



## Datos básicos

### 01 - Datos básicos del proyecto

#### Nombre

Implementación de estrategias para el desarrollo de mercados y el fomento de la cultura exportadora de las MIPYMES en el Departamento del Cauca

#### Código BPIN

#### Sector

Comercio, industria y turismo

Es Proyecto Tipo: No

Fecha creación: 08/10/2022 15:31:14

Identificador: 539234

Formulador:

## Contribución a la política pública

### 01 - Contribución al Plan Nacional de Desarrollo

#### Plan

(2018-2022) Pacto por Colombia, pacto por la equidad

#### Estrategia Transversal

II. Pacto por el emprendimiento, la formalización y la productividad: una economía dinámica, incluyente y sostenible que potencie todos nuestros talentos

#### Linea

1. Entorno para crecer: formalización, emprendimiento y dinamización empresarial

#### Programa

3502 - Productividad y competitividad de las empresas colombianas

### 02 - Plan de Desarrollo Departamental o Sectorial

#### Plan de Desarrollo Departamental o Sectorial

Plan de Desarrollo Departamento del Cauca. 2020 -2023.

#### Estrategia del Plan de Desarrollo Departamental o Sectorial

Productividad y competitividad de las empresas colombianas.

#### Programa del Plan Desarrollo Departamental o Sectorial

Programa. Formalización de la agroindustria, la minería y el turismo.

### 03 - Plan de Desarrollo Distrital o Municipal

#### Plan de Desarrollo Distrital o Municipal

#### Estrategia del Plan de Desarrollo Distrital o Municipal

#### Programa del Plan desarrollo Distrital o Municipal

### 04 - Instrumentos de planeación de grupos étnicos

#### Tipo de entidad

#### Instrumentos de planeación de grupos étnicos

## Identificación y descripción del problema

### Problema central

Deficientes instrumentos para el acceso a mercados internacionales que promuevan una cultura exportadora en MIPYMES

### Descripción de la situación existente con respecto al problema

La MiPymes colombianas, como en los demás países de América Latina, se han visto afectados por la apertura de los mercados, los acuerdos comerciales y otras formas de cooperación internacional, principalmente porque carecen de información sobre los determinantes y limitaciones para aprovechar o maximizar su ventaja comparativa. Además, no cuentan con la preparación necesaria para cumplir con los altos estándares del mercado internacional y desconocen los trámites para el proceso de exportación haciendo difícil integrarse en un ecosistema empresarial eficiente.

Por lo tanto, se enfrentan al gran desafío de superar las barreras para expandir sus productos en el exterior, dado que en los últimos años se han visto bastante afectadas por los acontecimientos que ocurren a nivel internacional. Esta situación, ha puesto en riesgo a las MiPymes exportadoras colombianas ya que presentan pérdidas de competitividad en los eslabones del sector productivo en los escenarios internacionales y baja diversificación de sus productos, aumentando la dependencia por los compradores nacionales. Según el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo las MiPymes representan el 18% de las exportaciones totales en Colombia. En 2019 en el Cauca se reportaron 26.275 unidades productivas, entre matrículas y renovaciones, evidenciando un incremento de 0,29% respecto al año 2017 siendo las principales; 22.896 personas naturales, 2.683 asociaciones y fundaciones, 2.675 Sociedades por Acciones Simplificadas - SAS, 385 sociedades limitadas y 323 cooperativas. Gran parte de este tejido empresarial durante los años 2017 a 2019 se configura en actividades económicas medido en unidades productivas así: Industrias manufactureras 6.839; explotación de minas y canteras 324; alojamiento y servicios de comida 9.362. Pese a que el auge de las grandes firmas ha sido un pilar significativo para dar impulso a la economía del Cauca.

### Magnitud actual del problema – indicadores de referencia

Las exportaciones de la Región Pacífico representaron en promedio 5,9 % de las exportaciones nacionales entre 2013 y 2021. Las exportaciones de la región cayeron 2,7 % entre 2020 y 2021. A junio de 2022, el Pacífico tuvo menores niveles de participación, respecto al mismo periodo del año anterior (MinCIT; perfiles económicos regionales, 2022).

En este sentido, y haciendo un zoom para el departamento del Cauca, las exportaciones representaron en promedio 0,7 % de las exportaciones nacionales entre 2012 y 2021. Las exportaciones del departamento disminuyeron 14,5 % entre 2020 y 2021. A junio de 2022, este comportamiento continúa al disminuir 5,5 % respecto al mismo periodo del año anterior (MinCIT; perfiles económicos regionales, 2022). El mayor porcentaje de exportación se concentró en productos agroindustriales y de la industria básica.



## 01 - Causas que generan el problema

Causas directas	Causas indirectas
1. Insuficiente información sobre determinantes y limitaciones para la exportación de productos competitivos	1.1 Débil diagnóstico de las barreras de acceso a mercados internacionales y empresas exportadoras o potenciales en el departamento
2. Bajas capacidades en la gestión empresarial de una cultura exportadora que promueva la oferta exportable del departamento	2.2 Ausencia de planes de negocio competitivos y productivo

## 02 - Efectos generados por el problema

Efectos directos	Efectos indirectos
1. Baja diversificación y cantidad de exportaciones a mercados internacionales	1.1 Dependencia de MIPYMES de compradores nacionales en la compra de productos
2. Pérdida de competitividad de eslabones del sector productivo en los escenarios internacionales	2.2 Baja reactivación económica MIPYMES

## Identificación y análisis de participantes

### 01 - Identificación de los participantes

Participante	Contribución o Gestión
<p><b>Actor:</b> Otro</p> <p><b>Entidad:</b> Empresas MiPymes</p> <p><b>Posición:</b> Beneficiario</p> <p><b>Intereses o Expectativas:</b> Participar en la adquisición de capacidades y conocimientos técnicos de mercado y cultura exportadora.</p>	<p>Los empresarios del sector exportable del departamento estarán beneficiados de las acciones y actividades del proyecto</p>
<p><b>Actor:</b> Otro</p> <p><b>Entidad:</b> CÁMARA DE COMERCIO DEL CAUCA</p> <p><b>Posición:</b> Cooperante</p> <p><b>Intereses o Expectativas:</b> Apoyar con la celeridad de trámites y soporte técnico con la documentación requerida por las empresas.</p>	<p>Orientar y establecer alianzas comerciales.</p>
<p><b>Actor:</b> Departamental</p> <p><b>Entidad:</b> Cauca</p> <p><b>Posición:</b> Cooperante</p> <p><b>Intereses o Expectativas:</b> SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO DEPARTAMENTAL. Apoyar con la gestión y ejecución de recursos para mejorar la oferta exportable de empresas en la región.</p>	<p>Apoyo en la formulación y gestión de recursos del proyecto</p>
<p><b>Actor:</b> Nacional</p> <p><b>Entidad:</b> Ministerio De Comercio Industria Y Turismo - Gestión General</p> <p><b>Posición:</b> Cooperante</p> <p><b>Intereses o Expectativas:</b> Establecer los lineamientos de política pública para el subsector de exportaciones.</p>	<p>Entidad nacional responsable de la viabilización del proyecto</p>
<p><b>Actor:</b> Nacional</p> <p><b>Entidad:</b> Ministerio De Comercio Industria Turismo - Dirección General De Comercio Exterior</p> <p><b>Posición:</b> Cooperante</p> <p><b>Intereses o Expectativas:</b> Determinar las directrices y parámetros para los procesos de exportación e internacionalización de empresas.</p>	<p>Entidad nacional responsable de la competencia técnica en materia de exportación</p>



## 02 - Análisis de los participantes

En la formulación del proyecto se realizaron encuentros de participación para la identificación de necesidades y requerimientos priorizados para darle solución desde el proyecto, en este espacio las representaciones de diferentes organizaciones, asociaciones y directivos de la entidad territorial expusieron sus puntos, se llegó a consensos y se definieron alternativas para el trabajo en pro del desarrollo económico y social de la región.

## Población afectada y objetivo

### 01 - Población afectada por el problema

#### Tipo de población

Personas

#### Número

49.896

#### Fuente de la información

Cámara de Comercio del Cauca. En términos de individuos, hablamos de un total de 49.896 personas, teniendo como referencia la cantidad mínima de empleados por tamaño de empresa: Micro: 1 empleado; Pequeña: 11 empleados; Mediana: 51 de empleados; Grande: 201 empleados, de acuerdo con la clasificación de las empresas por su tamaño, descritos en el artículo 2 de la Ley 905 de 2004.

#### Localización

Ubicación general	Localización específica
<b>Región:</b> Occidente <b>Departamento:</b> Cauca <b>Municipio:</b> <b>Centro poblado:</b> <b>Resguardo:</b>	

### 02 - Población objetivo de la intervención

#### Tipo de población

Personas

#### Número

2.200

#### Fuente de la información

Cámara de Comercio del Cauca. Estimado de personas que laboran en las 200 Empresas Generadoras de Desarrollo. De acuerdo con lo anterior, la población objetivo en personas serán 2.200 personas que corresponde el número máximo de empleados de una pequeña empresa, según el artículo 2 de la Ley 905 de 2004.

## Localización

Ubicación general	Localización específica	Nombre del consejo comunitario
<b>Región:</b> Occidente <b>Departamento:</b> Cauca <b>Municipio:</b> <b>Centro poblado:</b> Urbano <b>Resguardo:</b>		

## 5. Objetivos específicos

### 01 - Objetivo general e indicadores de seguimiento

#### Problema central

Deficientes instrumentos para el acceso a mercados internacionales que promuevan una cultura exportadora en MIPYMES

#### Objetivo general – Propósito

Desarrollar instrumentos de acceso a mercados internacionales mediante el fomento de la cultura exportadora de las MIPYMES.

#### Indicadores para medir el objetivo general

Indicador objetivo	Descripción	Fuente de verificación
Exportaciones del departamento en el comercio internacional	<b>Medido a través de:</b> Porcentaje  <b>Meta:</b> 3  <b>Tipo de fuente:</b> Estadísticas	Incremento de exportaciones del Departamento del Cauca. MINCIT Perfiles económicos regionales, 2022.

### 02 - Relaciones entre las causas y objetivos

Causa relacionada	Objetivos específicos
<b>Causa directa 1</b>  Insuficiente información sobre determinantes y limitaciones para la exportación de productos competitivos	Establecer los determinantes y limitaciones para la exportación de productos competitivos
<b>Causa indirecta 1.1</b>  Débil diagnóstico de las barreras de acceso a mercados internacionales y empresas exportadoras o potenciales en el departamento	Definir las barreras de acceso a mercados internacionales de las empresas de la cadena productiva de interés
<b>Causa directa 2</b>  Bajas capacidades en la gestión empresarial de una cultura exportadora que promueva la oferta exportable del departamento	Fortalecer las capacidades de gestión empresarial y cultura exportadora para incrementar la oferta exportable
<b>Causa indirecta 2.1</b>  Ausencia de planes de negocio competitivos y productivo	Apoyar con el diseño de planes de negocio competitivos y productivos





## Alternativas de la solución

### 01 - Alternativas de la solución

Nombre de la alternativa	Se evaluará con esta herramienta	Estado
Desarrollar instrumentos de acceso a mercados internacionales mediante el fomento de la cultura exportadora de las MIPYMES.	Si	Completo
Implementación de un programa de formación empresarial y desarrollo de capacidades gerenciales para promover la exportación en las empresas de la región.	No	Completo

#### Evaluaciones a realizar

Rentabilidad:  Si

Costo - Eficiencia y Costo mínimo:  No

Evaluación multicriterio:  No

## Alternativa 1. Desarrollar instrumentos de acceso a mercados internacionales mediante el fomento de la cultura exportadora de las MIPYMES.

### Estudio de necesidades

#### 01 - Bien o servicio

##### Bien o servicio

Implementación de planes de negocio internacionales productivos para el departamento

##### Medido a través de

Número

##### Descripción

La oferta corresponde al número de empresas a beneficiar de la Hoja de Ruta exportadora. La demanda corresponde al costo otorgado por empresa que adopte e implemente la Hoja de Ruta Exportadora.

Año	Oferta	Demanda	Déficit
2022	45,00	19.954.964,00	-19.954.919,00
2023	45,00	19.954.964,00	-19.954.919,00

**Alternativa:** Desarrollar instrumentos de acceso a mercados internacionales mediante el fomento de la cultura exportadora de las MIPYMES.

## Análisis técnico de la alternativa

### 01 - Análisis técnico de la alternativa

#### Análisis técnico de la alternativa

El proyecto tiene como propósito desarrollar estrategias que permitan identificar las empresas potencialmente exportadoras a partir de los sectores productivos de interés, con el fin de establecer cuáles son las barreras latentes en el acceso a mercados internacionales, para consolidar una ruta de trabajo que facilite la exportación de productos de manera competitiva.

A partir del proceso de identificación de las empresas, se establecerá una convocatoria de apoyo a aquellas empresas interesadas que deseen escalar sus productos a nivel internacional, generando apoyos para el alistamiento previo en los procesos de exportación, y fortaleciendo conocimientos en los principales temas de coyuntura como investigación e inteligencia de mercados, marco regulatorio, trámites y documentación, para finalmente consolidar ruta de exportación efectiva y suscribir acuerdos comerciales estratégicos y sostenibles.

**Alternativa:** Desarrollar instrumentos de acceso a mercados internacionales mediante el fomento de la cultura exportadora de las MIPYMES.

## Localización de la alternativa

### 01 - Localización de la alternativa

Ubicación general	Ubicación específica
<b>Región:</b> Occidente <b>Departamento:</b> Cauca <b>Municipio:</b> <b>Centro poblado:</b> Urbano <b>Resguardo:</b> <b>Latitud:</b> <b>Longitud:</b>	

### 02 - Factores analizados

Aspectos administrativos y políticos,  
Cercanía de fuentes de abastecimiento,  
Cercanía a la población objetivo,  
Comunicaciones,  
Disponibilidad de servicios públicos domiciliarios (Agua, energía y otros),  
Medios y costos de transporte,  
Orden público,  
Topografía

**Alternativa:** Desarrollar instrumentos de acceso a mercados internacionales mediante el fomento de la cultura exportadora de las MIPYMES.

## Cadena de valor de la alternativa

**Costo total de la alternativa:** \$ 1.795.946.769,00

### 1 - Objetivo específico 1 Costo: \$ 164.763.912

Establecer los determinantes y limitaciones para la exportación de productos competitivos

Producto	Actividad
<p>1.1 Documentos de lineamientos técnicos</p> <p><b>Medido a través de:</b> Número de documentos</p> <p><b>Cantidad:</b> 2,0000</p> <p><b>Costo:</b> \$ 164.763.912</p>	<p>1.1.1 Identificar las empresas exportadoras o potencialmente exportadoras, según cadena productiva de interés.</p> <p><b>Costo:</b> \$ 60.396.058</p> <p><b>Etapas:</b> Inversión</p> <p><b>Ruta crítica:</b> Si</p> <p>1.1.2 Identificar las barreras de acceso a mercados internacionales de las empresas de la cadena productiva de interés</p> <p><b>Costo:</b> \$ 104.367.854</p> <p><b>Etapas:</b> Inversión</p> <p><b>Ruta crítica:</b> Si</p>

### 2 - Objetivo específico 2 Costo: \$ 1.631.182.857

Fortalecer las capacidades de gestión empresarial y cultura exportadora para incrementar la oferta exportable

Producto	Actividad
<p>2.1 Servicio de asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados (Producto principal del proyecto)</p> <p><b>Medido a través de:</b> Número de empresas</p> <p><b>Cantidad:</b> 90,0000</p> <p><b>Costo:</b> \$ 1.631.182.857</p>	<p>2.1.1 Establecer convocatoria de apoyo a empresas interesadas en el diseño de planes de negocio internacionales productivos y competitivos.</p> <p><b>Costo:</b> \$ 17.857.151</p> <p><b>Etapas:</b> Inversión</p> <p><b>Ruta crítica:</b> Si</p> <p>2.1.2 Realizar seminarios especializados en comercio exterior</p> <p><b>Costo:</b> \$ 202.316.933</p> <p><b>Etapas:</b> Inversión</p> <p><b>Ruta crítica:</b> Si</p>



Producto	Actividad
<b>2.1</b> Servicio de asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados (Producto principal del proyecto)  <b>Medido a través de:</b> Número de empresas  <b>Cantidad:</b> 90,0000  <b>Costo:</b> \$ 1.631.182.857	<b>2.1.3</b> Consolidar una Hoja de Ruta para la exportación competitiva  <b>Costo:</b> \$ 144.858.096  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> Si
	<b>2.1.4</b> Realizar ruedas de negocios para ampliar el portafolio de proveedores y compradores de las empresas seleccionadas  <b>Costo:</b> \$ 972.083.875  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> No
	<b>2.1.5</b> Efectuar acompañamiento para la suscripción de acuerdos comerciales  <b>Costo:</b> \$ 115.724.702  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> No
	<b>2.1.6</b> Realizar Administración proyecto  <b>Costo:</b> \$ 50.342.100  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> No
	<b>2.1.7</b> Realizar apoyo a la Supervisión  <b>Costo:</b> \$ 128.000.000  <b>Etapas:</b> Inversión  <b>Ruta crítica:</b> No

**Alternativa:** Desarrollar instrumentos de acceso a mercados internacionales mediante el fomento de la cultura exportadora de las MIPYMES.

### Actividad 1.1.1 Identificar las empresas exportadoras o potencialmente exportadoras, según cadena productiva de interés.

Periodo	Mano de obra calificada
0	\$60.396.058,00
<b>Total</b>	<b>\$60.396.058,00</b>

Periodo	Total
0	\$60.396.058,00
<b>Total</b>	

### Actividad 1.1.2 Identificar las barreras de acceso a mercados internacionales de las empresas de la cadena productiva de interés

Periodo	Mano de obra calificada	Servicios prestados a las empresas y servicios de producción
0	\$36.628.004,00	\$67.739.850,00
<b>Total</b>	<b>\$36.628.004,00</b>	<b>\$67.739.850,00</b>

Periodo	Total
0	\$104.367.854,00
<b>Total</b>	

**Actividad 2.1.1 Establecer convocatoria de apoyo a empresas interesadas en el diseño de planes de negocio internacionales productivos y competitivos.**

Periodo	Mano de obra calificada
0	\$17.857.151,00
<b>Total</b>	<b>\$17.857.151,00</b>

Periodo	Total
0	\$17.857.151,00
<b>Total</b>	

**Actividad 2.1.2 Realizar seminarios especializados en comercio exterior**

Periodo	Mano de obra calificada	Servicios prestados a las empresas y servicios de producción
0	\$71.003.333,00	\$131.313.600,00
<b>Total</b>	<b>\$71.003.333,00</b>	<b>\$131.313.600,00</b>

Periodo	Total
0	\$202.316.933,00
<b>Total</b>	



### Actividad 2.1.3 Consolidar una Hoja de Ruta para la exportación competitiva

Periodo	Mano de obra calificada	Materiales	Transporte
0	\$79.588.096,00	\$180.000,00	\$2.410.000,00
1	\$57.500.000,00	\$360.000,00	\$4.820.000,00
<b>Total</b>	<b>\$137.088.096,00</b>	<b>\$540.000,00</b>	<b>\$7.230.000,00</b>

Periodo	Total
0	\$82.178.096,00
1	\$62.680.000,00
<b>Total</b>	

### Actividad 2.1.4 Realizar ruedas de negocios para ampliar el portafolio de proveedores y compradores de las empresas seleccionadas

Periodo	Mano de obra calificada	Servicios prestados a las empresas y servicios de producción	Transporte
0	\$341.153.822,00		
1		\$14.351.253,00	\$616.578.800,00
<b>Total</b>	<b>\$341.153.822,00</b>	<b>\$14.351.253,00</b>	<b>\$616.578.800,00</b>

Periodo	Total
0	\$341.153.822,00
1	\$630.930.053,00
<b>Total</b>	

**Actividad 2.1.5 Efectuar acompañamiento para la suscripción de acuerdos comerciales**

Periodo	Mano de obra calificada	Materiales	Transporte
0	\$40.613.702,00		
1	\$69.000.000,00	\$288.000,00	\$5.823.000,00
<b>Total</b>	<b>\$109.613.702,00</b>	<b>\$288.000,00</b>	<b>\$5.823.000,00</b>

Periodo	Total
0	\$40.613.702,00
1	\$75.111.000,00
<b>Total</b>	

**Actividad 2.1.6 Realizar Administración proyecto**

Periodo	Materiales	Transporte
0	\$20.227.757,00	\$1.347.429,00
1	\$26.970.343,00	\$1.796.571,00
<b>Total</b>	<b>\$47.198.100,00</b>	<b>\$3.144.000,00</b>

Periodo	Total
0	\$21.575.186,00
1	\$28.766.914,00
<b>Total</b>	

## Actividad 2.1.7 Realizar apoyo a la Supervisión

Periodo	Mano de obra calificada
0	\$54.857.143,00
1	\$73.142.857,00
<b>Total</b>	<b>\$128.000.000,00</b>

Periodo	Total
0	\$54.857.143,00
1	\$73.142.857,00
<b>Total</b>	

**Alternativa:** Desarrollar instrumentos de acceso a mercados internacionales mediante el fomento de la cultura exportadora de las MIPYMES.

## Análisis de riesgos alternativa

### 01 - Análisis de riesgo

	Tipo de riesgo	Descripción del riesgo	Probabilidad e impacto	Efectos	Medidas de mitigación
1-Propósito (Objetivo general)	De mercado	Desconocimiento de las necesidades específicas de los empresarios beneficiarios en materia de comercio exterior	<b>Probabilidad:</b> 1. Raro <b>Impacto:</b> 2. Menor	Focalización inadecuada de los recursos	Convocatoria y publicación de términos de referencia de procesos de formación especializado
2-Componente (Productos)	Financieros	Baja ejecución de recursos	<b>Probabilidad:</b> 4. Probable <b>Impacto:</b> 3. Moderado	Atraso en cronograma de entrega del proyecto	Establecer seguimiento mensual de recursos financieros pagados y desembolsados de acuerdo con programación mensual
	Sanitarios	Establecer seguimiento mensual de recursos financieros pagados y desembolsados de acuerdo con programación mensual	<b>Probabilidad:</b> 4. Probable <b>Impacto:</b> 3. Moderado	Modificación del número de eventos, que conlleve al aumento del presupuesto.	Ampliar el número de seminarios o ruedas de negocio con reducción de participantes / realizar de forma virtual algunos seminarios
3-Actividad	Operacionales	Problemas en la contratación de personal para la ejecución de las actividades.	<b>Probabilidad:</b> 2. Improbable <b>Impacto:</b> 2. Menor	Modificación en los cronogramas de trabajo	Realizar la planeación con tiempo para los procesos de contratación.

**Alternativa:** Desarrollar instrumentos de acceso a mercados internacionales mediante el fomento de la cultura exportadora de las MIPYMES.

## Ingresos y beneficios alternativa

### 01 - Ingresos y beneficios

Incremento en ventas de los principales productos de las empresas beneficiadas. La cantidad mide por el número estimado de empresas que logran exportar algún producto. El valor unitario estima el costo estimado en las ventas por año de las empresas

**Tipo:** Ingresos

**Medido a través de:** Pesos

**Bien producido:** Otros

**Razón Precio Cuenta (RPC):** 0.80

Periodo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
1	45,00	\$10.000.000,00	\$450.000.000,00
2	45,00	\$11.500.000,00	\$517.500.000,00
3	45,00	\$16.500.000,00	\$742.500.000,00

Ahorro en la formación de seminario en Tendencias del Comercio Internacional: desafíos y retos para el acceso a nuevos mercados" y apertura de espacios con stakeholder a nivel nacional e internacional

**Tipo:** Beneficios

**Medido a través de:** Pesos

**Bien producido:** Otros

**Razón Precio Cuenta (RPC):** 0.80

Periodo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
1	45,00	\$8.309.907,00	\$373.945.815,00
2	45,00	\$8.725.402,00	\$392.643.090,00

### 02 - Totales

Periodo	Total beneficios	Total ingresos	Total
1	\$373.945.815,00	\$450.000.000,00	\$823.945.815,00
2	\$392.643.090,00	\$517.500.000,00	\$910.143.090,00
3		\$742.500.000,00	\$742.500.000,00



## Alternativa 1

### Flujo Económico

#### 01 - Flujo Económico

P	Beneficios e ingresos (+)	Créditos(+)	Costos de preinversión (-)	Costos de inversión (-)	Costos de operación (-)	Amortización (-)	Intereses de los créditos (-)	Valor de salvamento (+)	Flujo Neto
0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$880.468.140,2	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$-880.468.140,2
1	\$659.156.652,0	\$0,0	\$0,0	\$736.157.047,2	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$-77.000.395,2
2	\$728.114.472,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$728.114.472,0
3	\$594.000.000,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$0,0	\$594.000.000,0

## Indicadores y decisión

### 01 - Evaluación económica

Indicadores de rentabilidad			Indicadores de costo-eficiencia	Indicadores de costo mínimo	
Valor Presente Neto (VPN)	Tasa Interna de Retorno (TIR)	Relación Costo Beneficio (RCB)	Costo por beneficiario	Valor presente de los costos	Costo Anual Equivalente (CAE)
<b>Alternativa:</b> Desarrollar instrumentos de acceso a mercados internacionales mediante el fomento de la cultura exportadora de las MIPYMES.					
\$120.405.666,44	14,67 %	\$1,08	\$707.200,72	\$1.555.841.578,00	\$37.165.455,97

### Costo por capacidad

Producto	Costo unitario (valor presente)
Documentos de lineamientos técnicos	\$75.607.971,00
Servicio de asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados (Producto principal del proyecto)	\$15.606.951,51

### 03 - Decisión

#### Alternativa

Desarrollar instrumentos de acceso a mercados internacionales mediante el fomento de la cultura exportadora de las MIPYMES.

## Indicadores de producto

### 01 - Objetivo 1

1. Establecer los determinantes y limitaciones para la exportación de productos competitivos

#### Producto

1.1. Documentos de lineamientos técnicos

#### Indicador

1.1.1 Documentos de lineamientos técnicos elaborados

**Medido a través de:** Número de documentos

**Meta total:** 2,0000

**Fórmula:**

**Es acumulativo:** No

**Es Principal:** Si

#### Programación de indicadores

Periodo	Meta por periodo	Periodo	Meta por periodo
0	2,0000		



### Indicador

1.1.2 Documentos de análisis de impacto normativo o normas técnicas elaborados

**Medido a través de:** Número

**Meta total:** 2,0000

**Fórmula:**

**Es acumulativo:** Si

**Es Principal:** No

### Programación de indicadores

Periodo	Meta por periodo	Periodo	Meta por periodo
0	2,0000	<b>Total:</b>	2,0000



## 02 - Objetivo 2

2. Fortalecer las capacidades de gestión empresarial y cultura exportadora para incrementar la oferta exportable

### Producto

2.1. Servicio de asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados (Producto principal del proyecto)

### Indicador

2.1.1 Empresas asistidas técnicamente

**Medido a través de:** Número de empresas

**Meta total:** 90,0000

**Fórmula:**

**Es acumulativo:** No

**Es Principal:** Si

### Programación de indicadores

Periodo	Meta por periodo	Periodo	Meta por periodo
1	90,0000		



## Indicadores de gestión

### 01 - Indicador por proyecto

#### Indicador

Informes de seguimiento realizados

**Medido a través de:** Número

**Código:** 1000G664

**Fórmula:** Sumatoria de informes realizados

**Tipo de Fuente:** Informe

**Fuente de Verificación:** Se presentarán informes de seguimiento del proyecto de manera trimestral

#### Programación de indicadores

Periodo	Meta por periodo	Periodo	Valor
0	2	1	3
		<b>Total:</b>	<b>5</b>



## Esquema financiero

### 01 - Clasificación presupuestal

#### Programa presupuestal

3502 - Productividad y competitividad de las empresas colombianas

#### Subprograma presupuestal

0200 INTERSUBSECTORIAL INDUSTRIA Y COMERCIO



## 02 - Resumen fuentes de financiación

Etapa	Entidad	Tipo Entidad	Tipo de Recurso	Período	Valor
Inversión	Cauca	Departamentos	SGR - Asignación para la inversión regional 60%	0	\$925.315.945,00
				1	\$870.630.824,00
				Total	\$1.795.946.769,00
	Total Inversión				\$1.795.946.769,00
<b>Total</b>					<b>\$1.795.946.769,00</b>

## Resumen del proyecto

### Resumen del proyecto

Resumen narrativo	Descripción	Indicadores	Fuente	Supuestos
<b>Objetivo General</b>	Desarrollar instrumentos de acceso a mercados internacionales mediante el fomento de la cultura exportadora de las MIPYMES.	<b>Exportaciones del departamento en el comercio internacional</b>	<b>Tipo de fuente:</b> Estadísticas <b>Fuente:</b> Incremento de exportaciones del Departamento del Cauca. MINCIT Perfiles económicos regionales, 2022.	<b>Promover la identificación de empresas interesadas en la cultura exportadora.</b>
<b>Componentes (Productos)</b>	1.1 Documentos de lineamientos técnicos	<b>Documentos de lineamientos técnicos elaborados</b>	<b>Tipo de fuente:</b> Informe <b>Fuente:</b> Informe de supervisión. Un (1) documento de priorización de empresas exportadoras potenciales por cadena productiva de interés	<b>Elaborar plan de acción del proyecto de acuerdo con las actividades de la cadena de valor.</b>
	2.1 Servicio de asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados (Producto principal del proyecto)	<b>Empresas asistidas técnicamente</b>	<b>Tipo de fuente:</b> Informe <b>Fuente:</b> Informe de supervisión y seguimiento.	<b>Establecer Plan Operativo con métricas de medición física y financiera.</b>
<b>Actividades</b>	1.1.1 - Identificar las empresas exportadoras o potencialmente exportadoras, según cadena productiva de interés.(*) 1.1.2 - Identificar las barreras de acceso a mercados internacionales de las empresas de la cadena productiva de interés(*)	<b>Nombre: Informes de seguimiento realizados</b> <b>Unidad de Medida: Número</b> <b>Meta: 5.0000</b>	<b>Tipo de fuente:</b> <b>Fuente:</b>	
	2.1.1 - Establecer convocatoria de apoyo a empresas interesadas en el diseño de planes de negocio internacionales productivos y competitivos.(*) 2.1.2 - Realizar seminarios especializados en comercio exterior.(*) 2.1.3 - Consolidar una Hoja de Ruta para la exportación competitiva(*) 2.1.4 - Realizar ruedas de negocios para ampliar el portafolio de proveedores y compradores de las empresas seleccionadas 2.1.5 - Efectuar acompañamiento para la suscripción de acuerdos comerciales 2.1.6 - Realizar Administración proyecto 2.1.7 - Realizar apoyo a la Supervisión		<b>Tipo de fuente:</b> <b>Fuente:</b>	<b>Diseñar plan de contratación con antelación para completar la totalidad del equipo.</b>

(\*) Actividades con ruta crítica