Contrato 3099
Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima
Por una Región Empresaria y Competitiva

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA | Secretaría de DESARROLLO ECONÓMICO

INFORME TÉCNICO Y FINANCIERO DE AVANCE No. 1

CONTRATO No. 3099 DE 2026

1. PRESENTACIÓN

En cumplimiento de las obligaciones establecidas en el Contrato No. 3099 de 2026, suscrito entre la Gobernación del Tolima, a través de la Secretaría de Desarrollo Económico, y la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, se presenta el **Informe Técnico y Financiero de Avance No. 1**, correspondiente al periodo comprendido entre el del 22 de Junio del 2026 al 27 de octubre del 2026.

El presente informe tiene como propósito exponer de manera organizada, verificable y trazable las actividades adelantadas durante el periodo de ejecución, los resultados obtenidos frente a las metas y entregables contractuales, el estado de avance de cada uno de los seis (6) componentes del proyecto, el cumplimiento de las obligaciones generales y específicas, así como la ejecución financiera asociada.

Para tal efecto, el documento consolida las actividades desarrolladas, población beneficiaria vinculada, productos obtenidos, soportes documentales, registros fotográficos, listados de asistencia, instrumentos técnicos, bases de datos, piezas de convocatoria y demás evidencias generadas durante la ejecución.

La información presentada permite establecer el nivel de cumplimiento alcanzado frente al cronograma contractual y constituye un instrumento de seguimiento para la supervisión, permitiendo identificar las actividades ejecutadas, las actividades en proceso, los compromisos pendientes y la programación correspondiente al siguiente periodo de ejecución.

2. INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO

Ítem	Información
Número del contrato	3099 de 2026
Contratante	Gobernación del Tolima
Dependencia	Secretaría de Desarrollo Económico
Contratista	Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima
NIT contratista	890.705.453-9
Objeto	Desarrollo del programa de fortalecimiento y adecuación técnica de la oferta, dirigido a unidades productivas del Tolima, para la apertura de nuevos mercados y el fortalecimiento de su productividad y gestión, incrementando su competitividad, sostenibilidad y aporte a la generación de empleo.
Valor	$300.000.000
Plazo	180 días calendario
Fecha acta de inicio	22 de Junio del 2026

Fecha de terminación	18 de Diciembre del 2026
Periodo del informe	Del 22 de Junio del 2026 al 27 de octubre del 2026
Porcentaje de ejecución física acumulada	66%
Porcentaje de ejecución financiera acumulada	36,07%

3. OBJETIVO DEL INFORME

Presentar el avance técnico, administrativo y financiero correspondiente al periodo objeto de reporte, evidenciando el cumplimiento de las actividades, obligaciones, productos, metas y entregables establecidos en el Contrato No. 3099 de 2026.

3.1 Objetivos específicos del informe

- Describir las actividades realizadas durante el periodo.
- Presentar el avance de cada uno de los componentes contractuales.
- Identificar las unidades productivas vinculadas y/o beneficiarias de las actividades.
- Relacionar los productos y entregables obtenidos.
- Presentar las evidencias documentales, técnicas y fotográficas que soportan la ejecución.
- Determinar el porcentaje de avance físico del contrato.
- Presentar el estado de ejecución financiera.
- Evidenciar el cumplimiento de las obligaciones generales y específicas.
- Identificar actividades pendientes y establecer la programación para el siguiente periodo.

4. ALCANCE DEL INFORME

El presente informe comprende las actividades ejecutadas entre el 22 de Junio del 2026 y el 27 de Octubre del 2026, correspondientes a los componentes, actividades y obligaciones que presentaron ejecución durante dicho periodo.

El seguimiento se realiza tomando como referencia:

1. Las obligaciones generales del contrato.
2. Las obligaciones específicas.
3. Las actividades establecidas para cada componente.
4. Los entregables contractuales.

5. Las metas de unidades productivas beneficiarias.
6. El cronograma de ejecución.
7. La ejecución presupuestal asociada a las actividades.
8. Los documentos, registros y evidencias generados.

5. OBLIGACIONES GENERALES

No.	Obligación general	Descripción	Soporte	Estado
1	Cumplir con el objeto del contrato.	Durante el periodo objeto del presente informe, la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima adelantó las acciones técnicas, administrativas y operativas necesarias para el desarrollo del objeto contractual, orientado al fortalecimiento y adecuación técnica de la oferta de las unidades productivas del Tolima, para facilitar su acceso a nuevos mercados y fortalecer su productividad, gestión, competitividad y sostenibilidad. El cumplimiento de esta obligación se evidencia mediante la ejecución progresiva de las actividades previstas en los seis (6) componentes contractuales, cuyos avances se presentan detalladamente en los capítulos correspondientes del presente informe.	Informe técnico; matriz de avance; cronograma; productos y evidencias por componente.	**En cumplimiento**
2	Firmar las actas de inicio, suspensión, aclaración, modificación o adición y terminación a que haya lugar, de común acuerdo con el supervisor.	La Cámara de Comercio ha atendido las actuaciones administrativas requeridas para la formalización y adecuada ejecución del contrato. Para el periodo reportado se cuenta con el Acta de Inicio debidamente suscrita, documento a partir del cual se contabiliza el plazo contractual. En caso de requerirse durante la ejecución actas de aclaración, modificación, adición, suspensión, reinicio o terminación, estas serán gestionadas y suscritas de conformidad con las instrucciones de la supervisión y los procedimientos contractuales aplicables.	1.Acta de inicio firmada el 23 de junio del 2026. https://www.secop.gov.co/CO1ContractsManagement/Tendering/SalesContractEdit/View?docUniqueIdentifier=CO1.SLCNTR.17476239 2.Acta Modificatoria No. 1 al contrato 3099 con fecha del 14 de agosto del 2026.	**En cumplimiento**

3	Presentar los informes solicitados por el supervisor.	En cumplimiento de esta obligación se presenta el **Informe Técnico y Financiero de Avance No. 1**, mediante el cual se consolidan las actividades ejecutadas durante el periodo, el avance de los componentes, el cumplimiento de obligaciones, los resultados alcanzados, las evidencias generadas y la ejecución financiera correspondiente. Adicionalmente, la Cámara atenderá los informes complementarios, aclaraciones o requerimientos que sean solicitados por la supervisión durante la ejecución contractual.	Informe No. 1; oficio o correo de radicación; informes adicionales, cuando aplique.	**En cumplimiento**
4	Guardar la suficiente reserva sobre la información obtenida durante el desarrollo de las actividades contractuales.	Durante la ejecución del contrato, la Cámara de Comercio ha dispuesto el manejo responsable de la información recopilada de las unidades productivas, empresarios, beneficiarios y demás actores vinculados al proyecto. La documentación técnica, comercial, financiera, sanitaria y empresarial obtenida se utiliza exclusivamente para el cumplimiento del objeto contractual, restringiendo su utilización y divulgación a los fines autorizados dentro del proyecto y a los requerimientos realizados por la supervisión.	Bases de datos controladas; formularios; documentos de autorización cuando correspondan; repositorio institucional.	**En cumplimiento permanente**
5	Realizar la actualización en tiempo real de la plataforma SECOP II respecto al cargue de los informes y anexos que soporten el cumplimiento de las obligaciones contractuales.	La Cámara de Comercio realizará y mantendrá actualizado el expediente contractual electrónico en SECOP II, efectuando el cargue oportuno de los informes, productos, anexos y demás documentos que correspondan al contratista y que soporten el cumplimiento de las obligaciones contractuales. Para el presente periodo, una vez aprobado y/o radicado el Informe de Avance No. 1, se incorporarán en	Se encuentra en la plataforma SECOP el informe de actividades y el plan de negocios aprobados.	**En cumplimiento**

		la plataforma los documentos y soportes que correspondan de acuerdo con el procedimiento establecido por la entidad contratante y la supervisión.		
6	Cumplir con las obligaciones frente al Sistema Integral de Seguridad Social, conforme a la Ley 1150 de 2007 y demás normas vigentes.	La Cámara de Comercio da cumplimiento a las obligaciones relacionadas con el Sistema Integral de Seguridad Social correspondientes al personal vinculado para la ejecución del contrato. Para efectos de los pagos contractuales se dispondrán los soportes que acrediten el cumplimiento de los aportes a salud, pensión, riesgos laborales y demás contribuciones que resulten aplicables, conforme con la normatividad vigente.	Certificación del representante legal o revisor fiscal; planillas PILA; soportes de afiliación, según aplique.	**En cumplimiento permanente**
7	Presentar el documento equivalente o factura en los términos, formatos y con los soportes solicitados por el Departamento y el supervisor.	Para cada solicitud de desembolso, la Cámara de Comercio presentará la factura electrónica o documento equivalente correspondiente, acompañada de los documentos técnicos, financieros, administrativos y de seguridad social requeridos por la Gobernación del Tolima y por la supervisión contractual. Para el primer desembolso, la documentación será presentada una vez se encuentren acreditados los requisitos contractuales establecidos para el pago.	Cuenta de cobro No. 2 correspondiente al informe presentado desde el 22 de junio hasta el 27 de octubre del 2026.	**En cumplimiento / asociado al trámite de pago**
8	Cumplir las actividades contractuales con alto grado de autonomía e independencia, sin perjuicio de la coordinación con la Gobernación.	La Cámara de Comercio adelanta la ejecución técnica, administrativa y operativa del contrato bajo criterios de autonomía organizacional y capacidad técnica, disponiendo el equipo humano y los recursos necesarios para el desarrollo de las	Actas de reunión; mesas técnicas; correos; cronograma; informes del equipo de trabajo.	**En cumplimiento permanente**

		actividades. Paralelamente, mantiene coordinación permanente con la Secretaría de Desarrollo Económico y la supervisión contractual, especialmente para la validación de metodologías, cronogramas, beneficiarios, actividades, productos y demás decisiones que requieran articulación institucional.		
9	Realizar revisión permanente de la cuenta del SECOP II para verificar el estado del contrato y aprobar actuaciones pendientes.	La Cámara de Comercio mantiene seguimiento periódico al expediente electrónico del Contrato No. 3099 de 2026 en SECOP II, con el propósito de identificar oportunamente actuaciones pendientes de revisión o aprobación por parte del contratista. Esta actividad comprende la verificación de modificaciones, documentos contractuales, actas y demás actuaciones que puedan quedar registradas en estado de "revisión del proveedor", realizando oportunamente las gestiones que correspondan.	Capturas o reportes SECOP II; evidencias de aprobación de actuaciones.	**En cumplimiento permanente**
10	Informar inmediatamente al supervisor modificaciones relacionadas con experiencia, idoneidad, capacidad, conflictos de interés o inhabilidades sobrevinientes.	Durante el periodo reportado, no se presentaron modificaciones relacionadas con experiencia, idoneidad, capacidad, conflictos de interés o inhabilidades sobrevinientes	Comunicación al supervisor, cuando aplique. Si no existen novedades: declaración en el informe.	**Sin novedades durante el periodo**
11	Dar cumplimiento, cuando aplique, a lo dispuesto respecto de compras públicas locales de alimentos y suministros de productos agropecuarios.	Esta obligación NO APLICA, teniendo en cuenta el alcance del presente contrato.	NO APLICA	**No aplica**
12	Cumplir, cuando aplique, las obligaciones contractuales en	La Cámara de Comercio incorpora criterios de sostenibilidad ambiental en las actividades	Registros fotográficos; facturas de suministros; certificados de	**En cumplimiento permanente**

	materia de gestión ambiental adoptadas por la Gobernación del Tolima.	desarrolladas en el marco del contrato, atendiendo las directrices definidas por la Gobernación del Tolima en materia de uso eficiente de recursos, manejo adecuado de residuos y reducción de elementos de un solo uso. En las actividades presenciales y logísticas se promovió el uso racional de agua, energía y papel, así como la adecuada separación y disposición de residuos generados. Igualmente, cuando corresponda, se garantizará la utilización de materiales biodegradables y la sustitución de elementos de icopor y plásticos de un solo uso, salvo las excepciones previstas normativamente.	disposición de residuos cuando aplique; piezas o lineamientos ambientales.	
13	Informar oportunamente al Departamento cualquier eventualidad que pueda afectar el normal desarrollo del contrato y atender las observaciones y requerimientos de la supervisión.	La Cámara de Comercio mantiene comunicación permanente con la supervisión contractual y con la Secretaría de Desarrollo Económico, informando oportunamente las novedades técnicas, administrativas, logísticas o financieras que puedan incidir en la ejecución del contrato. Asimismo, las observaciones y requerimientos formulados por la supervisión son analizados, atendidos y documentados, implementando las acciones correctivas o de mejora que correspondan para garantizar el adecuado cumplimiento del objeto contractual.	Correos electrónicos; oficios; actas de reuniones; matrices de compromisos; respuestas a requerimientos.	**En cumplimiento permanente**

6. ACTAS DE REUNION

Durante la ejecución del Contrato No. 3099 de 2026 se desarrollaron reuniones de coordinación, mesas de trabajo y comités de seguimiento entre la Gobernación del Tolima, a través de la Secretaría de Desarrollo Económico, y la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima. Estos espacios permitieron realizar seguimiento técnico, administrativo, financiero y operativo a las actividades contractuales, revisar los avances de los diferentes componentes, identificar necesidades de ajuste y establecer compromisos para garantizar la adecuada ejecución del proyecto.

Como soporte documental de estas actuaciones, **se adjuntan al presente informe las seis (6) actas de reunión, organizadas en la carpeta denominada "ACTAS"**, las cuales contienen el desarrollo de las sesiones, los temas tratados, las observaciones realizadas y los compromisos establecidos.

Acta No. 1. Reunión Inicial de Seguimiento al Contrato No. 3099 de 2026 – 23 de junio de 2026

Se llevó a cabo la reunión inicial de articulación institucional entre la Gobernación del Tolima y la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, con el propósito de establecer las condiciones de coordinación para la puesta en marcha del Contrato No. 3099 de 2026. Durante la jornada se revisaron el cronograma general de actividades, las responsabilidades de supervisión y coordinación, los mecanismos de comunicación institucional y las condiciones necesarias para iniciar la ejecución contractual. Asimismo, se abordó la programación de los componentes de fortalecimiento productivo, sanitario y comercial, destacando la importancia de articular oportunamente las actividades relacionadas con la Feria Expo Alternativas Empresariales.

Acta No. 2. Mesa de Trabajo y Seguimiento a Feria Expo Alternativas Empresariales – 24 de junio de 2026

Se desarrolló una mesa de trabajo orientada a coordinar los aspectos técnicos, operativos y logísticos de la Rueda de Negocios y la Feria Expo Alternativas Empresariales. Durante la reunión se revisó el estado de las unidades productivas prospectadas, la confirmación de 28 compradores, incluidos cuatro internacionales, y las condiciones necesarias para garantizar la organización de los encuentros comerciales. Adicionalmente, se definieron mecanismos para la recolección y sistematización de resultados de ventas, se revisó la disponibilidad de personal de apoyo y material institucional, y se validaron los requisitos habilitantes y la metodología de evaluación para la selección de los expositores.

Acta No. 3. Mesa de Trabajo de Seguimiento al Contrato No. 3099 de 2026 – 8 de julio de 2026

Se realizó una mesa de seguimiento técnico, administrativo y financiero para revisar el plan de trabajo y el cronograma consolidado de ejecución contractual. Durante la sesión se establecieron lineamientos para la revisión y aprobación previa de piezas gráficas, términos de referencia, instrumentos de inscripción y metodologías de selección de las unidades productivas beneficiarias. Igualmente, se revisó la programación de los componentes relacionados con gestión INVIMA, tablas nutricionales, etiquetado e internacionalización,

así como los procedimientos de presentación de informes, soportes de ejecución, programación de pagos y amortización del anticipo, buscando fortalecer la trazabilidad y el control del avance físico y financiero del contrato.

Acta No. 4. Comité de Seguimiento al Contrato No. 3099 de 2026 – 25 de agosto de 2026

Se adelantó un comité de seguimiento orientado a verificar el desarrollo de las convocatorias, la depuración de las bases de datos de inscritos y la aplicación de los requisitos habilitantes y criterios de evaluación establecidos para cada componente. Durante la reunión se analizaron aspectos relacionados con la distribución territorial de beneficiarios, la identificación de registros duplicados, la validación documental y la necesidad de garantizar procesos de selección objetivos y verificables. De igual manera, se revisaron los criterios técnicos para la selección y preparación de empresas participantes en la misión comercial internacional, así como las condiciones presupuestales, logísticas y operativas necesarias para su desarrollo y el cumplimiento de los resultados contractuales.

Acta No. 5. Mesa de Trabajo de Seguimiento al Contrato No. 3099 de 2026 – 15 de septiembre de 2026

Se desarrolló una mesa de trabajo de seguimiento técnico y comercial, centrada principalmente en los avances del componente de internacionalización y las actividades de fortalecimiento de imagen corporativa. Durante la sesión se presentaron resultados del diagnóstico de oportunidades comerciales internacionales, identificando mercados potenciales en Latinoamérica y Europa, particularmente Chile, España y Francia. Asimismo, se analizaron alternativas de participación en eventos comerciales internacionales, condiciones presupuestales y logísticas para la misión empresarial europea y la importancia de garantizar agendas efectivas de relacionamiento comercial. Adicionalmente, se revisaron los avances de convocatoria y selección de beneficiarios para el componente de imagen corporativa, la programación de jornadas de preparación empresarial y los compromisos de continuidad de las actividades.

Acta No. 6. Comité de Seguimiento al Contrato No. 3099 de 2026 – 7 de octubre de 2026

Se realizó un comité de seguimiento técnico, administrativo y operativo para evaluar los avances de los componentes del contrato y revisar las actividades pendientes de ejecución. Durante la jornada se socializaron los resultados de los diagnósticos técnicos y sanitarios realizados a 30 unidades productivas, los criterios de priorización de 15 empresas para acompañamiento especializado y las necesidades documentales, locativas y operativas identificadas. Igualmente, se abordó el estado de los trámites ante el INVIMA, la programación de asistencia técnica y las condiciones para la adquisición y entrega de kits sanitarios. En materia comercial, se revisaron los avances de las herramientas de marketing, identidad gráfica y visibilización empresarial, los resultados y compromisos derivados de la misión comercial a Chile y las gestiones técnicas, financieras y logísticas para la posterior misión a Europa.

Acta No 7. Reunión Extraordinaria – Delegación Participantes Misión Internacional

Se llevó a cabo una reunión extraordinaria de manera virtual el 10 de septiembre de 2026, con las empresas beneficiarias del Componente No. 6 que solicitaron modificar la designación de los participantes en las misiones internacionales, debido a motivos personales y laborales que impedían la asistencia de los representantes legales inicialmente previstos. El espacio tuvo como finalidad revisar las situaciones particulares expuestas por cada empresa, documentar las razones de las solicitudes e informar los pasos y requisitos necesarios para la formalización y validación de los cambios, de acuerdo con las condiciones establecidas para la participación en las misiones internacionales.

7. METODOLOGÍA PARA EL SEGUIMIENTO DEL AVANCE

Para efectos del presente informe, el avance se determina a partir de la verificación del cumplimiento de las actividades y productos establecidos contractualmente.

Cada actividad será clasificada bajo alguno de los siguientes estados:

No iniciada: actividad cuya ejecución no ha comenzado.

En ejecución: actividad que presenta acciones verificables, pero cuyo producto o meta contractual aún no ha sido completado.

Cumplida: actividad cuya meta y entregable contractual han sido alcanzados y cuentan con los respectivos soportes.

Pendiente de validación: producto elaborado y presentado que se encuentra sujeto a revisión o aprobación por parte de la supervisión o entidad competente.

Cada avance deberá estar acompañado de evidencias documentales que permitan demostrar su ejecución.

COMPONENTE 1. AUTORIZACIÓN SANITARIA DE COMERCIALIZACIÓN – GESTIÓN INVIMA

Durante el periodo objeto del presente informe se adelantaron las actividades iniciales correspondientes al Componente 1. Autorización Sanitaria de Comercialización – Gestión INVIMA, orientadas a la identificación, convocatoria y selección de las unidades productivas interesadas en acceder al proceso de fortalecimiento y acompañamiento técnico previsto contractualmente.

Como punto de partida, se realizó la estructuración y elaboración de los términos de referencia de la convocatoria, documento mediante el cual se definieron las condiciones de participación, requisitos habilitantes, criterios de evaluación, metodología de selección y demás lineamientos aplicables al proceso. De manera complementaria, se diseñaron las piezas gráficas y contenidos informativos para la difusión de la convocatoria, implementando una estrategia de divulgación a través de redes sociales, correos electrónicos y diferentes medios de comunicación y canales institucionales, con el propósito de garantizar una amplia cobertura y facilitar la participación de unidades productivas ubicadas en el departamento del Tolima.

Posteriormente, se habilitó y desarrolló el proceso de inscripción y recepción de postulaciones, mediante el cual las unidades productivas interesadas suministraron la

información y documentación requerida para participar en la convocatoria. Una vez finalizada esta etapa, se adelantó la revisión y evaluación de las postulaciones recibidas, verificando el cumplimiento de los requisitos establecidos y aplicando los criterios de selección previamente definidos en los términos de referencia.

Este proceso permitió desarrollar de manera organizada, objetiva y trazable la etapa de convocatoria y evaluación del componente, garantizando que la selección de las unidades productivas se realizara conforme a las condiciones técnicas y metodológicas definidas para su ejecución. A partir de los resultados obtenidos en esta fase, se continuará con las actividades subsiguientes contempladas en el componente, particularmente aquellas relacionadas con el diagnóstico técnico y productivo de las unidades productivas seleccionadas y el acompañamiento orientado al fortalecimiento de sus condiciones sanitarias y al avance en los procesos de autorización sanitaria de comercialización ante la autoridad competente.

8. AVANCE TÉCNICO POR COMPONENTES

8.1 COMPONENTE 1. AUTORIZACIÓN SANITARIA DE COMERCIALIZACIÓN – GESTIÓN INVIMA

A1.1 Metodología de selección

Actividad contractual: desarrollar el proceso de convocatoria, recepción de postulaciones, verificación de requisitos habilitantes, evaluación y selección de las unidades productivas.

Meta contractual: selección de treinta (30) unidades productivas beneficiarias.

Actividades ejecutadas durante el periodo

Como primera acción, se realizó la estructuración de la estrategia de difusión de la convocatoria, para lo cual se diseñaron piezas gráficas y contenidos informativos copy de convocatoria orientados a comunicar de manera clara el alcance del componente, condiciones de participación y mecanismo de inscripción. El material fue divulgado a través de las redes sociales, canales digitales y medios institucionales de la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima.

Adjunto al presente Informe se encuentran las piezas graficas elaboradas para este proceso ANEXO 1_PIEZAS GRAFICAS_INVIMA

Evidencias de las piezas graficas







Formulario de Inscripción a la Convocatoria

https://docs.google.com/forms/d/1YPE3T26znXv3lNUbsr8nEkfYzzUC4V-VfSUrVJmotVo/edit



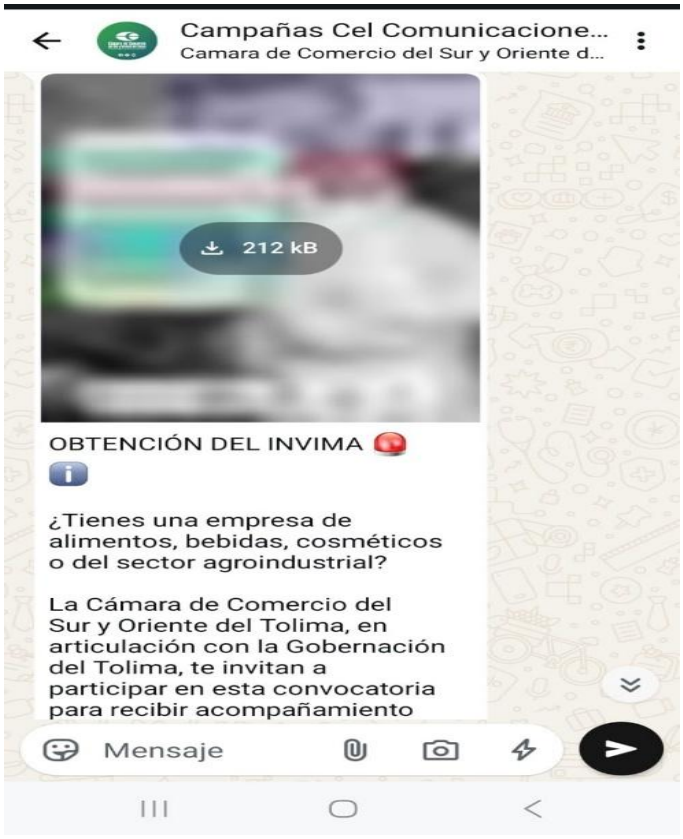
De manera complementaria, se realizó la difusión directa de la convocatoria a través de la base empresarial disponible, con el propósito de ampliar el alcance territorial y facilitar la participación de empresas y unidades productivas que potencialmente cumplieran con las condiciones y requisitos definidos en los términos de referencia. Esta estrategia permitió fortalecer la cobertura de la convocatoria y promover una mayor participación de potenciales beneficiarios.

Publicaciones en redes sociales





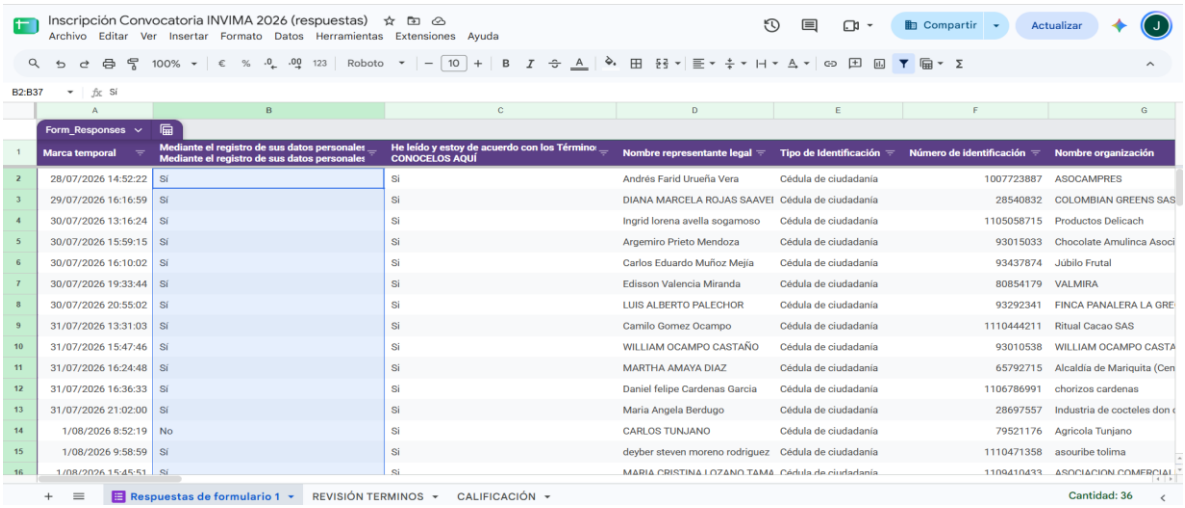
Evidencia convocatoria enviada vía WhatsApp



Evidencia convocatoria enviada vía correo electrónico - CRM

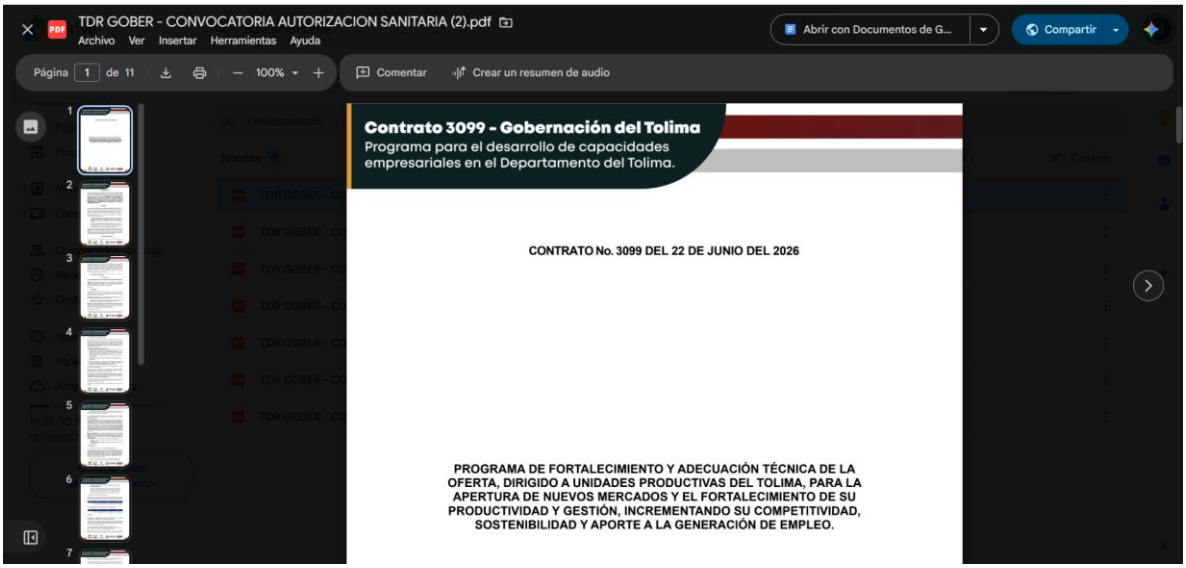


Una vez finalizado el periodo establecido para la recepción de inscripciones, se procedió con la consolidación de las postulaciones recibidas y la revisión individual de la información suministrada por cada unidad productiva. Para este proceso se tomó como referencia lo establecido en los términos de referencia de la convocatoria, verificando la documentación, información declarada y demás condiciones requeridas para determinar el cumplimiento de los requisitos habilitantes.



Marca temporal	Mediante el registro de sus datos personales Mediante el registro de sus datos personales	He leído y estoy de acuerdo con los Término CONOCELOS AQUI	Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización
28/07/2026 14:52:22	Si	Si	Andrés Farid Urueña Vera	Cédula de ciudadanía	1007723887	ASOCAMPRES
29/07/2026 16:16:59	Si	Si	DIANA MARCELA ROJAS SAAVEI	Cédula de ciudadanía	28540832	COLOMBIAN GREENS SAS
30/07/2026 13:16:24	Si	Si	Ingrid lorena avella sogamoso	Cédula de ciudadanía	1105058715	Productos Delicach
30/07/2026 15:59:15	Si	Si	Argemiro Prieto Mendoza	Cédula de ciudadanía	93015033	Chocolate Amulinca Asoci
30/07/2026 16:10:02	Si	Si	Carlos Eduardo Muñoz Mejia	Cédula de ciudadanía	93437874	Júbilo Frutal
30/07/2026 19:33:44	Si	Si	Edisson Valencia Miranda	Cédula de ciudadanía	80854179	VALMIRA
30/07/2026 20:55:02	Si	Si	LUIS ALBERTO PALECHOR	Cédula de ciudadanía	93292341	FINCA PANALERA LA GRE
31/07/2026 13:31:03	Si	Si	Camilo Gomez Ocampo	Cédula de ciudadanía	1110444211	Ritual Cacao SAS
31/07/2026 15:47:46	Si	Si	WILLIAM OCAMPO CASTAÑO	Cédula de ciudadanía	93010538	WILLIAM OCAMPO CASTA
31/07/2026 16:24:48	Si	Si	MARTHA AMAYA DIAZ	Cédula de ciudadanía	65792715	Alcaldía de Mariquita (Cen
31/07/2026 16:36:33	Si	Si	Daniel felipe Cardenas Garcia	Cédula de ciudadanía	1106786991	chorizos cardenas
31/07/2026 21:02:00	Si	Si	Maria Angela Berdugo	Cédula de ciudadanía	28697557	Industria de cocteles don
1/08/2026 8:52:19	No	Si	CARLOS TUNJANO	Cédula de ciudadanía	79521176	Agricola Tunjano
1/08/2026 9:58:59	Si	Si	deyber steven moreno rodriguez	Cédula de ciudadanía	1110471358	asouribe tolima
1/08/2026 15:45:51	Si	Si	MARIA CRISTINA LOZANO TAMA	Cédula de ciudadanía	1109410433	ASOCIACION COMERCIAL

Posteriormente, se inició la evaluación técnica de las unidades productivas habilitadas, aplicando los criterios de evaluación y selección establecidos previamente para el componente. Este procedimiento permitió desarrollar un ejercicio objetivo, verificable y trazable para la identificación de las unidades productivas con las condiciones requeridas para continuar dentro del proceso de fortalecimiento sanitario.



Términos de Referencia de la Convocatoria

Adjunto al presente Informe se encuentran los términos de referencia elaborados para este proceso ANEXO 2_TDR_INVIMA

Nota: Es importante aclarar, que al presente proceso se le hizo una ampliación de inscripciones a partir del día miércoles 12 de agosto del 2026, hasta el sábado 15 de agosto a las 11:59 p.m., con el fin de dar mayor alcance para que las Unidades Productivas interesadas se inscribieran, teniendo en cuenta que a la fecha inicial de cierre de la convocatoria había 27 empresas inscritas y una vez revisado los requisitos habilitantes se evidenciaron 6 inscripciones no habilitadas.

Adjunto al presente Informe se encuentran los términos de referencia ajustados elaborados para este proceso ANEXO 3_TDR_INVIMA AJUSTADOS

Resultados del proceso

Como resultado de las actividades de convocatoria, inscripción y evaluación adelantadas durante el periodo, se consolidó la información de las unidades productivas postuladas, permitiendo establecer su estado dentro del proceso de selección.

Adjunto al presente Informe se encuentran los resultados obtenidos para este proceso ANEXO 4_RESULTADOS_INVIMA

CONCEPTO	RESULTADO
Unidades productivas inscritas	37
Postulaciones con criterios generales de selección	34
Postulaciones que cumplieron requisitos habilitantes	30
Postulaciones no habilitadas	7
Unidades productivas evaluadas	30
Unidades productivas seleccionadas	30

Características de la Convocatoria

1. Empresas no registradas o matriculadas – 2 Empresas

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT	FECHA DE MATRICULA
LUIS ALBERTO PALECHOR	Cédula de ciudadanía	93292341	FINCA PANALERA LA GREGORITA	93292341	NO ESTAN REGISTRADOS
ARIEL ZAPATA MERA	CÉDULA DE CIUDADANÍA	38728	ARIZAME'S GRILLED BURGERS	80038728	NO ESTAN REGISTRADOS

2. Empresas no renovadas con matrícula mercantil al año 2026 – 2 Empresas

Nombre representante legal	Número de identificación	Nombre organización	NIT	FECHA DE MATRICULA	FECHA DE RENOVACIÓN
ARGEMIRO PRIETO MENDOZA	93015033	CHOCOLATE AMULINCA ASOCIACION MULTIACTIVA DE	901807147-7	2024/02/27	2025/09/29

		MUJERES CAMPESINAS DEL MUNICIPIO DE ORTEGA			
EDISSON VALENCIA MIRANDA	80854179	VALMIRA	80854179	2023/06/14	2023/06/14

3. Empresas no habilitadas para el proceso – 3 Empresas

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT
DIANA MARCELA ROJAS SAAVEDRA	CÉDULA DE CIUDADANÍA	28540832	COLOMBIAN GREENS SAS	900872435
MARTHA AMAYA DIAZ	CÉDULA DE CIUDADANÍA	65792715	ALCALDÍA DE MARIQUITA (CENTRAL DE MIELES)	890701342-1
NICOLÁS LEONARDO TRUJILLO GIRALDO	CÉDULA DE CIUDADANÍA	14242142	REPRESENTACIONES D&D - CAFÉ DE LOS ARRIEROS	14242142-7

* Las empresas **no habilitadas para el proceso** se debe a que actualmente sus representantes legales desempeñan funciones públicas que se derivan de recursos del estado en el departamento del Tolima, o tienen algún tipo de vinculación laboral con la Gobernación del Tolima.

4. Empresas Inscritas de forma Presencial – 1 Empresa

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT
PAEZ BONILLA HERIBERTO	CÉDULA DE CIUDADANÍA	19408563	ASOCIACIÓN AGROPECUARIA Y DE CACAOTEROS DEL MUNICIPIO DE IBAGUÉ TOLIMA - ASOAGROCAI	900315120-3

Del total de 37 unidades productivas inscritas, 30 cumplieron con los requisitos habilitantes establecidos en los términos de referencia y continuaron a la etapa de evaluación. Como resultado de la aplicación de los criterios técnicos definidos para la convocatoria, se seleccionaron 30 unidades productivas, correspondiente al 100 % de la meta contractual de treinta (30) beneficiarios prevista para esta actividad.

Con la selección definitiva de las treinta (30) unidades productivas beneficiarias se da cumplimiento a la meta establecida para la actividad A1.1, habilitando el inicio de la siguiente fase correspondiente al diagnóstico técnico y productivo para determinar el estado de madurez de las unidades productivas.

A continuación, se reporta el listado de las unidades productivas seleccionadas teniendo en cuenta el orden de puntaje adquirido en el proceso de evaluación:

NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	NOMBRE ORGANIZACIÓN	NIT	MUNICIPIO
BERNARDO SANCHEZ TANGARIFE	1006024085	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CAFÉ ESPECIAL Y OTROS PRODUCTOS AGRICOLAS DE FRESNO TOLIMA ACAFETO	809011902-0	FRESNO
CESAR ENRIQUE BONILLA MONCAYO	1018490829	AUKA SPECIALTY COFFEE TRADING SAS	902035943-3	IBAGUE
IVONNE MARITZA CRUZ REYES	1106948154	NEVAKAO	1106948154-0	FALAN

JAIVER HERNANDO CIPRIAN GARZON	1106332552	ASOCIACIÓN DE CACAOCULTORES ORGÁNICOS DE FALAN TOLIMA	901059419-5	FALAN
CENAIDA MENDEZ RAMIREZ	65831466	ASOCIACIÓN APROEMSUR EL COLMENAR	900310709	CHAPARRAL
LUZ AMPARO GALVIS CARDONA	22109514	ASOMUJEMFAL(ASOCIACIÓN DE MUJERES EMPRENDEDORAS Y EMPODERADAS DE FALAN TOLIMA)	901655124-4	FALAN
ANGIE VIVIANA GUZMÁN VALDERRAMA	1023949962	RUTA ANDINA BIRDING SAS	9,002E+09	FALAN
LORED GUZMÁN CASTRO	65740624	ASOCIACION DW SACHAINCHEROS DEL LÍBANO	9,021E+09	LÍBANO
CAMILO GOMEZ OCAMPO	1110444211	RITUAL CACAO SAS	901938835	IBAGUE
MARIA ANGELA BERDUGO	28697557	INDUSTRIA DE COCTELES DON CHUCHO SAS BIC	901515962-1	DOLORES
DEYBER STEVEN MORENO RODRIGUEZ	1110471358	ASOURIBE TOLIMA	900452486-1	LIBANO
MARIA CRISTINA LOZANO TAMARA	1109410433	ASOCIACION COMERCIALIZADORA DE CAFE TOLIMENSE ORGANICO - CAFÉ TOLIMA FÉNIX	901532431-2	PLANADAS
IRANIA LOPEZ LOZANO	1109418996	FEMINA-P	901877054-1	PLANADAS
TANIA LUCIA LÓPEZ OSPINA	65796920	CASA OSLO	65796820-5	MARIQUITA
GERALDINE LEONELA RODRIGUEZ OSPINA	1006089195	LATE RURAL S.A.S	9,02E+09	DOLORES
ALEXANDER ZARATE JIMÉNEZ	93298017	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE SAN FERNANDO "APROASANF"	8090122-3	LIBANO
EXCENOWER CASTRO CELIS	2236793	COOPERATIVA DE PRODUCTORES DE HIGUERILLA Y CACAO	800216562	IBAGUE
ANDRÉS FARID URUEÑA VERA	1007723887	ASOCAMPRES	901896285-5	ESPINAL
CARLOS EDUARDO MUÑOZ MEJÍA	93437874	JÚBILO FRUTAL	93437874	MARIQUITA
YISSETH PRIETO	1110592246	NATURAL	1110592246-4	IBAGUE
INGRID LORENA AVELLA SOGAMOSO	1105058715	PRODUCTOS DELICACH	1105058715-1	COYAIMA
DANIEL FELIPE CARDENAS GARCIA	1106786991	CHORIZOS CARDENAS	1106786991-2	CHAPARRAL
CARLOS TUNJANO	79521176	AGRICOLA TUNJANO	79521276	MARIQUITA
OSPINA DONOSO LUIS FERNANDO	1109265734	LECHONERIA LEGITIMA JC S.A.S	901979514	EL ESPINAL
RAMIRO MARÍN GARCÍA	2300337	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES DE CAFÉ ESPECIAL DE FALAN TOLIMA GRANO DE ORO	900400703-7	FALAN
STEPHANIA RIAÑO CASABIANCA	1053867281	CAFÉ LAS BAYAS	1053867281-8	IBAGUE
WILLIAM OCAMPO CASTAÑO	93010538	CAFES LA ESPERANZA	93010538-1	TOLIMA
WILLINGTON GUTIERREZ COLLAZOS	14193184	DYNASTY GUTIERREZ COFFEE SAS ZOMAC	901511757	PLANADAS
CARLOS EFRÉN RONCANCIO RUIZ	79514522	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES DE RÍOMANSO TOLIMA	900658637-0	ROVIRA
HERIBERTO PAEZ BONILLA	19408563	ASOCIACIÓN AGROPECUARIA Y DE CACAOTEROS DEL MUNICIPIO DE IBAGUÉ TOLIMA - ASOAGROCAI	900315120-3	IBAGUE

En el archivo adjunto ANEXO 4_RESULTADOS_INVIMA se puede conocer los puntajes obtenidos por cada unidad productiva teniendo en cuenta los criterios de evaluación establecidos en los términos de referencia (pestaña calificación).

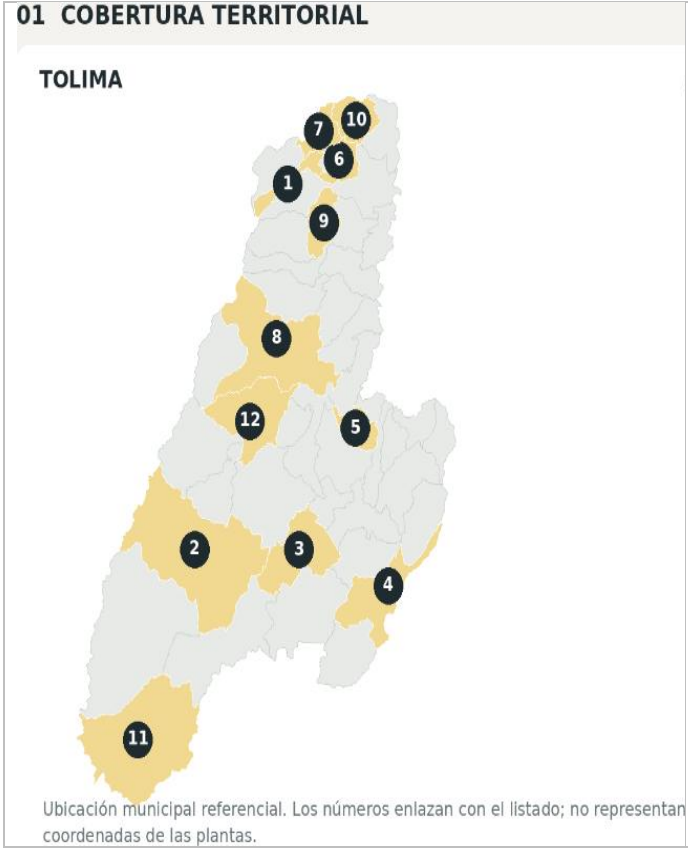
Estado: Cumplida
Avance: 100 %

A1.2 Diagnóstico técnico y productivo para determinar el estado de madurez de las unidades productivas

El diagnóstico consolida la línea base técnica, productiva y sanitaria de treinta (30) unidades productivas mediante visitas presenciales y actas de verificación. La revisión aporta al comité una lectura comparable del avance observado y sustenta la priorización de quince (15) para el acompañamiento previsto en el contrato.

Cobertura de las intervenciones

Las visitas de diagnóstico cubrieron doce municipios en las tres jurisdicciones camerales. El mapa ubica los municipios intervenidos; los puntos y números señalan localización municipal referencial y no direcciones exactas de plantas o fincas.



ID	Municipio	UP	Cámara
01	Casabianca	1	Ibagué
02	Chaparral	2	Sur y Oriente
03	Coyaima	1	Sur y Oriente
04	Dolores	2	Sur y Oriente
05	El Espinal	2	Sur y Oriente
06	Falan	5	Honda, Guaduas y Norte
07	Fresno	1	Honda, Guaduas y Norte
08	Ibagué	6	Ibagué
09	Líbano	3	Honda, Guaduas y Norte
10	Mariquita	3	Honda, Guaduas y Norte
11	Planadas	3	Sur y Oriente
12	Rovira	1	Ibagué

RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO POR UNIDAD PRODUCTIVA

UNIDAD PRODUCTIVA Y MUNICIPIO	PRODUCTO PRIORIZADO PARA GESTIÓN SANITARIA	PUNTAJE TOTAL	ESTADO	SÍNTESIS
JÚBILO FRUTAL MARIQUITA	Paletas de leche con frutas	83,7	SELECCIONADA Acta 13	Producto definido, ventas recurrentes y controles operativos de frío. Su base técnica permite orientar el acompañamiento al cierre de brechas puntuales.
ACAFETO FRESNO	Chocolate de mesa y variantes: amargo, semiamargo, con café, panela, leche, aliños, azúcar y frutos secos	73,5	SELECCIONADA Acta 27	Producto y proceso en marcha, con avances documentales relevantes. El acompañamiento puede fortalecer rotulado, verificación del proceso y registros.
ASOMUJEMFAL FALAN	Chocolate de mesa	71,0	SELECCIONADA Acta 23	Cuenta con planta y equipos en comodato y una disposición favorable. Su puntaje técnico respalda el fortalecimiento de habilidades y la sistematización.
ASOCIACIÓN DE CACAOCULTORES ORGÁNICOS DE FALAN TOLIMA COLOMBIA FALAN	Chocolate de mesa con 75 % y 100 % de cacao	63,6	SELECCIONADA Acta 25	Dispone de áreas independientes, equipos y una base técnico-locativa favorable. La asistencia puede afinar el proceso y su presentación sanitaria.
ASOURIBE TOLIMA LÍBANO	Café tostado y molido	60,6	NO SELECCIONADA Acta 28	Cuenta con recursos aprobados para mejorar equipos. A la fecha del diagnóstico, procesaba mediante maquila y el área propia requería adecuaciones para avanzar.
NEVAKAO FALAN	Chocolate sin azúcar: granulado, en polvo y en pasta	54,7	NO SELECCIONADA Acta 22	La transformación se realiza en más de un espacio y conserva un carácter artesanal. Conviene delimitar sedes, etapas y condiciones de elaboración.
ASOCIACIÓN GRANO DE ORO FALAN	Café especial tostado y molido mediante servicio de maquila	54,4	NO SELECCIONADA Acta 24	Tiene actividad comercial y servicio de maquila. Requiere fortalecer el control de recepción, la trazabilidad entre cliente y lote y la gestión del servicio.
RUTA ANDINA BIRDING S.A.S. FALAN	Chocolate de mesa al 50 %, 70 % y 100 %	50,2	NO SELECCIONADA Acta 26	La estrategia agroturística y la nueva planta ofrecen potencial. Antes de avanzar conviene concluir adecuaciones, ordenar flujos y verificar el proceso en operación.
ASOCIACIÓN DE SACHAINCHEROS DEL LÍBANO LÍBANO	Sacha inchi garrapiñado	44,6	NO SELECCIONADA Acta 30	La propuesta es innovadora, pero guadua, lona, pisos y superficies de madera requieren adecuación para facilitar limpieza y proteger la inocuidad.
CASA OSLO MARIQUITA	Chocolate de mesa y nibs de cacao	43,0	NO SELECCIONADA Acta 2	La unidad familiar cuenta con producto y ventas. Requiere mejorar distribución, acabados, agua y separación de las operaciones.

UNIDAD PRODUCTIVA Y MUNICIPIO	PRODUCTO PRIORIZADO PARA GESTIÓN SANITARIA	PUNTAJE TOTAL	ESTADO	SÍNTESIS
APROASANF LÍBANO	Café 100 % excelso tostado y molido	35,0	NO SELECCIONADA Acta 29	Dispone de materia prima y maquinaria, con meta de superar 5.000 unidades tras adecuar el área. La infraestructura y la instalación del proceso siguen pendientes.
CARLOS JULIO TUNJANO HUERTAS MARIQUITA	Frutos secos y semillas secos o tostados (ocho variedades)	30,2	NO SELECCIONADA Acta 1	Elabora en una estufa doméstica sin separación física de la vivienda. Aún no dispone de instalaciones productivas adecuadas.
RITUAL CACAO S.A.S. IBAGUÉ	Chocolate en pasta y granulado	75,4	SELECCIONADA Acta 7	Proceso estandarizado, ventas recurrentes y avances documentales sustentan la priorización. El apoyo puede reforzar agua, personal, controles y trazabilidad.
NATURAL BY YISSETH IBAGUÉ	Granola con frutos secos y cereales	74,8	SELECCIONADA Acta 11	Producto y actividad comercial sólidos, con registros en uso. La asistencia permitirá mejorar la separación entre elaboración y atención al público.
AUKA SPECIALTY COFFEE TRADING S.A.S. IBAGUÉ	Café de especialidad tostado, en grano y molido	73,0	SELECCIONADA Acta 8	Mantiene trazabilidad desde el productor hasta el cliente, comercializa en Mercacentro y desarrolla canales B2B. Se visitaron instalaciones de fabricación.
LAS BAYAS CAFÉ ESPECIAL IBAGUÉ	Café tostado, molido y en grano	70,4	SELECCIONADA Acta 9	Sus ventas actuales incluyen maquila y recientemente invirtió en equipos e infraestructura, visitados durante el diagnóstico. Presenta avance y potencial para consolidar controles.
ASOAGROCAI IBAGUÉ	Chocolate de mesa y variantes de cacao; NSA-0012059-2022 suspendida, causal por aclarar	63,5	SELECCIONADA Acta 12	Cuenta con áreas independientes, equipos y tostadora de cacao de 30 kg por bache. El acompañamiento puede consolidar el proceso y orientar la consulta sobre la NSA suspendida.
CAFÉS LA ESPERANZA CASABIANCA	Café de especialidad tostado y molido	61,2	SELECCIONADA Acta 21	Producto definido, ventas recurrentes y mejoras posteriores a la visita en pisos, paredes y equipos respaldan su priorización. La asistencia puede fortalecer agua, superficies, almacenamiento, BPM y rotulado, y apoyar la gestión ante INVIMA.
ASOPROAR ROVIRA	Aceite de aguacate Hass obtenido por extracción manual	59,6	NO SELECCIONADA Acta 14	La producción es artesanal, periódica y a pequeña escala en una vivienda adaptada. Requiere fortalecer el área, el flujo y el almacenamiento.
COOPROHICACAO IBAGUÉ	Nibs, licor de cacao y cacao en polvo	38,4	NO SELECCIONADA Acta 10	En el espacio visitado no había producción ni equipos instalados. Se requiere disponer la planta, definir flujos y verificar el proceso en marcha.

UNIDAD PRODUCTIVA Y MUNICIPIO	PRODUCTO PRIORIZADO PARA GESTIÓN SANITARIA	PUNTAJE TOTAL	ESTADO	SÍNTESIS
LECHONERÍA LEGÍTIMA JC S.A.S. EL ESPINAL	Lechona y tamal	86,0	SELECCIONADA Acta 5	Cuenta con establecimiento dedicado y una base documental avanzada, además de la mayor calificación global. Se prioriza para afianzar implementación y controles operativos.
DYNASTY GUTIERREZ COFFEE S.A.S. ZOMAC PLANADAS	Café tostado, molido y en grano	69,8	SELECCIONADA Acta 20	Produce café y proyecta agregar valor en instalaciones de la finca, con ventas recurrentes de pergamino. Se prioriza para estandarizar y robustecer controles.
CAFÉ TOLIMA FÉNIX PLANADAS	Café tostado y molido	67,6	SELECCIONADA Acta 18	Dispone de instalaciones, tostadora, molino, silo y laboratorio, además de ventas recurrentes. El acompañamiento puede afianzar controles y registros.
CHORIZOS CÁRDENAS CHAPARRAL	Hamburguesa de carne de 110 g (producto priorizado en el acta; verificar coherencia con la línea de chorizos)	67,6	SELECCIONADA Acta 15	Cuenta con espacio productivo dedicado, equipos de acero y proceso organizado. La asistencia puede consolidar el control de temperaturas y precisar el producto priorizado.
INDUSTRIA DE CÓCTELES E INVERSIONES DON CHUCHO S.A.S. BIC DOLORES	Ron de café; portafolio de bebidas alcohólicas	65,7	SELECCIONADA Acta 4	Ha subsanado la mayor parte de las observaciones locativas de la visita INVIMA del 2–3 de mayo de 2022 y tiene marca registrada. Gestiona cotizaciones para grado alcohólico (NTC 708), glucosa + fructosa y acidez total como ácido tartárico.
APROEMSUR EL COLMENAR CHAPARRAL	Cerveza artesanal con miel BEE BEER	59,8	NO SELECCIONADA Acta 16	Tiene trayectoria, marca registrada, distinción Marca País, participación en ferias y potencial social. Bajo el Decreto 1686 de 2012, requiere cerrar e integrar mejor la infraestructura; los análisis de laboratorio pueden prolongar la preparación.
ASOCAMPRES EL ESPINAL	Producto en polvo de semilla de okra con café y cacao	57,4	NO SELECCIONADA Acta 6	La innovación y el potencial comercial son fortalezas. Actualmente el proceso es muy artesanal y la organización aún no cuenta con instalaciones para elaborarlo en condiciones productivas adecuadas.
FEMINA-P COFFEE PLANADAS	Café 100 % natural	49,0	NO SELECCIONADA Acta 19	El producto tiene aceptación y ventas; hoy la elaboración se realiza en SUCAFÉ mientras se adecúa la planta propia y se instalan los equipos.
PRODUCTOS DELICACH COYAIMA	Arequipe de plátano cachaco	42,8	NO SELECCIONADA Acta 17	Propuesta innovadora con ventas, cuyo proceso aún se integra con espacios residenciales. Se requiere separar áreas y mejorar superficies, servicios y flujo.

UNIDAD PRODUCTIVA Y MUNICIPIO	PRODUCTO PRIORIZADO PARA GESTIÓN SANITARIA	PUNTAJE TOTAL	ESTADO	SÍNTESIS
LATE RURAL S.A.S. DOLORES	Chocolate de mesa al 70 % y 100 % de cacao	42,4	NO SELECCIONADA Acta 3	Avanza en adecuaciones con apoyo de Fondo Emprender; falta completar instalaciones, instalar equipos y verificar el proceso en operación.

Calificaciones de las quince unidades productivas seleccionadas

Se muestran los puntajes totales de las actas corregidas. El color identifica la jurisdicción: azul verdoso para Honda, Guaduas y Norte; morado para Ibagué; naranja para Sur y Oriente. Las barras agrupan las seleccionadas por jurisdicción.

LISTADO DE LAS 15 UNIDADES PRODUCTIVAS CON MEJOR PUNTAJE

Unidad productiva	Puntaje visual	Total /100
LECHONERÍA LEGÍTIMA JC		86,0
JÚBILO FRUTAL		83,7
RITUAL CACAO		75,4
NATURAL BY YISSETH		74,8
ACAFETO		73,5
AUKA SPECIALTY COFFEE		73,0
ASOMUJEMFAL		71,0
LAS BAYAS CAFÉ ESPECIAL		70,4
DYNASTY GUTIERREZ COFFEE		69,8
CAFÉ TOLIMA FÉNIX		67,6
CHORIZOS CÁRDENAS		67,6
DON CHUCHO		65,7
CACAOCULTORES ORGÁNICOS DE FALAN		63,6
ASOAGROCAI		63,5
CAFÉS LA ESPERANZA		61,2

Promedio del grupo: 71,1/100. Las calificaciones son resultados del instrumento y no certifican cumplimiento normativo.

Calificaciones de las otras quince unidades productivas

El grupo no priorizado conserva un puntaje promedio de 48,1/100. El color identifica la jurisdicción: azul verdoso para Honda, Guaduas y Norte; morado para Ibagué; naranja para Sur y Oriente. La lectura también considera etapa del proceso y brechas locativas.

LISTADO DE LAS 15 UNIDADES PRODUCTIVAS CON MENOR PUNTAJE

Unidad productiva	Puntaje visual	Total /100
ASOURIBE TOLIMA		60,6
APROEMSUR EL COLMENAR		59,8
ASOPROAR		59,6
ASOCAMPRES		57,4
NEVAKAO		54,7
GRANO DE ORO		54,4
RUTA ANDINA BIRDING		50,2
FEMINA-P COFFEE		49,0
ASO SACHAINCHEROS		44,6
CASA OSLO		43,0
PRODUCTOS DELICACH		42,8
LATE RURAL		42,4
COOPROHICACAO		38,4
APROASANF		35,0
CARLOS JULIO TUNJANO		30,2

Consideraciones

La priorización de quince unidades productivas responde a la combinación de puntaje, grado de desarrollo del producto y proceso, infraestructura observada, operación y posibilidad de avanzar con acompañamiento especializado. En conjunto, el grupo seleccionado registra un promedio de 71,1/100 y presenta bases productivas y comerciales que permiten enfocar la siguiente fase en cerrar brechas verificables.

Alcance esperado de la siguiente fase

- Para cada unidad seleccionada, el contrato prevé acompañamiento para gestionar una autorización sanitaria de comercialización, de acuerdo con el producto y la ruta que aplique ante INVIMA; diseño y entrega de los trece programas sanitarios ajustados a su operación; y un kit sanitario. Estas actividades pueden reducir de manera importante las brechas documentales y de control identificadas, una vez ejecutadas e implementadas.
- La documentación debe socializarse con los responsables, ajustarse al proceso real y acompañarse de registros. Los documentos existentes también requieren sensibilización, actualización y verificación de su aplicación para respaldar la atención de una eventual visita de la autoridad.
- La autorización o concepto sanitario depende de la verificación de INVIMA y de que la unidad cumpla las condiciones aplicables

ANEXO DE EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS POR VISITA

Unidad productiva	CARLOS JULIO TUNJANO HUERTAS		
Representante / responsable	CARLOS JULIO TUNJANO HUERTAS	**Documento / NIT**	79521176-0
Municipio	Mariquita	**Cámara de Comercio**	Honda, Guaduas y Norte del Tolima
Dirección / ubicación	CASA 23 EL PARAISO VEREDA EL CAUCHO		
Contacto	Tel. 3022897676 · tunja1@protonmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 11 años · Personal: 1 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Cacao seco, maní, semilla calabaza, cardamomo, semilla cañamo, maíz seco, habas, marañón. Producto acompañado: Frutos secos y semillas secos o tostados (ocho variedades)		
Calificación / selección	30,2/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	04/10/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Elabora en una estufa doméstica sin separación física de la vivienda. Aún no dispone de instalaciones productivas adecuadas.		

Evidencias fotográficas de la visita









Unidad productiva	CASA OSLO		
Representante / responsable	TANIA LUCIA LOPEZ OSPINA	**Documento / NIT**	65796820
Municipio	Mariquita	**Cámara de Comercio**	Honda, Guaduas y Norte del Tolima
Dirección / ubicación	VEREDA LA GUARDIA (CAR 4 CALLE 18 ESQUINA)		
Contacto	Tel. 3222255288 · proyectodegradomusica@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 6 meses · Personal: 1 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Chocolate de mesa y nibs de cacao. Producto acompañado: Chocolate de mesa y nibs de cacao.		
Calificación / selección	43/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	15/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	La unidad familiar cuenta con producto y ventas. Requiere mejorar distribución, acabados, agua y separación de las operaciones.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	LATE RURAL SAS		
Representante / responsable	GERALDINE LEONELA RODRIGUEZ OSPINA	**Documento / NIT**	902030220-4
Municipio	Dolores	**Cámara de Comercio**	Sur y Oriente del Tolima
Dirección / ubicación	VEREDA SANTA RITA FINCA EL ENCANTO		
Contacto	Tel. 3224586027 · glrodriguezo@ut.edu.co		
Datos operativos	Funcionamiento: 9 meses · Personal: 2 · Tenencia: Arrendado		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Chocolate de mesa al 70% y al 100%. Producto acompañado: Chocolate de mesa al 70 % y 100 % de cacao		
Calificación / selección	42,4/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	22/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Avanza en adecuaciones con apoyo de Fondo Emprender; falta completar instalaciones, instalar equipos y verificar el proceso en operación.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	INDUSTRIA DE COCTELES E INVERSIONES DON CHUCHO S.A.S BIC		
Representante / responsable	DANIEL BERDUGO VASQUEZ	**Documento / NIT**	901515962 - 1
Municipio	Dolores	**Cámara de Comercio**	Sur y Oriente del Tolima
Dirección / ubicación	KM 1.5 VIA DOLORES LA GUACAMAYA COSTADO DERECHO VEREDA YOPO PARTE ALTA		
Contacto	Tel. 3102093869 · daniel.berdugo1978@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 5 años · Personal: 1 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Licor de caña, Ron de café, vinos de uva, crema de café, Sabajón, cocteles de fruta. Producto acompañado: Ron de café; portafolio de bebidas alcohólicas		
Calificación / selección	65,7/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	22/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Ha subsanado la mayor parte de las observaciones locativas de la visita INVIMA del 2–3 de mayo de 2022 y tiene marca registrada. Gestiona cotizaciones para grado alcohólico (NTC 708), glucosa + fructosa y acidez total como ácido tartárico.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	LECHONERIA LEGITIMA JC S.A.S		
Representante / responsable	LUIS FERNANDO OSPINA DONOSO - CC1109265734	**Documento / NIT**	NIT 901979514 - 4
Municipio	El Espinal	**Cámara de Comercio**	Sur y Oriente del Tolima
Dirección / ubicación	CAR 10 #19-21 LOCAL 1 BARRIO SANTA MARGARITA MARIA		
Contacto	Tel. 3138420829 · lechonerialalegitimajc@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 1 · Personal: 4 · Tenencia: Arrendado		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Platos preparados lechona y tamal. Producto acompañado: Lechona y tamal		
Calificación / selección	86/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	16/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Cuenta con establecimiento dedicado y una base documental avanzada, además de la mayor calificación global. Se prioriza para afianzar implementación y controles operativos.		

Evidencias fotográficas de la visita









Anexo de evidencias fotográficas por visita**Representante / responsable**	ANDRES FARID URUEÑA VERA CC 1007723887	**Documento / NIT**	901896285 - 5
Municipio	El Espinal	**Cámara de Comercio**	Sur y Oriente del Tolima
Dirección / ubicación	VEREDA PATIO BONITO FINCA TULIPAN		
Contacto	Tel. 3102903546 · asocampres@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 2 años · Personal: 20 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Alimentos en polvos a partir de la semilla de la okra con café y cacao. Producto acompañado: Producto en polvo de semilla de okra con café y cacao		
Calificación / selección	57,4/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	16/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	La innovación y el potencial comercial son fortalezas. Actualmente el proceso es muy artesanal y la organización aún no cuenta con instalaciones para elaborarlo en condiciones productivas adecuadas.		

Evidencias fotográficas de la visita









Unidad productiva	RITUAL CACAO SAS		
Representante / responsable	CAMILO ALBERTO GOMEZ OCAMPO	**Documento / NIT**	901938835-8
Municipio	Ibagué	**Cámara de Comercio**	Ibagué
Dirección / ubicación	CALLE 40 #4H-29 BARRIO MACARENA PARTE BAJA		
Contacto	Tel. 3134451633 · cmilogo@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 1.5 años · Personal: 2 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Chocolate de mesa natural, chocolate de mesa al 50%, chocolate de mesa 70%, chocolate de mesa clavos y canela, chocolate de consumo directo Producto acompañado: Chocolate en pasta y granulado		
Calificación / selección	75,4/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	27/08/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Proceso estandarizado, ventas recurrentes y avances documentales sustentan la priorización. El apoyo puede reforzar agua, personal, controles y trazabilidad.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	AUKA SPECIALTY COFFEE TRADING S.A.S.		
Representante / responsable	CESAR ENRIQUE BONILLA MONCAYO	**Documento / NIT**	902035943-3
Municipio	Ibagué	**Cámara de Comercio**	Ibagué
Dirección / ubicación	CRA 141 #8-29 MZ C CASA 16		
Contacto	Tel. 3212455709 · auka.sct.sas@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 7 MESES · Personal: 3 · Tenencia: Arrendado		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Café de especialidad tostado, en grano y molido Producto acompañado: Café de especialidad tostado, en grano y molido		
Calificación / selección	73/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	19/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Mantiene trazabilidad desde el productor hasta el cliente, comercializa en Mercacentro y desarrolla canales B2B. Se visitaron instalaciones de fabricación.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	LAS BAYAS CAFÉ ESPECIAL		
Representante / responsable	RIAÑO CASABIANCA STEPHANIA	**Documento / NIT**	1053867281 - 8
Municipio	Ibagué	**Cámara de Comercio**	Ibagué
Dirección / ubicación	CAR 11 #34A-94 BARRIO GAITAN PARTE ALTA		
Contacto	Tel. 3213039189 · cafelasbayas@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 4 años · Personal: 1 · Tenencia: Arrendado		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Cafe tostado molido, cafe tostado en grano (Variedades: Bourbon rosado, geisha, castillo, caturra, cenicafe). Cada una de estas variedades tiene proceso Producto acompañado: Café tostado, molido y en grano		
Calificación / selección	70,4/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	29/08/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Sus ventas actuales incluyen maquila y recientemente invirtió en equipos e infraestructura, visitados durante el diagnóstico. Presenta avance y potencial para consolidar controles.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

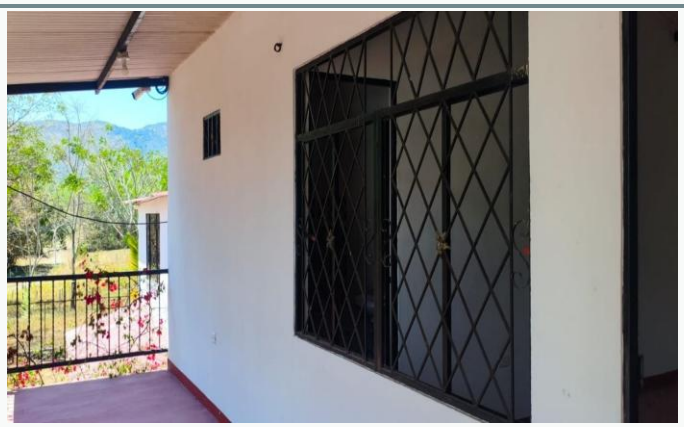
Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	COOPROHICACAO		
Representante / responsable	Excenower Castro Celis	**Documento / NIT**	800216562
Municipio	Ibagué	**Cámara de Comercio**	Ibagué
Dirección / ubicación	Vereda llanos del combeima - Hacienda Combeima		
Contacto	Tel. 3166660085 · cooprohicacao@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 14 · Personal: 4 · Tenencia: Arrendado		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Nibs de cacao, licor de cacao, cacao en polvo, chocolate de mesa y mermelada de mucilago de cacao. Producto acompañado: Nibs, licor de cacao y cacao en polvo		
Calificación / selección	38,4/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	17/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	En el espacio visitado no había producción ni equipos instalados. Se requiere disponer la planta, definir flujos y verificar el proceso en marcha.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	NATURAL BY YISSETH		
Representante / responsable	YISSETH JHOVANA PRIETO TORRES	**Documento / NIT**	1110592246 - 4
Municipio	Ibagué	**Cámara de Comercio**	Ibagué
Dirección / ubicación	CAR 5 CON CALLE 42 LOCAL 2 - COMPLEJO PISCINAS OLIMPICAS		
Contacto	Tel. 3245638748 · naturalempresa1@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 6 años · Personal: 4 · Tenencia: Arrendado		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Frutos secos y cereales (granola), conservas de frutas, conservas de vegetales y sales. Producto acompañado: Granola con frutos secos y cereales		
Calificación / selección	74,8/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	17/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Producto y actividad comercial sólidos, con registros en uso. La asistencia permitirá mejorar la separación entre elaboración y atención al público.		

Evidencias fotográficas de la visita









Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima
Por una Región Empresaria y Competitiva

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA | Secretaría de DESARROLLO ECONÓMICO

Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	ASOAGROCAI - ASOCIACION AGROPECUARIA Y DE CACAOTEROS DEL MUNICIPIO DE IBAGUE TOLIMA		
Representante / responsable	HERIBERTO PAEZ BONILLA	**Documento / NIT**	900315120 - 3
Municipio	Ibagué	**Cámara de Comercio**	Ibagué
Dirección / ubicación	VEREDA SAN CAYETANO BAJO - FINCA MATEGUADUA		
Contacto	Tel. 3203160337 · asoagrocai@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 17 años · Personal: 20 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Chocolate de mesa (50%,70%,80% Y 100%), nibs, chocolatinas Producto acompañado: Chocolate de mesa y variantes de cacao; NSA-0012059-2022 suspendida, causal por aclarar		
Calificación / selección	63,5/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	24/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Cuenta con áreas independientes, equipos y tostadora de cacao de 30 kg por bache. El acompañamiento puede consolidar el proceso y orientar la consulta sobre la NSA suspendida.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	JUBILO FRUTAL		
Representante / responsable	CARLOS EDUARDO MUÑOZ MEJIA	**Documento / NIT**	93437874-5
Municipio	Mariquita	**Cámara de Comercio**	Honda, Guaduas y Norte del Tolima
Dirección / ubicación	Casa 2 o Lote 4 vía Callejón Gaviota Vereda El Caucho Mariquita Tolima		
Contacto	Tel. 3005095421 · jblfrutal@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 3 · Personal: 1 · Tenencia: Arrendado		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: PALETA DE AGUA CON FRUTA Y PALETA DE LECHE Producto acompañado: Paletas de leche con frutas		
Calificación / selección	83,7/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	15/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Producto definido, ventas recurrentes y controles operativos de frío. Su base técnica permite orientar el acompañamiento al cierre de brechas puntuales.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	ASOPROAR (ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES DE RIOMANSO TOLIMA)		
Representante / responsable	CARLOS EFREN RONCANCIO RUIZ	**Documento / NIT**	900658637-0
Municipio	Rovira	**Cámara de Comercio**	Ibagué
Dirección / ubicación	FRENTE A LA IGLESIA PRESBITERIANA CASA ESQUINA CENTRO POBLADO RIOMANSO		
Contacto	Tel. 3224297422 · roncancioruizc@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 13 · Personal: 3 · Tenencia: Arrendado		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Aceite de aguacate hass. Producto acompañado: Aceite de aguacate Hass obtenido por extracción manual		
Calificación / selección	59,6/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	28/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	La producción es artesanal, periódica y a pequeña escala en una vivienda adaptada. Requiere fortalecer el área, el flujo y el almacenamiento.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	Chorizos Cárdenas		
Representante / responsable	DANIEL FELIPE CARDENAS GARCIA	**Documento / NIT**	1106786991-2
Municipio	Chaparral	**Cámara de Comercio**	Sur y Oriente del Tolima
Dirección / ubicación	Cra 3 N 1 - 76 centro poblado del corregimiento del limon		
Contacto	Tel. 3224849557 · dfcg2075@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 8 años · Personal: 0 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Productos Carnicos Producto acompañado: Hamburguesa de carne de 110 g (producto priorizado en el acta; verificar coherencia con la línea de chorizos)		
Calificación / selección	67,6/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	23/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Cuenta con espacio productivo dedicado, equipos de acero y proceso organizado. La asistencia puede consolidar el control de temperaturas y precisar el producto priorizado.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	APROEMSUR - EL COLMENAR (Asociación de productores de especies menores del sur del Tolima)		
Representante / responsable	Cenaida Mendez Ramirez	**Documento / NIT**	900310709-8
Municipio	Chaparral	**Cámara de Comercio**	Sur y Oriente del Tolima
Dirección / ubicación	Clle 10 # 14 E - 141 fundadores		
Contacto	Tel. 3212174365 · aproemsur@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 18 años · Personal: 1 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Productos apícolas y Cerveza artesanal con miel BEE BEER Producto acompañado: Cerveza artesanal con miel BEE BEER		
Calificación / selección	59,8/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	23/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Tiene trayectoria, marca registrada, distinción Marca País, participación en ferias y potencial social. Bajo el Decreto 1686 de 2012, requiere cerrar e integrar mejor la infraestructura; los análisis de laboratorio pueden prolongar la preparación.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

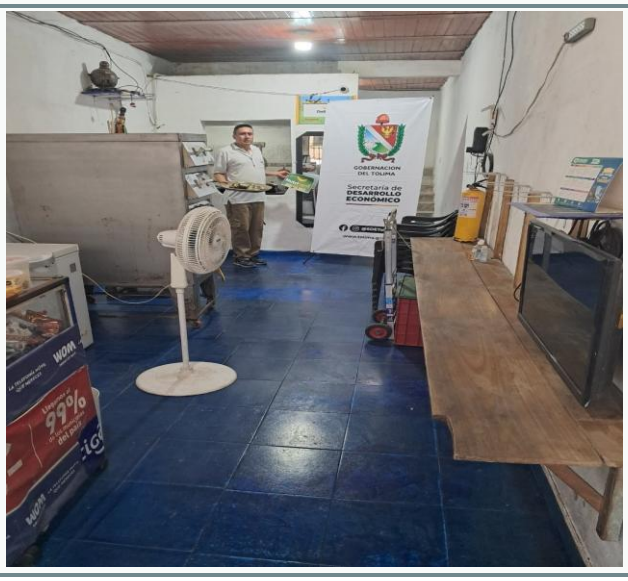
Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	Productos Delicach (AVELLA SOGAMOSO INGRID LORENA)		
Representante / responsable	Luis Wilmar Losada Montenegro	**Documento / NIT**	105058715 - 1
Municipio	Coyaima	**Cámara de Comercio**	Sur y Oriente del Tolima
Dirección / ubicación	Cra 4 # 5 01 barrio las brisas		
Contacto	Tel. 3112762169 · delicach2018@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 4 años · Personal: 1 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Arequipe de plátano cachaco Producto acompañado: Arequipe de plátano cachaco		
Calificación / selección	42,8/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	20/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Propuesta innovadora con ventas, cuyo proceso aún se integra con espacios residenciales. Se requiere separar áreas y mejorar superficies, servicios y flujo.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	CAFE TOLIMA FENIX (Asociación comercializadora de café tolimense orgánico)		
Representante / responsable	Maria Cristina Lozano Tamara	**Documento / NIT**	901532431-2
Municipio	Planadas	**Cámara de Comercio**	Sur y Oriente del Tolima
Dirección / ubicación	Calle 6 @ 7 28 barrio buenos aires		
Contacto	Tel. 3204517210 # 3168811896 · cafetolimafenix@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 6 años · Personal: 1 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Café tostado y molido Producto acompañado: Café tostado y molido		
Calificación / selección	67,6/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	21/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Dispone de instalaciones, tostadora, molino, silo y laboratorio, además de ventas recurrentes. El acompañamiento puede afianzar controles y registros.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	Asociación de mujeres campesinas de planadas Tolima (FEMINA-P)		
Representante / responsable	Irania Lopez Lozano	**Documento / NIT**	901877054-1
Municipio	Planadas	**Cámara de Comercio**	Sur y Oriente del Tolima
Dirección / ubicación	Cra 7 numero 3 15 A 31 barrio 9 febrero		
Contacto	Tel. 3183465851 · jeyiramirez@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 2 años · Personal: 21 · Tenencia: Arrendado		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Coffe femina-p 100 % natural 500 g Producto acompañado: Café 100 % natural		
Calificación / selección	49/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	20/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	El producto tiene aceptación y ventas; hoy la elaboración se realiza en SUCAFÉ mientras se adecúa la planta propia y se instalan los equipos.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	DYNASTY GUTIERREZ COFFEE SAS ZOMAC		
Representante / responsable	WILLINGTON GUTIERREZ COLLAZOS	**Documento / NIT**	901511757 - 8
Municipio	Planadas	**Cámara de Comercio**	Sur y Oriente del Tolima
Dirección / ubicación	VEREDA LA CRISTALINA FINCA VILLA COFFEE		
Contacto	Tel. 3107613797 · cafegw5@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 5 años · Personal: 1 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Café tostado molido y en grano Producto acompañado: Café tostado, molido y en grano		
Calificación / selección	69,8/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	29/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Produce café y proyecta agregar valor en instalaciones de la finca, con ventas recurrentes de pergamino. Se prioriza para estandarizar y robustecer controles.		

Evidencias fotográficas de la visita









Unidad productiva	CAFES LA ESPERANZA		
Representante / responsable	William Ocampo Castaño	**Documento / NIT**	93010538 - 1
Municipio	Casabianca	**Cámara de Comercio**	Ibagué
Dirección / ubicación	Vereda la esperanza finca el guadalito		
Contacto	Tel. 3222335383 · williamocampo5555@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 2.5 años · Personal: 1 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Café tostado molido (especialidad) Producto acompañado: Café de especialidad tostado y molido		
Calificación / selección	61,2/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	28/08/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Producto definido, ventas recurrentes y mejoras posteriores a la visita en pisos, paredes y equipos respaldan su priorización. La asistencia puede fortalecer agua, superficies, almacenamiento, BPM y rotulado, y apoyar la gestión ante INVIMA.		

Evidencias fotográficas de la visita









Unidad productiva	NEVAKAO		
Representante / responsable	Ivonne Maritza Cruz Reyes	**Documento / NIT**	1106948154 - 0
Municipio	Falan	**Cámara de Comercio**	Honda, Guaduas y Norte del Tolima
Dirección / ubicación	Vereda alto de rompe cerca del colegio finca alto de rompe		
Contacto	Tel. 3222182302 · ivonnemaritzacruzreyes@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 6 meses · Personal: 1 · Tenencia: Arrendado		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Chocolate sin azúcar: granulado, en polvo y en pasta Producto acompañado: Chocolate sin azúcar: granulado, en polvo y en pasta		
Calificación / selección	54,7/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	06/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	La transformación se realiza en más de un espacio y conserva un carácter artesanal. Conviene delimitar sedes, etapas y condiciones de elaboración.		

Evidencias fotográficas de la visita









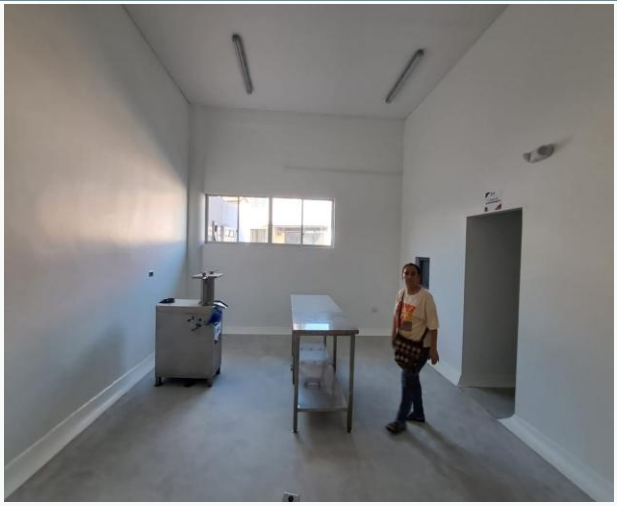
Unidad productiva	ASOMUJEMFAL (Asociación de mujeres emprendedoras y empoderadas de Falan Tolima)		
Representante / responsable	Luz Amparo Galvis Cardona	**Documento / NIT**	901655124-4
Municipio	Falan	**Cámara de Comercio**	Honda, Guaduas y Norte del Tolima
Dirección / ubicación	Zona urbana barrio las palmas		
Contacto	Tel. 3142775628 · asomujemfal@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 4 años · Personal: 0 · Tenencia: Otro		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Chocolate de mesa Producto acompañado: Chocolate de mesa		
Calificación / selección	71/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	09/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Cuenta con planta y equipos en comodato y una disposición favorable. Su puntaje técnico respalda el fortalecimiento de habilidades y la sistematización.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	GRANO DE ORO (Asociación de productores y comercializadores de café especial de Falan Tolima grano de oro)		
Representante / responsable	Ramiro Marin Garcia	**Documento / NIT**	900408703-7
Municipio	Falan	**Cámara de Comercio**	Honda, Guaduas y Norte del Tolima
Dirección / ubicación	Calle principal antiguo telecom		
Contacto	Tel. 3202238430 · granodeorofrias@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 15 años · Personal: 20 · Tenencia: Otro		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Café Grano de oro (de frías para el mundo) Producto acompañado: Café especial tostado y molido mediante servicio de maquila		
Calificación / selección	54,4/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	28/08/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Tiene actividad comercial y servicio de maquila. Requiere fortalecer el control de recepción, la trazabilidad entre cliente y lote y la gestión del servicio.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	ASOCIACION DE CACAOCULTORES ORGANICOS DE FALAN TOLIMA COLOMBIA)		
Representante / responsable	Jaiver Hernando Ciprian Garzon	**Documento / NIT**	901059419-5
Municipio	Falan	**Cámara de Comercio**	Honda, Guaduas y Norte del Tolima
Dirección / ubicación	Barrio las palmas		
Contacto	Tel. 3132269570 · cirogama82@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 9 años · Personal: 3 · Tenencia: Otro		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Productos a partir del cacao Producto acompañado: Chocolate de mesa con 75 % y 100 % de cacao		
Calificación / selección	63,6/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	09/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Dispone de áreas independientes, equipos y una base técnico-locativa favorable. La asistencia puede afinar el proceso y su presentación sanitaria.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	Ruta andina birding SAS		
Representante / responsable	Angie Viviana Guzman Valderrama	**Documento / NIT**	901800178-3
Municipio	Falan	**Cámara de Comercio**	Honda, Guaduas y Norte del Tolima
Dirección / ubicación	Vereda la rica		
Contacto	Tel. 3203273588 · ruta.andinabirding@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 2 años · Personal: 2 · Tenencia: Arrendado		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Chocolate de mesa al 50 %, 70 % y 100 % Producto acompañado: Chocolate de mesa al 50 %, 70 % y 100 %		
Calificación / selección	50,2/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	06/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	La estrategia agroturística y la nueva planta ofrecen potencial. Antes de avanzar conviene concluir adecuaciones, ordenar flujos y verificar el proceso en operación.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	ACAFETO (Asociación de productores de café especial y otros productos agrícolas de Fresno Tolima)		
Representante / responsable	Bernardo Sánchez Tangarife	**Documento / NIT**	809011902-0
Municipio	Fresno	**Cámara de Comercio**	Honda, Guaduas y Norte del Tolima
Dirección / ubicación	Barrio Juan B Cortes		
Contacto	Tel. 3112881175 · acafeto@yahoo.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 23 años · Personal: 2 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Chocolate de mesa Producto acompañado: Chocolate de mesa y variantes: amargo, semiamargo, con café, panela, leche, aliños, azúcar y frutos secos		
Calificación / selección	73,5/100 · SELECCIONADA	**Fecha de visita**	18/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Producto y proceso en marcha, con avances documentales relevantes. El acompañamiento puede fortalecer rotulado, verificación del proceso y registros.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	ASOURIBE (ASOCIACION AMBIENTALISTA DE PRODUCTORES, AGRO-INDUSTRIALIZADORES Y COMERCIALIZADORES AGROPECUARIOS DEL TOLIMA)		
Representante / responsable	Deyber Steven Moreno Rodriguez - Luz Amparo Galvis Cardona	**Documento / NIT**	900452486-1
Municipio	Líbano	**Cámara de Comercio**	Honda, Guaduas y Norte del Tolima
Dirección / ubicación	Cra 7 1 A 30 barrio jaramillo		
Contacto	Tel. 3102405732 · asouribetolima@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 2 · Personal: 3 · Tenencia: Arrendado		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Café tostado molido Producto acompañado: Café tostado y molido		
Calificación / selección	60,6/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	16/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Cuenta con recursos aprobados para mejorar equipos. A la fecha del diagnóstico, procesaba mediante maquila y el área propia requería adecuaciones para avanzar.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	APROASANF (Asociación de productores agropecuarios de San Fernando)		
Representante / responsable	Alexander Zarate Jiménez	**Documento / NIT**	809012268-3
Municipio	Líbano	**Cámara de Comercio**	Honda, Guaduas y Norte del Tolima
Dirección / ubicación	Corregimiento de san Fernando		
Contacto	Tel. 3188357634 · aprosanf05@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 22 años · Personal: 1 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Café tostado molido Producto acompañado: Café 100 % excelso tostado y molido		
Calificación / selección	35/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	16/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	Dispone de materia prima y maquinaria, con meta de superar 5.000 unidades tras adecuar el área. La infraestructura y la instalación del proceso siguen pendientes.		

Evidencias fotográficas de la visita









Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Unidad productiva	ASO SACHAINCHEROS		
Representante / responsable	Lored Guzman castro	**Documento / NIT**	902057945-2 (Asociacion de sachaincheros del libano)
Municipio	Líbano	**Cámara de Comercio**	Honda, Guaduas y Norte del Tolima
Dirección / ubicación	Vereda la alcancia finca el eden		
Contacto	Tel. 3102667944 · loredguzmancastrodesoto@gmail.com		
Datos operativos	Funcionamiento: 1 año y medio · Personal: 2 · Tenencia: Propio		
Productos y acompañamiento	Productos elaborados: Productos a partir del sacha inchi Producto acompañado: Sacha inchi garrapiñado		
Calificación / selección	44,6/100 · NO SELECCIONADA	**Fecha de visita**	16/09/2026
Síntesis del producto, proceso y proyección	La propuesta es innovadora, pero guadua, lona, pisos y superficies de madera requieren adecuación para facilitar limpieza y proteger la inocuidad.		

Evidencias fotográficas de la visita









Adjunto al presente Informe se encuentran los 30 Diagnósticos realizados para este proceso ANEXO 5_ DIAGNOSTICOS_INVIMA

Estado: Cumplida
Avance: 100 %

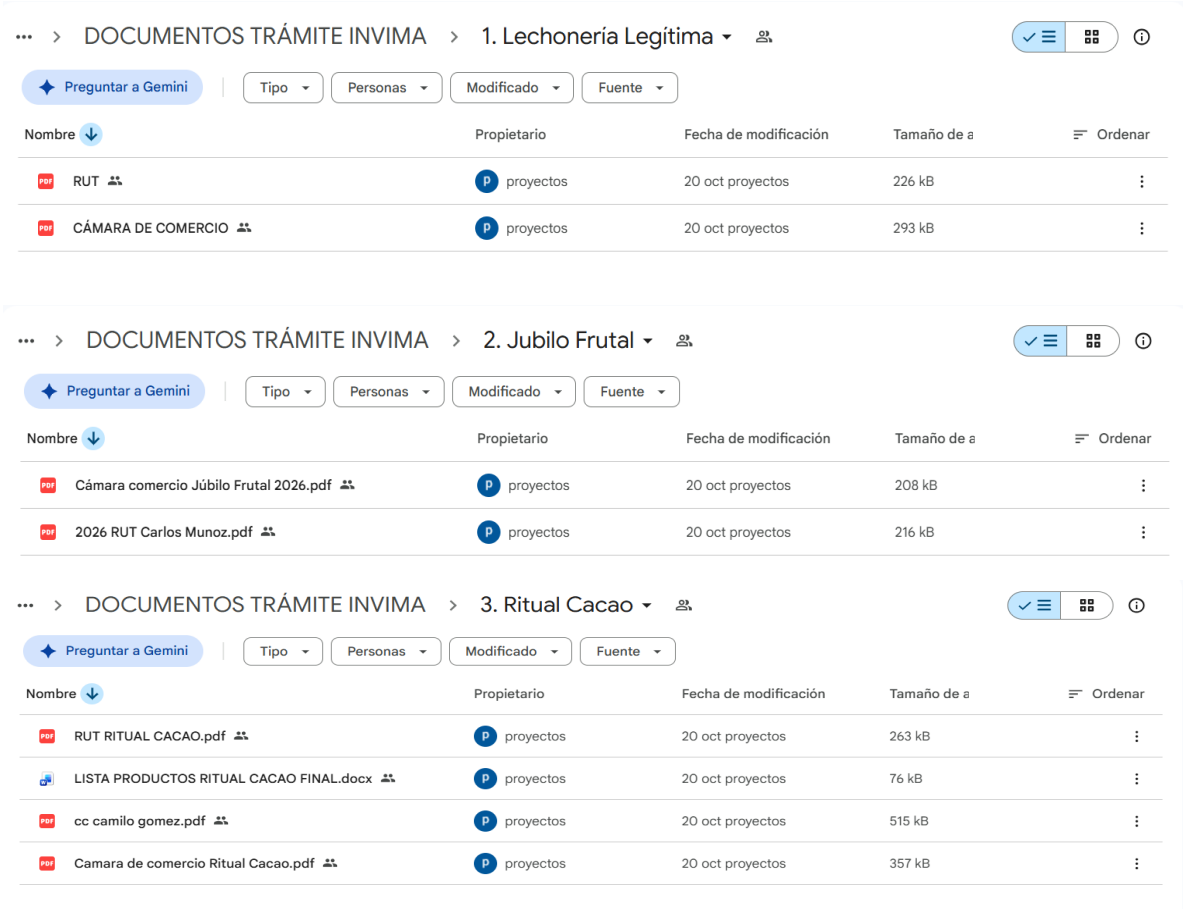
A1.3 Proceso de acompañamiento profesional para la obtención de autorización sanitaria de comercialización

Una vez culminado el proceso de diagnóstico técnico y productivo de las 30 unidades productivas participantes y realizada la correspondiente evaluación de los resultados obtenidos, se llevó a cabo la selección de las 15 unidades productivas que continuarán en el proceso de fortalecimiento y acompañamiento técnico para la gestión de la autorización sanitaria de comercialización ante el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA). Esta selección se realizó teniendo en cuenta las condiciones identificadas durante las visitas diagnósticas, el nivel de madurez de las unidades productivas y los criterios técnicos establecidos para el desarrollo del componente. Como soporte de este proceso, se anexa el listado de las unidades productivas seleccionadas, las cuales serán beneficiarias del acompañamiento especializado contemplado en esta actividad.

EMPRESA SELEIONADA	NIT	MUNICIPIO	PRODUCTO
LECHONERÍA LEGÍTIMA JC S.A.S.	901979514	EL ESPINAL	LECHONA
JÚBILO FRUTAL	93437874	MARIQUITA	PALETAS DE CREMA CON FRUTAS EXÓTICAS
RITUAL CACAO S.A.S.	901938835	IBAGUÉ	CHOCOLATE DE MESA
ACAFETO	809011902-0	FRESNO	CAFÉ
AUKA SPECIALTY COFFEE TRADING S.A.S.	902035943-3	IBAGUÉ	CAFÉ
ASOMUJEMFAL	901655124-4	FALAN	CHOCOLATE DE MESA
LAS BAYAS CAFÉ ESPECIAL	1053867281-8	IBAGUÉ	CAFÉ
DYNASTY GUTIÉRREZ COFFEES S.A.S. ZOMAC	901511757	PLANADAS	CAFÉ
CAFÉ TOLIMA FÉNIX	901532431-2	PLANADAS	CAFÉ TOSTADO
CHORIZOS CÁRDENAS	1106786991-2	CHAPARRAL	CARNES FRÍAS
CAFÉ LA ESPERANZA ORIGEN		IBAGUÉ	
INDUSTRIA DE CÓCTELES E INVERSIONES DON CHUCHO S.A.S. BIC	901515962-1	DOLORES	LICOR ARTESANAL DE CAÑA DE AZÚCAR
ASOCIACIÓN DE CACAOCULTORES ORGÁNICOS DE FALAN TOLIMA	901059419-5	FALAN	CHOCOLATE
ASOAGROCAI	800216562-8	IBAGUÉ	CHOCOLATE
CAFÉS LA ESPERANZA	93010538-1	CASABIANCA	CAFÉ EN GRANO TOSTADO Y MOLIDO

En el marco de esta actividad, se encuentra en ejecución el proceso de acompañamiento técnico y profesional a las unidades productivas seleccionadas, mediante la intervención del equipo técnico especializado, con el propósito de fortalecer el cumplimiento de los requisitos establecidos por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) y avanzar en la gestión de las autorizaciones sanitarias de comercialización correspondientes.

Como primera fase de intervención, se adelanta el levantamiento, recopilación, revisión y organización de la documentación legal, administrativa y técnica de cada unidad productiva, con el fin de disponer de la información necesaria para realizar su registro y caracterización en la plataforma dispuesta por el INVIMA, como paso inicial para la gestión del trámite sanitario aplicable a cada establecimiento y sus productos.



Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

DOCUMENTOS TRÁMITE INVIMA > 5. ACAFETO

Preguntar a Gemini | Tipo | Personas | Modificado | Fuente

Nombre	Propietario	Fecha de modificación	Tamaño de a	Ordenar
RUT (1).pdf	proyectos	20 oct proyectos	418 kB	
Certificado Contable 2025.pdf	proyectos	20 oct proyectos	779 kB	
Cedula R.L..pdf	proyectos	20 oct proyectos	846 kB	
Camara de Comerio.pdf	proyectos	20 oct proyectos	361 kB	

DOCUMENTOS TRÁMITE INVIMA > 7. ASOMUJEMFAL

Preguntar a Gemini | Tipo | Personas | Modificado | Fuente

Nombre	Propietario	Fecha de modificación	Tamaño de a	Ordenar
RUT	proyectos	20 oct proyectos	282 kB	
estados financieros ASOCIACION MUJERES FALAN.p...	proyectos	20 oct proyectos	131 kB	
cédula Amparo Galvis..pdf	proyectos	20 oct proyectos	165 kB	
CÁMARA DE COMERCIO	proyectos	20 oct proyectos	290 kB	

DOCUMENTOS TRÁMITE INVIMA > 8. Las Bayas Café Especial

Preguntar a Gemini | Tipo | Personas | Modificado | Fuente

Nombre	Propietario	Fecha de modificación	Tamaño de a	Ordenar
rut 1053867281 las bayas (1).pdf	proyectos	20 oct proyectos	217 kB	
CEDUL STEPHANIA (1) (3).pdf	proyectos	20 oct proyectos	171 kB	
CÁMARA DE COMERCIO	proyectos	20 oct proyectos	310 kB	

DOCUMENTOS TRÁMITE INVIMA > 9. Dynasty Gutierrez Coffee

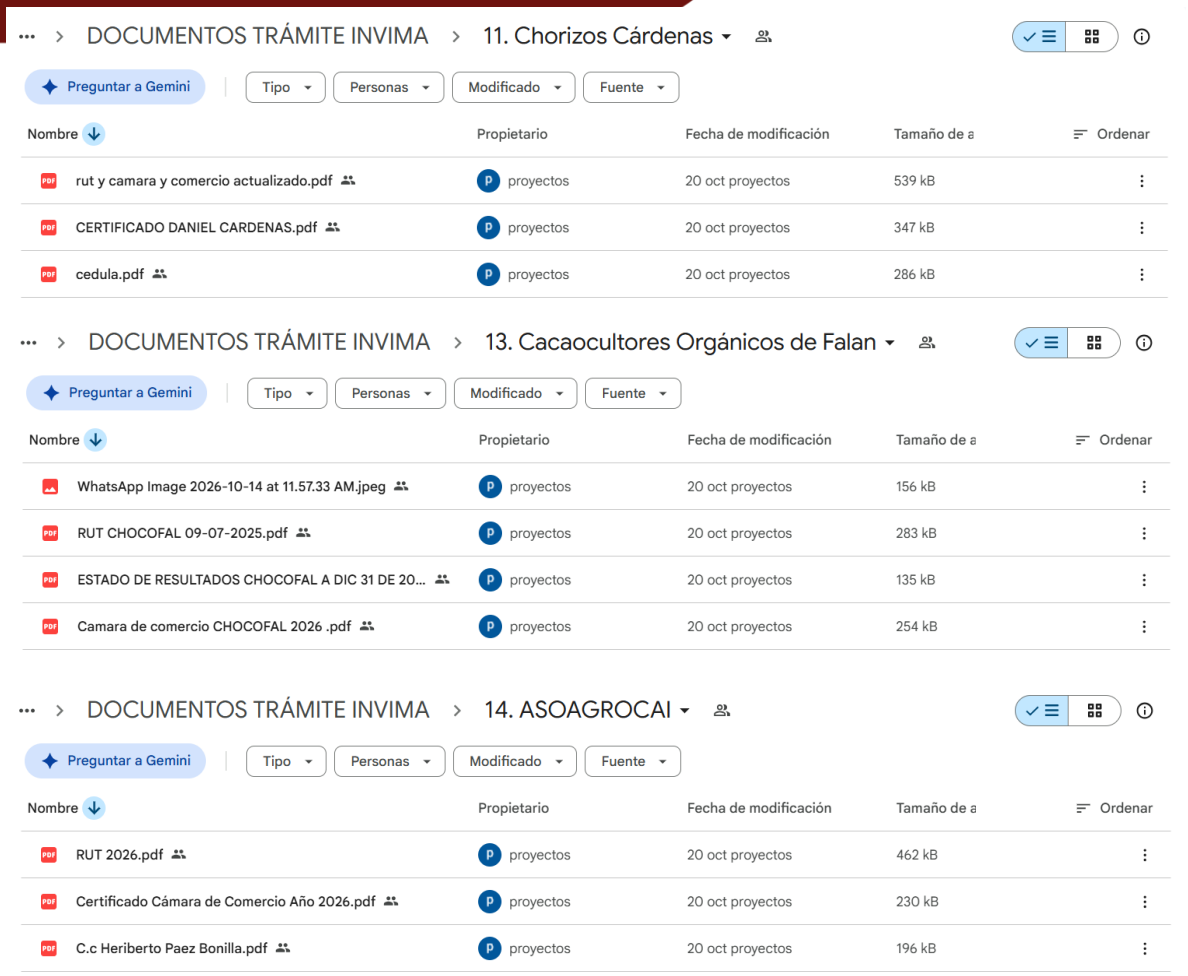
Preguntar a Gemini | Tipo | Personas | Modificado | Fuente

Nombre	Propietario	Fecha de modificación	Tamaño de a	Ordenar
RUT DINASTY.pdf	proyectos	20 oct proyectos	263 kB	
CERTIFICADO CÁMARA DE COMERCIO.pdf	proyectos	20 oct proyectos	289 kB	
Cedula.pdf	proyectos	20 oct proyectos	951 kB	

DOCUMENTOS TRÁMITE INVIMA > 10. Café Tolima Fenix

Preguntar a Gemini | Tipo | Personas | Modificado | Fuente

Nombre	Propietario	Fecha de modificación	Tamaño de a	Ordenar
CERTIFICADO DE INGRESOS AÑO 2025 CAFÉ TOLIM...	proyectos	20 oct proyectos	155 kB	
CEDULA REPRESENTANTE LEGAL CAFE TOLIMA FENI...	proyectos	20 oct proyectos	589 kB	
CÁMARA DE COMERIO	proyectos	20 oct proyectos	293 kB	
141176539825 RUT ACTUALIZADO CAFE TOLIMA FENI...	proyectos	20 oct proyectos	265 kB	



DOCUMENTOS TRÁMITE INVIMA › 11. Chorizos Cárdenas

Preguntar a Gemini | Tipo | Personas | Modificado | Fuente

Nombre	Propietario	Fecha de modificación	Tamaño de a	Ordenar
rut y camara y comercio actualizado.pdf	proyectos	20 oct proyectos	539 kB	
CERTIFICADO DANIEL CARDENAS.pdf	proyectos	20 oct proyectos	347 kB	
cedula.pdf	proyectos	20 oct proyectos	286 kB	

DOCUMENTOS TRÁMITE INVIMA › 13. Cacaocultores Orgánicos de Falan

Preguntar a Gemini | Tipo | Personas | Modificado | Fuente

Nombre	Propietario	Fecha de modificación	Tamaño de a	Ordenar
WhatsApp Image 2026-10-14 at 11.57.33 AM.jpeg	proyectos	20 oct proyectos	156 kB	
RUT CHOCOFAL 09-07-2025.pdf	proyectos	20 oct proyectos	283 kB	
ESTADO DE RESULTADOS CHOCOFAL A DIC 31 DE 20...	proyectos	20 oct proyectos	135 kB	
Camara de comercio CHOCOFAL 2026 .pdf	proyectos	20 oct proyectos	254 kB	

DOCUMENTOS TRÁMITE INVIMA › 14. ASOAGROCAI

Preguntar a Gemini | Tipo | Personas | Modificado | Fuente

Nombre	Propietario	Fecha de modificación	Tamaño de a	Ordenar
RUT 2026.pdf	proyectos	20 oct proyectos	462 kB	
Certificado Cámara de Comercio Año 2026.pdf	proyectos	20 oct proyectos	230 kB	
C.c Heriberto Paez Bonilla.pdf	proyectos	20 oct proyectos	196 kB	

De manera complementaria, el equipo técnico se encuentra adelantando la programación de sesiones de trabajo individualizadas con las unidades productivas beneficiarias, orientadas a la construcción, actualización y consolidación de los soportes documentales requeridos para dar cumplimiento a las exigencias sanitarias y técnicas establecidas por la autoridad competente. Estas jornadas permitirán identificar necesidades específicas, orientar la implementación de los requisitos aplicables y avanzar progresivamente en la preparación de los expedientes documentales que respaldarán los respectivos trámites.

En consecuencia, la actividad presenta avances en su fase inicial de acompañamiento técnico, alistamiento documental y planificación de las intervenciones individualizadas, estableciendo las condiciones necesarias para continuar con las siguientes etapas del proceso de gestión de las autorizaciones sanitarias de comercialización ante el INVIMA.

Estado: En Ejecución
Avance: 30 %

A1.4 Entrega de kits sanitarios para el cumplimiento de estándares normativos

A la fecha de corte del presente informe, esta actividad aún no registra ejecución, teniendo en cuenta que su desarrollo se encuentra condicionado a la culminación de las etapas previas de selección, diagnóstico técnico y acompañamiento de las unidades productivas beneficiarias. Una vez identificadas las necesidades y brechas sanitarias de cada unidad productiva, se procederá con la entrega de los kits sanitarios definidos contractualmente, como medida de apoyo al fortalecimiento de las condiciones básicas requeridas para el cumplimiento de los estándares normativos aplicables.

La entrega se realizará de manera individual a las unidades productivas beneficiarias, dejando los respectivos soportes de recepción, registros fotográficos y demás evidencias que permitan verificar la destinación y uso de los elementos suministrados.

Estado: No iniciada
Avance: 0 %

COMPONENTE 2. GESTIÓN DE TABLAS NUTRICIONALES Y SELLOS DE ADVERTENCIA

A2.1 Metodología de selección

Como primera acción, se desarrolló el diseño de las piezas gráficas y del contenido informativo copy de convocatoria, mediante los cuales se comunicaron el alcance del componente, las condiciones de participación, los requisitos establecidos y el mecanismo dispuesto para realizar la inscripción. La convocatoria fue divulgada a través de las redes sociales, medios digitales y canales institucionales de la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima.

Adjunto al presente Informe se encuentran las piezas graficas elaboradas para este proceso ANEXO 6_PIEZAS GRAFICAS_TABLA NUTRICIONAL



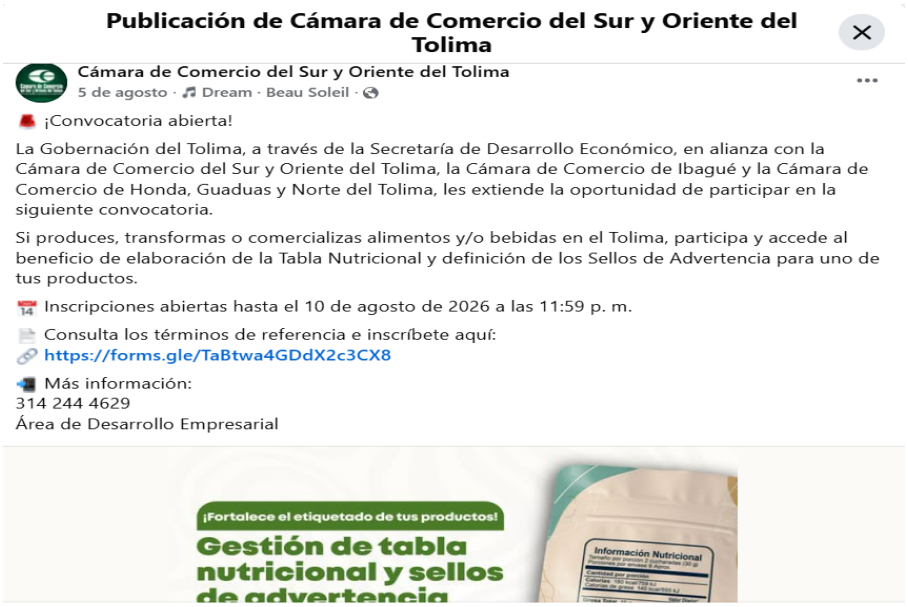
Formulario de Inscripción a la Convocatoria

https://docs.google.com/forms/d/1br8CfD1ycUucwtyY5wUZn-Rvijcmk9ErA5uJyJ6tGcE/edit



De manera complementaria, se realizó una estrategia de difusión directa a través de la base empresarial disponible, con el propósito de ampliar el alcance de la convocatoria y facilitar la participación de empresas y unidades productivas que, por las características de sus productos y su estado de desarrollo, pudieran cumplir con las condiciones definidas en los términos de referencia.

Publicaciones en redes sociales



Evidencia convocatoria enviada vía correo electrónico - CRM



Cordial saludo,
%%NOMBRE%%

La Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima en articulación con la Gobernación del Tolima, a través de la Secretaría de Desarrollo Económico, te invita a inscribirte en la **siguiente convocatoria:**

Si produces, transformas o comercializas alimentos y/o bebidas en el Tolima, participa y accede al beneficio de elaboración de la **Tabla Nutricional** y definición de los **Sellos de Advertencia** para uno de tus productos.

Inscripciones abiertas hasta el 10 de agosto de 2026 a las 11:59 p. m.

Conoce los términos de referencia de la convocatoria adjuntos a este proceso.

Inscríbete AQUÍ Contáctanos Laura Gamboa

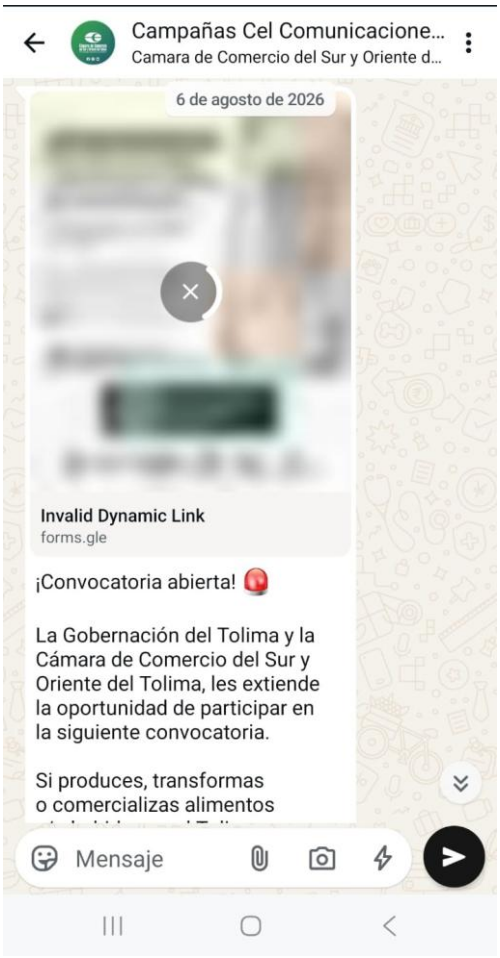


Contáctanos aquí

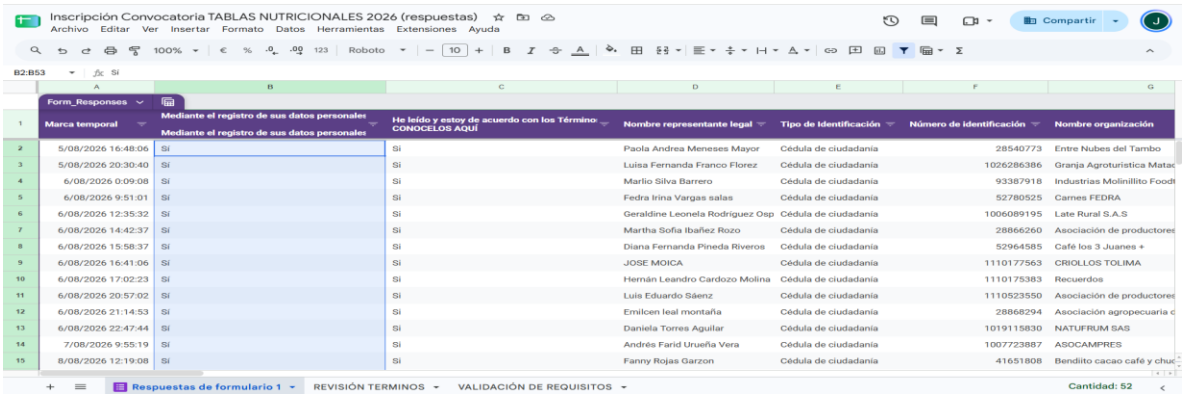
Este correo fue enviado a %%Email%%
Desuscribir
Abrir versión web

Este correo fue enviado por:
Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima

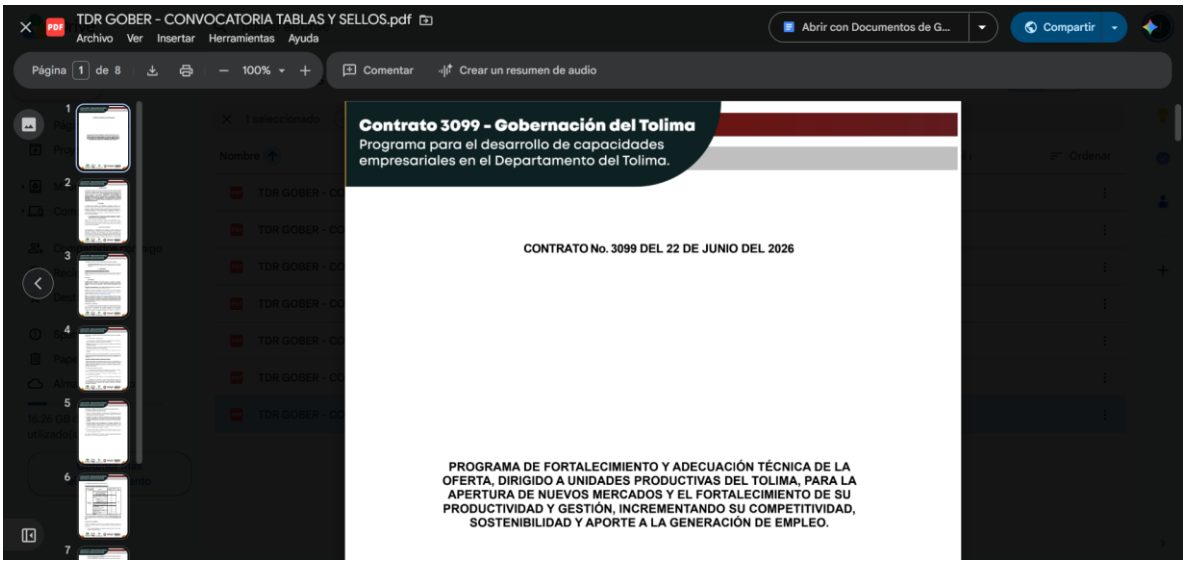
Evidencia convocatoria enviada vía WhatsApp



Una vez culminado el periodo de inscripción, se procedió con la consolidación y revisión de las postulaciones recibidas, verificando individualmente la información y documentación suministrada por las unidades productivas frente a los requisitos habilitantes establecidos en los términos de referencia.



Posteriormente, se dio inicio al proceso de evaluación de las postulaciones habilitadas, aplicando los criterios previamente definidos para el componente. Esta etapa permite determinar de manera objetiva y trazable cuáles unidades productivas cuentan con las condiciones requeridas para continuar en el proceso y acceder al acompañamiento técnico relacionado con el levantamiento de información, análisis de composición de sus productos y posterior elaboración de las tablas nutricionales y determinación de los sellos aplicables.



Términos de Referencia de la Convocatoria

Adjunto al presente Informe se encuentran los términos de referencia elaborados para este proceso ANEXO 7_TDR_TABLAS

Resultados del proceso de convocatoria y evaluación

Con las acciones desarrolladas se logró consolidar la información de las unidades productivas postuladas y avanzar en la aplicación de los criterios establecidos para su evaluación y selección.

Adjunto al presente Informe se encuentran los resultados obtenidos para este proceso ANEXO 8_RESULTADOS_TABLAS

CONCEPTO	RESULTADO
Unidades productivas inscritas	52
Postulaciones Repetidas	1
Postulaciones con criterios generales de selección	47
Postulaciones que cumplieron requisitos habilitantes	42
Postulaciones no habilitadas	19
Unidades productivas evaluadas	31
Unidades productivas seleccionadas	24

Características de la Convocatoria

1. Empresas no registradas o matriculadas – 5 Empresas

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT	FECHA DE MATRICULA
XIOMARA GARCIA CRUZ	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1010200884	MARANDUA HONGOS & FERMENTOS	1010200884	NO REGISTRADOS
ARIEL ZAPATA MERA	CÉDULA DE CIUDADANÍA	80038728	ARIZAME'S GRILLED BURGERS	80038728	
FAUSTO ISRAEL CAJAMARCA ROA	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1105611840	CHIPS DEL CAMPO	NO REPORTO	
LUISA FERNANDA HERNÁNDEZ	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1110554771	EL KEFIR DE ABBY	1110554771	
ALCIDES GUTIÉRREZ SOTO	CÉDULA DE CIUDADANÍA	93337181	ABEJAS DE LA MONTAÑA	93337181	

2. Empresas no renovadas con matrícula mercantil al año 2026 – 4 Empresas

Nombre representante legal	Número de identificación	Nombre organización	NIT	FECHA DE MATRICULA	FECHA DE RENOVACIÓN
SONIA VIVIANA CÁRDENAS MOLINA	28540928	GRUPO VITA	28540928-8	2025/06/17	2025/06/17
OMAR LIZCANO	80440984	ASOPIJAO	901840027	2012/08/30	2012
JULIO MARIO MENA RODRÍGUEZ	1110487650	LÁCTEOS EL EDÉN. CHOCOLATES KEN	1110487650-8	2024/12/26	2024/12/26
JOSÉ TEODULO RADA TAPIERO	14239177	APROSAI	9016961859	2023/03/16	2024/09/28

3. Empresas no habilitadas por inscripción en convocatoria para proceso de Autorización Sanitaria INVIMA – 7 Empresas

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT
BERNARDO SANCHEZ TANGARIFE	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1006024085	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CAFÉ Y OTROS PRODUCTOS AGRICOLAS DEL TOLIMA ACAFETO	809011902-0
JAIVER HERNANDO CIPRIAN GARZON	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1106332552	ASOCIACIÓN DE CACAOCULTORES ORGÁNICOS DE FALAN TOLIMA	901059419-5
LUZ AMPARO GÁLVEZ CARDONA.	CÉDULA DE CIUDADANÍA	22109514	ASOMUJEMFAL (ASOCIACIÓN DE MUJERES EMPRENDEDORAS Y EMPODERADAS DE FALAN TOLIMA.	901655124-4.
ANDRÉS FARID URUEÑA VERA	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1007723887	ASOCAMPRES	901896285-5
CARLOS EDUARDO MUÑOZ MEJÍA	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1010173943	JÚBILO FRUTAL	93437874
GERALDINE LEONELA RODRÍGUEZ OSPINA	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1006089195	LATE RURAL S.A.S	9020302204
CARLOS EFREN RONCANCIO RUIZ	CÉDULA DE CIUDADANÍA	79514522	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES AGROPECUARIOS DE RIOMANSO	900658637-0

4. Empresas no habilitadas por inscripción en convocatoria para proceso de Diseño de Etiquetas y Envase – 3 Empresas

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT
ADELAIDA PRIETO HERRERA	CÉDULA DE CIUDADANÍA	65829152	ASOCIACION DE MUJERES EMPRENDEDORAS PRODUCTORAS AGROPECUARIAS DEL MUNICIPIO DE CHAPARRAL VEREDA ARGENTINA LINDAY	900984287-3
CRUZ AMPARO MOLINA BRAVO	CÉDULA DE CIUDADANÍA	46644249	ASOCCAFRES	901630226
LAURA NATHALIA GUZMÁN	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1106633068	TULIMON	1106633068-2

Del total de 52 unidades productivas inscritas, 42 cumplieron con los requisitos habilitantes establecidos en los términos de referencia y continuaron a la etapa de evaluación. Como resultado de la aplicación de los criterios técnicos definidos para la convocatoria, se seleccionaron 24 unidades productivas, correspondiente al 100 % de la meta contractual de veinticuatro (24) beneficiarios prevista para esta actividad.

Con la selección definitiva de las veinticuatro (24) unidades productivas beneficiarias se da cumplimiento a la meta establecida para la actividad A2.2, habilitando el inicio de la siguiente fase correspondiente al Levantamiento de información y análisis de composición del producto

A continuación, se reporta el listado de las unidades productivas seleccionadas teniendo en cuenta el orden de puntaje adquirido en el proceso de evaluación:

NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	NOMBRE ORGANIZACIÓN	NIT	MUNICIPIO
MARY LUZ ESQUIVEL MURCIA	52387780	ASOMUTRAL	809011354	ALPUJARRA
ANGIE CAROLINA HUERFIA CRUZ	1069757670	ASOLGENA	9020285621	PLANADAS
ROBINSON DAMIAN TAPIERO LOZANO	1110589605	HÉROES DE CÚLTIVO	901157014-6	IBAGUÉ
JOSÉ ALEJANDRO RIVEROS PIÑEROS	93434864	LIMONEX	93434864-8	FLANDES
EMILCEN LEAL MONTAÑA	28868294	ASOCIACIÓN AGROPECUARIA DE MUJERES INDÍGENAS DEL VERGEL ORTEGA TOLIMA	902019429	ORTEGA TOLIMA
MARTHA SOFIA IBAÑEZ ROZO	28866260	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE MESA DE LIMÓN Y COPIAL	900944553-7	ORTEGA
DIANA FERNANDA PINEDA RIVEROS	52964585	CAFÉ LOS 3 JUANES +	53964585	IBAGUÉ
YEISON QUITIAQUEZ MACHADO	1019033211	ASOCIACIÓN CAMPESINA AGROECOLÓGICA DEL ORIENTE DEL TOLIMA	901071465	CUNDAY
JOSE ANTONIO REYES PAVA	93120782	ASOCIACIÓN PRODUCTORES DE CACAO EL ESPINAL TOLIMA	901520542-1	EL ESPINAL
MARLIO SILVA BARRERO	93387918	INDUSTRIAS MOLINILLITO FOODTECH	93387918	IBAGUÉ
FEDRA IRINA VARGAS SALAS	52780525	CARNES FEDRA	52780525-1	NATAGAIMA

CARLOS RONCANCIO RUIZ	79514522	ASOPROAR	9006586370	ROVIRA
ANGIE CARREÑO SIERRA	1110556100	PALIVERDE	1110556100-4	CAJAMARCA
ERNESTO TINOCO RUBIO	2251772	PRODUCTOS APÍCOLAS TINOCO	2251772-1	MARIQUITA
DANIEL FELIPE GOMEZ CERVERA	1110585816	PUNTO NARANJA DEL TOLIMA	1110585816-3	IBAGUE
JUAN DAVID CURE URREGO	1000178958	CREMANELA	1000178958	IBAGUÉ
PAOLA ANDREA MENESES MAYOR	28540773	ENTRE NUBES DEL TAMBO	28540773-3	IBAGUÉ
LUIS EDUARDO SÁENZ	1110523550	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE GUADALAJARA	8 0 9 0 0 5 1 9 0 9	SAN LUIS
HARLINTON WILFER SANCHEZ GONZALEZ	93438115	MONTARA DEL TOLIMA SAS	902042712-8	IBAGUÉ
JOSE MOICA	1110177563	CRIOLLOS TOLIMA	111017756-3	ORTEGA
JOSE FARID TOLA ALAPE	1105061236	TAJO COFFEE	1105061236 - 4	PLANADAS
FANNY CASTRO VARGAS	26453225	CHOCOLAGUNET	26453225-0	ALVARADO
JUAN CARLOS RAMIREZ	1110548000	SACHAVITAL.COM	901480157	FRESNO
YEISON RICARDO HERNÁNDEZ	1105783689	CAFÉ LA UNIÓN	1105783689	FALAN

En el archivo adjunto ANEXO 8_RESULTADOS_TABLAS se puede conocer los puntajes obtenidos por cada unidad productiva teniendo en cuenta los criterios de evaluación establecidos en los términos de referencia (pestaña calificación).





Estado: Cumplida
Avance: 100 %

A2.2 Levantamiento de información y análisis de composición del producto

Se desarrolló la actividad A2.2, orientada al levantamiento, sistematización y análisis preliminar de la información técnica de los productos alimenticios de las unidades productivas vinculadas al proceso de fortalecimiento.

Como resultado de esta intervención, se realizó el levantamiento de información de 24 unidades productivas, mediante la aplicación de instrumentos técnicos de recolección de datos, sesiones de trabajo con los empresarios y revisión de información relacionada con la composición, formulación, características y presentaciones comerciales de los productos seleccionados.

El proceso se desarrolló mediante una metodología de acompañamiento individualizado, que permitió identificar las particularidades de cada producto y recopilar los insumos necesarios para avanzar hacia la determinación de su composición nutricional y la posterior elaboración de las tablas nutricionales.

1. Identificación y caracterización de los productos

Se adelantaron sesiones de levantamiento de información con las unidades productivas participantes, identificando los productos seleccionados para el proceso de análisis nutricional.

Durante esta etapa se recopilaron datos correspondientes a la denominación comercial, marca, variedades, sabores, referencias, presentaciones comerciales, contenido neto, tamaño de porción y condiciones de preparación o consumo.

2. Levantamiento de información sobre ingredientes y formulaciones

Mediante el diligenciamiento del formato técnico de recolección de información, se documentaron los ingredientes empleados en la elaboración de los productos, incluyendo sus cantidades, unidades de medida, proveedores, características de composición y disponibilidad de soportes técnicos.

Asimismo, se recopilaron datos sobre las formulaciones, proporciones de ingredientes y características de los procesos productivos, considerando, cuando correspondía, los volúmenes o pesos iniciales y finales, rendimientos y posibles mermas durante la transformación.

3. Revisión de documentación técnica y soportes

Como parte del acompañamiento, se solicitó y revisó la información disponible relacionada con fichas técnicas de materias primas, especificaciones de ingredientes, información nutricional existente, formulaciones y análisis previos de los productos.

Esta revisión permitió identificar tanto los soportes disponibles como los requerimientos de información complementaria necesarios para continuar con el análisis de composición nutricional.

4. Sistematización y análisis preliminar de composición

La información recolectada se organizó en matrices técnicas individualizadas, permitiendo establecer una base documental de las características de cada producto.

A partir de esta información se inició la revisión de la composición de los ingredientes, las proporciones utilizadas y las condiciones de transformación, con el propósito de determinar la viabilidad del cálculo nutricional y establecer las necesidades de complementación documental o validación técnica.

5. Identificación de necesidades de ajuste y validación

El proceso permitió reconocer aspectos que requieren especial atención durante la siguiente fase, principalmente relacionados con la precisión de las formulaciones, la estandarización de las unidades de medida, la disponibilidad de información nutricional de materias primas y la identificación de posibles requerimientos de análisis de laboratorio.

6. Relación de unidades productivas intervenidas

NO.	UNIDAD PRODUCTIVA	NIT	MUNICIPIO	PRODUCTO REGISTRADO
1	ENTRE NUBES DEL TAMBO	28540773-3	IBAGUÉ	Vinagre De Café
2	INDUSTRIAS MOLINILLITO FOODTECH	93387918	IBAGUÉ	Molinillito Cafe Honey y Molinillito Palito De Miel
3	CARNES FEDRA	52780525-1	NATAGAIMA	Chorizos De Cordero
4	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE MESA DE LIMÓN Y COPIAL	900944553-7	ORTEGA	Chocolate De Mesa
5	CRIOLLOS TOLIMA	111017756-3	ORTEGA TOLIMA	Harina De Maiz Chucula
6	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE GUADALAJARA	809005190-9	SAN LUIS	Chocolate De Mesa
7	ASOCIACIÓN AGROPECUARIA DE MUJERES INDÍGENAS DEL VERGEL ORTEGA TOLIMA	902019429	ORTEGA TOLIMA	Chocolate 100% Puro
8	PRODUCTOS APÍCOLAS TINOCO	2251772-1	MARIQUITA TOLIMA	Miel De Abejas
9	CREMANELA	1000178958	IBAGUÉ	Cremanela, Esparcible De Panela De 230 G
10	MONTARA DEL TOLIMA SAS	902042712-8	IBAGUÉ	Longaniza De Cerdo
11	CAFÉ LOS 3 JUANES +	53964585	IBAGUÉ	Cafe
12	SACHAVITAL.COM	901480157	FRESNO	Barra De Chocolate Con Proteína De Sacha Inchi
13	ASOMUTRAL	809011354	ALPUJARRA	Café Tostado Y Molido

14	PUNTO NARANJA DEL TOLIMA	1110585816-3	IBAGUE	Shot De Curcuma
15	ASOCIACIÓN PRODUCTORES DE CACAO EL ESPINAL TOLIMA	901520542-1	EL ESPINAL	Chucula
16	CAFÉ LA UNIÓN	1105783689	FALAN	Café Tostado Y Molido
17	LIMONEX	93434864-8	FLANDES	Zumo De Limón
18	HÉROES DE CÚLTIVO	901157014-6	IBAGUÉ	Chocolate Artesanal Canelos
19	TAJO COFFEE	1105061236 - 4	PLANADAS	Café Especial
20	CHOCOLAGUNET	26453225-0	ALVARADO	Chocolate De Mesa Con Azucar
21	ASOCIACIÓN CAMPESINA AGROECOLÓGICA DEL ORIENTE DEL TOLIMA	901071465	CUNDAY	Chocolate
22	ASOLGENA	9020285621	PLANADAS	Cafe Tostado
23	PALIVERDE	1110556100-4	CAJAMARCA	Chips De Arracacha
24	ASOPROAR	9006586370	ROVIRA	Aceite De Aguacate

Se cuenta con 24 registros de unidades productivas priorizadas, con productos identificados, y con una carpeta documental por intervención en el archivo adjunto. Los expedientes incluyen distintos tipos de soportes, tales como formularios de levantamiento, registros de asistencia, fotografías y documentos técnicos adicionales según el caso. La información sirve de base para avanzar en el análisis de composición nutricional; no debe confundirse el diagnóstico con la terminación y validación de una tabla nutricional por producto.

Adjunto al presente Informe se encuentran los 24 Diagnósticos y evidencias para este proceso ANEXO 9_DIAGNOSTICOS_TABLAS NUTRICIONALES

El levantamiento y la recopilación de información constituyen un avance documental del componente. Para completar el proceso técnico se requiere verificar la suficiencia de formulaciones, rendimientos e información de materias primas, aplicar fuentes de composición apropiadas o análisis de laboratorio cuando corresponda, calcular los valores nutricionales y revisar el rotulado frente a la normativa colombiana aplicable, incluida la Resolución 810 de 2021 y sus modificaciones.

Estado: Cumplida
Avance: 100 %

A2.3 Diseño de tabla nutricional de producto terminado

A la fecha de corte del presente informe, esta actividad aún no registra ejecución, teniendo en cuenta que su desarrollo depende de la culminación de las etapas previas de selección de las unidades productivas y del levantamiento y análisis de la información técnica correspondiente a la composición de los productos priorizados.

Una vez consolidada y validada la información requerida, se procederá con el diseño de la tabla nutricional del producto terminado, de acuerdo con las características específicas de cada producto y con la información técnica obtenida durante la fase anterior. Este proceso

permitirá estructurar la información nutricional correspondiente y determinar los elementos de rotulado y sellos que resulten aplicables dentro del alcance definido para el componente.

Estado: No iniciada
Avance: 0 %

COMPONENTE 3. DISEÑO DE ETIQUETA Y ENVASE

A3.1 Metodología de selección

Como parte de la fase inicial, y con base en los términos de referencia estructurados para la convocatoria, se realizó el diseño de las piezas gráficas y contenidos informativos copy de convocatoria, mediante los cuales se comunicaron el alcance del beneficio, las condiciones de participación, los requisitos establecidos y el mecanismo dispuesto para efectuar la inscripción.

Adjunto al presente Informe se encuentran las piezas graficas elaboradas para este proceso ANEXO 10_PIEZAS GRAFICAS_DISEÑO ETIQUETA Y ENVASE



Formulario de Inscripción a la Convocatoria

https://docs.google.com/forms/d/1br8CfD1ycUucwtyY5wUZn-Rvijcmk9ErA5uJyJ6tGcE/edit



La estrategia de difusión fue implementada a través de las redes sociales, medios digitales y canales institucionales de la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima. De manera complementaria, la información fue remitida a través de la base empresarial disponible, buscando ampliar el alcance de la convocatoria y promover la participación de unidades productivas potencialmente elegibles de acuerdo con las condiciones establecidas en los términos de referencia.

Publicaciones en redes sociales

Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima
11 de agosto · Dream · Beau Soleil ·

Mejora la presentación de tu producto y fortalece su imagen comercial.

¿Tienes una empresa o unidad productiva en el Tolima que elabora alimentos envasados? Esta convocatoria es para ti.

Te acompañamos sin costo en el mejoramiento de la etiqueta y el envase de tu producto, para que tenga una imagen más profesional y cumpla con la normativa vigente.

¿Qué recibirás?
- Diagnóstico de tu etiqueta actual.
- Identificación de oportunidades de mejora.
- Diseño profesional de la etiqueta, listo para impresión.

Consulta los términos de referencia e inscríbete aquí: https://forms.gle/m1P4eFjvqZvzoquS9
Plazo: sábado 15 de agosto, 11:59 p. m.

Una iniciativa de la Gobernación del Tolima – Secretaría de Desarrollo Económico, en alianza con las Cámaras de Comercio del Tolima.



Evidencia convocatoria enviada vía correo electrónico - CRM



Cordial saludo,
%%NOMBRE%%

La Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima en articulación con la Gobernación del Tolima, a través de la Secretaría de Desarrollo Económico, te invita a inscribirte en la **siguiente convocatoria:**

¿Tienes una empresa o unidad productiva en el Tolima que elabora alimentos envasados?.

Te acompañamos sin costo en el mejoramiento de la etiqueta y el envase de tu producto, para que tenga una imagen más profesional y cumpla con la normativa vigente.

¿Qué recibirás?
Diagnóstico de tu etiqueta actual.
Identificación de oportunidades de mejora.
Diseño profesional de la etiqueta, listo para impresión.

Inscripciones abiertas hasta el sábado, 15 de agosto de 2026 a las 11:59 p. m.

Conoce los términos de referencia de la convocatoria los cuales se encuentran adjuntos en este correo.

Inscríbete AQUÍ Contáctanos Laura Gamboa



Contáctanos aquí

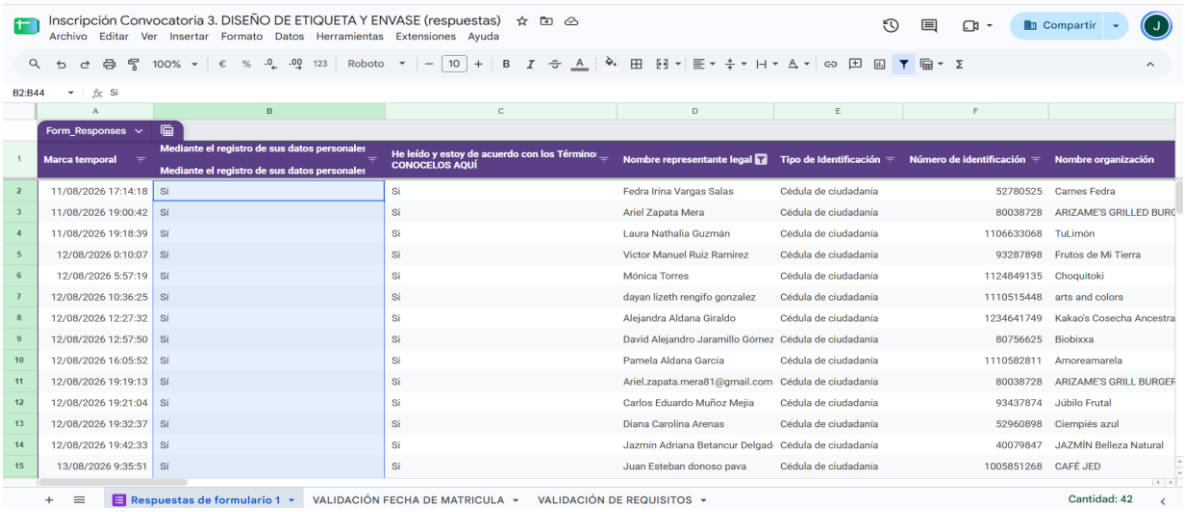
Este correo fue enviado a %%Email%%
Desuscribir
Abrir versión web

Este correo fue enviado por:
Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima

Evidencia convocatoria enviada vía WhatsApp

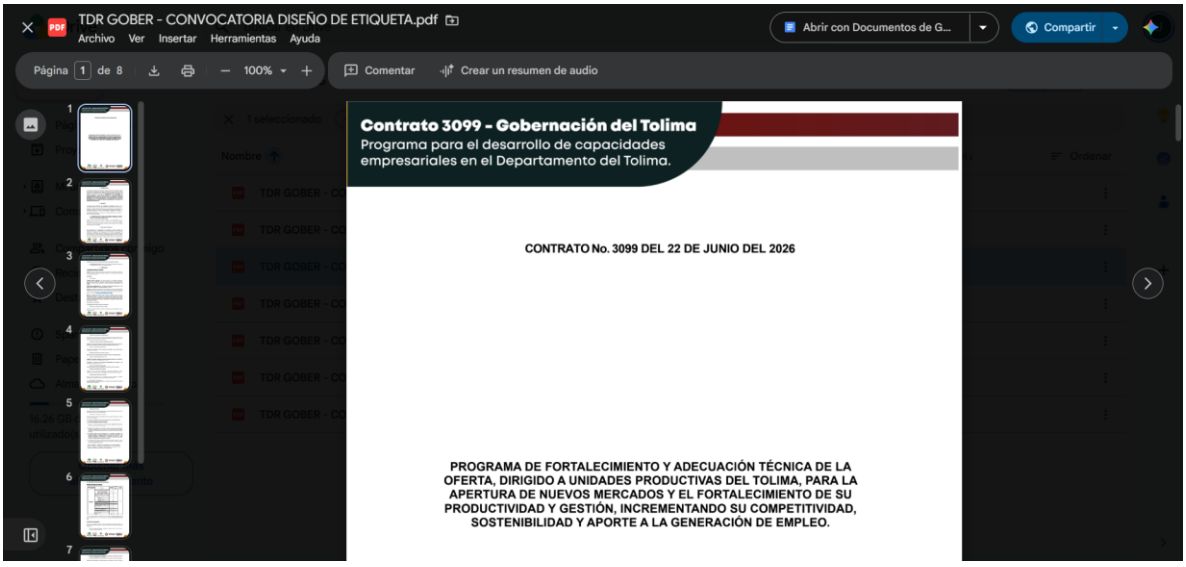


Una vez culminado el periodo de recepción de inscripciones, se realizó la consolidación de las postulaciones recibidas y se dio inicio al proceso de revisión individual de la información y documentación aportada por cada unidad productiva. Esta etapa permitió verificar el cumplimiento de los requisitos habilitantes y determinar cuáles postulaciones podían continuar dentro del proceso de evaluación.



	Marca temporal	Mediante el registro de sus datos personales / Mediante el registro de sus datos personales	He leído y estoy de acuerdo con los Término CONOCELOS AQUÍ	Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización
2	11/08/2026 17:14:18	Si	Si	Fedra Irina Vargas Salas	Cédula de ciudadanía	52780525	Carnes Fedra
3	11/08/2026 19:00:42	Si	Si	Ariel Zapata Mera	Cédula de ciudadanía	80038728	ARIZAME'S GRILLED BURG
4	11/08/2026 19:18:39	Si	Si	Laura Nathalia Guzmán	Cédula de ciudadanía	1106633068	TuLimón
5	12/08/2026 0:10:07	Si	Si	Victor Manuel Ruiz Ramirez	Cédula de ciudadanía	93287898	Frutos de Mi Tierra
6	12/08/2026 5:57:19	Si	Si	Mónica Torres	Cédula de ciudadanía	1124849135	Choquitoki
7	12/08/2026 10:36:25	Si	Si	dayan lizeth rengifo gonzalez	Cédula de ciudadanía	1110515448	arts and colors
8	12/08/2026 12:27:32	Si	Si	Alejandra Aldana Giraldo	Cédula de ciudadanía	1234641749	Kakao's Cosecha Ancestra
9	12/08/2026 12:57:50	Si	Si	David Alejandro Jaramillo Gómez	Cédula de ciudadanía	80756625	Biobixxa
10	12/08/2026 16:05:52	Si	Si	Pamela Aldana García	Cédula de ciudadanía	1110582811	Amoreamarela
11	12/08/2026 19:19:13	Si	Si	Ariel.zapata.mera81@gmail.com	Cédula de ciudadanía	80038728	ARIZAME'S GRILL BURGER
12	12/08/2026 19:21:04	Si	Si	Carlos Eduardo Muñoz Mejia	Cédula de ciudadanía	93437874	Júbilo Frutal
13	12/08/2026 19:32:37	Si	Si	Diana Carolina Arenas	Cédula de ciudadanía	52960898	Ciempiés azul
14	12/08/2026 19:42:33	Si	Si	Jazmín Adriana Betancur Delgad	Cédula de ciudadanía	40079847	JAZMÍN Belleza Natural
15	13/08/2026 9:35:51	Si	Si	Juan Esteban donoso pava	Cédula de ciudadanía	1005851268	CAFÉ JED

Posteriormente, se avanzó en la aplicación de los criterios de evaluación establecidos en los términos de referencia, analizando la información reportada por cada postulante y consolidando los resultados correspondientes. Este procedimiento se desarrolla bajo criterios de objetividad y trazabilidad, permitiendo sustentar técnicamente la selección definitiva de las unidades productivas que accederán al proceso de fortalecimiento contemplado dentro del componente.



Términos de Referencia de la Convocatoria

Adjunto al presente Informe se encuentran los términos de referencia elaborados para este proceso ANEXO 11_TDR_ETIQUETADO

Resultados del proceso de convocatoria y evaluación

Con las acciones desarrolladas se logró consolidar la información de las unidades productivas postuladas y avanzar en la aplicación de los criterios establecidos para su evaluación y selección.

Adjunto al presente Informe se encuentran los resultados obtenidos para este proceso ANEXO 12_RESULTADOS_ETIQUETADO

CONCEPTO	RESULTADO
Unidades productivas inscritas	43
Postulaciones con criterios generales de selección	34
Postulaciones Repetidas	1
Postulaciones que cumplieron requisitos habilitantes	31
Postulaciones no habilitadas	11
Unidades productivas evaluadas	34
Unidades productivas seleccionadas	21

Características de la Convocatoria

1. Empresas no registradas o matriculadas – 8 Empresas

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT	FECHA DE MATRICULA
ARIEL ZAPATA MERA	CÉDULA DE CIUDADANÍA	80038728	ARIZAME'S GRILLED BURGERS	80038728	NO REGISTRADOS
DIANA CAROLINA GALVIS ORTEGÓN	DIANA CAROLINA GALVIS ORTEGÓN	28538217?	DIANA CAROLINA GALVIS ORTEGÓN	28538217	
YEIMI SANCHEZ GODOY	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1106363174	METAMORFA COFFEE	1106363174	
HAIDY JANELLY MONTERO CONDE	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1110535580	EL CHUPAL	1110535580	
MAURYN FERNANDO GUTIERREZ HENAO	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1108121425	CASABIANCA RESERVA	1108121425	
CRUZ AMPARO MOLINA BRAVO	CÉDULA DE CIUDADANÍA	46644249	CRUZ DEL BORINKEN	46644249	
MARIA ISABEL RONCANCIO ACERO	ISABEL RONCANCIO	51828264	CAFÉ LA ISABELLA	51828264-8	
MARIA ELVIA GOMEZ GOMEZ	CÉDULA DE CIUDADANÍA	65740588	APIARII ABEJAS DE LA MONTAÑA	93337181	

2. Empresas no renovadas con matrícula mercantil al año 2026 – 3 Empresas

Nombre representante legal	Número de identificación	Nombre organización	NIT	FECHA DE MATRICULA	FECHA DE RENOVACIÓN
DAVID ALEJANDRO JARAMILLO GÓMEZ	80756625	BIOBIXXA	807566259	2022/09/21	2025/06/04
DIANA CAROLINA ARENAS	52960898	CIEMPIÉS AZUL	52960898	2024/04/01	2024/04/01
JULIO MARIO MENA RODRÍGUEZ	1110487650	LÁCTEOS EL EDÉN	11104876550	2024/12/26	2024/12/26

Del total de 43 unidades productivas inscritas, 31 cumplieron con los requisitos habilitantes establecidos en los términos de referencia y continuaron a la etapa de evaluación. Como resultado de la aplicación de los criterios técnicos definidos para la convocatoria, se seleccionaron 21 unidades productivas, correspondiente al 100 % de la meta contractual de veintiún (21) beneficiarios prevista para esta actividad.

Con la selección definitiva de las veintiún (21) unidades productivas beneficiarias se da cumplimiento a la meta establecida para la actividad A3.2, habilitando el inicio de la siguiente fase correspondiente al Levantamiento de información y análisis de composición del producto

A continuación, se reporta el listado de las unidades productivas seleccionadas teniendo en cuenta el orden de puntaje adquirido en el proceso de evaluación:

NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	NOMBRE ORGANIZACIÓN	NIT	MUNICIPIO
VICTOR MANUEL RUIZ RAMIREZ	93287898	FRUTOS DE MI TIERRA	901104060-8	LÍBANO
DAYAN LIZETH RENGIFO GONZALEZ	1110515448	ARTS AND COLORS	1110515448	IBAGUE
ALEJANDRA ALDANA GIRALDO	1234641749	KAKAO'S COSECHA ANCESTRAL - YEISSON ANDRÉS VERANO SIERRA	1104701391	IBAGUÉ

PAMELA ALDANA GARCÍA	1110582811	AMOREAMARELA	1110582811-03	IBAGUÉ
JUAN ESTEBAN DONOSO PAVA	1005851268	CAFÉ JED	1005851268-7	CHAPARRAL
GLORIA ESPERANZA PAVA BARRIOS	65827282	ASMUINTETUAN	901834051-3	CHAPARRAL
LUZ DARY SALAZAR RODRÍGUEZ	42896079	APRISCO YOELY	428970799	MELGAR
CRUZ AMPARÓ MOLINA BRAVO	46644249	ASOCIACIÓN DE CAFICULTORES Y COMERCIALIZADORES DE CAFÉ LIMPIO DE FRESNO	901630226	FRESNO
CLAUDIA PATRICIA AVILA SANCHEZ	65715913	ZOE CHOCOLATERIA SAS BIC	901936979	LIBANO
PIJAKUACOFFEE	1109414147	PIJAKUACOFFEE	1109414147-8	PLANADAS
INGRID TATIANA MESIAS LOZANO	1110469873	SAMIJH	1110469873 3	MARIQUITA
YHONNYTZHON STIVEN GUTIÉRREZ DEVIA	1007063785	GUTI COFFEE S.A.S ZOMAC	901939898	PLANADAS
ALEX FAJARDO	14191267	FAMYCAFE	901743912-9	PLANADAS
ADELAIDA PRIETO HERRERA	65829152	ASOCIACIÓN DE MUJERES EMPRENDEDORES PRODUCTORAS AGROPECUARIA	900984287-3	CHAPARRAL
EDNA DÍAZ FRANCO	65781077	ABRIL DÍAZ COFFE	65781077	IBAGUE
JAIME ALBERTO ESCOBAR RAMIREZ	1108120536	CAFÉ DIAMANTE DE LA CORDILLERA	902034242	CASABIANCA
BLANCA NIDIA CRUZ CÁRDENAS	28559474	ASOCIACIÓN DE MUJERES DE CAFÉS ESPECIALES DEL TOLIMA AMUCET	901480592-5	IBAGUÉ
NIDIA RAMÍREZ CORRECHA	28866090	ASOCIACIÓN DE MUJERES CAFETERAS FLORIDA MESONES AMICAFLOME"	900685077-0	ORTEGA
MÓNICA TORRES	1124849135	CHOQUITOKI	9020877114	IBAGUÉ
LAURA NATHALIA GUZMÁN	1106633068	TULIMÓN	1106633068-2	IBAGUÉ
ADRIANA PAOLA AROCA TAVERA	38196219	ASOCIACIÓN AGROPECUARIA DE CAFE ORGÁNICO	900931448-5	ATACO

En el archivo adjunto ANEXO 12_RESULTADOS_ETIQUETADO se puede conocer los puntajes obtenidos por cada unidad productiva teniendo en cuenta los criterios de evaluación establecidos en los términos de referencia (pestaña calificación).

Estado: Cumplida
Avance: 100 %

A3.2 Diagnóstico del rótulo actual de la empresa

En desarrollo del Componente 3, orientado al fortalecimiento de las condiciones de etiquetado, rotulado y presentación comercial de los productos de las unidades productivas beneficiarias, se adelantó la actividad A3.2, correspondiente al diagnóstico técnico de los rótulos y etiquetas actualmente utilizados por las empresas participantes.

Esta actividad tuvo como propósito identificar el estado de cumplimiento de los requisitos de rotulado, reconocer las principales brechas de información y establecer las necesidades de ajuste de cada producto, como punto de partida para el posterior acompañamiento técnico y desarrollo de propuestas de mejoramiento de etiquetas y envases.

Para ello, se implementó una metodología de diagnóstico individualizado que comprendió la recolección de información primaria, la identificación de los productos objeto de intervención, la revisión de los rótulos existentes y la aplicación de un instrumento técnico de verificación basado en la Resolución 5109 de 2005.

Metodología implementada

El proceso metodológico comprendió seis etapas:

1. Etapa 1. Planeación y programación de diagnósticos

   Se organizaron las sesiones de trabajo con los representantes de las unidades productivas, estableciendo los mecanismos de recolección de información sobre sus productos, empaques y etiquetas comerciales.

2. Etapa 2. Caracterización de la unidad productiva y del producto

   Mediante formularios individuales se recopiló información sobre las características de la empresa, el producto seleccionado, las presentaciones comerciales, el tipo de empaque utilizado y la información disponible para su comercialización.

3. Etapa 3. Identificación y revisión del rótulo actual

   Se efectuó la revisión de las etiquetas existentes y de los elementos informativos presentes en el empaque, con el propósito de identificar su contenido, legibilidad y correspondencia con las características del producto.

4. Etapa 4. Aplicación del instrumento de diagnóstico normativo

   Se utilizó una lista de chequeo denominada Checklist de cumplimiento del rotulado de alimentos, estructurada con base en ocho elementos generales contemplados en la Resolución 5109 de 2005:
   - ✓ Nombre del alimento.
   - ✓ Lista de ingredientes.
   - ✓ Contenido neto y peso escurrido, cuando corresponda.
   - ✓ Nombre y dirección del fabricante, envasador o responsable.
   - ✓ Identificación del lote.
   - ✓ Fecha de vencimiento o duración mínima y condiciones de conservación.
   - ✓ Instrucciones de uso o preparación, cuando sean necesarias.
   - ✓ Registro, permiso o notificación sanitaria, según aplique.

Cada criterio se clasificó como Cumple, Parcial, No cumple o No aplica, acompañado de observaciones específicas para documentar los hallazgos y ajustes recomendados.

5. Etapa 5. Análisis de hallazgos y determinación de necesidades de ajuste

A partir de la aplicación de los instrumentos se identificaron las principales inconsistencias de los rótulos, especialmente en los campos de información obligatoria, trazabilidad, identificación sanitaria y declaración de las características del producto. El análisis se realizó individualmente, considerando el tipo de alimento y las particularidades del empaque existente.

6. Etapa 6. Consolidación de resultados y soportes técnicos

   Finalmente, se organizaron los expedientes individuales, integrando los instrumentos de diagnóstico, los formularios de caracterización y los registros de soporte disponibles. Esta documentación constituye el insumo técnico para formular las recomendaciones y avanzar hacia el ajuste o rediseño de los rótulos de las unidades productivas beneficiarias.

Unidades Productivas Diagnosticadas

N.º	NOMBRE DE LA EMPRESA	NIT	MUNICIPIO	PRODUCTO
1	FRUTOS DE MI TIERRA	901104060-8	LÍBANO	Vinos Artesanales
2	ARTS AND COLORS	1110515448	IBAGUE	Pulpa De Fruta Y Batidos
3	KAKAO'S COSECHA ANCESTRAL - YEISSON ANDRÉS VERANO SIERRA	1104701391	IBAGUÉ	Cocoa En Polvo
4	AMOREAMARELA	1110582811-03	IBAGUÉ	Fruta Congelada Cubierta De Chocolate
5	CAFÉ JED	1005851268-7	CHAPARRAL	Café Tostado
6	ASMUINTETUAN	901834051-3	CHAPARRAL	Cafe
7	APRISCO YOELY	428970799	MELGAR	Producto Lácteo
8	ASOCIACIÓN DE CAFICULTORES Y COMERCIALIZADORES DE CAFÉ LIMPIO DE FRESNO	901630226	FRESNO	Cafe
9	ZOE CHOCOLATERIA SAS BIC	901936979	LIBANO	Chocolate De Mesa Al 70% Agroecologico
10	PIJAKUACOFFEE	1109414147-8	PLANADAS TOLIMA	Cafe
11	SAMIJH	1110469873 3	MARIQUITA	Yogurt
12	GUTI COFFEE S.A.S ZOMAC	901939898	PLANADAS	Libra De Café
13	FAMYCAFE	901743912-9	PLANADAS	Cafe
14	ASOCIACIÓN DE MUJERES EMPRENDEDORES PRODUCTORAS AGROPECUARIA	900984287-3	CHAPARRAL	Cafe
15	ABRIL DÍAZ COFFE	65781077	IBAGUE	Café
16	CAFÉ DIAMANTE DE LA CORDILLERA	902034242	CASABIANCA	Café Tostado Y Molido
17	ASOCIACIÓN DE MUJERES DE CAFÉS ESPECIALES DEL TOLIMA AMUCET	901480592-5	IBAGUÉ	Cafe Tostado

	ASOCIACIÓN DE MUJERES			
18	CAFETERAS FLORIDA MESONES AMICAFLOME"	900685077-0	ORTEGA	El Café Y Sus Derivados
19	CHOQUITOKI	9020877114	IBAGUÉ	Chocolate
20	TULIMÓN	1106633068-2	IBAGUÉ	Zumo De Limón
21	ASOCIACIÓN AGROPECUARIA DE CAFE ORGÁNICO	900931448-5	ATACO	Cafe Tostado En Grano Y Molido

a ejecución de la actividad permitió establecer una línea base técnica del estado de rotulado de las unidades productivas participantes e identificar necesidades de intervención diferenciadas.

Entre los principales resultados se destacan la aplicación de instrumentos estandarizados de diagnóstico, la evaluación documentada de los ocho elementos generales de rotulado en 21 unidades productivas, la identificación de brechas de información y el establecimiento de recomendaciones individuales para orientar las siguientes fases de fortalecimiento.

El proceso también permitió reconocer necesidades relacionadas con la articulación entre la información comercial del empaque y sus requisitos regulatorios, particularmente la incorporación de información sanitaria, nutricional y de trazabilidad cuando resulte exigible.

Adjunto al presente Informe se encuentran los 21 Diagnósticos y evidencias para este proceso ANEXO 3_DIAGNOSTICOS_ETIQUETADO

Estado: Cumplida
Avance: 100 %

A3.3 Diseño del envase con su etiqueta correspondiente

A la fecha de corte del presente informe, esta actividad aún no registra ejecución, teniendo en cuenta que su desarrollo depende de la culminación de las etapas previas de inscripción, evaluación y selección de las unidades productivas beneficiarias, así como del diagnóstico técnico de los rótulos actualmente utilizados por cada empresa.

Una vez identificadas las brechas y necesidades de ajuste derivadas del diagnóstico, se procederá con el diseño y adecuación del envase y su etiqueta correspondiente, incorporando los elementos técnicos, gráficos y de información obligatoria que resulten aplicables de acuerdo con las características de cada producto y con el alcance establecido para el componente.

El desarrollo de esta actividad permitirá generar propuestas ajustadas a los requerimientos técnicos y sanitarios identificados, buscando fortalecer la presentación comercial de los productos y mejorar su nivel de cumplimiento frente a las condiciones de rotulado y empaque definidas contractualmente.

Estado: No iniciada
Avance: 0 %

COMPONENTE 4. DISEÑO DE IMAGEN CORPORATIVA

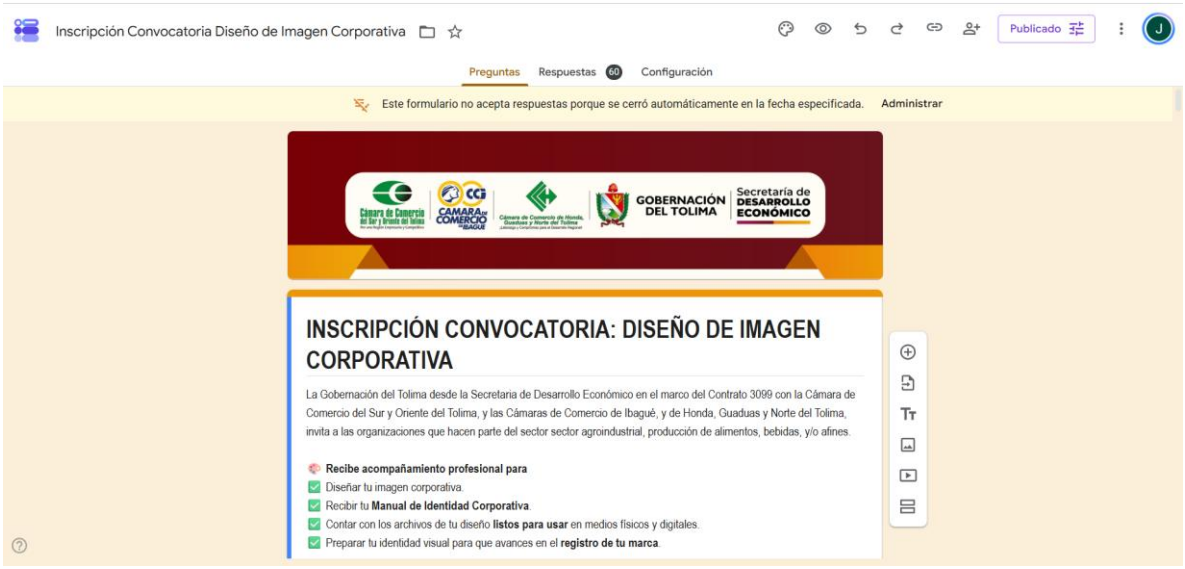
A4.1 Metodología de la convocatoria

Como primera acción, se desarrolló el diseño de las piezas gráficas y del contenido informativo copy de convocatoria, mediante los cuales se comunicaron el alcance del componente, las condiciones de participación, los requisitos establecidos y el mecanismo dispuesto para realizar la inscripción. La convocatoria fue divulgada a través de las redes sociales, medios digitales y canales institucionales de la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima.

Adjunto al presente Informe se encuentran las piezas graficas elaboradas para este proceso ANEXO 14_PIEZAS GRAFICAS_IMAGEN COORPORTATIVA

Formulario de Inscripción a la Convocatoria

https://docs.google.com/forms/d/1jJsAAdE2lcSU1HrExNJlCU7o-KbF0ZYKicWdU_muP5Q/edit



De manera complementaria, se realizó una estrategia de difusión directa a través de la base empresarial disponible, con el propósito de ampliar el alcance de la convocatoria y facilitar la participación de empresas y unidades productivas que, por las características de sus productos y su estado de desarrollo, pudieran cumplir con las condiciones definidas en los términos de referencia.

Publicaciones en redes sociales

Facebook

Publicación de Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima

Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima
11 de septiembre · Pacificatory · Culsu ·

Tu producto merece una marca que lo represente.

La Gobernación del Tolima – Secretaría de Desarrollo Económico y las Cámaras de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, Ibagué, Honda, Guaduas y Norte del Tolima, te invitan a inscribirte en la siguiente convocatoria.

Recibe acompañamiento especializado para fortalecer la identidad de tu negocio, incluyendo:

✨ Diseño de logo
🔎 Búsqueda de antecedentes marcarios
📘 Diseño de manual de imagen corporativa.

Todo con un propósito: dejar tu marca preparada para dar el siguiente paso: su registro. ®.

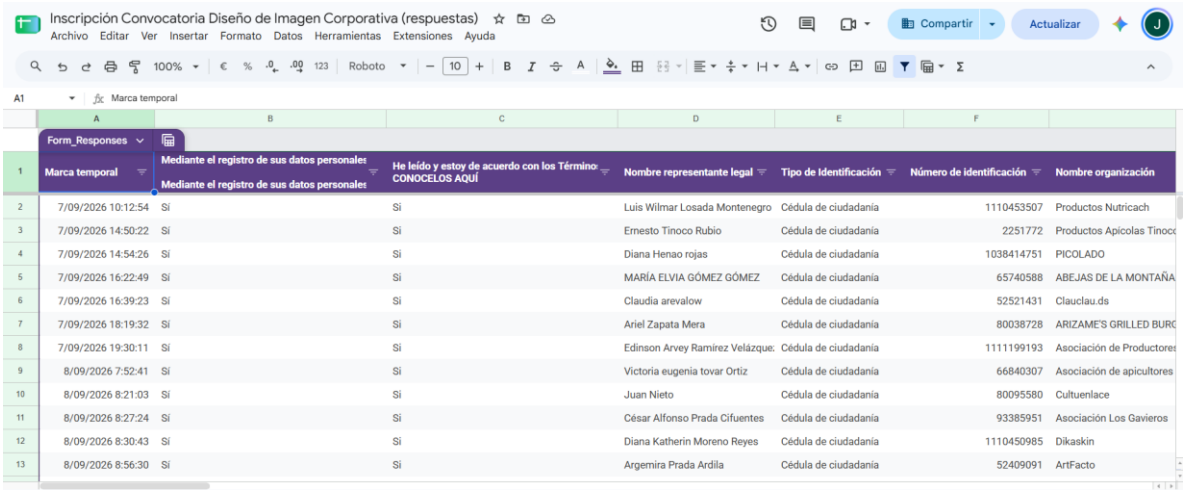
📅 Inscripciones hasta el lunes 14 de septiembre a las 11:59 p. m.
📲 Inscríbete aquí https://forms.gle/oceJtHYLJfb6StsU6



Instagram



Una vez culminado el periodo de inscripción, se procedió con la consolidación y revisión de las postulaciones recibidas, verificando individualmente la información y documentación suministrada por las unidades productivas frente a los requisitos habilitantes establecidos en los términos de referencia.

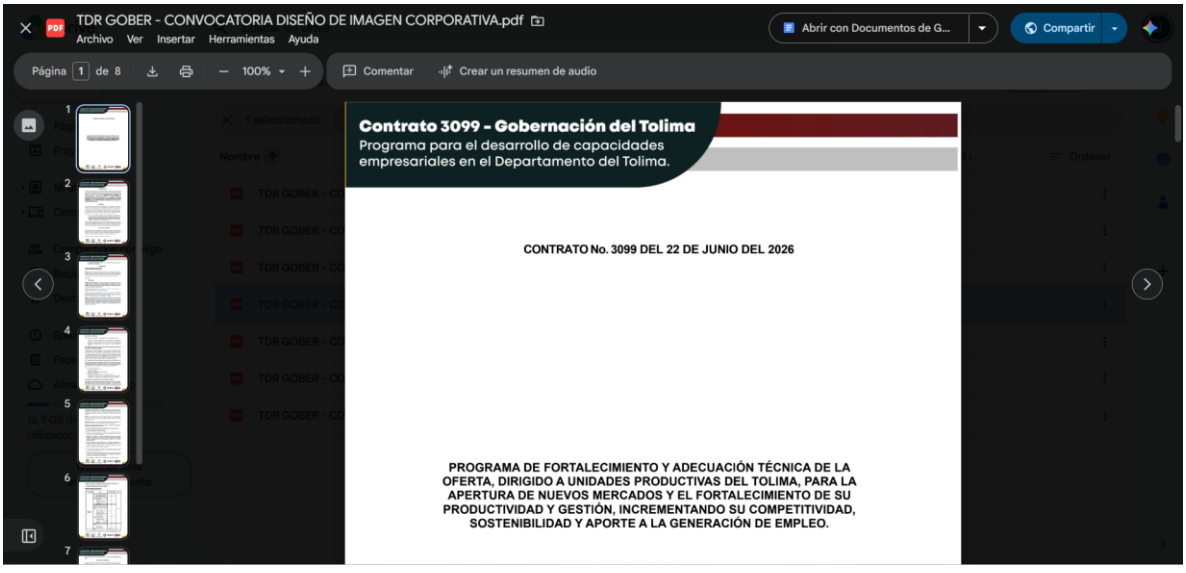


Inscripción Convocatoria Diseño de Imagen Corporativa (respuestas)

Form_Responses

Marca temporal	Mediante el registro de sus datos personales	He leído y estoy de acuerdo con los Término CONOCELOS AQUÍ	Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización
7/09/2026 10:12:54	Sí	Si	Luis Wilmar Losada Montenegro	Cédula de ciudadanía	1110453507	Productos Nutricach
7/09/2026 14:50:22	Sí	Si	Ernesto Tinoco Rubio	Cédula de ciudadanía	2251772	Productos Apícolas Tinoc
7/09/2026 14:54:26	Sí	Si	Diana Henao rojas	Cédula de ciudadanía	1038414751	PICOLADO
7/09/2026 16:22:49	Sí	Si	MARÍA ELVIA GÓMEZ GÓMEZ	Cédula de ciudadanía	65740588	ABEJAS DE LA MONTAÑA
7/09/2026 16:39:23	Sí	Si	Claudia arevalow	Cédula de ciudadanía	52521431	Clauclau.ds
7/09/2026 18:19:32	Sí	Si	Ariel Zapata Mera	Cédula de ciudadanía	80038728	ARIZAME'S GRILLED BURG
7/09/2026 19:30:11	Sí	Si	Edinson Arvey Ramirez Velázque:	Cédula de ciudadanía	1111199193	Asociación de Productores
8/09/2026 7:52:41	Sí	Si	Victoria eugenia tovar Ortiz	Cédula de ciudadanía	66840307	Asociación de apicultores
8/09/2026 8:21:03	Sí	Si	Juan Nieto	Cédula de ciudadanía	80095580	Cultuenlace
8/09/2026 8:27:24	Sí	Si	César Alfonso Prada Cifuentes	Cédula de ciudadanía	93385951	Asociación Los Gavieros
8/09/2026 8:30:43	Sí	Si	Diana Katherin Moreno Reyes	Cédula de ciudadanía	1110450985	Dikaskin
8/09/2026 8:56:30	Sí	Si	Argemira Prada Ardila	Cédula de ciudadanía	52409091	ArtFacto

Posteriormente, se dio inicio al proceso de evaluación de las postulaciones habilitadas, aplicando los criterios previamente definidos para el componente. Esta etapa permite determinar de manera objetiva y trazable cuáles unidades productivas cuentan con las condiciones requeridas para continuar en el proceso y acceder al acompañamiento técnico relacionado con el levantamiento de información, análisis de composición de sus productos y posterior elaboración de las tablas nutricionales y determinación de los sellos aplicables.



Términos de Referencia de la Convocatoria

Adjunto al presente Informe se encuentran los términos de referencia elaborados para este proceso ANEXO 15_TDR_DISEÑO IMAGEN COORPORATIVA

Resultados del proceso de convocatoria y evaluación

Con las acciones desarrolladas se logró consolidar la información de las unidades productivas postuladas y avanzar en la aplicación de los criterios establecidos para su evaluación y selección.

Adjunto al presente Informe se encuentran los resultados obtenidos para este proceso ANEXO 16_ RESULTADOS_DISEÑO IMAGEN COORPORATIVA

CONCEPTO	RESULTADO
Unidades productivas inscritas	60
Postulaciones Repetidas	1
Postulaciones con criterios generales de selección	35
Postulaciones que cumplieron requisitos habilitantes	31
Postulaciones no habilitadas	29
Unidades productivas evaluadas	31
Unidades productivas seleccionadas	15

Características de la Convocatoria

1. Empresas no registradas o matriculadas – 9 Empresas

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT	FECHA DE MATRICULA
JUAN DAVID RODRÍGUEZ PARRA	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1110562406	KAWA CAFFEE	1110562406	NO REGISTRADOS
MILENA PAOLA CRUZ CARDENAS	CÉDULA DE CIUDADANÍA	28538940	MUJER VIRTUOSA	NO REPORTA	
HILMER CONDE CIFUENTES	CÉDULA DE CIUDADANÍA	2230611	PERSONA NATURAL	2230611	
MICHAEL ESTEBAN CONDE MARTÍNEZ	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1104936151	PERSONA NATURAL	1104936151	
CESAR CALLES MOLANO	CÉDULA DE CIUDADANÍA	94394048	CESAR CALLES	943940485	
DAYNA VALENTINA VARGAS	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1104702276	MOJANIDAY	1104702276	
TÍONA AZUCENA OLAYA MENDIETA	CÉDULA DE CIUDADANÍA	38361083	APIKAFEE	38361083	
MARILUZ CONDE OVIEDO	CÉDULA DE CIUDADANÍA	36308257	MARY ENTRE CAFÉ Y MONTAÑAS	36308257	
JULIO CESAR ORJUELA	CÉDULA DE CIUDADANÍA	5968951	AGROSUR SANMIGUEL PERALONSO ORTEGA	8907054539	

2. Empresas no renovadas con matrícula mercantil al año 2026 – 3 Empresas

NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	NOMBRE ORGANIZACIÓN	NIT	FECHA DE MATRICULA	FECHA DE RENOVACIÓN
CÉSAR ALFONSO PRADA CIFUENTES	93385951	ASOCIACIÓN LOS GAVIEROS	900746895	2014/06/16	2023/04/14
ESMERALDA FRANCO HERNANDEZ	28985899	ASOMEMPOVI	901509084-3	2021/08/06	2025/03/27
LILIANA ANDREA GIL CHALA	1075214243	SAVIGEL	1075214243-6	2021/04/27	2025/03/28

3. Empresas no habilitadas por Actividades Económicas que no están consideradas dentro de los Términos de Referencia del proceso – 9 Empresas

NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	NOMBRE ORGANIZACIÓN	NIT	ACTIVIDAD ECONOMICA
JUAN NIETO	80095580	CULTUENLACE	80.095.580-9	NO CUMPLE CON ACTIVIDAD ECONOMICA (7912)
HERNÁN DARÍO TELLEZ	13992794	AETUR ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS TURÍSTICOS DE CAJAMARCA Y ANAIME	901599810 -9	NO CUMPLE CON ACTIVIDAD ECONOMICA (7912)
CLARA LUCÍA SOLARTE CUARTAS	38285687	ARTE TURQUESA	38285687-0	NO CUMPLE CON ACTIVIDAD ECONOMICA (9005, 7410, 3210 Y 4789)
DORA ISABEL RODRÍGUEZ SUÁREZ	41771673	AGENCIA DE VIAJES Y TURISMO VIAJAYA.COM	41771673-3	NO CUMPLE CON ACTIVIDAD ECONOMICA (7911 , 7912 Y 7990)
PAOLA ANDREA CORNELIO PEÑA	1105305846	AGENCIA DE VIAJES OPERADORA AVOAN TOURISM	1105305846-6	NO CUMPLE CON ACTIVIDAD ECONOMICA (7911 , 7912, 5021 Y 5022)
B. ADRIANA LÓPEZ CONTRERAS	1110470407	LÓPEZ PUBLICIDAD Y REDES	1110479407-0	NO CUMPLE CON ACTIVIDAD ECONOMICA (1811, 7310 Y 8299)
WALTER STIVEN SANTAMARIA MELO	1014299281	ALMATIERRA	1014299281	NO CUMPLE CON ACTIVIDAD ECONOMICA (4541)
ALBA EPIFANIA RUBIANO CARVAJAL	52559066	CONFECCIONES DE VERANO	52559066-5	NO CUMPLE CON ACTIVIDAD ECONOMICA (1410)
LUZ RIVERA	51877853	LUZMY TEJIDOS A MANO	51877853	NO CUMPLE CON ACTIVIDAD ECONOMICA (1391)

4. Empresas no habilitadas por inscripción en convocatoria para proceso de Autorización Sanitaria INVIMA – 2 Empresas

NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	TIPO DE IDENTIFICACIÓN	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	NOMBRE ORGANIZACIÓN	NIT
LUZ AMPARO GALVIS CARDONA	CÉDULA DE CIUDADANÍA	22109514	ASOMUJEMFAL (ASOCIACION DE MUJERES EMPRENDEDORAS Y EMPODERADAS DE FALAN)	9016551244
EDILSON DURAN SILVESTRE	CÉDULA DE CIUDADANÍA	1110471843	COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PLANADAS Y EL SUR DEL TOLIMA "CMS PLANADAS"	901063544

5. Empresas no habilitadas por inscripción en convocatoria para proceso de Diseño de Etiquetas y Envase – 1 Empresas

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT
ERNESTO TINOCO RUBIO	CÉDULA DE CIUDADANÍA	2251772	PRODUCTOS APÍCOLAS TINOCO	2251772-1

Del total de 60 unidades productivas inscritas, 35 cumplieron con los requisitos habilitantes establecidos en los términos de referencia y continuaron a la etapa de evaluación. Como resultado de la aplicación de los criterios técnicos definidos para la convocatoria, se seleccionaron 15 unidades productivas, correspondiente al 100 % de la meta contractual de quince (15) beneficiarios prevista para esta actividad.

Con la selección definitiva de las quince (15) unidades productivas beneficiarias se da cumplimiento a la meta establecida para la actividad A4.2, habilitando el inicio de la siguiente fase correspondiente al Orientación profesional mediante proceso de sensibilización grupal

A continuación, se reporta el listado de las unidades productivas seleccionadas teniendo en cuenta el orden de puntaje adquirido en el proceso de evaluación:

NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	NOMBRE ORGANIZACIÓN	NIT	MUNICIPIO
JOSE YESID MARTINEZ	932851656	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CAFÉ ESPECIAL SABORES Y AROMAS DE VILLAHERMOSA TOLIMA	901146444-2	VILLAHERMOSA
EDGAR MAURICIO ALDANA MORALES	93405215	CAFE SANTANA J&M	934052154	ROVIRA
JOSE GUILLERMO ARENAS ALZATE	93011002	ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGRICOLAS VILLAHERMOSUNOS DEL TOLIMA	901321749 - 3	VILLAHERMOSA
DIANA KATHERIN MORENO REYES	1110450985	DIKASKIN	1110450985	IBAGUÉ
DIANA HENAO ROJAS	1038414751	PICOLADO	1038414751	EL ESPINAL
EDINSON ARVEY RAMÍREZ VELÁZQUEZ	1111199193	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE SAN PEDRO	800033886	ARMERO GUAYABAL
YEISSON FERNANDO CARDENAS QUINTERO	1104704947	ASOCIACIÓN AGROPECUARIA PROFUTURO DEL NORTE DEL TOLIMA	901867244-1	VILLAHERMOSA
MANUEL TIBERIO HINCAPIE MARIN	93295931	AGROPRIMAVERA	93295931-6	VILLAHERMOSA
ARMANDO VIVAS PALACIO	93294125	ASOCIACIÓN TIENDA COMUNITARIA LA ESMERALDA	900129383 - 6	VILLAHERMOSA
LUIS RICARDO ROA	1075249307	CAFE-TALES	1075249307-1	IBAGUÉ
EDNA YORELY CASTRO BONILLA	1110527366	CAFÉ LA ESPERANZA ORIGEN	1110527366	IBAGUÉ
RICARDO PRADA PACHECO	1.109.244.875	PRADA GESTION INTEGRAL SAS	9021015590	ALPUJARRA
GLEIDY JOHANNA ECHEVERRY GONZÁLEZ	1111452918	ASOCIACIÓN DE MUJERES CAMPESINAS SEMBRADORAS DE ESPERANZA " CAMPOMUJER"	901956406 - 8	VILLAHERMOSA

DORIS TORRES DE CASTELLANOS	38310015	ASOMUPAS	900595282-8	VILLAHERMOSA
JOSE PABÓN TÉLLEZ	93286298	ASOCIACION INTEGRAL DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS AGROAMBIENTAL	900583805-8	VILLAHERMOSA

En el archivo adjunto ANEXO 16_ RESULTADOS_DISEÑO IMAGEN COORPORATIVA se puede conocer los puntajes obtenidos por cada unidad productiva teniendo en cuenta los criterios de evaluación establecidos en los términos de referencia (pestaña calificación).



Estado: Cumplida
Avance: 100 %

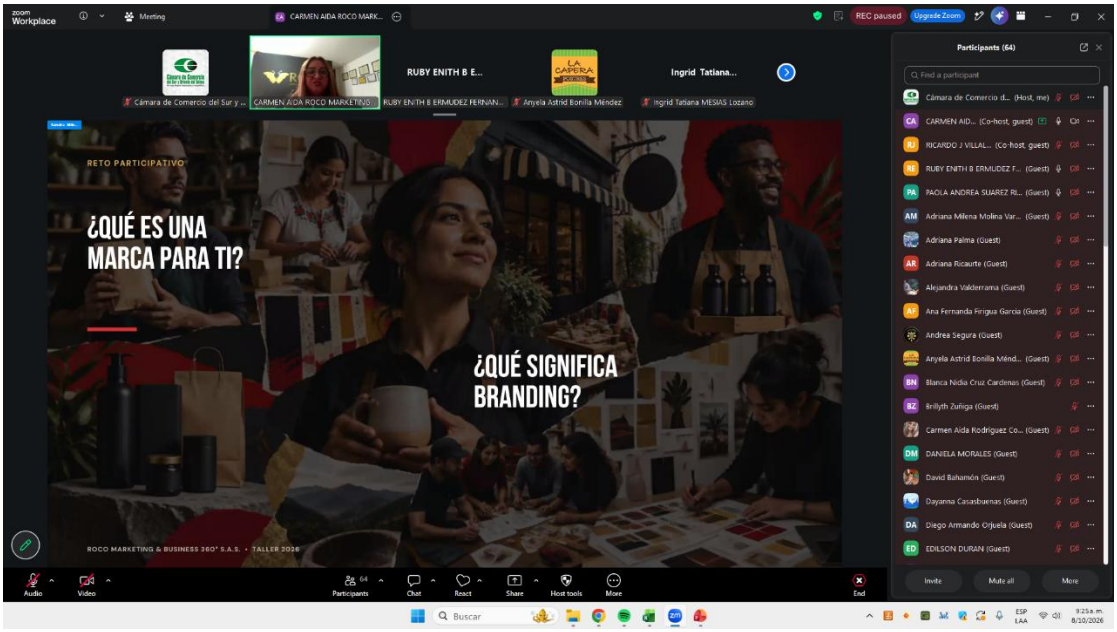
A4.2 Orientación profesional mediante proceso de sensibilización grupal

En el marco del desarrollo del Componente 4. Fortalecimiento de Imagen Corporativa, correspondiente al Contrato No. 3099 de 2026, se programó una jornada de sensibilización grupal dirigida a las unidades productivas beneficiarias, con el propósito de fortalecer sus conocimientos sobre la importancia de la identidad corporativa, la protección de los elementos distintivos y el registro de marca como herramientas estratégicas para el posicionamiento y la competitividad empresarial.

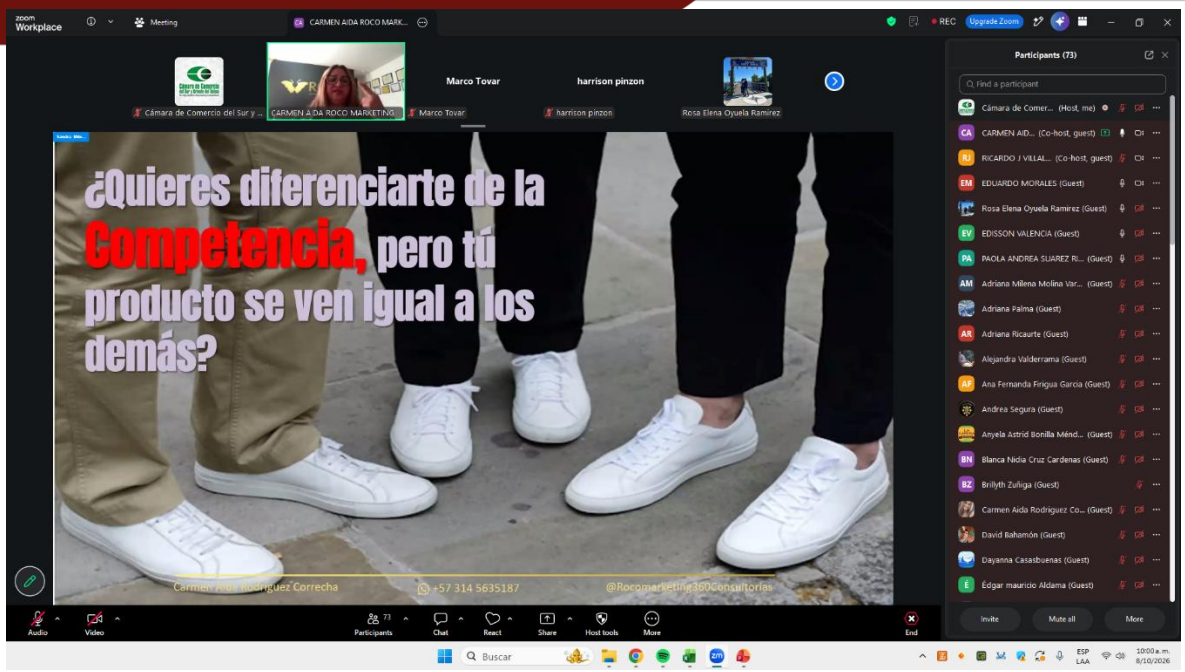
Para el desarrollo de esta actividad se organizó la charla virtual denominada “Beneficios del Registro de Marca”, programada para el 8 de octubre de 2026, a las 9:00 a. m., a través de la plataforma Zoom.

La jornada fue concebida como un espacio de orientación profesional para sensibilizar a los empresarios sobre la importancia de proteger legalmente sus marcas, reconocer los beneficios asociados al registro marcario y comprender su contribución a la diferenciación comercial, la generación de confianza en los consumidores y el fortalecimiento de la imagen empresarial.

Soportes de participación









Como parte de las acciones preparatorias, se diseñó y difundió una pieza gráfica de convocatoria que incluyó el objetivo de la charla, la fecha, el horario, la modalidad de participación y los mecanismos de acceso, facilitando la socialización de la actividad entre las unidades productivas participantes.

La sensibilización constituye una actividad de orientación inicial para promover la apropiación de conceptos relacionados con la identidad de marca y su protección,

generando conocimientos de base para las siguientes etapas de acompañamiento y fortalecimiento de la imagen corporativa de las unidades productivas.

Participación por municipio:

Municipio o ciudad registrada	*Número de participantes*
Ibagué	48
El Espinal	11
Mariquita	11
Melgar	6
Chaparral	6
Bogotá	5
San Andrés (Islas)	4
Fresno	4
Ortega	3
Ataco	2
Icononzo	2
Rioblanco	2
Rovira	2
San Luis	2
Villarrica	2
Armero Guayabal	1
Carmen de Apicalá	1
Coyaima	1
Dolores	1
Guaduas (Cundinamarca)	2
Guamo	1
Lérida	1
Líbano	1
Medellín	1
Planadas	1
Prado	1
Roncesvalles	1
Villahermosa	1
Total de registros aprobados	125

Estado: Ejecutada
Avance: 100 %

A4.3 Metodología de selección de las unidades productivas

El proceso de evaluación y selección de beneficiarios del Componente 4. Diseño de Imagen Corporativa se desarrolló mediante un procedimiento objetivo, transparente y verificable, a cargo del Comité Evaluador conformado por la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima y la Gobernación del Tolima, de acuerdo con los requisitos y criterios establecidos en los presentes términos de referencia.

El proceso comprenderá las siguientes etapas:

1. Recepción y registro de postulaciones

Se recibió las postulaciones presentadas dentro del plazo establecido en la convocatoria, a través del formulario dispuesto para tal fin. La información registrada constituyo la base para verificar el cumplimiento de los requisitos de participación y evaluar los criterios específicos de selección.

2. Verificación de requisitos habilitantes

Se revisó el cumplimiento de los requisitos establecidos en la convocatoria, relacionados con la formalización y matrícula ante una de las Cámaras de Comercio del departamento del Tolima, la actividad económica desarrollada, la ubicación de la unidad productiva y las demás condiciones de participación.

3. Evaluación y asignación de puntajes

El Comité Evaluador aplicó los criterios específicos de evaluación definidos en los términos de referencia, con una calificación máxima de cien (100) puntos por unidad productiva.

La evaluación contempló la antigüedad de constitución ante la Cámara de Comercio, el liderazgo de mujeres o jóvenes, la utilización de canales digitales, el estado de la imagen corporativa y los canales de comercialización.

Los puntajes se asignaron de acuerdo con la información registrada por los postulantes y los elementos disponibles para verificar las condiciones declaradas. Los resultados se consolidaron en la correspondiente matriz de evaluación, permitiendo establecer la calificación individual y el puntaje total obtenido por cada unidad productiva evaluada.

4. Consolidación del listado de resultados

Una vez finalizada la evaluación, se consolidaron los puntajes obtenidos por las unidades productivas habilitadas y se organizó el listado de resultados de mayor a menor calificación.

Cuando se presentaron empates, se tuvieron en cuenta los criterios de desempate establecidos en los términos de referencia, relacionados con las condiciones de vulnerabilidad priorizadas, la antigüedad de formalización y el orden de presentación de la postulación, según correspondiera.

5. Selección de beneficiarios

Con base en los resultados obtenidos, se identificaron las quince (15) unidades productivas seleccionadas para recibir los servicios de acompañamiento contemplados en el Componente 4. Diseño de Imagen Corporativa.

6. Conformación del banco de elegibles

Los resultados del proceso de evaluación y selección quedaron sujetos a la documentación correspondiente, mediante los soportes de evaluación y las actas o registros que dieron cuenta de las decisiones adoptadas por el Comité Evaluador.

Finalmente, se adelantó la comunicación de los resultados a los participantes de la convocatoria, informando la selección de las unidades productivas beneficiarias y la no selección de aquellas postulaciones que no quedaron dentro del grupo de beneficiarios definido para el componente.

Estado: Ejecutada
Avance: 100 %

A4.4 Estudio nominativo de la marca a través de la plataforma SIPI

Se adelantaron actividades de asesoría y acompañamiento especializado en imagen corporativa y marca, dirigidas a las 15 unidades productivas seleccionadas para el Componente No. 4. Las jornadas de atención se desarrollaron mediante sesiones virtuales realizadas entre el 14 al 21 de octubre de 2026, con el propósito de identificar las necesidades de identidad visual de los empresarios, evaluar la situación de sus marcas y brindar recomendaciones para fortalecer su posicionamiento e identidad comercial.

Durante el proceso se realizó la revisión de la información suministrada por los empresarios mediante el *brief* de marca, así como búsquedas nominativas para verificar la viabilidad preliminar de los nombres comerciales propuestos. Este ejercicio permitió identificar las necesidades de creación, actualización o rediseño de la imagen corporativa, además de establecer recomendaciones para avanzar en la consolidación de marcas con mayores posibilidades de registro.

De las 15 unidades productivas seleccionadas, 14 participaron en las sesiones de asesoría y una recibió revisión y orientación a través de WhatsApp. Asimismo, se identificaron tres empresarios que requerían seguimiento por inasistencia, reagendamiento o falta de registro de los resultados de su atención. En consecuencia, el proceso permitió avanzar en la formulación de conceptos y recomendaciones de marca, manteniendo actividades pendientes para completar el acompañamiento de la totalidad de los beneficiarios.

En cuanto al diagnóstico de imagen corporativa, se identificó que ocho unidades productivas no contaban con una imagen corporativa definida, tres requerían actualización o rediseño, dos disponían únicamente de un logotipo sin una identidad visual consolidada y dos contaban con una imagen vigente. Estos resultados evidencian la necesidad de fortalecer la identidad visual de los emprendimientos y asociaciones participantes, mediante herramientas que contribuyan a una presentación comercial más estructurada y coherente con sus productos y actividades económicas.

Las unidades productivas beneficiarias desarrollan principalmente actividades relacionadas con el café, el cacao y sus derivados, la panela y otros procesos agroindustriales. La mayoría tiene presencia en zonas rurales del departamento, con una concentración de ocho unidades productivas en el municipio de Villahermosa. Esta caracterización permitió reconocer las particularidades de los negocios y orientar las recomendaciones de acuerdo con sus necesidades de identificación y diferenciación comercial.

Como parte de la asesoría, se efectuaron búsquedas nominativas para evaluar preliminarmente la disponibilidad de los nombres comerciales. De las 12 marcas consultadas y analizadas en el informe, ocho presentaron resultados de no viabilidad nominativa, tres fueron identificadas como viables para avanzar a la consulta fonética y figurativa, y una correspondió a un registro caducado. Las marcas EDMORA, PANAICOL y SAROVI fueron identificadas como opciones viables en esta etapa preliminar, por lo que se estableció la necesidad de continuar con las verificaciones correspondientes antes de orientar las decisiones definitivas de registro.

Adicionalmente, se identificaron situaciones que requieren atención particular, como la necesidad de proponer nuevos nombres comerciales para algunas unidades productivas, profundizar en la revisión figurativa de determinadas marcas y verificar la situación de registros anteriores. En este último caso, se evidenció la importancia de revisar la vigencia de la marca Florblanca, perteneciente a Asomupas, cuyo registro había caducado, así como verificar la correspondencia entre la identidad visual utilizada y la registrada.

Como resultado del avance alcanzado, se establecieron compromisos de seguimiento orientados a completar las asesorías pendientes, recibir los *briefs* faltantes, acompañar la creación de nuevos nombres comerciales y continuar con las consultas fonéticas y figurativas de las marcas que superaron la revisión nominativa preliminar. Estas acciones permitirán contar con mayores elementos para orientar el diseño de logotipos, la consolidación de la identidad visual y el desarrollo de los demás elementos de imagen corporativa contemplados en el componente.

En conclusión, el Componente No. 4 avanzó en la identificación de las necesidades de imagen corporativa de las unidades productivas seleccionadas y en la evaluación preliminar de sus marcas. El diagnóstico evidenció que una proporción importante de los beneficiarios requiere construir o fortalecer su identidad visual y, en varios casos, definir nombres comerciales con viabilidad para el registro. Por lo anterior, la continuidad del acompañamiento se enfocará en resolver las observaciones identificadas y avanzar hacia la consolidación de marcas que contribuyan a la diferenciación, reconocimiento y presentación comercial de los productos y servicios del departamento del Tolima.

Estado: En ejecución
Avance: 66 %

El avance se encuentra en el ANEXO 40. INFORME PARCIAL AVANCE COMPONENTE 4, junto con la asistencia a la charla virtual del día de 8 de octubre.

A4.5 Elaboración del diseño de imagen corporativa

Esta actividad no se ha iniciado, teniendo en cuenta que previo al inicio se debe contar con la aprobación de cada unidad productiva sobre el nombre a registrar.

Estado: No iniciada
Avance: 0 %

A4.6 Búsqueda de antecedentes marcarios fonético y figurativo

Esta actividad se encuentra pendiente de ejecución, teniendo en cuenta que la búsqueda de antecedentes marcarios fonéticos y figurativos está sujeta al avance en la definición del nombre de la marca y el diseño del logotipo de cada unidad productiva. Estos elementos permitirán orientar de manera más precisa las consultas correspondientes y determinar la viabilidad de avanzar con el proceso de registro de marca ante la entidad competente.

Estado: No iniciada
Avance: 0 %

COMPONENTE 5. PRESENCIA EN ESCENARIOS COMERCIALES NACIONALES

La Feria Expo Alternativas Empresariales es una iniciativa liderada por la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, concebida como un escenario de promoción, visibilización y relacionamiento empresarial para fortalecer la dinámica económica de su jurisdicción y generar oportunidades de conexión entre empresarios, emprendedores, compradores, instituciones y diferentes actores del ecosistema productivo. Para el año 2026, la feria llegó a su séptima versión, consolidándose como uno de los principales escenarios empresariales desarrollados por la Cámara de Comercio en el municipio de El Espinal. Desde su estructuración, la organización del evento contempló la articulación logística, comercial, institucional y operativa de expositores, aliados y participantes.





La edición 2026 se desarrolló en el Centro de Eventos de la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, en El Espinal, articulándose con la agenda del 145.º Festival Nacional del San Pedro, circunstancia que permitió aprovechar un periodo de alta afluencia de visitantes y dinamización económica en el municipio. La programación empresarial se estructuró en dos momentos complementarios: el 26 de junio de 2026 se desarrolló la rueda de negocios, como espacio dirigido al relacionamiento entre oferta y demanda, mientras que los días 27 y 28 de junio se llevó a cabo el escenario de exposición, promoción y comercialización abierto al público.

Por su alcance, la Feria Expo Alternativas Empresariales trasciende el concepto de una muestra comercial tradicional. Para la séptima edición se proyectó la participación de más de 200 expositores pertenecientes a 18 sectores económicos, con una expectativa superior

a 10.000 visitantes, integrando emprendimiento, innovación, gastronomía, turismo, cultura y actividades empresariales. La feria contó además con espacios destinados a diferentes sectores productivos y con participación de empresas vinculadas a programas de fortalecimiento empresarial, ampliando las posibilidades de exhibición, posicionamiento de marca, validación de productos y contacto directo con potenciales clientes.

En este contexto, la vinculación del Contrato No. 3099 de 2026 a la Feria Expo Alternativas Empresariales permitió utilizar una plataforma comercial previamente posicionada en el territorio como escenario para materializar las acciones previstas en el Componente 5, orientadas al fortalecimiento de las unidades productivas para su participación en mercados nacionales. La intervención no se limita a la presencia física de las empresas durante la feria, sino que comprende un proceso integral que articula selección de beneficiarios, alistamiento comercial, fortalecimiento de herramientas de marketing, participación en el escenario de exhibición y comercialización, relacionamiento mediante rueda de negocios y seguimiento posterior a las oportunidades generadas, de acuerdo con las actividades establecidas contractualmente.





En desarrollo de este componente, durante el periodo objeto del presente informe se adelantaron acciones antes, durante y después de la Feria Expo Alternativas Empresariales 2026. Estas actividades comprendieron la identificación y selección de las unidades productivas participantes, su preparación para el escenario comercial, la disposición de espacios de exhibición y comercialización, la participación en la rueda de negocios, así como las acciones de acompañamiento posterior orientadas al fortalecimiento de sus capacidades de marketing y aprovechamiento de las oportunidades identificadas. A continuación, se presenta el avance correspondiente a cada una de las actividades contractuales que conforman el Componente 5.

A5.1 Metodología de selección

En desarrollo de la actividad A5.1 Metodología de selección, se adelantó un proceso articulado entre la Gobernación del Tolima desde la secretaria de Desarrollo Económico y las Cámaras de Comercio de Ibagué, la Cámara de Comercio de Honda, Guaduas y Norte del Tolima y la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, con el propósito de identificar unidades productivas con oferta comercial susceptible de ser fortalecida y vinculada a la Feria Expo Alternativas Empresariales 2026.

La convocatoria buscó garantizar una representación territorial de las diferentes zonas del departamento, facilitando la vinculación de empresas, asociaciones y unidades productivas provenientes de las jurisdicciones de las tres cámaras de comercio. El proceso contempló la identificación de potenciales participantes, recepción de información empresarial y comercial y consolidación de una base de unidades productivas interesadas en acceder al escenario de visibilización, comercialización y relacionamiento empresarial.

Como resultado del proceso de convocatoria, identificación y selección desarrollado de manera articulada entre las cámaras de comercio participantes, se consolidó un grupo de veintiún (21) unidades productivas provenientes de diferentes municipios y cadenas productivas del departamento del Tolima, garantizando una representación territorial y empresarial diversa dentro de la Feria Expo Alternativas Empresariales 2026.

Es importante precisar que, de acuerdo con lo establecido contractualmente, la meta correspondiente al Componente 5 contemplaba la participación de dieciséis (16) unidades productivas beneficiarias. No obstante, en concordancia con el alcance planteado por la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima en la propuesta presentada para la ejecución del proyecto, se dispuso la ampliación de la cobertura mediante la vinculación de cinco (5) unidades productivas adicionales, alcanzando así una participación total de veintiuna (21) unidades productivas.

Esta ampliación permitió superar la meta mínima contractual en un 31,25 %, incrementando la cobertura del componente y facilitando que un mayor número de empresarios accediera a los espacios de visibilización, comercialización, relacionamiento empresarial y fortalecimiento previstos en el marco de Expo Alternativas Empresariales.

Concepto	**No. de UP**
Meta contractual	**16**
UP adicionales vinculadas por la Cámara	**5**
Total de UP atendidas	**21**

Con el fin de validar la metodología de selección se puede revisar el ANEXO 42_ TDR CONVOCATORIA FERIA EXPO ALTERNATIVAS EMPRESARIALES.

El proceso permitió consolidar un grupo empresarial con cobertura territorial departamental, diversidad productiva y predominancia agroindustrial, generando las condiciones necesarias para avanzar hacia las etapas de alistamiento comercial, participación ferial y relacionamiento con potenciales compradores. A continuación, se puede observar el listado de unidades productivas participantes:

NO.	EMPRESA	NIT	CONTACTO	PRODUCTO	MUNICIPIO
1	LIO AGRO S.A.S	901892086	YIMER VANEGAS	SNACK DE FRUTA LIOFILIZADA	MELGAR
2	MANITEC	6018085	HECTOR JULIO PAVA VASQUEZ	GUACAMOLE	ESPINAL
3	ELEVATE	901490995-2	JAY FSHAKRHI	PRODUCTOS COSMETICOS A BASE CANNABIS	GUAMO

4	MANGOVIPAZ	901290056	ANDRES RODRÍGUEZ	MANGO DESHIDRATADO	EL ESPINAL
5	CMS PLANADAS	901064544	EDILSON DURAN	CAFÉ TOSTADO, MOLIDO	PLANADAS
6	CASA VERDE	809011730	EDI SILVA	CAFÉ	ATACO-SANTIAGO PEREZ
7	CAFÉ LA ESPERANZA	1110527366	EDNA YORELY CASTRO BONILLA	CAFÉ	IBAGUÉ
8	COMERCIALIZADORA, ASESORIAS, FINANZAS, EXPORTACIONES Y SUMINISTROS S.A.S.	901426909 - 7	NORBERTO TICORA	CAFÉ	IBAGUÉ
9	MOLINILLITO CAFÉ HONEY	901600482	MARLIO SILVA BARRERO	CAFÉ	IBAGUÉ
10	ASOAGROCAI	900315120	LUZ MIRIAM	CACAO Y DERIVADOS	IBAGUÉ
11	ARTESANIAS BETANCOURT GARCIA	900052602	ASTRID BETANCOURT	ARTESANÍAS EN BARRO	GUAMO
12	SAN JUANERITO COFFEE SHOP	28917545-0	SARA MILENA CARRETERO SIMEIN ENRIQUE NARVÁEZ	CAFÉ Y DERIVADOS	ROVIRA
13	CAFÉ SANTO PECADO	93369542	JAIME DÍAZ	CERVEZA ARTESANAL DE CAFÉ	IBAGUÉ
14	ASOCAFRES	901630226	AMPARO MOLINA CRUZ	CAFÉ Y OTROS PRODUCTOS	FRESNO
15	ASOCIACIÓN EL CABLE	830507533 - 2	JAIRO ALBERTO MURILLO	CAFÉ	HERVEO
16	JUBILO FRUTAL	93437874	CARLOS EDUARDO MUÑOZ MEJÍA	PALETAS DE FRUTAS EXÓTICAS	MARIQUITA
17	RUBEE	52748926	ADRIANA YINETH URREGO QUIMBAY	PRODUCTOS APÍCOLAS Y SUBPRODUCTOS DE LA MIEL	PALOCABILDO
18	ASOLANDES	900788841	CARMENZA RIOS	AGUACATE EN FRESCO	FRESNO
19	APICOLA TINOCO	2251772	ERNESTO TINOCO RUBIO	PRODUCTOS DE LAS ABEJAS Y SUS DERIVADOS	MARIQUITA
20	CAFÉ DE CASTA	93419311	HERNANDO CASTAÑO	CAFÉ	FRESNO
21	DHAMAILE CHOCOLATERIA	14137489 - 8	PARRA LOZADA FABIAN EDUARDO	CACAO Y DERIVADOS	IBAGUÉ

Estado: Cumplida
Avance: 100 %

A5.2 Alistamiento comercial para los participantes

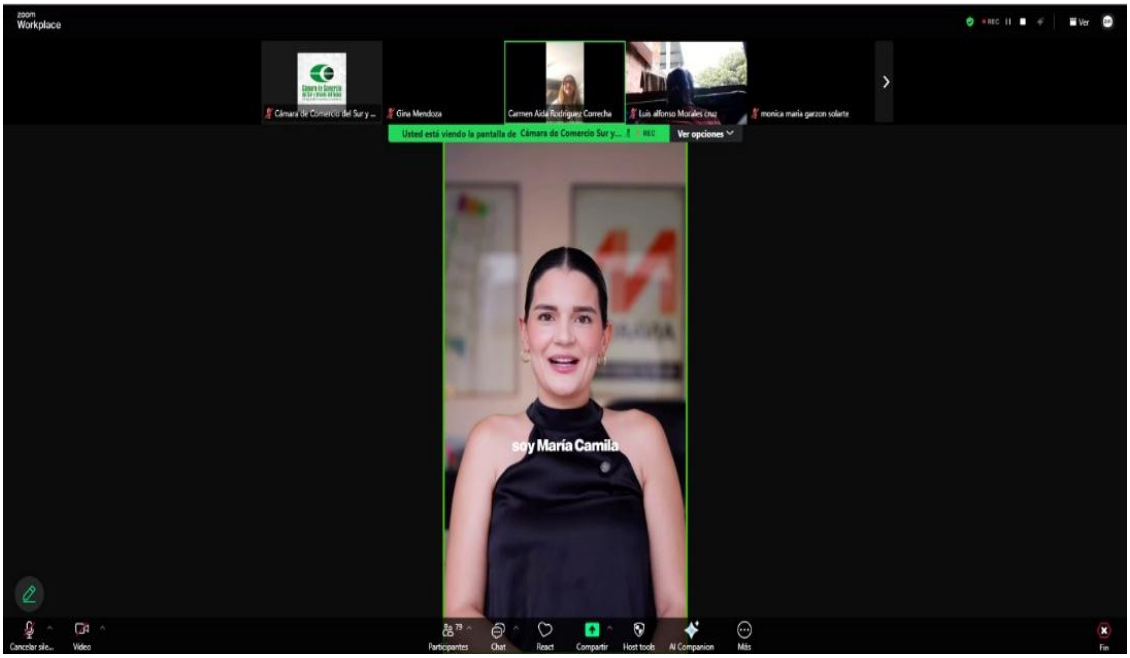
Una vez consolidado el grupo de unidades productivas participantes en la Feria Expo Alternativas Empresariales 2026, se dio inicio a la fase de alistamiento comercial, orientada

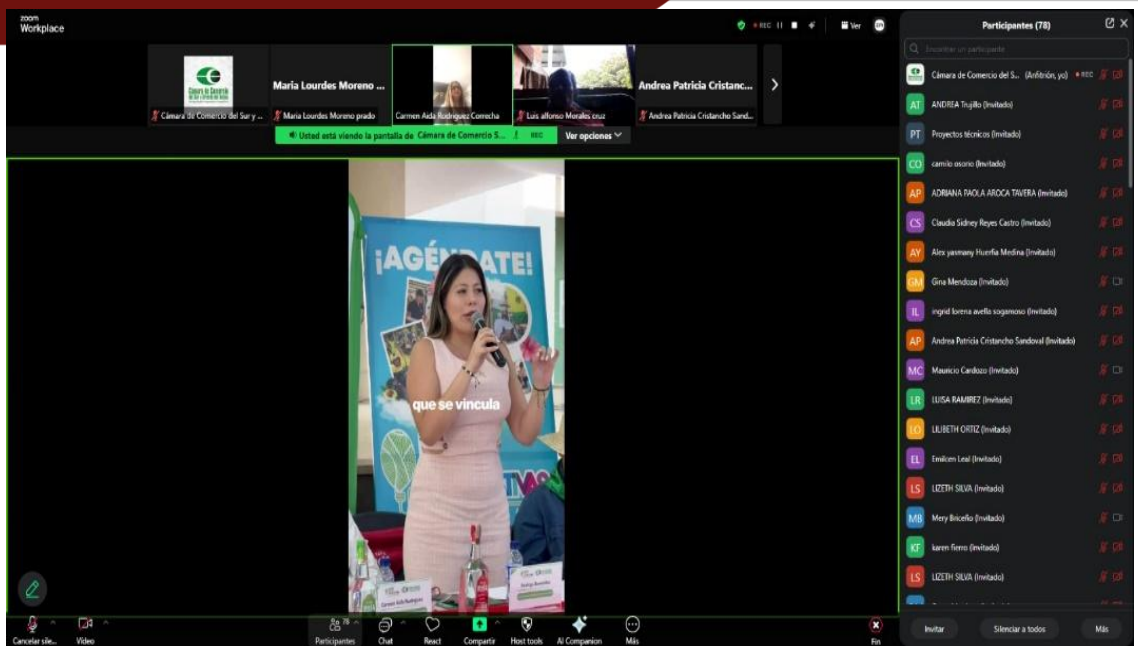
a preparar a los empresarios para aprovechar de manera adecuada su participación en el escenario de exhibición, promoción, relacionamiento y comercialización previsto dentro del componente.

Para el desarrollo de esta actividad se realizó la convocatoria de las unidades productivas seleccionadas a una jornada de sensibilización y socialización, en la cual se abordaron orientaciones, técnicas y prácticas comerciales dirigidas a fortalecer su preparación previa a la feria. El espacio permitió contextualizar a los participantes sobre las características del evento, la dinámica comercial esperada y los aspectos que debían considerar para presentar adecuadamente su oferta frente a visitantes, potenciales compradores y demás actores asistentes.

Las jornadas de alistamiento se enfocaron en fortalecer aspectos relacionados con la presentación comercial de la unidad productiva, preparación de la oferta, atención al cliente, comunicación de la propuesta de valor, estrategias de venta y aprovechamiento de los espacios de relacionamiento comercial. De esta manera, se buscó que las empresas participantes no asumieran su presencia en la feria únicamente como un espacio de exhibición, sino como una oportunidad para fortalecer su posicionamiento, generar contactos y desarrollar potenciales oportunidades de negocio.

- *Espacio virtual – 23 de junio del 2026*





- *Espacio hibrido (participación presencial y virtual) – 24 de junio del 2026.*







De acuerdo con el alcance establecido contractualmente, la actividad de alistamiento comercial estaba prevista para dieciséis (16) unidades productivas. Sin embargo, en concordancia con el mayor alcance definido por la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, el proceso fue extendido a las veintiuna (21) unidades productivas participantes, incluyendo las cinco (5) unidades adicionales vinculadas por la Cámara. De esta manera, se garantizó que la totalidad de los beneficiarios que participarían en el espacio comercial contaran previamente con orientaciones y herramientas básicas para su preparación.

Este proceso permitió generar una base común de preparación entre los participantes y establecer criterios mínimos para su desempeño dentro de Expo Alternativas Empresariales, fortaleciendo su capacidad para presentar los productos, interactuar con potenciales clientes y compradores y aprovechar de mejor manera las oportunidades comerciales generadas durante el evento.

Estado: Cumplida
Avance: 100 %

A5.3 Diseño de estrategia de marketing

La actividad de diseño de estrategia de marketing constituye una fase fundamental dentro del proceso de fortalecimiento comercial, en la medida en que permite dar continuidad a la participación de las unidades productivas en la Feria Expo Alternativas Empresariales y transformar la experiencia obtenida en el escenario comercial en herramientas concretas de promoción, posicionamiento y relacionamiento con nuevos mercados.

Si bien la participación en la feria permitió a las empresas exhibir sus productos, interactuar directamente con consumidores y compradores y fortalecer su visibilidad, el alcance de esta actividad busca que dicho ejercicio no se limite a los días de realización del evento. Por esta razón, se estableció un proceso posterior de acompañamiento individual orientado a fortalecer la capacidad comercial de cada unidad productiva mediante la estructuración de una estrategia de marketing ajustada a las características particulares de su empresa, producto, mercado y canales de comercialización.

Actividades desarrolladas durante el periodo

Para el desarrollo de esta actividad se inició un proceso de acompañamiento técnico individual, cuyo punto de partida corresponde al levantamiento de información empresarial, comercial y de producto de cada una de las unidades productivas. El proceso contempla la realización de visitas presenciales a los lugares de operación, producción o comercialización, permitiendo conocer directamente la dinámica de la empresa, características de la oferta, elementos diferenciadores, presentación de productos, canales comerciales y necesidades particulares de fortalecimiento.

Como parte de estas visitas se ha venido realizando el levantamiento de información comercial y técnica, acompañado del registro fotográfico y audiovisual necesario para construir los productos de comunicación y promoción previstos. El avance registra igualmente un nivel alto de consolidación de información inicial, con veintiún (21) unidades productivas con encuestas o información preliminar disponible, insumo que se encuentra en proceso de validación y complementación.

Herramientas comerciales en desarrollo

A partir de la información recopilada, se encuentra en proceso la construcción individual de una serie de herramientas comerciales orientadas a fortalecer la presencia y capacidad de promoción de las unidades productivas:

- **Estrategia de marketing individual**, orientada a identificar oportunidades de posicionamiento, públicos, canales y acciones de promoción acordes con cada empresa.
- **Portafolio comercial**, diseñado para presentar de manera estructurada la empresa, su propuesta de valor, productos y capacidades comerciales.
- **Ficha técnica comercial de producto**, destinada a consolidar de forma clara y organizada los principales atributos e información necesaria para la presentación de la oferta.
- **Producción de contenido fotográfico y audiovisual**, que servirá como insumo para la elaboración de piezas y videos promocionales destinados a medios digitales y plataformas comerciales.
- **Video promocional por unidad productiva**, orientado a fortalecer la visibilidad digital y comunicar de manera dinámica la propuesta empresarial y comercial.
- **Tarjeta de presentación con componente de innovación y apropiación digital**, como herramienta para facilitar el acceso a información comercial, portafolio, datos de contacto y canales digitales de cada unidad productiva.

A continuación, se inicia la descripción del trabajo realizado para cada unidad productiva.

NOTA: Es importante resaltar que teniendo en cuenta el tamaño de los archivos entregables para esta actividad, para dar alcance al presente informe se dejara el enlace

donde se encuentran ubicados todos los entregables. Para el informe final se estará presentando la evidencia en medio Físico y Digital.

Dentro de la Carpeta de cada unidad productiva encontrara los siguientes documentos:

Carpeta	Contenido
01. ACTA DE VISITA	Acta de visita y levantamiento de información. Formato de asistencia firmada.
02. BANCO FOTOGRÁFICO	Fotografías editadas y material fotográfico disponible.
03. VIDEOS PROMOCIONALES	Archivos audiovisuales correspondientes a la UP (editados y material en bruto)
04. ARCHIVOS EDITABLES	Archivos PDF del portafolio y ficha técnica, editables asociados a los productos disponibles.

CAFÉ LA ESPERANZA – Ibagué – 27 de agosto de 2026







Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1zR7brTonLqQsSqFLp-vXBXNW0TVdTxj5?usp=drive_link

CENTRO DE EXPORTACIÓN Y NEGOCIOS SAS – Ibagué – 14 de agosto de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1ClQaWOy1xoAsLsxn1yc-IDfoIcALq5tt?usp=drive_link

MOLINILLITO CAFÉ HONEY – Ibagué – 6 de agosto de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1cZTtrjlpIaUpjVue28qnwE5vb_3teswD?usp=drive_link

ASOAGROCAI – Ibagué – 14 de septiembre de 2026







Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1oNwfApVqucbKdvsvLc0mIPxlOphVXmP1?usp=drive_link

SJ COFFEE / SANJUANERITO COFFEE SHO´P– Rovira – 7 de septiembre de 2026







Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1fjTBQQUUGcjO9ZqxpLgFCk-T2FwOZB4P?usp=drive_link

SLOW BEER SANTO PECADO – Ibagué – 6 de agosto de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1fjTBQQUUGcjO9ZqxpLgFCk-T2FwOZB4P?usp=drive_link

DHAMAILE CHOCOLATERIA – Ibagué – 14 de octubre de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1YhN1eDh4tw-oigzL1m2fsFIRHDFFQMjr?usp=drive_link

- **ASOCAFRES** – Fresno – 26 de agosto de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1BaA2SzHInx_C90NjgJyj8xbGp8Oeg5mk?usp=drive_link

ASOCIACIÓN EL CABLE – Herveo – 26 de agosto de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1ngOrPH-54t0r4x_86NsbeN3PRHY7916G?usp=drive_link

JÚBILO FRUTAL – Mariquita – 25 y 27 de agosto de 2026







Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1AM_UZMxLagZWPRvxElkb0bc14PD5ohne?usp=drive_link

RUBEE – Palocabildo – 25 de agosto de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1L7UBjMdMCDaP4pekv7j4Wj_nLAJ1fain?usp=drive_link

- **ASOLANDES** – Fresno – 24 de agosto de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1HHjCU_e1Xv-nqpKYBadN7_KliMjX7c30?usp=drive_link

APÍCOLA TINOCO – Mariquita – 18 de agosto de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1X0rFrZNl5DZ0EyBblIOQLYXl6gDzQUhK?usp=drive_link

CAFÉ DE CASTA – Fresno – 24 de agosto de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/10xJAZCzwa19kndpwOzgqRmgpYHTJD4jB?usp=drive_link

LIO AGRO S.A.S – Icononzo – 14 de septiembre de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1n_JcdUefmCJzIHV6ttuGYZ_J2M17_qMX?usp=drive_link

2. DON PANCHO / MANITEC – El Espinal – 4 de septiembre de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1FdUMDR9iU7Yl56AaXLYinVKh6EBnvJ1z?usp=drive_link

ELEVATE – Guamo – 4 de septiembre de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1OaKc20vwkQGfHQyc0CLD33Jy6XPFPQNA?usp=drive_link

MANGOVIPAZ – Espinal – 5 de septiembre de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1T1tzHe-YdEcm8jZaRbYn6kxNdV2BL0rh?usp=drive_link

CMS PLANADAS – Planadas – 8 de septiembre de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1BMlVEhpIo6M1ekInkILcF0qdnGPpznoi?usp=drive_link

CASA VERDE – Planadas – 8 de septiembre de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1r2MD1xzeGBrcwRKK4IcT_MyxFHxZK2-V?usp=drive_link

ARTESANIAS BETANCOURTH – Planadas – 4 de septiembre de 2026





Enlace Unidad Productiva

https://drive.google.com/drive/folders/1OXsqaYsrUAgfLAscEG75VXXqcY9Hh03l?usp=drive_link

Estado: En Ejecución
Avance: 90 %

A5.4 Participación en espacio de visibilización regional – Feria Expo Alternativas Empresariales

La actividad A5.4 Participación en espacio de visibilización regional – Feria Expo Alternativas Empresariales constituyó uno de los principales momentos de ejecución del Componente 5, al permitir que las unidades productivas beneficiarias llevaran su oferta a un escenario real de exhibición, promoción, comercialización y contacto directo con consumidores y potenciales compradores.

El espacio comercial se desarrolló durante los días 27 y 28 de junio de 2026 en el municipio de El Espinal, Tolima, en el marco de Expo Alternativas Empresariales. Para esta participación, cada unidad productiva contó con un espacio dispuesto para la exhibición y comercialización de sus productos, facilitando la presentación de su oferta, la interacción con visitantes, la generación de reconocimiento de marca y la obtención de resultados comerciales directos.

Adjunto al presente Informe se encuentra el listado de asistencia del día 27 de Junio. ANEXO 18_ASISTENCIA_EXPOALTERNATIVAS_27 DE JUNIO

Adjunto al presente Informe se encuentra el listado de asistencia del día 28 de Junio. ANEXO 19_ASISTENCIA_EXPOALTERNATIVAS_28 DE JUNIO

Es importante precisar que la obligación contractual establecía la participación de dieciséis (16) unidades productivas. No obstante, conforme al mayor alcance previsto por la Cámara

de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, se incorporaron cinco (5) unidades productivas adicionales, alcanzando una cobertura total de veintiuna (21) empresas participantes, equivalente a un cumplimiento del 131,25 % frente a la meta contractual.

Cobertura territorial de la participación





Las veintiuna (21) unidades productivas participantes representaron diez (10) municipios del departamento del Tolima, evidenciando una cobertura territorial amplia y la presencia de empresas provenientes de diferentes zonas y jurisdicciones camerales.

Municipio	No. de UP	Participación sobre el total	Ventas reportadas
Ibagué	6	28,6 %	$5.505.000
Fresno	3	14,2 %	$680.000
El Espinal	2	9,5 %	$800.000
Herveo	1	4,8%	$300.000
Guamo	2	9,5 %	$800.000
Mariquita	2	9,5 %	$5.500.000
Melgar	1	4,8 %	$900.000
Planadas	1	4,8 %	$260.000
Ataco	1	4,8 %	$200.000
Rovira	1	4,8 %	$400.000
Palocabildo	1	4,8 %	$450.000
TOTAL	**21**	**100 %**	**$15.795.000**

La mayor participación en número de empresas correspondió a Ibagué, con seis (6) unidades productivas, seguido de Fresno, con tres (3). El Espinal, Guamo y Mariquita aportaron dos empresas cada uno, mientras que Herveo, Melgar, Planadas, Ataco, Rovira y Palocabildo estuvieron representados por una unidad productiva respectivamente.



Esta distribución permitió que la feria no se concentrara únicamente en empresas del municipio anfitrión, sino que funcionara como un escenario de integración departamental de la oferta empresarial.

Diversidad de la oferta comercial

La muestra estuvo caracterizada por una importante concentración en productos agroalimentarios, acompañada de otras actividades productivas que ampliaron la diversidad de la oferta presentada.

Línea general de producto	No. de UP	Participación
Café y productos derivados o asociados	10	47,6 %
Frutas, aguacate y productos derivados	5	23,8 %
Cacao y derivados	2	9,5 %
Productos apícolas y derivados de la miel	2	9,5 %
Productos cosméticos a base de cannabis	1	4,8 %
Artesanías en barro	1	4,8 %
TOTAL	**21**	**100 %**



Dentro del escenario comercial se presentaron productos como café tostado y molido, cafés especiales y derivados, cerveza artesanal de café, cacao y chocolatería, snack de fruta liofilizada, mango deshidratado, guacamole, aguacate en fresco, paletas elaboradas con frutas exóticas, miel y productos derivados de las abejas, productos cosméticos a base de cannabis y artesanías en barro, entre otros.

La cadena de café tuvo la mayor representación, con cerca de la mitad de las unidades productivas participantes, seguida por productos asociados a frutas y transformación agroalimentaria.

Resultados de comercialización

La información consolidada posterior al evento evidencia ventas directas por un total de **$15.495.000** durante el espacio comercial.

NO.	EMPRESA	NIT	PRODUCTO	CIUDAD	VENTAS	VENTAS PROYECTADAS
1	LIO AGRO S.A.S	901892086	SNACK DE FRUTA LIOFILIZADA	MELGAR	$900.000	
2	MANITEC	6018085	GUACAMOLE	ESPINAL	$500.000	
3	ELEVATE	901490995-2	PRODUCTOS COSMETICOS A BASE CANNABIS	GUAMO	$500.000	
4	MANGOVIPAZ	901290056	MANGO DESHIDRATADO	EL ESPINAL	$300.000	
5	CMS PLANADAS	901064544	CAFÉ TOSTADO, MOLIDO	PLANADAS	$260.000	$300.000.000

6	CASA VERDE	809011730	CAFÉ	ATACO-SANTIAGO PEREZ	$200.000	
7	CAFÉ LA ESPERANZA	1110527366	CAFÉ	IBAGUÉ	$300.000	
8	CENTRO DE EXPORTACIÓN Y NEGOCIOS SAS		CAFÉ	IBAGUÉ	$105.000	
9	MOLINILLITO CAFÉ HONEY	901600482	CAFÉ	IBAGUÉ	$100.000	
10	ASOAGROCAI	900315120	CACAO Y DERIVADOS	IBAGUÉ	$0	$300.000
11	ARTESANIAS BETANCOURT GARCIA	900052602	ARTESANÍAS EN BARRO	GUAMO	$300.000	
12	SAN JUANERITO COFFEE SHOP	28917545-0	CAFÉ Y DERIVADOS	ROVIRA	$400.000	
13	CAFÉ SANTO PECADO		CERVEZA ARTESANAL DE CAFÉ	IBAGUÉ	$5.000.000	
14	ASOCAFRES	901630226	CAFÉ Y OTROS PRODUCTOS	FRESNO	$180.000	
15	ASOCIACIÓN EL CABLE		CAFÉ	FRESNO	$300.000	
16	JUBILO FRUTAL	93437874	PALETAS DE FRUTAS EXÓTICAS (15 VARIEDADES DE SABOR, ENTRE ELLAS MANGOSTINO)	MARIQUITA	$5.000.000	
17	RUBEE	52748926	PRODUCTOS APÍCOLAS Y SUBPRODUCTOS DE LA MIEL	PALOCABILDO	$450.000	
18	ASOLANDES	900788841	AGUACATE EN FRESCO	FRESNO	$100.000	
19	APICOLA TINOCO	2251772	PRODUCTOS DE LAS ABEJAS Y SUS DERIVADOS	MARIQUITA	$500.000	
20	CAFÉ DE CASTA	93419311	CAFÉ	FRESNO	$400.000	
21	DHAMAILE CHOCOLATERIA	14137489 - 8	CACAO Y DERIVADOS	IBAGUÉ	$0	

Del total de las veintiuna unidades productivas, dieciocho (18) registraron ventas positivas, equivalente al 85,7 % de las empresas participantes. Dos unidades reportaron ventas por valor de $0 y una no presenta valor de venta registrado en la matriz suministrada.





Los mayores resultados individuales correspondieron a Café Santo Pecado y Júbilo Frutal, con ventas de $5.000.000 cada una. En conjunto, ambas empresas representaron aproximadamente el 64,5 % del total de ventas reportadas durante el espacio comercial.

Desde el punto de vista de las líneas productivas, la oferta relacionada con café y sus derivados generó aproximadamente $7.245.000, equivalente al 46,8 % de las ventas registradas, mientras que los productos asociados a frutas, aguacate y derivados alcanzaron aproximadamente $6.500.000, equivalentes al 41,9 %. En conjunto, estas dos líneas concentraron cerca del 88,7 % de la comercialización directa generada durante la feria.

Adicionalmente, la matriz registra $303.000.000 en ventas proyectadas, correspondientes a oportunidades identificadas por algunas de las empresas. Estos valores deben mantenerse diferenciados de las ventas efectivamente realizadas durante el evento, dado que corresponden a expectativas comerciales posteriores y no a ingresos materializados durante los días de feria.

Importancia de Expo Alternativas para las unidades productivas

Los resultados obtenidos permiten evidenciar que Expo Alternativas Empresariales funcionó como un escenario que trascendió la simple exhibición de productos. La participación permitió a las unidades productivas poner en contacto directo su oferta con el mercado, recibir retroalimentación de consumidores, validar aspectos relacionados con presentación, precio y propuesta comercial, generar ventas, fortalecer el reconocimiento de sus marcas y establecer nuevos contactos.

Para algunas empresas, la feria representó una oportunidad inmediata de comercialización; para otras, constituyó principalmente un espacio de visibilidad, validación de producto y generación de oportunidades futuras. Por esta razón, el resultado de la actividad no debe evaluarse exclusivamente a partir de las ventas realizadas durante los días 27 y 28 de junio, sino también por la capacidad del escenario para generar relacionamiento, aprendizaje comercial y proyección de las unidades productivas hacia nuevos mercados.



La vinculación de 21 unidades productivas, superando en cinco beneficiarios la meta contractual, permitió ampliar este impacto y generar una mayor cobertura territorial y empresarial. A su vez, la experiencia obtenida durante Expo Alternativas constituye un insumo directo para las actividades posteriores del componente, particularmente para el diseño de las estrategias de marketing, fortalecimiento de herramientas comerciales y seguimiento a las oportunidades generadas.

INDICADOR	**RESULTADO**
Meta contractual	16 UP
UP adicionales vinculadas por la Cámara	5 UP
Total de participantes	**21 UP**
Municipios representados	10
UP con ventas positivas registradas	18
Ventas directas registradas	$ 15.495.000
Ventas proyectadas registradas	$ 300.300.000
Días de participación comercial	27 y 28 de junio de 2026

Análisis de percepción y satisfacción de las unidades productivas participantes

Como mecanismo de seguimiento a la participación de las unidades productivas en la Feria Expo Alternativas Empresariales 2026, una vez desarrollado el espacio comercial se aplicó una encuesta de evaluación a los expositores, orientada a conocer su percepción frente a la organización del evento, atención recibida, condiciones del Centro de Eventos, aspectos operativos de la feria, resultados comerciales y disposición para participar nuevamente.

Se obtuvieron veintiún (21) formularios diligenciados, correspondientes a la totalidad de las unidades productivas vinculadas al componente, lo que representa una cobertura del 100 % de los participantes y permite contar con una valoración integral del escenario comercial.

Resultados generales de satisfacción

El análisis de las tres variables principales de evaluación evidencia una percepción altamente favorable respecto de la ejecución de la feria:

Variable evaluada	Excelente	Bueno	Regular/Malo	Valoración favorable
Organización del evento	18 (85,7 %)	3 (14,3 %)	0	100 %
Atención y servicio de los organizadores	20 (95,2 %)	1 (4,8 %)	0	100 %
Instalaciones del Centro de Eventos	19 (90,5 %)	2 (9,5 %)	0	100 %
Intención de participar en una próxima versión	21 Sí	—	0 No	100 %

En términos consolidados, de las 63 valoraciones emitidas sobre organización, atención e instalaciones, 57 fueron calificadas como “Excelente” y seis (6) como “Bueno”, lo que significa que el 90,5 % de las respuestas correspondieron al máximo nivel de valoración, sin registrarse calificaciones generales de “Regular” o “Malo”.

Este resultado evidencia un alto nivel de satisfacción con las condiciones dispuestas para el desarrollo del espacio comercial y, particularmente, con el acompañamiento brindado por la organización. La valoración de la atención y servicio presenta el resultado más alto, con el 95,2 % de los participantes calificándolo como excelente.

Disposición para participar nuevamente

Uno de los resultados más relevantes corresponde a la pregunta relacionada con la intención de participar en una próxima versión de Expo Alternativas Empresariales. Las 21 unidades productivas manifestaron su disposición de participar nuevamente, equivalente al 100 % de aceptación.

Desde el punto de vista técnico, este indicador evidencia que las empresas reconocen el escenario como pertinente para su proceso comercial y consideran que la participación genera valor suficiente para mantener su vinculación en futuras versiones. Asimismo, constituye un indicador favorable frente a la capacidad de la feria para generar confianza, reconocimiento institucional y expectativas de continuidad entre los empresarios participantes.

Motivaciones y valor percibido de la participación

Las respuestas permiten establecer que las motivaciones para participar estuvieron relacionadas principalmente con la generación de ventas, visibilización de las empresas y marcas, creación de alianzas, presentación de nuevos productos y posicionamiento comercial. En varios formularios se identifican simultáneamente diferentes motivaciones, lo

que permite inferir que las unidades productivas perciben la feria como un escenario de fortalecimiento más amplio que la comercialización directa.

De igual manera, en la pregunta relacionada con el medio a través del cual conocieron la feria se presenta de manera recurrente la referencia a la Cámara de Comercio, Gobernación del Tolima y programas institucionales, lo cual evidencia la importancia de los mecanismos de convocatoria directa y de la articulación institucional para lograr la participación empresarial.

Percepción de los resultados comerciales

Las encuestas también permitieron recopilar información directa sobre las ventas realizadas durante la permanencia de las empresas en la feria. De los 21 formularios, 19 unidades productivas registraron un valor monetario específico de ventas, mientras que una empresa identificó el resultado principalmente en términos de “relacionamiento y marca” y otra no cuantificó ventas en el formato.

La suma de los valores consignados directamente por los expositores en las encuestas asciende a aproximadamente $15.795.000 en ventas, con una mediana de $300.000 por empresa entre aquellas que reportaron un valor monetario. Se observan resultados heterogéneos, con ventas desde $100.000 hasta $5.000.000, lo cual resulta consistente con las diferencias existentes entre productos, precios, capacidad de oferta y comportamiento de la demanda durante el evento.

Dos unidades productivas reportaron ventas de $5.000.000 cada una, concentrando conjuntamente cerca del 63 % de las ventas declaradas en las encuestas. Este comportamiento demuestra que el impacto económico directo de la feria varió entre empresas, pero también confirma la capacidad del escenario para generar resultados comerciales significativos para determinados tipos de oferta.

No obstante, el análisis de la encuesta demuestra que el resultado de Expo Alternativas no debe medirse exclusivamente a través de la venta inmediata. Algunas unidades productivas resaltaron expresamente beneficios relacionados con relacionamiento empresarial, reconocimiento de marca, posicionamiento, interacción con clientes y generación de contactos, aspectos que pueden traducirse en resultados comerciales posteriores.

Principales oportunidades de mejora identificadas

Las observaciones cualitativas presentadas por los empresarios no reflejan dificultades estructurales en la ejecución del evento, sino principalmente oportunidades puntuales de mejoramiento operativo y comercial. Entre los aspectos que aparecen de manera recurrente se encuentran: fortalecer la convocatoria y afluencia de público; revisar la articulación de la feria con otros eventos y festividades para evitar competencia por visitantes; mejorar algunos aspectos de ventilación y manejo de temperatura; fortalecer la disponibilidad y estabilidad del servicio de energía eléctrica; optimizar la distribución de algunos stands y el flujo de visitantes; mejorar aspectos de comunicación logística, alojamiento y coordinación previa; y fortalecer la organización de turnos y agendas de la rueda de negocios.

Estas observaciones constituyen información relevante para la planeación de futuras versiones, particularmente porque las oportunidades de mejora se concentran en logística, generación de tráfico comercial y condiciones operativas, mientras que la organización

general, atención institucional y pertinencia del escenario presentan niveles de satisfacción muy altos.

Conclusión técnica de la evaluación

Los resultados de la encuesta permiten concluir que la participación en Expo Alternativas Empresariales 2026 fue valorada positivamente por las veintiuna (21) unidades productivas beneficiarias, evidenciando altos niveles de satisfacción frente a la organización, acompañamiento institucional y condiciones generales dispuestas para su participación.

La combinación de una valoración favorable del 100 % en las principales variables evaluadas, la intención del 100 % de los participantes de vincularse nuevamente a una futura versión, la generación de ventas directas y la identificación de beneficios asociados con posicionamiento, visibilidad y relacionamiento comercial permiten establecer que el escenario cumplió una función efectiva como instrumento de fortalecimiento empresarial.

Adicionalmente, las recomendaciones recogidas constituyen un insumo técnico para la mejora continua de Expo Alternativas, especialmente en materia de afluencia de visitantes, articulación con otros eventos, logística, infraestructura y generación de oportunidades comerciales, permitiendo que futuras versiones fortalezcan aún más el impacto generado sobre las unidades productivas participantes.

ENCUESTAS REALIZADAS

Adjunto al presente Informe se encuentran las encuestas realizadas a las unidades productivas participantes de la actividad. ANEXO 20_ENCUESTAS_EXPOALTERNATIVAS

Estado: Cumplida
Avance: 100 %

A5.5 Realización de encuentro de negocios con actores regionales, nacionales y/o internacionales

En el marco de la Feria Expo Alternativas Empresariales, se llevó a cabo la Rueda de Negocios, concebida como un espacio de relacionamiento y acercamiento comercial entre la oferta y la demanda, orientado a generar oportunidades de conexión entre productores, asociaciones, unidades productivas y empresas del departamento del Tolima con compradores de diferentes mercados, tanto nacionales como internacionales.

Para la ejecución de la rueda de negocios, se contempló la ejecución de la siguiente manera:

Item	Resultado
Compradores con agenda	26
Unidades productivas/vendedores con agenda	46
Citas comerciales programadas	341
Duración aproximada de cada cita	20 minutos

En esta oportunidad, la Rueda de Negocios contó con la participación de 35 representantes de empresas compradoras, de los cuales cinco (5) correspondieron a mercados internacionales, con presencia de compradores provenientes de Panamá (1), México (2) y Estados Unidos (1), además de un representante de una empresa de origen chileno con operación en Colombia. Asimismo, se contó con la participación de compradores de diferentes regiones del país, provenientes de los departamentos de Cundinamarca (3), Quindío (1), Caldas (1), Risaralda (1) y Antioquia (1), quienes manifestaron interés en conocer y establecer posibles relaciones comerciales con la oferta de productos presentada por las unidades productivas participantes.

En cuanto a la distribución territorial de la oferta participante, la Rueda de Negocios contó con 57 participantes quienes representaban a unidades productivas provenientes de 13 municipios del departamento del Tolima, evidenciando una participación de diferentes subregiones y territorios en el espacio de relacionamiento comercial.

Los municipios con mayor participación fueron El Espinal, con 10 participantes (17,5 %); Planadas, con 9 (15,8 %); Chaparral e Ibagué, con 7 participantes cada uno (12,3 % respectivamente); Ataco y Ortega, con 5 participantes cada uno (8,8 %). Asimismo, se contó con representantes de Mariquita (4), Icononzo (3), Fresno (2), Guamo (2), Natagaima (1), Dolores (1) y Melgar (1).

La jornada permitió propiciar encuentros directos entre compradores y oferentes, facilitar el conocimiento de la oferta productiva del Tolima y generar oportunidades para el establecimiento de nuevos contactos y relaciones comerciales, constituyéndose en un escenario complementario a las acciones de fortalecimiento empresarial y promoción comercial desarrolladas en el marco del Contrato 3099 suscrito con la Gobernación del Tolima.

Escenario comercial en el marco del Contrato 3099

Lo mencionado anteriormente, hace parte del resultado general que dejo la ejecución de la Rueda de Negocios de la Feria Expo Alternativas Empresariales en su 7ma versión, para el caso específico de la ejecución del contrato 3099 con la Gobernación del Tolima, se obtuvieron los siguientes resultados.

Reporte de empresas participantes en la rueda de negocios

NO.	EMPRESA	REPRESENTANTE LEGAL	PRODUCTO	MUNICIPIO
1	LIO AGRO S.A.S	YIMER VANEGAS	Snack de fruta liofilizada	Melgar
2	MANITEC	HÉCTOR JULIO PAVA VASQUEZ	Guacamole	Espinal
3	ELEVATE	JAY FSHAKRHI	Productos Cosméticos a base Cannabis	Guamo
4	MANGOVIPAZ	ANDRÉS RODRÍGUEZ	Mango deshidratado	El Espinal
5	CMS PLANADAS	EDILSON DURAN	Café tostado, molido	Planadas

6	CASA VERDE	EDI SILVA	Café	Ataco - Santiago Pérez
7	CENTRO DE EXPORTACIÓN Y NEGOCIOS SAS	NORBERTO TICORA	Café	Ibagué
8	MOLINILLITO CAFÉ HONEY	MARLIO SILVA BARRERO	Café	Ibagué
9	ASOCIACION AGROPECUARIA Y DE CACAOTEROS DEL MUNICIPIO DE IBAGUE TOLIMA ASOAGROCAI	HERIBERTO PAEZ BONILLA	Cacao y derivados	Ibagué
10	SAN JUANERITO COFFEE SHOP	SARA MILENA CARRETERO	Café y derivados	Rovira
11	CAFÉ SANTO PECADO	JAIME DÍAZ	Cerveza artesanal de café	Ibagué
12	EAST TOLIME PRODUCE	LEONARDO MARTÍNEZ	Banano baby	Icononzo
13	CATI COFFEE	RICAURTE CAPERA	Café	Chaparral
14	JUBILO FRUTAL	CARLOS EDUARDO MUÑOZ MEJÍA	Paletas de frutas exóticas (15 variedades de sabor, entre ellas mangostino)	Mariquita
15	GRUPO ASOCIATIVO DE PRODUCTORES DE CAFE ESPECIAL DIFERENCIADO DE GAITANIA TOLIMA ACEDGA	JOSE URIEL ACEDGA	Café	Planadas
16	ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL MUNICIPIO DE FRESNO-TOLIMA	DANIEL GRISALES RODRIGUEZ	Aguacate en fresco	Fresno
17	APICOLA TINOCO	ERNESTO TINOCO RUBIO	Productos de las Abejas y sus derivados	Mariquita
18	CAFÉ DE CASTA	HERNANDO CASTAÑO	Café	Fresno
19	DHAMAILE CHOCOLATERIA	PARRA LOZADA FABIAN EDUARDO	Cacao y Derivados	Ibagué
20	ASOCIACION AGROPECUARIA AMBIENTAL DEL SUR DEL TOLIMA - UNICHAPARRAL	YANED MOSQUERA	Café	Chaparral
21	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE LA VEREDA	DUVÁN RODRÍGUEZ	Cacao y Derivados	Mariquita

	CAMELIAS DE MARIQUITA TOLIMA			

Municipio	Participantes	% del total
Ibagué	5	23,8 %
Mariquita	3	14,3 %
Planadas	2	9,5 %
Fresno	2	9,5 %
Chaparral	2	9,5 %
El Espinal	2	9,5 %
Melgar	1	4,8 %
Guamo	1	4,8 %
Ataco – Santiago Pérez	1	4,8 %
Rovira	1	4,8 %
Icononzo	1	4,8 %
Total	**21**	**100 %**

Agendamiento de citas

Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

Lio Agro S.A.S

Melgar · Tel: 3107860897 · Producto: Frutas y derivados · 10 reuniónes · 10 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	9:40 AM	Asodipaz	Mesa 20	Reun.
2	10:00 AM	Futuragro	Mesa 25	Reun.
3	10:20 AM	— Descanso —		Desc.
4	10:40 AM	MERCACENTRO	Mesa 23	Reun.
5	11:00 AM	— Descanso —		Desc.
6	11:20 AM	ASOC. DE PADRES DE Flia DEL HOGAR INFANTIL PULGARCITO	Mesa 8	Reun.
7	11:40 AM	Maria Paula Martinez	Mesa 1	Reun.
8	12:00 PM	— Descanso —		Desc.
9	12:20 PM	Hogar infantil pilatunas	Mesa 22	Reun.
10	12:40 PM	— Descanso —		Desc.
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
12	2:00 PM	— Descanso —		Desc.
13	2:20 PM	— Descanso —		Desc.
14	2:40 PM	Comercializate	Mesa 16	Reun.
15	3:00 PM	Alnattural SAS	Mesa 2	Reun.
16	3:20 PM	Hoteles Marriott	Mesa 3	Reun.
17	3:40 PM	Representaciones FH SAS	Mesa 21	Reun.

MANITEC

Espinal · Tel: 3003662409 · Producto: Aguacate y derivados · 11 reuniónes · 9 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	9:40 AM	Cartama	Mesa 4	Reun.
2	10:00 AM	Comercializate	Mesa 16	Reun.
3	10:20 AM	Hoteles Marriott	Mesa 3	Reun.
4	10:40 AM	Alnattural SAS	Mesa 2	Reun.
5	11:00 AM	Avanto Aceites	Mesa 5	Reun.
6	11:20 AM	MACS COL	Mesa 24	Reun.
7	11:40 AM	Hogar infantil pilatunas	Mesa 22	Reun.
8	12:00 PM	— Descanso —		Desc.
9	12:20 PM	— Descanso —		Desc.
10	12:40 PM	ASOC. DE PADRES DE Flia DEL HOGAR INFANTIL PULGARCITO	Mesa 8	Reun.
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
12	2:00 PM	— Descanso —		Desc.
13	2:20 PM	Maria Paula Martinez	Mesa 1	Reun.
14	2:40 PM	— Descanso —		Desc.
15	3:00 PM	MERCACENTRO	Mesa 23	Reun.
16	3:20 PM	VERDFRUITS S.A.S	Mesa 6	Reun.

ELEVATE

Guamo · Tel: 3213136738 3209548251 · Producto: Otros productos · 2 reuniónes · 12 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	11:40 AM	Comercializate	Mesa 16	Reun.
2	12:00 PM	Innovation and Business Network, Inc	Mesa 17	Reun.
3	12:20 PM	— Descanso —		Desc.
4	12:40 PM	— Descanso —		Desc.
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.

MOLINILLITO CAFÉ HONEY

Ibagué · Tel: 3155213748 · Producto: Otros productos · 3 reuniónes · 9 de

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA
1	12:20 PM	Global premiun tranding	Mesa 18
2	12:40 PM	— Descanso —	
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO		
4	2:00 PM	Elsa Lizeth Ávila	Mesa 19
5	2:20 PM	Innovation and Business Network, Inc	Mesa 17

MANGOVIPAZ

Espinal · Tel: 3103106611 · Producto: Frutas y derivados · 9 reuniónes · 10 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	10:00 AM	Representaciones FH SAS	Mesa 21	Reun.
2	10:20 AM	Futuragro	Mesa 25	Reun.
3	10:40 AM	Asodipaz	Mesa 20	Reun.
4	11:00 AM	— Descanso —		Desc.
5	11:20 AM	— Descanso —		Desc.
6	11:40 AM	Hoteles Marriott	Mesa 3	Reun.
7	12:00 PM	ASOC. DE PADRES DE Flia DEL HOGAR INFANTIL PULGARCITO	Mesa 8	Reun.
8	12:20 PM	Maria Paula Martinez	Mesa 1	Reun.
9	12:40 PM	— Descanso —		Desc.
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
11	2:00 PM	— Descanso —		Desc.
12	2:20 PM	— Descanso —		Desc.
13	2:40 PM	— Descanso —		Desc.
14	3:00 PM	— Descanso —		Desc.
15	3:20 PM	MERCACENTRO	Mesa 23	Reun.
16	3:40 PM	Hogar infantil pilatunas	Mesa 22	Reun.
17	4:00 PM	— Descanso —		Desc.
18	4:20 PM	— Descanso —		Desc.
19	4:40 PM	Comercializate	Mesa 16	Reun.

CMS PLANADAS

Planadas · Tel: 3168959226 · Producto: Café y derivados · 7 reuniónes · 9 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	11:00 AM	Santo Pecado Café	Mesa 11	Reun.
2	11:20 AM	Elsa Lizeth Ávila	Mesa 19	Reun.
3	11:40 AM	— Descanso —		Desc.
4	12:00 PM	Hoteles Marriott	Mesa 3	Reun.
5	12:20 PM	Comercializate	Mesa 16	Reun.
6	12:40 PM	Mauricio Lizarralde	Mesa 9	Reun.
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
8	2:00 PM	— Descanso —		Desc.
9	2:20 PM	AUKA SPECIALTY COFFEE TRADING SAS	Mesa 14	Reun.
10	2:40 PM	— Descanso —		Desc.
11	3:00 PM	— Descanso —		Desc.
12	3:20 PM	Invercafé Cerritos SAS	Mesa 7	Reun.

Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

CASA VERDE

Ataco- santiago Perez · Tel: 3209060986 · Producto: Café y derivados · 8 reuniónes · 7 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	11:20 AM	Global premiun tranding	Mesa 18	Reun.
2	11:40 AM	— Descanso —		Desc.
3	12:00 PM	— Descanso —		Desc.
4	12:20 PM	— Descanso —		Desc.
5	12:40 PM	— Descanso —		Desc.
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
7	2:00 PM	— Descanso —		Desc.
8	2:20 PM	— Descanso —		Desc.
9	2:40 PM	— Descanso —		Desc.
10	3:00 PM	MACS COL	Mesa 24	Reun.
11	3:20 PM	Comercializate	Mesa 16	Reun.
12	3:40 PM	Mauricio Lizarralde	Mesa 9	Reun.
13	4:00 PM	AUKA SPECIALTY COFFEE TRADING SAS	Mesa 14	Reun.
14	4:20 PM	Santo Pecado Café	Mesa 11	Reun.
15	4:40 PM	Elsa Lizeth Ávila	Mesa 19	Reun.
16	5:00 PM	Invercafé Cerritos SAS	Mesa 7	Reun.

CENTRO DE EXPORTACIÓN Y NEGOCIOS SAS

Ibagué · Tel: 314 3331211 · Producto: Café y derivados · 8 reuniónes · 12 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	9:40 AM	Elsa Lizeth Ávila	Mesa 19	Reun.
2	10:00 AM	AUKA SPECIALTY COFFEE TRADING SAS	Mesa 14	Reun.
3	10:20 AM	Invercafé Cerritos SAS	Mesa 7	Reun.
4	10:40 AM	Santo Pecado Café	Mesa 11	Reun.
5	11:00 AM	— Descanso —		Desc.
6	11:20 AM	— Descanso —		Desc.
7	11:40 AM	— Descanso —		Desc.
8	12:00 PM	Comercializate	Mesa 16	Reun.
9	12:20 PM	Mauricio Lizarralde	Mesa 9	Reun.
10	12:40 PM	MACS COL	Mesa 24	Reun.
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
12	2:00 PM	— Descanso —		Desc.
13	2:20 PM	— Descanso —		Desc.
14	2:40 PM	Hoteles Marriott	Mesa 3	Reun.

ASOAGROCAI

Ibagué · Tel: 3183986506 · Producto: Cacao y derivados · 8 reuniónes · 12 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	9:40 AM	Innovation and Business Network, Inc	Mesa 17	Reun.
2	10:00 AM	Amarú cacao	Mesa 13	Reun.
3	10:20 AM	Alnattural SAS	Mesa 2	Reun.
4	10:40 AM	— Descanso —		Desc.
5	11:00 AM	Mauricio Lizarralde	Mesa 9	Reun.
6	11:20 AM	Circulo de exportadores	Mesa 10	Reun.
7	11:40 AM	Dhamaile chocolateria	Mesa 15	Reun.
8	12:00 PM	PROVICACAO	Mesa 12	Reun.
9	12:20 PM	Sandino cacao	Mesa 26	Reun.
10	12:40 PM	— Descanso —		Desc.
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.

SAN JUANERITO COFFEE SHOP

Rovira · Tel: 3115389371 · Producto: Café y derivados · 8 reuniónes · 10 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	10:20 AM	MACS COL	Mesa 24	Reun.
2	10:40 AM	— Descanso —		Desc.
3	11:00 AM	— Descanso —		Desc.
4	11:20 AM	Invercafé Cerritos SAS	Mesa 7	Reun.
5	11:40 AM	— Descanso —		Desc.
6	12:00 PM	AUKA SPECIALTY COFFEE TRADING SAS	Mesa 14	Reun.
7	12:20 PM	— Descanso —		Desc.
8	12:40 PM	Santo Pecado Café	Mesa 11	Reun.
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
10	2:00 PM	Hoteles Marriott	Mesa 3	Reun.
11	2:20 PM	Global premiun tranding	Mesa 18	Reun.
12	2:40 PM	Representaciones FH SAS	Mesa 21	Reun.
13	3:00 PM	— Descanso —		Desc.
14	3:20 PM	Elsa Lizeth Ávila	Mesa 19	Reun.

Contrato 3099 - Gobernación del Tolima

Programa para el desarrollo de capacidades empresariales en el Departamento del Tolima.

CAFÉ SANTO PECADO

Ibagué · Tel: 3045838926 · Producto: Café y derivados · 8 reuniónes · 3 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	12:40 PM	Invercafé Cerritos SAS	Mesa 7	Reun.
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
3	2:00 PM	Santo Pecado Café	Mesa 11	Reun.
4	2:20 PM	MACS COL	Mesa 24	Reun.
5	2:40 PM	AUKA SPECIALTY COFFEE TRADING SAS	Mesa 14	Reun.
6	3:00 PM	— Descanso —		Desc.
7	3:20 PM	— Descanso —		Desc.
8	3:40 PM	— Descanso —		Desc.
9	4:00 PM	Comercializate	Mesa 16	Reun.
10	4:20 PM	Global premiun tranding	Mesa 18	Reun.
11	4:40 PM	Mauricio Lizarralde	Mesa 9	Reun.
12	5:00 PM	Elsa Lizeth Ávila	Mesa 19	Reun.

EAST TOLIMA PRODUCE

Icononzo · Tel: 321 9710214 · Producto: Frutas y derivados · 11 reuniónes · 7 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	10:20 AM	Asodipaz	Mesa 20	Reun.
2	10:40 AM	Futuragro	Mesa 25	Reun.
3	11:00 AM	ASOC. DE PADRES DE Flia DEL HOGAR INFANTIL PULGARCITO	Mesa 8	Reun.
4	11:20 AM	Comercializate	Mesa 16	Reun.
5	11:40 AM	— Descanso —		Desc.
6	12:00 PM	Representaciones FH SAS	Mesa 21	Reun.
7	12:20 PM	MERCACENTRO	Mesa 23	Reun.
8	12:40 PM	Maria Paula Martinez	Mesa 1	Reun.
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
10	2:00 PM	Innovation and Business Network, Inc	Mesa 17	Reun.
11	2:20 PM	Hogar infantil pilatunas	Mesa 22	Reun.
12	2:40 PM	— Descanso —		Desc.
13	3:00 PM	— Descanso —		Desc.
14	3:20 PM	— Descanso —		Desc.
15	3:40 PM	Alnattural SAS	Mesa 2	Reun.
16	4:00 PM	— Descanso —		Desc.
17	4:20 PM	Hoteles Marriott	Mesa 3	Reun.

Caticoffee

Chaparral · Tel: 3007376412 · Producto: Café y derivados · 8 reuniónes · 5 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	12:00 PM	MACS COL	Mesa 24	Reun.
2	12:20 PM	Invercafé Cerritos SAS	Mesa 7	Reun.
3	12:40 PM	Comercializate	Mesa 16	Reun.
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
5	2:00 PM	AUKA SPECIALTY COFFEE TRADING SAS	Mesa 14	Reun.
6	2:20 PM	Santo Pecado Café	Mesa 11	Reun.
7	2:40 PM	— Descanso —		Desc.
8	3:00 PM	— Descanso —		Desc.
9	3:20 PM	— Descanso —		Desc.
10	3:40 PM	— Descanso —		Desc.
11	4:00 PM	Elsa Lizeth Ávila	Mesa 19	Reun.
12	4:20 PM	Mauricio Lizarralde	Mesa 9	Reun.
13	4:40 PM	— Descanso —		Desc.
14	5:00 PM	Hoteles Marriott	Mesa 3	Reun.

JUBILO FRUTAL

Mariquita · Tel: 3005095421 · Producto: Frutas y derivados · 12 reuniones · 8 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	9:40 AM	MACS COL	Mesa 24	Reun.
2	10:00 AM	Maria Paula Martinez	Mesa 1	Reun.
3	10:20 AM	MERCACENTRO	Mesa 23	Reun.
4	10:40 AM	Comercializate	Mesa 16	Reun.
5	11:00 AM	Hogar infantil pilatunas	Mesa 22	Reun.
6	11:20 AM	Asodipaz	Mesa 20	Reun.
7	11:40 AM	Innovation and Business Network, Inc	Mesa 17	Reun.
8	12:00 PM	— Descanso —		Desc.
9	12:20 PM	Representaciones FH SAS	Mesa 21	Reun.
10	12:40 PM	Hoteles Marriott	Mesa 3	Reun.
11	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
12	2:00 PM	ASOC. DE PADRES DE Flia DEL HOGAR INFANTIL PULGARCITO	Mesa 8	Reun.
13	2:20 PM	Alnattural SAS	Mesa 2	Reun.
14	2:40 PM	— Descanso —		Desc.
15	3:00 PM	— Descanso —		Desc.
16	3:20 PM	— Descanso —		Desc.
17	3:40 PM	— Descanso —		Desc.
18	4:00 PM	— Descanso —		Desc.
19	4:20 PM	— Descanso —		Desc.
20	4:40 PM	Futuragro	Mesa 25	Reun.
21	5:00 PM	— Descanso —		Desc.

Grupo Asociativo Acedga

Planadas · Tel: 3105527816 · Producto: Café y derivados · 8 reuniónes · 8 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	11:00 AM	Comercializate	Mesa 16	Reun.
2	11:20 AM	Hoteles Marriott	Mesa 3	Reun.
3	11:40 AM	Elsa Lizeth Ávila	Mesa 19	Reun.
4	12:00 PM	— Descanso —		Desc.
5	12:20 PM	— Descanso —		Desc.
6	12:40 PM	— Descanso —		Desc.
7	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
8	2:00 PM	— Descanso —		Desc.
9	2:20 PM	— Descanso —		Desc.
10	2:40 PM	MACS COL	Mesa 24	Reun.
11	3:00 PM	Santo Pecado Café	Mesa 11	Reun.
12	3:20 PM	Representaciones FH SAS	Mesa 21	Reun.
13	3:40 PM	AUKA SPECIALTY COFFEE TRADING SAS	Mesa 14	Reun.
14	4:00 PM	— Descanso —		Desc.
15	4:20 PM	— Descanso —		Desc.
16	4:40 PM	Invercafé Cerritos SAS	Mesa 7	Reun.
17	5:00 PM	— Descanso —		Desc.

ASOLANDES

Fresno · Tel: 3208050751 · Producto: Aguacate y derivados · 10 reuniónes · 10 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	9:40 AM	VERDFRUITS S.A.S	Mesa 6	Reun.
2	10:00 AM	Alnattural SAS	Mesa 2	Reun.
3	10:20 AM	Cartama	Mesa 4	Reun.
4	10:40 AM	Global premiun tranding	Mesa 18	Reun.
5	11:00 AM	Circulo de exportadores	Mesa 10	Reun.
6	11:20 AM	— Descanso —		Desc.
7	11:40 AM	ASOC. DE PADRES DE Flia DEL HOGAR INFANTIL PULGARCITO	Mesa 8	Reun.
8	12:00 PM	Hogar infantil pilatunas	Mesa 22	Reun.
9	12:20 PM	— Descanso —		Desc.
10	12:40 PM	Avanto Aceites	Mesa 5	Reun.
11	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
12	2:00 PM	Maria Paula Martinez	Mesa 1	Reun.
13	2:20 PM	— Descanso —		Desc.
14	2:40 PM	MERCACENTRO	Mesa 23	Reun.

APICOLA TINOCO

Mariquita · Tel: 3128162010 · Producto: Panela, miel y derivados · 3 reuniónes · 14 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	10:40 AM	Representaciones FH SAS	Mesa 21	Reun.
2	11:00 AM	Hoteles Marriott	Mesa 3	Reun.
3	11:20 AM	Innovation and Business Network, Inc	Mesa 17	Reun.

CAFÉ DE CASTA

Fresno · Tel: 3136318016 · Producto: Café y derivados · 9 reuniones · 11 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA
1	9:40 AM	Invercafé Cerritos SAS	Mesa 7
2	10:00 AM	Santo Pecado Café	Mesa 11
3	10:20 AM	— Descanso —	
4	10:40 AM	— Descanso —	
5	11:00 AM	Elsa Lizeth Ávila	Mesa 19
6	11:20 AM	— Descanso —	
7	11:40 AM	AUKA SPECIALTY COFFEE TRADING SAS	Mesa 14
8	12:00 PM	— Descanso —	
9	12:20 PM	— Descanso —	
10	12:40 PM	— Descanso —	
11	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO		
12	2:00 PM	Comercializate	Mesa 16
13	2:20 PM	Representaciones FH SAS	Mesa 21
14	2:40 PM	— Descanso —	
15	3:00 PM	Mauricio Lizarralde	Mesa 9
16	3:20 PM	Global premiun tranding	Mesa 18
17	3:40 PM	MACS COL	Mesa 24

ASOCAMELIAS
Mariquita · Tel: 3205108525 · Producto: Cacao y derivados · 8 reuniónes · 12 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	9:40 AM	Amarú cacao	Mesa 13	Reun.
2	10:00 AM	— Descanso —		Desc.
3	10:20 AM	Dhamaile chocolateria	Mesa 15	Reun.
4	10:40 AM	PROVICACAO	Mesa 12	Reun.
5	11:00 AM	Sandino cacao	Mesa 26	Reun.
6	11:20 AM	Mauricio Lizarralde	Mesa 9	Reun.
7	11:40 AM	— Descanso —		Desc.
8	12:00 PM	Alnattural SAS	Mesa 2	Reun.
9	12:20 PM	Innovation and Business Network, Inc	Mesa 17	Reun.
10	12:40 PM	— Descanso —		Desc.
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
12	2:00 PM	Circulo de exportadores	Mesa 10	Reun.

UNICHAPARRAL
Chaparral · Tel: 3212112342 · Producto: Café y derivados · 7 reuniónes · 7 desc.

#	HORA	EMPRESA COMPRADORA	MESA	EST.
1	11:40 AM	Global premiun tranding	Mesa 18	Reun.
2	12:00 PM	Elsa Lizeth Ávila	Mesa 19	Reun.
3	12:20 PM	Santo Pecado Café	Mesa 11	Reun.
4	12:40 PM	Representaciones FH SAS	Mesa 21	Reun.
🍽	1:00 PM – 2:00 PM — ALMUERZO			Alm.
6	2:00 PM	— Descanso —		Desc.
7	2:20 PM	Hoteles Marriott	Mesa 3	Reun.
8	2:40 PM	— Descanso —		Desc.
9	3:00 PM	— Descanso —		Desc.
10	3:20 PM	AUKA SPECIALTY COFFEE TRADING SAS	Mesa 14	Reun.
11	3:40 PM	— Descanso —		Desc.
12	4:00 PM	— Descanso —		Desc.
13	4:20 PM	Invercafé Cerritos SAS	Mesa 7	Reun.
14	4:40 PM	— Descanso —		Desc.

DHAMAILE CHOCOLATERIA
Mesa: 15 · Tel: 3156288991 · 6 reuniones · 1 desc.

#	HORA	VENDEDOR	PRODUCTO
1	9:40 AM	— Descanso —	—
2	10:00 AM	EL RETOÑO (Ortega)	Cacao y derivados
3	10:20 AM	ASOCAMELIAS (Mariquita)	Cacao y derivados
4	10:40 AM	ASOPROMECOL (Ortega)	Cacao y derivados
5	11:40 AM	ASOAGROCAI (Ibagué)	Cacao y derivados
6	12:00 PM	ASOCATOL (Chaparral - San Antonio)	Cacao y derivados
7	4:40 PM	ASPROCAESTOL (El Espinal)	Cacao y derivados

Cumplimiento de citas

En el marco de la Rueda de Negocios, las 21 unidades productivas participantes contaron con un total de 164 citas comerciales programadas. De este total, se desarrollaron efectivamente 80 citas con la participación de los compradores y empresas convocadas, correspondientes al 48,8 % de las citas inicialmente agendadas. Estas citas se encuentran debidamente documentadas mediante los respectivos soportes de la actividad.

Es importante señalar que, adicionalmente a las citas previamente programadas, durante el desarrollo de la Rueda de Negocios se generaron espacios de relacionamiento comercial entre las unidades productivas participantes y personas o empresas que no contaban con una agenda previamente establecida. Estos acercamientos se dieron de manera espontánea, atendiendo a la dinámica propia del evento y al interés de los participantes por ampliar sus contactos comerciales, avanzar en conversaciones y, en algunos casos, concretar posibles negocios o acuerdos comerciales.

En este sentido, la dinámica desarrollada durante la jornada permitió generar oportunidades de interacción que trascendieron las citas formalmente agendadas, facilitando el intercambio de información comercial, la identificación de nuevos contactos y el

fortalecimiento de posibles relaciones comerciales entre las unidades productivas y los diferentes actores participantes.

Concepto	Resultado
Unidades productivas participantes	21
Citas comerciales programadas	164
Citas comerciales efectivamente desarrolladas	80
Porcentaje de cumplimiento de citas programadas	48,8 %
Empresas participantes como demandantes	2

Relación de citas por UP

NO.	EMPRESA	ROL	CITAS EFECTIVAS
1	LIO AGRO S.A.S	Vendedora	3
2	MANITEC	Vendedora	3
3	ELEVATE	Vendedora	3
4	MANGOVIPAZ	Vendedora	5
5	CMS PLANADAS	Vendedora	5
6	CASA VERDE	Vendedora	1
7	CENTRO DE EXPORTACIÓN Y NEGOCIOS SAS	Vendedora	4
8	MOLINILLITO CAFÉ HONEY	Vendedora	3
9	ASOCIACION AGROPECUARIA Y DE CACAOTEROS DEL MUNICIPIO DE IBAGUE TOLIMA ASOAGROCAI	Vendedora	3
10	SAN JUANERITO COFFEE SHOP	Vendedora	1
11	CAFÉ SANTO PECADO	Comprador	6
12	EAST TOLIME PRODUCE	Vendedora	5
13	CATI COFFEE	Vendedora	9
14	JUBILO FRUTAL	Vendedora	3
15	GRUPO ASOCIATIVO DE PRODUCTORES DE CAFE ESPECIAL DIFERENCIADO DE GAITANIA TOLIMA ACEDGA	Vendedora	2
16	ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL MUNICIPIO DE FRESNO-TOLIMA	Vendedora	3
17	APICOLA TINOCO	Vendedora	3
18	CAFÉ DE CASTA	Vendedora	3

19	DHAMAILE CHOCOLATERIA	Comprador	6
20	ASOCIACION AGROPECUARIA AMBIENTAL DEL SUR DEL TOLIMA - UNICHAPARRAL	Vendedora	5
21	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE LA VEREDA CAMELIAS DE MARIQUITA TOLIMA	Vendedora	3

Al presente informe se anexan los documentos en formato PDF y los respectivos soportes correspondientes a las citas y acuerdos comerciales suscritos entre las partes en el marco de la ejecución de la Rueda de Negocios. Estos documentos permiten verificar las interacciones comerciales desarrolladas entre las unidades productivas participantes, en calidad de oferentes, y los compradores convocados, así como las ventas proyectadas y los acuerdos comerciales derivados de dichos espacios de negociación.

Es importante señalar que las empresas **DHAMAILE CHOCOLATERÍA** y **CAFÉ SANTO PECADO** participaron en la Rueda de Negocios en calidad de empresas demandantes, manifestando interés específico en la adquisición de cacao y café, respectivamente. En atención a esta necesidad, se programaron espacios de encuentro con diferentes unidades productivas participantes que contaban con oferta de estos productos, con el propósito de facilitar el acercamiento con potenciales proveedores, ampliar sus alternativas de abastecimiento y propiciar oportunidades de relacionamiento y negociación comercial.

De esta manera, la participación de las empresas demandantes permitió articular la oferta de las unidades productivas con requerimientos específicos de compra, favoreciendo la generación de contactos comerciales y la identificación de posibles oportunidades de negocio en el marco de la Rueda de Negocios.

Para validar los encuentros de cada cita de negocio, se pueden encontrar en el ANEXO 41_ SOPORTES RUEDA DE NEGOCIOS - CITAS, en donde por cada unidad productiva se encuentra el PDF de los encuentros de negocio que se tuvieron.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA



















Estado: Cumplida
Avance: 100 %

A5.6 Seguimiento posterior a la participación

La actividad de seguimiento posterior a la participación constituye la fase de cierre y continuidad comercial del Componente 5, orientada a verificar el aprovechamiento de los contactos, oportunidades y posibles negociaciones generadas durante la Feria Expo Alternativas Empresariales y la rueda de negocios desarrollada en el marco del evento.

A la fecha de corte del presente informe, se han realizado llamadas de validación a través del número de teléfono de cada UP, así como contactos vías WhatsApp con el fin de conocer los resultados, observaciones o próximos pasos para quienes participaron en el marco de la rueda de negocios de la Feria Expo Alternativas Empresariales.

A la fecha, se encuentran las siguientes observaciones y/o resultados, de acuerdo al seguimiento posterior que se realizó.

NO.	EMPRESA	OBSERVACIONES
1	LIO AGRO S.A.S	Orden de compra con el cliente de Panamá. Están tramitando el registro sanitario en Panamá para comenzar a despachar.
2	MANITEC	Orden de compra con el cliente de Panamá. Están tramitando el registro sanitario en Panamá para comenzar a despachar. Cliente producto de la rueda de Negocios. También envió un muestrario a Aruba.
3	ELEVATE	No contesta
4	MANGOVIPAZ	Continúan en comunicación con Mercacentro, a la espera de concretar la negociación.
5	CMS PLANADAS	Han vendido café por libras en pequeñas cantidades ($900,000) y café verde para venta por micro lotes (se encuentran evaluando muestras, dependiendo de la calidad le dan el precio por kilo aproximadamente a $23.000 COP.
6	CASA VERDE	A la fecha manifiesta que no obtuvo resultados, ni contacto posterior con los compradores.

7	CENTRO DE EXPORTACIÓN Y NEGOCIOS SAS	No contesta
8	MOLINILLITO CAFÉ HONEY	No contesta
9	ASOCIACION AGROPECUARIA Y DE CACAOTEROS DEL MUNICIPIO DE IBAGUE TOLIMA ASOAGROCAI	No contesta
10	SAN JUANERITO COFFEE SHOP	No contesta
11	CAFÉ SANTO PECADO	No contesta
12	EAST TOLIME PRODUCE	Orden de compra con el cliente de Canadá. Están tramitando permisos por parte del cliente en Canadá.
13	CATI COFFEE	Orden de compra con el cliente de Panamá. Están tramitando el registro sanitario en Panamá para comenzar a despachar.
14	JUBILO FRUTAL	No ha hecho ventas a través de la rueda de negocios.
15	GRUPO ASOCIATIVO DE PRODUCTORES DE CAFE ESPECIAL DIFERENCIADO DE GAITANIA TOLIMA ACEDGA	Envió directo a Alemania de 50kg café tostado, 2 muestras para Estados Unidos y una cotización de 25 kg a España y se generó un contacto de Panamá.
16	ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL MUNICIPIO DE FRESNO-TOLIMA	No contesta
17	APICOLA TINOCO	No contesta
18	CAFÉ DE CASTA	Aproximación con un cliente panameño, pero no hubo contacto posterior a rueda de negocios.
19	DHAMAILE CHOCOLATERIA	No contesta
20	ASOCIACION AGROPECUARIA AMBIENTAL DEL SUR DEL TOLIMA - UNICHAPARRAL	Se efectuó una venta directa a la empresa INVERCAFE CERRITOS SAS por valor de $237.248.000, específicamente la venta de café pergamino seco

		orgánico, y el valor de la prima orgánica.
21	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE LA VEREDA CAMELIAS DE MARIQUITA TOLIMA	Se establecieron 2 contactos durante la rueda de negocios, el primero para exportar hacia el medio oriente asiático 1 contenedor cada mes y medio, 3 toneladas cacao fino semanalmente a un comprador nacional.

En este sentido, el seguimiento continuará desarrollándose durante los siguientes periodos de ejecución, con el propósito de recopilar y sistematizar información relacionada con la evolución de los contactos generados, estado de las conversaciones comerciales, oportunidades de negocio, ventas proyectadas o concretadas y demás resultados que puedan evidenciarse como consecuencia de la participación de las unidades productivas en el escenario comercial desarrollado.

Estado: En Ejecución
Avance: 60 %

COMPONENTE 6. FORTALECER COMERCIALMENTE A LAS UNIDADES PRODUCTIVAS MEDIANTE LA PARTICIPACIÓN EN ESPACIOS COMERCIALES INTERNACIONALES.

A6.1 Convocatoria y difusión de inscripciones

En desarrollo de la actividad A6.1 Convocatoria y difusión de inscripciones, durante el periodo objeto del presente informe se adelantaron las acciones iniciales requeridas para promover la participación de unidades productivas del departamento del Tolima con potencial para vincularse al proceso de fortalecimiento comercial y preparación para escenarios internacionales.

Como primera acción, se realizó la estructuración de la convocatoria y de los lineamientos de participación, definiendo las condiciones generales, requisitos, mecanismo de inscripción y aspectos necesarios para orientar a las unidades productivas interesadas. De manera complementaria, se efectuó el diseño de las piezas gráficas y contenidos informativos de difusión, con el propósito de comunicar de manera clara el alcance del componente y promover una participación amplia dentro de las jurisdicciones vinculadas al proyecto.

La convocatoria fue divulgada mediante redes sociales, canales digitales, medios institucionales y bases empresariales, permitiendo dar alcance a potenciales beneficiarios y facilitar su acceso al proceso de inscripción. Esta estrategia de comunicación buscó identificar unidades productivas con interés y condiciones para avanzar posteriormente hacia procesos de diagnóstico, preparación empresarial y participación en escenarios de internacionalización.





Adjunto al presente Informe se encuentran las piezas graficas elaboradas para este proceso ANEXO 21_PIEZAS GRAFICAS_MERCADO LATINOAMERICANO

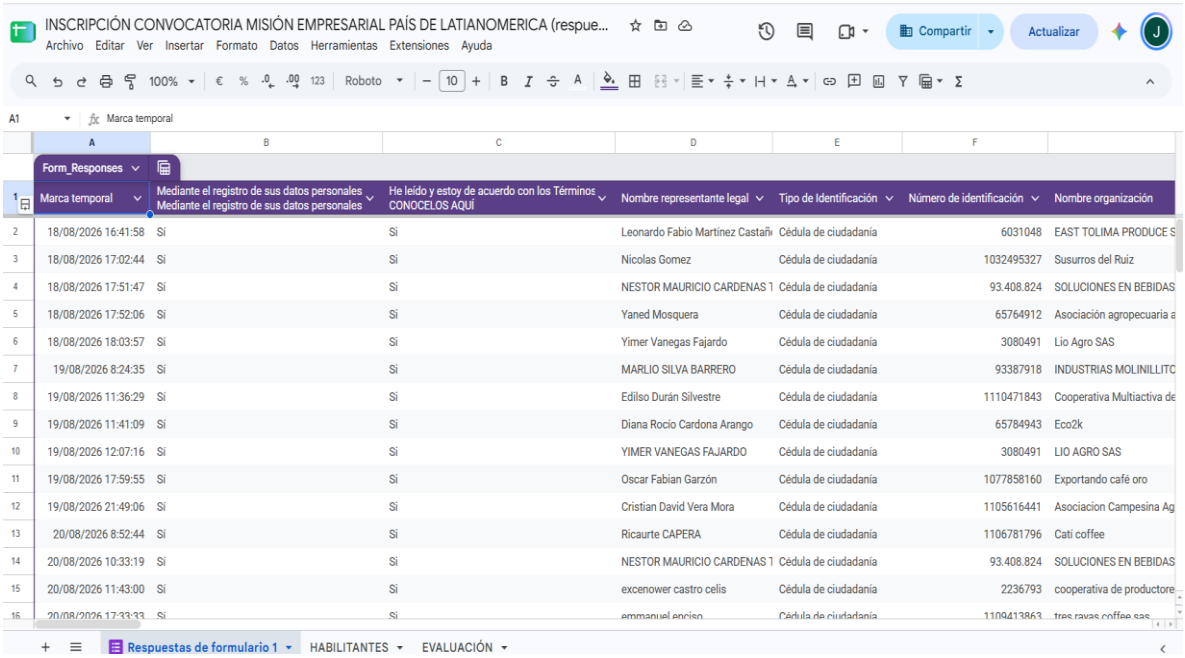


ENLACE FORMULARIO

https://docs.google.com/forms/d/1OZ0NfhrO3fOLGhLuw4-dNIOE4g6NLD2LTDCGDE_jshg/edit

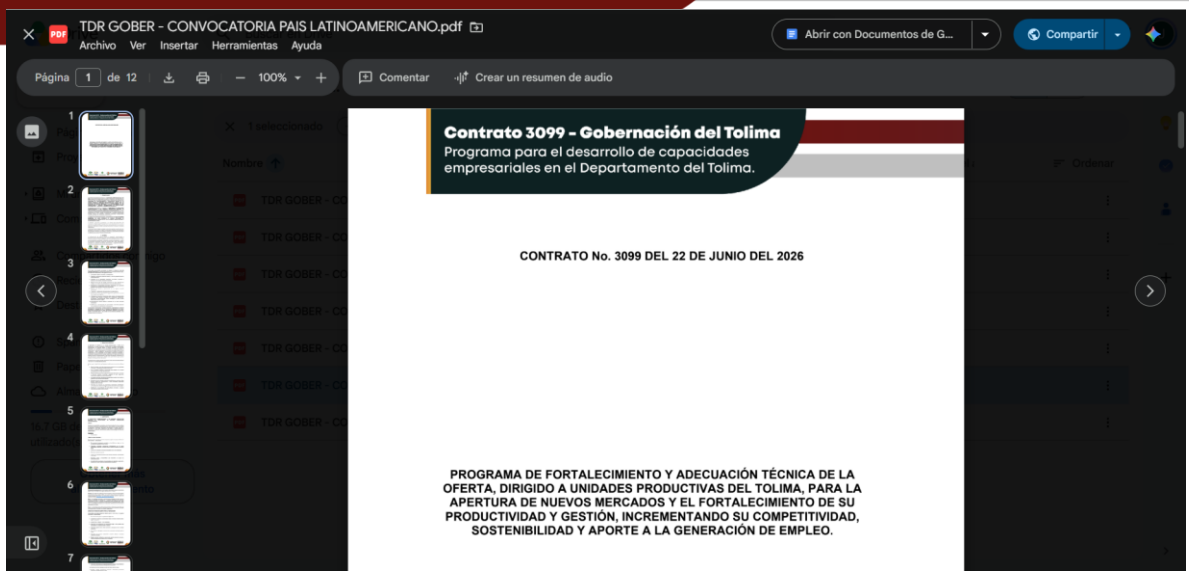
De manera complementaria, se realizó la difusión directa de la convocatoria a través de la base empresarial disponible, con el propósito de ampliar el alcance territorial y facilitar la participación de empresas y unidades productivas que potencialmente cumplieran con las condiciones y requisitos definidos en los términos de referencia. Esta estrategia permitió fortalecer la cobertura de la convocatoria y promover una mayor participación de potenciales beneficiarios.

Una vez finalizado el periodo establecido para la recepción de inscripciones, se procedió con la consolidación de las postulaciones recibidas y la revisión individual de la información suministrada por cada unidad productiva. Para este proceso se tomó como referencia lo establecido en los términos de referencia de la convocatoria, verificando la documentación, información declarada y demás condiciones requeridas para determinar el cumplimiento de los requisitos habilitantes.



Marca temporal	Mediante el registro de sus datos personales Mediante el registro de sus datos personales	He leído y estoy de acuerdo con los Términos CONOCELOS AQUÍ	Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización
18/08/2026 16:41:58	Si	Si	Leonardo Fabio Martínez Castañ	Cédula de ciudadanía	6031048	EAST TOLIMA PRODUCE S
18/08/2026 17:02:44	Si	Si	Nicolas Gomez	Cédula de ciudadanía	1032495327	Susurros del Ruiz
18/08/2026 17:51:47	Si	Si	NESTOR MAURICIO CARDENAS T	Cédula de ciudadanía	93.408.824	SOLUCIONES EN BEBIDAS
18/08/2026 17:52:06	Si	Si	Yaned Mosquera	Cédula de ciudadanía	65764912	Asociación agropecuaria a
18/08/2026 18:03:57	Si	Si	Yimer Vanegas Fajardo	Cédula de ciudadanía	3080491	Lio Agro SAS
19/08/2026 8:24:35	Si	Si	MARLIO SILVA BARRERO	Cédula de ciudadanía	93387918	INDUSTRIAS MOLINILLITO
19/08/2026 11:36:29	Si	Si	Edilso Durán Silvestre	Cédula de ciudadanía	1110471843	Cooperativa Multiactiva de
19/08/2026 11:41:09	Si	Si	Diana Rocio Cardona Arango	Cédula de ciudadanía	65784943	Eco2k
19/08/2026 12:07:16	Si	Si	YIMER VANEGAS FAJARDO	Cédula de ciudadanía	3080491	LIO AGRO SAS
19/08/2026 17:59:55	Si	Si	Oscar Fabian Garzón	Cédula de ciudadanía	1077858160	Exportando café oro
19/08/2026 21:49:06	Si	Si	Cristian David Vera Mora	Cédula de ciudadanía	1105616441	Asociacion Campesina Ag
20/08/2026 8:52:44	Si	Si	Ricaurte CAPERA	Cédula de ciudadanía	1106781796	Cati coffee
20/08/2026 10:33:19	Si	Si	NESTOR MAURICIO CARDENAS T	Cédula de ciudadanía	93.408.824	SOLUCIONES EN BEBIDAS
20/08/2026 11:43:00	Si	Si	excenower castro celis	Cédula de ciudadanía	2236793	cooperativa de productore
20/08/2026 17:33:33	Si	Si	emmanuel enciso	Cédula de ciudadanía	1109413863	tres rayas coffee sas

Posteriormente, se inició la evaluación técnica de las unidades productivas habilitadas, aplicando los criterios de evaluación y selección establecidos previamente para el componente. Este procedimiento permitió desarrollar un ejercicio objetivo, verificable y trazable para la identificación de las unidades productivas con las condiciones requeridas para continuar dentro del proceso de fortalecimiento sanitario.



TERMINOS DE REFERENCIA

Adjunto al presente Informe se encuentran los términos de referencia elaborados para este proceso ANEXO 22_TDR_MERCADO LATINOAMERICANO

Resultados del proceso

Como resultado de las actividades de convocatoria, inscripción y evaluación adelantadas durante el periodo, se consolidó la información de las unidades productivas postuladas, permitiendo establecer su estado dentro del proceso de selección.

Adjunto al presente Informe se encuentran los resultados obtenidos para este proceso ANEXO 23_RESULTADOS_PAIS LATINOAMERICA

CONCEPTO	RESULTADO
Unidades productivas inscritas	28
Postulaciones Repetidas	2
Postulaciones no habilitadas	1
Postulaciones pertenecientes a otros sectores económicos	2
Postulaciones beneficiarias en otras convocatorias	2
Postulaciones que cumplieron requisitos habilitantes	20
Unidades productivas evaluadas	20
Unidades productivas seleccionadas	6

Características de la Convocatoria

1. Postulaciones Repetidas

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT	FECHA DE MATRICULA
Yimer Vanegas Fajardo	Cédula de ciudadanía	3080491	Lio Agro SAS	901892086-8	POSTULACIONES REPETIDAS

Edilson Duran Silvestre	Cédula de ciudadanía	1110471843	Cooperativa Multiactiva de Planadas y el Sur del Tolima "CMS PLANADAS"	901063544	

2. Postulaciones No habilitadas

Nombre representante legal	Número de identificación	Nombre organización	NIT
YIMER VANEGAS FAJARDO	Cédula de ciudadanía	LIO AGRO SAS	901892086-8

* Las empresas **no habilitadas para el proceso** se debe a que actualmente sus representantes legales desempeñan funciones públicas que se derivan de recursos del estado en el departamento del Tolima, o tienen algún tipo de vinculación laboral con la Gobernación del Tolima.

3. Postulaciones pertenecientes a otros sectores económicos

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT
MARCELA PATRICIA ROJAS	Cédula de ciudadanía	38142393	MR AGENCIA MERCADEO RELACIONAL SAS	901252654
DIANA ROCÍO CARDONA ARANGO	Cédula de ciudadanía	65784943	ECO2K	65784943

4. Postulaciones beneficiarias en otras convocatorias

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT
ADRIANA PAOLA AROCA TAVERA	Cédula de ciudadanía	38196219	ASOCIACION AGROPECUARIA DE CAFE ORGANICO	900931448-5
LUZ AMPARO GALVIS CARDONA	Cédula de ciudadanía	22109514	ASOMUJEMFAL (ASOCIACION DE MUJERES EMPRENDEDORAS Y EMPODERADAS DEFALAN TOLIMA)	901655124-4

5. Empresas que cumplieron requisitos habilitantes

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT
EDILSON DURÁN SILVESTRE	Cédula de ciudadanía	1110471843	COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PLANADAS Y EL SUR DEL TOLIMA CMS PLANADAS	901063544-3
YANED MOSQUERA	Cédula de ciudadanía	65764912	ASOCIACIÓN AGROPECUARIA AMBIENTAL DEL SUR DEL TOLIMA UNICHAPARRAL	9009411910
LEONARDO FABIO MARTÍNEZ CASTAÑEDA	Cédula de ciudadanía	6031048	EAST TOLIMA PRODUCE S.A.S.	901959862-7
MILENA LASSO DUSSAN	Cédula de ciudadanía	38197103	ASOCIACION TOLIMA GRANDE	901316530
ELBENNEY MARIN OVIEDO	Cédula de ciudadanía	14321664	ASOCAFE ALTA CALIDAD LA ORQUDIEA	900780582
JOSE DUVAN RODRÍGUEZ PATIÑO	Cédula de ciudadanía	1118561782	ASOCAMELIAS	900151309
NESTOR MAURICIO CARDENAS TOVAR	Cédula de ciudadanía	93.408.824	SOLUCIONES EN BEBIDAS CALIENTES Y FRÍAS S.A.S.	901280590-2

OSCAR FABIAN GARZÓN	Cédula de ciudadanía	1077858160	EXPORTANDO CAFÉ ORO	901493285
TANIA MONTEALEGRE	Cédula de ciudadanía	38144996	MANKUU SAS	901343002
RICAURTE CAPERA	Cédula de ciudadanía	1106781796	CATÍ COFFEE	1106781796-1
JULIAN DAVID ORTIZ VERA	Cédula de ciudadanía	93410256	INGREDIENTES INDUSTRIALES SAS	900530758
JAIRO ALBERTO MURILLO SALAZAR	Cédula de ciudadanía	75065662	AGUACATES LOS ARRAYANES ZOMAC SAS	901229479-7
FABIAN EDUARDO PARRA LOZADA	Cédula de ciudadanía	14137489	DHAMAILE CHOCOLATERÍA	14137489
MARLIO SILVA BARRERO	Cédula de ciudadanía	93387918	INDUSTRIAS MOLINILLITO FOODTECH	93387918
JULIAN STEVEN PÉREZ QUITIÁN	Cédula de ciudadanía	1109295113	ORITO VERDE NATURAL SAS	901819743
MATEO GRANADA AVILES	Cédula de ciudadanía	1110563345	CERVEZA MAGRA SAS	901676154
EXCENOWER CASTRO CELIS	Cédula de ciudadanía	2236793	COOPERATIVA DE PRODUCTORES DE HIGUERILLA Y CACAO	800216562
CRISTIAN DAVID VERA MORA	Cédula de ciudadanía	1105616441	ASOCIACION CAMPESINA AGROECOABEJAS	901867099-8
NICOLAS GOMEZ	Cédula de ciudadanía	1032495327	SUSURROS DEL RUIZ	902092184
EMMANUEL ENCISO	Cédula de ciudadanía	1109413863	TRES RAYAS COFFEE SAS	901067330-2

A continuación, se reporta el listado de las unidades productivas seleccionadas teniendo en cuenta el orden de puntaje adquirido en el proceso de evaluación:

NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN	NOMBRE ORGANIZACIÓN	NIT	MUNICIPIO
EDILSON DURÁN SILVESTRE	1110471843	COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PLANADAS Y EL SUR DEL TOLIMA CMS PLANADAS	901063544-3	PLANADAS
LEONARDO FABIO MARTÍNEZ CASTAÑEDA	6031048	EAST TOLIMA PRODUCE S.A.S.	901959862-7	ICONONZO
JOSE DUVAN RODRÍGUEZ PATIÑO	1118561782	ASOCAMELIAS	900151309	MARIQUITA
MARLIO SILVA BARRERO	93387918	INDUSTRIAS MOLINILLITO FOODTECH	93387918	IBAGUÉ
JULIAN DAVID ORTIZ VERA	93410256	INGREDIENTES INDUSTRIALES SAS	900530758	IBAGUÉ
JULIAN STEVEN PÉREZ QUITIÁN	1109295113	ORITO VERDE NATURAL SAS	901819743	IBAGUÉ

En el archivo adjunto ANEXO 23_RESULTADOS_PAIS LATINOAMERICA se puede conocer los puntajes obtenidos por cada unidad productiva teniendo en cuenta los criterios de evaluación establecidos en los términos de referencia (pestaña calificación).

Estado: Cumplida
Avance: 100 %

A6.2. Diagnóstico de potencial y selección de empresas participantes

En el marco del desarrollo del Componente 6. Participación en escenario comercial internacional, correspondiente al Contrato No. 3099 de 2026, se llevó a cabo la actividad, orientada a evaluar el potencial de internacionalización y las condiciones de preparación comercial de las unidades productivas prospectadas para participar en una misión empresarial de apertura de mercados en Latinoamérica.

Para el desarrollo de esta actividad se realizó un proceso de diagnóstico técnico y comercial individualizado a seis (6) unidades productivas del departamento del Tolima, mediante la aplicación de un instrumento de evaluación estructurado en 12 criterios, agrupados en dimensiones relacionadas con la oferta comercial, identificación de compradores, condiciones de negociación, cumplimiento de requisitos técnicos y preparación operativa para escenarios internacionales.

La metodología implementada comprendió la caracterización empresarial y de los productos priorizados, la revisión de las capacidades comerciales, la evaluación de condiciones de negociación y suministro, la identificación de requisitos técnicos, sanitarios y logísticos, y el análisis de las oportunidades de acceso al mercado chileno.

Cada criterio fue evaluado y clasificado según su nivel de preparación, mediante las categorías *Listo para presentar*, *Por ajustar* y *No listo o sujeto a validación*. Este procedimiento permitió identificar las fortalezas y brechas particulares de cada empresa, así como establecer recomendaciones técnicas para mejorar sus condiciones de participación en espacios de relacionamiento y negociación comercial internacional.

Adjunto al presente Informe se encuentran los seis (6) diagnósticos de madurez exportadora para este proceso ANEXO 24_DIAGNOSTICOS_PAIS LATINOAMERICA

Como resultado del proceso, se realizaron seis diagnósticos empresariales, correspondientes a las siguientes unidades productivas:

N.º	UNIDAD PRODUCTIVA	OFERTA COMERCIAL PRIORIZADA
1	ASOCAMELIAS	Cacao en grano, nibs y pasta de cacao
2	CMS PLANADAS	Café verde, tostado y molido
3	ORITO VERDE NATURAL S.A.S.	Brownie de aguacate y productos derivados
4	INGREDIENTES INDUSTRIALES S.A.S.	Harina de arroz industrial
5	EAST TOLIMA PRODUCE S.A.S.	Baby banano, café y limón Tahití
6	INDUSTRIAS MOLINILLITO FOODTECH	Molinillito comestible y Café Honey del Tolima

El análisis consolidado comprendió 72 verificaciones de preparación comercial, correspondientes a los 12 criterios evaluados en cada una de las seis empresas. Como resultado, se identificaron 19 criterios clasificados como listos para presentar, 25 que

requerían ajustes previos y 28 sujetos a restricciones o validaciones antes de asumir compromisos comerciales internacionales.

Los principales hallazgos estuvieron relacionados con la necesidad de fortalecer fichas técnicas y portafolios comerciales, consolidar estructuras de precios, establecer cantidades mínimas de pedido, validar capacidades de suministro, revisar condiciones logísticas y sanitarias, y mejorar las herramientas de presentación ante compradores internacionales.

De manera complementaria, se formularon seis planes de acción individualizados, con cinco acciones prioritarias por empresa, orientados al cierre de las brechas identificadas y al fortalecimiento de sus capacidades de negociación y preparación comercial.

Adjunto al presente Informe se encuentran los seis (6) diagnósticos de madurez exportadora para este proceso ANEXO 25_PLANES DE ACCIÓN_PAIS LATINOAMERICA

El proceso permitió identificar oportunidades de relacionamiento con importadores, distribuidores, empresas transformadoras y canales comerciales especializados del mercado chileno, considerando las características y el potencial de los productos ofertados por las unidades productivas participantes.

Los resultados obtenidos constituyen un insumo fundamental para orientar la estructuración de las agendas comerciales, la preparación de las empresas y el desarrollo de las siguientes actividades del componente internacional, contribuyendo a generar condiciones más favorables para el establecimiento de relaciones comerciales y la apertura de oportunidades de negocio en el mercado latinoamericano.

Identificación y selección del mercado destino para la misión de exploración comercial internacional

Una vez desarrollado el proceso de diagnóstico de potencial y evaluación de madurez exportadora de las seis (6) unidades productivas prospectadas, se logró identificar y caracterizar la oferta exportable de cada empresa, reconociendo sus principales productos, capacidades comerciales, atributos diferenciadores y oportunidades de internacionalización.

A partir de los resultados obtenidos, se avanzó en el análisis de mercados internacionales potenciales, considerando las características de la oferta empresarial, las oportunidades de acceso comercial, los posibles canales de distribución y las condiciones para establecer relaciones con compradores internacionales.

Como resultado de este ejercicio, se elaboró un informe técnico de identificación y selección del mercado destino, mediante el cual se definió a Chile como el país priorizado para el desarrollo de la misión de exploración comercial internacional. Esta selección permitió orientar estratégicamente las siguientes actividades del componente, enfocando los esfuerzos de preparación empresarial, identificación de contrapartes, prospección de compradores y estructuración de agendas comerciales hacia dicho mercado.

De esta manera, el proceso permitió articular los resultados del diagnóstico empresarial con la planificación de la misión internacional, buscando generar oportunidades de relacionamiento comercial, identificar posibilidades de acceso a nuevos mercados y

fortalecer las capacidades de internacionalización de las unidades productivas del departamento del Tolima.

Adjunto al presente informe en el ANEXO 26_INFORME DESTINO CHILE_PAIS LATINOAMERICA, se presenta el informe de análisis y selección del mercado destino, como soporte técnico del proceso desarrollado y de la definición de Chile para la realización de la misión de exploración comercial internacional.

Estado: Cumplida
Avance: 100 %

A6.3 Definición de itinerario y estructuración de agenda comercial

Chile se selecciona como destino por las posibilidades de conectar la oferta agroindustrial del Tolima con compradores, fabricantes y distribuidores que ya participan en el comercio internacional. La decisión también considera la evolución reciente del mercado: las importaciones chilenas de bienes crecieron un 10,4 % en 2025 y mantuvieron una variación positiva de 4,0 % durante el primer semestre de 2026. Más que dar por asegurada una demanda, estos antecedentes hacen pertinente conversar directamente con las empresas que importan y conocer sus criterios para incorporar nuevos proveedores.

La actividad de la industria alimentaria aporta otra señal. En 2025, las importaciones agrícolas aumentaron un 2,7 %, mientras las ventas de alojamiento y servicios de comidas registraron un crecimiento acumulado de 7,0 % a precios corrientes. Aunque son indicadores de distinta naturaleza y no permiten anticipar ventas por producto, ayudan a explicar el interés en acercarse a distribuidores de ingredientes, fabricantes de alimentos, cafeterías, operadores gastronómicos y empresas de retail.

A ese escenario se suma una relación comercial ya establecida entre Chile y Colombia. Entre 2023 y 2025, el intercambio bilateral creció alrededor de un 4 %, aunque las compras chilenas provenientes de Colombia tuvieron variaciones propias. Ambos países cuentan, además, con un acuerdo comercial vigente desde 2009, que proporciona un marco conocido para evaluar operaciones de importación. Ese marco no sustituye las exigencias sanitarias, de rotulado ni de transporte, pero permite que las conversaciones con compradores se concentren en condiciones concretas de acceso y suministro.

La selección de compradores considera las diferencias entre las seis empresas beneficiarias. El café de CMS Planadas y el cacao de ASOCAMELIAS requieren interlocutores capaces de evaluar origen, calidad y aplicaciones del producto; la harina de arroz de Ingredientes Industriales apunta a fabricantes y distribuidores de materias primas. East Tolima Produce necesita explorar canales para fruta fresca, mientras que Molinillito y Orito Verde contrastan sus propuestas con operadores que comercializan alimentos y abastecen cafeterías, restaurantes o puntos de venta. Por eso la agenda combina, con reuniones de abastecimiento industrial, distribución multiproducto, retail y compradores especializados.

AGENDA COMERCIAL

Organización de actividades

La agenda se organiza para aprovechar cuatro días de actividades en Santiago, precedidas por un período de preparación individual y grupal. El plan de trabajo reúne tres elementos: los objetivos de la misión, la programación de las jornadas y el enfoque comercial por empresa. Esa organización permite coordinar la convocatoria de compradores con los materiales que se preparan y asegurar que las reuniones tengan relación con la oferta de cada beneficiaria.

La visita se organiza en cuatro jornadas. Después de la recepción de la delegación y la coordinación inicial, se desarrolla la presentación de productos y las reuniones individuales con compradores, complementadas con visitas de conocimiento del mercado. La participación en Food & Service concentra recorridos sectoriales y encuentros comerciales. El tramo final incorpora actividades empresariales e institucionales, además de la coordinación del retorno. La secuencia responde a los objetivos de cada instancia y a las gestiones comerciales efectivamente concretadas.

Desde el comienzo se considera que las conversaciones comerciales pueden continuar tras la misión. Por eso, las reuniones se planifican procurando identificar no solo compradores potenciales, sino también acciones que puedan seguirse a distancia: envío de muestras, fichas técnicas, cotizaciones y reuniones de evaluación. El itinerario, los traslados y la coordinación de los espacios comerciales se organizan para mantener el foco en esas conversaciones.

Componentes de la agenda desarrollada

INSTANCIA	COMPONENTE	PROPÓSITO OPERATIVO Y COMERCIAL
Preparación comercial	Preparación y alistamiento	Sesiones individuales de acceso y propuesta de valor; talleres transversales; simulaciones; orientación logística.
Recepción	Recepción y coordinación	Llegada de la delegación, instalación y alineamiento previo a las jornadas comerciales.
Jornada B2B	Encuentro Chile–Tolima y conocimiento del mercado	Presentación comercial y reuniones individuales con contrapartes; visitas a canales de venta.
Participación en Food & Service	Espacio Food & Service	Participación en la feria, observación sectorial y reuniones con compradores y distribuidores.
Vinculación institucional y cierre	Vinculación final y retorno	Actividades de cierre, reuniones comerciales e institucionales y coordinación de salida.
Seguimiento	Consolidación y seguimiento	Organización de registros, contactos, compromisos y acciones de continuidad por beneficiario.

Tabla. Itinerario ejecutivo de la Misión de Exploración Comercial Chile–Tolima 2026

Lugar: Santiago de Chile
Fecha: 28 de septiembre al 1 de octubre de 2026

Día / Fecha	Horario	Actividad	Desarrollo	Resultado esperado
Día 1 – Lunes 28 de septiembre				
Día 1	Según vuelo	Llegada y bienvenida	Recepción de los 7 participantes en el Aeropuerto Internacional de Santiago.	Llegada coordinada de la delegación.
Día 1	Según vuelo	Traslado aeropuerto–hotel	Transporte privado de participantes y equipaje.	Traslado seguro.
Día 1	Según vuelo	Check-in e instalación	Acomodación y preparación para las actividades.	Delegación instalada.
Día 1	20:00–21:30	Cena de bienvenida	Presentación del programa, objetivos y recomendaciones comerciales.	Alineamiento comercial y logístico.
Día 2 – Martes 29 de septiembre				
Día 2	09:00–10:00	Preparación del Encuentro Chile–Tolima	Traslado, montaje de muestras y alistamiento comercial.	Espacio preparado.
Día 2	10:00–13:00	Encuentro comercial B2B	Presentación de empresas, degustaciones y reuniones con compradores, distribuidores e importadores.	Generación de contactos y oportunidades comerciales.
Día 2	13:00–14:30	Almuerzo de networking	Relacionamiento con compradores e invitados.	Fortalecimiento de relaciones comerciales.
Día 2	15:30–18:00	Visita técnica a retail	Recorrido por supermercados y tiendas especializadas de Santiago.	Identificación de canales, precios y competidores.
Día 2	18:00–22:00	Cierre de jornada	Registro de contactos, evaluación, traslado y cena.	Consolidación de resultados preliminares.
Día 3 – Miércoles 30 de septiembre				
Día 3	09:00–10:30	Ingreso a Food & Service 2026	Traslado a Espacio Riesco, acreditación y orientación.	Acceso a la feria internacional.
Día 3	10:30–13:30	Prospección comercial	Recorrido por categorías, marcas, tendencias y productos competidores.	Análisis y conocimiento del mercado chileno.
Día 3	13:30–14:30	Almuerzo	Espacio de alimentación de la delegación.	Continuidad de actividades.
Día 3	14:30–17:30	Networking comercial	Acercamiento a importadores, distribuidores y operadores HORECA.	Nuevos contactos y oportunidades de negocio.
Día 3	17:30–22:00	Consolidación y cierre	Registro de contactos, traslado al hotel, cena y evaluación.	Sistematización de oportunidades comerciales.
Día 4 – Jueves 1 de octubre				
Día 4	09:00–11:00	Reunión de cierre	Balance de resultados, oportunidades y compromisos.	Definición de próximos pasos y seguimiento.
Día 4	11:30–12:00	Check-out	Salida del alojamiento.	Cierre logístico.
Día 4	Según vuelo	Traslado al aeropuerto	Transporte de participantes y equipaje.	Finalización de la misión comercial.

Estado: Cumplida
Avance: 100 %

A6.4 Preparación de empresas y alistamiento para el mercado latinoamericano

El trabajo de preparación se organiza en dos planos complementarios. En las sesiones individuales se revisa la situación de cada empresa frente al mercado chileno: producto que conviene priorizar, documentación disponible, canal al que se dirige y argumentos que permiten abrir una conversación con un comprador. Los talleres grupales abordan materias compartidas por toda la delegación, como regulación de alimentos importados, negociación internacional, práctica de reuniones B2B y organización del desplazamiento. La combinación responde a un propósito concreto: que las empresas lleguen a sus encuentros con una propuesta comercial comprensible, pero también con claridad sobre los aspectos que aún deben confirmar antes de cotizar o despachar mercadería.

La preparación utiliza los antecedentes empresariales facilitados por la Cámara y la información técnica y comercial aportada por las beneficiarias. No se plantea como una repetición de diagnósticos, sino como una instancia para traducirlos en decisiones: qué producto presentar, a quién mostrarlo, qué respaldo entregar y qué pedir después de una primera reunión. En algunas materias, la decisión consiste en acotar una oferta amplia; en otras, en distinguir un atributo comercialmente atractivo de una condición sanitaria o logística que todavía requiere verificación. Los materiales individuales, las versiones de pitch y la retroalimentación de las simulaciones permiten seguir esa evolución de manera diferenciada.

La modalidad de trabajo combina doce instancias individuales de acceso a mercado y fortalecimiento de propuesta de valor, además de cuatro actividades grupales. La ejecución se organiza con flexibilidad para atender la disponibilidad de las empresas; algunas sesiones individuales transcurren en paralelo, a cargo de profesionales distintos. En el desarrollo que sigue se presentan los contenidos, criterios de trabajo y resultados de cada componente, sin reproducir el detalle de horarios ni de eventuales ajustes de coordinación.

Taller - Acceso al mercado

Las sesiones de acceso al mercado parten de una pregunta distinta para cada beneficiaria: qué condiciones debe cumplir su producto para que una empresa chilena pueda evaluarlo como alternativa de compra. La respuesta depende del tipo de bien y del comprador. En un ingrediente industrial, la conversación se relaciona con formulación, especificaciones y repetibilidad entre lotes; en una fruta fresca, con habilitación fitosanitaria, calibre, conservación y distribución; en un alimento terminado, con formato, rotulado, vida útil y capacidad de reposición. Por eso, el análisis no se reduce a señalar que Chile importa alimentos ni a elaborar una lista general de canales. Se revisa la conexión entre las características de cada oferta y las decisiones que el interlocutor necesita tomar.

El trabajo permite distinguir distintos niveles de entrada. Para CMS Planadas se consideran importadores y distribuidores de café, cafeterías y comercio especializado, donde el origen y el perfil sensorial pueden compararse mediante catas y muestras. Para ASOCAMELIAS, la agenda se abre hacia chocolaterías, fabricantes y distribuidores de ingredientes que utilizan cacao en grano, nibs o pasta en procesos diferentes. Ingredientes Industriales se vincula con fabricantes y formuladores que necesitan comprender qué función cumple la harina de arroz y bajo qué especificación pueden ensayarla. En cada caso, la selección de

compradores se fundamenta en el uso del producto, y no únicamente en el tamaño comercial de la contraparte.

En East Tolima Produce se trabaja la introducción del baby banano como una referencia diferenciada dentro de una categoría ampliamente abastecida. La prioridad es verificar si un distribuidor o importador ve espacio para un formato individual y bajo qué condiciones podría probarlo. Para Molinillito, el interés se dirige a cafeterías, distribuidores HORECA y operadores que compran insumos para servir bebidas calientes; la conversación se centra en el funcionamiento de un endulzante y mezclador comestible, más que en vender azúcar convencional. En Orito Verde, la evaluación pasa por la disposición del canal a incorporar un brownie con palta Hass, el formato de consumo y las restricciones asociadas a su conservación. Así, cada producto conduce a un proceso de compra diferente, incluso cuando las empresas comparten una misma agenda de misión.

También se abordan los factores que pueden impedir transformar el interés comercial en una operación viable. El comprador puede solicitar un volumen que supere la capacidad exportable disponible, un tiempo de reposición incompatible con la conservación del alimento o una especificación técnica que requiera ensayos adicionales. La preparación incorpora estas preguntas antes del viaje, para que cada empresa reconozca cuáles son sus datos confirmados y cuáles deben levantarse o actualizarse. Se revisan condiciones de suministro, empaque, lotes mínimos, documentación sanitaria, requisitos del importador y costos que inciden en el precio puesto en Chile. La posibilidad de obtener una cotización real depende de que esos elementos conversen entre sí.

Empresa	Enfoque del análisis	Validación comercial prioritaria
CMS Planadas	Café de origen, formatos y canales de especialidad.	Perfil de taza, presentación, volúmenes, reposición y modalidad de evaluación con muestras o cata.
ASOCAMELIAS	Cacao en grano, nibs y pasta según aplicación.	Especificación de cada formato, trazabilidad, muestras y requisitos del fabricante.
Ingredientes Industriales	Harina de arroz convencional y deshidratada para uso industrial.	Aplicaciones de formulación, parámetros técnicos, pruebas y continuidad del suministro.
East Tolima Produce	Baby banano para importación, distribución y retail.	Calibre, empaque, conservación, requisitos fitosanitarios y condiciones del piloto.
Molinillito FoodTech	Endulzante y mezclador comestible para bebidas calientes.	Costo por servicio, funcionamiento, formato y canal apto para prueba.
Orito Verde Natural	Brownie con palta Hass y otras referencias.	Formato unitario, cadena de frío, rotación y vida útil útil al recibir el producto.

Esta distinción resulta central para una misión comercial. La identificación de un comprador interesado constituye un primer avance, pero no equivale a la autorización para ingresar un producto ni a una negociación concluida. Las sesiones ayudan a presentar una oferta con alcance definido y a formular preguntas útiles: qué ficha requiere el fabricante, qué muestras acepta el distribuidor, qué condiciones exige el retail y qué información necesita el importador para evaluar el despacho. El resultado del componente queda reflejado en el enfoque de compradores y condiciones de acceso que se utiliza después en la agenda comercial.

Adjunto al presente informe se deja la evidencia correspondiente del trabajo realizado durante el Taller. ANEXO 27_TALLER ACCESO A MERCADOS

Taller - Propuesta de valor

El fortalecimiento comercial se desarrolla a partir del material que las empresas ya utilizan: fichas técnicas, catálogos, descripciones de productos y presentaciones disponibles. La revisión no busca rediseñar la identidad gráfica ni aumentar el número de referencias que se ofrecen. Se concentra en verificar si esos materiales permiten responder las preguntas habituales de un comprador: qué producto se ofrece, en qué formato, qué atributo lo diferencia, qué antecedentes respaldan la información y bajo qué condiciones puede evaluarse. Cuando falta un dato técnico o comercial, queda como elemento por confirmar antes de incorporarlo a una promesa de venta. Esta precaución es especialmente relevante en afirmaciones sobre certificaciones, vida útil, propiedades nutricionales o capacidad de suministro.

El ejercicio toma una decisión de foco: una empresa puede contar con un portafolio amplio, pero no necesita presentarlo completo en la primera conversación. Cada sesión selecciona un producto de entrada y un perfil de comprador prioritario. A partir de ellos se trabaja una frase comercial capaz de transformar una característica del producto en un beneficio que el interlocutor reconozca. No basta con señalar procedencia, innovación o calidad; la presentación debe explicar para qué le sirve esa diferencia a una chocolatería, a una cafetería, a un fabricante o a un distribuidor. De esa relación entre atributo, uso y evidencia surge el mensaje comercial que posteriormente se pone a prueba en las simulaciones.

En CMS Planadas, la propuesta se apoya en el origen del café en el territorio, el perfil de taza y la diferenciación frente a una categoría que ya reconoce al café colombiano. La preparación ordena esa información para que un distribuidor o cafetería pueda evaluar referencias concretas, formatos, muestras y condiciones de compra. Se procura que los elementos técnicos del procesamiento no opaquen el valor comercial del producto: el origen y la calidad deben explicarse en un lenguaje que el comprador entienda, mientras las especificaciones detalladas quedan disponibles para una segunda conversación. Esto permite pasar del relato de territorio a una oferta que puede compararse y cotizarse.

ASOCAMELIAS trabaja con tres presentaciones que no cumplen la misma función. El cacao en grano se relaciona con fabricantes que necesitan conocer fermentación, humedad, perfil sensorial y consistencia entre lotes. Los nibs se presentan como ingrediente o referencia con aplicaciones en chocolatería, pastelería y otros segmentos de alimentos; la pasta de cacao responde a usos de transformación industrial. La sesión distingue qué información resulta pertinente para cada comprador y refuerza el acompañamiento técnico como posible elemento de valor, siempre que pueda explicarse con alcance concreto. El objetivo es evitar una propuesta genérica de «vendemos cacao» y abrir conversaciones por aplicación, formato y especificación requerida.

En Ingredientes Industriales, la preparación diferencia harina de arroz convencional y harina de arroz deshidratada y propone una conversación técnica centrada en el desempeño del ingrediente. El argumento se ajusta según se trate de fabricantes que requieren pruebas en formulación o distribuidores que evalúan formato, documentación, continuidad y margen.

En lugar de ofrecer una alternativa indiferenciada de harina, se prepara una propuesta que invita al comprador a indicar qué aplicación necesita validar, qué parámetros exige y con qué volumen conviene comenzar un ensayo. También se revisa la información sobre saco industrial, trazabilidad y capacidad, sin convertir los antecedentes declarados en compromisos de abastecimiento que aún deban confirmarse.

Para East Tolima Produce, el baby banano se posiciona por su formato individual y por la posibilidad de diferenciarse del banano convencional. La preparación evita sostener el argumento únicamente en la procedencia colombiana: requiere explicar calibre, empaque, certificaciones verificables, conservación y un mecanismo razonable para que el importador evalúe el producto. El café y el limón Tahití se reconocen como líneas que pueden necesitar interlocutores y validaciones propias, sin mezclarlas con el discurso principal del baby banano. Esta decisión permite presentar una oferta más clara frente a operadores de fruta fresca y eventuales compradores de retail.

Molinillito concentra su mensaje en una solución de uso: un palito comestible que mezcla y endulza bebidas calientes en un mismo gesto. La sesión trabaja cómo explicar la propuesta frente a un operador que actualmente utiliza azúcar y mezclador por separado. El valor se presenta en términos de funcionamiento y experiencia de servicio, sin prometer ahorros o ventajas ambientales que no estén respaldados. Orito Verde, por su parte, toma la familiaridad del mercado chileno con la palta para introducir un brownie que la incorpora en su formulación. La propuesta se orienta a cafeterías, distribución especializada y otras categorías de repostería, con atención al formato individual y a la necesidad de probar conservación y rotación antes de proyectar escalamiento.

A partir de este trabajo se preparan versiones de pitch principal y de presentación breve, acompañadas de frases de apoyo y preguntas de cierre. No se plantean como guiones para recitar: sirven para abrir una conversación, adaptar la profundidad de la información según el tiempo disponible y pedir una acción concreta. Si un comprador muestra interés, la empresa puede continuar con muestras, ficha técnica, cotización o evaluación de piloto. Los materiales comerciales quedan, de este modo, orientados al diálogo con un comprador real y no a una exposición extensa de antecedentes empresariales.

Adjunto al presente informe se deja la evidencia correspondiente del trabajo realizado durante el Taller. ANEXO 28_TALLER PROPUESTA DE VALOR

Taller - Normativa chilena

La revisión normativa grupal se centra en la ruta que sigue un alimento importado antes de poder comercializarse en Chile. El taller diferencia la preparación documental en Colombia de las gestiones de internación y autorización que corresponden en el país de destino. Se explica qué información aporta el exportador, qué responsabilidades asume el importador y en qué momentos intervienen el Servicio Nacional de Aduanas, la autoridad sanitaria y, según la naturaleza del producto, el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG). El propósito no es entregar una autorización anticipada, sino ayudar a las empresas a distinguir qué puede ofrecerse comercialmente y qué debe verificarse para concretar el ingreso.

La exposición ordena el flujo sanitario de alimentos importados a partir de requisitos prácticos: destino de la mercadería en una instalación habilitada, Certificado de Destinación

Aduanera, traslado a bodega y autorización de uso y disposición, según el tipo de alimento y el procedimiento aplicable. Se aclara que el traslado desde un puerto o aeropuerto a una bodega autorizada no equivale, por sí mismo, a una habilitación de venta. Esta diferencia tiene consecuencias directas para las conversaciones B2B: si un distribuidor solicita entrega inmediata, la empresa necesita considerar los tiempos y costos de internación antes de comprometer fechas comerciales.

El taller también permite separar la ruta de productos frescos de la de alimentos industrializados. En la oferta de East Tolima Produce, por ejemplo, la conversación sobre baby banano requiere especial atención a las condiciones fitosanitarias y a la habilitación de los operadores que corresponda. Para café verde o cacao en grano sin tostar se revisa la posibilidad de controles sectoriales adicionales, mientras que para café tostado, harina de arroz, productos de cacao procesado y alimentos elaborados la evaluación se enfoca en la ruta sanitaria correspondiente a su clasificación y procesamiento. No se asume una regla única para toda la delegación ni se considera que el producto queda habilitado únicamente porque exista interés de compra.

En materia de rotulado, se revisa la información exigible en Chile para los productos envasados y los criterios generales de la Ley 20.606 y su reglamentación, incluida la evaluación de sellos de advertencia cuando corresponda. Para las empresas que presentan brownies, soluciones para bebidas, café envasado o ingredientes, el trabajo deja en evidencia la necesidad de contar con información de composición, tabla nutricional y etiqueta que permita una revisión conforme a la categoría efectiva del alimento. También se explica que una sobreetiqueta puede formar parte de la adaptación comercial, siempre sujeta a las condiciones que correspondan. De este modo, la ficha técnica deja de ser un documento meramente descriptivo y pasa a ser un insumo de evaluación regulatoria.

Finalmente, se revisan asuntos aduaneros y comerciales que influyen en la cotización: clasificación de la mercancía, reglas de origen cuando se solicita una preferencia arancelaria, documentos de transporte, impuestos y participación del agente de aduanas según la operación. La protección de marca ante INAPI se aborda como una decisión de resguardo comercial distinta de las autorizaciones sanitarias necesarias para importar y vender. La sesión cierra conectando producto priorizado, ruta de acceso, condiciones de entrega y siguiente decisión del comprador. Esa conexión permite que las empresas formulen propuestas prudentes y eviten confundir una oportunidad de negocio con una operación ya habilitada.

Adjunto al presente informe se deja la evidencia correspondiente del trabajo realizado durante el Taller. ANEXO 29_TALLER NORMATIVA CHILENA

Taller - Negociación comercial

El taller de negociación internacional prepara a las empresas para conversar con interlocutores chilenos que compran de maneras diferentes. Se aborda la importancia de presentar antecedentes claros, responder con información verificable y comprender que, en organizaciones de mayor tamaño, la decisión de compra puede involucrar distintas áreas. La relación comercial no se construye únicamente con un discurso convincente: el comprador busca señales de continuidad, consistencia y capacidad para cumplir

condiciones. Por eso, la sesión pone el énfasis en cómo escuchar, preguntar y conducir una primera reunión sin asumir que toda expresión de interés equivale a una orden de compra.

La metodología trabaja la preparación previa de cada negociación. Cada participante distingue el resultado ideal que persigue, el mínimo comercialmente aceptable y la alternativa disponible si no se alcanza acuerdo. Se introduce el concepto BATNA como referencia para no negociar desde la urgencia y se invita a revisar conjuntamente precio, volumen, plazos de pago, frecuencia de despacho, logística, apoyo comercial y eventual exclusividad. Esta mirada resulta útil porque un descuento que parece manejable puede dejar de serlo cuando se suman costos financieros, envío, almacenamiento y reposición. El ejercicio promueve que las concesiones se vinculen con una contraprestación verificable: mayor volumen, compromiso de compra o ajustes del formato y del calendario de suministro.

Se diferencian también las decisiones comerciales propias de cada canal. Frente a cadenas de retail, las preguntas suelen relacionarse con categoría, rotación, margen, promoción, condiciones de incorporación y capacidad de reposición. Un distribuidor puede concentrarse en rentabilidad del portafolio, exclusividad territorial, inventario, mínimos de compra y apoyo de marca. En cafeterías, hoteles y restaurantes cobran importancia el formato, el costo por servicio, la facilidad de uso y la regularidad de entrega. Para las seis empresas, esto significa preparar respuestas distintas ante una misma pregunta por precio: no es igual cotizar harina para una formulación industrial que un producto terminado para una cafetería o una fruta que necesita continuidad de frío.

Los casos prácticos incorporan situaciones habituales de una negociación: una contraparte solicita una rebaja inmediata, propone pago a plazo, plantea exclusividad sin metas claras o quiere comenzar con un volumen reducido. En lugar de responder automáticamente, se trabaja cómo identificar la condición crítica detrás de cada solicitud y convertirla en una variable negociable. Si el comprador pide una reducción de precio, la empresa puede explorar si existe un compromiso de volumen o cambio de presentación que la haga viable; si solicita exclusividad, corresponde entender cobertura, exigencias y metas; si desea una prueba pequeña, conviene precisar qué se mide y cuándo se evalúa. La preparación refuerza que negociar no consiste en aceptar o rechazar de inmediato, sino en ordenar las condiciones para tomar una decisión informada.

El cierre de reunión recibe una atención específica. Se ejercita cómo confirmar qué producto interesa, qué información técnica se envía, quién queda a cargo de hacerlo y cuál es el canal de contacto posterior. Una conversación que termina sin próximo paso es difícil de retomar, incluso si existe buena disposición del comprador. Por eso, se promueve registrar compromisos en términos sencillos y verificables: muestra, ficha, cotización, prueba técnica o nueva reunión. Esta práctica se relaciona directamente con los formularios de acercamiento comercial utilizados durante la misión y con la matriz que organiza las gestiones posteriores.

Adjunto al presente informe se deja la evidencia correspondiente del trabajo realizado durante el Taller. ANEXO 30_TALLER NEGOCIACIÓN COMERCIAL

Taller - Simulaciones B2B

La simulación de encuentros B2B utiliza situaciones diseñadas según el producto y el tipo de comprador al que se dirige cada empresa. La dinámica reproduce el desarrollo de una reunión corta: presentación inicial de la oferta, preguntas del comprador, objeciones sobre producto o condiciones comerciales y propuesta de cierre. Para ordenar la retroalimentación se consideran claridad del mensaje, diferenciación, credibilidad, capacidad de adaptación, dominio de la información comercial y calidad del siguiente paso solicitado. El ejercicio no persigue una presentación memorizada, sino comprobar si el empresario puede sostener una conversación cuando el interlocutor cambia el foco hacia precios, volúmenes, pruebas o restricciones operativas.

Las objeciones del comprador simulado se construyen con preguntas concretas. East Tolima Produce enfrenta la comparación con proveedores habituales de banano y necesita explicar qué hace distinto al baby banano, cómo asegura el formato y bajo qué condiciones propone una prueba. Molinillito responde a la observación de que azúcar y revolvedor convencionales tienen un costo bajo, por lo que debe demostrar el uso de su producto y preparar cifras por unidad, caja y pallet. En Orito Verde, el ejercicio lleva la conversación hacia vida útil refrigerada, merma y rotación; para Ingredientes Industriales, hacia consistencia de la harina, especificaciones y prueba en una formulación. ASOCAMELIAS practica la diferencia entre grano, nibs y pasta frente a un comprador que exige respaldo de calidad, muestra y continuidad. CMS Planadas dispone, además, de una retroalimentación individual que evalúa la forma de expresar origen, perfil de taza, formatos y precios frente al canal chileno.

Los resultados no se presentan como una calificación uniforme. Las fichas de retroalimentación muestran fortalezas distintas y, sobre todo, aspectos que cada empresa necesita ordenar antes de reunirse con un comprador. En CMS Planadas destaca el manejo técnico y la capacidad de responder sobre condiciones comerciales, pero se recomienda simplificar procesos que no resultan indispensables en una primera conversación. ASOCAMELIAS mejora su conexión con la categoría del cacao, aunque necesita ordenar la exposición para priorizar valor y usos antes de entrar en precio. Ingredientes Industriales presenta argumentos técnicos sólidos y recibe una indicación precisa: transformar el cierre general en una pregunta asociada a una aplicación industrial concreta.

En East Tolima Produce se observa conocimiento del producto, certificaciones y abastecimiento, mientras el principal ajuste consiste en abreviar la apertura comercial y conducir al importador hacia una muestra o prueba. En Molinillito, la funcionalidad del endulzante y mezclador se entiende rápidamente; el desafío se concentra en responder sin cálculos improvisados sobre mínimo de compra, pallet, precio y plazo de entrega. Orito Verde muestra una presentación bien orientada al comprador, con manejo de formato y conservación, y se refuerza la necesidad de usar lenguaje local, «palta», y dejar claras las condiciones comerciales de una primera evaluación.

La devolución individual tiene un objetivo práctico: definir qué mantener, qué corregir y qué respuesta conviene preparar mejor. En todos los casos, el cierre deja de ser una frase de cortesía y se convierte en una propuesta que permite medir continuidad comercial. Las versiones actualizadas de los pitch recogen estas observaciones y complementan el

material de cada empresa. Las diferencias entre beneficiarias también orientan el acompañamiento presencial: algunas requieren apoyo en especificaciones y pruebas, otras en condiciones de distribución o en el uso preciso de sus cifras comerciales.

Adjunto al presente informe se deja la evidencia correspondiente del trabajo realizado durante el Taller. ANEXO 31_TALLER NEGOCIACIÓN B2B.

Una vez realizado el proceso de preparación para las unidades productivas participantes en la misión a Chile, se generaron informes individuales para cada UP. Estos podrán encontrarse adjunto al presente informe. ANEXO 32_INFORMES DE PREPARACIÓN COMERCIAL.

A6.5 Participación en misión comercial en un país latinoamericano

El Encuentro Comercial Chile–Tolima se desarrolla el martes como la principal jornada de convocatoria directa a empresas del mercado chileno. Comercialízate organiza un espacio para que cada beneficiaria presente su oferta y sostenga conversaciones individuales con potenciales compradores y aliados.

La jornada comienza con una presentación de las empresas participantes. Cada representante explica su producto, el problema o necesidad que aborda, los atributos que lo diferencian y la relación comercial que busca establecer en Chile. Esta secuencia pone en práctica los discursos trabajados durante la preparación, ahora ante interlocutores que no necesariamente conocen las marcas ni la realidad productiva del Tolima. El objetivo de la exposición no es reproducir una presentación extensa, sino entregar suficientes antecedentes para abrir una conversación de negocio con preguntas concretas.





La muestra de productos y las degustaciones, cuando las características de la oferta lo permiten, cumplen una función comercial directa. En productos preparados o listos para consumo, el comprador puede observar la presentación y experimentar atributos como sabor, textura o facilidad de uso. Para ingredientes industriales, café, cacao o frutas frescas, la conversación se complementa con fichas técnicas, información de origen, usos y condiciones de suministro. Esta combinación permite que la propuesta deje de ser únicamente descriptiva y avance hacia una evaluación práctica por parte del potencial comprador.

El espacio también favorece el intercambio entre participantes y asistentes fuera de la reunión formal. Durante las conversaciones de networking se comparten experiencias sobre distribución, requisitos de incorporación a canales de venta, reposición, prueba de nuevos productos y condiciones habituales de una negociación. Estos contactos no sustituyen los encuentros B2B registrados, pero aportan información para comprender el funcionamiento del mercado y reconocer actores que pueden acompañar una eventual etapa de ingreso comercial.





Asisten Inversiones Quilodran SpA, Industria de Alimentos Winkler, Pérez Distribuidor y H&R Distribuidor. Las cuatro contrapartes sostienen conversaciones individuales con las seis beneficiarias, cada empresa presenta un producto diferente, plantea condiciones propias y dispone de un registro de acercamiento con los requerimientos asociados a su oferta.

Inversiones Quilodran adquiere especial interés por su vinculación con la operación de abastecimiento, reposición y relación con puntos de venta. Su participación amplía el sentido del encuentro más allá de la compra inmediata: para una empresa que busca ingresar al retail chileno, contar con una contraparte familiarizada con la operación del canal puede resultar tan importante como identificar un comprador. La posibilidad de articular aspectos de distribución, ejecución en sala y continuidad de abastecimiento constituye una línea de relación comercial que merece seguimiento, sin suponer que exista un acuerdo de representación o distribución formalizado.

Desde otra perspectiva, Industria de Alimentos Winkler participa como fabricante y comprador de insumos, en una conversación en la que cobran importancia la funcionalidad, las especificaciones técnicas y la estabilidad del suministro. Su trayectoria en ingredientes para la industria alimentaria permite situar los productos presentados frente a exigencias propias de la compra industrial7. Pérez Distribuidor y H&R Distribuidor, en cambio, se acercan desde su búsqueda de nuevas referencias para ampliar portafolios. Este tipo de empresa puede evaluar distintas categorías y canales de salida; por ello, la ronda incorpora tanto materias primas como productos elaborados, con preguntas comerciales distintas para cada caso.

Retargeting8 aporta una dimensión adicional al relacionamiento, representa una vinculación con un actor capaz de aportar conocimiento sobre posicionamiento, comunicación comercial y ecosistemas digitales. Su operación en Chile y otros mercados

latinoamericanos hace pertinente mantener esta relación para una futura etapa en que las empresas necesiten adaptar su llegada al consumidor o desarrollar herramientas de comercialización. La misión, por tanto, acerca a los participantes tanto a compradores potenciales como a actores que pueden facilitar condiciones de entrada al mercado.



La jornada termina con requerimientos diferenciados por producto: envío de fichas técnicas, solicitudes de muestras, cotizaciones, consultas sobre lotes de prueba o condiciones para una evaluación posterior.

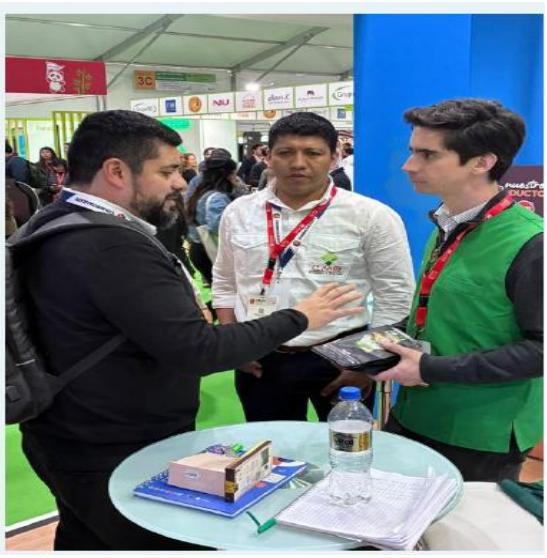
Food & Service

La participación en Espacio Food & Service amplía el trabajo de vinculación desarrollado en la jornada anterior y sitúa a las seis empresas en un evento especializado de alcance regional. La feria reúne fabricantes, importadores, distribuidores, empresas del retail y operadores de servicios de alimentación, por lo que permite conocer de manera directa las dinámicas de compra, la presencia de productos competidores, los formatos de presentación y las alternativas de abastecimiento utilizadas en Chile. A diferencia de una visita exclusivamente exploratoria, la delegación combina el recorrido por el evento con encuentros comerciales individualizados que se integran a su registro de resultados.



La gestión se orienta a encontrar interlocutores pertinentes, facilitar la presentación de cada empresa y aprovechar las coincidencias con compradores que buscan nuevas referencias o proveedores. Las reuniones se adaptan a la disponibilidad de los ejecutivos y a las características de sus categorías; algunas se concentran en un producto específico y otras abren una revisión preliminar del portafolio o de las condiciones para avanzar a una segunda conversación.





En el caso de Jumbo–Cencosud, la vinculación adquiere valor por tratarse de un grupo con una operación relevante en supermercados. Los encuentros incluyen conversaciones con responsables de categoría y ejecutivos gerenciales, según la oferta de cada beneficiaria. La presencia de estos interlocutores permite conocer aspectos de evaluación comercial, formatos de producto y requerimientos de información en un canal que opera con estructuras de compra y abastecimiento especializadas. Los registros fotográficos respaldan las reuniones cuya dinámica no permite obtener firma en el formulario, sin que ello se interprete como una negociación concluida.





En paralelo se desarrollan reuniones con MT FOOD, importadora y distribuidora B2B orientada al abastecimiento de restaurantes, hoteles, comercios y servicios de alimentación. La contraparte mantiene encuentros individuales con Ingredientes Industriales, Molinillito FoodTech, East Tolima Produce y CMS Planadas, en el marco de su interés por evaluar nuevas marcas y ampliar la oferta disponible para sus clientes. Su red de abastecimiento y su orientación al canal profesional hacen pertinente analizar productos muy distintos bajo criterios concretos de suministro, formato y rotación.





El encuentro con Pulmahue, gestionado para Ingredientes Industriales, se desarrolla ante propietarios de la empresa interesados en evaluar alternativas de proveedores. En el caso de ASOCAMELIAS, la reunión con Neucober Chocolat permite acercar la oferta de cacao a un fabricante con experiencia en elaboración de chocolates y coberturas industriales, que dispone de infraestructura productiva y líneas de formulación para distintos clientes. Este vínculo tiene una lógica distinta de la distribución multiproducto: la posibilidad de avanzar depende especialmente de especificaciones de materia prima, comportamiento en proceso y condiciones de abastecimiento.





Los distintos encuentros reflejan la diversidad de requisitos que enfrenta la delegación. Frente a un comprador de supermercado, las consultas pueden concentrarse en presentación, costos, vida útil o procedimientos internos de incorporación; ante una distribuidora, en catálogo, margen y reposición; y con un fabricante, en consistencia de atributos y pruebas de aplicación. Cada conversación aporta información comercial para ajustar las propuestas elaboradas durante la preparación, sin atribuir al interés inicial el carácter de una compra comprometida.

El recorrido de feria y las conversaciones de networking aportan, además, antecedentes cualitativos sobre canales y tendencias que complementan las reuniones documentadas. La matriz anexa permite revisar de forma separada la interacción de cada beneficiaria y sus próximos pasos.

Encuentros comerciales estratégicos

La agenda contempla reuniones fuera de los espacios de convocatoria general, gestionadas según la pertinencia de las ofertas y la disponibilidad de contrapartes específicas. Estas instancias tienen un valor comercial propio: permiten destinar más tiempo a una categoría, conocer de cerca la operación del potencial aliado y abordar preguntas que difícilmente se resuelven en una primera conversación durante la feria. Entre ellas se encuentran el encuentro especializado de ASOCAMELIAS con Liberté Chocolat y las reuniones sostenidas con Los Boldos. Ambas experiencias se registran como actividades de vinculación comercial y no como visitas protocolares.

ASOCAMELIAS se reúne particularmente con Liberté Chocolat, chocolatería de elaboración artesanal que combina trabajo de producto con actividades de divulgación y formación sobre cacao y chocolate. La conversación aborda la oferta de cacao en grano, pasta y nibs del Tolima, sus posibles aplicaciones y condiciones comerciales para una evaluación posterior. También surge un espacio de colaboración técnica relacionado con el tostado y el conocimiento del cacao colombiano, que abre una vía de trabajo distinta de la simple entrega de muestras o cotizaciones.





Esta reunión es valiosa para la asociación porque la especialización del interlocutor permite analizar atributos que pueden perder relevancia en una negociación más general: perfil sensorial, comportamiento de la materia prima, manejo del proceso y oportunidad de diferenciación por origen. La posibilidad de intercambio de conocimiento se plantea como alternativa de seguimiento, sujeta a la coordinación posterior entre las partes. No se presenta como actividad ya realizada ni como acuerdo cerrado.



Los Boldos recibe a representantes de Ingredientes Industriales, Orito Verde y Molinillito. La contraparte desarrolla un portafolio de productos gourmet, con presencia de referencias de su marca en el canal supermercado. Su experiencia comercial permite que los beneficiarios conversen con un actor que conoce decisiones de surtido, presentación de productos y relación con canales de comercialización, no solamente con un potencial comprador aislado.

Las conversaciones son individuales y responden a ofertas diferentes. Ingredientes Industriales presenta una materia prima de uso productivo; Orito Verde aborda un alimento elaborado y sus condiciones de conservación y venta; y Molinillito propone una solución para el servicio de bebidas que requiere explicar funcionamiento y formato. Los formularios recogen requerimientos relacionados con cotizaciones, volúmenes e información comercial. El valor de estos encuentros radica en recibir observaciones de una empresa con experiencia comercial y en identificar posibles pasos de evaluación para productos que aún no cuentan con operaciones confirmadas en Chile.

Articulación con la Embajada de Colombia

La delegación sostiene una reunión en la Embajada de Colombia en Chile con Julián Alberto Páez Vargas, embajador encargado de Colombia en Chile al momento del encuentro. Esta instancia incorpora a la misión un nivel de interlocución institucional que trasciende la promoción puntual de productos y permite presentar directamente los objetivos de internacionalización de las empresas del Tolima ante la representación diplomática colombiana en el país. La conversación se sitúa en una línea de trabajo que la Embajada ya impulsa mediante la Diplomacia del Café y del Cacao, orientada a promover estos productos, sus territorios de origen y sus posibilidades de relacionamiento comercial.





Uno de los temas centrales es la articulación de un espacio específico en ExpoCafé Chile 2027, mediante coordinación entre Comercialízate, la Embajada y los organizadores del evento. La propuesta no se limita a una eventual presencia de los productores en la feria: se orienta a generar instancias particulares de presentación, catas y encuentros con compradores, distribuidores u otros actores especializados, con una agenda que permita dar continuidad al trabajo iniciado durante la misión. El intercambio permite identificar una línea de colaboración que requiere planificación conjunta y que no se presenta como actividad ya confirmada.

También se aborda el respaldo institucional que la Embajada puede ofrecer a los procesos de introducción de productos colombianos al mercado chileno. Este acompañamiento se relaciona con orientación, articulación con organismos y acercamiento a actores relevantes, considerando que cada operación debe

cumplir los requisitos sanitarios, regulatorios, logísticos y comerciales aplicables. Para las empresas beneficiarias, el valor está en contar con un canal de relacionamiento que puede facilitar conversaciones y entregar apoyo de coordinación cuando surgen dificultades o necesidades de vinculación en una etapa posterior.



La reunión abre, además, la posibilidad de organizar actividades de promoción conjunta entre Comercialízate, las cámaras de comercio y la Embajada, especialmente para el café y el cacao. Entre las alternativas conversadas se encuentran catas con representantes del retail, instancias de presentación de origen y encuentros comerciales especializados. Esta línea permite proyectar la misión más allá de las reuniones individuales ya registradas y conectar a las empresas con iniciativas de promoción respaldadas institucionalmente.

Adjunto al presente Informe se encuentran las siguientes evidencias para este proceso

1. ANEXO 33_LISTADOS DE ASISTENCIA_MISIÓN CHILE
2. ANEXO 34_FORMATOS ACERCAMIENTO COMERCIAL_MISIÓN CHILE
3. ANEXO 35_EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS_MISIÓN CHILE
4. ANEXO 36_INFORME EJECUTIVO_MISIÓN CHILE
5. ANEXO 37_INFORME SEGUIMIENTO POS_MISIÓN CHILE

A6.6 Preparación de empresas y alistamiento para el mercado europeo

En desarrollo de la actividad A6.1 Convocatoria y difusión de inscripciones, durante el periodo objeto del presente informe se adelantaron las acciones iniciales requeridas para promover la participación de unidades productivas del departamento del Tolima con potencial para vincularse al proceso de fortalecimiento comercial y preparación para escenarios internacionales.

Como primera acción, se realizó la estructuración de la convocatoria y de los lineamientos de participación, definiendo las condiciones generales, requisitos, mecanismo de inscripción y aspectos necesarios para orientar a las unidades productivas interesadas. De manera complementaria, se efectuó el diseño de las piezas gráficas y contenidos informativos de difusión, con el propósito de comunicar de manera clara el alcance del componente y promover una participación amplia dentro de las jurisdicciones vinculadas al proyecto.

La convocatoria fue divulgada mediante redes sociales, canales digitales, medios institucionales y bases empresariales, permitiendo dar alcance a potenciales beneficiarios y facilitar su acceso al proceso de inscripción. Esta estrategia de comunicación buscó identificar unidades productivas con interés y condiciones para avanzar posteriormente hacia procesos de diagnóstico, preparación empresarial y participación en escenarios de internacionalización.

La convocatoria realizada para la selección de empresas para la **MISIÓN EMPRESARIAL A UN PAÍS DE EUROPA** se dio desde el martes, 25 de agosto del 2026 hasta el domingo, 30 de agosto a las 11:59 p.m., por lo tanto, se detalla la convocatoria realizada a través de redes sociales, junto con los términos de referencia y el enlace de inscripción.

Adjunto al presente Informe se encuentran las piezas graficas elaboradas para este proceso ANEXO 21_PIEZAS GRAFICAS_MERCADO LATINOAMERICANO



Formulario de inscripción



ENLACE FORMULARIO

https://docs.google.com/forms/d/1EAErXcv-osTTbsk_O4EDIFzj1qMdY9Ny8KF7gmnWmZg/edit

De manera complementaria, se realizó la difusión directa de la convocatoria a través de la base empresarial disponible, con el propósito de ampliar el alcance territorial y facilitar la participación de empresas y unidades productivas que potencialmente cumplieran con las condiciones y requisitos definidos en los términos de referencia. Esta estrategia permitió fortalecer la cobertura de la convocatoria y promover una mayor participación de potenciales beneficiarios.

Publicaciones en redes sociales

Facebook

Publicación de Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima

Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima
25 de agosto · Dream · Beau Soleil ·

¡El mercado europeo te espera!

¿Tu empresa está lista para dar el siguiente paso?

Participa en la convocatoria *"Presencia en Escenarios Comerciales Internacionales"* y prepárate para llevar tu negocio a nuevos mercados.

¿Qué encontrarás?
- Diagnóstico exportador
- Preparación para internacionalización
- Agenda de negocios
- Participación en una misión comercial a un país de Europa
- Conexión con compradores y aliados internacionales

Inscripciones aquí: https://forms.gle/A2z75KqTDjD2hu8r9
hasta el domingo 30 de agosto, 11:59 p. m.

Gobernación del Tolima a través de la Secretaría Desarrollo Económico | Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima | Cámara de Comercio de Ibagué | Cámara de Comercio de Honda, Guaduas y Norte del Tolima.



Instagram



Soporte envíos a través de CRM



Cordial saludo,
%%NOMBRE%%

¿Tu empresa está lista para llegar a nuevos mercados y conectar con compradores internacionales?

La Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima en articulación con la Gobernación del Tolima, a través de la Secretaría de Desarrollo Económico, te invita a inscribirte en la **convocatoria** para participar en una **Misión Internacional a un país de Europa.**

¿Qué obtendrás?

Diagnóstico exportador
Preparación para internacionalización
Agenda de negocios
✈ Participación en una misión comercial a un país de Europa
Conexión con compradores y aliados internacionales

Además, fortalecerás las capacidades de tu empresa y tendrás la oportunidad de generar conexiones con compradores y aliados internacionales y explorar nuevas oportunidades comerciales en Europa.

Inscripciones abiertas hasta el domingo, 30 de agosto de 2026 a las 11:59 p. m.

Conoce los términos de referencia de la convocatoria adjuntos a este correo.

Inscríbete AQUÍ | Contáctanos Laura Gamboa



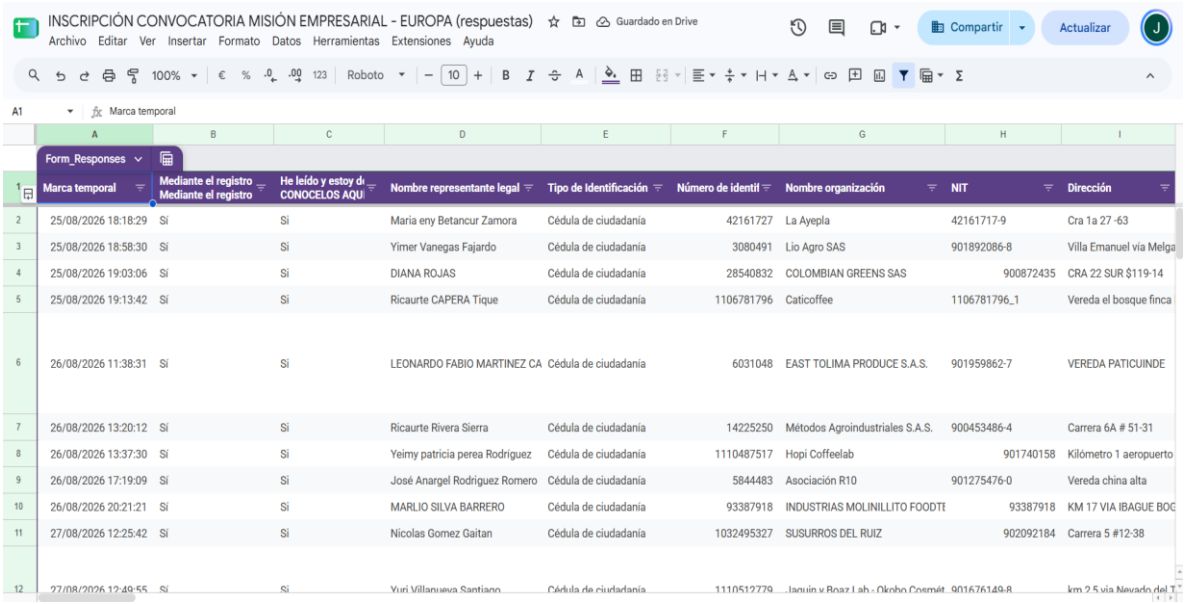
Contáctanos aquí

Este correo fue enviado a %%Email%%
Desuscribir
Abrir versión web

Este correo fue enviado por:
Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima

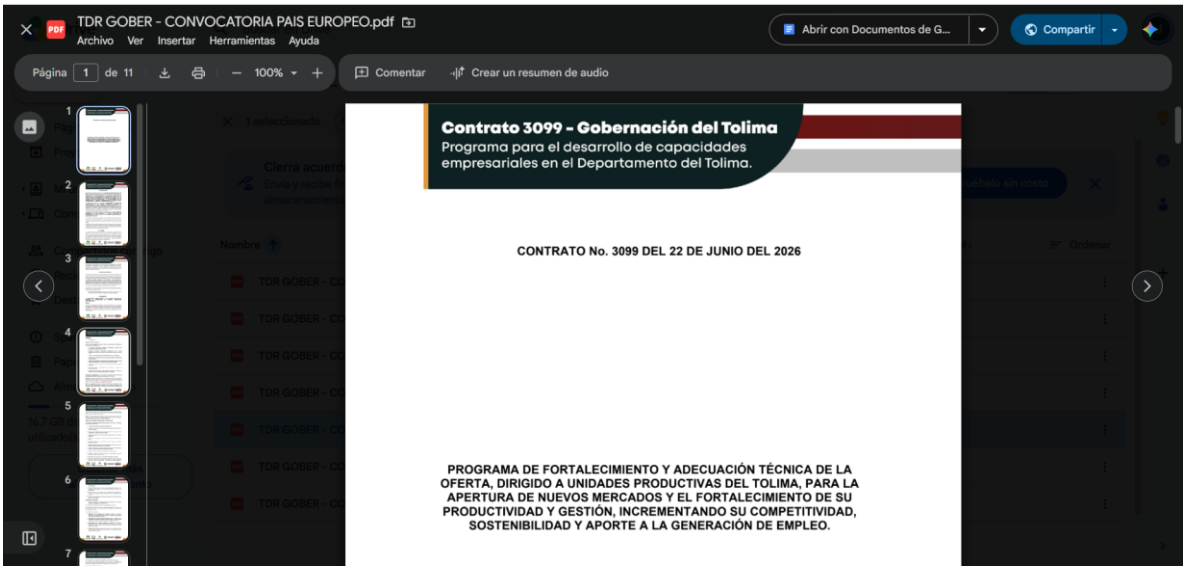


Una vez finalizado el periodo establecido para la recepción de inscripciones, se procedió con la consolidación de las postulaciones recibidas y la revisión individual de la información suministrada por cada unidad productiva. Para este proceso se tomó como referencia lo establecido en los términos de referencia de la convocatoria, verificando la documentación, información declarada y demás condiciones requeridas para determinar el cumplimiento de los requisitos habilitantes.



	Marca temporal	Mediante el registro Mediante el registro	He leído y estoy d CONOCELOS AQU	Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identif	Nombre organización	NIT	Dirección
2	25/08/2026 18:18:29	Si	Si	Maria eny Betancur Zamora	Cédula de ciudadanía	42161727	La Ayepla	42161717-9	Cra 1a 27 -63
3	25/08/2026 18:58:30	Si	Si	Yimer Vanegas Fajardo	Cédula de ciudadanía	3080491	Lio Agro SAS	901892086-8	Villa Emanuel vía Melga
4	25/08/2026 19:03:06	Si	Si	DIANA ROJAS	Cédula de ciudadanía	28540832	COLOMBIAN GREENS SAS	900872435	CRA 22 SUR $119-14
5	25/08/2026 19:13:42	Si	Si	Ricaurte CAPERA Tique	Cédula de ciudadanía	1106781796	Caticoffee	1106781796_1	Vereda el bosque finca
6	26/08/2026 11:38:31	Si	Si	LEONARDO FABIO MARTINEZ CA	Cédula de ciudadanía	6031048	EAST TOLIMA PRODUCE S.A.S.	901959862-7	VEREDA PATICUINDE
7	26/08/2026 13:20:12	Si	Si	Ricaurte Rivera Sierra	Cédula de ciudadanía	14225250	Métodos Agroindustriales S.A.S.	900453486-4	Carrera 6A # 51-31
8	26/08/2026 13:37:30	Si	Si	Yeimy patricia perea Rodríguez	Cédula de ciudadanía	1110487517	Hopi Coffeelab	901740158	Kilómetro 1 aeropuerto
9	26/08/2026 17:19:09	Si	Si	José Anargel Rodriguez Romero	Cédula de ciudadanía	5844483	Asociación R10	901275476-0	Vereda china alta
10	26/08/2026 20:21:21	Si	Si	MARLIO SILVA BARRERO	Cédula de ciudadanía	93387918	INDUSTRIAS MOLINILLITO FOODTI	93387918	KM 17 VIA IBAGUE BOG
11	27/08/2026 12:25:42	Si	Si	Nicolas Gomez Gaitan	Cédula de ciudadanía	1032495327	SUSURROS DEL RUIZ	902092184	Carrera 5 #12-38
12	27/08/2026 12:49:55	Si	Si	Yuri Villanueva Santiago	Cédula de ciudadanía	1110512779	Jaquin y Boaz Lab - Okobo Cosmét	901676149-8	km 2.5 vía Nevado del T

Posteriormente, se inició la evaluación técnica de las unidades productivas habilitadas, aplicando los criterios de evaluación y selección establecidos previamente para el componente. Este procedimiento permitió desarrollar un ejercicio objetivo, verificable y trazable para la identificación de las unidades productivas con las condiciones requeridas para continuar dentro del proceso de fortalecimiento sanitario.



TERMINOS DE REFERENCIA

Adjunto al presente Informe se encuentran los términos de referencia elaborados para este proceso ANEXO 38_TDR_MERCADO EUROPEO

Resultados del proceso

Como resultado de las actividades de convocatoria, inscripción y evaluación adelantadas durante el periodo, se consolidó la información de las unidades productivas postuladas, permitiendo establecer su estado dentro del proceso de selección.

Adjunto al presente Informe se encuentran los resultados obtenidos para este proceso ANEXO 39_RESULTADOS_PAIS EUROPEO

CONCEPTO	RESULTADO
Unidades productivas inscritas	23
Postulaciones Repetidas	1
Postulaciones no habilitadas	2
Postulaciones pertenecientes a otros sectores económicos	2
Postulaciones beneficiarias en otras convocatorias	3
Postulaciones que cumplieron requisitos habilitantes	15
Unidades productivas evaluadas	15
Unidades productivas seleccionadas	3

1. Postulaciones Repetidas

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT
Ricaurte Capera Tique	Cédula de ciudadanía	1106781796	CATI COFFEE	1106781796-1

2. Postulaciones No habilitadas

Nombre representante legal	Número de identificación	Nombre organización	NIT
Yimer Vanegas Fajardo	Cédula de ciudadanía	LIO AGRO SAS	901892086-8
Diana Rojas	Cédula de ciudadanía	COLOMBIAN GREENS SAS	900872435

* Las empresas **no habilitadas para el proceso** se debe a que actualmente sus representantes legales desempeñan funciones públicas que se derivan de recursos del estado en el departamento del Tolima, o tienen algún tipo de vinculación laboral con la Gobernación del Tolima.

3. Postulaciones pertenecientes a otros sectores económicos

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT
Yuri Villanueva Santiago	Cédula de ciudadanía	1110512779	JAQUIN Y BOAZ LAB - OKOBO COSMÉTICA BOTÁNICA	901676149-8
Ferney Laguna Murcia	Cédula de ciudadanía	79604874	NATURAL JACKET	901822149

4. Postulaciones beneficiarias en otras convocatorias

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT
Leonardo Fabio Martínez Castañeda	Cédula de ciudadanía	6031048	EAST TOLIMA PRODUCE S.A.S.	901959862-7
Marlio Silva Barrero	Cédula de ciudadanía	93387918	INDUSTRIAS MOLINILLITO FOODTECH	93387918
Edilson Duran Silvestre	Cédula de ciudadanía	1110471843	COOPERATIVA MULTIACTIVA DE PLANADAS Y EL SUR DEL TOLIMA "CMS PLANADAS"	901063544

5. Empresas que cumplieron requisitos habilitantes

Nombre representante legal	Tipo de Identificación	Número de identificación	Nombre organización	NIT
MARIA ENY BETANCUR ZAMORA	Cédula de ciudadanía	42161727	LA AYEPLA	42161717-9
RICAURTE CAPERA TIQUE	Cédula de ciudadanía	1106781796	CATICOFFEE	1106781796_1
RICAURTE RIVERA SIERRA	Cédula de ciudadanía	14225250	MÉTODOS AGROINDUSTRIALES S.A.S.	900453486-4
YEIMY PATRICIA PEREA RODRÍGUEZ	Cédula de ciudadanía	1110487517	HOPI COFFEELAB	901740158

JOSÉ ANARGEL RODRIGUEZ ROMERO	Cédula de ciudadanía	5844483	ASOCIACIÓN R10	901275476-0
NICOLAS GOMEZ GAITAN	Cédula de ciudadanía	1032495327	SUSURROS DEL RUIZ	902092184
MILENA LASSO DUSSAN	Cédula de ciudadanía	38197103	ASOCIACION TOLIMA GRANDE	901316530-8
DANIELA TORRES AGUILAR	Cédula de ciudadanía	1019115830	NATUFRUM SAS	901909820
ANDRES FELIPE OTAZUA ROZO	Cédula de ciudadanía	1110550246	FRULAT GROUP SAS	901791542
JUAN DAVID CURE URREGO	Cédula de ciudadanía	1000178958	CREMANELA	1000178958
JHALEXA YUMARA PERDOMO PERDOMO	Cédula de ciudadanía	1110517770	ASOCIACIÓN ECOLÓGICA PRODUCTORES DE PAZ - ASEPROPAZ	901352474-6
YANED MOSQUERA	Cédula de ciudadanía	65764912	ASOCIACIÓN AGROPECUARIA AMBIENTAL DEL SUR DEL TOLIMA UNICHAPARRAL	900941191-0
BRAJHAN ANDRÉS RINCÓN	Cédula de ciudadanía	1110559767	AGRORINCON A&M	1110559767
PAOLA ANDREA MENESES MAYOR	Cédula de ciudadanía	28540773	ENTRE NUBES DEL TAMBO CAFÉ DE LAS MONTAÑAS	28540773-3
AURELIANO RIVERA CRUZ	Cédula de ciudadanía	14191657	MULTICOOP TOLIMA	901218676

A continuación, se reporta el listado de las unidades productivas seleccionadas teniendo en cuenta el orden de puntaje adquirido en el proceso de evaluación:

Nombre representante legal	Número de identificación	Nombre organización	NIT	Municipio
RICAURTE RIVERA SIERRA	14225250	MÉTODOS AGROINDUSTRIALES S.A.S.	900453486	IBAGUÉ
DANIELA TORRES AGUILAR	1019115830	NATUFRUM SAS	901909820	COELLO
JHALEXA YUMARA PERDOMO PERDOMO	1110517770	ASOCIACIÓN ECOLÓGICA PRODUCTORES DE PAZ - ASEPROPAZ	901352474	PLANADAS

En el archivo adjunto ANEXO 39_RESULTADOS_PAIS EUROPEO se puede conocer los puntajes obtenidos por cada unidad productiva teniendo en cuenta los criterios de evaluación establecidos en los términos de referencia (pestaña calificación).

Estado: Cumplida
Avance: 100 %

Ejecución de la preparación para los participantes de la misión

1. Descripción general del proceso

Se desarrolló un proceso de acompañamiento técnico y comercial orientado al fortalecimiento de las capacidades de internacionalización de tres organizaciones empresariales del departamento del Tolima: ASEPROPAZ, NATUFRUM y La Reserva de la Hacienda. El proceso tuvo como propósito mejorar la preparación de sus ofertas para una posible participación en escenarios comerciales internacionales, con énfasis en las condiciones de acceso al mercado europeo y, particularmente, al mercado español.

La intervención se enfocó en revisar las condiciones actuales de cada organización, identificar necesidades de ajuste en su oferta, estructurar herramientas de costeo para exportación, organizar los materiales comerciales, analizar requisitos de acceso al mercado

de destino y fortalecer las habilidades necesarias para presentar y negociar sus productos ante potenciales compradores internacionales.

El acompañamiento se desarrolló mediante una metodología participativa que involucró a las empresas en la revisión de su información productiva, técnica, sanitaria y comercial. De esta manera, las actividades no se limitaron a la elaboración o entrega de documentos, sino que buscaron facilitar la comprensión y apropiación de las herramientas por parte de las organizaciones, para que puedan utilizarlas y actualizarlas de acuerdo con sus necesidades y futuras oportunidades de negocio.

2. Actividades desarrolladas

2.1. Diagnóstico empresarial y adecuación de la oferta comercial

Se realizaron ejercicios de diagnóstico y actualización de la información de las tres organizaciones participantes, con el propósito de reconocer las condiciones de preparación de sus productos para la comercialización internacional. A partir de la información suministrada por cada empresa, se revisaron aspectos productivos, técnicos, documentales y comerciales, identificando fortalezas, oportunidades de mejora y acciones necesarias para estructurar una oferta con mayor coherencia frente a las exigencias de los mercados de destino.

Como parte de este ejercicio, se priorizaron los productos y las presentaciones con mejores condiciones para su promoción internacional, considerando la capacidad de las organizaciones y la disponibilidad de información y soportes para respaldar sus propuestas comerciales.

Para ASEPROPAZ, el acompañamiento se concentró en su oferta de café verde excelso, café tostado y café molido, teniendo en cuenta los atributos de origen, trazabilidad y las certificaciones aplicables. Se revisó la información comercial disponible y se trabajó en la organización de los elementos necesarios para presentar sus productos de manera estructurada.

Con NATUFRUM, se abordó la organización de su portafolio de productos deshidratados, especialmente mango y piña, así como otras referencias y presentaciones incluidas en su oferta. Se revisó la necesidad de mantener articulada la información técnica, sanitaria y comercial de cada producto, de forma que los materiales de promoción sean consistentes con sus características y soportes disponibles.

En el caso de La Reserva de la Hacienda, el trabajo se orientó al fortalecimiento de la presentación comercial del arroz blanco premium producido en la meseta de Ibagué, resaltando los atributos de origen y trazabilidad que pueden contribuir a diferenciar el producto, siempre que su uso comercial se encuentre debidamente respaldado.

Este ejercicio permitió establecer una base de trabajo para que cada organización identifique las condiciones que debe mantener, ajustar o verificar antes de presentar formalmente sus productos a compradores internacionales.

2.2. Elaboración de matrices de costeo de exportación

Se construyeron y diligenciaron, de manera participativa, tres matrices de costeo de exportación, una por cada organización acompañada. Durante este proceso se revisaron

las variables que intervienen en la determinación de los costos y precios de venta internacional, incluyendo cantidades, costos asociados al producto, aspectos logísticos, márgenes comerciales y condiciones de negociación.

También se explicó la importancia de considerar los Incoterms correspondientes a cada operación, debido a su relación con la distribución de responsabilidades, costos y riesgos entre las partes involucradas en una negociación internacional.

El trabajo con las matrices permitió relacionar la estructura de costos con las condiciones reales de comercialización de cada empresa y reconocer la necesidad de actualizar periódicamente los datos utilizados para cotizar. Estas herramientas quedaron como instrumentos de consulta y apoyo para analizar escenarios comerciales, revisar precios y preparar futuras cotizaciones, siempre que se mantenga actualizada la información de costos, cantidades, logística y condiciones de venta.

La actividad representó un avance importante en la preparación comercial de las organizaciones, al promover una comprensión más clara de los factores que inciden en la rentabilidad y viabilidad de una operación de exportación.

2.3. Revisión y fortalecimiento de las herramientas comerciales

Se revisaron los materiales de presentación comercial disponibles en cada empresa, incluyendo brochures, presentaciones, pitches, fichas técnicas, fotografías y documentos de soporte. El propósito fue mejorar la organización y coherencia de la información que podría ser presentada a potenciales compradores internacionales.

Durante este ejercicio se trabajó en la identificación de los atributos principales de los productos, la formulación de propuestas de valor y la selección de información relevante para comunicar sus características, presentaciones y ventajas comerciales. De igual manera, se revisó la correspondencia entre las afirmaciones incluidas en los materiales comerciales y la evidencia documental disponible en cada organización.

En ASEPROPAZ se ajustaron fichas técnicas y se trabajó en la construcción de la ficha correspondiente al café verde excelso, además de revisar el brochure, el pitch y los soportes de certificación disponibles.

En NATUFRUM se revisaron las fichas de sus productos, las fotografías, los materiales bilingües, los brochures, el pitch y los soportes técnicos y sanitarios identificados en su expediente documental. Este trabajo buscó facilitar una presentación más organizada de las referencias priorizadas y mejorar la articulación entre la información comercial y las características de cada producto.

Para La Reserva de la Hacienda se revisaron el costeo, la ficha técnica, la presentación comercial y los soportes relacionados con buenas prácticas agrícolas, información sanitaria y trazabilidad. También se identificó la necesidad de completar y validar algunos elementos del kit comercial, especialmente aquellos relacionados con el discurso de valor y el uso de atributos geográficos.

Como resultado, las tres organizaciones contaron con un proceso de revisión de sus herramientas comerciales, orientado a fortalecer la presentación de sus productos y facilitar la preparación de información para futuras gestiones comerciales.

2.4. Análisis de las condiciones de acceso al mercado europeo

Se revisaron las principales condiciones que deben considerarse para presentar los productos priorizados en el mercado español. El acompañamiento permitió abordar, de manera aplicada a la oferta de cada organización, aspectos relacionados con clasificación del producto, etiquetado, inocuidad, empaque, trazabilidad y soportes documentales exigibles.

El ejercicio se desarrolló a partir de la información técnica y comercial disponible, con el fin de que las empresas reconocieran la importancia de verificar los requisitos aplicables a cada producto y presentación antes de realizar envíos de muestras, formalizar ofertas o avanzar en operaciones comerciales.

También se trabajó en la relación entre los documentos disponibles y las afirmaciones que pueden incluirse en la presentación de los productos. Esto permitió identificar la necesidad de mantener actualizados los soportes, revisar su vigencia y alcance, y evitar el uso de información que no pueda ser demostrada documentalmente.

Para ASEPROPAZ se revisaron las condiciones relacionadas con su oferta de café y la pertinencia de los soportes disponibles para respaldar las características comunicadas.

En NATUFRUM se destacó la necesidad de verificar las condiciones de etiquetado y las fichas técnicas para cada referencia y presentación, procurando que la información comercial sea consistente con los análisis y soportes sanitarios correspondientes.

En La Reserva de la Hacienda se analizaron los aspectos de acceso relacionados con el arroz priorizado, incluyendo la organización de la documentación técnica y la verificación del uso comercial de las referencias geográficas asociadas al producto.

Este componente contribuyó a que las organizaciones reconocieran que la preparación para la internacionalización requiere no solo contar con un producto comercialmente atractivo, sino también disponer de información verificable y cumplir las condiciones que correspondan al producto, al mercado y a la operación específica.

2.5. Fortalecimiento de capacidades en negociación internacional

Se desarrollaron procesos de formación aplicada en técnicas avanzadas de negociación comercial, dirigidos a fortalecer las capacidades de las tres organizaciones para presentar sus productos y abordar conversaciones con potenciales compradores internacionales.

Los ejercicios incluyeron preparación de reuniones de negocio B2B, estructuración del discurso comercial, argumentación de la propuesta de valor, tratamiento del precio, identificación de intereses, manejo de objeciones y definición de siguientes pasos verificables en una conversación comercial.

La formación se articuló con las herramientas trabajadas durante el acompañamiento, de manera que las organizaciones pudieran aplicar los contenidos a sus propias ofertas y preparar respuestas frente a preguntas relacionadas con calidad, capacidad productiva, cantidades disponibles, trazabilidad, condiciones comerciales y precios.

Asimismo, se resaltó la importancia de presentar información concreta y sustentada, evitar afirmaciones que no puedan comprobarse y establecer compromisos claros al finalizar una conversación con un comprador.

El proceso buscó que las organizaciones dispusieran de mayores elementos para comunicar sus propuestas de valor, sustentar sus condiciones comerciales y participar de manera más estructurada en futuras oportunidades de negociación internacional.

2.6. Ejercicio de selección y comparación de mercados para ASEPROPAZ

Como actividad adicional desarrollada con ASEPROPAZ, se realizó un ejercicio comparativo para analizar cinco mercados potenciales: Estados Unidos, Canadá, España, México y Senegal.

El ejercicio permitió revisar las alternativas de mercado desde la perspectiva de la oferta de café de la organización y sus capacidades comerciales, con el propósito de contar con criterios para orientar la priorización de oportunidades de internacionalización.

2.7. Entrega de herramientas de apoyo para el uso de inteligencia artificial en la internacionalización

Como valor agregado del acompañamiento, se diseñó y entregó a cada una de las tres organizaciones un kit de prompts para orientar el uso de herramientas de inteligencia artificial generativa en actividades comerciales internacionales.

El material incluye instrucciones prácticas para apoyar la elaboración de correos comerciales, el desarrollo de propuestas de valor, la preparación de pitches, el análisis preliminar de mercados, la organización de catálogos y fichas técnicas, la preparación de reuniones B2B y el seguimiento de oportunidades comerciales.

La herramienta busca facilitar el aprovechamiento de recursos digitales para mejorar la productividad en tareas de preparación comercial, siempre que la información suministrada por las empresas sea completa y verificable.

Se enfatizó que los resultados generados mediante inteligencia artificial deben revisarse y validarse antes de su utilización. En particular, no deben presentarse como ciertos datos de ventas, certificaciones, capacidades productivas, clientes, condiciones de acceso o precios que no hayan sido confirmados por la organización.

La entrega de este material amplía las herramientas disponibles para las empresas y les proporciona una guía práctica que pueden adaptar a sus necesidades, sin reemplazar la validación técnica, documental y comercial que requiere cada operación.

3. Acciones de continuidad identificadas

Como resultado de la revisión realizada, se identificaron acciones que deben ser atendidas para mantener los avances alcanzados y fortalecer la preparación de las organizaciones.

Para ASEPROPAZ, se requiere actualizar los costos, precios, cantidades mínimas e Incoterms antes de emitir cotizaciones; verificar las certificaciones aplicables a cada producto y lote; y confirmar los volúmenes comercializables y las condiciones de empaque.

Para NATUFRUM, se identificó la necesidad de verificar el etiquetado y las fichas técnicas por referencia y presentación, revisar la vigencia y correspondencia de los soportes, confirmar la vida útil, la capacidad productiva y las necesidades de capital de trabajo, y avanzar en la consolidación de una presencia digital verificable con información bilingüe.

Para La Reserva de la Hacienda, se requiere confirmar el alcance permitido para el uso comercial de las referencias geográficas, completar y validar el kit de negociación, y revisar las condiciones de empaque, etiquetado, capacidad productiva y financiación necesarias para respaldar una oferta internacional.

De manera transversal, se recomienda que las tres organizaciones mantengan actualizados sus catálogos, fichas técnicas, matrices de costos, precios y certificaciones, asegurando que los documentos correspondan a las versiones vigentes y a las características reales de los productos.

Estas acciones constituyen una ruta de continuidad para las empresas y permiten reconocer que la preparación exportadora es un proceso que requiere actualización permanente, validación de requisitos y articulación entre las capacidades productivas, documentales y comerciales.

4. Conclusión

El acompañamiento desarrollado en la Fase II de preparación y alistamiento para el mercado europeo contribuyó al fortalecimiento de las capacidades de internacionalización de ASEPROPAZ, NATUFRUM y La Reserva de la Hacienda, mediante el diagnóstico y adecuación de sus ofertas, la construcción de matrices de costeo, la revisión de herramientas comerciales, el análisis de condiciones de acceso al mercado español y la formación en técnicas avanzadas de negociación.

Adicionalmente, se entregaron herramientas de apoyo para el uso de inteligencia artificial generativa y se consolidó un instrumento de seguimiento que permite identificar avances, evidencias y compromisos posteriores.

En conjunto, las actividades permitieron dejar herramientas de trabajo y criterios técnicos que pueden ser utilizados por las organizaciones para actualizar su información, preparar cotizaciones, estructurar sus propuestas de valor y abordar futuras oportunidades comerciales con mayor organización.

Los resultados constituyen un avance dentro del proceso de fortalecimiento empresarial impulsado en el marco del Contrato 3099 con la Gobernación del Tolima. La materialización de oportunidades comerciales y la concreción de operaciones de exportación dependerán de la continuidad de las acciones pendientes, la verificación de los requisitos aplicables, las capacidades de cada organización y la evolución de las gestiones que se adelanten con potenciales compradores.

En la carpeta de ANEXO 38 _ INFORME FASE DE ACOMPAÑAMIENTO MISION EUROPA, se encuentran los soportes de las actividades desarrolladas con los empresarios.

A6.7. Participación en misión comercial en un país europeo

En el marco del desarrollo del Componente 6. Participación en escenarios comerciales internacionales, correspondiente al Contrato No. 3099 de 2026, se viene adelantando el proceso de estructuración y planeación de una misión de exploración comercial en el mercado europeo, cuya ejecución se encuentra proyectada para la segunda semana de noviembre de 2026.

Como parte de las actividades preparatorias, y tomando como referencia los resultados de los diagnósticos de potencial exportador realizados a las unidades productivas, se efectuó un análisis de las características de su oferta comercial, capacidades empresariales y oportunidades de internacionalización, con el propósito de identificar un mercado estratégico para el desarrollo de la misión.

A partir de este ejercicio, se definió a España como país destino, específicamente la ciudad de Madrid, considerando las oportunidades de relacionamiento comercial y el potencial de acceso al mercado europeo para los productos de las empresas participantes.

Actualmente, la actividad se encuentra en fase de planeación y alistamiento, contemplando la estructuración de la agenda comercial, la identificación y prospección de potenciales compradores, importadores y distribuidores, la articulación con posibles aliados estratégicos y la definición de los aspectos técnicos, operativos y logísticos necesarios para el desarrollo de la misión.

De igual manera, se contempla avanzar en la preparación de las unidades productivas mediante la revisión de sus portafolios comerciales, propuestas de valor y condiciones de oferta, con el fin de facilitar su participación en espacios de relacionamiento empresarial y exploración de oportunidades de negocio.

En consecuencia, la actividad A6.7 registra avances en su etapa de estructuración y planificación, con la identificación de España como mercado objetivo y Madrid como ciudad sede de la misión. Su ejecución se proyecta para la segunda semana de noviembre de 2026, una vez culminen las gestiones de coordinación comercial, preparación empresarial y organización logística correspondientes.

Estado: No iniciada
Avance: 0 %

CERTIFICACIÓN Y FIRMA

El presente informe consolida las actividades desarrolladas durante el periodo comprendido entre el 22 de junio del 2026 al 15 de octubre del 2026, en cumplimiento de las obligaciones establecidas en el Contrato No. 3099 de 2026.

La presente se da a los 27 días del mes de octubre del 2026, en el municipio de El Espinal Tolima.



ADRIANA CARDENAS FLOREZ
Directora Desarrollo Empresarial
Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima

Elaboró: Laura Valentina Gamboa Caicedo – Gestora Empresarial Senior
Julián Morales Gil – Apoyo Coordinación Contrato 3099.
Revisó: Adriana Cárdenas Flórez – Directora Desarrollo Empresarial