

Términos y Condiciones

Programa internacionalización Clúster Café de Santander

1. Programa de internacionalización Café de Santander

El programa busca impulsar el posicionamiento internacional de las empresas del sector café de Santander, facilitando su acceso a nuevos mercados mediante asesorías técnicas personalizadas que permitan identificar y cerrar brechas en el proceso de internacionalización, ya sea para empresas con experiencia exportadora o aquellas que han definido un mercado objetivo.

2. Objetivos de la Convocatoria

Seleccionar 30 empresas del Sector Café de Santander para participar en el Programa de Internacionalización con el fin de:

- Diagnosticar el nivel de preparación para la exportación de las empresas cafeteras participantes.
- Brindar acompañamiento técnico personalizado para fortalecer capacidades en comercio exterior, normativas internacionales, logística, certificaciones y marketing internacional.
- Identificar y conectar a las empresas con oportunidades comerciales concretas en mercados internacionales.
- Fomentar el uso de herramientas digitales y plataformas de promoción para la internacionalización del café santandereano.
- Promover la participación de las empresas en ruedas de negocio, ferias y misiones comerciales internacionales.

3. Alcance

Fase I – Diagnóstico de validación de potencial exportador

- Cada empresa interesada en pertenecer al programa debe registrarse en el siguiente enlace: <https://es.surveymonkey.com/r/WLC6SZW>
- Una vez diligenciada la inscripción, el personal del consultorio exportador se comunicará con la empresa inscrita para acordar la sesión individual para realizar el **Diagnostico de validación de potencial exportador**.
- Una vez finalizado el proceso de diagnóstico de las empresas inscritas, se procederá a notificar vía correo electrónico el nivel o grupo en el que fue clasificado.

Los 3 niveles en los que serán clasificados las empresas son los siguientes:

Nivel I: Empresa que requiere cierre de brechas y desarrollo de capacidades para el proceso de futuros exportadores.

Nivel II: Empresa que cuenta con potencial exportador definido y se puede integrar a la ruta de futuros exportadores.

Nivel III: Empresa que cuenta con potencial exportador definido y cuenta con las herramientas necesarias para iniciar un plan de acompañamiento comercial.

Empresas Nivel I

Una vez desarrollado el diagnóstico se realizarán hasta 4 talleres relacionados con las brechas transversales encontradas los seleccionados en este grupo empresarial y se programarán los talleres de manera híbrida para facilitar la participación de los beneficiarios.

Empresas Nivel II

Las empresas clasificadas en este grupo iniciaran el plan de acompañamiento exportador con futuros exportadores, el cual estará complementado con hasta 5 talleres relacionados con las brechas identificadas durante la ruta y así complementar las 12 etapas del plan.



Descripción de las asesorías

- **ASESORÍA EN TRÁMITES DE EXPORTACIÓN:** En esta asesoría se brinda la información sobre el proceso de trámites y documentos que debe realizar una compañía en su proceso de exportación. Desde su registro como exportador hasta el reintegro de divisas.
- **ASESORÍA EN INVESTIGACIÓN DE MERCADOS:** En esta asesoría se realiza el análisis de información estadística de comercio exterior para elaborar la matriz de selección de mercados, preselección de mercados potenciales, revisión de estadísticas, presentación y uso de fuentes de investigación y análisis del modelo de potencialidad para los productos exportables.
- **ASESORÍA EN EMBALAJE Y CUBICAJE:** En esta asesoría se dan a conocer los aspectos necesarios para el proceso de empaque y embalaje, se orienta a la empresa para ubicar de manera apropiada el producto, se indica la importancia del cubicaje en la logística y aspectos relacionados con normatividad y marcado de carga, por último, se desarrolla ejercicio de cubicaje.
- **ASESORÍA EN COSTOS:** En esta asesoría se identifican los factores y variables que intervienen en el proceso logístico, se orienta en la utilización de los INCOTERMS y se estructuran los costos logísticos de exportación para presentar una oferta comercial.
- **ASESORÍA EN CONDICIONES DE ACCESO PRODUCTO PAÍS:** En esta asesoría se explican las condiciones de acceso del producto para el mercado seleccionado, desde la validación de la partida correlativa en el país objetivo hasta la identificación de barreras arancelarias, etiquetado, requisitos técnicos para el mercado seleccionado y recomendaciones para acceso al mercado.



CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA

Creemos en Santander

- **ASESORÍA EN CERTIFICADO DE ORIGEN:** En esta asesoría se explican los aspectos a tener en cuenta para verificar si el producto cumple con origen, revisando los acuerdos comerciales vigentes, se revisa la regla de origen de la partida arancelaria, se define si es Auto certificación o Auto calificación, se brindan las herramientas para el registro adecuado.
- **ASESORÍA EN TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN:** En esta asesoría se brinda la preparación para una participación efectiva en actividades comerciales, como son: Ferias internacionales, Ruedas de negocios, Showrooms, entre otros. Se explican los aspectos a tener en cuenta en el desarrollo de una cita de negocios efectiva, las estrategias y tácticas comerciales para realizar una presentación efectiva de su empresa, productos y/o servicios.
- **ASESORÍA EN PITCH COMERCIAL:** En esta asesoría se construye el pitch comercial para un efectivo contacto con un potencial comprador, se realiza la identificación de buenas prácticas en su labor comercial y se brindan tips para un buen manejo de tiempo en reuniones comerciales.
- **ASESORÍA HERRAMIENTAS COMERCIALES DIGITALES:** En esta asesoría se revisa el contenido que se muestra en la página web y redes sociales, se identifican los canales de comunicación más adecuados para conectar con sus clientes haciendo recomendaciones para una estrategia efectiva de posicionamiento.
- **ASESORÍA EN INFORMACIÓN DETALLADA DE MERCADO:** Este instrumento se crea cuando se proporciona información de valor a la empresa sobre sus mercados de interés.
- **ASESORÍA EN HERRAMIENTAS PARA DETERMINAR LA PARTIDA ARANCELARIA:** Este instrumento se crea cuando a partir de la información del producto, se brindan las herramientas para determinar la partida arancelaria, revisando el uso detallado del arancel, las normas clasificatorias, notas de los capítulos y partidas o subpartidas con el fin de definir la clasificación arancelaria del producto, la cual quedará sujeta a confirmación de la DIAN.
- **ASESORÍA EN DOCUMENTOS:** Este instrumento se crea cuando se hace revisión de documentos varios, relacionados con el proceso de exportación, por ejemplo: Fichas técnicas, registros en plataformas, factura comercial, listas de empaque, certificado de origen, declaración juramentada, entre otros.

Las empresas que terminen el plan de acompañamiento exportador y cumplan con el envío de entregables de las asesorías hasta el mes de agosto de 2025 tendrán prioridad en la participación en el espacio de relacionamiento comercial de Cafés de Colombia Expo 2025 u otro espacio comercial nacional que se identifique como Iniciativa Clúster.

Empresas Nivel III

Se facilitará la participación a 5 empresas en ruedas de negocios, eventos de mercado y/o reuniones con clientes internacionales, con el apoyo de ProColombia y cámaras binacionales, identificados como iniciativa Clúster.

4. Requisitos

- La empresa debe estar registrada en la Cámara de Comercio de Bucaramanga. ***Nota: La Cámara de Comercio de Bucaramanga validará este requisito teniendo en cuenta los aplicativos de la entidad.***
- Tener renovada su matrícula mercantil al año 2025 en la Cámara de Comercio de Bucaramanga. ***Nota: La Cámara de Comercio de Bucaramanga validará este requisito teniendo en cuenta los aplicativos de la entidad.***



Cra. 19 No. 36 - Piso 2

Conmutador. (607) 652 7000

E-mail: correspondencia@camaradirecta.com

NIT. 890.200.110-1

Bucaramanga - Colombia

www.camaradirecta.com

- Tener una antigüedad de mínimo un (01) año de constitución en la Cámara de Comercio de Bucaramanga. **Nota: La Cámara de Comercio de Bucaramanga validará este requisito teniendo en cuenta los aplicativos de la entidad.**
- Designar un responsable con disponibilidad completa para asistir a todas las sesiones del programa.

5. Proceso de Convocatoria

La participación en el programa se formalizará a través de la página web: <https://www.camaradirecta.com/convocatorias-basicas/asistencia-tecnica/convocatoria-programa>.

Al registrar su postulación, la empresa confirma su aceptación de los términos y condiciones.

- La información suministrada en la convocatoria debe ser en español y debe cumplir con los requisitos de participación, así mismo, se debe tener claro que el participar es totalmente libre y voluntario, y no confidencial para los organizadores de la convocatoria.
- La convocatoria estará abierta desde el lunes 19 de mayo hasta el viernes 30 de mayo de 2025 a las 5:00 p.m.

6. Selección de Beneficiarios:

- El equipo de la Cámara de Comercio de Bucaramanga validará el cumplimiento de los requisitos.
- Se priorizarán dentro de los hasta treinta (30) cupos a las empresas afiliadas al Clúster Café de Santander
- Se tendrá en cuenta el orden de llegada para la selección de las hasta treinta 30 empresas, este igualmente será un criterio de desempate, en caso de presentarse.
- **Los cupos son limitados, se podrá contar con la participación de hasta Tres (3) personas por empresa en todas las sesiones.**
- Las empresas seleccionadas y no seleccionas serán notificadas por correo electrónico.

7. Contacto

Para resolver cualquier duda o inquietud relacionada con la postulación, pueden comunicarse con **Juan Sebastian Rodríguez Mejía** al correo electrónico: Cluster.cafe@camaradirecta.com

Muchas gracias por su participación.

Cámara de Comercio de Bucaramanga
Creemos en Santander