temáticas, con el objetivo de atraer inversión económica, generar alianzas estratégicas y fortalecer la cadena de valor del chontaduro caucano.

METODOLOGIA

1. Experiencia de Bienvenida: Inmersión Sensorial en el Chontaduro
El evento iniciará con un espacio diseñado para introducir a los visitantes en el universo productivo, cultural y gastronómico del chontaduro. Este componente incluirá:

- ✓ Degustaciones guiadas: Preparaciones tradicionales y productos transformados (pulpas, chips, bebidas, snacks funcionales).
- ✓ Muestras en fresco y derivados innovadores: Exhibición de variedades, grados de madurez y usos industriales.
- ✓ Ambientación temática: Elementos visuales que representen los sistemas agroforestales del Pacífico y zonas productoras del Cauca.
- ✓ Puntos informativos: Mapa del recorrido, servicios del evento, agenda formativa y espacios de negocio disponibles.

2. Agenda Académica y Técnica: Transferencia de Conocimiento Especializado
Se desarrollará una agenda formativa con enfoque técnico, comercial y agroindustrial, liderada por expertos nacionales e internacionales. Los contenidos incluirán:

- ✓ Manejo agronómico y sistemas agroforestales: Buenas prácticas de cultivo, nutrición vegetal, manejo fitosanitario y cosecha responsable.
- ✓ Procesos de transformación y valor agregado: Despulpado, extracción de aceites, obtención de harinas, tecnologías de conservación y empaques.
- ✓ Normativas y certificaciones: Requisitos para inocuidad, BPM, estándares para exportación y certificaciones diferenciadoras.
- ✓ Tendencias de mercado: Nuevas aplicaciones nutracéuticas, cosméticas y agroindustriales; oportunidades emergentes en mercados saludables.
- ✓ Innovación tecnológica: Maquinaria, bioprocesos, empaques sostenibles y tecnologías poscosecha de alta eficiencia

3. Rueda de Negocios y Espacios de Articulación Comercial
Para dinamizar la inversión y consolidar alianzas, se desarrollará una rueda de negocios estructurada en encuentros temáticos. Participarán:

- ✓ Productores y asociaciones del sector del chontaduro.
- ✓ Agroindustrias y transformadores: Empresas interesadas en pulpas, aceites, harinas, cosméticos, bebidas y productos funcionales.
- ✓ Comercializadores, distribuidores y exportadores.
- ✓ Inversionistas
- ✓ Instituciones públicas: Para articulación en políticas productivas y cadenas de valor.

La metodología incluirá:

- Rondas de negociación breves y segmentadas por tipo de producto.
- Presentación de casos de éxito empresariales.
- Identificación de brechas y oportunidades de colaboración tecnológica y comercial.

4. Estrategia de Promoción y Comunicaciones

Para maximizar el alcance de la feria, se implementará una estrategia comunicacional de alto impacto, que incluirá:

- ✓ Campañas en medios digitales y tradicionales: Material audiovisual sobre la cadena del chontaduro, testimonios y procesos de transformación.
- ✓ Posicionamiento del chontaduro caucano: Enfatizando calidad, sostenibilidad y potencial alimentario y agroindustrial.
- ✓ Página web y redes oficiales: Con información del evento, perfiles de expositores, agenda y registro de participantes.
- ✓ Alianzas mediáticas: Cobertura con medios locales, regionales y especializados en agroindustria y alimentos funcionales.

5. Servicios Complementarios y Experiencias de Valor

La feria dispondrá de espacios adicionales para enriquecer la experiencia de los asistentes y facilitar la interacción sectorial:

- ✓ Áreas de degustación y demostración gastronómica.
- ✓ Stands de tecnología y servicios empresariales.
- ✓ Asesoría técnica personalizada: En manejo agronómico, transformación, modelos de negocio y financiamiento.
- ✓ Zonas de exhibición de productos: Frescos, transformados e innovaciones.
- ✓ Puntos de encuentro y networking: Para facilitar la articulación entre empresarios, productores e inversionistas.

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

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

REQUERIMIENTOS

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

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

Bomberos	Pago y gestión del permiso y/o certificado de viabilidad para eventos públicos ante el Cuerpo de Bomberos, incluyendo la coordinación con la administración municipal y demás organismos de socorro o asistencia (cuando aplique), conforme a la normatividad vigente en seguridad humana.	Unidad	1
Defensa Civil	Pago y gestión de certificados de respaldo institucional emitidos por la Defensa Civil Colombiana, incluyendo coordinación con autoridades municipales u otros organismos de socorro para la autorización del evento, según normatividad local.	Unidad	1
Aseo	Servicio de aseo para eventos, que incluye labores de limpieza y desinfección en áreas comunes y sanitarias, realizadas antes, durante y después del desarrollo de las actividades, con una duración de hasta doce (12) horas continuas. El servicio comprende el suministro de todos los elementos e insumos necesarios como escobas, trapeadores, hipoclorito de sodio, detergente en polvo, guantes de limpieza (mínimo un par por operario), bolsas de basura industriales de alta resistencia, un galón de químico desinfectante aprobado por INVIMA, tapabocas y vestuario de trabajo. Incluye también el transporte del personal y los insumos al lugar del evento, así como la ejecución de las tareas por parte de personal capacitado y uniformado, garantizando condiciones óptimas de higiene y seguridad.	Unidad	3
Vallas espacio público	Alquiler a todo costo de vallas metálicas de cerramiento para eventos, sin ningún tipo de publicidad, con medidas aproximadas de 2 metros de largo por 1.3 metros de alto. Las vallas deberán estar en buen estado, contar con sistemas de unión y anclaje seguros, y ser aptas para delimitar zonas de acceso, circulación o seguridad. El servicio se contrata por un (1) día e incluye transporte, montaje, operación y desmontaje en el lugar del evento.	Unidad	36
Carpa 10x10	Alquiler de carpa tipo toldo modular de 10 metros por 10 metros, fabricada en lona color blanco, sin logos, en buen estado. La estructura debe ser en hierro con parales ajustables a mínimo dos alturas, con una altura mínima de 3 metros. La carpa debe contar con lona en tres (3) de sus lados laterales, adecuada para eventos al aire libre. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje. Vigencia del alquiler: un (1) día.	Unidad	1
Tarima 8x8x0.6	Alquiler de tarima con carpa para eventos, con medidas de 8 m de ancho × 8 m de largo × 0.60 m de alto. Estructura metálica en hierro, con superficie de piso modular en madera recubierta con tapete plástico negro. Se incluye carpa de 8 × 8 metros en lona blanca, con estructura en hierro, así como gradas de acceso. El servicio se presta por un (1) día e incluye transporte, montaje y desmontaje.	Unidad	1
Pantalla 3x4	Alquiler de sistema de pantalla LED para exteriores, con dimensiones de 3 metros de alto × 4 metros de ancho, tecnología Pitch 6 mm, tipo Outdoor Full Color P3 HD, con frecuencia de actualización de 3840 Hz. El sistema incluye procesador de video profesional modelo VX1000, monitores de alto rendimiento y capacidad de proyección multimedia en alta definición. El servicio se presta a todo costo por un período de hasta 12 horas continuas, e incluye: – Transporte al lugar del evento – Montaje y desmontaje especializado – Operación técnica con personal de apoyo calificado – Equipos auxiliares y elementos necesarios para la transmisión de imagen multimedia en tiempo real Este sistema es ideal para ferias empresariales, conciertos, presentaciones institucionales o transmisiones audiovisuales en espacios abiertos con altos estándares de visibilidad y calidad.	Unidad	1
Flores gran tamaño	Decoración temática con arreglo floral de gran formato, elaborado con flores naturales sobre base de madera vertical. Dimensiones: altura de 100–120 cm, diámetro del ramo entre 70–90 cm, peso estimado de 6 a 8 kg. Composición: 5 a 7 tallos de ave del paraíso, 10 a 12 anturios rojos y rosados, 6 a 8 heliconias, 4 a 6 ginger rojo, complementados con follajes como hoja de palma, monstera, drácena, hojas de plátano y toques de hojas brillantes tipo croton o calathea. El servicio incluye transporte y montaje en el lugar del evento.	Unidad	1

Sonido 12 horas (tipo 1)	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 6 micrófonos dinámicos/condensadores (ej.: Shure SM58, Sennheiser e835) con soportes ajustables, además de 6 micrófonos inalámbricos (2 de mano y 4 de solapa/lapel) con sistemas UHF de alta estabilidad (ej.: Shure BLX/Sennheiser EW). Para monitoreo, se disponen 4 monitores 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.	Unidad	1
Planta de energía	Alquiler de planta generadora de energía eléctrica portátil con las siguientes especificaciones técnicas: potencia máxima de 4.000 W y potencia nominal de 3.600 W. Corriente nominal estimada a 1.000 metros sobre el nivel del mar: 3.240 W. Equipamiento con motor de combustión de 4 tiempos con sistema de enfriamiento por aire forzado, desplazamiento de 223 cc y potencia de 7.5 HP. Velocidad de operación: 3.600 rpm. Eficiencia eléctrica: 87 %. Frecuencia nominal: 60 Hz. Tipo de arranque: manual y eléctrico. Clase de aislamiento: F. Nivel de ruido: 70 dB. Configuración eléctrica: 2 fases + neutro + tierra (2F + N + T). El servicio incluye transporte, montaje, operación durante el evento y desmontaje. Tiempo de alquiler: un (1) día.	Unidad	1
Juego de Luces	Alquiler de sistema de iluminación profesional para feria empresarial en carpa de 20 metros de ancho por 30 metros de largo, por un (1) día, con prestación del servicio a todo costo. El sistema debe cubrir las necesidades de iluminación funcional, ambiental y decorativa del evento, incluyendo el suministro, instalación, operación y desmontaje completo de los equipos, así como el soporte eléctrico necesario. El proveedor deberá garantizar lo siguiente: Componentes del sistema de iluminación: - Iluminación general (funcional): Mínimo 36 luces LED de alta potencia (50W a 100W) con temperatura de color fría (5000K a 6500K), distribuidas de forma uniforme para cubrir la totalidad del espacio. Instalación sobre estructura metálica tipo truss o postes con anclaje, a una altura mínima de 3 metros. - Iluminación ambiental y decorativa: Hasta 10 luces LED tipo PAR con filtros RGB o colores preprogramados, para realce de zonas específicas como columnas, cortinas o accesos. - Iluminación dinámica (si hay tarima o presentaciones): Entre 4 y 6 focos móviles (moving heads) con potencia entre 150W y 300W, para efectos visuales sobre escenario o pasarela. Controladora DMX para el manejo centralizado de la iluminación escénica y ambiental. - Iluminación de seguridad: Mínimo 4 luminarias de emergencia, instaladas cerca de accesos o	Unidad	1

	rutas de evacuación. Servicio eléctrico incluido: - Suministro de tablero de distribución eléctrica, cableado canalizado, extensiones seguras y reguladores de voltaje si no hay red estable en el sitio. - Conexión y configuración conforme a la carga requerida. - Coordinación con el proveedor general de energía del evento (si aplica). Montaje, operación y desmontaje: - Montaje completo de todos los equipos, estructuras y cableado, realizado por personal técnico calificado. - Puesta en marcha y pruebas de funcionamiento previas al inicio del evento. - Operación técnica durante todo el evento, con al menos un (1) operador en sitio para manejo de luces dinámicas, solución de imprevistos y ajustes. - Desmontaje y retiro completo del sistema una vez finalizado el evento, dejando el área limpia y libre de residuos o elementos eléctricos. El proveedor será responsable de garantizar el cumplimiento de las normas de seguridad eléctrica, presentación estética del montaje, y funcionalidad total del sistema de iluminación durante toda la jornada del evento.		
Carpa 6 x 20	Alquiler de carpa de 6 metros por 20 metros, con estructura en hierro y cubierta en lona blanca, sin logos, en buen estado. Debe contar con parales ajustables a por lo menos dos alturas, siendo la mínima de 3 metros. Incluye lona en tres (3) de sus laterales. El servicio contempla transporte, montaje y desmontaje. Vigencia del alquiler: un (1) día.	Unidad	1
Sillas (tipo 1)	Alquiler de sillas plásticas para adulto, en color blanco, sin brazos, con espaldar, aseadas y en buen estado. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	77
Manteles y sobremanteles (forros para sillas)	Alquiler de manteles blancos y sobremanteles de colores variados, en tela, aseados y en buen estado, compatibles con mesas de 1,80 m × 74 cm × 75 cm. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	60
Refrigerio participante acompañante y logística del evento (normal)	REFRIGERIO NORMAL: Cada refrigerio deberá estar compuesto por una porción principal de mínimo 250 gramos, un acompañamiento sólido de mínimo 50 gramos, y una bebida de 250 ml o 10 onzas, servido en recipiente individual. Todo el contenido deberá entregarse empacado de manera individual en recipiente termoformado o de poliestireno expandido con tapa, e incluir paquete individual de salsa (tomate o mayonesa – 10 g) cuando aplique, cubiertos desechables resistentes (tenedor o cuchara, según el menú), servilleta de papel doble hoja, y una bolsa individual para la recolección de residuos personales. A continuación se describen las opciones disponibles: Opción 1: Crep relleno de pollo o mixto (pollo y jamón), de mínimo 250 gramos, acompañado de 50 gramos de papa a la francesa, empacado en recipiente con tapa. Incluye un paquete individual de salsa (10 g), bebida de jugo natural (mango, mora o maracuyá) de 10 onzas servida en vaso desechable con tapa, o bebida saborizada sin alcohol tipo gaseosa o malta en envase no retornable de 250 ml. Opción 2: Tamal tolimense o de pipián tradicional, con peso mínimo de 250 gramos, acompañado de pan aliñado o arepa (50 g). Se sirve en recipiente térmico adecuado, acompañado de bebida caliente (café en leche o chocolate – 250 ml) o bebida refrescante fría sin alcohol. Incluye servilleta, cubiertos resistentes y bolsa para residuos. Opción 3: Porción de arroz con carne desmechada o pollo a la plancha (mínimo 250 g), acompañada de 50 gramos de plátano maduro frito o papa salada, empacado en recipiente con tapa. Incluye bebida natural o saborizada (250 ml), servida en vaso con tapa, más cubiertos, servilleta y bolsa de recolección de residuos. Opción 4 (saludable): Ensalada de frutas mixtas (mínimo 200 g) con topping de yogurt griego (50 g) y granola (20 g), acompañada de sándwich integral de jamón y queso (120 g). Incluye bebida natural o bebida saborizada (250 ml), cubiertos resistentes, servilleta doble hoja	Unidad	106

	y bolsa para residuos. Condiciones generales: Todos los refrigerios deberán entregarse de forma individual y empacados higiénicamente, manteniendo temperatura, presentación y condiciones sanitarias adecuadas. El proveedor deberá garantizar la puntualidad en la entrega y transporte oportuno, así como el suministro completo de elementos complementarios como cubiertos, servilletas y bolsa para desechos.		
Juego telas de techo de colores	Alquiler de juego decorativo de telas para instalación en techo de carpa de gran formato (mínimo 20 × 30 metros). Las telas serán de colores variados, con medidas estándar de 5 pies (1.5 m) de ancho por 10 pies (3.0 m) de largo. El servicio es por un día e incluye únicamente el suministro de las telas. Incluye montaje y desmontaje.	Unidad	4
Zona de residuos	Alquiler de zona de disposición de residuos sólidos, conformada por estructura con base continua, impermeable y de alta resistencia estructural al peso y tipo de residuos. Debe contar con cierre perimetral de mínimo 1.8 metros de altura, completamente techada y protegida contra condiciones ambientales (lluvia, sol y viento). La zona deberá incluir señalización visible conforme a la normatividad vigente y contenedores etiquetados para separación en la fuente, como mínimo: tarro para residuos ordinarios (negro o gris), tarro para reciclables (blanco o azul), y tarro para residuos orgánicos (verde), todos con tapa y capacidad mínima de 60 litros. El servicio debe incluir el transporte, montaje, desmontaje y recolección final de los residuos acumulados durante el evento, garantizando su adecuada disposición.	Unidad	4
Carpa 20x30	Alquiler de carpa de gran formato de 20 metros por 30 metros, con altura lateral mínima de 3 a 4 metros y altura central (cumbrera) de 5 a 6 metros, lo que permite ventilación adecuada y espacio libre para iluminación o estructuras internas. La estructura debe ser modular, fabricada en aluminio o acero galvanizado, resistente y de fácil ensamblaje, con secciones de entre 3 a 6 metros de largo. El sistema debe contar con soportes para techo y paredes laterales, y anclajes para fijación segura al suelo. La cubierta y los laterales serán de lona PVC o poliéster impermeable color blanco, sin logos, con laterales removibles o enrollables que permitan ventilación o acceso. Puede incluir ventanas o accesos tipo puerta. El servicio comprende transporte, montaje y desmontaje. Vigencia del alquiler: un (1) día.	Unidad	1
Stand Modular	Alquiler de stand modular abierto para ferias y eventos, fabricado con estructura de perfiles de aluminio industrial anodizado (30 × 30 mm) en color blanco RAL 9016 y panelería de PVC compacto blanco de 5 mm de espesor. Las dimensiones estándar son: 2.50 m (frente) × 2.00 m (fondo) × 2.80 m (altura). Incluye paneles laterales y traseros con anclajes de seguridad, panel frontal superior recto de 420 mm de altura, y cornisa de acrílico opal blanco de 50 mm con espacio para cuatro (4) focos LED empotrados de 10W (luz fría 6000K) con difusores antideslumbramiento. La instalación eléctrica comprende una toma doble de 220V con protección de voltaje, canalización interna con certificación IRAM y extensión hasta 5 metros desde la fuente. Ideal para presentación de productos o imagen corporativa. El servicio incluye transporte, montaje, desmontaje y apoyo técnico para requerimientos eléctricos o estructurales.	Unidad	25
Piso con alfombra	Alquiler de piso modular para stand, conformado por base de estibas de madera estructural recubierta con tapete de fieltro de 32 mm de grosor, en colores neutros (gris o negro). Las dimensiones del área corresponden a las medidas estándar del stand: 2.50 m de frente × 2.00 m de fondo. El diseño garantiza un acabado uniforme, seguro y estéticamente adecuado para ferias y eventos. Incluye transporte, montaje y desmontaje en el lugar del evento.	Unidad	26
Conexión eléctrica	Suministro de conexión eléctrica con toma corriente 220 voltios adecuada para alimentar equipos, aparatos o sistemas que operen bajo este voltaje, por 12 horas, (incluye instalación, servicio de energía, montaje y desmontaje)	Unidad	50
Cocina portátil	Alquiler de cocina portátil completa para eventos gastronómicos en exteriores, diseñada para la realización de demostraciones en vivo sobre tarima, enfocadas en preparaciones típicas de la región, como quesos artesanales y platos tradicionales. La cocina deberá incluir los siguientes equipos principales:	Unidad	1

	– Estufa de gas de 2 a 4 puestos, con parrillas en hierro fundido, encendido manual o piezoeléctrico, y conexión segura a cilindro de gas propano (incluido). – Horno portátil a gas o conectado de mínimo 30 litros, con control de temperatura y válvula de seguridad. – Freidora profesional a gas, capacidad de 3 litros, en acero inoxidable, con válvula de drenaje y termostato mecánico. – Plancha de cocción a gas (40 × 60 cm), en acero inoxidable o hierro cromado, con control manual de temperatura. – Lavaplatos funcional (manual, en acero inoxidable o plástico de alta resistencia). Además, debe incluir los siguientes utensilios esenciales de cocina: – Juego de cuchillos profesionales (acero inoxidable 18/10): cuchillo chef (20 cm), cebollero (15 cm) y fileteador (12 cm). – Tablas de cortar (30 × 40 cm), en plástico HDPE o bambú, antideslizantes. – Sartenes antiadherentes de 24 cm y 28 cm. – Ollas de 2 litros y 4 litros, en acero inoxidable con fondo difusor, aptas para cocción de preparaciones líquidas o semisólidas. – Platos de degustación de 15 cm de diámetro, en porcelana o bambú (mínimo 50 unidades). – Mesa de trabajo de 120 × 60 cm, en acero inoxidable o MDF laminado, de fácil limpieza. El servicio incluye transporte, instalación sobre tarima, montaje completo y desmontaje posterior, garantizando funcionalidad, conexión a servicios de agua, energía y gas, seguridad y adaptación a las condiciones del evento.		

Resultados Estratégicos Esperados:

La feria busca generar impactos directos en la cadena del chontaduro, entre ellos:

- Impulso a la comercialización y posicionamiento del chontaduro caucano en mercados nacionales e internacionales.
- Aumento de la inversión y desarrollo de capacidades empresariales y tecnológicas.
- Promoción de prácticas productivas sostenibles y fortalecimiento del enfoque agroforestal.
- Articulación efectiva entre productores, empresas, entidades y organizaciones de cooperación.
- Fomento de la innovación agroindustrial para diversificar la oferta de productos de alto valor agregado.

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

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

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

La Feria Agroindustrial del Cauca se plantea como una plataforma estratégica e integral que articula procesos de formación, innovación, comercialización y promoción sectorial, con el propósito de fortalecer la cadena de valor agroindustrial del departamento. Este evento busca:

- Dinamizar la agroindustria regional, visibilizando la variedad de productos agrícolas transformados —como panela y derivados de la caña, cítricos, miel, coco, maíz y otros desarrollos con valor agregado—, así como los avances tecnológicos vinculados a su producción y transformación.
- Atraer inversión y oportunidades de negocio, facilitando espacios estructurados de conexión entre productores, empresarios, distribuidores e inversionistas interesados en iniciativas sostenibles y escalables.
- Promover la sostenibilidad y la innovación, mediante la divulgación de tecnologías limpias, buenas prácticas agrícolas y modelos productivos eficientes orientados a la conservación ambiental.
- Posicionar al Cauca en el contexto nacional, consolidándolo como un referente en producción, transformación y comercialización de bienes agroindustriales de alta calidad y alto potencial de mercado

METODOLOGIA

1. Experiencia de Bienvenida: Inmersión en la Agroindustria Regional
La feria iniciará con una zona de recepción diseñada para introducir a los visitantes al ecosistema agroindustrial del Cauca, resaltando su diversidad y potencial productivo. Este espacio incluirá:

- ✓ Muestras de productos transformados: Bebidas, harinas, snacks, pulpas, extractos, conservas y otros derivados agroindustriales.
- ✓ Degustaciones temáticas: Preparaciones que evidencien innovación, valor agregado y uso de ingredientes locales.
- ✓ Ambientación territorial: Elementos visuales y sensoriales que representen los ecosistemas agrícolas del departamento.
- ✓ Puntos de información: Rutas del evento, servicios, mapa de expositores y agenda de actividades académicas y comerciales.

2. Agenda Académica y Técnica: Innovación, Transformación y Valor Agregado
Se desarrollará un componente formativo con expertos en agroindustria, innovación tecnológica, comercialización y normativas alimentarias. Los contenidos abordarán:

- ✓ Tendencias en agroindustria y alimentos funcionales: Nuevas tecnologías, productos emergentes y mercados especializados.
- ✓ Procesos de transformación: Técnicas de conservación, extracción, fermentación, secado, empaques ecoeficientes y bioprocesos.
- ✓ Normativas y certificaciones: BPM, HACCP, estándares de calidad, etiquetado, requisitos sanitarios y rutas de exportación.
- ✓ Sostenibilidad y economía circular: Aprovechamiento de subproductos, eficiencia energética y producción responsable.
- ✓ Innovación empresarial: Modelos de negocio, diseño de productos, empaques diferenciados y desarrollo de marca.

3. Rueda de Negocios: Articulación Comercial y Nuevas Oportunidades
Se realizará una rueda de negocios orientada a dinamizar la comercialización y establecer alianzas estratégicas entre actores de la cadena agroindustrial. Participarán:

- ✓ Productores agroindustriales y empresas transformadoras.
- ✓ Distribuidores, comercializadores y retail especializado.
- ✓ Inversionistas, fondos de impacto y entidades financieras.
- ✓ Instituciones públicas y programas de apoyo empresarial.

La metodología incluirá:

- Rondas de negociación sectorizadas por tipo de producto y oportunidad de mercado.
- Presentación de portafolios y casos de éxito de empresas locales.
- Espacios para identificar sinergias, cadenas de valor y oportunidades de escalamiento comercial.

4. Estrategia de Comunicación y Promoción

Para garantizar el posicionamiento y visibilidad del evento, se desarrollará una estrategia de difusión integral:

- ✓ Campañas en medios digitales y tradicionales: Videos, piezas gráficas, historias de productores e innovaciones destacadas.
- ✓ Plataformas web y redes sociales: Información de expositores, agenda, registro de participantes y lanzamiento de novedades.
- ✓ Alianzas con medios especializados: Agroindustria, innovación, gastronomía y emprendimiento.
- ✓ Acciones de posicionamiento territorial: Destacando el potencial agroindustrial del Cauca como sector competitivo y sostenible.

5. Servicios Complementarios y Experiencias de Valor

Para enriquecer la experiencia del visitante, la feria dispondrá de:

- ✓ Áreas de degustación y demostraciones culinarias: Productos agroindustriales aplicados a recetas innovadoras.
- ✓ Stands técnicos y empresariales: Tecnología, maquinaria, empaques, certificaciones y servicios conexos.
- ✓ Zonas de exhibición: Productos con valor agregado, bioproductos, alimentos funcionales y desarrollos innovadores.
- ✓ Asesorías especializadas: Aspectos técnicos, normativos, financieros y comerciales.
- ✓ Espacios de networking: Facilitar encuentros entre productores, empresarios, instituciones y compradores.

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

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

REQUERIMIENTOS

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

ITEM	Detalle	Unidad de medida	Cantidad de elementos
Derechos de autor (Sayco y Acimpro)	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.	Unidad	1
Bomberos	Pago y gestión del permiso y/o certificado de viabilidad para eventos públicos ante el Cuerpo de Bomberos, incluyendo la coordinación con la administración municipal y demás organismos de socorro o asistencia (cuando aplique), conforme a la normatividad vigente en seguridad humana.	Unidad	1
Defensa Civil	Pago y gestión de certificados de respaldo institucional emitidos por la Defensa Civil Colombiana, incluyendo coordinación con autoridades municipales u otros organismos de socorro para la autorización del evento, según normatividad local.	Unidad	1
Aseo	Servicio de aseo para eventos, que incluye labores de limpieza y desinfección en áreas comunes y sanitarias, realizadas antes, durante y después del desarrollo de las actividades, con una duración de hasta doce (12) horas continuas. El servicio comprende el suministro de todos los elementos e insumos necesarios como escobas, trapeadores, hipoclorito de sodio, detergente en polvo, guantes de limpieza (mínimo un par por operario), bolsas de basura industriales de alta resistencia, un galón de químico desinfectante aprobado por INVIMA, tapabocas y vestuario de trabajo. Incluye también el transporte del personal y los insumos al lugar del evento, así como la ejecución de las tareas por parte de personal capacitado y uniformado, garantizando condiciones óptimas de higiene y seguridad.	Unidad	3
Vallas espacio público	Alquiler a todo costo de vallas metálicas de cerramiento para eventos, sin ningún tipo de publicidad, con medidas aproximadas de 2 metros de largo por 1.3 metros de alto. Las vallas deberán estar en buen estado, contar con sistemas de unión y anclaje seguros, y ser aptas para delimitar zonas de acceso, circulación o seguridad. El servicio se contrata por un (1) día e incluye transporte, montaje, operación y desmontaje en el lugar del evento.	Unidad	36
Carpa 10x10	Alquiler de carpa tipo toldo modular de 10 metros por 10 metros, fabricada en lona color blanco, sin logos, en buen estado. La estructura debe ser en hierro con parales ajustables a mínimo dos alturas, con una altura mínima de 3 metros. La carpa debe contar con lona en tres (3) de sus lados laterales, adecuada para eventos al aire libre. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje. Vigencia del alquiler: un (1) día.	Unidad	1
Tarima 8x8x0.6	Alquiler de tarima con carpa para eventos, con medidas de 8 m de ancho × 8 m de largo × 0.60 m de alto. Estructura metálica en hierro, con superficie de piso modular en madera recubierta con tapete plástico negro. Se incluye carpa de 8 × 8 metros en lona blanca, con estructura en hierro, así como gradas de acceso. El servicio se presta por un (1) día e incluye transporte, montaje y desmontaje.	Unidad	1
Pantalla 3x4	Alquiler de sistema de pantalla LED para exteriores, con dimensiones de 3 metros de alto × 4 metros de ancho, tecnología Pitch 6 mm, tipo Outdoor Full Color P3 HD, con frecuencia de actualización de 3840 Hz. El sistema incluye procesador de video profesional modelo VX1000, monitores de alto rendimiento y capacidad de proyección multimedia en alta definición. El servicio se presta a todo costo por un período de hasta 12 horas continuas, e incluye: – Transporte al lugar del evento – Montaje y desmontaje especializado – Operación técnica con personal de apoyo calificado – Equipos auxiliares y elementos necesarios para la transmisión de imagen multimedia en tiempo real Este sistema es ideal para ferias empresariales, conciertos,	Unidad	1

	presentaciones institucionales o transmisiones audiovisuales en espacios abiertos con altos estándares de visibilidad y calidad.		
Flores gran tamaño	Decoración temática con arreglo floral de gran formato, elaborado con flores naturales sobre base de madera vertical. Dimensiones: altura de 100–120 cm, diámetro del ramo entre 70–90 cm, peso estimado de 6 a 8 kg. Composición: 5 a 7 tallos de ave del paraíso, 10 a 12 anturios rojos y rosados, 6 a 8 heliconias, 4 a 6 ginger rojo, complementados con follajes como hoja de palma, monstera, drácena, hojas de plátano y toques de hojas brillantes tipo croton o calathea. El servicio incluye transporte y montaje en el lugar del evento.	Unidad	1
Sonido 12 horas (tipo 1)	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 6 micrófonos dinámicos/condensadores (ej.: Shure SM58, Sennheiser e835) con soportes ajustables, además de 6 micrófonos inalámbricos (2 de mano y 4 de solapa/lapel) con sistemas UHF de alta estabilidad (ej.: Shure BLX/Sennheiser EW). Para monitoreo, se disponen 4 monitores 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.	Unidad	1
Planta de energía	Alquiler de planta generadora de energía eléctrica portátil con las siguientes especificaciones técnicas: potencia máxima de 4.000 W y potencia nominal de 3.600 W. Corriente nominal estimada a 1.000 metros sobre el nivel del mar: 3.240 W. Equipamiento con motor de combustión de 4 tiempos con sistema de enfriamiento por aire forzado, desplazamiento de 223 cc y potencia de 7.5 HP. Velocidad de operación: 3.600 rpm. Eficiencia eléctrica: 87 %. Frecuencia nominal: 60 Hz. Tipo de arranque: manual y eléctrico. Clase de aislamiento: F. Nivel de ruido: 70 dB. Configuración eléctrica: 2 fases + neutro + tierra (2F + N + T). El servicio incluye transporte, montaje, operación durante el evento y desmontaje. Tiempo de alquiler: un (1) día.	Unidad	1
Juego de Luces	Alquiler de sistema de iluminación profesional para feria empresarial en carpa de 20 metros de ancho por 30 metros de largo, por un (1) día, con prestación del servicio a todo costo. El sistema debe cubrir las necesidades de iluminación funcional, ambiental y decorativa del evento, incluyendo el suministro, instalación, operación y desmontaje completo de los equipos, así como el soporte eléctrico necesario. El proveedor deberá garantizar lo siguiente: Componentes del sistema de iluminación: - Iluminación general (funcional): Mínimo 36 luces LED de alta potencia (50W a 100W) con temperatura de color fría (5000K a 6500K), distribuidas de forma uniforme para cubrir la totalidad del espacio. Instalación sobre estructura metálica tipo truss o postes con anclaje, a una altura mínima de 3 metros. - Iluminación ambiental y decorativa:	Unidad	1

	Hasta 10 luces LED tipo PAR con filtros RGB o colores preprogramados, para realce de zonas específicas como columnas, cortinas o accesos. - Iluminación dinámica (si hay tarima o presentaciones): Entre 4 y 6 focos móviles (moving heads) con potencia entre 150W y 300W, para efectos visuales sobre escenario o pasarela. Controladora DMX para el manejo centralizado de la iluminación escénica y ambiental. - Iluminación de seguridad: Mínimo 4 luminarias de emergencia, instaladas cerca de accesos o rutas de evacuación. Servicio eléctrico incluido: - Suministro de tablero de distribución eléctrica, cableado canalizado, extensiones seguras y reguladores de voltaje si no hay red estable en el sitio. - Conexión y configuración conforme a la carga requerida. - Coordinación con el proveedor general de energía del evento (si aplica). Montaje, operación y desmontaje: - Montaje completo de todos los equipos, estructuras y cableado, realizado por personal técnico calificado. - Puesta en marcha y pruebas de funcionamiento previas al inicio del evento. - Operación técnica durante todo el evento, con al menos un (1) operador en sitio para manejo de luces dinámicas, solución de imprevistos y ajustes. - Desmontaje y retiro completo del sistema una vez finalizado el evento, dejando el área limpia y libre de residuos o elementos eléctricos. El proveedor será responsable de garantizar el cumplimiento de las normas de seguridad eléctrica, presentación estética del montaje, y funcionalidad total del sistema de iluminación durante toda la jornada del evento.		
Carpa 6 x 20	Alquiler de carpa de 6 metros por 20 metros, con estructura en hierro y cubierta en lona blanca, sin logos, en buen estado. Debe contar con parales ajustables a por lo menos dos alturas, siendo la mínima de 3 metros. Incluye lona en tres (3) de sus laterales. El servicio contempla transporte, montaje y desmontaje. Vigencia del alquiler: un (1) día.	Unidad	1
Sillas (tipo 1)	Alquiler de sillas plásticas para adulto, en color blanco, sin brazos, con espaldar, aseadas y en buen estado. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	77
Manteles y sobremanteles (forros para sillas)	Alquiler de manteles blancos y sobremanteles de colores variados, en tela, aseados y en buen estado, compatibles con mesas de 1,80 m × 74 cm × 75 cm. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	Unidad	60
Refrigerio participante acompañante y logística del evento (normal)	REFRIGERIO NORMAL: Cada refrigerio deberá estar compuesto por una porción principal de mínimo 250 gramos, un acompañamiento sólido de mínimo 50 gramos, y una bebida de 250 ml o 10 onzas, servido en recipiente individual. Todo el contenido deberá entregarse empacado de manera individual en recipiente termoformado o de poliestireno expandido con tapa, e incluir paquete individual de salsa (tomate o mayonesa – 10 g) cuando aplique, cubiertos desechables resistentes (tenedor o cuchara, según el menú), servilleta de papel doble hoja, y una bolsa individual para la recolección de residuos personales. A continuación se describen las opciones disponibles: Opción 1: Crep relleno de pollo o mixto (pollo y jamón), de mínimo 250 gramos, acompañado de 50 gramos de papa a la francesa, empacado en recipiente con tapa. Incluye un paquete individual de salsa (10 g), bebida de jugo natural (mango, mora o maracuyá) de 10 onzas servida en vaso desechable con tapa, o bebida saborizada sin alcohol tipo gaseosa o malta en envase no retornable de 250 ml. Opción 2: Tamal tolimense o de pipián tradicional, con peso mínimo de 250 gramos, acompañado de pan aliñado o arepa (50 g). Se sirve en recipiente térmico adecuado, acompañado de bebida caliente (café en leche o chocolate – 250 ml) o bebida refrescante fría sin alcohol.	Unidad	106

	Incluye servilleta, cubiertos resistentes y bolsa para residuos. Opción 3: Porción de arroz con carne desmechada o pollo a la plancha (mínimo 250 g), acompañada de 50 gramos de plátano maduro frito o papa salada, empacado en recipiente con tapa. Incluye bebida natural o saborizada (250 ml), servida en vaso con tapa, más cubiertos, servilleta y bolsa de recolección de residuos. Opción 4 (saludable): Ensalada de frutas mixtas (mínimo 200 g) con topping de yogurt griego (50 g) y granola (20 g), acompañada de sándwich integral de jamón y queso (120 g). Incluye bebida natural o bebida saborizada (250 ml), cubiertos resistentes, servilleta doble hoja y bolsa para residuos. Condiciones generales: Todos los refrigerios deberán entregarse de forma individual y empacados higiénicamente, manteniendo temperatura, presentación y condiciones sanitarias adecuadas. El proveedor deberá garantizar la puntualidad en la entrega y transporte oportuno, así como el suministro completo de elementos complementarios como cubiertos, servilletas y bolsa para desechos.		
Juego telas de techo de colores	Alquiler de juego decorativo de telas para instalación en techo de carpa de gran formato (mínimo 20 × 30 metros). Las telas serán de colores variados, con medidas estándar de 5 pies (1.5 m) de ancho por 10 pies (3.0 m) de largo. El servicio es por un día e incluye únicamente el suministro de las telas. Incluye montaje y desmontaje.	Unidad	4
Zona de residuos	Alquiler de zona de disposición de residuos sólidos, conformada por estructura con base continua, impermeable y de alta resistencia estructural al peso y tipo de residuos. Debe contar con cierre perimetral de mínimo 1.8 metros de altura, completamente techada y protegida contra condiciones ambientales (lluvia, sol y viento). La zona deberá incluir señalización visible conforme a la normatividad vigente y contenedores etiquetados para separación en la fuente, como mínimo: tarro para residuos ordinarios (negro o gris), tarro para reciclables (blanco o azul), y tarro para residuos orgánicos (verde), todos con tapa y capacidad mínima de 60 litros. El servicio debe incluir el transporte, montaje, desmontaje y recolección final de los residuos acumulados durante el evento, garantizando su adecuada disposición.	Unidad	4
Carpa 20x30	Alquiler de carpa de gran formato de 20 metros por 30 metros, con altura lateral mínima de 3 a 4 metros y altura central (cumbrera) de 5 a 6 metros, lo que permite ventilación adecuada y espacio libre para iluminación o estructuras internas. La estructura debe ser modular, fabricada en aluminio o acero galvanizado, resistente y de fácil ensamblaje, con secciones de entre 3 a 6 metros de largo. El sistema debe contar con soportes para techo y paredes laterales, y anclajes para fijación segura al suelo. La cubierta y los laterales serán de lona PVC o poliéster impermeable color blanco, sin logos, con laterales removibles o enrollables que permitan ventilación o acceso. Puede incluir ventanas o accesos tipo puerta. El servicio comprende transporte, montaje y desmontaje. Vigencia del alquiler: un (1) día.	Unidad	1
Stand Modular	Alquiler de stand modular abierto para ferias y eventos, fabricado con estructura de perfiles de aluminio industrial anodizado (30 × 30 mm) en color blanco RAL 9016 y panelería de PVC compacto blanco de 5 mm de espesor. Las dimensiones estándar son: 2.50 m (frente) × 2.00 m (fondo) × 2.80 m (altura). Incluye paneles laterales y traseros con anclajes de seguridad, panel frontal superior recto de 420 mm de altura, y cornisa de acrílico opal blanco de 50 mm con espacio para cuatro (4) focos LED empotrados de 10W (luz fría 6000K) con difusores antideslumbramiento. La instalación eléctrica comprende una toma doble de 220V con protección de voltaje, canalización interna con certificación IRAM y extensión hasta 5 metros desde la fuente. Ideal para presentación de productos o imagen corporativa. El servicio incluye transporte, montaje, desmontaje y apoyo técnico para requerimientos eléctricos o estructurales.	Unidad	25
Piso con alfombra	Alquiler de piso modular para stand, conformado por base de estibas de madera estructural recubierta con tapete de fieltro de 32 mm de grosor, en colores neutros (gris o negro). Las dimensiones del área corresponden a las medidas estándar del stand: 2.50 m de frente × 2.00 m de fondo. El diseño garantiza un acabado uniforme, seguro y	Unidad	26

	estéticamente adecuado para ferias y eventos. Incluye transporte, montaje y desmontaje en el lugar del evento.		
Conexión eléctrica	Suministro de conexión eléctrica con toma corriente 220 voltios adecuada para alimentar equipos, aparatos o sistemas que operen bajo este voltaje, por 12 horas, (incluye instalación, servicio de energía, montaje y desmontaje)	Unidad	50
Cocina portátil	Alquiler de cocina portátil completa para eventos gastronómicos en exteriores, diseñada para la realización de demostraciones en vivo sobre tarima, enfocadas en preparaciones típicas de la región, como quesos artesanales y platos tradicionales. La cocina deberá incluir los siguientes equipos principales: – Estufa de gas de 2 a 4 puestos, con parrillas en hierro fundido, encendido manual o piezoeléctrico, y conexión segura a cilindro de gas propano (incluido). – Horno portátil a gas o conectado de mínimo 30 litros, con control de temperatura y válvula de seguridad. – Freidora profesional a gas, capacidad de 3 litros, en acero inoxidable, con válvula de drenaje y termostato mecánico. – Plancha de cocción a gas (40 × 60 cm), en acero inoxidable o hierro cromado, con control manual de temperatura. – Lavaplatos funcional (manual, en acero inoxidable o plástico de alta resistencia). Además, debe incluir los siguientes utensilios esenciales de cocina: – Juego de cuchillos profesionales (acero inoxidable 18/10): cuchillo chef (20 cm), cebollero (15 cm) y fileteador (12 cm). – Tablas de cortar (30 × 40 cm), en plástico HDPE o bambú, antideslizantes. – Sartenes antiadherentes de 24 cm y 28 cm. – Ollas de 2 litros y 4 litros, en acero inoxidable con fondo difusor, aptas para cocción de preparaciones líquidas o semisólidas. – Platos de degustación de 15 cm de diámetro, en porcelana o bambú (mínimo 50 unidades). – Mesa de trabajo de 120 × 60 cm, en acero inoxidable o MDF laminado, de fácil limpieza. El servicio incluye transporte, instalación sobre tarima, montaje completo y desmontaje posterior, garantizando funcionalidad, conexión a servicios de agua, energía y gas, seguridad y adaptación a las condiciones del evento.	Unidad	1

Resultados Estratégicos Esperados:

La feria se proyecta como un escenario para:

- Impulsar la innovación y el valor agregado en la agroindustria regional.
- Fortalecer procesos de comercialización y acceso a nuevos mercados.
- Promover la sostenibilidad y las prácticas productivas responsables.
- Visibilizar la oferta agroindustrial del Cauca como un sector competitivo y en crecimiento.
- Fomentar alianzas público-privadas que fortalezcan las cadenas de valor agroindustriales.

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

Competencias del Departamento:

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

Competencias de la Secretaría de Desarrollo Económico (SDEC):

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

Objetivo misional y funcionalidad de TECNiCAFÉ

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

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

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

1. Transferencia de Conocimientos

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

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

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

2. Diseño y Montaje del Escenario

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

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

3. Rueda de Negocios y Conexiones Comerciales

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

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

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

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

Además, se organizarán actividades complementarias como:

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

4. Promoción y Comunicación

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

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

El enfoque publicitario también buscará reforzar la identidad del café caucano, destacando su origen, calidad y sostenibilidad como elementos clave para diferenciarse en un mercado competitivo.
Además, se promoverá la participación de instituciones dedicadas a la innovación y transferencia tecnológica en la caficultura, que contribuirán al desarrollo de capacidades locales y a la adopción de prácticas innovadoras en la producción y comercialización del café.

Para el desarrollo de esta actividad se requiere:

- Servicio de educación y transferencia y/o apropiación de conocimientos a unidades económicas del sector de café en temas relacionados a la evaluación de calidad, procesamiento postcosecha y/o fermentación que les permita impulsar procesos de innovación en la cadena de valor.
  Se realizarán encuentros con las unidades productivas participantes del evento para llevar a cabo la transferencia de conocimientos previa a la feria "Cauca sabe a café", con el fin de tener un empoderamiento en la cadena de valor del café de alta calidad, para afrontar el mercado y los procesos comerciales. Comercialización de café Verde y Tostado.
- Garantizar el diseño del escenario, producción, montaje y el desmontaje (ensamble y desensamble) del escenario y stand para expositores en la Rueda de Negocios. Montaje alistamiento y puesta a punto para la Feria Mundial del Café "Cauca sabe a Café".
- Apoyar el desarrollo de espacios para que los participantes establezcan contactos comerciales con nuevos canales de comercialización y nuevos mercados. Muestra Comercial, conexiones comerciales, espacios para catación y preparación de lotes y preparación para participación en competencias.

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

12.2 OBJETIVO ESPECÍFICO 2. FORTALECER LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES Y LA FORMACIÓN ESTRATÉGICA QUE IMPULSE LA COMERCIALIZACIÓN DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL CAUCA

De manera complementaria, y como parte de la estrategia para fortalecer las capacidades empresariales y comerciales de las unidades productivas, se implementarán procesos de formación exportadora dirigidos a empresas exportadoras o con potencial exportador. Estos programas proporcionarán herramientas prácticas y conocimientos especializados para comprender y aprovechar las oportunidades del comercio internacional.
La oferta formativa se desarrollará en articulación con los cursos de comercio exterior de PROCOLOMBIA, que consisten en módulos cortos impartidos por expertos, acompañados de material descargable y enlaces a recursos adicionales que permiten profundizar en los

contenidos. La formación se ofrecerá en modalidades virtual y presencial, según los requerimientos del aliado regional y del público participante.

El contacto comercial y las misiones comerciales constituyen instrumentos estratégicos para fortalecer las capacidades empresariales y mejorar los procesos de comercialización de las unidades productivas del Cauca. Estas acciones permiten que los productores y empresarios accedan a nuevos escenarios de aprendizaje, interacción y negociación, lo cual incrementa su preparación para competir en mercados exigentes y diversificados. El contacto comercial facilita la generación de vínculos directos entre oferentes y compradores, permitiendo a las unidades productivas conocer de primera mano las necesidades del mercado, las tendencias de consumo y los requerimientos de calidad y presentación de los productos. Por su parte, las misiones comerciales posibilitan la visita a mercados objetivo, donde los participantes pueden identificar oportunidades comerciales, comprender normativas, analizar dinámicas sectoriales y fortalecer su capacidad para negociar, promover y posicionar su oferta.

En el caso del departamento del Cauca, estas estrategias deben focalizarse en fortalecer sectores productivos clave —como la agroindustria, el turismo sostenible, la manufactura y las artesanías— mediante procesos formativos y experiencias prácticas que contribuyan al desarrollo empresarial. La articulación entre entidades públicas, privadas y organizaciones de apoyo permitirá diseñar misiones comerciales y procesos de acompañamiento que orienten a los productores en temas como:

- análisis de mercados,
- estrategias de promoción y ventas,
- cumplimiento de normativas y estándares,
- identificación de nichos comerciales,
- adaptación de productos a la demanda,
- habilidades de negociación comercial.

En este contexto, productos con alto reconocimiento como los cafés especiales del Cauca, junto con miel, cacao, artesanías y derivados agroindustriales, presentan un potencial significativo para mejorar su posicionamiento en los mercados, siempre que cuenten con acompañamiento especializado que fortalezca su capacidad comercial.

En línea con el objetivo específico del proyecto, se implementará un servicio de asistencia técnica y formación estratégica para Mipymes y unidades productivas, que incluirá actividades orientadas a mejorar sus habilidades empresariales y su presencia en mercados competitivos. Entre estas actividades se contemplan:

- ✓ capacitación en estrategias comerciales y de posicionamiento,
- ✓ formación en técnicas de negociación y ventas,
- ✓ asesoría para la participación efectiva en ruedas y misiones comerciales,
- ✓ consultorías especializadas para el diseño e implementación de estrategias de comercialización,
- ✓ apoyo en promoción, empaques, etiquetado y adaptación de productos a mercados específicos.

Estas acciones permitirán que las unidades productivas del Cauca desarrollen competencias empresariales y comerciales más sólidas, amplíen sus posibilidades de negocio y mejoren su capacidad para insertarse de manera competitiva y sostenible en mercados locales, nacionales e internacionales.

A continuación, se describen las actividades que se desarrollaran para alcanzar el objetivo propuesto:

12.2.1 ACTIVIDAD 2.1 INCREMENTAR LA OFERTA DE FORMACIÓN Y APROPIACIÓN PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS Y EMPRESAS ORIENTADOS A LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ACCESO A MERCADOS EXTERNOS

El intercambio de experiencias exportadoras y aduaneras constituye una herramienta clave para fortalecer las capacidades empresariales y técnicas de las unidades productivas que buscan insertarse de manera competitiva en los mercados nacionales e internacionales. En este marco, la realización de una jornada formativa y práctica en la Zona Franca de Puerto Tejada (Cauca) y en la zona portuaria de Buenaventura (Valle) permitirá a los participantes comprender de primera mano los procesos, requisitos y dinámicas asociados al comercio exterior.

Estas visitas estratégicas ofrecerán una visión integral del funcionamiento de la cadena logística y aduanera, desde el acondicionamiento y la inspección de mercancías en zona franca, hasta los procedimientos portuarios, trámites regulatorios y operaciones de exportación en una de las terminales marítimas más importantes del país.
La interacción con actores especializados —operadores logísticos, agentes de comercio exterior, autoridades aduaneras y empresas exportadoras— facilitará el aprendizaje práctico sobre normativa, tiempos operativos, controles, costos, mejores prácticas y estándares exigidos para la salida de productos hacia mercados internacionales.

Esta actividad se enmarca en la estrategia de fortalecimiento empresarial del proyecto, aportando al desarrollo de competencias técnicas, la toma de decisiones informada y la preparación de las Mipymes del Cauca para enfrentar los retos de la internacionalización con mayor eficiencia, seguridad y competitividad.

A continuación, se presenta un diagnóstico del nivel actual de preparación exportadora de las empresas en el Cauca:

En el marco de la formulación del presente proyecto, y considerando que se plantea la implementación de procesos de formación exportadora dirigidos a empresas exportadoras y con potencial exportador del departamento, se hace indispensable contar con un diagnóstico objetivo del nivel actual de preparación exportadora de las empresas, el cual permita orientar de manera precisa los contenidos, metodologías y niveles de intervención de la asistencia técnica.

1. El nivel actual de preparación exportadora de las empresas
De acuerdo con la base de empresarios caracterizados dentro de la Ruta Exportadora, actualmente se cuenta con un total de 40 empresas diagnosticadas, las cuales han sido clasificadas según su grado de avance en el proceso de internacionalización en dos niveles: básico y avanzado.

Los resultados del diagnóstico evidencian que:

- 37 empresas se encuentran en nivel básico de preparación exportadora, lo que indica que presentan:
  - ✓ Conocimiento incipiente en temas de comercio exterior.
  - ✓ Limitada experiencia en procesos de exportación.

- ✓ Debilidades en aspectos clave como requisitos técnicos, normativa internacional, logística, costos, clasificación arancelaria, propiedad intelectual y acceso a mercados.
- ✓ Necesidad de fortalecimiento integral desde la etapa de sensibilización exportadora hasta la estructuración operativa del proceso.

➢ 3 empresas se encuentran en nivel avanzado de preparación exportadora, correspondientemente:

- ✓ Cacao Hunters
- ✓ Ábrego Foods
- ✓ Café La Esperanza

Estas empresas presentan experiencia exportadora, avances en cumplimiento normativo, capacidades productivas consolidadas y manejo de procesos logísticos y comerciales internacionales, por lo cual requieren una asistencia técnica de nivel especializado, orientada a:

- Diversificación de mercados.
- Optimización logística.
- Estrategias de posicionamiento internacional.
- Inteligencia comercial avanzada.
- Escalamiento productivo para exportación.

El comportamiento de la base empresarial evidencia una alta concentración de empresas en nivel básico (92,5%), frente a un 7,5% en nivel avanzado, lo cual refleja una brecha significativa en capacidades exportadoras dentro del territorio. Este escenario confirma la pertinencia y necesidad del proyecto, en tanto:

- La mayoría de las empresas requieren formación estructural desde etapas tempranas del proceso exportador.
- Se demanda una estrategia de acompañamiento diferenciada, ajustada a los distintos niveles de madurez empresarial.
- Es indispensable consolidar una ruta progresiva de fortalecimiento exportador, que permita a las empresas del nivel básico avanzar hacia niveles intermedios y avanzados.

El diagnóstico del nivel de preparación exportadora permite sustentar que la intervención del proyecto debe contemplar:

- Procesos de formación exportadora básica para el fortalecimiento de capacidades iniciales.
- Espacios de asistencia técnica especializada para las empresas del nivel avanzado.
- Acompañamiento continuo que garantice la evolución real de las empresas dentro de la cadena de internacionalización.

En consecuencia, este diagnóstico se constituye en un insumo estratégico para la focalización de beneficiarios, la estructuración de los contenidos técnicos y la asignación eficiente de los recursos del proyecto.

2. Las brechas de conocimiento en temas comerciales, logísticos, normativos y de acceso a mercados.

El tejido empresarial del departamento del Cauca presenta brechas estructurales que dificultan la preparación exportadora, derivadas principalmente de la ausencia de formación local especializada en comercio exterior. En Popayán solo existe una institución educativa que ofrece

esta carrera profesional, lo que limita la disponibilidad de talento con competencias técnicas para apoyar procesos de internacionalización.

A pesar de que los empresarios han recibido acompañamiento casi exclusivamente de ProColombia, y que en el último año la Secretaría de Desarrollo Económico y competitividad de la Gobernación del Cauca ha fortalecido los procesos de internacionalización mediante talleres, asesorías y actividades de apropiación exportadora, el tejido empresarial del Cauca aún presenta brechas estructurales que limitan su avance en comercio exterior.

Esto se debe a que no existen capacidades locales instaladas de manera permanente, la oferta de formación formal en comercio exterior sigue siendo mínima y persiste una dependencia alta de actores externos para acceder a orientación técnica especializada.
Como resultado, se mantienen las siguientes brechas críticas:

1. Brechas de conocimiento comercial
    - Las empresas desconocen conceptos básicos de comercio internacional, estructura de un portafolio exportador y estrategias para negociar con compradores.
    - Solo una parte mínima del empresariado comprende cómo se construye una propuesta de valor para mercados externos.
    - La ausencia de formación especializada dificulta la participación efectiva en ruedas de negocio, ferias y misiones.

2. Brechas logísticas
    - Los empresarios no dominan el paso a paso del proceso de exportación, ni los documentos obligatorios.
    - Existe un bajo nivel de entendimiento de INCOTERMS, costos logísticos y cálculo del precio de exportación.
    - La falta de conocimientos operativos genera dependencia total de intermediarios logísticos.

3. Brechas normativas
    - Las empresas desconocen requisitos sanitarios, fitosanitarios y técnicos tanto nacionales como internacionales (INVIMA, ICA, FDA, UE).
    - Hay desconocimiento sobre obligaciones legales del exportador, registros, certificaciones o requisitos mínimos para que un producto sea admisible.

4. Brechas de acceso a mercados
    - Sin formación en inteligencia comercial, las empresas no saben cómo identificar mercados objetivos, nichos o tendencias de consumo.
    - La oferta exportable no se adapta a los requisitos o preferencias de los mercados destino por falta de análisis previo.
    - La ausencia de capacidades especializadas limita la conexión con compradores, brokers e importadores.

Si bien existe un avance importante en formación y acompañamiento, las brechas persisten y evidencian la necesidad de fortalecer de manera continua las capacidades comerciales, logísticas, normativas y de acceso a mercados, para consolidar un tejido empresarial realmente preparado para la internacionalización.

3. Los requerimientos específicos de acompañamiento técnico según el tipo de unidad productiva o sector económico.

El proceso de internacionalización de las empresas del departamento requiere comprender aspectos fundamentales: por un lado, los requisitos mínimos que cada sector debe cumplir para poder exportar, y por otro, los requerimientos específicos de acompañamiento técnico necesarios para que las unidades productivas logren alcanzar dichos requisitos.

Cada sector presenta condiciones, brechas y niveles de preparación diferentes. Por ello, es indispensable identificar tanto las exigencias básicas de acceso a mercados internacionales, como las acciones de asistencia técnica y fortalecimiento que deben implementarse para cerrar brechas en calidad, normatividad, trazabilidad, diseño, capacidades comerciales, innovación o modelos de exportación.

A continuación, se presenta una tabla con los requisitos mínimos por sector para avanzar hacia la exportación y una síntesis de los acompañamientos técnicos diferenciados que el proyecto debe ofrecer para garantizar que las unidades productivas puedan cumplir con dichas exigencias y avanzar de manera efectiva en su proceso de internacionalización.

Sector	Requisitos mínimos para exportar	Requerimientos específicos de acompañamiento técnico
Café Especial	• Registro como exportador ante DIAN y FNC. • Certificación de origen emitida por FNC. • Parámetros mínimos de calidad: humedad ≤12.5%, defectos permitidos. • Trazabilidad básica del lote (finca, variedad, proceso). • Documentación: factura comercial, lista de empaque, contrato, certificado fitosanitario (según destino). •Cumplimiento de requisitos del comprador internacional o del país importador.	• Inteligencia de mercados y articulación comercial: identificación de compradores, acceso a nichos como microlotes y cafés diferenciados, participación en ferias y ruedas de negocio. • Orientación en requisitos sanitarios del INVIMA y reguladores internacionales: rutas para obtener registros, adecuación de procesos y validación documental. •Actualización en normativas de empaque y etiquetado: guías para mercados específicos (EE. UU., UE, Centroamérica, etc.). •Ruta para certificaciones internacionales: asistencia para identificar certificaciones viables (orgánica, Rainforest, Fair Trade), costos, pasos y contactos acreditados.
Agroindustria (cacao, panela, etc)	• Registro como exportador ante DIAN • Registro INVIMA (notificación sanitaria). • Ficha técnica completa del producto. • Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).	• Acompañamiento para elaboración de fichas técnicas y portafolios: estandarización de especificaciones, atributos y vida útil para uso comercial. • Orientación en requisitos sanitarios del INVIMA y reguladores internacionales:

	• Empaque y etiquetado conforme al país destino • Certificado fitosanitario para productos no transformados. • Cumplimiento de límites máximos de residuos (LMR). • Documentación: factura comercial, lista de empaque, certificado de origen, documento de transporte.	rutas para obtener registros, adecuación de procesos y validación documental. • Actualización en normativas de empaque y etiquetado: guías para mercados específicos.
Textiles y manufactura	• Registro como exportador ante DIAN •Ficha técnica del producto (materiales, medidas, peso). • Trazabilidad básica de materiales y procesos. • Empaque adecuado para exportación y etiquetado. • Portafolio digital o catálogo comercial. • Documentación: factura comercial, lista de empaque, certificado de origen (si aplica). • Cumplimiento de regulaciones del país destino.	• Preparación comercial para ferias internacionales: apoyo en desarrollo de catálogos y técnicas de negociación. • Actualización en normativas de empaque y etiquetado: guías para mercados específicos. • Formación en comercio electrónico: plataformas globales, logística de envíos pequeños y manejo de costos.
Servicios	• RUT habilitado para exportación de servicios. • Contrato internacional de prestación de servicios. • Portafolio profesional o propuesta de servicio. • Sistema de facturación internacional y cuenta para recibir divisas.	•Definición de servicios exportables: qué pueden ofrecer, a quién y cómo. •Desarrollo de portafolios y presentaciones técnicas: apoyo para estructurar propuestas comerciales •Registro básico de propiedad intelectual cuando aplique: orientación sobre derechos de autor y protección inicial.

Los requisitos para exportar varían según el tipo de producto y el mercado de destino. Cada país establece normativas específicas en materia sanitaria, fitosanitaria, técnica, aduanera y de etiquetado, por lo que las exigencias pueden diferir significativamente entre un producto agrícola, un bien procesado, un artículo manufacturado o un servicio. Por esta razón, los requerimientos aquí descritos corresponden a orientaciones generales y deben ser complementados con la verificación normativa aplicable a cada caso particular antes de iniciar el proceso exportador.

4. Las capacidades institucionales existentes y las que deben ser fortalecidas.

Si bien el proyecto contempla la implementación de procesos de formación exportadora dirigidos a empresas exportadoras y con potencial exportador del departamento, resulta fundamental sustentar esta intervención a partir de un diagnóstico de las capacidades

institucionales existentes, así como de aquellas que requieren ser fortalecidas para garantizar una atención integral, articulada y efectiva a los empresarios.

En el territorio se identifican capacidades institucionales activas, representadas principalmente por entidades del orden nacional que actualmente brindan acompañamiento a los empresarios en distintas etapas del proceso exportador, entre las cuales se destacan:

1. ProColombia

ProColombia adelanta un rol estratégico mediante:

- Asesorías personalizadas a empresarios, orientadas a la estructuración de su proceso exportador.
- Capacitaciones técnicas especializadas, impartidas por expertos en áreas fundamentales como:
  - ✓ Inteligencia de mercados.
  - ✓ Requisitos de acceso a mercados.
  - ✓ Logística internacional.
  - ✓ Normativa de exportación.
  - ✓ Costos y precios de exportación.

Estas acciones fortalecen capacidades técnicas y comerciales de las empresas con vocación exportadora.

2. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN

A través del Plan Canguro, la DIAN brinda:

- Acompañamiento directo a los empresarios en procedimientos aduaneros.
- Orientación en temas de:
  - ✓ Clasificación arancelaria.
  - ✓ Régimen de exportación.
  - ✓ Obligaciones tributarias asociadas al comercio exterior.

Este apoyo permite reducir errores operativos y riesgos en los procesos de exportación.

3. Superintendencia de Industria y Comercio – SIC

Mediante el programa Marca Paz, la SIC adelanta:

- Acompañamiento en el registro de marca.
- Sensibilización sobre la importancia de la propiedad industrial.
- Fortalecimiento de activos intangibles como factor clave de competitividad internacional.

Identificación de Brechas Institucionales y Capacidades a Fortalecer

Si bien existe oferta de acompañamiento institucional, el diagnóstico evidencia que estas acciones:

- No siempre están completamente articuladas a nivel territorial.
- Presentan limitaciones de cobertura frente a la demanda creciente de empresarios con potencial exportador.
- Se desarrollan de manera fragmentada, sin una ruta integral de atención continua.

En este sentido, se identifican como capacidades institucionales a fortalecer las siguientes:

- Articulación interinstitucional permanente entre ProColombia, DIAN, SIC, Gobernación y actores territoriales.
- Cobertura en zonas rurales y municipios de difícil acceso.
- Seguimiento técnico continuo a los empresarios posterior a las capacitaciones.

- Adaptación de la oferta institucional a las condiciones productivas, sociales y culturales del departamento.
- Fortalecimiento del rol de la entidad territorial como articulador del ecosistema exportador.

El diagnóstico evidencia que el departamento cuenta con importantes capacidades institucionales instaladas en materia de promoción, acompañamiento y formalización de los procesos de exportación. No obstante, se hace necesario fortalecer la articulación interinstitucional, ampliar cobertura territorial, consolidar rutas integrales de atención y profundizar los procesos de formación aplicada, con el fin de garantizar que las empresas no solo accedan a la información, sino que logren una inserción real, sostenible y competitiva en los mercados internacionales.

Para el desarrollo de esta actividad se plantean las siguientes subactividades:

Subactividad 2.1.1 Realizar intercambio de experiencia exportadora y/o aduanera

Desarrollo del Intercambio de Experiencias en la Zona Portuaria de Buenaventura

El intercambio de experiencias en la zona portuaria de Buenaventura constituye una actividad estratégica orientada a fortalecer las capacidades exportadoras de las unidades productivas del departamento del Cauca mediante la comprensión directa de los procesos, requisitos y operaciones logísticas que intervienen en la salida de mercancías hacia mercados internacionales. Esta jornada permitirá a los participantes adquirir conocimientos aplicados, validar procedimientos y mejorar su preparación para gestionar exportaciones de manera eficiente, segura y conforme a la normativa vigente.

La agenda de trabajo se desarrollará mediante un recorrido técnico y una serie de ejercicios prácticos que abordarán los siguientes componentes:

1. Inducción al proceso portuario y ciclo logístico de exportación
Los participantes recibirán una explicación integral del funcionamiento del puerto y del flujo operativo que siguen las mercancías, incluyendo:

- ✓ Ingreso de carga al terminal.
- ✓ Procesos de aforo e inspección.
- ✓ Almacenamiento en patios y bodegas.
- ✓ Despacho y cargue en buque.
- ✓ Documentación requerida en cada etapa.

Esta inducción ofrecerá una visión completa del ciclo exportador, sus actores, normas aplicables y puntos críticos de control.

2. Recorrido guiado por zonas operativas del puerto
Se realizará una visita técnica acompañada por personal especializado del terminal portuario, que permitirá observar en tiempo real el funcionamiento de:

- ✓ Zonas de almacenamiento y patios.
- ✓ Terminal de contenedores.
- ✓ Equipos portuarios como grúas RTG, pórticos y reach stackers.
- ✓ Áreas de inspección de DIAN, ICA e INVIMA.

El objetivo es que los empresarios comprendan los tiempos operativos, costos asociados y buenas prácticas para la adecuada preparación de la carga, reduciendo riesgos e imprevistos en futuras exportaciones.

3. Taller práctico de clasificación arancelaria y requisitos de exportación

Con apoyo de expertos, los participantes realizarán ejercicios aplicados usando productos reales de sus unidades productivas, orientados a:

- ✓ Identificar subpartidas arancelarias.
- ✓ Verificar requisitos específicos para exportar.
- ✓ Determinar permisos sanitarios o fitosanitarios requeridos.

Este espacio permitirá aclarar dudas técnicas y fortalecer competencias clave para la comercialización internacional.

4. Simulación del proceso documental de exportación

Se revisarán documentos reales utilizados en una operación de exportación, con el fin de entender su función y correcta elaboración:

- ✓ Factura comercial.
- ✓ Packing list.
- ✓ Documento de transporte (BL).
- ✓ Certificaciones y vistos buenos.

Asimismo, se explicarán los requisitos previos del exportador en plataformas como VUCE y DIAN, y se brindarán recomendaciones para evitar errores que puedan generar retenes, costos adicionales o retrasos en la operación.

5. Capacitación en costos logísticos y tarifas portuarias

Los participantes recibirán una explicación detallada de las tarifas que componen la cadena logística portuaria, tales como:

- ✓ THC.
- ✓ Manipulación.
- ✓ Almacenaje.
- ✓ Consolidación y desconsolidación.
- ✓ Servicios de escaneo.

El propósito es que los empresarios aprendan a calcular de manera adecuada los costos para estimar un precio FOB realista y competitivo.

6. Introducción a la reserva de espacio y gestión con navieras

Se abordará el proceso de solicitud de *booking*, tiempos de tránsito, documentos exigidos y factores que influyen en la disponibilidad de contenedores y rutas, fortaleciendo la capacidad de planificación exportadora.

7. Buenas prácticas de empaque y embalaje

Mediante demostraciones se presentarán técnicas de protección y acondicionamiento de carga, incluyendo:

- ✓ Tipos de estibas.
- ✓ Sistemas de flejado y film.
- ✓ Señalización y marcación internacional del contenedor.

Estas orientaciones permitirán minimizar daños, reclamaciones y pérdidas durante el transporte.

8. Gestión del riesgo y seguros de carga

Se identificarán los principales riesgos operativos en terminales portuarios y se explicarán las pólizas de seguro recomendadas para proteger mercancías ante eventualidades logísticas, climáticas u operacionales.

REQUERIMIENTOS

Logística y condiciones de participación:
Para garantizar la adecuada asistencia y permanencia de los beneficiarios en la actividad, se contará con un operador logístico encargado de suministrar:

- Transporte terrestre en la ruta Popayán (Cauca) – Buenaventura (Valle) – Popayán (Cauca).
- Hospedaje por dos días en la ciudad de Buenaventura para 15 personas.
- 45 desayunos, 45 almuerzos y 45 cenas, asegurando el bienestar de los participantes durante toda la jornada y del equipo del proyecto.

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad por taller
Gastos de transporte POPAYÁN – Buenaventura - Zona Portuaria de Buenaventura /Buenaventura -Zona Portuaria de Buenaventura - POPAYÁN	TRANSPORTE ESPECIAL TERRESTRE 2: Servicio de transporte terrestre nacional ida y regreso para las personas definidas por la entidad en la ruta establecida y en la fecha que el organizador estime en vehículo tipo microbús techo alto modelo mínimo 2015, con capacidad mínima de 30 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 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.	1 transporte
Hospedaje en Buenaventura	Servicio de hospedaje único, hotel 3 o 4 estrellas, con alojamiento en cama individual y acomodación máxima de una (1) persona por habitación, 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. 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 totalidad de los participantes deberá hospedarse preferiblemente 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.	2 noches para 15 personas

Desayuno	Desayuno: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados. 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). 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. La prestación del servicio deberá realizarse en la ciudad de Buenaventura.	45 unidades Por 3 dias para 15 personas
Almuerzo	ALMUERZO: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados 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. La prestación del servicio deberá realizarse en la ciudad de Buenaventura.	45 unidades Por 3 días para 15 personas
Cena	CENA: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados 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). 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. La prestación del servicio deberá realizarse en la ciudad de Buenaventura.	45 unidades Por 3 días para 15 personas

Estas condiciones logísticas permitirán la participación efectiva de las unidades productivas en la agenda técnica, favoreciendo su integración en procesos de aprendizaje práctico y su acercamiento a nuevos canales de comercialización.

Desarrollo del Intercambio de Experiencias en una Empresa de la Zona Franca de Puerto Tejada (Cauca)

El intercambio de experiencias en la Zona Franca de Puerto Tejada se plantea como un espacio estratégico para fortalecer las capacidades empresariales y el conocimiento práctico de las unidades productivas del Cauca frente a los requerimientos reales del proceso exportador. Esta actividad permitirá a los participantes observar directamente las operaciones de una empresa con experiencia en comercio internacional, comprender sus estándares productivos y logísticos, y conocer los ajustes técnicos y normativos necesarios para acceder a mercados externos.

La visita se estructura en una ruta formativa orientada a integrar observación, aprendizaje técnico y ejercicios prácticos, a través de los siguientes componentes:

1. Sesión introductoria y contextualización del recorrido
Objetivo: orientar a los empresarios sobre el propósito de la visita y los elementos clave a tener en cuenta durante el recorrido.
Contenido:

- Importancia de las visitas empresariales en procesos de fortalecimiento exportador.
- Aspectos que se deben observar: logística interna, infraestructura, estándares de calidad, capacidades productivas y buenas prácticas.
- Conexión con conceptos esenciales de exportación: trazabilidad, costos logísticos, cumplimiento normativo y requisitos del mercado internacional.

2. Recorrido guiado por la planta o instalaciones de la empresa aliada
Objetivo: evidenciar el funcionamiento de una empresa con procesos estructurados para exportación.
Aspectos observables:

- Distribución de planta y flujo operativo (recepción → transformación → empaque → despacho).
- Capacidad instalada: maquinaria, recurso humano, tiempos de ciclo y eficiencia del proceso.
- Sistemas de almacenamiento: cámaras frías, inventarios y rotación.
- Logística interna: señalización, BPM, áreas de cargue/descargue.
- Infraestructura para exportación: zonas de consolidación, embalaje, etiquetado internacional y procesos de aseguramiento.

3. Estación de aprendizaje técnico con expertos de la empresa
Objetivo: profundizar en los aspectos críticos del proceso exportador desde la experiencia directa del operador industrial.
Temas abordados:

- Requisitos técnicos, sanitarios y regulatorios para exportar.
- Sistemas de calidad implementados (BPM, HACCP, ISO, certificaciones sectoriales).
- Gestión documental: soportes, formatos y requisitos del cliente internacional.
- Trazabilidad y control de calidad durante la producción y el despacho.
- Buenas prácticas de empaque, embalaje y etiquetado para comercio exterior.

4. Observación de procesos operativos en tiempo real
Objetivo: analizar la ejecución práctica de operaciones productivas bajo estándares exportables.
Actividades posibles:

- Visualización del proceso de transformación del producto.
- Observación de líneas de empaque con especificaciones para mercados internacionales.

- Verificación de control de pesos, volúmenes, registros y especificaciones técnicas.
- Revisión de formatos de control interno y registros de calidad.

5. Conversatorio técnico con el equipo de la empresa anfitriona

Objetivo: resolver inquietudes técnicas y operativas mediante un diálogo directo con profesionales con experiencia exportadora.

Preguntas orientadoras:

- ¿Qué adecuaciones requirió la empresa para ingresar a mercados internacionales?
- ¿Cuáles son los errores más frecuentes en procesos de exportación?
- ¿Qué exigencias presentan los compradores internacionales y cómo se verifican?
- ¿Cómo gestionan la logística externa, costos, booking y tiempos de tránsito?

6. Taller práctico de logística y manejo de carga

Objetivo: comprender los requisitos técnicos del embalaje, manipulación y consolidación para exportación.

Contenido práctico:

- Tipos de embalajes y empaques adecuados para las diferentes líneas productivas.
- Selección de contenedor y modalidad de transporte.
- Normativa de señalización internacional.
- Simulación de estiba y paletización.
- Revisión del proceso de consolidación y aseguramiento de carga.

7. Espacio de intercambio de experiencias entre empresarios

Objetivo: propiciar un ejercicio participativo de reflexión y aprendizaje entre pares.

Dinámica:

- Los empresarios visitantes comparten su estado actual y desafíos.
- La empresa anfitriona ofrece retroalimentación y recomendaciones prácticas.
- Identificación de buenas prácticas aplicables a sus propias unidades productivas.

8. Registro fotográfico y testimonial

Objetivo: consolidar evidencia para informes, sistematizaciones y memoria técnica de la actividad.

Incluye:

- Registro fotográfico de procesos, equipos e infraestructura.
- Testimonios breves de los participantes sobre aprendizajes y oportunidades identificadas.

REQUERIMIENTOS

Logística y condiciones de participación:

La participación estará respaldada por un operador logístico encargado de suministrar:

- Transporte terrestre en la ruta Popayán – Puerto Tejada – Popayán.
- 20 desayunos, 20 almuerzos y 20 refrigerios, garantizando las condiciones adecuadas para la asistencia de los participantes.

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad por taller
Gastos de transporte	TRANSPORTE ESPECIAL TERRESTRE 2: Servicio de transporte terrestre nacional ida y regreso para las personas definidas por la entidad en la ruta establecida y en la fecha que el organizador estime en	1 transporte

POPAYÁN – Zona Franca Cauca Puerto Tejada vía a Guachené / Zona Franca Cauca Puerto Tejada vía a Guachené - POPAYÁN	vehículo tipo microbús techo alto modelo mínimo 2015, con capacidad mínima de 30 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 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.	
Desayuno	Desayuno: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados. 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). 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. La prestación del servicio deberá realizarse en el municipios de Santander de Quilichao	20 unidades
Almuerzo	ALMUERZO: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados 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. La prestación del servicio deberá realizarse en el municipios de Santander de Quilichao	20 unidades
Refrigerio especial	Refrigerio Especial: Cada refrigerio deberá estar compuesto por una porción principal de mínimo 250 gramos, un acompañamiento sólido de mínimo 50 gramos, y una bebida de 250 ml o 10 onzas, servido en recipiente individual. Todo el contenido deberá entregarse empacado de manera individual en recipiente termoformado o de poliestireno expandido con tapa, e incluir paquete individual de salsa (tomate o mayonesa – 10 g) cuando aplique, cubiertos desechables resistentes	20 unidades

	(tenedor o cuchara, según el menú), servilleta de papel doble hoja, y una bolsa individual para la recolección de residuos personales. A continuación, se describen las opciones disponibles: Opción 1: Crep relleno de pollo o mixto (pollo y jamón), de mínimo 250 gramos, acompañado de 50 gramos de papa a la francesa, empacado en recipiente con tapa. Incluye un paquete individual de salsa (10 g), bebida de jugo natural (mango, mora o maracuyá) de 10 onzas servida en vaso desechable con tapa, o bebida saborizada sin alcohol tipo gaseosa o malta en envase no retornable de 250 ml. Opción 2: Tamal tolimense o de pipián tradicional, con peso mínimo de 250 gramos, acompañado de pan aliñado o arepa (50 g). Se sirve en recipiente térmico adecuado, acompañado de bebida caliente (café en leche o chocolate – 250 ml) o bebida refrescante fría sin alcohol. Incluye servilleta, cubiertos resistentes y bolsa para residuos. Opción 3: Porción de arroz con carne desmechada o pollo a la plancha (mínimo 250 g), acompañada de 50 gramos de plátano maduro frito o papa salada, empacado en recipiente con tapa. Incluye bebida natural o saborizada (250 ml), servida en vaso con tapa, más cubiertos, servilleta y bolsa de recolección de residuos. Opción 4 (saludable): Ensalada de frutas mixtas (mínimo 200 g) con topping de yogurt griego (50 g) y granola (20 g), acompañada de sándwich integral de jamón y queso (120 g). Incluye bebida natural o bebida saborizada (250 ml), cubiertos resistentes, servilleta doble hoja y bolsa para residuos. Condiciones generales: Todos los refrigerios deberán entregarse de forma individual y empacados higiénicamente, manteniendo temperatura, presentación y condiciones sanitarias adecuadas. El proveedor deberá garantizar la puntualidad en la entrega y transporte oportuno, así como el suministro completo de elementos complementarios como cubiertos, servilletas y bolsa para desechos. La prestación del servicio deberá realizarse en el trayecto Santander de Quilichao	

Este apoyo permitirá la participación efectiva de las unidades económicas en la agenda técnica y de relacionamiento empresarial, favoreciendo la apertura de nuevos canales de comercialización y el fortalecimiento de sus capacidades exportadoras.

Subactividad 2.1.2 Programa de Fortalecimiento en Inglés Comercial

Competencias de la Secretaría de Desarrollo Económico (SDEC):

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

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

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

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

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

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

Subactividad 2.1.3. Talleres de formación y apropiación exportadora

La Ruta Exportadora del Cauca se concibe como un proceso formativo integral orientado a fortalecer las capacidades empresariales para la internacionalización, mediante la transferencia de conocimientos técnicos, la apropiación de herramientas estratégicas y la preparación práctica de las unidades productivas para acceder a mercados globales. En coherencia con los objetivos de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca, esta ruta articula metodologías participativas y orientadas a resultados, que permiten acompañar a los emprendedores y empresarios en cada etapa del proceso exportador, desde el diagnóstico inicial hasta la consolidación comercial en destinos internacionales.

Los talleres serán dictados por el equipo técnico de contratistas del área de Internacionalización, que pertenecen al proyecto de Fortalecimiento institucional de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca, y están diseñados para responder a las necesidades reales de los sectores productivos del departamento. Cada sesión combina análisis conceptual, ejercicios aplicados y trabajo práctico con la oferta exportable de los participantes, garantizando una formación pertinente, dinámica y adaptable a diferentes niveles de avance empresarial.

A través de este ciclo estructurado de capacitación, los empresarios recibirán orientación clave sobre diagnóstico exportador, inteligencia de mercados, adecuación de productos, logística y operaciones externas, promoción internacional y gestión de marca. Este enfoque permitirá consolidar un proceso de aprendizaje progresivo y estratégico que impulse la competitividad, la diversificación comercial y la inserción sostenible de las unidades productivas del Cauca en mercados internacionales.

Metodología
Duración**:** Cada taller tendrá una duración de 6 horas**,** divididas en sesiones teóricas y prácticas. (Una jornada completa).
Modalidad**:** Presencial, con participación activa de los asistentes.

Facilitadores**:** contratistas del área de Internacionalización, que pertenecen al proyecto de Fortalecimiento institucional de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, con experiencia en acompañamiento en procesos de internacionalización.
Participantes**:** Empresarios, gerentes y personal clave de empresas exportadoras o con potencial exportador.

Temáticas Propuestas

Taller 1: Diagnóstico Exportador y Potencial de Internacionalización
Objetivo:
Identificar la capacidad exportadora de cada empresa, sus ventajas competitivas y los ajustes necesarios para acceder a mercados internacionales.
Temas:

- Conceptos básicos del comercio internacional.
- Autodiagnóstico exportador (herramientas y criterios ProColombia).
- Identificación de la oferta exportable.
- Principales barreras y oportunidades para el sector.
- Elaboración del perfil exportador empresarial.

Duración: 6 horas presenciales (1 jornada completa).

Taller 2: Inteligencia de Mercados Internacionales
Objetivo:
Desarrollar habilidades para analizar mercados externos, identificar nichos estratégicos y seleccionar destinos de exportación viables.
Temas:

- Introducción a la inteligencia de mercados.
- Análisis de tendencias globales y comportamiento del consumidor.
- Selección de mercados meta y estrategias de ingreso.
- Casos prácticos por sectores priorizados (café, cacao, artesanías, etc.).

Duración: 6 horas (presencial o virtual).

Taller 3: Adaptación del Producto al Mercado Internacional
Objetivo:
Fortalecer las capacidades de las empresas para adecuar sus productos, presentaciones, empaque, etiquetado y certificaciones conforme a los requerimientos del mercado destino.
Temas:

- Normas técnicas y certificaciones internacionales.
- Empaque, etiquetado y sostenibilidad.
- Estrategias de valor agregado y diferenciación.
- Requisitos sanitarios y fitosanitarios.
- Casos prácticos de productos caucanos exportables.

Duración: 6 horas presenciales.

Taller 4: Logística, Trámites y Operaciones de Exportación
Objetivo:
Capacitar a los empresarios en la planeación logística, los trámites aduaneros y las modalidades de exportación aplicables según su producto y destino.

Temas:

- Paso a paso del proceso de exportación.
- Documentos de comercio exterior.
- INCOTERMS y medios de transporte.
- Costos logísticos y optimización de rutas.
- Plataformas VUCE y ventanilla única de comercio exterior.

Duración: 6 horas (1 jornada práctica).

Taller 5: Estrategias Comerciales y Promoción Internacional

Objetivo:

Brindar herramientas para la promoción efectiva de productos en mercados internacionales y el aprovechamiento de ferias, misiones y plataformas digitales.

Temas:

- Estrategia comercial internacional.
- Preparación para ferias, misiones y ruedas de negocio.
- Estrategias de negociación intercultural.
- Marketing digital y e-commerce internacional.
- Diseño del plan de promoción internacional.

Duración: 6 horas (presencial con sesión práctica de pitch comercial).

Taller 6: Gestión de Marca y Propiedad Intelectual para la Internacionalización

Objetivo:

Promover la protección de activos intangibles (marca, diseño, denominación de origen) como herramienta de competitividad y posicionamiento en mercados externos.

Temas:

- Importancia del registro de marca y denominaciones de origen.
- Proceso de registro nacional e internacional (SIC, OMPI).
- Estrategias de branding y narrativa de marca territorial.
- Casos de éxito del Cauca con marca país y sello regional.

Duración: 6 horas. (1 jornada práctica).

Nota: El ciclo de formación será distribuido en sesiones quincenales según la disponibilidad de los empresarios y cronograma del programa.

Resultados esperados:

- ✓ Empresarios con capacidades fortalecidas para acceder a mercados internacionales.
- ✓ Identificación de productos con alto potencial exportador.
- ✓ Elaboración de planes individuales de internacionalización.
- ✓ Consolidación de una red empresarial exportadora del Cauca.

Cronograma Tentativo por taller:

Cada taller se desarrollará en un día, con el siguiente horario:

Mañana (3 horas):

8:45 a 9:00: Registro y bienvenida.

9:00 a 10:30: Sesión teórica (Tema 1).

10:00 a 10:15: Refrigerio.

10:15 a 12:00: Sesión teórica (Tema 2).

12:00 a 13:00 almuerzo
13:00 a 15:00: Sesión teórica (Tema 3).
15:30 a 16:30: Ejercicio práctico y cierre.

Logística y Requerimientos:
Lugar**:** Espacio adecuado para talleres presenciales (auditorio o sala de conferencias con capacidad para 30 personas, lugar gestionado sin costo para el proyecto).
La participación estará respaldada mediante un operador que suministre 150 refrigerios y 150 almuerzos, que garanticen la presencia de las unidades económicas en la capacitación. Dicho suministro permitirá que los empresarios de la ruta exportadora asistan en las fechas estimadas y participen de manera efectiva.
Alquiler de logística: mesas, sillas y manteles necesarios para los talleres presenciales.

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

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad por taller
Almuerzo	ALMUERZO: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados 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. La prestación del servicio deberá realizarse en el (los) municipio(s) de Popayan.	150 unidades
Refrigerio	Refrigerio Sencillo: Cada refrigerio deberá estar compuesto, como mínimo, por una (1) bebida de al menos 200 ml (café en leche, jugo de fruta natural o bebida carbonatada refrescante), un acompañante sólido panificado o frito de mínimo 80 gramos, y una porción de fruta entera (manzana, pera o durazno) con un peso mínimo de 120 gramos. La selección de las opciones será realizada por el supervisor del evento. Opción 1: Un (1) pastel de hojaldre relleno de pollo o carne, con peso mínimo de 80 gramos. Opción 2: Dos (2) empanadas de guiso (de papa, carne o pollo), con peso total mínimo de 80 gramos, acompañadas de porción individual de ají o salsa. Opción 3: Dos (2) piezas de pan tipo croissant, hawaiano, pandebono o almojábana, con peso total no inferior a 80 gramos. Opción 4: Una (1) arepa rellena de queso, hawaiana, o con carne de res, cerdo o pollo, de mínimo 80 gramos, acompañada de porción individual de guacamole o salsa. Nota: Todos los refrigerios deberán entregarse empacados de forma individual, garantizando condiciones higiénico-sanitarias adecuadas, conservación según el tipo de alimento, y transporte oportuno. La entrega debe realizarse puntualmente en el lugar y horario establecidos por la organización del evento. La prestación del servicio deberá realizarse en el (los) municipio(s) de Popayán	150 unidades
LOGÍSTICA	MESAS 1, Alquiler de Mesas plásticas rectangulares blancas, tipo maletín, con estructura metálica de 1.8 metros largo x 74 cm ancho x 75 cm altura aproximadamente (incluye transporte, montaje y desmontaje). Por un (1) día	12
	SILLAS 1 Alquiler de sillas plásticas para adulto, en color blanco, sin brazos, con espaldar, aseadas y en buen estado. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	60

	Alquiler de manteles blancos y sobremanteles de colores variados, en tela, aseados y en buen estado, compatibles con mesas de 1,80 m × 74 cm × 75 cm. El servicio incluye transporte, montaje y desmontaje por un (1) día.	12

TALLERES ESPECIALIZADOS CON CONSULTORES EXPERTOS

Como parte del fortalecimiento integral de la Ruta Exportadora del Cauca y con el propósito de elevar las capacidades técnicas, operativas y estratégicas de las unidades económicas vinculadas al proceso de internacionalización, se implementará un componente avanzado de formación especializada liderado por consultores expertos en temáticas críticas para la competitividad exportadora. Estos talleres están orientados a cerrar brechas específicas identificadas en los diagnósticos empresariales, garantizando que las compañías participantes cuenten con los conocimientos, herramientas y criterios necesarios para cumplir estándares internacionales, estructurar precios competitivos, mejorar la eficiencia productiva y asegurar la conformidad regulatoria en mercados exigentes.

El esquema formativo está conformado por tres módulos especializados que abordan dimensiones clave del desempeño exportador: costos y logística internacional**,** regulación y adecuación del etiquetado FDA, y sostenibilidad empresarial aplicada a mercados globales. Cada módulo se desarrolla bajo metodologías participativas, ejercicios prácticos y sesiones presenciales que integran análisis de casos reales, revisión de documentos técnicos y construcción de entregables aplicables a cada empresa.

La operación logística de estos talleres se realizará mediante un operador que garantizará las condiciones necesarias para la adecuada ejecución académica, incluyendo espacios físicos, alimentación para los empresarios y los costos asociados a la participación de los consultores (desplazamientos, alojamiento, honorarios y gastos de permanencia). Este esquema asegura la participación efectiva de las unidades económicas, la presencia oportuna de los instructores y la calidad técnica del proceso formativo.

En conjunto, estos talleres especializados permitirán que los empresarios del Cauca avancen en la adopción de estándares internacionales, fortalezcan sus procesos internos, optimicen su estructura de costos y desarrollen competencias que incrementen su probabilidad de éxito en los mercados internacionales.

Consultor 1: Taller Programa de Adecuación Costos de Producción y Exportación

Objetivo: Capacitar de manera estratégica a las Empresas participantes en el taller en la estructura y modelación de los costos generados en la cadena de valor de la empresa, teniendo en cuenta los procesos de abastecimiento y producción, definiendo el precio Exwork. Así mismos establecer la estructura óptima de costos de logística, asociados con la distribución física internacional (DFI), e INCONTERMS más competitivos, identificando oportunidades de mejora, acciones correctivas y preventivas, que conduzcan a la definición de un precio de venta competitivo a nivel internacional.
Objetivos Específicos:

- Capacitar en el análisis del estado actual de la empresa buscando alternativas de mejora en materia de procesos y costos del producto a exportar.

- Identificar los costos de la logística internacional que le permitan mayor competitividad a cada empresa.
- Evaluar el impacto de las recomendaciones realizadas a los costos de producción y exportación, que permitan validar la eficiencia, eficacia y efectividad.

Modalidad: Jornada presencial
Duración: 8 horas

Temáticas:
Fase 1 costos de producción del bien a Exportar:

1. Análisis y revisión de la ficha técnica del producto a exportar, dejando las herramientas y metodología para que la empresa replique el modelo a las demás referencias de producto.
2. Definición de la matriz de costeo de producción del bien a exportar, dejando la herramienta y metodología para que los lideres internos repliquen el modelo a otras referencias de producto. La matriz de costeo incluye, el análisis de materiales directos e indirectos, consumo de mano de obra directa, inductores y asignación de costos indirectos de fábrica, tercerización y subcontratación cuando aplique, asignación y prorrateo de gastos operacionales atribuibles al producto base de análisis, definición de precios Exwork y márgenes de rentabilidad, en COP $ pesos colombianos y en dólares americanos.

Fase 2 costos de logística internacional del bien a Exportar:

1. Costeo y Cotización Internacional, partiendo del precio EXW, calculado en la fase anterior, se analiza los demás costos relacionados como la exportación del producto, en relación con embalajes, transportes, seguros, impuestos, tasas de cambio.
2. Análisis de cotizaciones de la logística de exportación, definiendo los precios en cada Incoterms, tanto en modalidad aérea, marítima o terrestre según sea el caso.

Preparación y presentación de entregables:
Los Entregables por empresa son los siguientes:

- Infografía y memorias del taller de formación
- Matriz de costos de producción de bienes
- Matriz de costos de exportación de bienes

Tiempo de Ejecución:
Para la ejecución del presente taller se estima una duración de 8 (ocho) horas, discriminadas así:

- 4 (cuatro), horas en la fase 1 costos de producción del bien a exportar
- 4 (cuatro), horas en la fase 2 costos de logística internacional del bien a exportar.

Metodología de Trabajo:
Cada empresa escoge un bien y/o producto a exportar, mercado y país objetivo, información con la cual nuestro consultor experto en costos y DFI, aplicará el modelo y metodología de costeo, haciendo la transferencia de conocimiento a la gerencia y funcionarios de la empresa. Las sesiones de trabajo con las empresas se harán presenciales o por teleconferencia.

Cronograma Tentativo:
Cada taller se desarrollará en un (1) día

Logística y Requerimientos:

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

La participación estará respaldada mediante un operador que suministre 60 refrigerios y 30 almuerzos, que garanticen la presencia de las unidades económicas en la capacitación. Dicho suministro permitirá que los empresarios de la ruta exportadora asistan en las fechas estimadas y participen de manera efectiva.

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

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad por taller
Almuerzo	ALMUERZO: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados 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. La prestación del servicio deberá realizarse en el (los) municipio(s) de Popayán.	30 unidades
Refrigerio sencillo	Refrigerio Sencillo: Cada refrigerio deberá estar compuesto, como mínimo, por una (1) bebida de al menos 200 ml (café en leche, jugo de fruta natural o bebida carbonatada refrescante), un acompañante sólido panificado o frito de mínimo 80 gramos, y una porción de fruta entera (manzana, pera o durazno) con un peso mínimo de 120 gramos. La selección de las opciones será realizada por el supervisor del evento. Opción 1: Un (1) pastel de hojaldre relleno de pollo o carne, con peso mínimo de 80 gramos. Opción 2: Dos (2) empanadas de guiso (de papa, carne o pollo), con peso total mínimo de 80 gramos, acompañadas de porción individual de ají o salsa. Opción 3: Dos (2) piezas de pan tipo croissant, hawaiano, pandebono o almojábana, con peso total no inferior a 80 gramos. Opción 4: Una (1) arepa rellena de queso, hawaiana, o con carne de res, cerdo o pollo, de mínimo 80 gramos, acompañada de porción individual de guacamole o salsa. Nota: Todos los refrigerios deberán entregarse empacados de forma individual, garantizando condiciones higiénico-sanitarias adecuadas, conservación según el tipo de alimento, y transporte oportuno. La entrega debe realizarse puntualmente en el lugar y horario establecidos por la organización del evento. La prestación del servicio deberá realizarse en el (los) municipio(s) de Popayán	60 unidades

Cobertura de Gastos del Profesional Consultor para el Desarrollo del Taller con Empresarios Exportadores

La participación del profesional consultor estará asegurada mediante la contratación de un operador logístico responsable de gestionar y suministrar los recursos necesarios para su desplazamiento, permanencia y prestación de servicios profesionales. Dentro de estos recursos se incluyen:

- Pago de servicios profesionales del consultor, conforme a las condiciones contractuales establecidas.
- Tiquetes aéreos nacionales, cubriendo la ruta Bogotá (Colombia) – Popayán (Colombia) en el trayecto de ida y Popayán (Colombia) – Bogotá (Colombia) en el trayecto de retorno.
- Hospedaje durante dos (2) noches, garantizando condiciones adecuadas de alojamiento que permitan el cumplimiento de la agenda académica.
- Gastos de permanencia, que comprenden alimentación para el consultor (2 desayunos, 1 almuerzo y 2 cenas), asegurando su disponibilidad plena para las actividades programadas.

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad
PAGO CONSULTOR 1	Consultor especializado: Pago de servicios profesionales del consultor, conforme a las condiciones contractuales establecidas.	8 horas
TRASNPORTE AEREO NACIONAL	TRANSPORTE AEREO NACIONAL: Servicio de transporte aéreo nacional ida y regreso para una (1) persona en la ruta establecida, mediante tiquete en clase económica, con derecho a equipaje de mano (hasta 8 kg) y equipaje en bodega (hasta 20 kg), gestión completa del itinerario (reservas, confirmaciones, check-in y asistencia en aeropuertos), operado por una aerolínea certificada. La aeronave deberá estar en óptimas condiciones técnico-operativas, con mantenimiento preventivo vigente, y cumplir con los estándares internacionales de seguridad establecidos por la Aeronáutica Civil y la OACI. Se deberán prever posibles escalas o conexiones técnicas en rutas autorizadas, las cuales no deben superar las tres (3) horas totales de espera por trayecto. La aeronave deberá contar con cabina presurizada, sistema de ventilación, señalización de emergencia, cinturones de seguridad, iluminación adecuada y cumplimiento de protocolos de bioseguridad. El servicio debe incluir seguro de viaje internacional y acatar toda la normativa aeronáutica vigente para vuelos de pasajeros en rutas internacionales. En la fecha que el organizador estime su realización Popayán (Colombia)- Bogotá (Colombia) Popayán(Colombia)- todo caso será en la presente vigencia.	1 unidad
HOSPEDAJE	Servicio de hospedaje único, hotel 3 o 4 estrellas, con alojamiento en cama individual y acomodación máxima de una (1) persona por habitación, 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. 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 totalidad de los participantes deberá hospedarse preferiblemente 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.	2 noches
DESAYUNO	Desayuno: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados. 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). 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. La prestación del servicio deberá realizarse en el municipio Popayán.	2 unidades
ALMUERZO	ALMUERZO: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados Almuerzo (menú estándar individual servido en punto físico): El almuerzo deberá servirse en restaurante o comedor o área habilitada, con condiciones de higiene, presentación y atención adecuadas. Cada ración incluirá	1 unidad

	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. La prestación del servicio deberá realizarse en el municipio de Popayán.	
CENA	CENA: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados 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). 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. La prestación de servicio deberá realizarse en el municipio de Popayán.	2 unidades

Este conjunto de suministros logísticos y contractuales garantiza la presencia oportuna del consultor en el taller, asegurando el cumplimiento de la programación y el adecuado desarrollo de las actividades de formación dirigidas a los empresarios exportadores.

Consultor 2: Programa de capacitación en conformidad FDA

Objetivo: Este programa tiene como objetivo brindarle el conocimiento y la confianza necesarios para navegar con éxito en el complejo mundo del etiquetado de productos alimenticios para exportación a EE.UU. Al final del programa, estará equipado con las herramientas necesarias para evitar problemas de admisibilidad, garantizar la aceptación de su producto en el mercado destino y, lo que es más importante, satisfacer las necesidades y expectativas de los consumidores internacionales.

Necesidad a la que responde: Dada la complejidad y diversidad de las regulaciones de etiquetado de alimentos y cosméticos en los EE.UU, así como la importancia de cumplir con los estándares de calidad y seguridad, se reconoce una clara necesidad de adquirir un profundo entendimiento de las normativas específicas de etiquetado de productos destinados a la exportación.

Tipo de capacitación: Presencial
Sectores: Alimentos empacados y cosméticos
Dirigido a: Pymes, gerentes y/o jefes de calidad

CONTENIDO

- A1. Capacitación en regulación FDA para ingreso de productos alimenticios y/o cosméticos a EE. UU
- A2.2 Taller práctico de revisión de etiquetado FDA para productos alimenticios y/o cosméticos destinados a EE. UU.

Actividad	Descripción	Entregable
A.1 Capacitación en regulación de producto para ingreso de productos alimenticios y/o cosméticos a EE.UU	1 sesión grupal con hasta 80 empresarios) de hasta 4 horas de duración orientadas a las regulaciones existentes actualmente para el ingreso de productos alimenticios y/o cosméticos a EE.UU*	Guía de adecuación del rotulado de alimentos FDA
A2.2 Taller práctico de revisión de etiquetado FDA para productos alimenticios y/o cosméticos destinados a EE. UU.	1 sesión presencial grupal, con hasta 30 empresarios, de hasta 3 horas de duración, orientada a la revisión de los elementos obligatorios del rotulado conforme a la normativa FDA) mediante el análisis conjunto de una etiqueta por sector y la explicación del checklist de verificación para que las empresas lo apliquen posteriormente.	Checklist de verificación de etiquetado FDA y resumen de criterios de revisión vistos en la sesión.

A.1 Capacitación en regulación FDA para ingreso de productos alimenticios y/o cosméticos a EE. UU

- ✓ Duración: hasta 2 horas
- ✓ Modalidad: presencial
- ✓ Cupo estimado: hasta 30 asistentes
- ✓ Dirigido a: empresarios, áreas de calidad, comercio exterior, mercadeo, diseño de empaques, asociaciones y entidades que acompañan empresas exportadoras de alimentos.

Objetivo: Brindar a los participantes una comprensión clara y actualizada de los requisitos básicos de etiquetado de alimentos exigidos en Estados Unidos, su marco regulatorio y los errores más frecuentes, de modo que puedan identificar brechas en sus propios productos y tomar decisiones para su ajuste antes de exportar.

Alcance: Se presentará el marco general aplicable a alimentos regulados por FDA y se hará referencia a USDA cuando corresponda por tipo de producto.
La sesión está orientada a sensibilización y criterios generales; no es una revisión individual de etiquetas.
Se compartirán ejemplos y casos para ilustrar errores frecuentes.

Contenido de la sesión

1. Introducción a las regulaciones de etiquetado de alimentos en EE. UU.
   - ✓ Visión general de las agencias reguladoras relevantes (FDA, USDA).

- ✓ Breve historia y evolución de las regulaciones.
- ✓ Importancia del cumplimiento normativo para empresarios en la industria alimentaria.

2. Requisitos y elementos clave del etiquetado de alimentos
   - ✓ Información obligatoria en las etiquetas de alimentos (nombre del producto, lista de ingredientes, información nutricional, alérgenos, fechas de vencimiento, etc.).
   - ✓ Tamaño y ubicación de la etiqueta.
   - ✓ Reglas específicas para diferentes tipos de alimentos (orgánicos, alimentos para bebés, suplementos dietéticos, etc.).

3. Principales desafíos y errores comunes en el etiquetado de alimentos
   - ✓ Desafíos para cumplir con las regulaciones (ambigüedades, cambios frecuentes, costos asociados, etc.).
   - ✓ Errores comunes que pueden llevar a incumplimientos y sanciones.
   - ✓ Estudios de casos y ejemplos prácticos de errores en el etiquetado y sus consecuencias.

4. Registro de establecimientos y procesos térmicos (FCE / SID)
   - ✓ Cuando se aplica el registro ante FDA para alimentos enlatados de baja acidez (LACF) y alimentos acidificados.
   - ✓ Diferencia entre registro de la instalación (Food Facility Registration) y registro de procesos (FCE) con su respectivo número de presentación (SID).
   - ✓ Información técnica que debe tener la empresa para poder registrar el proceso (pH, Aw, formulación, tipo de envase, tratamiento térmico, flujo del proceso).
   - ✓ Consecuencias de no contar con FCE/SID cuando el producto lo requiere (retención, exigencia de reformulación o re-procesamiento).

5. Estrategias para garantizar el cumplimiento y mejores prácticas
   - ✓ Herramientas y recursos disponibles para mantenerse actualizado sobre las regulaciones.
   - ✓ Procesos internos para asegurar el cumplimiento continuo.
   - ✓ Importancia de la transparencia y la comunicación efectiva con los consumidores.

A2.2 Taller práctico de revisión de etiquetado FDA para productos alimenticios y/o cosméticos destinados a EE. UU.

- ✓ Duración: hasta 3 horas
- ✓ Modalidad: presencial
- ✓ Público: empresas de alimentos, bebidas, agroindustria, café, suplementos, cosméticos y otros productos regulados por FDA.

Objetivo general: Brindar a las empresas participantes los criterios mínimos para revisar y ajustar sus etiquetas conforme a los requerimientos de la FDA para exportación o comercialización en EE. UU

Dinámica de la sesión

1. Selección de etiquetas representativas
   De cada grupo/sector presente se elige una etiqueta (o el caso más completo) para hacer la revisión en plenario. Esto permite que todos vean el procedimiento de análisis y los criterios aplicados.
2. Revisions guiada en grupo

Sobre la etiqueta seleccionada se va revisando, en orden, el contenido visible y la información técnica suministrada por la empresa (arte, tabla nutricional, ficha o formulación). Cuando algún dato no está en el arte se deja la anotación correspondiente.

3. Transferencia de criterio (checklist)
   Se entrega y explica el checklist de revisión FDA que deben aplicar después a sus propias etiquetas. El propósito es que las empresas puedan replicar el ejercicio internamente.
4. Espacio de preguntas por sectores
   Una vez visto el caso modelo, se abre espacio para que las demás empresas planteen sus particularidades (por ejemplo: productos acidificados, café, suplementos, cosméticos artesanales, productos bilingües).

La sesión incluye

- Revisión guiada de una etiqueta por cada grupo/sector presente.
- Explicación de los puntos mínimos que debe contener el rotulado bajo FDA (identidad del producto, contenido neto, lista de ingredientes en inglés, alérgenos cuando apliquen, datos del responsable en EE. UU.).
- Aclaración sobre documentos o registros que suelen exigirse según el tipo de producto (registro FDA de la instalación, FCE/SID cuando corresponda, uso de idioma).
- Entrega de checklist de verificación para que cada empresa pueda revisar sus demás presentaciones fuera de la sesión.
- Espacio final de preguntas y resolución de dudas específicas.

Alcance y exclusiones

- Alcance: revisión técnica orientada a cumplimiento; orientaciones sobre redacción sugerida cuando el dato no está claro.
- No incluye: diseño o rediseño de etiquetas, presentación ante FDA, revisión de dispositivos médicos o medicamentos.

Logística y Requerimientos:

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

La participación estará respaldada mediante un operador que suministre 60 refrigerios y 30 almuerzos, que garanticen la presencia de las unidades económicas en la capacitación. Dicho suministro permitirá que los empresarios de la ruta exportadora asistan en las fechas estimadas y participen de manera efectiva.

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

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad por taller
Almuerzo	ALMUERZO: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados Almuerzo (menú estándar individual servido en punto físico): El almuerzo deberá servirse en restaurante o comedor habilitado, con condiciones de higiene,	30

	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. La prestación del servicio deberá realizarse en el (los) municipio(s) de Popayán.	
Refrigerio	Refrigerio Sencillo: Cada refrigerio deberá estar compuesto, como mínimo, por una (1) bebida de al menos 200 ml (café en leche, jugo de fruta natural o bebida carbonatada refrescante), un acompañante sólido panificado o frito de mínimo 80 gramos, y una porción de fruta entera (manzana, pera o durazno) con un peso mínimo de 120 gramos. La selección de las opciones será realizada por el supervisor del evento. Opción 1: Un (1) pastel de hojaldre relleno de pollo o carne, con peso mínimo de 80 gramos. Opción 2: Dos (2) empanadas de guiso (de papa, carne o pollo), con peso total mínimo de 80 gramos, acompañadas de porción individual de ají o salsa. Opción 3: Dos (2) piezas de pan tipo croissant, hawaiano, pandebono o almojábana, con peso total no inferior a 80 gramos. Opción 4: Una (1) arepa rellena de queso, hawaiana, o con carne de res, cerdo o pollo, de mínimo 80 gramos, acompañada de porción individual de guacamole o salsa. Nota: Todos los refrigerios deberán entregarse empacados de forma individual, garantizando condiciones higiénico-sanitarias adecuadas, conservación según el tipo de alimento, y transporte oportuno. La entrega debe realizarse puntualmente en el lugar y horario establecidos por la organización del evento. La prestación del servicio deberá realizarse en el (los) municipio(s) de Popayán	60

Cobertura de Gastos del Profesional Consultor para el Desarrollo del Taller con Empresarios Exportadores

La participación del profesional consultor estará asegurada mediante la contratación de un operador logístico responsable de gestionar y suministrar los recursos necesarios para su desplazamiento, permanencia y prestación de servicios profesionales. Dentro de estos recursos se incluyen:

- Pago de servicios profesionales del consultor, conforme a las condiciones contractuales establecidas.
- Tiquetes aéreos nacionales, cubriendo la ruta Bogotá (Colombia) – Popayán (Colombia) en el trayecto de ida y Popayán (Colombia) – Bogotá (Colombia) en el trayecto de retorno.
- Hospedaje durante dos (2) noches, garantizando condiciones adecuadas de alojamiento que permitan el cumplimiento de la agenda académica.
- Gastos de permanencia, que comprenden alimentación para el consultor (2 desayunos, 1 almuerzo y 2 cenas), asegurando su disponibilidad plena para las actividades programadas.

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad
PAGO CONSULTOR 2	Consultor especializado: Pago de servicios profesionales del consultor, conforme a las condiciones contractuales establecidas.	8 horas
TRASNPORTE AEREO NACIONAL	TRANSPORTE AEREO NACIONAL: Servicio de transporte aéreo nacional ida y regreso para una (1) persona en la ruta establecida, mediante tiquete en clase económica, con derecho a equipaje de mano (hasta 8 kg) y equipaje en bodega (hasta 20 kg), gestión completa del itinerario (reservas, confirmaciones, check-in y asistencia en aeropuertos), operado por una aerolínea certificada. La aeronave deberá estar en óptimas condiciones técnico-operativas, con mantenimiento preventivo vigente, y cumplir con los estándares internacionales de seguridad establecidos por la Aeronáutica Civil y la OACI. Se deberán prever posibles escalas o conexiones	1 unidad

	técnicas en rutas autorizadas, las cuales no deben superar las tres (3) horas totales de espera por trayecto. La aeronave deberá contar con cabina presurizada, sistema de ventilación, señalización de emergencia, cinturones de seguridad, iluminación adecuada y cumplimiento de protocolos de bioseguridad. El servicio debe incluir seguro de viaje internacional y acatar toda la normativa aeronáutica vigente para vuelos de pasajeros en rutas internacionales. En la fecha que el organizador estime su realización Popayán (Colombia)- Bogotá (Colombia) Popayán(Colombia)- todo caso será en la presente vigencia.	
HOSPEDAJE	Servicio de hospedaje único, hotel 3 o 4 estrellas, con alojamiento en cama individual y acomodación máxima de una (1) persona por habitación, 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. 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 totalidad de los participantes deberá hospedarse preferiblemente 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.	2 noches
DESAYUNO	Desayuno: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados. 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). 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. La prestación del servicio deberá realizarse en el municipio Popayán.	2 unidades
ALMUERZO	ALMUERZO: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados Almuerzo (menú estándar individual servido en punto físico): El almuerzo deberá servirse en restaurante o comedor o área habilitada, 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. La prestación del servicio deberá realizarse en el municipio de Popayán.	1 unidad
CENA	CENA: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados 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).	2 unidades

	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). 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. La prestación de servicio deberá realizarse en el municipio de Popayán.	

Este conjunto de suministros logísticos y contractuales garantiza la presencia oportuna del consultor en el taller, asegurando el cumplimiento de la programación y el adecuado desarrollo de las actividades de formación dirigidas a los empresarios exportadores.

Consultor 3: Capacitación en Temas de sostenibilidad Empresas Cauca

Duración: 8 horas
Modalidad: presencial

Estructura de la Conferencia:

Tema	Descripción	Intensidad horaria
Bienvenida y contexto de sostenibilidad	Presentación de participantes y objetivos de la jornada. Introducción a la sostenibilidad empresarial, triple impacto y nuevas exigencias del mercado global. Cómo la sostenibilidad se convierte en ventaja competitiva para PYMES.	0,5
Responsabilidad Social Empresarial (RSE)	Concepto, pilares y evolución. RSE como herramienta de reputación y acceso a nichos responsables. Cómo implementarla con recursos limitados: diagnóstico, política, acciones y comunicación. Casos colombianos.	1
Taller: Diagnóstico RSE en mi empresa	Aplicación de una herramienta rápida de autodiagnóstico RSE (matriz o checklist). Identificación de brechas y prioridades. Trabajo en grupos pequeños.	1
Certificaciones internacionales	Tipologías (ambientales, sociales, éticas, comerciales). Criterios para seleccionar la certificación adecuada. Qué evalúan, cómo obtenerlas, costos. Ejemplos por sector: café, cacao, agroindustria, textiles. Preparación para auditorías.	1.5
Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)	Relevancia para empresas. Ejemplos de cómo una PYME puede contribuir a los ODS sin grandes inversiones. Introducción a indicadores y medición de impacto. Integración en informes de sostenibilidad.	1 1

Taller: Priorización de ODS aplicables	Ejercicio práctico para identificar los ODS más alineados con la empresa, definición de acciones y metas posibles. Trabajo por grupos.	0.5
Reglamento EUDR Introducción y alcance	¿Qué es el EUDR y a quién aplica? Importancia para sectores agrícolas y forestales (café, cacao, aceite de palma, madera, etc.). Requisitos legales clave. Análisis del impacto para exportadores colombianos.	1
Ruta práctica de cumplimiento EUDR	Paso a paso: georreferenciación, verificación legal, trazabilidad. Revisión de plataformas y apoyo institucional (FNC, gremios, cooperativas). Rol del exportador vs. productor. Retos y oportunidades.	1
Plan de acción final y compromisos	Elaboración de un mini plan de acción individual o por empresa para implementar sostenibilidad y avanzar en cumplimiento. Definición de compromisos a corto plazo. Cierre con intercambio de aprendizajes y networking.	0,5

Logística y Requerimientos:

Lugar: Espacio adecuado para talleres presenciales (auditorio o sala de conferencias con capacidad para 30 personas, lugar gestionado sin costo para el proyecto).
La participación estará respaldada mediante un operador que suministre 60 refrigerios y 30 almuerzos, que garanticen la presencia de las unidades económicas en la capacitación. Dicho suministro permitirá que los empresarios de la ruta exportadora asistan en las fechas estimadas y participen de manera efectiva.

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

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad por taller
Almuerzo	ALMUERZO: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados 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. La prestación del servicio deberá realizarse en el (los) municipio(s) de Popayán.	30 unidades
Refrigerio	Refrigerio Sencillo: Cada refrigerio deberá estar compuesto, como mínimo, por una (1) bebida de al menos 200 ml (café en leche, jugo de fruta natural o bebida carbonatada refrescante), un acompañante sólido panificado o frito de mínimo 80 gramos, y una porción de fruta entera (manzana, pera o durazno) con un peso mínimo de 120 gramos. La selección de las opciones será realizada por el supervisor del evento.	60 unidades

	Opción 1: Un (1) pastel de hojaldre relleno de pollo o carne, con peso mínimo de 80 gramos. Opción 2: Dos (2) empanadas de guiso (de papa, carne o pollo), con peso total mínimo de 80 gramos, acompañadas de porción individual de ají o salsa. Opción 3: Dos (2) piezas de pan tipo croissant, hawaiano, pandebono o almojábana, con peso total no inferior a 80 gramos. Opción 4: Una (1) arepa rellena de queso, hawaiana, o con carne de res, cerdo o pollo, de mínimo 80 gramos, acompañada de porción individual de guacamole o salsa. Nota: Todos los refrigerios deberán entregarse empacados de forma individual, garantizando condiciones higiénico-sanitarias adecuadas, conservación según el tipo de alimento, y transporte oportuno. La entrega debe realizarse puntualmente en el lugar y horario establecidos por la organización del evento. La prestación del servicio deberá realizarse en el (los) municipio(s) de Popayán	

Cobertura de Gastos del Profesional Consultor para el Desarrollo del Taller con Empresarios Exportadores

La participación del profesional consultor estará asegurada mediante la contratación de un operador logístico responsable de gestionar y suministrar los recursos necesarios para su desplazamiento, permanencia y prestación de servicios profesionales. Dentro de estos recursos se incluyen:

- Pago de servicios profesionales del consultor, conforme a las condiciones contractuales establecidas.
- Tiquetes aéreos nacionales, cubriendo la ruta Bogotá (Colombia) – Popayán (Colombia) en el trayecto de ida y Popayán (Colombia) – Bogotá (Colombia) en el trayecto de retorno.
- Hospedaje durante dos (2) noches, garantizando condiciones adecuadas de alojamiento que permitan el cumplimiento de la agenda académica.
- Gastos de permanencia, que comprenden alimentación para el consultor (2 desayunos, 1 almuerzo y 2 cenas), asegurando su disponibilidad plena para las actividades programadas.

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad
PAGO CONSULTOR 3	Consultor especializado: Pago de servicios profesionales del consultor, conforme a las condiciones contractuales establecidas.	8 horas
TRASNPORTE AEREO NACIONAL	TRANSPORTE AEREO NACIONAL: Servicio de transporte aéreo nacional ida y regreso para una (1) persona en la ruta establecida, mediante tiquete en clase económica, con derecho a equipaje de mano (hasta 8 kg) y equipaje en bodega (hasta 20 kg), gestión completa del itinerario (reservas, confirmaciones, check-in y asistencia en aeropuertos), operado por una aerolínea certificada. La aeronave deberá estar en óptimas condiciones técnico-operativas, con mantenimiento preventivo vigente, y cumplir con los estándares internacionales de seguridad establecidos por la Aeronáutica Civil y la OACI. Se deberán prever posibles escalas o conexiones técnicas en rutas autorizadas, las cuales no deben superar las tres (3) horas totales de espera por trayecto. La aeronave deberá contar con cabina presurizada, sistema de ventilación, señalización de emergencia, cinturones de seguridad, iluminación adecuada y cumplimiento de protocolos de bioseguridad. El servicio debe incluir seguro de viaje internacional y acatar toda la normativa aeronáutica vigente para vuelos de pasajeros en rutas internacionales. En la fecha que el organizador estime su realización Popayán (Colombia)- Bogotá (Colombia) Popayán(Colombia)- todo caso será en la presente vigencia.	1 unidad
HOSPEDAJE	Servicio de hospedaje único, hotel 3 o 4 estrellas, con alojamiento en cama individual y acomodación máxima de una (1) persona por habitación, 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. 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 totalidad de los participantes deberá hospedarse preferiblemente en un mismo hotel, salvo que por razones de capacidad o logística debidamente justificadas sea necesario utilizar un segundo	2 noches

	establecimiento cercano. El proveedor deberá coordinar el alojamiento, garantizar la calidad del servicio y facilitar el control por parte del equipo organizador.	
DESAYUNO	Desayuno: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados. 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). 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. La prestación del servicio deberá realizarse en el municipio Popayán.	2 unidades
ALMUERZO	ALMUERZO: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados Almuerzo (menú estándar individual servido en punto físico): El almuerzo deberá servirse en restaurante o comedor o área habilitada, 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. La prestación del servicio deberá realizarse en el municipio de Popayán.	1 unidad
CENA	CENA: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados 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). 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. La prestación de servicio deberá realizarse en el municipio de Popayán.	2 unidades

Este conjunto de suministros logísticos y contractuales garantiza la presencia oportuna del consultor en el taller, asegurando el cumplimiento de la programación y el adecuado desarrollo de las actividades de formación dirigidas a los empresarios exportadores.

Consultor 4: Logística y Comercialización Internacional de Café, Cacao e Industrias 4.0

Estructura de la Conferencia:
Objetivo General: Impulsar la capacidad exportadora de las empresas caucanas de café, cacao e Industrias 4.0 mediante asistencia técnica especializada de expertos PUM de los Países Bajos, orientada a optimizar procesos logísticos, fortalecer estrategias de internacionalización y crear rutas claras para conquistar mercados de alto valor.

- ✓ Enfoque de la Asesoría PUM: Los consultores PUM aplicarán un enfoque práctico basado en:
- ✓ Trabajo in situ con los empresarios: Evaluación directa del proceso productivo, logístico y comercial.
- ✓ Transferencia de conocimiento senior: Experiencia de ex directivos y expertos holandeses en cadenas logísticas globales y mercados internacionales.

FASE 1. MÓDULOS DE CAPACITACIÓN ESPECIALIZADA
Módulo 1. Logística Internacional para Café y Cacao

- Estándares de calidad exigidos en Países Bajos y UE.
- Costos logísticos, Incoterms, consolidación y contenedorización.
- Optimización de la cadena: poscosecha – bodega – transporte – puerto.
- Documentos clave para exportación a Europa.
- Modelos logísticos usados por tostadores holandeses.

Módulo 2. Logística y exportación de servicios tecnológicos (Industrias 4.0)

- Diseño de servicios exportables.
- Modelos de contratación internacional.
- Facturación global y temas tributarios básicos.
- Ciberseguridad y compliance para mercados europeos.

Módulo 3. Comercialización Internacional

- Identificación de mercados objetivos.
- Cómo acercarse a compradores, importadores y brokers europeos.
- Construcción de propuestas de valor para cada sector.
- Estrategias para ferias, ruedas de negocios y misiones.
- Técnicas de negociación con compradores internacionales.

Módulo 4. Certificaciones y estándares

- Café/cacao: orgánico, Fairtrade, Rainforest, trazabilidad digital.
- Industrias 4.0: ISO, protección de datos europeos (GDPR), propiedad intelectual.

Duración: 10 Días
Modalidad: presencial

Logística y Requerimientos:

Lugar: Espacio adecuado para talleres presenciales (auditorio o sala de conferencias con capacidad para 30 personas, lugar gestionado sin costo para el proyecto).
La participación estará respaldada mediante un operador que suministre 600 refrigerios y 300 almuerzos, que garanticen la presencia de las unidades económicas en la capacitación. Dicho suministro permitirá que los empresarios de la ruta exportadora asistan en las fechas estimadas y participen de manera efectiva.

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

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad por taller
Almuerzo	ALMUERZO: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados 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. La prestación del servicio deberá realizarse en el (los) municipio(s) de Popayán.	287 unidades
Refrigerio	Refrigerio Sencillo: Cada refrigerio deberá estar compuesto, como mínimo, por una (1) bebida de al menos 200 ml (café en leche, jugo de fruta natural o bebida carbonatada refrescante), un acompañante sólido panificado o frito de mínimo 80 gramos, y una porción de fruta entera (manzana, pera o durazno) con un peso mínimo de 120 gramos. La selección de las opciones será realizada por el supervisor del evento. Opción 1: Un (1) pastel de hojaldre relleno de pollo o carne, con peso mínimo de 80 gramos. Opción 2: Dos (2) empanadas de guiso (de papa, carne o pollo), con peso total mínimo de 80 gramos, acompañadas de porción individual de ají o salsa. Opción 3: Dos (2) piezas de pan tipo croissant, hawaiano, pandebono o almojábana, con peso total no inferior a 80 gramos. Opción 4: Una (1) arepa rellena de queso, hawaiana, o con carne de res, cerdo o pollo, de mínimo 80 gramos, acompañada de porción individual de guacamole o salsa. Nota: Todos los refrigerios deberán entregarse empacados de forma individual, garantizando condiciones higiénico-sanitarias adecuadas, conservación según el tipo de alimento, y transporte oportuno. La entrega debe realizarse puntualmente en el lugar y horario establecidos por la organización del evento. La prestación del servicio deberá realizarse en el (los) municipio(s) de Popayán	592 unidades

Cobertura de Gastos del Profesional Consultor para el Desarrollo del Taller con Empresarios Exportadores

La participación del profesional consultor estará asegurada mediante la contratación de un operador logístico responsable de gestionar y suministrar los recursos necesarios para su desplazamiento y permanencia. Dentro de estos recursos se incluyen:

- Hospedaje durante catorce (14) noches, garantizando condiciones adecuadas de alojamiento que permitan el cumplimiento de la agenda académica.

- Gastos de permanencia, que comprenden alimentación durante catorce (14) días para el consultor (desayuno, almuerzo y cena), asegurando su disponibilidad plena para las actividades programadas.

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad
CONSULTOR 4 HOSPEDAJE Y ALIMENTACIÓN	Servicio de hospedaje único, hotel 3 o 4 estrellas, con alojamiento en cama individual y acomodación máxima de una (1) persona por habitación, 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. 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 totalidad de los participantes deberá hospedarse preferiblemente 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.	14 noches
	Desayuno: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados. 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). 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. La prestación del servicio deberá realizarse en el municipio Popayán.	14
	ALMUERZO: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados Almuerzo (menú estándar individual servido en punto físico): El almuerzo deberá servirse en restaurante o comedor o área habilitada, 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. La prestación del servicio deberá realizarse en el municipio de Popayán.	14
	CENA: Suministro de alimentación para los participantes de un evento institucional, garantizando la prestación del servicio en restaurantes o puntos físicos habilitados conforme a la normativa sanitaria vigente y bajo cumplimiento de Buenas Prácticas de Manufactura. El servicio debe prestarse en los horarios definidos por la organización y adaptarse al cronograma del evento, con atención presencial y menús balanceados 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).	14

	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). 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. La prestación de servicio deberá realizarse en el municipio de Popayán.	

Este conjunto de suministros logísticos garantiza la presencia oportuna del consultor en el taller, asegurando el cumplimiento de la programación y el adecuado desarrollo de las actividades de formación dirigidas a los empresarios exportadores.

12.2.3 ACTIVIDAD 2.2 ARTICULAR EL APOYO INSTITUCIONAL PARA LA PROMOCIÓN Y PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS CAUCANAS EN ESCENARIOS COMERCIALES NACIONALES E INTERNACIONALES.

Esta actividad tiene como propósito fortalecer los procesos de internacionalización y la apertura de nuevos mercados para las empresas del departamento del Cauca, priorizando aquellos sectores con mayor potencial estratégico. Para ello, se implementarán acciones orientadas a promover escenarios de relacionamiento comercial que faciliten la vinculación directa de los empresarios con compradores, distribuidores, inversionistas y otros actores relevantes del comercio exterior.
Esta actividad tendrá la siguiente acción:

Organización de misiones comerciales

Las misiones comerciales constituyen un instrumento clave dentro de las estrategias de promoción internacional. Se trata de desplazamientos empresariales estructurados que permiten a las unidades económicas presentar su portafolio de productos y servicios ante potenciales clientes y aliados estratégicos en mercados externos. Durante estas misiones, las empresas participantes pueden identificar oportunidades reales de negocio, comprender las condiciones competitivas del mercado de destino y analizar tendencias, exigencias y dinámicas de la demanda, contribuyendo así a una toma de decisiones informada y a la consolidación de procesos de inserción internacional.

Objetivos de las Misiones Comerciales:

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

Tipos de misiones comerciales:
Misión Comercial Directa: consisten en viajes de negocios a un país, lugar o mercado objetivo en los que, generalmente, participa un conjunto de empresas o unidades económicas. Dependiendo de las metas establecidas para la misión, las empresas o unidades económicas

pueden ser del mismo sector o no. Al participar en la misión, las empresas o unidades económicas muestran a los clientes potenciales su oferta de servicios y productos, conocen de primera mano a sus potenciales clientes o distribuidores y, en definitiva, valoran las oportunidades de negocio que existen en ese mercado. Estas misiones se pueden dividir en múltiples variantes en función de su finalidad ya que pueden ser misiones directas para el tanteo del mercado, la realización de ventas y/o acuerdos comerciales y la exposición y/o exhibición de productos o servicios en escenarios especializados.

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

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

A continuación, se detallan las misiones a realizarse en el desarrollo del proyecto:

1. **Misión Comercial Directa: World of Coffee San Diego 2026**

La participación del departamento del Cauca en el *World of Coffee San Diego 2026* tiene como propósito posicionar al sector cafetero caucano en uno de los escenarios más importantes del mundo para la industria del café de especialidad. Este evento, organizado por la *Specialty Coffee Association (SCA)*, se realizará del 10 al 12 de abril de 2026 en el Centro de Convenciones de San Diego, California, Estados Unidos, y reunirá a productores, tostadores, compradores internacionales, distribuidores y expertos del sector.

El *World of Coffee San Diego 2026* representa una plataforma estratégica para visibilizar la calidad, diversidad e innovación de los cafés de origen Cauca, promoviendo su posicionamiento en los mercados internacionales, especialmente en Norteamérica y Europa. La participación permitirá a los empresarios y/o unidades económicas caucanas fortalecer sus conocimientos sobre tendencias globales, establecer contactos comerciales de alto nivel y acceder a oportunidades de exportación en un entorno competitivo y especializado.

El evento contará con más de 650 expositores internacionales, zonas de exhibición como *Rooster Village* (dedicado a tostadores), espacios de innovación tecnológica, sostenibilidad, empaques, y los campeonatos mundiales del café, entre ellos el World Latte Art Championship 2026, lo cual incrementará la visibilidad de las marcas participantes y fomentará el intercambio de conocimientos técnicos y comerciales.

Asimismo, se desarrollarán actividades académicas, talleres y conferencias impartidas por expertos internacionales que abordarán temas como sostenibilidad en la cadena de valor, estrategias de comercialización, calidad en taza, trazabilidad, y nuevas tecnologías aplicadas al café. Estos espacios serán fundamentales para que los empresarios y/o unidades económicas del Cauca fortalezcan sus capacidades, identifiquen oportunidades de mejora y consoliden relaciones estratégicas con compradores y aliados internacionales.

La presencia del Cauca en este escenario busca consolidar su imagen como territorio productor de café de alta calidad, promoviendo la participación de 8 empresarios y/o unidades económicas caucanas del café de alta especialidad y los esfuerzos de innovación, sostenibilidad y asociatividad del sector. Además, el evento servirá como punto de conexión para la generación de alianzas con tostadores, importadores, inversionistas y compradores internacionales interesados en cafés diferenciados y con origen certificado.

Para garantizar el éxito de la participación, se implementarán acciones estratégicas como la selección de unidades económicas con capacidad exportadora, la preparación de material promocional bilingüe (inglés-español), la gestión de espacios de exhibición y el acompañamiento técnico previo al evento. También se priorizará la formación en temas de internacionalización, tendencias de consumo, normativas del mercado estadounidense y estrategias de negociación internacional.

Necesidades logísticas para la participación:

- ✓ Garantizar el diseño, producción, montaje y desmontaje del stand institucional del departamento del Cauca en el World of Coffee San Diego 2026.
- ✓ Formación especializada y transferencia de conocimiento dirigidos a unidades económicas del sector cafetero, orientados al fortalecimiento de capacidades en agregación de calidad, generación de valor y diferenciación dentro de la cadena de comercialización.
- ✓ Gestionar la logística de transporte, envío de muestras, alojamiento y acreditaciones de las unidades económicas participantes y el funcionario y/o contratista delegado por la SDEC para el acompañamiento técnico institucional de la delegación.
- ✓ Desarrollar espacios de networking y agenda comercial con compradores internacionales, distribuidores y asociaciones de café de especialidad.
- ✓ Tiquetes aéreos internacionales y transporte terrestre local de las unidades económicas participantes y el funcionario y/o contratista delegado por la SDEC para el acompañamiento técnico institucional de la delegación.
- ✓ Alojamiento y manutención de las unidades económicas participantes y el funcionario y/o contratista delegado por la SDEC para el acompañamiento técnico institucional de la delegación.
- ✓ Implementar una estrategia de comunicación internacional que promueva la marca “Café del Cauca” y resalta su valor diferencial en sostenibilidad, origen y calidad.

Este evento contará con el respaldo de un convenio de asociación suscrito entre la Gobernación del Cauca y una Entidad Sin Ánimo de Lucro (ESAL) con demostrada idoneidad técnica en

procesos de transferencia de conocimiento, formación especializada, preparación para mercados diferenciados, posicionamiento comercial y participación en ferias internacionales del sector café. Dicho convenio permitirá fortalecer la gestión operativa del proyecto, incrementar el número de unidades económicas beneficiadas y asegurar una participación articulada, estratégica y efectiva de los actores cafeteros del departamento en un escenario de referencia mundial.

2. Misión Comercial Directa: Createx 2026

La participación del departamento del Cauca en Createx 2026 tiene como objetivo impulsar la cadena productiva del sector textil, confección y moda del departamento, fortaleciendo su presencia y competitividad en el mercado nacional e internacional. Este evento, organizado por Corferias y la Cámara Colombiana de la Confección y Afines (CCCyA), se llevará a cabo del 12 al 14 de mayo de 2026 en el Centro Internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá – Corferias, consolidándose como la feria más importante del país para el sector textil y de confecciones.

Createx 2026 se constituye en una plataforma estratégica para los empresarios y/o unidades económicas caucanas, ya que reúne a los principales actores del ecosistema de la moda en Colombia y Latinoamérica. Durante tres días, fabricantes, proveedores de maquinaria e insumos, diseñadores, compradores y distribuidores se encontrarán para generar contactos comerciales, acceder a innovaciones tecnológicas, identificar tendencias del mercado y fortalecer sus estrategias de producción y comercialización.

La participación del Cauca busca visibilizar el talento, la creatividad y el potencial productivo de los empresarios y/o unidades económicas y diseñadores del departamento, promoviendo la consolidación del Clúster Textil y de Moda del Cauca como un referente de diseño sostenible, innovación y producción de calidad. La presencia de los 10 empresarios y/o unidades económicas caucanas seleccionados permitirá promover la identidad cultural del territorio a través de la moda, al tiempo que se generan oportunidades de negocio y se impulsa la articulación con cadenas de suministro nacionales e internacionales.

El evento contará con pabellones dedicados a la muestra comercial de textiles, insumos, maquinaria y servicios, además de espacios especializados como la Rueda de Negocios Createx, el Espacio de Tendencias e Innovación, y una completa agenda académica enfocada en los retos del sector textil frente a la sostenibilidad, la digitalización y la competitividad global. Esta estructura permitirá a los participantes caucanos no solo promover sus productos, sino también acceder a formación especializada y conocer las últimas tendencias que orientan el futuro de la industria de la moda.

Asimismo, la participación del Cauca en Createx 2026 permitirá fortalecer la cadena de valor del sector textil, incentivar la innovación en procesos productivos, fomentar la internacionalización de marcas regionales y consolidar alianzas con proveedores de maquinaria e insumos que faciliten la modernización industrial. Además, se promoverán espacios de articulación con programas de innovación y desarrollo tecnológico que contribuyan a mejorar la productividad y sostenibilidad del sector moda caucano.

Necesidades logísticas para la participación:

- ✓ Garantizar el diseño del escenario y/o stand institucional del departamento del Cauca: alquiler, diseño, adecuación, montaje y desmontaje.

- ✓ Desarrollar espacios de networking con nuevos canales de comercialización y potenciales compradores nacionales e internacionales.
- ✓ Promover la participación de los empresarios y/o unidades económicas en la rueda de negocios y actividades académicas de la feria.
- ✓ Fortalecer las capacidades empresariales mediante asistencia técnica y acompañamiento previo al evento en temas de marketing, innovación y exportación

Requerimientos:

Este evento estará respaldado mediante la contratación de un operador ferial con reconocida idoneidad técnica para la ejecución integral del ejercicio, quien será responsable del diseño del escenario, la producción, el montaje y el desmontaje (ensamble y desensamble) del stand destinado a los expositores. Esta intervención garantizará la optimización de la gestión logística y permitirá asegurar una participación eficiente y exitosa de las unidades económicas del Cauca en Createx 2026. (Anexo cotización Corferias Pág.33)

Adicionalmente, y con el fin de facilitar la adecuada participación en los espacios de relacionamiento comercial y el establecimiento de contactos con nuevos canales de comercialización, será necesario proveer el servicio de alojamiento para las 10 unidades económicas beneficiarias, por un total de tres (3) noches en la ciudad de Bogotá, lugar donde se desarrollará la misión directa.

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad
PAGO ESPACIO EN CORFERIAS - BOGOTÁ	Diseño, montaje y desmontaje predecorados: Espacio para visibilizar a los empresarios de la región, el número de unidades depende del modelo y área, como se muestra en los render y según lo aprobado para cada uno. Que Incluye: Stand predecorados con imagen del empresario bajo la sombrilla de la Gobernación del Cauca. Estructura Counter de atención / Rack para sistema moda Muros con impresión Mesa con silla Logos por empresario y banner de la Gobernación del Cauca	1 stand
HOSPEDAJE EN BOGOTÁ	Servicio de hospedaje único, hotel 3 o 4 estrellas, con alojamiento en cama individual y acomodación máxima de una (1) persona por habitación, 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. 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 totalidad de los participantes deberá hospedarse preferiblemente 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.	3 noches para 10 personas

3. MISIÓN COMERCIAL DIRECTA EXPO BELLEZA MEDELLÍN 2026

Expobelleza, es una feria referente en la industria de la belleza, la estética y el cuidado personal en Colombia. Cada año reúne a profesionales, marcas, empresarios y apasionados del sector en un espacio lleno de tendencias, innovación y experiencias. Se realiza en Plaza Mayor Medellín y se ha consolidado como un punto de encuentro nacional e internacional. En su edición 2025, recibió a más de 125.000 visitantes, marcando un hito en asistencia y proyección.

La participación del Departamento del Cauca en la feria ExpoBelleza 2026 constituye una estrategia clave para fortalecer la presencia de las unidades económicas del sector de belleza, estética y bienestar del territorio en espacios de alto impacto comercial y de tendencias. Este

evento, reconocido como uno de los más importantes de Colombia para la industria de la belleza, estética y cosmética, reúne a profesionales, marcas, distribuidores, emprendedores y compradores nacionales e internacionales. A través de esta participación, se pretende visibilizar el talento y la oferta caucana, establecer conexiones estratégicas y fomentar la presencia del sector en mercados diversificados.

El evento se llevará a cabo del 11 al 14 de junio de 2026 en el Plaza Mayor Medellín (Medellín, Antioquia).
Se proyecta la participación de un número de 10 unidades económicas del sector belleza, estética y bienestar del departamento. Estas unidades económicas seleccionadas tendrán la oportunidad de exhibir sus productos, servicios y propuestas innovadoras ante compradores, distribuidores y aliados comerciales de distintas fuentes nacionales e internacionales.

La feria ofrece un escenario propicio para la generación de contactos de negocio, el intercambio de conocimientos sobre tendencias globales de belleza, cosmética, estética y cuidado personal, así como la identificación de nuevos canales de comercialización. Para el Cauca, representa una plataforma de internacionalización, innovación productiva y posicionamiento de marca regional.

Acciones Estratégicas para la Participación

- Acompañamiento técnico y comercial a las unidades económicas participantes: fichas técnicas, muestras, presentación en ferias, y asesoría en internacionalización.
- Gestión de espacios de networking y ruedas de negocio durante la feria, generando agendas con compradores, distribuidores, cadenas de tiendas, y actores de la industria de belleza y estética.
- Participación en espacios académicos, conferencias o talleres de tendencias, innovación, empaques sostenibles, ingredientes naturales, y bienestar — para que las unidades económicas caucanas fortalezcan capacidades y se alineen con las exigencias del mercado global.
- Promoción de alianzas institucionales con entidades del ecosistema (gremios, cámaras, exportadores, instituciones de innovación) que fortalezcan la visibilidad y comercialización de las marcas caucanas.

Se espera:

- Visibilidad y posicionamiento del sector belleza/estética del Cauca como un actor regional con propuestas diferenciadas, sostenibles e innovadoras.
- Generación de nuevas oportunidades de negocio, alianzas comerciales y canales de exportación o distribución para las unidades económicas participantes.
- Fortalecimiento de capacidades empresariales en tendencias globales de belleza, empaques, internacionalización y comercialización.
- Contribución al objetivo del programa de internacionalización del Cauca 2026, en el componente de economías creativas, bienestar y estilos de vida.

Necesidades Logísticas para la Participación

- ✓ Apoyar el desarrollo de espacios para que los participantes establezcan contactos comerciales con nuevos canales de comercialización y nuevos mercados.
- ✓ Logística de transporte terrestre, envío de muestras, alojamiento y acreditación de los expositores caucanos para la feria.
- ✓ Coordinación de la participación de las 10 unidades económicas seleccionadas del sector belleza/estética del Cauca, incluyendo sesiones de formación previa a la feria en temas de internacionalización, tendencias y negociación.

Requerimientos:
La participación estará respaldada mediante la contratación de un operador logístico encargado de suministrar el servicio de transporte especial terrestre entre el 10 y el 15 de junio, o en las fechas que determine el organizador, conforme al siguiente itinerario:

- ✓ Salida: Popayán – Medellín (10 de junio)
- ✓ Retorno: Medellín–Popayán (15 de junio)

El servicio deberá cubrir la ruta de ida y regreso para las personas definidas por la entidad, empleando un vehículo tipo microbús, modelo mínimo 2015, con capacidad mínima para 18 pasajeros, contratado por 6 días, incluyendo los traslados internos en la ciudad de Medellín requeridos para el cumplimiento de la agenda técnica y comercial. Este suministro logístico garantizará la asistencia oportuna de los beneficiarios en las fechas establecidas y su participación efectiva en las actividades de promoción, relacionamiento y articulación comercial, favoreciendo la inserción de los sectores productivos en nuevos canales de comercialización.

Adicionalmente, para asegurar el adecuado desarrollo de los espacios de interacción y el establecimiento de contactos comerciales estratégicos, se requerirá la prestación del servicio de alojamiento para las 10 unidades económicas beneficiarias, por un total de cinco (5) noches en la ciudad de Medellín, lugar donde se desarrollará la misión directa.

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad
Gastos de transporte Popayán (Colombia)- Medellín (Colombia) /Medellín (Colombia)- Popayán (Colombia)	TRANSPORTE ESPECIAL TERRESTRE 1: Servicio de transporte terrestre nacional ida y regreso para las personas definidas por la entidad en la ruta establecida y en la fecha que el organizador estime en vehículo tipo microbús techo alto modelo mínimo 2015, con capacidad mínima de 18 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 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.	1 transporte
HOSPEDAJE EN MEDELLIN	Servicio de hospedaje único, hotel 3 o 4 estrellas, con alojamiento en cama individual y acomodación máxima de una (1) persona por habitación, 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	5 noches para 10 personas

	teléfono interno y conexión Wi-Fi estable. 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 totalidad de los participantes deberá hospedarse preferiblemente 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.	

4. Misión comercial exploratoria: Cafés especiales – Expo Café Chile 2026

La misión comercial internacional en Santiago de Chile tiene como objetivo promover las exportaciones de bienes y servicios del sector caficultor del departamento del Cauca, conformada por unidades económicas con experiencia exportadora o alto potencial para ingresar a mercados internacionales. Esta iniciativa busca fortalecer la presencia de los cafés caucanos en el ámbito internacional, cerrar brechas en el acceso a mercados, identificar oportunidades comerciales estratégicas y generar conexiones con compradores, aliados y actores del ecosistema caficultor en el país destino.

Con un enfoque en el sector agroalimentario, esta misión permitirá posicionar las marcas de café del Cauca en un escenario de alto impacto comercial y visibilidad internacional, impulsando la competitividad y consolidación de las unidades económicas participantes en mercados especializados.

El evento Expo Café Chile 2026 se llevará a cabo del viernes 24 al domingo 26 de julio de 2026, en el recinto Espacio Riesco de la ciudad de Santiago de Chile, Chile. Este evento se consolida como la principal plataforma latinoamericana de promoción, intercambio y negocios para los actores de la cadena del café, brindando un entorno ideal para la promoción comercial, la formación técnica y el desarrollo de alianzas estratégicas.

Datos generales del evento:

- Espacio total: +15.000 m²
- Asistentes: +25.000
- Expositores: +170
- Degustaciones: +120.000
- Charlas, catas y talleres: +100

La misión contará con la participación de 5 (cinco) unidades económicas formalizadas del sector agroalimentario del departamento del Cauca, seleccionadas por su potencial exportador, compromiso con la calidad y capacidad para representar la oferta regional de cafés especiales. Estas unidades económicas tendrán la oportunidad de exhibir sus productos, fortalecer su posicionamiento internacional, explorar oportunidades de inversión y establecer acuerdos comerciales con compradores y distribuidores de la industria chilena y latinoamericana.

La agenda incluirá espacios de benchmarking, donde los participantes podrán identificar tendencias, conocer innovaciones del sector, compartir experiencias y generar conexiones con referentes internacionales. Asimismo, se desarrollará una agenda estructurada de reuniones comerciales (B2B) con compradores potenciales del país destino, en coordinación con ProColombia, permitiendo a los empresarios y/o unidades económicas caucanas ampliar su red de contactos comerciales y fortalecer sus estrategias de internacionalización.

Como parte de la estrategia global del Proyecto de Internacionalización del Cauca, esta misión busca consolidar al departamento como un referente latinoamericano en la producción y

transformación de cafés de alta calidad, promoviendo la inserción de las unidades económicas en cadenas globales de valor y contribuyendo al desarrollo sostenible de la región.

Necesidades logísticas para la participación:

- ✓ Participar en espacios de benchmarking, que permitan identificar tendencias y oportunidades en el mercado.
- ✓ Tiquetes aéreos y transporte terrestre.
- ✓ Formación empresarial y acompañamiento técnico.
- ✓ Gestión de agenda comercial y ruedas de negocio con compradores internacionales y aliados estratégicos.
- ✓ Difusión y promoción internacional de la participación del Cauca en la feria,
- ✓ Acompañamiento institucional por parte de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad durante toda la misión.

Requerimiento:

La participación estará respaldada mediante la contratación de un operador encargado de suministrar los tiquetes aéreos internacionales para la ruta Popayán (Colombia) – Bogotá (Colombia) – Santiago de Chile (Chile) en la ida, y Santiago de Chile (Chile) – Bogotá (Colombia) – Popayán (Colombia) en el retorno, garantizando la presencia de las cinco (5) unidades económicas en la misión internacional. Este suministro logístico permitirá que los beneficiarios asistan en las fechas previstas y participen de manera efectiva en la agenda técnica, comercial y de relacionamiento, promoviendo la articulación de los sectores productivos con nuevos canales de comercialización y oportunidades en el mercado chileno.

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad
TRANSPORTE DE PASAJEROS AEREO INTERNACIONAL **RUTA: Popayán (Colombia)-Bogotá (Colombia) - Santiago de Chile (Chile)/Santiago de Chile (Chile)-Bogotá (Colombia)-Popayán (Colombia)**	TRANSPORTE AEREO INTERNACIONAL: Servicio de transporte aéreo internacional ida y regreso para una (1) persona en la ruta establecida, mediante tiquete en clase económica, con derecho a equipaje de mano (hasta 10 kg) y equipaje en bodega (hasta 23 kg), gestión completa en la fecha que el organizador estime- su realización que en todo caso será en la presente vigencia. La aeronave deberá estar en óptimas condiciones técnico-operativas, con mantenimiento preventivo vigente, y cumplir con los estándares internacionales de seguridad establecidos por la Aeronáutica Civil y la OACI. El vuelo debe contemplar la provisión de alimentación a incluyendo bordo, refrigerios y comidas calientes dependiendo de la duración del trayecto. Se deberán prever posibles escalas o conexiones técnicas en rutas autorizadas, las cuales dependiendo de la ruta mínimo debe ser de tres (3) horas y no debe superar las veinticuatro (24) horas totales de espera por trayecto. La aeronave deberá contar con cabina presurizada, sistema de ventilación, señalización de emergencia, cinturones de iluminación seguridad, adecuada y cumplimiento de protocolos de bioseguridad. El servicio debe incluir seguro en la fecha que el organizado estime su realización que en todo caso será en la presente vigencia. Viaje internacional y acatar toda la normativa aeronáutica vigente para vuelos de pasajeros en rutas internacionales.	5 unidad

5. Misión Comercial Exploratoria Cafés Especiales - World of Coffee Panamá 2026

La misión comercial internacional World of Coffee Panamá 2026 tiene como objetivo promover las exportaciones de bienes y servicios del sector caficultor del departamento del Cauca, conformada por unidades económicas que cuentan con experiencia exportadora o alto potencial para ingresar a mercados internacionales. Esta iniciativa busca fortalecer la presencia de los cafés caucanos en la cadena global de valor, cerrar brechas en el acceso a mercados, identificar

oportunidades comerciales estratégicas y consolidar conexiones con compradores y aliados internacionales.

El evento World of Coffee Panamá 2026, organizado por la Specialty Coffee Association (SCA), se llevará a cabo del 22 al 25 de octubre de 2026 en el Centro de Convenciones de Panamá, ubicado junto al Canal de Panamá. Será la primera vez que esta importante feria se realice en Latinoamérica, convirtiéndose en el punto de encuentro más relevante entre productores, tostadores, baristas y compradores internacionales de la industria del café de especialidad.

La misión contará con la participación de 5 unidades económicas formalizadas del sector agroalimentario – café de especialidad – del departamento del Cauca, que tendrán la oportunidad de exhibir sus productos, fortalecer relaciones comerciales, explorar oportunidades de inversión y generar acuerdos estratégicos con actores clave del ecosistema cafetero mundial.

Durante su participación, las unidades económicas caucanas accederán a espacios de alto valor como:

- Aldea de Productores, donde podrán mostrar sus cafés, realizar degustaciones y establecer contactos directos con compradores internacionales.
- Conferencias y talleres de la SCA, orientados a la innovación, sostenibilidad y nuevas tendencias en la industria cafetera global.
- Sala de Catas (Cupping Exchange), espacio diseñado para la degustación profesional y la promoción de los perfiles de sabor de los cafés del Cauca.
- Campeonato Mundial de Baristas 2026, que atraerá a más de 50 campeones de diferentes países y a miles de visitantes del sector.

Para maximizar los resultados de esta feria directa comercial, se desarrollará una agenda estructurada de reuniones B2B con compradores potenciales, y entidades internacionales del sector cafetero. Además, se incluirán espacios de benchmarking y formación empresarial, permitiendo a los empresarios y/o unidades económicas caucanas identificar tendencias, intercambiar conocimientos y fortalecer sus capacidades en gestión exportadora.

Como parte de la estrategia de internacionalización del Cauca, esta misión busca consolidar al departamento como referente en la producción y transformación de cafés de alta calidad, contribuyendo al posicionamiento del territorio como un origen cafetero de prestigio y a la mejora de la competitividad de sus unidades económicas.

Necesidades logísticas para la participación:

- ✓ Participar en espacios de benchmarking, que permitan identificar tendencias y oportunidades en el mercado.
- ✓ Tiquetes aéreos y transporte terrestre.
- ✓ Formación empresarial y acompañamiento técnico.
- ✓ Gestión de agenda comercial y ruedas de negocio con compradores internacionales y aliados estratégicos.
- ✓ Difusión y promoción internacional de la participación del Cauca en la feria,
- ✓ Acompañamiento institucional por parte de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad durante toda la misión.

Requerimiento:

La participación estará respaldada mediante la contratación de un operador encargado de suministrar los tiquetes aéreos internacionales para la ruta Popayán (Colombia) – Bogotá (Colombia) – Ciudad de Panamá (Panamá) en la ida y Ciudad de Panamá (Panamá) – Bogotá (Colombia) – Popayán (Colombia) en el regreso, garantizando la presencia de las unidades económicas en la misión. Este suministro logístico permitirá que los beneficiarios asistan en las fechas establecidas y participen de manera efectiva con sus productos en la agenda comercial y de relacionamiento, promoviendo la articulación con nuevos canales de comercialización y oportunidades en el mercado panameño.

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad
TRANSPORTE DE PASAJEROS AEREO INTERNACIONAL **RUTA: Popayán (Colombia)-Bogotá (Colombia) - Ciudad de Panamá (Panamá)/Ciudad de Panamá (Panamá)Bogotá (Colombia)Popayán (Colombia)**	TRANSPORTE AEREO INTERNACIONAL: Servicio de transporte aéreo internacional ida y regreso para una (1) persona en la ruta establecida, mediante tiquete en clase económica, con derecho a equipaje de mano (hasta 10 kg) y equipaje en bodega (hasta 23 kg), gestión completa en la fecha que el organizador estime- su realización que en todo caso será en la presente vigencia. La aeronave deberá estar en óptimas condiciones técnico-operativas, con mantenimiento preventivo vigente, y cumplir con los estándares internacionales de seguridad establecidos por la Aeronáutica Civil y la OACI. El vuelo debe contemplar la provisión de alimentación a incluyendo bordo, refrigerios y comidas calientes dependiendo de la duración del trayecto. Se deberán prever posibles escalas o conexiones técnicas en rutas autorizadas, las cuales dependiendo de la ruta mínimo debe ser de tres (3) horas y no debe superar las veinticuatro (24) horas totales de espera por trayecto. La aeronave deberá contar con cabina presurizada, sistema de ventilación, señalización de emergencia, cinturones de iluminación seguridad, adecuada y cumplimiento de protocolos de bioseguridad. El servicio debe incluir seguro en la fecha que el organizado estime su realización que en todo caso será en la presente vigencia. Viaje internacional y acatar toda la normativa aeronáutica vigente para vuelos de pasajeros en rutas internacionales.	5 unidad

6. Misión Comercial Directa: Expoartesanías 2026

La participación del Departamento del Cauca en Expoartesanías 2026 constituye una estrategia fundamental para reconocer, fortalecer y visibilizar los oficios artesanales del territorio, generando oportunidades de crecimiento empresarial, inclusión productiva y sostenibilidad cultural para los artesanos formales del departamento. Este evento, reconocido como la feria artesanal más importante de Colombia y las más destacadas de América Latina, busca promover la conservación de los saberes tradicionales, la innovación en diseño y la promoción de la identidad cultural de las regiones a través de los productos hechos a mano.

La presencia del Cauca en esta feria responde al compromiso institucional de la Gobernación del Cauca, a través de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, de impulsar la internacionalización de la economía creativa y fortalecer el sector artesanal como un eje de desarrollo socioeconómico y turístico.

El objetivo general es posicionar al Cauca como referente nacional en la producción artesanal con identidad cultural, fortaleciendo la capacidad empresarial, la competitividad comercial y la conexión de los artesanos caucanos con mercados especializados nacionales e internacionales.

El evento se llevará a cabo del 4 al 17 de diciembre de 2026 en Corferias, Bogotá, y contará con la participación de 15 artesanos formales del Departamento del Cauca, seleccionados por su calidad técnica, su innovación en diseño y su capacidad para atender la demanda del mercado artesanal contemporáneo sin perder los valores de tradición y sostenibilidad.

Durante Expoartesanías 2026, los expositores caucanos tendrán la oportunidad de:

- Exhibir y comercializar productos elaborados con técnicas tradicionales y materiales locales.
- Conectarse con compradores nacionales e internacionales interesados en artículos con denominación de origen, identidad cultural y valor social.
- Fortalecer sus conocimientos sobre tendencias, empaques, estrategias de marca y sostenibilidad ambiental aplicadas al sector artesanal.

La feria, además de ser una vitrina comercial, es un espacio de aprendizaje y reconocimiento para los participantes, quienes podrán acceder a capacitaciones y ruedas de negocio, establecer alianzas estratégicas y ampliar sus canales de comercialización.

La participación del Cauca en Expoartesanías 2026 reviste gran relevancia, ya que contribuye directamente al cumplimiento de los objetivos de desarrollo económico y cultural del departamento, al promover los oficios tradicionales como fuente de empleo digno, innovación productiva y cohesión social.

Desde la perspectiva económica, el sector artesanal genera ingresos sostenibles para comunidades rurales, indígenas y afrodescendientes, fomentando la diversificación productiva y la inclusión de poblaciones vulnerables en la economía formal.
Desde la perspectiva cultural, la feria es una oportunidad para preservar el patrimonio inmaterial del Cauca, expresado en la cerámica, la orfebrería, la tejeduría, la talla en madera, la cestería, la marroquinería y la seda natural —esta última con miras a la obtención de denominación de origen—.

Por otra parte, la participación del Cauca en esta feria potencia el turismo cultural, fortalece las cadenas de valor locales y contribuye a posicionar al departamento como un territorio creativo y diverso, alineado con las tendencias de comercio ético y sostenible.

Para garantizar el éxito de la participación de los artesanos caucanos en Expoartesanías 2026, se implementarán las siguientes acciones:

- Diseño, producción, montaje y desmontaje del stand institucional del Cauca, con una identidad visual coherente con la marca territorial “Cauca Diverso y Productivo”, resaltando el valor cultural y la creatividad de los oficios locales.
- Asesoría técnica y acompañamiento comercial a los artesanos en temas de precios, presentación de productos, marketing artesanal, empaques ecológicos y storytelling de marca.
- Desarrollo de espacios de networking y ruedas de negocios con tiendas especializadas, diseñadores, exportadores y distribuidores de productos artesanales.
- Articulación con Artesanías de Colombia, ProColombia y entidades de cooperación internacional para ampliar el impacto y las oportunidades de visibilidad.
- Fortalecimiento de capacidades empresariales a través de jornadas de formación previas en comercialización, innovación, tendencias de diseño y sostenibilidad.

Necesidades logísticas para la participación

- ✓ Garantizar el diseño del escenario y/o stand del Departamento del Cauca: alquiler, diseño, adecuación, montaje y desmontaje.

- ✓ Apoyar el desarrollo de espacios para que los participantes establezcan contactos comerciales con nuevos canales de comercialización y mercados especializados.
- ✓ Acompañamiento logístico y técnico para la coordinación del transporte, montaje de productos y atención a compradores.
- ✓ Desarrollo de material promocional impreso y digital representativo de la oferta artesanal del Cauca.

Requerimientos:
Este evento estará respaldado mediante la contratación de un operador ferial con reconocida idoneidad técnica para el desarrollo del ejercicio, quien será responsable del diseño del escenario, la producción, el montaje y el desmontaje (ensamble y desensamble) del stand destinado a los expositores. Esta intervención permitirá optimizar la gestión logística y garantizar una participación eficiente y exitosa de las unidades económicas caucanas en Expoartesanías. (Anexo cotización Corferias Pág.33).

De manera complementaria, la participación también estará apoyada mediante la contratación de un operador de transporte, encargado de suministrar el servicio de transporte especial terrestre los días 5 y 21 de diciembre, o en las fechas que determine el organizador, conforme al siguiente itinerario:

- Salida: Popayán – Bogotá (5 de diciembre)
- Retorno: Bogotá – Popayán (21 de diciembre)

El servicio deberá garantizar la ruta de ida y regreso, efectuada una única vez en cada sentido, para las personas definidas por la entidad, mediante un vehículo tipo microbús, modelo mínimo 2015, con capacidad mínima para 18 pasajeros. La contratación cubrirá un (1) día por ruta, sin incluir traslados internos en la ciudad de destino. La provisión de este servicio logístico asegurará la presencia oportuna de los beneficiarios y permitirá su participación efectiva en la agenda comercial y de relacionamiento, promoviendo la articulación con nuevos canales de comercialización y el fortalecimiento de su presencia en mercados especializados.

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad
Gastos de hospedaje en la ciudad de Bogotá por 5 noches para 15 personas	Servicio de hospedaje único, hotel 3 o 4 estrellas, con alojamiento en cama individual y acomodación máxima de una (1) persona por habitación, 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. 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 totalidad de los participantes deberá hospedarse preferiblemente 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.	75 noches
Gastos de transporte Popayán (Colombia)- Bogotá (Colombia) /Bogotá (Colombia) - Popayán (Colombia)	TRANSPORTE ESPECIAL TERRESTRE 1: Servicio de transporte terrestre nacional ida y regreso para las personas definidas por la entidad en la ruta establecida y en la fecha que el organizador estime en vehículo tipo microbús techo alto modelo mínimo 2015, con capacidad mínima de 18 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	1 transporte

	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.	

7. Misión comercial exploratoria: Cafés y Cacao del Cauca – Países Bajos 2026

La misión comercial Exploratoria internacional a los Países Bajos tiene como objetivo promover las exportaciones de bienes y servicios de unidades económicas del departamento del Cauca pertenecientes a los sectores cafetero y/o cacaotero, fortaleciendo su inserción en mercados europeos y consolidando al territorio como un referente en productos agroindustriales de alta calidad y valor agregado.

Esta iniciativa busca cerrar brechas en el acceso a mercados internacionales, identificar oportunidades comerciales estratégicas y generar conexiones directas con compradores, procesadores, tostadores y aliados logísticos en el ecosistema holandés, reconocido mundialmente como un hub europeo para el comercio, transformación y distribución de café y cacao.

Con un enfoque en la sostenibilidad, trazabilidad y diferenciación de origen, la misión permitirá que las unidades económicas caucanas conozcan de primera mano las tendencias del mercado europeo, los requisitos de certificación, los estándares de calidad y las oportunidades de integración en cadenas globales de valor, fortaleciendo su competitividad y capacidades empresariales.

El evento se desarrollará en la ciudad de Ámsterdam, Países Bajos, durante el segundo semestre de 2026, y contará con la participación de 5 unidades económicas formalizadas del sector agroalimentario (café y/o cacao) del Cauca. Estas unidades económicas tendrán la oportunidad de:

- Presentar su oferta exportable ante compradores europeos.
- Participar en reuniones B2B con importadores y distribuidores de café y cacao.
- Realizar visitas técnicas y de benchmarking a puertos, tostadoras y centros de innovación.
- Participar en espacios de formación sobre tendencias, sostenibilidad y certificación en el mercado europeo.

Contexto del mercado destino:

- Los Países Bajos son el principal punto de entrada de cacao en Europa, y uno de los mayores procesadores mundiales. Su puerto de Ámsterdam concentra gran parte del comercio global de granos y derivados del cacao.
- En el caso del café, los Países Bajos son un centro logístico y comercial para la redistribución de cafés especiales hacia toda Europa. Su industria se enfoca en cafés sostenibles, certificados y de alta calidad, representando una oportunidad para los cafés del Cauca por su perfil distintivo, origen y trazabilidad.

Objetivos específicos:

1. Promover la internacionalización de los sectores de café y/o cacao del Cauca en el mercado europeo.
2. Identificar oportunidades de comercialización, inversión y alianzas estratégicas en la cadena de valor del café y/o el cacao.
3. Desarrollar capacidades empresariales mediante la participación en espacios de formación y benchmarking.
4. Posicionar al Cauca como territorio productor de cafés y/o cacaos de alta calidad, con identidad, sostenibilidad y valor agregado.

Actividades clave:

- Visitas técnicas a unidades económicas importadoras, tostadoras y procesadoras de café y cacao en Ámsterdam y Rotterdam.
- Rondas de negocios y reuniones comerciales B2B con compradores internacionales.
- Espacios de networking con actores de la industria europea.
- Talleres sobre certificaciones, tendencias y sostenibilidad en el mercado europeo.
- Benchmarking logístico en el Puerto de Ámsterdam, uno de los principales centros globales del cacao.

Duración estimada:
5 días de agenda internacional (incluyendo traslados y reuniones).

Necesidades logísticas para la participación:

- ✓ Participar en espacios de benchmarking que permitan identificar tendencias y oportunidades del mercado.
- ✓ Gestionar la logística de transporte, envío de muestras, alojamiento y acreditaciones de las unidades económicas participantes y el funcionario y/o contratista delegado por la SDEC para el acompañamiento técnico institucional de la delegación.
- ✓ Tiquetes aéreos internacionales y transporte terrestre local de las unidades económicas participantes y el funcionario y/o contratista delegado por la SDEC para el acompañamiento técnico institucional de la delegación.
- ✓ Alojamiento y manutención de las unidades económicas participantes y el funcionario y/o contratista delegado por la SDEC para el acompañamiento técnico institucional de la delegación.
- ✓ Inscripciones, materiales y acompañamiento técnico.
- ✓ Formación empresarial previa y posterior a la misión.
- ✓ Asegurar acompañamiento técnico y logístico a los empresarios y/o unidades económicas antes, durante y después del evento.

Resultados esperados:

- Establecimiento de nuevos contactos comerciales y potenciales alianzas de exportación.
- Fortalecimiento de capacidades empresariales para la internacionalización.
- Posicionamiento de los cafés y/o cacaos del Cauca como productos premium en el mercado europeo.
- Inserción del Cauca en redes de comercio sostenible y trazable con Europa.

Este evento estará respaldado mediante un convenio de asociación entre la Gobernación del Cauca y una Entidad Sin Ánimo de Lucro (ESAL) con reconocida idoneidad en procesos de preparación para mercados, comercialización, desarrollo de entornos de negocios y participación ferial. Este mecanismo permitirá fortalecer la gestión operativa, garantizar el cumplimiento de los componentes técnicos del proyecto y asegurar una participación exitosa de las unidades económicas caucanas en un escenario de talla mundial. Asimismo, este esquema de cooperación facilitará la ampliación del número de beneficiarios mediante la incorporación de contrapartidas y aportes complementarios, optimizando los recursos disponibles y potenciando el alcance del proceso de fortalecimiento empresarial y comercial.

8. MISIÓN COMERCIAL DIRECTA: MACRORRUEDA DE NEGOCIOS PROCOLOMBIA 2026

La participación del Departamento del Cauca en la Macrorrueda de Negocios 2026, organizada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo a través de ProColombia, representa una acción estratégica dentro del proceso de internacionalización regional. Este evento, reconocido como la principal plataforma de promoción comercial internacional en Colombia, constituye un escenario clave para conectar la oferta nacional de productos y servicios no minero-energéticos con la demanda internacional, generando oportunidades de negocio reales y sostenibles.

A través de esta participación, se busca fortalecer la presencia de unidades empresariales caucanas en el comercio exterior, promover su acceso a nuevos mercados y consolidar relaciones estratégicas con compradores, importadores y distribuidores de distintas regiones del mundo. La Macrorrueda 2026 será un espacio de articulación entre el sector público, el sector empresarial y los aliados institucionales del ecosistema de internacionalización, en el que el Cauca se proyectará como un territorio competitivo, sostenible e innovador.

Durante esta edición se prevé la participación de 20 empresarios y/o unidades económicas caucanas pertenecientes a diversos sectores económicos priorizados, entre ellos: café, cacao, lácteo, textil, artesanías, ciencia, tecnología e innovación (CTI) y otros sectores con vocación exportadora. Las unidades empresariales seleccionadas contarán con acompañamiento técnico previo, espacios de capacitación y asesoría especializada para su participación efectiva en las ruedas de negocio.

Las Macrorruedas de Negocios de ProColombia han demostrado ser una herramienta altamente efectiva para dinamizar el comercio exterior colombiano. En estos espacios, los empresarios y/o unidades económicas tienen la oportunidad de presentar su oferta exportable ante compradores internacionales, acceder a información sobre tendencias del mercado global y establecer alianzas estratégicas que fortalezcan su posicionamiento internacional. La participación del Cauca en este tipo de eventos contribuye directamente a los objetivos del Proyecto de Internacionalización 2026, promoviendo el desarrollo de capacidades exportadoras, el fortalecimiento empresarial y la diversificación de mercados.

Acciones estratégicas para la participación del Cauca

Para garantizar el éxito de la participación en la Macrorrueda de Negocios 2026, se implementarán actividades integrales de planeación, acompañamiento y promoción:

- Coordinación logística para garantizar la presencia y atención de los empresarios y/o unidades económicas durante el evento.
- Desarrollo de actividades de networking empresarial y fortalecimiento de relaciones comerciales con potenciales compradores internacionales.
- Gestión de agendas comerciales complementarias con aliados estratégicos (embajadas, cámaras binacionales y entidades de apoyo a la exportación).
- Asesoramiento previo en inteligencia de mercados, precios de exportación, normativa y estrategias de negociación internacional.

Estas acciones permitirán maximizar el impacto de la participación de los empresarios y/o unidades económicas caucanas, fortaleciendo su competitividad y su inserción en cadenas globales de valor.

Necesidades para la óptima participación

- ✓ Participar en espacios de benchmarking que permitan identificar tendencias y oportunidades del mercado.
- ✓ Tiquetes aéreos internacionales y transporte terrestre local.
- ✓ Inscripciones, materiales y acompañamiento técnico.
- ✓ Formación empresarial previa y posterior a la misión.
- ✓ Apoyar el desarrollo de espacios de relacionamiento y ruedas de negocio que faciliten la conexión con nuevos canales de comercialización y mercados internacionales.
- ✓ Asegurar acompañamiento técnico y logístico a los empresarios y/o unidades económicas antes, durante y después del evento.

Importancia de participar en las Macrorruedas ProColombia: La participación del Cauca en las macrorruedas organizadas por ProColombia fortalece la articulación institucional y empresarial hacia la internacionalización. Estos eventos:

- Promueven la visibilidad internacional de la oferta exportable caucana.
- Permiten la generación de contactos y oportunidades comerciales directas con compradores de alto nivel.
- Impulsan la formación de capacidades empresariales en negociación, marketing internacional y exportación.
- Refuerzan la imagen del Cauca como un territorio de productos diferenciados, sostenibles y de calidad internacional.

Requerimientos:

La participación estará respaldada mediante la contratación de un operador encargado de suministrar los tiquetes aéreos nacionales en la ruta Popayán (Colombia) – Medellín (Colombia) en la ida y Medellín (Colombia) – Popayán (Colombia) en el regreso, garantizando la presencia de las unidades económicas en la misión. Este suministro logístico permitirá que los beneficiarios asistan en las fechas establecidas y participen de manera efectiva con sus productos en la

agenda comercial y de relacionamiento, promoviendo la articulación de los sectores productivos con nuevos canales de comercialización y oportunidades en el mercado nacional.

En síntesis, la Misión Comercial Directa a la Macrorrueda de Negocios ProColombia 2026 representa un paso esencial para consolidar la estrategia de internacionalización del Cauca, potenciando el talento empresarial y promoviendo la inserción del departamento en el comercio global.

ÍTEM	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Cantidad
Apoyo a las asociaciones vinculadas con el stand y la inscripción a la macrorueda en la ciudad de Bogotá (20 personas)	Diseño, montaje y desmontaje predecorados: Espacio para visibilizar a los empresarios de la región, el número de unidades depende del modelo y área, como se muestra en los render y según lo aprobado para cada uno. Que Incluye: Stand predecorados con imagen del empresario bajo la sombrilla de la Gobernación del Cauca. Estructura Counter de atención / Rack para sistema moda Muros con impresión Mesa con silla Logos por empresario y banner de la Gobernación del Cauca Pago de inscripciones para participar de la macrorueda para 20 personas	1 stand 20 inscripciones

9. Misión Comercial Inversa: EXPOCAUCA 2026 – Popayán, Colombia

La Misión Comercial Inversa EXPOCAUCA 2026 es una iniciativa estratégica impulsada por la Gobernación del Cauca, a través de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, orientada a fortalecer la dinámica empresarial y la internacionalización de la economía regional. Este evento se realizará en el marco de la Semana Santa del año 2026 en la ciudad de Popayán y municipios estratégicos del departamento, consolidándose como un espacio de alto impacto para la promoción de la oferta productiva caucana ante compradores locales, nacionales e internacionales.

El propósito principal de esta misión es posicionar al Cauca como un territorio competitivo y atractivo para la inversión y la comercialización, mediante el encuentro directo entre empresarios y/o unidades económicas del departamento y potenciales aliados estratégicos. A diferencia de una misión comercial tradicional, esta versión inversa busca que los compradores visiten el territorio caucano para conocer de primera mano su potencial empresarial, su riqueza productiva y su compromiso con el desarrollo sostenible.

Durante los siete días del evento, se desarrollarán espacios de exhibición, ruedas de negocios, conferencias especializadas, talleres formativos y rutas de comercialización que permitirán a los empresarios caucanos visibilizar sus productos, servicios y capacidades productivas ante compradores e inversionistas.

EXPOCAUCA 2026 reunirá a delegaciones nacionales e internacionales, líderes empresariales y representantes de gremios, cámaras de comercio, agencias de cooperación y entidades de apoyo empresarial, generando un entorno ideal para el intercambio de experiencias, la transferencia de conocimiento y la generación de oportunidades comerciales sostenibles.

La misión también promoverá la articulación entre sectores estratégicos —como la economía popular, agroindustria y turismo— para fomentar el desarrollo integral de cadenas de valor en el territorio. Este enfoque permitirá mostrar la diversidad de la oferta caucana y la calidad de los emprendimientos locales, impulsando su posicionamiento en nuevos mercados y su integración a redes de negocio nacionales e internacionales.

En esta edición 2026, el evento beneficiará a 26 empresas y unidades empresariales de los sectores agroindustrial, turístico y de economía popular, seleccionadas por su potencial productivo, su capacidad de comercialización y su compromiso con la innovación.

Estas unidades empresariales contarán con acompañamiento técnico, logístico y comercial por parte de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, asegurando que su participación sea estratégica y efectiva. Los empresarios tendrán la oportunidad de exhibir sus productos, establecer contactos con compradores e inversionistas, y acceder a formación especializada que fortalecerá sus capacidades empresariales y su visión de internacionalización.

Acciones estratégicas para la participación

- ✓ Diseño y montaje del pabellón institucional del Cauca: alquiler, diseño, adecuación, producción, montaje y desmontaje del espacio expositivo principal.
- ✓ Desarrollo de la rueda de encadenamiento productivo y comercial: encuentro con compradores nacionales e internacionales del sector agroindustrial, turístico y de manufactura.
- ✓ Implementación de rutas de comercialización y espacios formativos: visitas guiadas a unidades productivas, talleres de fortalecimiento empresarial y conferencias sobre competitividad y acceso a mercados.
- ✓ Promoción de la marca territorial del Cauca: visibilidad institucional mediante material gráfico, audiovisual y campañas promocionales durante el evento.
- ✓ Acompañamiento técnico a empresarios participantes: asistencia en preparación de catálogos, presentaciones comerciales y estrategias de negociación.

La realización de EXPOCAUCA 2026 permitirá:

- Fortalecer el posicionamiento comercial del Cauca como territorio competitivo y atractivo para la inversión.
- Impulsar la visibilidad de la economía popular, agroindustria y turismo como sectores clave del desarrollo regional.
- Facilitar el acceso de empresarios caucanos a nuevos mercados y oportunidades de exportación.
- Promover la generación de alianzas estratégicas y acuerdos comerciales sostenibles.
- Contribuir al desarrollo económico y social del departamento, fortaleciendo el tejido empresarial local.

Necesidades logísticas para la participación

- ✓ Garantizar el diseño del escenario y/o pabellón del departamento del Cauca: alquiler, diseño, adecuación, montaje y desmontaje.
- ✓ Desarrollar una rueda de encadenamiento con compradores nacionales e internacionales de los sectores agroindustrial y manufacturero.
- ✓ Apoyar el desarrollo de espacios de networking y comercialización, que faciliten el acceso a nuevos mercados.
- ✓ Asegurar el acompañamiento logístico, técnico y formativo a los 26 empresarios participantes durante todo el proceso

Nota: Este evento estará apoyado mediante un convenio de asociación entre la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del Cauca y una ESAL de reconocida idoneidad, lo que

permitirá garantizar el cumplimiento técnico y logístico de las actividades programadas, además de ampliar el número de beneficiarios gracias al aporte de contrapartida institucional y privada.

Metodología para el desarrollo de las misiones comerciales

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

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

Requisitos generales de participación en las misiones comerciales

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

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

2. Difusión y convocatoria:
Una vez publicados los términos de referencia, se realiza una amplia difusión a través de todos los canales de comunicación de la ESAL y de la Secretaría de desarrollo económico y

competitividad (página web, redes sociales, boletines electrónicos, bases de datos de afiliados y aliados estratégicos). Se incluye un enlace de inscripción para que las empresas interesadas puedan registrarse de manera formal y proporcionar la información requerida.

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

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

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

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

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

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

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

Este proceso de selección, estructurado y riguroso, garantiza que las empresas participantes están plenamente preparadas para aprovechar las oportunidades que ofrece la misión

comercial, contribuyendo así al fortalecimiento de su competitividad y al crecimiento económico del sector.

SOSTENIBILIDAD DE LAS MISIONES

Con el propósito de fortalecer la participación de las unidades productivas en las misiones comerciales, se propone incorporar un conjunto de acciones orientadas a: la transferencia de conocimientos, proporcionar espacios de comercialización, fortalecimiento previo a la participación y la consolidación de resultados obtenidos. En este sentido, se sugiere integrar las siguientes acciones:

1. Asistencia técnica para la consolidación de contactos comerciales

- El área de internacionalización de la SDEC realiza un diagnóstico inicial de las empresas exportadoras, clasificándolas en niveles básico, intermedio y avanzado
- Esta clasificación permite identificar áreas críticas a fortalecer dentro de cada empresa, ajustando la asistencia técnica al estado inicial de la empresa y a los objetivos de internacionalización del empresario.
- La SDEC brinda apoyo y orientación para la obtención de registros y cumplimiento normativo según los requisitos del producto y del país destino.
- Las empresas son acompañadas en la postulación y participación en misiones, ferias y oportunidades de exposición comercial, fortaleciendo su experiencia y activando sus oportunidades de venta.

2. Fortalecimiento de capacidades para el cierre de negociaciones

- Se desarrollan asesorías y espacios formativos para mejorar las competencias comerciales, logísticas y normativas necesarias en procesos de negociación tanto nacionales como internacionales.
- Con base en el diagnóstico, se implementan capacitaciones y asistencias técnicas personalizadas para cada empresa, garantizando que estén preparadas para interactuar con compradores y cerrar acuerdos comerciales.
- Una vez cumplidos los requisitos de internacionalización, las empresas son remitidas a ProColombia, entidad aliada, que continúa el acompañamiento técnico especializado y facilita la vinculación con compradores internacionales.
- Se incluyen acciones previas a la misión, como capacitación en pitch comercial, clínicas de ventas y estrategias de negociación según el país destino, orientadas a fortalecer la preparación de las empresas antes de su participación en la misión.

3. Monitoreo de avances y concreción de oportunidades comerciales

- La SDEC identifica ferias, ruedas de negocio y misiones comerciales a las que las empresas pueden aplicar, según criterios de selección.
- Se realiza acompañamiento durante el proceso de inscripción y preparación, incluyendo la revisión del estado de los productos o servicios para garantizar cumplimiento de requisitos del país de destino
- Se identifican empresas con potencial de negociación, se programan citas con compradores y se realiza seguimiento a los resultados obtenidos.
- Se establece un sistema de seguimiento que permita registrar citas programadas con compradores internacionales, resultados de negociaciones y oportunidades concretadas.
- Adicionalmente, se implementó una estrategia de acompañamiento continuo que garantice el avance en la concreción de acuerdos y el cierre efectivo de las

negociaciones, asegurando la continuidad de los contactos comerciales generados durante misiones, ruedas de negocio y ferias internacionales.

4. Seguimiento logístico

- Evaluación del diseño y estructura del stand: Valoración de la adecuación, visibilidad y funcionalidad del stand, así como su incidencia en la atracción de visitantes y en el comportamiento de las ventas.
- Identificación de oportunidades de mejora logística: Revisión de montaje, distribución del espacio, exhibición del producto, señalética y materiales promocionales.
- Seguimiento de hospedaje y transporte: Supervisión de la logística de hospedaje y transporte (aéreo y terrestre) de los participantes, asegurando que se cumplan los estándares de calidad, seguridad y puntualidad establecidos para cada misión, y que se optimicen los recursos disponibles.

Actividades de sostenibilidad post–misión para beneficiarios

1. Plan de acción empresarial post–misión

- Cada empresa beneficiaria elabora, junto con el equipo de internacionalización de la SDEC, un plan de acción de 60–90 días que prioriza los contactos generados, tareas comerciales pendientes y metas de corto plazo.
- El plan se revisa en una sesión inicial de retroalimentación posterior a la misión para ajustar oportunidades y orientar esfuerzos

2. Consolidación y seguimiento de contactos comerciales

- La SDEC coordina una mesa técnica de seguimiento con cada empresa para revisar los contactos obtenidos, clasificar su potencial (alto, medio, bajo) y definir las acciones requeridas para activar oportunidades.
- Se brinda acompañamiento para enviar propuestas comerciales, validación de fichas técnicas, preparación de muestras, cotizaciones internacionales y estrategias de acercamiento con compradores

3. Rueda de retroalimentación y socialización de aprendizajes

- Se realiza una jornada de socialización donde las empresas comparten experiencias, aprendizajes y oportunidades detectadas durante la misión.
- La SDEC sistematiza estos resultados y genera recomendaciones para mejorar el desempeño en futuras misiones.

4. Mentoría comercial personalizada (posmisión)

- Durante las semanas siguientes al viaje, las empresas reciben sesiones de mentoría en:
  - ✓ Negociación internacional
  - ✓ Logística de exportación
  - ✓ Normativa y cumplimiento
  - ✓ Preparación de cotizaciones en INCOTERMS
- Ajustes de empaque, etiquetado y estándares del país destino

La mentoría se adapta según el nivel de madurez exportadora (básico, intermedio, avanzado).

5. Activación de procesos de certificación y requisitos de acceso a mercados

- Con base en los diagnósticos previos y el aprendizaje adquirido durante la misión, se apoyan procesos para:

- ✓ Registros sanitarios
- ✓ Certificaciones de calidad
- ✓ Adecuaciones de empaque y rotulado
- ✓ Trazabilidad y documentación/exportación

- Se priorizan los requisitos mencionados por los compradores contactados durante la misión

6. Acompañamiento en concretar acuerdos comerciales

- La SDEC diseña una ruta de seguimiento para verificar:
  - ✓ Envío de muestras y su trazabilidad
  - ✓ Fechas probables de órdenes de compra
  - ✓ Negociaciones abiertas
  - ✓ Próximos pasos comerciales
- Esto incluye el apoyo para agendar reuniones virtuales de seguimiento con compradores.

7. Espacios de comercialización locales y regionales

- Como parte de la sostenibilidad, la Secretaría vincula a las empresas en ferias regionales, ruedas de negocio locales y espacios comerciales departamentales donde puedan presentar los avances derivados de la misión.
- Esto permite mantener la visibilidad de los productos mientras cierran negociaciones internacionales.

8. Vinculación a programas complementarios de la SDEC

- Según el sector, se integra a cada empresa en programas de:
  - ✓ Fortalecimiento empresarial
  - ✓ Innovación y mejora productiva
  - ✓ Marketing digital
  - ✓ Estandarización de procesos
  - ✓ Emprendimiento y escalamiento
- Esto garantiza que la experiencia de la misión se traduzca en crecimiento productivo

9. Reporte consolidado de resultados posmisión

- Cada beneficiario debe entregar un informe de resultados donde se registran:
  - ✓ Número de contactos realizados
  - ✓ Negociaciones en curso
  - ✓ Ventas concretadas
  - ✓ Necesidades identificadas
  - ✓ Próximas gestiones comerciales
- La SDEC sistematiza esta información para evaluar impacto y retroalimentar futuras misiones.

13. RIESGOS

13.1 Análisis de riesgos

Tabla 15. Análisis de Riesgos

Nivel de clasificación	Comp. O producto relacionado	Tipo de riesgo	Descripción	Probabilidad	Impacto	Efecto	Medidas de mitigación
Propósito (Objetivo general)	Mejorar el posicionamiento comercial en los mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades productivas y empresas del departamento del Cauca	Operacionales	Baja capacidad de las unidades productivas y empresas para cumplir con los estándares de calidad, requisitos técnicos o volúmenes de producción demandados por los mercados locales, nacionales e internacionales, limitando su posicionamiento comercial.	3. Moderado	4. Mayor	Afectación de la de los resultados esperados para el beneficio de las unidades productivas.	Implementar procesos de asistencia técnica especializada en estándares de calidad, buenas prácticas productivas, certificaciones, escalamiento productivo y adecuación a los requisitos del mercado, complementados con acciones de fortalecimiento empresarial y acompañamiento continuo para mejorar la capacidad de oferta y competitividad.
Componente (Productos)	Servicio de fortalecimiento y desarrollo de unidades productivas para la comercialización de productos agroindustriales (Producto principal del proyecto)	Operacionales	Baja adopción de los procesos de fortalecimiento por parte de las unidades productivas, debido a limitaciones de tiempo, capacidades técnicas o falta de continuidad en su participación.	3. Moderado	3. Moderado	Disminución del impacto del producto, reflejada en un menor número de unidades productivas fortalecidas y menor capacidad para comercializar productos agroindustriales, afectando los resultados esperados del proyecto.	Implementar estrategias de acompañamiento cercano, capacitación flexible y asistencia técnica adaptada a las necesidades y horarios de las unidades productivas, incentivando su participación continua y mejorando su apropiación del proceso.

	Servicio de asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados	Operacionales	Las Mipymes no logran incorporar o aplicar las recomendaciones técnicas necesarias para acceder a nuevos mercados debido a limitaciones en capacidades, recursos o barreras tecnológicas.	3. Moderado	3. Moderado	Reducción de la efectividad del servicio de asistencia técnica, reflejada en un menor número de Mipymes preparadas para ingresar a nuevos mercados y en la disminución del impacto esperado en competitividad y apertura comercial.	Realizar acompañamiento técnico personalizado, reforzado con herramientas prácticas, sesiones de seguimiento y apoyo en la adopción de tecnologías y procesos necesarios para cumplir los requisitos de los nuevos mercados.
Actividad	Realizar acompañamiento técnico, administrativo, financiero y comercial de las unidades productivas del departamento del Cauca	Administrativos	Baja disponibilidad o participación intermitente de las unidades productivas durante los procesos de acompañamiento técnico, administrativo, financiero y comercial.	3. Moderado	4. Mayor	Disminución del alcance y calidad del acompañamiento, lo que se traduce en menos unidades productivas fortalecidas y en una reducción del impacto esperado en su gestión técnica, administrativa, financiera y comercial.	Implementar estrategias de seguimiento cercano y planes de trabajo flexibles, ajustados a las capacidades y disponibilidad de las unidades productivas, promoviendo su permanencia mediante comunicación constante, sesiones adaptadas y motivación para la participación continua.
Actividad	Generar espacios destinados a promocionar y posicionar los productos y servicios de las unidades productivas del departamento del Cauca.	Operacionales	Baja asistencia o participación de público, compradores o aliados comerciales en los espacios generados, limitando la efectiva promoción y	3. Moderado	4. Mayor	Reducción del impacto de los espacios creados, reflejada en menores oportunidades de comercialización, baja visibilidad de las	Desarrollar estrategias de difusión, articulación y convocatoria efectivas, incluyendo alianzas con gremios, sector privado y entidades territoriales, promoción en medios y

			posicionamiento de los productos y servicios.			unidades productivas y menor avance en su posicionamiento en los mercados.	redes, y actividades complementarias que atraigan compradores y público objetivo.
Actividad	Implementar escenarios que promuevan e incentiven la inversión y el crecimiento de las unidades productivas del departamento del Cauca	Administrativos	Baja disposición de inversionistas o entidades financieras para participar en los escenarios creados, debido a percepciones de riesgo, falta de información o limitada confianza en la capacidad de crecimiento de las unidades productivas.	3. Moderado	3. Moderado	Menor dinamización de la inversión y del crecimiento empresarial, limitando la capacidad de las unidades productivas para acceder a capital, mejorar su estructura productiva y expandir sus operaciones.	Fortalecer la presentación y visibilización de las unidades productivas**,** mediante la estructuración de perfiles de negocio claros, información financiera confiable, ruedas de inversión bien dirigidas y alianzas con entidades financieras y fondos de inversión para aumentar la disposición y confianza de los potenciales inversores.
Actividad	Incrementar la oferta de formación y apropiación para las empresas orientados a la internacionalización y acceso a mercados externos	Operacionales	La oferta de formación no es apropiada ni aprovechada por las empresas debido a limitaciones de tiempo, capacidades previas, barreras idiomáticas o falta de comprensión de los requisitos de internacionalización.	4. Probable	3. Moderado	Bajo impacto en la preparación de las empresas para acceder a mercados internacionales, reduciendo la efectividad de la formación y limitando la adopción de prácticas, conocimientos y estándares necesarios para la internacionalización.	Diseñar procesos formativos flexibles, prácticos y adaptados al nivel técnico de las empresas complementados con acompañamiento especializado, materiales pedagógicos claros, sesiones de tutoría y ejercicios aplicados que faciliten la apropiación y aplicación de los conocimientos.

Actividad	Articular el apoyo institucional para la promoción y participación de empresas caucanas en escenarios comerciales nacionales e internacionales	Administrativo	Limitada coordinación entre las entidades institucionales involucradas, lo que dificulta la articulación de apoyos y la consolidación de acciones conjuntas para promover la participación empresarial en escenarios comerciales.	3. Moderado	3. Moderado	Retrasos o debilitamiento en las acciones de promoción y participación empresarial, generando menor presencia de empresas caucanas en escenarios comerciales nacionales e internacionales y reduciendo el impacto esperado del proyecto.	Establecer mesas de coordinación interinstitucional con cronogramas, roles y compromisos claros, acompañadas de mecanismos de seguimiento, acuerdos de cooperación y una comunicación fluida que asegure la participación activa y la articulación efectiva de los actores involucrados.

Fuente: Este documento, tomado de la MGA del proyecto

14. INGRESOS Y BENEFICIOS

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

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

14.1 Ingresos/beneficios

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

- Aumento de oportunidades de venta y posicionamiento de los productos caucanos en nuevos nichos de mercado.
- Crecimiento comercial de las unidades productivas del departamento del Cauca.
- Mejoramiento de la administración y competitividad de las unidades productivas frente a las demandas del mercado.
- Crecimiento y sostenibilidad de las unidades productivas por falta de promoción efectiva.
- Articulación de las unidades productivas para la promoción de su oferta.
- Alto nivel de competitividad del sector productivo y empresarial del Cauca.
- Alta presencia y posicionamiento de las empresas caucanas en mercados nacionales e internacionales.

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

[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

que el proyecto ofrece formación especializada para adaptarse a los estándares internacionales, impulsando así la sostenibilidad y expansión de las empresas del Cauca.

El cálculo de estos beneficios se determina así:

Tabla 16. Ingresos/beneficios

TIPO	DESCRIPCIÓN	MEDIDO A TRAVÉS DE	BIEN PRODUCIDO
Beneficio	Mayor efectividad en el acompañamiento a unidades productivas que participan en eventos y ferias comerciales por valor unitario promedio de ahorro logístico por participación. **Cantidad:** Número de unidades productivas que participan en eventos y ferias comerciales con apoyo del proyecto. **Valor Unitario:** Valor promedio del ahorro en logística por cada participación en eventos y ferias comerciales, derivado de la asistencia y organización proporcionada por el proyecto.	**Número**	**Otros**
Periodo	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
0			
1	**931**	**$ 2.800.000**	**$ 2.606.800.000**

TIPO	DESCRIPCIÓN	MEDIDO A TRAVÉS DE	BIEN PRODUCIDO
Beneficio	Mayor efectividad en la asistencia técnica a unidades productivas a nivel de ventas en eventos y ferias comerciales **Cantidad:** total de ventas efectivamente concretadas por las unidades productivas participantes en los espacios comerciales fortalecidos por el proyecto. **Valor Unitario:** Monto promedio asociado a cada venta concretada por las unidades productivas participantes en los espacios	**Número**	**Otros**

	comerciales fortalecidos por el proyecto.		
Periodo	**Cantidad**	**Valor Unitario**	**Valor Total**
0			
1	**269**	**$ 3.200.000**	**$ 860.800.000**

CAPÍTULO III

15. PROGRAMACIÓN

15.1 Programación de productos

Tabla 17. Indicador de Producto

Objetivo específico	Producto	Indicador de producto	Meta total	Meta por vigencia	Medio de verificación
Optimizar la implementación de estrategias comerciales que faciliten el acceso a nuevos mercados de las unidades productivas del departamento del Cauca	3502021-Servicio de fortalecimiento y desarrollo de unidades productivas para la comercialización de productos agroindustriales	350202100 - Unidades productivas fortalecidas	931	Periodo 0: 1	Informe
Fortalecer las capacidades empresariales y la formación estratégica que impulse la comercialización de las empresas del Cauca	3502022 - Servicio de asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados	350202200 - Empresas asistidas técnicamente	269	Periodo 0: 1	Informe

15.2 Programación de indicadores de gestión

Tabla 18. Indicador de gestión

INDICADOR DE GESTIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	META TOTAL	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Asistencias Técnicas A Emprendimientos Realizadas	Número	152	Informe SDEC

15.3 Fuentes de financiación

Tabla 19. Fuentes de Financiación

Etapa	Tipo de entidad	ENTIDAD	Tipo de recursos	Valor TOTAL ($)	VALOR POR VIGENCIA
1. Inversión	1. Departamentos	Cauca	Propios – Dpto	**$2.505.201.899**	Periodo 0: $ 2.505.201.899
1. Inversión	1. Otro	Cámara Colombo Holandesa	Propios	**$43.000.000**	Periodo 0: $ 43.000.000
1. Inversión	1. Otro	ACOPI CAUCA	Propios	**$51.440.600**	Periodo 0: $ 51.440.600
1. Inversión	1. Otro	TECNICAFE	Propios	**$142.500.000**	Periodo 0: $ 142.500.000
1. Inversión	1. Otro	FUNDACION UNIVERSITARIA DE POPAYAN	Propios	**$22.000.000**	Periodo 0: $ 22.000.000

Fuente: Estudio técnico del proyecto

16. MARCO LÓGICO DEL PROYECTO – RESUMEN

Tabla 20. Matriz de Marco Lógico

Componente	R. narrativo	Indicador	Unidad	Meta	Verificación	Supuestos
Propósito (Objetivo General)	Mejorar el posicionamiento comercial en los mercados locales, nacionales e internacionales de las unidades productivas y empresas del departamento del Cauca	Número de Unidades productivas de la agroindustria, minería y turismo o personas de la economía popular fortalecidas	Número	1200	Informe	Disponibilidad y participación activa de los actores institucionales y locales para apoyar la implementación de estrategias de fortalecimiento empresarial en el territorio.
Componentes (Productos)	Servicio de fortalecimiento y desarrollo de unidades productivas para la comercialización de productos	unidades productivas fortalecidas	Número de unidades productivas	931	Informe	Disponibilidad y apertura de espacios comerciales y ferias que faciliten la vinculación de las unidades productivas y la generación de oportunidades de negocio.

	agroindustriales					
	Servicio de Asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados	Empresas asistidas técnicamente	Número de empresas	269	Informe	Disponibilidad de condiciones tecnológicas y logísticas que permitan a las MIPYMES adoptar y aprovechar nuevos modelos de negocio y acceder a mercados emergentes.
Actividades del proyecto	Realizar acompañamiento técnico, administrativo, financiero y comercial de las unidades productivas del departamento del Cauca	Informe de supervisión realizados	Número	11	Informe	Disponibilidad de condiciones favorables en el entorno económico regional que permitan aprovechar las oportunidades comerciales generadas para el sector empresarial.
	Generar espacios destinados a promocionar y posicionar los productos y servicios de las unidades productivas del departamento del Cauca.					Disponibilidad de información actualizada y accesible sobre tendencias, demanda y requisitos de ingreso a mercados nacionales e internacionales.
	Implementar escenarios que promuevan e incentiven la inversión y el crecimiento de las unidades productivas del departamento del Cauca					
	Incrementar la oferta de formación y apropiación para las empresas orientados a la					

	internacionalización y acceso a mercados externos					
	Articular el apoyo institucional para la promoción y participación de empresas caucanas en escenarios comerciales nacionales e internacionales					

El valor total del proyecto es de DOS MIL SETECIENTOS SESENTA Y CUATRO MILLONES CIENTO CUARENTA Y DOS MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y NUEVE PESOS M/CTE ($2.764.142.499)

El proyecto se desarrollará en un tiempo de once (11) meses, vigencia año 2026.
Se firma a los seis (6) días del mes de diciembre de 2025.

ELVIA ROCIO CUENCA BONILLA
Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad

Proyectó: Marta C. Sotelo Ruiz– Santiago Valencia. formuladores de proyectos -contratistas SDEC

Gobernación del Cauca

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

FLUJOGRAMA PROYECTO FORTALECIMIENTO COMERCIAL Y POSICIONAMIENTO DE LA OFERTA PRODUCTIVA EN MERCADOS COMPETITIVOS DEL SECTOR EMPRESARIAL DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA														
Objetivos Específicos	**Actividades**	**Meta**	**2025**											**2025**
			M1	**M2**	**M3**	**M4**	**M5**	**M6**	**M7**	**M8**	**M9**	**M10**	**M11**	**M12**	**Subtotal**
ETAPA PRE/CONTRACTUAL														
OBJETIVO ESPECÍFICO 1. OPTIMIZAR LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES QUE FACILITEN EL ACCESO A NUEVOS MERCADOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA	ACTIVIDAD 1.1 REALIZAR ACOMPAÑAMIENTO TÉCNICO, ADMINISTRATIVO, FINANCIERO Y COMERCIAL DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA.	Meta 209 - 200 unidades productivas fortalecidas mediante el impulso de la comercialización		$ 27,789,023	$ 27,789,023	$ 27,789,023	$ 27,789,023	$ 27,789,023	$ 27,789,023	$ 27,789,023	$ 27,789,023	$ 27,789,023	$ 27,789,023	$ 305,679,254
	ACTIVIDAD 1.2 GENERAR ESPACIOS DESTINADOS A PROMOCIONAR Y POSICIONAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA			$ 87,416,463	$ 87,416,463	$ 87,416,463	$ 87,416,463	$ 87,416,463	$ 87,416,463	$ 87,416,463	$ 87,416,463	$ 87,416,463	$ 87,416,463	$ 961,581,095

	ACTIVIDAD 1.3 IMPLEMENTAR ESCENARIOS QUE PROMUEVAN E INCENTIVEN LA INVERSIÓN Y EL CRECIMIENTO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS DEL DEPARTAMENTO DEL CAUCA			$ 61,699,318	$ 61,699,318	$ 61,699,318	$ 61,699,318	$ 61,699,318	$ 61,699,318	$ 61,699,318	$ 61,699,318	$ 61,699,318	$ 61,699,318	$ 678,692,500
OBJETIVO ESPECÍFICO 2. FORTALECER LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES Y LA FORMACIÓN ESTRATÉGICA QUE IMPULSE LA COMERCIALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DEL CAUCA	ACTIVIDAD 2.1 INCREMENTAR LA OFERTA DE FORMACIÓN Y APROPIACIÓN PARA LAS EMPRESAS ORIENTADOS A LA INTERNACIONALIZACIÓN Y ACCESO A MERCADOS EXTERNOS	Meta 210 - 40 empresas asistidas en la promoción y comercialización de productos en nuevos mercados.		$ 12,364,800	$ 12,364,800	$ 12,364,800	$ 12,364,800	$ 12,364,800	$ 12,364,800	$ 12,364,800	$ 12,364,800	$ 12,364,800	$ 12,364,800	$ 136,012,800
	ACTIVIDAD 2.2 ARTICULAR EL APOYO INSTITUCIONAL PARA LA PROMOCIÓN Y PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS CAUCANAS EN ESCENARIOS COMERCIALES NACIONALES E INTERNACIONALES.			$ 62,016,077	$ 62,016,077	$ 62,016,077	$ 62,016,077	$ 62,016,077	$ 62,016,077	$ 62,016,077	$ 62,016,077	$ 62,016,077	$ 62,016,077	$ 682,176,850
VALOR TOTAL DEL PROYECTO				**$ 251,285,682**	**$ 251,285,682**	**$ 251,285,682**	**$ 251,285,682**	**$ 251,285,682**	**$ 251,285,682**	**$ 251,285,682**	**$ 251,285,682**	**$251,285,682**	**$251,285,682**	**$2,764,142,499**

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:**