



ACTA DE SUPERVISION Y EVALUACIÓN DE PROVEEDOR DE SERVICIOS

ACTA DE SUPERVISION No.	3
FECHA: Septiembre 30 de 2013	
CONTRATO No. 08 del 09 de enero de 2013	
CONTRATISTA: CAMARA DE COMERCIO DE PEREIRA – INVEST IN PEREIRA	
OBJETO: Cooperación para aunar esfuerzos conjuntos por parte del Instituto de Fomento y Desarrollo de Pereira INFIPEREIRA y LA CAMARA DE COMERCIO DE PEREIRA, para que esta última, con plena autonomía técnica y administrativa garantice el correcto funcionamiento, mantenimiento y seguimiento en el propósito conjunto de dar continuidad a la estrategia de promoción de las inversiones en Pereira.	
PERIODO DE ACTIVIDADES: Del 04 de Mayo al 13 de Septiembre de 2013	
VALOR DEL CONTRATO: El valor del contrato por parte de INFIPEREIRA es de \$350'000.000 (Trescientos Cincuenta Millones de pesos mcte.)	
FORMA DE PAGO: El pago será realizado de la siguiente manera: cuatro desembolsos, los cuales serán así: 25% de los recursos contra la previa presentación y aprobación del informe por parte del supervisor del convenio.	
VALOR DE PAGO DE LA PRESENTE ACTA: \$87.500.000.00 (Ochenta y Siete millones Quinientos Mil Pesos mcte)	
RELACIÓN DE ENTREGABLES: En cumplimiento de las obligaciones adquiridas como Interventor del contrato de la referencia procedo a certificar que la Cámara de Comercio de Pereira, a través de INVEST IN PEREIRA presentó el informe de actividades adelantadas en cumplimiento de las obligaciones previstas en el contrato. En el informe referido se detalla cada una de las actividades desarrolladas, las cuales están acordes con lo pactado y satisfacen el objetivo. Con fundamento en lo anterior, en mi calidad de interventor manifiesto que el Contratista está cumpliendo con sus obligaciones, razón por la cual se debe proceder a pagar la suma correspondiente al período comprendido entre el 04 de mayo y el 30 de septiembre del año en curso. Se deja expresa constancia que el Contratista aportó el documento que certifica el pago de los aportes al Sistema de Seguridad Social y al ARL, debidamente firmado por el Revisor Fiscal.	
BALANCE DEL CONTRATO	
VALOR DEL CONTRATO	\$ 350'000.000.00
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	\$ 175'000.000.00
VALOR A PAGAR	\$ 87'500.000.00
VALOR POR EJECUTAR	\$ 87'500.000.00
SUMAS IGUALES	\$ 350'000.000.00 \$ 350'000.000.00

[Handwritten signature]



BALANCE DE GASTOS OPERACIONALES			
VALOR DE GASTOS DE OPERACIONALES		\$	0.00
VALOR PAGADO	\$	0.00	
VALOR POR EJECUTAR	\$	0.00	
SUMAS IGUALES	\$	0.00	\$ 0.00

CALIFICACIÓN		
Siempre	Casi siempre	Nunca
Cumple de manera satisfactoria con todos los requisitos que implica el factor a evaluar	Cumple con falencias los requisitos que implica el factor a evaluar	No cumple con los requisitos que implica el factor a evaluar
Esta calificación debe estar enmarcada en los requisitos que se establecen desde la contratación y en la propuesta del contratista, aceptada por INFIPEREIRA.		

Escriba el número o puntaje de acuerdo a la calificación por cada factor a evaluar.

FACTOR A EVALUAR	CALIFICACIÓN		
	SIEMPRE 3	CASI SIEMPRE 2	NUNCA 1
CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO DEL CONTRATO			
1. ¿Cumple con las Especificaciones técnicas con las que el Contratista debe prestar el servicio?	/		
2. ¿El Contratista maneja el tema para cumplir con el objeto del contrato?	/		
3. ¿Presenta de manera adecuada los resultados pactados?	/		
4. ¿Cumple con los alcances determinados en el contrato o en la propuesta?	/		
FACTOR A EVALUAR	CALIFICACIÓN		
	SIEMPRE 3	CASI SIEMPRE 2	NUNCA 1
OPORTUNIDAD EN EL TRABAJO ENTREGADO O SERVICIO PRESTADO			
5. ¿Cumple con la entrega de resultados en el tiempo pactado?	/		
6. ¿Cumple con el cronograma de actividades?	/		
INTERACCIÓN CON LA ENTIDAD			
7. ¿Utiliza adecuadamente los recursos físicos que la Entidad aporta?	/		
8. Relaciones adecuadas con las personas que debe interactuar para el cumplimiento del objeto del contrato (funcionarios, contratistas, comunidad, entre otros).	/		



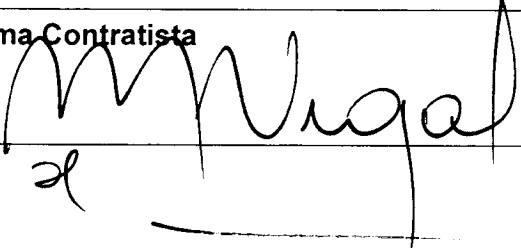
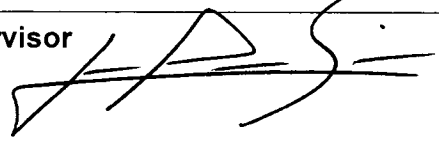
9. ¿El Contratista tiene iniciativa, disposición, interés, colaboración o actitud de investigación para cumplir con el objeto del contrato?	<input checked="" type="checkbox"/>		
10. ¿Participa en las actividades del Sistema de Gestión de Integral?			N/A
TOTAL POR CALIFICACIÓN	28		

CLASIFICACIÓN DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS

Marque con una X la clasificación asignada según la puntuación.

EXCELENTE : Cuando el puntaje es entre 25 y 30	<input checked="" type="checkbox"/>
BUENO : Cuando el puntaje es entre 18 y 24 Para esta clasificación se generan acciones preventivas o correctivas.	<input type="checkbox"/>
MALO : Cuando el puntaje es entre 10 y 17 Para esta clasificación se tomaran las acciones legales que apliquen.	<input type="checkbox"/>

COMPROMISOS (Cuando es una evaluación de seguimiento)

Firma Contratista  el	Firma Supervisor  Cecilia C.
--	--

HECTOR MANUEL TREJOS ESCOBAR
Contador Público con Tarjeta Profesional No. 19825-T
En calidad de Revisor Fiscal

CERTIFICO:

Que para dar cumplimiento a lo preceptuado en los artículos 50 de la Ley 789 de 2002 y 9º de la Ley 828 de 2003,

Con base en las verificaciones efectuadas a la información relacionada con el cumplimiento de los aportes al Sistema de Seguridad Social Integral y aportes Parafiscales, se pudo verificar que la CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA, identificada con NIT 891.400.669-6, ha dado cumplimiento a lo establecido en las Leyes, de los últimos seis meses del presente año, de la forma que se relaciona a continuación:

PERIODO	PAISRE	APORTES SMIU	APORTES PARAFISCALES	APORTES FONDOS DE PENSIONES	APORTES A SEU DE PAGA	TOTAL APORTES	FECHA DEL PAGAMENTO
ene-13	8421198519	\$ 23.929.050	\$ 896.916	\$ 30.326.720	\$ 15.582.900	\$ 70.735.586	11-feb-13
feb-13	8421891562	\$ 23.855.700	\$ 1.073.059	\$ 30.288.820	\$ 16.457.400	\$ 71.674.979	12-mar-13
mar-13	8422605969	\$ 23.710.900	\$ 1.047.283	\$ 30.175.020	\$ 16.704.200	\$ 71.637.403	11-abr-13
abr-13	8423331582	\$ 23.716.500	\$ 1.084.600	\$ 30.149.920	\$ 16.410.800	\$ 71.361.820	14-may-13
may-13	8424049739	\$ 23.950.900	\$ 1.036.586	\$ 30.527.220	\$ 16.807.500	\$ 72.322.206	13-jun-13
jun-13	8424770093	\$ 23.852.219	\$ 1.081.428	\$ 30.472.320	\$ 16.684.000	\$ 72.089.967	11-jul-13
jul-13	8425463125	\$ 23.209.906	\$ 1.072.058	\$ 29.582.700	\$ 16.095.250	\$ 69.959.914	09-ago-13
ago-13	8426238423	\$ 23.748.800	\$ 1.124.100	\$ 30.329.820	\$ 16.254.500	\$ 71.457.220	10-sep-13

Esta certificación se expide en cumplimiento del artículo 50 de la ley 789 de 2002.

Para constancia se firma en la ciudad de Pereira, a los (14) días del mes de Septiembre de 2013.

HECTOR MANUEL TREJOS ESCOBAR

Revisor Fiscal Principal

T.P. 19825-T

LH





DECLARACION DE RESPONSABILIDAD DE LA EMPRESA EMISORA DE ESTE DOCUMENTO

S.A. CAMERAS ADMINISTRATIVAS

RESOLUCION 1748 - JUNIO 21 DE 1990

1990 JUN 21

BOGOTA D.C. - COLOMBIA

SEÑOR DIRECTOR GENERAL DE LA EMPRESA
C.A. CAMERAS ADMINISTRATIVAS
CALLE 17 N. 17-17, BOGOTA D.C.
CÓDIGO POSTAL 11001
BOGOTA PEREIRA

SEÑOR DIRECTOR GENERAL DE LA EMPRESA
C.A. CAMERAS ADMINISTRATIVAS

NO. DE	CONCEPTO	VALOR	IMPORTE
--------	----------	-------	---------

VALOR TOTAL DE LA OPERACION: \$ 1.000.000,00

DECLARACION DE RESPONSABILIDAD DE LA EMPRESA EMISORA DE ESTE DOCUMENTO

TOTAL	\$ 1.000.000,00
TOTAL IVA	\$ 100.000,00
IMPORTE TOTAL	\$ 1.100.000,00

[Handwritten signature]
 DIRECTOR GENERAL
 CAMERAS ADMINISTRATIVAS

Pereira, Septiembre de 2013

Doctor
JAVIER MONSALVE CASTRO
Gerente
INFIPEREIRA
Pereira, Risaralda

Asunto: REMISIÓN DOCUMENTOS

Respetado Doctor,

Por medio de la presente, me permito remitir los siguientes documentos, que están siendo radicados en su despacho:

- Carta emitida por el Dr. Mauricio Vega Lemus, Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Pereira, haciendo entrega del tercer informe de gestión del convenio 008 del 2013.
- Tercer Informe de Gestión.
- Factura de cobro por \$87.500.000

Atentamente,



ELIZABETH LÓPEZ EL KOURI
Asistente Administrativa y Financiera

Pereira, Septiembre de 2013

Doctor
JAVIER MONSALVE
Gerente
INFIPEREIRA
Pereira

Asunto: TERCER INFORME DE GESTIÓN DE ACTIVIDADES – CONVENIO 008

Cordial saludo,

Con la presente le estoy adjuntando el tercer informe de gestión correspondiente al Convenio de Cooperación 008 celebrado entre el Instituto de Fomento y Desarrollo "INFIPEREIRA" y la Cámara de Comercio de Pereira.

El objeto de este Convenio de Cooperación es darle continuidad a la Estrategia de Promoción de Inversión en la ciudad de Pereira.

En el informe se presentan las diferentes actividades desarrolladas durante el periodo comprendido entre el 04 de Mayo y el 13 de Septiembre de 2013.

Atentamente,


MAURICIO VEGA LEMUS
Presidente Ejecutivo

Elaboró: Elizabeth López El Kouri



**TERCER INFORME DE GESTIÓN
2013**

**AGENCIA DE PROMOCIÓN DE INVERSIÓN DE RISARALDA
INVEST IN PEREIRA**

**PRESENTADO A:
INFIPEREIRA**

**SEPTIEMBRE DE 2013
PEREIRA**

TABLA DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN.....	5
2.	PROMOCIÓN.....	6
2.1.	INTELIGENCIA DE MERCADOS.....	6
2.2.	PUBLICIDAD Y MERCADEO.....	6
2.2.1.	Apoyo Departamento de Comunicaciones.....	6
2.2.2.	Publicidad Medios Generales Nacionales.....	6
2.2.3.	Asamblea General de la ANDI.....	8
2.2.4.	Material Promocional de Apoyo.....	10
2.3.	ARTICULACIÓN INSTITUCIONAL NACIONAL.....	11
2.3.1.	Proexport.....	11
2.3.2.	Zona Franca Internacional de Pereira.....	15
2.3.3.	Otros.....	17
2.4.	PARTICIPACIÓN EN EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES:..	20
2.4.1.	EVENTOS NACIONALES.....	20
2.4.2.	EVENTOS INTERNACIONALES.....	23
3.	FACILITACIÓN.....	25
3.1.	ACTUALIZACIÓN DE PROPUESTA DE VALOR:.....	25
3.2.	ATENCIÓN A INVERSIONISTAS POTENCIALES:.....	25
3.2.1.	GRUPO GLORIA-ALGARRA:.....	25
3.2.2.	LANCO GLOBAL SYSTEMS – LGS:.....	25
3.2.3.	GRAUBOX:.....	26
3.2.4.	JOSE RICARDO:.....	27
3.2.5.	GRUPO PLUS:.....	27
3.2.6.	FABIO ZAPATA:.....	27
3.2.7.	CABO CONSULTORES:.....	28
3.2.8.	PARCERO RUM:.....	28
3.2.9.	ITZI COTARBA:.....	29
3.2.10.	SUNAO TRADING:.....	30
3.2.11.	JAVIER IRAGORRI:.....	30
3.2.12.	SUTHERLAND:.....	30
3.2.13.	EL MODELADOR:.....	31
3.2.14.	CREDITEX:.....	31



Invest in
Pereira
 Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

3.2.15.	ISM GROUP:.....	32
3.2.16.	COTTON PROJECT:.....	32
3.2.17.	TEXVILL:	32
3.2.18.	RANSA:.....	32
3.2.19.	ESTRATÉGICA:.....	33
3.2.20.	CONTACT SOLUTION:	33
3.2.21.	ISEC:.....	33
3.2.22.	TRANSFORMADORES MIRON:	33
3.2.23.	TN&PLATEX:	34
3.2.24.	CHEEKY:	34
3.2.25.	IPH SAICF:	34
3.2.26.	OSX:	34
3.2.27.	R&O VALLÉ:	35
3.2.28.	EQUIPLAST:	35
3.2.29.	LA UNIVERSAL:	35
3.2.30.	EPHOR GROUP:.....	35
3.2.31.	FAIC:	36
3.2.32.	VERITRÁN:.....	36
3.2.33.	CENA DE INVERSIÓN:	36
3.2.34.	VITRO:.....	37
3.2.35.	REUNIÓN ELSA GLADYS CIFUENTES:	37
3.2.36.	FOOTPRINTS:.....	38
3.2.37.	GIGA:	38
3.3.	ATENCIÓN A INVERSIONISTAS INSTALADOS	38
3.3.1.	MESA BPO	38
3.3.2.	TELEMARK-ATENTO.....	39
3.3.3.	AMERICAN ASSIST	39
3.3.4.	INDRA	39
3.3.5.	ATENTO.....	40
3.3.6.	AD ELECTRONIK S.A.....	40
3.3.7.	TELEMARK	40
3.3.8.	TIPSA.....	41
3.4.	ATENCIÓN A EMPRESARIOS LOCALES	41
3.4.1.	LA ARCADIA:	41
3.4.2.	ASC ELECTRÓNICA:	41



Invest in
Pereira
Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

3.4.3.	RENTANDES	41
3.4.4.	SEGUROS MUÑOZ	41
3.4.5.	EMPRESAS LOCALES	42
4.	MEJORAMIENTO DE LA OFERTA	43
4.1.	BILINGÜISMO	43
4.2.	ARTICULACIÓN Y APOYO A PROYECTOS LOCALES:	43
5.	BUREAU DE EVENTOS Y CONVENCIONES	48
6.	GENERACIÓN DE EMPLEO	51

1. INTRODUCCIÓN

En lo corrido del año 2013, la gestión que se ha realizado desde INVEST IN PEREIRA, ha permitido avanzar positivamente en el cumplimiento de las metas y proyecciones planteadas para este año.

Como resultado de las diferentes actividades de promoción se ha logrado poner a Pereira en la mira de varias empresas internacionales como un posible destino para sus proyecciones de nuevas instalaciones productivas.

De igual manera, como resultado de las diferentes actividades de facilitación que se han desarrollado, se ha tenido la oportunidad de recibir importantes visitas de empresas con interés inversionista puntual en los sectores prioritarios definidos por la estrategia.

Adicionalmente, se han desarrollado actividades encaminadas a hacer de Pereira un territorio más competitivo para la recepción de inversión; especialmente se ha apoyado el desarrollo y fortalecimiento del talento humano en competencias bilingües, esfuerzos que ya están dando sus primeros frutos con la confirmación de instalación de la multinacional Sutherland.

El presente informe de gestión da cuenta entonces de las diferentes actividades lideradas por INVEST IN PEREIRA desde el mes de mayo hasta mediados de septiembre de 2013.

NOTA: De acuerdo con las buenas Prácticas Administrativas aprobadas en el segundo comité de fundadores del año 2012 y según consta en el acta 004-2012, que constituye parte integral del convenio marco 018, se debe guardar completa confidencialidad de los nombres, intenciones y procesos de los inversionistas potenciales contactados por INVEST IN PEREIRA.

2. PROMOCIÓN

2.1. INTELIGENCIA DE MERCADOS

Al ser una de las actividades de mayor importancia del componente de promoción, en tanto permite validar los intereses inversionistas de las empresas nacionales e internacionales, el trabajo en esta área es constante y está encaminado a tener una mayor asertividad en las diferentes actividades de promoción como participación en eventos, agendas de inversión, entre otros.

2.2. PUBLICIDAD Y MERCADEO

2.2.1. Apoyo Departamento de Comunicaciones

Como parte fundamental del apoyo de la Cámara de Comercio de Pereira a la estrategia de promoción de inversiones liderada desde INVEST IN PEREIRA, se recibió un excelente acompañamiento de los Departamentos de Comunicaciones y de Mercadeo en la definición y ejecución de las siguientes actividades:

- Diseño del Hall de Pereira para la Asamblea General de la ANDI.
- Diseño Guía del Inversionista para la ANDI.
- Diseño Plegables.

2.2.2. Publicidad Medios Generales Nacionales

- **Telecafé:** Entrevista a Natalia Guzmán sobre los resultados y la gestión de INVEST IN PEREIRA, publicada en el programa "Hablemos de Risaralda".
- **Revista Semana:** Entrevista para el especial de SEMANA sobre Pereira. Se habló de la estrategia de promoción de inversiones, del contexto actual del desempleo en la región y de lo que se está haciendo en la ciudad para su desarrollo y competitividad.

De igual forma, se realizó un acompañamiento a la ANDI en la realización de entrevistas al Director de Telemark y de Indra, que también fueron publicadas en el especial de Pereira de la revista Semana.

- **Evento RCN:** Conversatorio con Yolanda Ruiz, directora de RCN Radio para el programa que se originó desde Pereira. Se habló sobre los principales resultados de la gestión de INVEST IN PEREIRA como noticias positivas de la ciudad.
- **Conversatorio con Vicky Dávila para la FM:** Se compartió la experiencia de INVEST IN PEREIRA.
- **Revista Dinero:** Publicó un artículo llamado “De Colombia a Perú”, sobre la agenda de inversión que se llevó a cabo en Perú, durante el mes de agosto. <http://www.dinero.com/actualidad/economia/articulo/de-colombia-peru/181391>
- **Diario del Otún:** Publicó el artículo llamado “Pereira, atractiva para la inversión”, en el cual se cita a INVEST IN PEREIRA hablando del fortalecimiento de la ciudad en turismo como alternativa para el mercado de Asia. <http://www.eldiario.com.co/seccion/ECON%3%93MICA/pereira-atractiva-para-la-inversi-n1308.html>
- **La Tarde:** Publicación de un artículo llamado “La ciudad sin puertas recibe al empresariado”, el cual es una entrevista realizada a Luis Carlos Villegas quien menciona la importancia de fortalecer a INVEST IN PEREIRA como política de atracción de inversión. <http://www.latarde.com/noticias/economica/119905-la-ciudad-sin-puertas-recibe-al-empresariado>.

De igual manera, se publicó el artículo “Sutherland transformará a Pereira al bilingüismo”, que es una entrevista realizada a Juliana Jiménez, directora de desarrollo de negocios para Latino América de Sutherland Global Services, quien menciona que el apoyo de INVEST IN PEREIRA fue una de las razones por las cuales decidieron instalarse en Pereira.

<http://www.latarde.com/noticias/economica/120121-sutherland-transformara-a-pereira-al-bilinguismo>

- **Cámara de Comercio de Pereira:** En la página web de la Cámara se publicó un artículo llamado “Convenio ANDI, INVEST IN PEREIRA y la Cámara de Comercio”, que habla sobre el convenio de cooperación que se firmó entre

dichas instituciones con el fin de fortalecer la promoción de la inversión en Colombia y especialmente en el departamento de Risaralda.

http://www.camarapereira.org.co/es/ieventos/ver/1320/convenio_andi_invest_in_pereira_y_la_camara_de_comercio/

- **Diario del Otún:** Entrevista para especial de Diario del Otún sobre las estrategias de INVEST IN PEREIRA para el empleo.
- **Diario del Otún:** Testimonial para el Diario del Otún sobre la industria de los servicios tercerizados.
- **FOX 5:** Entrevista con el canal FOX5 de New York que está en proceso de construcción de un documental de Colombia, con enfoques regionales. Pereira es una de las ciudades que quieren incluir en el documental, y para ello quisieron tener en cuenta a INVEST IN PEREIRA. Se explicó la estrategia de promoción de inversiones, lo que hace atractiva esta ciudad para invertir, los aliados estratégicos de la Agencia, entre otras.

2.2.3. Asamblea General de la ANDI:

Siendo conscientes de la importancia que tenía la celebración de la 69° Asamblea Nacional de la ANDI en la ciudad de Pereira (evento que se llevó a cabo el 15 y 16 de Agosto en Expofuturo) y considerando la enorme oportunidad que representaba la presencia en Pereira de este importante público, desde INVEST IN PEREIRA, se gestionó un espacio para exponer a los 1300 asistentes al evento, la oferta competitiva de la ciudad.

De esta manera, en un recorrido guiado de 230m2 denominado "Hall de Pereira" se mostró a los más importantes empresarios colombianos lo que es Pereira: una ciudad en crecimiento constante y proyección empresarial, una ciudad emprendedora en permanente movimiento, en la que la hospitalidad de su gente es el valor agregado de una variedad de opciones para los residentes y visitantes, donde la industria, la tecnología, el comercio, el turismo, la naturaleza, la diversión y el crecimiento se fusionan en un escenario diverso, enmarcado por montañas, valles, ríos y miradores naturales.

Invest in Pereira

Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

Este espacio, fue el paso obligado de los 1300 empresarios que asistieron al evento, quienes tuvieron la oportunidad de conocer las siete principales ventajas competitivas de Pereira (Ubicación y Conectividad, Calidad de Vida, Incentivos, Turismo, Industria, Servicios y Talento Humano), las cuales se expusieron por medio de seis tótems y una pared.

De igual forma, con ayuda del Departamento de Mercadeo de la Cámara de Comercio de Pereira, se realizó el diseño gráfico de las diferentes piezas que se utilizaron en el Hall de Pereira y que buscaban mostrar la oferta competitiva de Pereira, como destino atractivo de inversión.





A continuación se relacionan las piezas que se diseñaron:

- Fundas Vasos de Café: ANEXO 001
- Diseño Lonas: ANEXO 002
- Plegable: Anexo 003
- Diseño Aviso Entrada: ANEXO 004
- Diseño Delantales: ANEXO 005
- Diseño Botones: ANEXO 006
- Diseño Tótems: ANEXO 007

2.2.4. Material Promocional de Apoyo

- **Descargables e Imprimibles:** Con el ánimo de mejorar la calidad de la información que se presenta en la página web de INVEST IN PEREIRA y así ser más asertivos en la propuesta de valor que se presente a los posibles inversionistas, se realizaron unas fichas informativas en diferentes secciones que ya se encuentran disponibles en la página web en español e inglés:
 - BPO
 - Metalmecánica
 - Textiles y Confecciones
 - Ubicación Estratégica
 - Talento Humano

- Incentivos y Calidad de Vida
- **Guía del Inversionista ANDI – Sección Risaralda – ANDI:** Como parte del interés que tiene la ANDI a nivel nacional en apoyar de manera más directa las diferentes estrategias regionales de promoción de inversión, se identificó la necesidad de construir una “Guía del Inversionista” con secciones regionales. Desde INVEST IN PEREIRA se apoyó la construcción de contenido y diseño para la sección de Risaralda con base en los descargables a los que se hace mención. Esta se encuentra disponible en español y en inglés. (ANEXO 008-Guía del Inversionista)
- **Plegables:** Mediante una ardua labor de investigación, se realizó una compilación de información sobre Risaralda con datos macroeconómicos y demográficos para apoyar la labor de promoción que a su vez sería utilizada en el Hall de Pereira para la Asamblea General de la ANDI. Con la ayuda del departamento de Mercadeo de la Cámara de Comercio de Pereira se logró presentar dicha información de manera que fuera gráficamente llamativa.

2.3. ARTICULACIÓN INSTITUCIONAL NACIONAL

2.3.1. Proexport

- **Comité APRIS:** El Comité APRIS, es un espacio donde representantes del área de inteligencia de mercados de las diferentes Agencias de Promoción de Inversión del país, comparten casos de éxitos, modelos de investigación de mercados y donde surgen diversidad de compromisos que permitan a Proexport y cada una de las Agencias integrantes del comité, mejorar sus prácticas de inteligencia de mercados y las fuentes de información que utilizan en dicho ejercicio.
Durante lo transcurrido del año 2013, el Comité ha brindado varios espacios para compartir modelos de construcción de información, ejemplo de ello: Invest in Bogotá, realizó una presentación sobre “Priorización de sectores para la atracción de inversión” en donde se desarrolló la metodología utilizada, la

importancia de la priorización, el mapa de sectores con potencial de atracción de inversión, entre otros criterios de selección.

Adicionalmente, el Comité sirve como intermediario y recaudador de información que solicitan empresarios o inversionistas interesados en Colombia o en regiones específicas. En este ítem se ha consolidado información sobre el sector BPO en todo el país, cuya fuente de información es cada Agencia. De igual forma se ha creado un documento sobre las diferentes potencialidades del sector de Alimentos Procesados, en las diferentes regiones del país.

Igualmente, se ha actualizado la información en la página web de Proexport de Risaralda y Pereira como destino de inversión desde la óptica de sus potencialidades naturales y sectoriales, utilizando los formatos de Prexport. Por otra parte, a través del Comité, se han recibido capacitaciones en "Banco de proyectos", herramienta diseñada por Proexport para la identificación de proyectos potenciales regionales al interior del país.

Finalmente, se ha propuesto para el 01 de noviembre un encuentro nacional de APRIS en la ciudad de Bogotá con la idea de aunar esfuerzos y crear vínculos que mejoren y estandaricen las prácticas de inteligencia de mercados al interior de cada Agencia. Se igual forma se abrirá un espacio para discutir y conocer tendencias mundiales y sectoriales, metodologías de segmentación de mercados, aprovechamiento de los TLCs desde la óptica de IED, entre otras mesas de trabajo, que ayuden al mejoramiento continuo de las respuestas a inquietudes manifestadas por inversionistas potenciales, tanto a Proexport como a cada Agencia de Inversión Regional.

- **Teleconferencia con San Andrés:** En San Andrés están adelantando gestiones para la creación de la Agencia de Promoción de Inversiones y a través de Propexport solicitaron que desde INVEST IN PEREIRA se socializara la experiencia en todo el proceso de construcción de propuesta de valor, articulación con entidades del sector público, rol de la Cámara de Comercio de Pereira en el proceso, y estrategia en general. Esto se socializó al presidente de la Cámara de Comercio y su equipo.

- **Teleconferencia con la oficina comercial de Proexport en Ecuador:** Se hizo un recuento de las empresas visitadas el año pasado y se discutió la agenda para este año. La directora de la oficina comercial de Proexport en Ecuador sugirió aplazar la agenda para octubre dados los recientes acontecimientos en torno a la decisión de Ecuador de renunciar a la APTDEA con Estados Unidos pensando en que esto podría ampliar el número de empresas que podrían interesarse en tener presencia en Colombia, sobre todo aquellas que fueran altamente exportadoras a Estados Unidos. La agenda se realizará del 14 al 18 de octubre.
- **Teleconferencia con la oficina Comercial de Argentina:** Se hizo seguimiento a las diferentes cuentas y se definió que se realizaría una agenda en el marco del seminario de inversión, el cual se llevó a cabo en el mes de julio.
- **Teleconferencia con Asesor de Inversión para el Sistema Moda de Proexport:** Se explicó la estrategia de INVEST IN PEREIRA en el sector de confecciones y se conoció la estrategia general de país en este sector. Las principales conclusiones de esta teleconferencia, fueron:
 - INVEST IN PEREIRA busca inversionistas que se instalen para producir en la región y no solamente que tengan interés de comercializar.
 - Proexport aclaró que para el tema de maquila, Colombia no es tan competitiva ya que hay otros países del mundo en donde esta actividad resulta mucho más económica.
 - Proexport mencionó que los mercados con potencial inversionista en el sector son USA, Brasil, Italia y Turquía.

Finalmente, en el mes de agosto Proexport envió a INVEST IN PEREIRA los resultados de la revisión de la estrategia país que serán estudiados desde la Agencia para definir la estrategia que se desarrollará para este sector.

Por otro lado se indagó sobre la posibilidad de realizar una Agenda de Inversión en Turquía, ya que son fuertes en temas de Denim y en insumos de valor agregado. La oficina comercial de Proexport en Turquía hizo un

acercamiento con las cuentas potenciales y solicitó reuniones para la agenda que se llevó a cabo del 2 al 9 de septiembre.

- **Reunión con Alejandro Peláez, director de la Oficina Comercial en Brasil:** Se hizo seguimiento a las cuentas que se están trabajando actualmente con este mercado. En la retroalimentación se identificó que algunas de las empresas enfocadas a servicios cancelaron sus proyectos de inversión en Colombia. De igual manera se sigue haciendo seguimiento a otras cuentas y se trabajará en la validación de las empresas nuevas que se han identificado desde INVEST IN PEREIRA. Se planteó programar un Seminario de Inversión en Brasil a finales de año, en el cual se esperaba participar desde INVEST IN PEREIRA. Sin embargo desde la oficina comercial de Brasil, se confirmó que no se realizaría un seminario de inversión abierto a Regiones sino que se harán eventos cerrados con Proexport. Para aprovechar dicho escenario, desde INVEST IN PEREIRA se remitió propuesta de valor a la oficina comercial de Brasil para que sea replicada entre los asistentes a dichos eventos. Así las cosas, la Agenda a Brasil fue cancelada.
- **Teleconferencia con la oficina Comercial de Chile:** Se hizo seguimiento a las diferentes cuentas, evaluando el desarrollo de las comunicaciones. Sin embargo, el panorama no fue muy alentador, pues la mayoría de las empresas tienen detenidos sus procesos de inversión, e incluso hay algunas en las cuales los interlocutores y encargados del área han cambiado. Hay interés creciente e importante en sectores diferentes a los prioritarios (agroindustria, comercio, turismo, forestal). Por lo tanto, dada la necesidad de priorizar las actividades enfocadas a los sectores estratégicos, se canceló la agenda a Chile.
- **Teleconferencia con la oficina comercial de Proexport en México:** Se hizo seguimiento a la agenda de inversión propuesta para este año. Se definió fecha para su realización la semana del 18 al 22 de Noviembre. Según las recomendaciones de la asesora de inversión, que conoce de cerca la propuesta de valor de Risaralda, se propone incluir Monterrey. En este sentido, se remitirá listado de empresas identificadas desde INVEST IN PEREIRA, para su posterior validación por parte de la Oficina Comercial, y definición de citas.

- **Oficinas comerciales de Proexport en Asia:** Proexport proporcionó espacio de acercamiento con las oficinas comerciales de India, China, Japón y Corea donde INVEST IN PEREIRA tuvo la oportunidad de presentar la propuesta de valor y los sectores a los cuales se están dirigiendo los esfuerzos de la estrategia de promoción. Con cada una de ellas se estableció un plan de trabajo con actividades concretas para la identificación de oportunidades de inversión en los sectores prioritarios para Risaralda.
- **Gestión Estratégica en Turismo Corporativo:** Seminario complementario para el trabajo de construcción del Convention Bureau para Pereira, donde se trataron temas como la caracterización del turismo corporativo, las relaciones públicas como factor decisivo de la estrategia empresarial, entre otros temas que nutren la estrategia de turismo MICE (Meeting, Incentives, Conventions, Events) para Pereira.
- **Teleconferencia con la oficina comercial de Proexport en Washington:** Se habló sobre la empresa DISYS, interesada en conocer propuesta de valor de Risaralda como destino de inversión. Se le envió propuesta de valor al encargado de Proexport, y se está a la espera del interés de la empresa para realizar una visita a la ciudad de Pereira durante el mes de octubre.

2.3.2. Zona Franca Internacional de Pereira

- Como parte de la articulación con la Zona Franca Internacional de Pereira, como elemento importante en la promoción de Risaralda como destino de inversión, se han desarrollado las siguientes actividades:
 - Con el ánimo de revisar el plan de trabajo conjunto, y de hacer frente a las inquietudes presentadas por la ZFIP con respecto a la gestión de INVEST IN PEREIRA, se sostuvo reunión con el Ing. John Freddy Pareja, Daniel Giraldo, Ana María Cuartas y Natalia Guzmán. Durante dicha reunión se hicieron diferentes aclaraciones con respecto al apoyo de la agencia a este proyecto. Finalmente, se envió una comunicación por

escrito al Ing. Pareja y al Sr. Daniel Giraldo, precisando algunos elementos importantes con respecto a lo discutido durante la reunión.

- Junta Directiva de la ZFIP: INVEST IN PEREIRA presentó un informe de su gestión de los últimos años, y el alcance del trabajo realizado como apoyo a la consolidación de la ZFIP. Durante la reunión los asistentes retroalimentaron la presentación, evidenciando la importancia del trabajo de INVEST IN PEREIRA.
- INVEST IN PEREIRA apoyó la vinculación comercial de la ZFIP al SUMMIT de BPO.
- Teniendo en cuenta la intención de la Zona Franca en realizar una agenda de inversión en Turquía con el acompañamiento de INVEST IN PEREIRA, durante la etapa de planeación de la misma se prestó un acompañamiento cercano para determinar el interés real de las empresas identificadas en conocer la propuesta de valor de Risaralda. Efectivamente se identificaron oportunidades importantes y se participó en la agenda la primera semana de Septiembre. La Zona Franca Internacional de Pereira apoyó económicamente la participación de INVEST IN PEREIRA sufragando algunos de los gastos.
- Atención a Inversionistas:
 - ✓ Se lideró visita al proyecto con la empresa Grupo Plus, quien mostró interés de instalación en ZFIP.
 - ✓ Se realizó un viaje a Bogotá de manera conjunta para visitar Algarra y LGS.
 - ✓ Se atendió visita en Pereira de la empresa LGS.
 - ✓ Se lideró visita al proyecto con la empresa Sutherland.
 - ✓ Se remitió la solicitud de información del empresario Itzy Kotarba, sobre los requisitos para hacer parte de la ZFIP.
 - ✓ Atención conjunta de visita de la empresa FAIC en el marco de la Asamblea de la ANDI. Coordinación de reuniones con UTP y Sena.

- ✓ Atención conjunta de visita de Veritrán en el marco de la Asamblea de la ANDI. Coordinación de reuniones con UTP y Sena.
- ✓ Algarra - Grupo Gloria: En el marco de la Asamblea de la ANDI, se coordinó visita del Sr. Antonio Botero, gerente general de Algarra, a la Zona Franca Internacional de Pereira donde se definió que se haría el estudio de viabilidad financiera ofrecido por Zona Franca Internacional de Pereira. De igual manera quieren conocer qué empresas del sector lácteo (leche, helado, quesos), podrían estar interesados en procesos de fusión o adquisición.

2.3.3. Otros

- **INFIPEREIRA:**
 - Reunión con Javier Monsalve, para evaluar posibilidades de garantizar la disponibilidad presupuestal para INVEST IN PEREIRA. Se propondrá pasar un proyecto donde se autorice destinar un porcentaje de los recursos de destinación social que tiene INFIPEREIRA (50% de utilidades), para potenciar los planes de competitividad (INVEST IN PEREIRA, Bureau de Eventos y Convenciones y proyectos). Para ello el Dr. Monsalve propició un espacio para que desde INVEST IN PEREIRA se presentara los resultados de gestión. Los miembros de junta celebraron la iniciativa propuesta por el Dr. Monsalve y concluyeron que en la siguiente junta se presentarían una respuesta oficial.
- **Reunión con Camacol:** En vista del permanente interés de empresas del sector de la construcción, principalmente españolas, en llegar a Colombia y a Risaralda, se buscó el espacio con Camacol para poder atender de manera conjunta estas empresas. Se estableció un protocolo así:
 - Identificación de referencias de estas empresas: De acuerdo con su interés, las empresas deberán tener una carta de presentación de

alguna entidad en España, y un portafolio de sus obras, para poder tener claridad sobre el perfil y la trayectoria de la empresa.

- Identificación de modalidad de inversión: Si están buscando un socio, deberán entregar un perfil específico del socio que están buscando, para poder validarlo con Camacol. De acuerdo con el perfil, se encontrará potencialidad.
- Reunir información de proyectos de interés. Se construirá junto con Camacol.

Se le deberá dar prioridad a las empresas con potencial de alto volumen de contratación, pero no será excluyente. De igual forma, se le dará prioridad a las empresas que puedan complementar las empresas locales.

- **Reunión con la SIC:** INVEST IN PEREIRA convocó a las empresas más representativas del sector de metalmecánica para que asistieran a importante charla a cargo de la Superintendencia de Industria y Comercio sobre Reglamentación Técnica en Propiedad Intelectual, tema especialmente dirigido al sector de metalmecánica.
- **Programa de Transformación Productiva:** El PTP contrató al IDC (International Data Corporation) para que realizar un estudio de caracterización del sector BPO, ITO y KPO, donde se definirán las estrategias, focos y acciones específicas para llevar al sector hacia la senda del alto valor agregado. En dicho sentido, realizaron una presentación sobre las tendencias del sector BPO dirigida por Carlos Villate, Gerente de IDC, y una presentación del alcance del estudio de caracterización del sector.

Adicionalmente se presentó el programa Ispeak y la iniciativa de formación de víctimas del conflicto armado para que puedan ser empleadas por las empresas del sector.

A través de la participación de INVEST IN PEREIRA, se logró incluir a Pereira como territorio para el diagnóstico y como parte de la estrategia de posicionamiento.

- **Mesa departamental de bilingüismo:** Se revisó posibilidad de participar en la mesa departamental de bilingüismo, en la cual EXE (Empresarios por la Educación) tiene la secretaría técnica. Lo anterior para tener mayor alineación en los esfuerzos que se hacen desde INVEST IN PEREIRA con lo que se hace al interior de la mesa. INVEST IN PEREIRA hizo solicitud formal para hacer parte de esta mesa considerando que la agencia podría aportar a la mesa la perspectiva que los empresarios transmiten en cuanto a lo que busca la industria y así lograr ser más pertinentes a la hora de implementar programas de formación en bilingüismo. Dicha solicitud fue aceptada y será discutida entre los miembros para instaurar la inclusión de INVEST IN PEREIRA como miembro de la Mesa Departamental de Bilingüismo.
- **Teleconferencia con Cámara de Comercio de Miami:** A través de la ANDI se conoció el interés que tiene la Cámara de Comercio Colombo Americana en realizar una misión empresarial en Pereira, para lo cual están buscando apoyo de gremios en la ciudad. Se propone agenda con empresarios de sectores prioritarios de Risaralda, interesados tanto en temas comerciales como de inversión (en la CCP se integrará tanto INVEST IN PEREIRA como Centro de Información), a realizarse los días 18 y 19 de Noviembre. Las tareas concretas que se derivaron fueron las siguientes:
 - Se debe remitir un breve perfil de cada uno de los sectores mencionados, para que ellos guíen su búsqueda de empresarios.
 - A partir del perfil de empresas americanas que ellos envíen, se proponer y convocar empresas locales
 - Coordinar convocatoria
 - Coordinar y costear parte de momentos “sociales” (almuerzo y/o coctel con autoridades locales), dependiendo del perfil de los asistentes.
- **Presentación estudio TIC:** Se asistió a la presentación del Estudio de Visión Estratégica del Sector IT en el Triángulo del Café, donde se encontraron

importantes fortalezas en el tema Bio para la región. El estudio incluye oportunidades de mercados y estrategias para atenderlos; recomendaciones que serán analizadas a través de mesas de trabajo para lograr integración real teniendo al Clúster TIC como sombrilla. Sin embargo, es preocupante que el estudio desconozca los avances que se han hecho desde Pereira con los sectores de desarrollo de software, smart grids y sistemas inteligentes de transporte. Para su inclusión se propone hacer gestión gremial.

- **Cámara Colombo Catalana:** Inicialmente se hizo un contacto en el 2011 en durante una agenda de inversión en España. Ahora están liderando procesos con varias empresas interesadas en llegar a Colombia, una de ellas es Graubox, empresa que desde INVEST IN PEREIRA se ha venido trabajando. Como conclusión, proponen realizar una alianza para atender conjuntamente intereses inversionistas de empresas catalanas en Risaralda. Se está evaluando la viabilidad de firmar dicha alianza.

2.4. PARTICIPACIÓN EN EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES:

2.4.1. EVENTOS NACIONALES

- **Alianza del Pacífico:** Atendiendo la invitación de la Presidencia de la República, INVEST IN PEREIRA participó de la Cumbre Empresarial de la Alianza del Pacífico en la cual se expusieron los alcances de la alianza en los diferentes frentes (comercial, jurídico y normativo, de inversión) y las ventajas que éste supone para el sector empresarial. En términos de inversión, el tener un marco jurídico común facilitará la instalación de empresas de la alianza en los diferentes países, la libre movilidad del capital humano y permitirá generar mayor interés en empresas por fuera de la alianza para instalarse en nuestro país con miras a aprovechar las ventajas del acuerdo. De igual manera, INVEST IN PEREIRA se hizo presente en espacio dispuesto por Proexport, lo que permitió tener contacto directo con los empresarios asistentes al evento.



- **Embajada Indonesia:** En el marco de la visita de la embajadora para participar en Eje Moda, se gestionó reunión para presentar la propuesta de valor de Risaralda como destino de inversión. Se intercambiaron contactos para evaluar posibilidades de indagar intereses de inversión de empresarios de Indonesia en Colombia, especialmente en el sector textil.
- **Embajada de Korea:** En el marco de la visita del embajador a Pereira (organizada por la Alcaldía), se presentó INVEST IN PEREIRA, y sus intereses de identificar intenciones inversionistas Coreanos en Colombia. Se invitó a visitar nuevamente Pereira para presentarle a los empresarios colombianos, información sobre las oportunidades de comercio e inversión con Corea y para presentarle a él con mayor detalle la propuesta de valor de Risaralda como destino de inversión para poder mirar posibilidades de traer inversionistas coreanos en un futuro. Se enviará invitación desde la Cámara de Comercio de Pereira, pero aún está pendiente por definir fecha.
- **SUMMIT BPO:** Se participó en este importante evento que reúne las principales empresas del sector en Colombia. Desde INVEST IN PEREIRA se apoyó la vinculación comercial de ZFIP (Stand) con apoyo con información y con presencia durante el evento.

Invest in Pereira

Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

Por otro lado, se hicieron contactos institucionales con la Viceministra de TIC, a quien se le presentó la propuesta de valor de Risaralda como destino de inversión en BPO, con el BID, y Nearshore Americas.

De igual forma se realizaron contactos con empresas como BIO, WIPRO y Sutherland. Con la última se estableció contacto con el CEO Global (K.S. Kumar) y se agilizó el proceso de toma de decisión.



- **Desayuno "INFRAESTRUCTURE IS GREAT":** Visita a Colombia de Lord Mayor of the City of London, en compañía de una Delegación de Empresarios del Reino Unido de los sectores de servicios financieros, legales, y de infraestructura. Durante el desayuno, Lord Mayor y la delegación de empresarios británicos tuvieron la posibilidad de discutir oportunidades de trabajo conjunta con los líderes de las empresas más importantes del país. INVEST IN PEREIRA presentó el proyecto de modernización del aeropuerto, visto como un apoyo importante a la oferta turística tanto de Risaralda como del Quindío.

De igual forma se presentó la empresa BUSSCAR, ya que entre los empresarios de UK que asistieron al desayuno se encontraban los representantes de Wrightbus, quienes trajeron a Colombia un bus de dos pisos para exhibir por todo el país. Próximamente pasarán por Manizales y Pereira, momento durante el cual se les agendará cita con Busscar para mirar posibilidad de alianzas.

- **Lanzamiento Invest in Quindío:** Participación en el evento como panelistas en donde se compartió la experiencia de INVEST IN PEREIRA en sus inicios y en la consolidación de una agenda de trabajo y estrategias claras.
- **Teleconferencia con ejecutivo de la Corporación Interamericana de Inversiones - Grupo BID:** Promoción de Joint Ventures Septiembre 2013, con la finalidad de hacer un trabajo conjunto para la identificación de empresas risaraldenses con potencial en sectores puntuales como: TICS, Aguas residuales, Textiles, Metalmecánica, entre otros, para la realización de una rueda de negocios entre empresas colombianas y coreanas, con posibilidad de crear alianzas estratégicas.
- **Asamblea regional de la ANDI:** Participación en evento, donde se presentaron las principales tendencias y retos de la economía de la región.
- **Asamblea nacional de la ANDI:** INVEST IN PEREIRA participó activamente en la 69° Asamblea General de la ANDI que tuvo lugar en Pereira el 15 y 16 de agosto. Se gestionó la construcción de un stand de ciudad con la participación de varios empresarios que donaron tiempo, esfuerzo y dinero para la consolidación de este espacio de venta y promoción de ciudad, un espacio donde los asistentes sentían que estaban llegando a un territorio próspero, donde se sentían bienvenidos y donde se les brindó información de la ciudad además de un delicioso café y una cálida atención.

2.4.2. EVENTOS INTERNACIONALES

- **Seminario de Oportunidades de Inversión en Argentina:** INVEST IN PEREIRA participó en el Seminario de Oportunidades de Inversión organizado por Proexport que se llevó a cabo en Buenos Aires y Córdoba los días 30 y 31 de Julio respectivamente en compañía de la Zona Franca Internacional de Pereira. Se sostuvieron citas con aproximadamente 20 empresarios de los sectores de IT y Metalmecánica interesados en conocer nuestra propuesta de valor

- **Agenda de Inversión en Argentina:** En el marco del Seminario de Oportunidades de Inversión se aprovechó para hacer citas con 4 empresas para presentar la propuesta de valor de INVEST IN PEREIRA.
- **Agenda de Inversión Perú:** Se realizó viaje para hacerle seguimiento a las empresas contactadas durante agenda del 2012 y para tener un primer acercamiento con otras que manifestaron interés en Colombia. Se contactaron en total 10 empresas. Durante el evento se coordinó rueda de prensa con principales medios económicos de Lima.
- **Agenda de Inversión Turquía:** Esta agenda se llevó a cabo del 2 al 9 de septiembre en las ciudades de Estambul, Ankara y Bursa. Se sostuvieron citas con 10 empresas en total, del sector de metalmecánica (3) y de textiles y confecciones (7). 7 de las 10 empresas han tenido contacto con el mercado latinoamericano y 3 específicamente con Colombia; las demás empresas, aunque han estado más concentradas en el mercado europeo, no descartan la posibilidad de, en un futuro, explorar el mercado del continente americano. Adicionalmente, se le presentó la propuesta de valor del Departamento al presidente de la Asociación de Fabricantes de Autopartes y Repuestos, a varios miembros (3) de la Asociación de Relaciones Económicas Internacionales y 10 miembros de la Asociación de Textiles y Confecciones de Estambul.

3. FACILITACIÓN

3.1. ACTUALIZACIÓN DE PROPUESTA DE VALOR:

La consolidación y actualización de los indicadores más relevantes es un trabajo que se realiza de manera permanente a través del profesional de inteligencia de Mercados y Facilitación de la Agencia. Este trabajo garantiza la vigencia y eficiencia de la propuesta de valor de Risaralda a la hora de dar respuesta a los diferentes requerimientos de información de inversionistas potenciales. (VER ANEXO 009 - Actualización de indicadores).

3.2. ATENCIÓN A INVERSIONISTAS POTENCIALES:

3.2.1. GRUPO GLORIA-ALGARRA:

Durante la Agenda que se realizó en Perú, se sostuvo una reunión con el Ing. Tejada, gerente de la planta de leche Gloria en Perú, quien comentó el proceso de instalación en el eje cafetero estaba planteado para una segunda etapa, después de definir un proceso de adquisición de una planta en el norte del país.

Posteriormente, en el marco de la Asamblea Nacional de la ANDI, se recibió visita del Sr. Antonio Botero, Gerente General de Algarra en Colombia. Durante su visita quien dio a conocer que el proceso de inversión en el centro occidente se había reactivado, pues el proceso de compra de planta en el norte, al que le estaban dando prioridad, había sufrido tropiezos. Se estableció una cita con la Zona Franca Internacional de Pereira, para realizar una reunión de trabajo con el fin de iniciar estudio de viabilidad financiera. De igual manera quieren conocer qué empresas del sector lácteo (leche, helado, quesos), podrían estar interesados en procesos de fusión o adquisición.

3.2.2. LANCO GLOBAL SYSTEMS - LGS:

Es una empresa de software y hardware de la India que tiene tres enfoques principales: Academia (poder ofrecer cursos que fortalezcan la oferta académica de las universidades), ensamble de tablets e implementación tecnológica.

De la mano de Zona Franca, se realizó una reunión en Bogotá donde la empresa dio a conocer que están buscando ubicaciones para los tres enfoques.

Se coordinó visita de la empresa a Pereira, durante la cual se hizo presentación institucional en la que se presentó de manera muy enfática la importancia en el desarrollo del talento humano, y las fortalezas actuales en este sentido. Se visitó la UTP y se sostuvo reunión de trabajo con los directivos de la Universidad. De igual forma se realizó visita a Zona Franca. La conclusión de la visita fue poder implementar alguna de las tres fases en Pereira.

Enviaron propuesta para el tema académico y para la implementación tecnológica a través de una prueba piloto con la Alcaldía. Dicha propuesta fue enviada tanto a Invest in Pereira como al Subsecretario de Planeación Municipal, el Sr. Claudio Olivella.

El tema del ensamble de tablets está aún en proceso de evaluación con otras ciudades en Colombia.

Posteriormente INVEST IN PEREIRA supo que la empresa está en proceso de establecer alianza para montaje de ensambladora de tablets en Barranquilla. Sin embargo se lideró una reunión con el Subsecretario de Planeación Municipal para hacer una revisión de plan de trabajo y revisar la viabilidad de poder trabajar con ellos para el programa de Pereira Digital. Se está coordinando reunión por Skype con todos los actores que inciden en este proyecto para tener mayor claridad sobre el desarrollo del mismo.

3.2.3. GRAUBOX:

Esta empresa contactó a INVEST IN PEREIRA gracias a las agendas de inversión que se han hecho en España; a través de la Cámara Colombo-Catalana conoció la región y se interesó por hacer un acercamiento con INVEST IN PEREIRA.

Están interesados en la instalación de una planta para la producción de las estaciones para los transformadores eléctricos. Han definido Colombia como plataforma para el mercado Latinoamericano. Como conclusión de la teleconferencia que se realizó, enviarán listado de requerimientos de información puntuales para iniciar el trabajo de acompañamiento. De igual forma se les envió material de propuesta de valor, pero aún no han enviado el requerimiento de información puntual.

3.2.4. JOSE RICARDO:

Empresa española de consultoría que contactó a INVEST IN PEREIRA con interés en conocer sus servicios. En la teleconferencia, la empresa explicó que se enfocan en el acompañamiento de empresarios españoles con intenciones inversionistas por fuera de este país. Se explorarán posibilidades de cooperación.

3.2.5. GRUPO PLUS:

Reunión con Grupo Plus, con el Sr. José María Martín Ramos, José Vicente Inoges (abogado de la empresa) y el presidente del holding Ángel Fernández Moya. El grupo empresarial tiene un abanico bastante amplio de sectores en los cuales podría desempeñarse, principalmente en el sector de infraestructura y construcción. Su visita pretendía tratar de identificar exactamente dónde encajarían mejor en la Región. Se llevaron la información para tomar una decisión más adelante.

De igual forma se gestionó visita a la ZFIP. Los empresarios estarían interesados en tener un lote allí, para beneficiarse así del régimen franco.

3.2.6. FABIO ZAPATA:

Reunión con Carlos Ariel, docente de la UTP, donde confirmó la decisión tomada por Fabio Zapata (pereirano que trabaja la industria del cine en Hollywood) de traer su proyecto para Pereira. El proyecto involucra una parte productiva y una parte académica. Ambas buscan hacerse al interior de la UTP. La parte académica involucra la creación de una línea de énfasis en la Maestría de la UTP, con la cual ya se comprometió la Universidad, incluso con un espacio para implementación del curso al interior del Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico (nodo Central). La parte productiva involucra la animación en 2d y 3d de los proyectos deberá involucrar la construcción de un estudio, proyecto en el cual se busca participar de la mano de empresarios o socios locales.

Posteriormente se realizó una reunión de seguimiento en la que se conocieron a las personas que el Sr. Fabio ha delegado para poner en marcha el proyecto, que cubre dos aspectos: 1) alianza con UTP para materializar el tema de formación y 2) producción.

La UTP quedó de enviar propuesta para la posible operación.

De igual forma, se gestionó reunión de Carlos Ariel, docente de la UTP, con el Dr. Santiago Angel Gerente Seccional de la ANDI, para presentación del proyecto de LABFX en Pereira. Se recibirá visita del gerente, para lo cual se gestionará nueva reunión con el Dr. Santiago Angel, el Dr. Javier Monsalve y el Dr. Mauricio Vega, para que conozcan el alcance del proyecto.

3.2.7. CABO CONSULTORES:

Se realizó teleconferencia para discutir sobre el borrador del convenio, que se realizaría entre INVEST IN PEREIRA y esta empresa. Se aclaró que para la firma del convenio hay que pasar varios filtros. El primero de ellos es el del área jurídica de la Cámara de Comercio de Pereira para la revisión y complemento del borrador. En discusión de Comité de Fundadores se estableció la necesidad de revisar de manera minuciosa la parte jurídica para blindar temas de marca y de utilización de la misma, para poder seguir adelante.

Posteriormente, se realizó una reunión con Secretaría General para hacer la presentación de la propuesta del convenio con Cabo Global Solutions, a la luz de las recomendaciones hechas durante el Comité de Fundadores. Se investigarán referencias de la empresa y de sus socios a través de Proexport, y se identificará otro tipo de convenios de otras agencias con empresas similares para tenerlos como referencia. Se debe trabajar en el borrador, para constituir una alianza estratégica.

3.2.8. PARCERO RUM:

Se atendió visita de esta empresa, que está interesada en el montaje de proyecto de ron junto con empresa local. Se hicieron acercamientos desde el punto de vista técnico del proyecto. De igual manera, teniendo en cuenta el foco de mercadeo que se tiene pensado montar para la comercialización del ron en USA (ron de la región cafetera), se acompañó a los empresarios a sesión de fotos en diferentes escenarios, y

se gestionó una cita con Artesanías de Risaralda. De igual manera, teniendo en cuenta que quieren acompañar su proyecto con un plan social enfocado a la reforestación, se sostuvo reunión con la CARDER.

Se gestionó entonces una reunión con Carlos Vargas de la CARDER quien informó que ya se había seleccionado un predio para llevar a cabo el proyecto forestal de Parce Rum. Según el monto que el Sr. Jim Powers, gerente del proyecto, mencionó que iba a destinar inicialmente (US\$50,000), la CARDER calculó la cantidad de metros cuadrados y número de árboles a plantar, además de tener varias opciones de especies para escoger plantar desde el punto de vista técnico. El proyecto incluirá porción de educación ambiental para integrar a la comunidad y sensibilizarla con respecto a la conservación forestal.

El predio se escogió teniendo en cuenta que incluyera una cuenca hidrográfica que abasteciera a una comunidad para que el hecho de "reforestarla" tuviera un impacto más tangible.

El dinero se utilizará para pagar por el árbol, la tierra, el abono, la mano de obra, el cerramiento con el que se delimita el espacio, el transporte para siembra y para la porción educativa, los refrigerios entre otros.

Posteriormente, se recibió visita del Sr. Jim Powers y su equipo para la firma del acuerdo de voluntades del proyecto de reforestación, que se firmaría entre Good One Global Int. y la CARDER. Se revisó el convenio y se procedió a firmas. Se visitaron algunas áreas del Departamento para explicar de una mejor manera las diferentes estrategias de reforestación que podrían utilizarse con la empresa.

3.2.9. ITZI COTARBA:

Se llevó a cabo en Bogotá una reunión con el empresario, quien manifestó estar evaluando las diferentes Zonas Francas del país. Añadió que la Zona Franca de Bogotá la había descartado por sus altos costos y que la Zona Franca Internacional de Pereira era la más opcionada por el servicio y atención que ha recibido. El empresario también comentó que su instalación en Colombia está programada para mediados del 2014. El empresario visitará Pereira antes de finalizar el año.

3.2.10. SUNAO TRADING:

Visita de Juan Pablo Hoyos, gerente de la empresa, al municipio de Guática en compañía de la Dra. Constanza Ramírez Ángel, Secretaria de Desarrollo Agropecuario de Risaralda, para ver terrenos aptos para los proyectos de Frutos del Maipo. La visita fue atendida por el director de la Cooperativa de Agricultores quien le mostró al empresario 3 predios con las especificaciones requeridas. El Sr. Juan Pablo se mostró satisfecho pero manifestó que este proyecto es para desarrollar en el largo plazo.

3.2.11. JAVIER IRAGORRI:

Empresario del sector financiero, contactado por el Dr. Mauricio Vega en viajes a USA. Siendo un inversionista de capital, se le presentó el proyecto de centro de convenciones, INVEST IN PEREIRA, principales proyectos de infraestructura y construcción de la región (con participación de los principales dolientes del sector de la construcción), y se acompañó a una cita de negocios con Movitierra. De igual forma se sostuvo un almuerzo con la Dra. Carmela Restrepo y el Dr. Germán Calle, donde se compartió un poco la visión de ciudad, y se le dio un tour por cerritos visitando el Club Campestre y el Hotel Visus.

3.2.12. SUTHERLAND:

Se atendió la visita del Sr. KS Kumar Vicepresidente de la empresa, acompañado por algunos miembros de su equipo, quien confirmó la instalación de Sutherland en Pereira. Durante dicha visita, se les presentó a los empresarios la ZFIP, Torre Central, Parque Arboleda y el centro de formación.

Posteriormente, se recibió visita de Alfonso Villarreal - Gerente de Infraestructura Global de Tecnología en Colombia - para conocer los detalles técnicos de las redes de comunicación y demás cableados eléctricos, tanto de Torre Central como de Infratech. Del mismo modo, Gustavo del Campo, encargado de diseñar el layout de los sites, revisó la parte estructural para ver cuál era la manera más eficiente de hacerlo y así aprovechar al máximo el espacio.

Adicionalmente se apoyó a la empresa con todo el proceso de selección. Se llevaron a cabo nuevas pruebas de inglés, pruebas psicotécnicas y algunas entrevistas.

Seguidamente, INVEST IN PEREIRA recibió nuevamente al equipo de Sutherland Global Services que vino para realizar entrevistas formales a las personas que ya habían pasado pruebas piscotécnicas y pruebas de inglés. Se gestionó espacio en Infratech para realizar dichas entrevistas. Al equipo se unieron dos personas de entrenamiento para empezar a entrenar a las personas ya reclutadas, proceso que se llevó a cabo en las instalaciones de Infratech hasta el 1 de septiembre, fecha en la cual viajaron a Barranquilla para terminar el entrenamiento allá.

De manera paralela se realizó visita al Colegio La Julita para ver posibilidades de usar infraestructura del colegio para los procesos internos de formación de Sutherland. La infraestructura sirve, y la disponibilidad horaria también. Posteriormente se lideró reunión con Secretaria De Educación Municipal y el SENA durante la cual se definió viabilidad para el tema del Colegio de La Julita. El SENA y la Secretaría iniciarán con un borrador.

Por otro lado, se revisaron posibilidades de infraestructura en Pereira, donde INVEST IN PEREIRA apoyó y asistió a la empresa en el proceso de negociación que finalmente logró cerrarse en Centro de Negocios de Parque Arboleda, al mismo tiempo que se abrió la puerta nuevamente para proceso complementario en Zona Franca Internacional de Pereira.

3.2.13. EL MODELADOR:

Empresa de confecciones interesada en explorar la posibilidad de mandar la tela para confeccionar todo en Colombia, idea que le transmitirán al dueño cuando regrese de sus vacaciones y posiblemente hacer una visita en el marco de Colombiamoda o Colombiatex.

3.2.14. CREDITEX:

Hilandería peruana que atiende el mercado colombiano. De acuerdo con los ahorros logísticos que tendría la empresa en caso de instalarse en Pereira, revisará el tema con sus clientes para estudiar la posibilidad de implantarse a través de operación logística inicialmente.

3.2.15. ISM GROUP:

Se realizó una reunión con el Gerente Financiero para Centro América y El Caribe y Presidente de la Junta Directiva, el Sr. Arturo Marroquín, quien actualmente vive en República Dominicana, y con el jefe corporativo de comercio exterior, el Sr. José Ortiz. Se les presentó la propuesta de valor más orientado a las cifras sobre el sector y la Zona Franca Internacional de Pereira. Por ahora el proyecto está en standby, pues están priorizando sus esfuerzos en el mercado Brasileiro donde recientemente abrieron una planta de producción.

3.2.16. COTTON PROJECT:

Se llevó a cabo nuevamente una reunión con el Sr. Ramón Veliz quien se mostró interesado en dar una mirada más a fondo a la idea de instalar un proceso productivo en la Zona Franca Internacional de Pereira por todas las ventajas que se le presentaron.

3.2.17. TEXVILL:

Empresa maquiladora de marcas Carters y Osh Kosh Baby B-Gosh. Desde hace un tiempo están buscando una nueva ubicación fuera de Lima y desde que se les presentó la oferta de valor de Pereira lo han tenido en mente. Está muy interesado, tanto que se le envió el modelo de promesa de compra-venta para revisar los términos y compromisos de ambas partes.

3.2.18. RANSA:

Es la única empresa de logística peruana que ofrece servicios personalizados para distintos sectores económicos, desde textil, manufacturas, industrial y agroindustrial, ofreciendo un servicio integrado de logística para sus productos. Les interesa entrar a Colombia como operadores logísticos y les gustó la idea de hacerlo en una zona franca.

3.2.19. ESTRATÉGICA:

Grupo empresarial de los más grandes y poderosos del Perú, muy orientados al turismo y el agro. Se les hizo presentación haciendo énfasis en el talento humano orientado a estos rubros, cómo el SENA los prepara y se les habló del curso de inglés que estamos apoyando. Se les entregó la información pues son importantes multiplicadores entre sus empresas.

3.2.20. CONTACT SOLUTION:

Esta empresa argentina se había contactado en el 2011 y gracias al continuo seguimiento desde entonces, la empresa tiene presente a Pereira como destino interesante para la instalación de un Call Center enfocado al sector salud. Se les actualizó información sobre talento humano y se le enviará cualquier requerimiento adicional de información que requieran.

3.2.21. ISEC:

Empresa argentina de seguridad informática abordada durante Seminario de Oportunidades que organizó Proexport en Argentina en agosto de 2013. La empresa está interesada en ver la posibilidad de ofrecer cursos sobre seguridad informática online o en conjunto con una universidad local o centro empresarial. Se gestionaron citas con el coordinador general de Univirtual de la Universidad Tecnológica de Pereira y con el coordinador de capacitaciones del CECE para hablar sobre la posibilidad de montar capacitaciones locales y a distancia para toda Colombia y la región desde Pereira. El empresario quedó muy satisfecho con las reuniones y empezará a diseñar el pensum a desarrollar en conjunto con los interlocutores mencionados.

3.2.22. TRANSFORMADORES MIRON:

Empresa de transformadores eléctricos que estableció contacto directo con Magnetrón y realizaron visita a dicha empresa el 8 de agosto.

3.2.23. TN&PLATEX:

Importante hilandería interesada en explorar beneficios de instalar punto de distribución en Colombia.

3.2.24. CHEEKY:

Empresa más importante de Argentina en el sector de confección de ropa para niños de 0 a 12 años. Tienen locales en Argentina, Chile, Uruguay, Brasil y recientemente abrieron 2 en Perú. La Gerente de ventas estuvo recientemente en misión comercial a Colombia con la embajada de Argentina en Colombia y visitó Bogotá y pensaban explorar la opción de abrir franquicias. Le pareció interesante la idea de tener punto de distribución y posible proceso productivo en Colombia para el mercado colombiano y para el resto del mundo, idea que tendrá en cuenta para un eventual proyecto de expansión hacia el país.

3.2.25. IPH SAICF:

Empresa que fabrica cables de acero para grúas, ascensores y construcciones. Tienen el 85% del mercado argentino y éste acapara gran parte de la producción. Se acaban de ganar la licitación para suministrar los cables para los ascensores del Empire State Building lo cual les ha dado un reconocimiento a nivel internacional importante. Aunque el mercado colombiano no es atractivo para ellos en este momento dado que en Colombia existe un producto muy fuerte, no descartan la posibilidad de buscar un distribuidor tal vez en zona franca ya que las ventajas del régimen franco les interesaron.

3.2.26. OSX:

Empresa que confecciona ropa deportiva para deportistas de alto rendimiento. El propietario fue receptivo ante la propuesta de valor de Risaralda y le pareció interesante la posibilidad de contemplar la idea de tener un satélite en Colombia. Su marca está presente en Chile, Ecuador, Uruguay y algo en Perú.

3.2.27. R&O VALLÉ:

Empresa carrocera que ensambla ambulancias a partir de chasis Toyota Hilux y Renault. Sobre ese chasis también ensamblan buses pequeños, furgones para uso veterinario y para repartir mercancía. Ensamblan también unidades móviles grandes para puestos de salud, odontológicos, aulas móviles, entre otros. Son clientes de Faic por lo cual mostraron mucho interés en la Zona Franca Internacional de Pereira y estudiarán la posibilidad de instalarse allí también. La idea de instalarse en Colombia ya está definida, sólo falta decidir dónde y con qué unidad de negocio: ensambladora de ambulancias, fábrica de inyección de plástico, con aliado estratégico o solo. Planean viaje para noviembre con Pro-Córdoba e INVEST IN PEREIRA les preparará agenda.

3.2.28. EQUIPLAST:

Empresa ecuatoriana en proceso de revisión de su instalación productiva en Pereira. Los atendimos y están interesados en terreno propio para montar su proceso de producción. Le dimos información de Zona Franca Internacional de Pereira, los remitimos al CAE para proceso de apertura, y a Región Empresaria para capacitación en temas legales y contables. La instalación de esta empresa supone la creación de cerca de 50 empleos.

3.2.29. LA UNIVERSAL:

INVEST IN PEREIRA coordinó video conferencia entre la empresa La Universal de Ecuador y las empresas Pronal y Suministros Integrales de Pereira, para explorar posibilidad e interés en fusión con La Universal. El empresario ecuatoriano decidió viajar a Pereira para sentarse a hablar personalmente con Don Libardo Londoño y la Sra. Eucaris Betancur a quienes les presentó propuesta formal de compra o alianza, reunión durante la cual se estableció el interés de ambas partes en compartir información para evaluar posible alianza.

3.2.30. EPHOR GROUP:

A través de Proexport se recibió visita de la empresa Ephor Group de EEUU. La compañía presta servicios al sector de salud en Estados Unidos, donde el volumen de

transacciones es elevado y el nivel de reclamos también. Se requiere que el personal sea bilingüe pero con un nivel básico que permita la interpretación de los documentos que llegan y deben ser analizados. INVEST IN PEREIRA coordinó agenda para el fundador de Ephor Group, el Sr. Garry Meier, quien es la persona que está liderando la decisión del montaje del centro de servicios en LATAM (Panamá, Colombia, Ecuador); dicha agenda incluyó reunión institucional, visita a la Universidad Tecnológica de Pereira que fue seleccionada por el empresario por la pertinencia de sus programas, y se gestionaron reuniones con Manpower y Adecco como empresas de selección y reclutamiento. El proyecto puede generar unas 400 posiciones al cabo de 3 años. El centro de servicios soportará las operaciones que tienen en Estados Unidos. Buscan establecer un centro que sea 24/7 con el fin de mejorar el servicio.

3.2.31. FAIC:

En el marco de la 69° Asamblea General de la ANDI se recibió visita de los empresarios de FAIC a quienes INVEST IN PEREIRA apoyó y acompañó en sus citas con la UTP y con el SENA donde se hizo presentación del apoyo que ofrece el SENA en procesos de formación a la medida y de convocatoria. De igual forma se gestionó una cita con ICONTEC para resolución de dudas técnicas sobre normas y certificaciones y se visitaron diferentes bancos para obtener información sobre apertura de cuenta.

3.2.32. VERITRÁN:

En el marco de la 69° Asamblea General de la ANDI se recibió visita del gerente de Veritrán a quien INVEST IN PEREIRA apoyó y acompañó en sus citas con Zona Franca Internacional de Pereira, UTP y SENA.

3.2.33. CENA DE INVERSIÓN:

En el marco de la 69° Asamblea General de la ANDI, la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Pereira y las autoridades locales rindieron homenaje a María Claudia Lacouture, presidenta de Proexport Colombia, por la labor que ha realizado en la promoción internacional de la región, especialmente para la atracción de inversión extranjera. La ceremonia estuvo presidida por Enrique Vásquez, alcalde de Pereira; Mauricio Vega, presidente de la Cámara de Comercio de la ciudad; Natalia Guzmán,

gerente de INVEST IN PEREIRA; Daniel Giraldo, gerente de la Zona Franca Internacional y estuvieron alrededor de 20 empresas internacionales que se han instalado en los últimos años en la región. “Celebramos el importante apoyo de la Alcaldía, Gobernación, Cámara de Comercio e INVEST IN PEREIRA, y aprovechamos esta oportunidad para invitarlos a ir más allá, a que sigamos pensando en grande y preparándonos para los retos cada vez mayores que son resultado del buen trabajo. La región vive un momento muy interesante, representa un valor estratégico para Colombia y es fundamental para la labor de difusión internacional que hacemos”, indicó María Claudia Lacouture, presidenta de Proexport Colombia al agradecer el homenaje. Gracias a la coordinación entre entidades, desde 2012 y en lo que va corrido de 2013, 150 potenciales inversionistas han visitado la región para conocer las oportunidades en áreas que son generadoras de empleo. Dicha promoción ha permitido que la ciudad hoy sea sede de las multinacionales más grandes del segmento de BPO y servicios de TI como Sutherland Global Services, las españolas Telemark, Indra y Atento; en retail Jerónimo Martins de Portugal, entre otros.

3.2.34. VITRO:

Empresa referida por Invest in Bogotá, productora de vidrio para usos arquitectónicos y para vehículos, actualmente proveedores de Busscar. Visitaron la ciudad para asistir a una reunión anual de proveedores de esta empresa y contactaron a INVEST IN PEREIRA para conocer el trabajo de la Agencia. Su interés es netamente comercial, pues no están interesados en mover su planta de producción, o de establecer producción en otro lugar al que tienen actualmente (Bogotá).

3.2.35. REUNIÓN ELSA GLADYS CIFUENTES:

Almuerzo programado por la Alcaldía y posible inversionista de capital, interesado en conocer proyectos importantes de la ciudad, susceptibles de inversión. Se presentó lo que hace INVEST IN PEREIRA, haciendo claridad que el foco principal de la agencia es traer empresas que quieran establecer procesos productivos, diferente a traer inversionistas en proyectos puntuales. Sin embargo, se socializó de manera general el proyecto del Centro de Convenciones y las intenciones de encontrar un operador para el mismo, y un inversionista para la construcción y operación de un Hotel.

3.2.36. FOOTPRINTS:

Presentación de la propuesta de valor turística ante la empresa Footprints de Puerto Rico quienes visitaron la ciudad de Pereira interesados en identificar oportunidades para la construcción de un eco-hotel en la zona cafetera o alrededores de Cartagena. Desde INVEST IN PEREIRA, se acompañó a los inversionistas a visitar el Santuario de Flora y Fauna Otún Quimbaya, los Termales de San Vicente y Termales de Santa Rosa, con el propósito de que conocieran parte de la oferta ecoturística del departamento.

3.2.37. GIGA:

Empresa que ofrece servicios de Cloud Data Center y que se encuentra en proceso de apertura de mercado. Éste podría ser un servicio importante para ofrecerle a empresas del sector de BPO.

(VER ANEXO 010 - Seguimiento Inversionistas Potenciales).

3.3. ATENCIÓN A INVERSIONISTAS INSTALADOS

3.3.1. MESA BPO

Reunión con los gerentes de las empresas del sector de la Región, donde se identificaron diferentes oportunidades de mejoramiento para el sector, entre las cuales están:

- Dificultad en acceso a talento humano calificado y disponible. Frente a este particular, se identificó la necesidad de generar una propuesta que abarcara temas de calidad y pertinencia en pensum, alcance de la formación (cantidad de personas formadas), y efectividad en procesos de selección (perfiles de ingreso). En este sentido, se redactó propuesta inicial al SENA, planteando la posibilidad de vinculación del sector empresarial en las etapas electivas de la capacitación a manera de línea de profundización. Dicha propuesta se tramitó a través de Santiago Angel, miembro del Comité Directivo Nacional del SENA.
- Se identificaron necesidades de fortalecer la seguridad en la Av. 30 de agosto donde operan AST, YELL, ATENTO y AMERICAN ASSIST, ya que se han presentado algunos temas de inseguridad. INVEST IN PEREIRA se

comprometió a hablar de este tema con el Coronel Cárdenas para presentarle la problemática.

3.3.2. TELEMAR-ATENTO

INVEST IN PEREIRA propició una reunión informal entre Atento y Telemark, para hablar del tema de referenciación y de contratación de personas que salen de Telemark y que podrían ser contratadas por Atento. Se estableció interés de ambas empresas en concretar protocolo para tratar el tema.

3.3.3. AMERICAN ASSIST

Reunión en la cual el Licenciado Luis Narro, presidente de la compañía, dio sus agradecimientos a INVEST IN PEREIRA por todo apoyo que han recibido. De igual manera INVEST IN PEREIRA manifestó su disposición de apoyo continuo a la empresa, como se ha venido haciendo hasta la fecha.

3.3.4. INDRA

Se realizó una reunión de seguimiento en la que se identificaron necesidades de apoyo en temas de talento humano, para lo cual se convocarán las universidades para consolidar base de datos de egresados de programas afines, de acuerdo al perfil requerido por la empresa.

De igual manera, el Sr. Vicente Rivas le compartió a la Agencia sus proyectos de expansión: Hoy tienen 140 profesionales vinculados laboralmente y proyectan llegar a 250 a Diciembre. Así las cosas, están evaluando las posibilidades de abrir una nueva sede, para lo cual están evaluando la Zona Franca y otras posibilidades en territorio pereirano. Las directrices actuales de la empresa son traer todas las operaciones nuevas a Pereira.

Por otro lado, se gestionó una reunión entre la empresa y el Nodo de Biotecnología de la Universidad Libre. Durante dicha reunión se definió un plan de trabajo entre la Universidad y la empresa, para trabajar de manera conjunta en el desarrollo de este nodo.

3.3.5. ATENTO

INVEST IN PEREIRA lideró reunión de revisión de temas varios para identificar oportunidades de mejoramiento en seguridad, necesidades de apoyo en Talento Humano y Espacio Público, entre otros.

3.3.6. AD ELECTRONIK S.A.

Empresa presente en Pereira desde hace más de 10 años, como comercializadora de electrodomésticos marca Hyundai. Importan de China y México, y están estudiando la posibilidad de montar una planta para ensamble en Colombia. Está pendiente una consulta sobre normativa de denominación de origen para poder establecer viabilidad de la operación, consulta que está en manos de la ANDI. Desde INVEST IN PEREIRA se seguirá acompañando el proceso.

3.3.7. TELEMAR

Telemark: Reunión con DKV, Telemark, ANSPE y Gobernación de Risaralda, para definir acciones para apoyar posible operación de DKV a través de Telemark en Pereira. Los compromisos adquiridos durante la reunión fueron los siguientes:

- ANSPE remitirá listado consolidado de 50 personas discapacitadas en condiciones y con interés en trabajar.
- DKV hará revisión de perfil.
- DKV pasará pensum para capacitación necesaria.
- ANSPE coordinará con el SENA la capacitación y el subsidio correspondiente.
- ANSPE, Gobernación y Alcaldía consolidarán base de datos de discapacitados, para poder entregar una mayor base de datos a la empresa.
- INVEST IN PEREIRA acompañará todo el proceso.

3.3.8. TIPSA

Presentación de Pereira como destino de inversión a empresarios de Fondo de Capital Privado interesados en invertir en sus proyectos.

3.4. ATENCIÓN A EMPRESARIOS LOCALES

3.4.1. LA ARCADIA:

Se llevó a cabo una teleconferencia con la empresa de Consultoría Cabo, que está interesada en el proyecto la Arcadia. La empresa española pretende ofrecer los servicios de La Arcadia a operadores turísticos que incluyen planes para personas de la tercera edad.

3.4.2. ASC ELECTRÓNICA:

Se participó en una reunión con esta empresa, quien manifestó sus intenciones de mover la planta del edificio que están ocupando actualmente, y solicitó apoyo para este proceso.

3.4.3. RENTANDES

Reunión solicitada por el empresario con el fin de presentar sus soluciones de renting vehicular, en caso de ser solicitada por alguna empresa con la cual se trabaje desde INVEST IN PEREIRA.

3.4.4. SEGUROS MUÑOZ

Reunión con Carlos Muñoz, quien presentó posibilidad de alianza con INVEST IN PEREIRA. Se aclaró la manera de operar de INVEST IN PEREIRA y se explicó que más que una alianza comercial, susceptible a comisiones (lo que no es viable ni adecuado), se podría referir su contacto a las empresas con las cuales se trabaja desde la Agencia y que manifiesten interés en este tema particular.

3.4.5. EMPRESAS LOCALES

Reunión de socialización con empresas locales sobre el evento que realizará el BID con empresarios de Corea y que se desarrollará en Septiembre en Bogotá, para promover las Joint Ventures entre empresas Colombianas y Coreanas. Se invitaron cerca de 15 empresas, pero hubo poca asistencia. Se definió la participación de 4 empresas Risaraldenses en el evento. Cada una identificó oportunidades de alianza con al menos 1 empresa coreana. Las empresas son:

- Empresa de Aseo
- Integra
- Publik
- Fasecol

4. MEJORAMIENTO DE LA OFERTA

4.1. BILINGÜISMO

- Se acompañó la presentación de ponencia y exposición de motivos ante el Concejo Municipal para mantener el programa de bilingüismo. Hubo ponencia positiva y se aprobó el proyecto para ser sometido a segundo debate en plenaria. Finalmente el 23 de julio fue presentado ante la plenaria y fue aprobado.

De igual forma INVEST IN PEREIRA llevó a cabo reunión con el Ingeniero Dubel Darío de revisión de costos adscritos al alquiler de infraestructura para el programa de capacitación en inglés.

Por último se definió que INVEST IN PEREIRA no tendría ninguna inherencia en la contratación de infraestructura, pero seguirá prestando apoyo para la convocatoria de nuevos estudiantes y su encadenamiento con las empresas creadoras de empleo.

4.2. ARTICULACIÓN Y APOYO A PROYECTOS LOCALES:

- **Presentación CIDCA:** INVEST IN PEREIRA, realizó una charla en el marco de un seminario realizado en las instalaciones del CIDCA, para estudiantes de áreas administrativas, donde se expusieron las funciones y antecedentes de INVEST IN PEREIRA, los sectores que se promocionan a través de la Agencia, los servicios que se prestan y los casos de éxito que se han logrado.
- **Charla UCP:** Se realizó una charla a estudiantes de décimo semestre de Negocios Internacionales de la Universidad. Se dieron a conocer los resultados, las oportunidades, y el foco de la estrategia, reforzando así el posicionamiento de la estrategia de promoción de inversión de Risaralda.

- **Hermanamiento de ciudades:** Se llevó a cabo una reunión con el Concejal Yesid Rozo, quien emprendió una agenda por cuenta propia con varias personas e instituciones en Miami Dade, encontrando una excelente respuesta en la Oficina para el Desarrollo Económico y el Comercio Internacional directamente con el Delegado del Condado para el Comercio Exterior, el Sr. Adam Peters.
Específicamente encontraron oportunidades importantes para trabajar conjuntamente en las siguientes temáticas y proyectos:
 - Gobernabilidad y Gobernanza.
 - Intercambios Educativos: pasantías para estudiantes de pregrado y postgrado.
 - Intercambios Culturales.
 - Prevención y Atención de Desastres.
 - Promoción del comercio: clústers, logística, ruedas de negocios.

En este sentido, el Sr. Rozo ha solicitado el apoyo de la Cámara de Comercio y de INVEST IN PEREIRA en la gestión de este programa, a través de proyectos específicos y apoyo en la organización de agendas institucionales y comerciales en ambas vías.

De acuerdo a lo que se habló en la reunión, este programa no requeriría una coordinación independiente, ni en Pereira ni en Miami. Básicamente se podría generar una buena sinergia a partir de la voluntad política a través del Concejo Municipal; la gestión, coordinación operativa y relacionamiento internacional se haría desde la Cámara a través de la Coordinación de Gestión Internacional y de INVEST IN PEREIRA; y una alianza con la Universidad Católica para los temas educativos y culturales.

El concejal Yesid logró concretar también voluntades por parte del Sr. Adam Peters para venir a Pereira, visita en la cual se programaría una agenda con empresarios, instituciones, universidades, entre otros. En este sentido, está solicitando un apoyo técnico y financiero por parte de la Cámara de Comercio. Se definió un plan de trabajo para proponerle al concejal Yesid para reactivar este tema de ciudades hermanas. De igual manera se definió una agenda tentativa para la visita del Sr. Adam Peters a Pereira.

Posteriormente, se conoció por parte del Sr. Rozo que no había sido posible concretar al Sr. Adam Peters. Se le dieron a conocer los contactos que se habían obtenido a través de la Cámara de Comercio Colombo Americana y le pareció excelente oportunidad para poder coordinar de manera conjunta los dos eventos. El concejal quedó con el compromiso de hablar con el Sr. Peters y notificarle a INVEST IN PEREIRA los resultados de dicha conversación

- **Grupo Rivera:** Los empresarios realizaron la presentación del proyecto NEXOS ZONA LOGÍSTICA Y EMPRESARIAL, el cual es importante para tener en cuenta en la oferta regional.
- **English Worldwide:** Se recibió visita del director de esta institución quien se ofreció a apoyar a la Agencia en la difusión de convocatorias para personal bilingüe. Adicionalmente, el director hace parte de la Mesa de Bilingüismo, por lo cual se aprovechó su visita para solicitar que invitaran a INVEST IN PEREIRA a ser parte de dicha mesa.
- **Comité de Internacionalización:** Se participó de dicho comité durante el cual se tenía programada la presentación del informe de gestión de INVEST IN PEREIRA, pero el conversatorio sobre los obstáculos a la internacionalización de las empresas se prolongó, y la presentación de la Agencia quedó postergada para la siguiente reunión.
- **Cámara de Comercio de Dosquebradas:** Reunión para conocer lo que están haciendo en temas de aeronáutica con la industria metalmecánica. En resumen, conocimos la iniciativa que desde dicha entidad se está liderando, a través de la cual varias empresas de la región (4 inicialmente) están en proceso de certificación ante la FAC para la producción de partes para ensamble de aeronaves (helicóptero inicialmente). Actualmente, el 100% de las partes del helicóptero se importan, y solo hay una iniciativa parecida en Antioquia, pero no tiene apoyo gubernamental. En poco menos de 1 mes salen las primeras partes. Es ejemplo de diferenciación y de diversificación, como estrategia para aprovechamiento de los TLC.

- **Lianette Certain y Juan Carlos Gaviria:** Empresarios están interesados en promover proyectos privados, todos orientados al sector de la construcción. Quedamos con el compromiso de enviarles un listado de los fondos de inversión con los que nosotros nos hemos contactado, y de hacer una revisión de las empresas constructoras españolas que nos han contactado para poder hacer un link.
- **Mesa BPO - CRC:** Reunión con los miembros de la mesa para establecer plan de trabajo de la misma. Se revisaron los avances y se propuso temario y enfoque de la presentación que se hará ante la Comisión en pleno como socialización del trabajo de la mesa, liderada por la Universidad Católica de Pereira.
- **Red de Nodos:** Se llevó a cabo una reunión con Viviana Barney para presentación general del proyecto de Nodo Central. Se definieron acciones en términos del apoyo que se puede brindar desde INVEST IN PEREIRA:
 - Revisión de lista de chequeo para proyectos susceptibles de apoyo a través del Nodo Central.
 - Consecución de empresas anclas para el Nodo.
 - Consecución de inversionistas para proyectos avalados por el Nodo.
 - Divulgación y convocatoria para evento de lanzamiento.
- **Doing Business:** Participación en la presentación de resultados del estudio de Doing Business in Colombia 2013. Los resultados no son muy alentadores y suponen un trabajo con las diferentes entidades locales para mejorar los indicadores. En todas las variables, menos 1, Pereira perdió importantes posiciones. En el ranking general ciudades como Bogotá, están por encima de Pereira.

5. BUREAU DE EVENTOS Y CONVENCIONES

De acuerdo con el firme propósito de sentar las bases para la creación del Bureau de Eventos y Convenciones, desde INVEST IN PEREIRA se liderará la construcción del modelo gestión y plan de acción que permitan tener un panorama claro para la promoción de la ciudad como un destino atractivo para al turismo corporativo. En este sentido, se ha avanzado de la siguiente manera:

- Se llevó a cabo reunión con Proexport, para hacer la socialización de las actividades a realizar para la creación de un modelo de gestión, plan de acción y portafolio, para el posible Convention&Visitor Bureau de Pereira.
- Reunión en la ciudad de Medellín con los principales directivos del Medellín Convention Bureau (administrativo y financiero, SITUR, Turismo de Reuniones, Turismo vacacional, etc), para continuar con el levantamiento de información para la realización de estudio de Benchmark, que permita sentar las bases para la construcción del modelo de gestión del Bureau de Pereira.
- Se gestionó la participación de la Dra. Natalia Hernández, Directora del departamento de Mercadeo, en el evento “Nuevas Tecnologías para Turismo de Negocios” y una reunión con el Sr. Corbin Ball, experto en el tema de tecnologías para reuniones. La Dra. Hernández, compartió con la Agencia sus conclusiones sobre su participación en dichos eventos:
 - Los Videos que se han realizado desde INVEST IN PEREIRA son muy largos; deben ser máximo de 3 minutos.
 - Se deben poner muchas etiquetas a los videos en Youtube, para que se encuentren con mayor facilidad.
 - Se debe seleccionar una buena imagen como portada de los vídeos que se tienen en Youtube de INVEST IN PEREIRA.

- El material que se tenga en redes sociales tanto de INVEST IN PEREIRA como del futuro Bureau, debe ser diferenciador, es decir que no se debe mostrar siempre el tema relacionado a flores y café.
- El material virtual que se ha construido desde INVEST IN PEREIRA es un poco ególatra. No solo se debe mencionar la información y las cualidades características de la región sino que también se debe mostrar el beneficio real que tienen esas características para los posibles inversionistas.
- LikedIn es una excelente herramienta, allí se pueden hacer contactos e identificar eventos que roten por el mundo.
- Tomar el ejemplo de Medellín quienes se postulan constantemente a participar en diferentes eventos. La mayoría de veces no ganan, pero esto les permite identificar aspectos de mejora y compararse con otras ciudades.
- Se llevó a cabo una reunión con Natalia Orozco, Coordinadora Desarrollo de Clúster y el Dr. Álvaro Díaz Bustamante, experto en el sector Turismo, durante la cual se intercambiaron las finalidades que sostienen ambas direcciones frente al tema Turismo, donde se identificaron varios procesos que son y deben ser complementarios en el desarrollo de la estrategia del Bureau, específicamente en el diagnóstico de la industria del Turismo Corporativo, en la creación del Portafolio de servicios de Pereira en términos MICE (identificación de las potencialidades de la región) y el modelamiento del Plan de Acción, debido a que gran parte del trabajo que viene desarrollando el Clúster en Turismo evaluará a qué tipo de eventos (Congresos, Convenciones...) le debe apostar Pereira, según sus capacidades. Dicha información es clave al momento de la creación de estrategias que permitan posicionar a Pereira como destino MICE (Meeting, Incentives, Conventions, Events) en Latinoamérica y el mundo.
- Se sostuvo reunión con Beatriz Correa, directora de COTELCO Risaralda, obteniendo información sobre la infraestructura física, específicamente hotelera, que tiene Risaralda para la atención de congresos y convenciones, evaluando las condiciones que tiene cada hotel, en términos de atención de

eventos según el estado de la infraestructura, la capacidad de personas que se puede atender en los espacios identificados y los servicios complementarios que ofrecen (cafetería, acceso a internet, parqueaderos, etc.) Sumado a lo anterior, la entrevista con la Dra. Beatriz permite comenzar la identificación de lo que sería la estacionalidad de los eventos a captar para la ciudad de Pereira, lo que da pie para iniciar una construcción aterrizada del plan de acción, gracias a la identificación preliminar del tipo de evento que se debe captar para la ciudad, según la ocupación hotelera y las capacidades totales para la atención de eventos en términos de hospedaje.

- Se llevó a cabo una reunión con la Dra. Sandra Milena Gómez, funcionaria de la oficina de fomento al Turismo, del Instituto Municipal de Cultura, para conocer el del futuro Bureau de Pereira que está liderando ésta institución. En la reunión se concluyó que tanto el Instituto como INVEST IN PEREIRA, están creando una propuesta complementaria en términos de turismo corporativo. Se propuso entonces trabajar en conjunto y adicionar al proyecto el Clúster de la Cámara de Comercio de Pereira, cuyo tema para este año es turismo de convenciones.
- Se realizó una reunión entre la Coordinación de desarrollo de clúster de la Cámara de Comercio de Pereira, Oficina de Fomento al Turismo e INVEST IN PEREIRA, con la finalidad de conocer el plan de trabajo de cada entidad, referente al turismo corporativo y a la creación de un Bureau para la ciudad de Pereira. En esta reunión plantearon algunas fechas y tareas específicas, para consolidar un trabajo conjunto e interinstitucional sobre el diagnóstico del turismo MICE en la región y las posibles estrategias de mejoramiento.

ANEXO 011 y 012 – Segundo y Tercer Informe de Avances Bureau.

6. GENERACIÓN DE EMPLEO

Para el año 2013, se tiene una meta de generar 2015 nuevos empleos. En la siguiente tabla se relaciona el nivel de nuevos empleos hasta la fecha apoyados por INVEST IN PEREIRA, y la proyección para Diciembre de 2013, a través de empresas INSTALADAS, CONFIRMADAS pero pendiente de inicio de operación, y pendiente de confirmación.

Teniendo en cuenta el nivel de confidencialidad que nos exigen las empresas que nos han remitido esta información, no es posible relacionar el nombre de las mismas y por eso se relacionan con números.

	INSTALADAS							TOTAL	CONFIRMADAS					TOTAL	PENDIENTES		TOTAL	TOTAL PROYECTADO AL CIERRE 2013
	1	2	3	4	5	6	7		1	2	3	4	5		1	2		
A Junio 30 de 2013	0	100	13	68	481	410	5	1077	-	-	-	-	-	0	-	-	0	
Julio a Diciembre de 2013	20	250	20	50	179	0	0	519	15	0	0	0	500	515	50	0	50	
TOTAL	20	350	33	118	660	410	5	1596	15	0	0	0	500	515	50	0	50	2161

ANEXO 013 - Nombres de Empresas

Este informe de gestión, evidencia entonces el avance en el cumplimiento de las metas y proyecciones planteadas para el año 2013, con base en las cuales se construyó en plan de acción que se ha venido ejecutando.

ANEXOS AL TERCER INFORME
DE GESTIÓN 2013
CONVENIO 008

Anexo 001:
Fundas Vasos de Café
7 Muestras

Pereira

Ahorro en distribución
nacional e internacional

Población del país
en un radio de 200kms

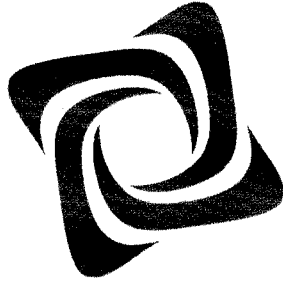
**Ubicación y
Conectividad**

Pereira tiene una excelente
ubicación geoestratégica, concen-
trando el 76%
23 millones

Por su ubicación de manera equidis-
tante a los principales centros de
consumo nacional
y al principal puerto marítimo
de Colombia sobre el Océano
Pacífico -

las principales
redes de fibra óptica
del país:

2500



tercerización de servicios/BPSIT.



Invest in
Pereira
Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

GUÍA DEL INVERSIONISTA

Ⓞ **Atrayendo y facilitando inversión
en Risaralda**

Anexo 009:
Actualización de Indicadores
14 hojas

ANEXO 009 - ACTUALIZACIÓN DE INDICADORES

A. PLEGABLES

1. Ubicación y conectividad

Centro de Centros

Pereira tiene una excelente ubicación geoestratégica, concentrando el **76% del PIB Nacional** y reuniendo más de **23 millones** de habitantes en un radio de **200km** (el 56% de la población nacional). Por su ubicación de manera equidistante a los principales centros de consumo nacional (**Bogotá, Medellín y Cali**) y al principal puerto marítimo de Colombia sobre el **Océano Pacífico - Buenaventura**, y al considerarse **punto de cruce** para las principales vías y proyectos viales del país, ofrece **importantes ventajas logísticas** tanto hacia el **mercado nacional** como **hacia mercados internacionales**.

- a. Plataforma de distribución nacional y de comercio exterior
Ahorro promedio de **51,7%** en costos logísticos frente a las principales ciudades del país, desde Pereira.
 - i. Frente a Bogotá, ahorro de **60%**
 - ii. Frente a Medellín, ahorro de **49,5%**
 - iii. Frente a Cali, ahorro de **54,6%**
- b. Conectividad Terrestre
 - Autopistas del Café
 - Doble calzada Cali -Pereira
 - Cercanía a los principales Centros de Consumo Nacional
 - i. Bogotá **317Kms**
 - ii. Buenaventura **249Kms**
 - iii. Medellín **203Kms**
 - iv. Cali **191Kms**
- c. Proyectos de Conectividad
 - i. Dragado río Magdalena
 - ii. Ferrocarril del Pacifico

- iii. Autopistas de la prosperidad
- d. Conectividad Aérea
 - i. Aeropuerto Internacional Matecaña de Pereira
 - 1. mueve alrededor del **66%** de los viajeros del Eje Cafetero (2012)
 - i. **988.199** pasajeros en 2012.
 - ii. Es el aeropuerto mejor dotado técnicamente de la región
 - iii. Existen **3** aeropuertos en un radio de **50Km.**
 - e. Fibra óptica
 - i. Pereira se encuentra ubicada sobre las **2** principales redes de fibra óptica de Colombia
 - 1. **Telefónica - Telecom**
 - 2. **Internexa**
 - ii. Back up y Redundancia

2. Talento humano

Risaralda cuenta con un talento humano calificado en todas las áreas del conocimiento y preparado para atender las solicitudes del mercado laboral.

- Tiene **7** universidades en el departamento
UTP - FUA - UCP - U LIBRE - UNISARC - CTA Centro Técnico Arquitectónico - CIAF
- **Matriculados entre 2007 - 2011 (Subtitulo)**
 - o **101.604** en el Eje Cafetero
 - o Risaralda concentra el **35%** de **matriculados** en la región cafetera.
 - o Áreas del conocimiento con mayor participación en Risaralda
 - Economía, Administración, Contaduría Y Afines **25,37%**
 - Ingeniería, Arquitectura, Urbanismo Y Afines **17,72%**
- **Egresados entre 2007 - 2011 (Subtitulo)**
 - o **49.208** Egresados en el Eje Cafetero
 - o Risaralda concentra el **25%** de egresados en la región cafetera.
 - o Áreas con mayor participación Risaralda

- Ingeniería, Arquitectura, Urbanismo Y Afines **29,6%**
- Economía, Administración, Contaduría Y Afines **25,0%**

Nota: Los datos contemplados con anterioridad no incluyen datos del SENA.

- Grupos de investigación en Risaralda, **avalados por Colciencias**
 - **192 Grupos**

3. Incentivos

Pereira es una ciudad de tamaño intermedio que goza de excelentes condiciones de desarrollo atractivas y favorables para la inversión y la industria, comprometida con la facilitación de la inversión, y con una oferta educativa de excelente calidad.

Apoyo en Capacitación y Reclutamiento

Siendo conscientes que la inversión que llegue al territorio debe traducirse en generación de progreso y mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de Pereira de forma sostenida y perdurable, hemos comprendido que las garantías que se ofrezcan deben centrarse en la generación de valor alrededor del talento humano, en tanto cualquier inversión en esta área redundará necesariamente en un incremento de la competitividad de la región a través del fortalecimiento de las capacidades productivas, independientemente de la empresa que se beneficie de ello.

Incentivos tributarios y fiscales (subtitulo)

- **Impuesto predial:** exoneración de hasta **100%** hasta por **diez años**
- **Impuesto de industria y comercio:** Exoneración de hasta **100%** y hasta por **10 años**, que realicen actividades industriales, y exoneraciones hasta el **60%** y hasta por **3 años** que realicen actividades comerciales y de servicios.
- **Impuesto a la construcción:** Exoneración entre el **50%** y hasta **100%** del impuesto de las empresas que construyan edificaciones nuevas en planes parciales específicos.

Nota: Los alcances de dichas exoneraciones, están sujetas a la actividad económica, ubicación de las empresas, generación de empleo, entre otras variables.

Régimen franco

Pereira cuenta con la presencia de la Zona Franca Internacional de Pereira, la cual tiene un área total declarada de 273.000mt² y cuenta con todas las ventajas del régimen franco en Colombia.

4. Calidad de vida

Pereira, es una ciudad intermedia que cuenta con un excelente entorno, permitiendo a sus habitantes conservar una alta calidad de vida a través del aprovechamiento de herramientas que facilitan llevar un buen nivel de vida en términos de educación, movilización, participación ciudadana, costos de vida, entre otros.

3ra ciudad con la mejor calidad de vida en Colombia

- a. 2da ciudad donde los ciudadanos se sienten más seguros
- b. 3ra ciudad con mayor satisfacción según el medio de transporte que usan
- c. 3ra ciudad que considera que las cosas en la ciudad van por buen camino

Fuente: Red de ciudades Cómo vamos/ Percepción ciudadana sobre la calidad de vida en 10 ciudades de Colombia. 2012

5. Turismo

Pereira y Risaralda gozan de una belleza exótica en términos de naturaleza, arquitectura, pueblos, parques y reservas naturales. Pertenecientes al Paisaje Cultural Cafetero, declarado como Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO. Con potencial para realizar diversos tipos de turismo, tales como: Ecoturismo, Turismo de aventura, Turismo de compras y entretenimiento, Turismo de Reuniones y Turismo cultural e histórico.

- **Proyectos Turísticos:** Pereira y Risaralda están avanzando en la construcción de escenarios idóneos para la promoción y realización de actividades turísticas.
 - o Creación del Parque Temático de Flora y Fauna, el cual contará con la colección de fauna y flora exótica más grande del país.
 - o Construcción de un Centro de Convenciones, con un área de 6.000mts2, con tecnología de vanguardia y prácticas amigables con el medio ambiente.

6. Industria

La industria de Metalmecánica y de Textiles, Confección, Diseño y Moda han sido sectores tradicionales y de gran importancia para la economía risaraldense.

PIB Risaralda 2011

- Distribución por actividad económica a precios constantes
 - Participación **18,8%** industria y manufactura
 - o Textiles y confecciones **2,6%**
 - o Metalmecánica **3,7%**
- Tasas de crecimiento real según actividad económica
 - Crecimiento **2%** Industria y Manufactura
 - o Textiles y Confecciones **3,1%**
 - o Metalmecánica **5,4%**

PIB Pereira 2011: **\$5,5 Billones**

PIB per cápita Pereira 2011: **\$11.966.000**

Fuente: cálculos CCP

Metalmecánica: en Risaralda el sector se perfila como uno de los sectores más importantes de la economía del departamento.

Subsectores más importantes

- Autopartes



Invest in
Pereira
Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

- Generadores y transformadores eléctricos
- Fabricación de equipos metálicos

Empresas: GL Ingenieros, EXCO, Fasecol, Busscar, Suzuki, Magnetron, AYCO, ASC Electrónica, Solomoflex, Integrando, Normarh, ABB.

Confecciones: el sector Textil, Confección, Diseño y Moda, ha sido tradicionalmente un sector importante para la economía Risaraldense.

Subsectores más importantes:

- Fabricación de prendas de vestir
- Producción de confecciones de fibras artificiales y sintéticas
- Producción de confecciones de hilados de fibras sintéticas

Empresas: Arturo Calle, Kosta Azul, Alberto Vo5, Textiles OMNES, Coats Cadenas, Crisalltex, Two Life, Gino Pascalli, Co&Tex

7. Servicios

Pereira y su departamento Risaralda, cuentan con grandes potencialidades en términos de talento humano, ubicación geoestratégica y calidad de vida, que permiten el excelente desarrollo y crecimiento de sectores económicos como: Tercerización de servicios/BPO&IT.

- 7 empresas instaladas: Atento, American Assist, INDRA, AST Grupo, Telemark, Yell Adwords, Sutherland.
- Nivel de empleo: empleos directos asociados a la industria **2.500**
- Niveles de desempeño y rendimiento, superiores al **90%**
 - o 3% rotación
 - o 4% ausentismo

Empresas: Telemark, AST Grupo, YELL Adwords, INDRA, Sutherland, Atento, American Assist.

B. TÓTEMS

1. Ubicación y conectividad

- a. Pereira centro de centros
 - i. 56% Población del país en un radio de 200kms
 - ii. 76% del PIB Nacional en un radio de 200kms
- b. Plataforma exportadora y distribución nacional
 - i. Pereira –Buenaventura 230kms
 - ii. Pereira – Bogotá 317kms
 - iii. Pereira – Medellín 203kms
 - iv. Pereira –Cali 191kms
 - v. **16%** ahorro distribución comercio exterior a través del puerto de Buenaventura
 - vi. **51%** promedio ahorro distribución nacional frente a las principales ciudades de Colombia
 - vii. Promedio total de ahorro en distribución nacional e internacional **33,85%** frente a las principales ciudades de Colombia
- c. Infraestructura
 - i. Aeropuerto internacional Matecaña de Pereira
 1. Mueve alrededor del 66% de los viajeros del Eje Cafetero
 2. 988.199 pasajeros en 2012
 - ii. Autopistas del Café
 - iii. Doble Calzada Pereira – Cali
 - iv. Proyectos
 1. Ferrocarril del Pacifico
 2. Dragado del río Magdalena
 3. Autopistas de la Prosperidad

2. Talento humano

- a. Universidades
 - i. **16** universidades en el Eje Cafetero, **7** universidades en Risaralda
 - ii. UTP Catalogada como la mejor universidad pública del País en 2011.
- b. **25% (12.084)** de los egresados del Eje Cafetero

- c. **35% (35.272)** de los matriculados del Eje Cafetero
- d. Áreas con mayor participación en Risaralda
 - i. Ingeniería, Arquitectura, Urbanismo y Afines
 - ii. Economía, Administración, Contaduría y afines
- e. 192 Grupos de investigación avalados por Colciencias
 - i. **42** Área Ingeniería, Arquitectura, Urbanismo y Afines
 - ii. **34** Área Ciencias sociales y humanas
- f. Reconocimientos
 - i. Iris, Sistema para discapacitados visuales
 - ii. Clonación del primer gato salvaje en el mundo
 - iii. Silla de ruedas, manejadas por los ojos

3. Incentivos

- a. Régimen Franco y Centros logísticos
 - i. Zona Franca Internacional de Pereira **ZFIP**
 - 1. 273.000mts²
- b. Exenciones tributarias de hasta el 100% hasta por 10 años
- c. **3er** puesto Doing Business 2013
- d. **8va** ciudad más atractiva para la inversión extranjera directa(IED). FDI Strategy del Financial Times ltd, para las ciudades medias del continente.
- e. Infraestructura de Operación, adecuados por InfiPereira
 - i. 9.000 millones invertidos en adecuación física y tecnológica para el sector BPO, KPO &IT
 - ii. **1.500** puestos de trabajo, **100%** adecuados
- f. Programas de formación a la medida
 - i. **450** personas capacitadas en inglés
 - ii. **138** personas, capacitadas en ventas
 - iii. **113** personas, capacitadas en Liderazgo y motivación
- g. Articulación institucional (logos)

4. Calidad de vida

- a. **3ra** ciudad con la mejor calidad de vida en Colombia

- i. 2da ciudad donde los ciudadanos se sienten más seguros
 - ii. 3ra ciudad con mayor satisfacción según el medio de transporte que usan
- b. Cobertura y Calidad de Servicios Públicos
 - i. Acueducto **100%**
 - ii. Alcantarillado **98,30%**
 - iii. Energía **100%**
- c. Educación Bilingüe
 - i. **46** Colegios ofrecen este tipo de educación en Risaralda
 - ii. Principales universidades del departamento, exigen **B1** y **B2**, como requisito de grado.

5. Turismo

- a. Paisaje Cultural Cafetero, declarado Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO
- b. Ecoturismo
- c. Turismo de Aventura
- d. Turismo de Compras y de Entretenimiento
- e. Turismo de Reuniones
- f. Proyectos turísticos
 - i. Parque Temático de Flora y Fauna
 - ii. Centro de Convenciones de Pereira

6. Industria

- a. **PIB Pereira 2011: \$5,5 Billones**
- b. Distribución por actividad económica a precios constantes
 - i. Participación **18,8%** industria y manufactura
 - 1. **Metalmecánica 3,7%**
 - 2. **Textiles y Confecciones 2,6%**
- c. Tasas de crecimiento real según actividad económica
 - i. Crecimiento **2%** Industria y Manufactura
 - 1. **Metalmecánica 5,4%**
 - 2. **Textiles y Confecciones 3,1%**
- d. Vocación exportadora

- e. Experiencia en subcontratación
- f. Procesos asociativos

7. Servicios

- a. Evolución del Sector:
 - i. Call Centers, Programación, Animación
- b. **0 - 2** horas de diferencia frente a las principales ciudades de Sudamérica
- c. Pereira, ubicada sobre las **2** principales redes de fibra optica del país
 - i. Telefonica - Telecom
 - ii. Internexa
- d. **7** empresas instaladas: Atento, American Assist, INDRA, AST Grupo, Telemark, Yell Adwords, Sutherland.
- e. **2.500** empleos asociados a la industria
- f. Niveles de desempeño y rendimiento, superiores al **90%**
 - **3%** rotación
 - **4%** ausentismo

C. FUNDAS PARA VASOS

1. Ubicación y conectividad

Pereira tiene una excelente ubicación geoestratégica, concentrando el **76% del PIB Nacional** y reuniendo más de **23 millones** de habitantes en un radio de **200km** (el 56% de la población nacional). Por su ubicación de manera equidistante a los principales centros de consumo nacional (**Bogotá, Medellín y Cali**) y al principal puerto marítimo de Colombia sobre el **Océano Pacífico - Buenaventura**, y al considerarse **punto de cruce** para las principales vías y proyectos viales del país, ofrece **importantes ventajas logísticas** tanto hacia el **mercado nacional como hacia mercados internacionales**.

- a. Pereira centro de centros
 - i. 56% Población del país en un radio de 200kms
 - ii. 76% del PIB Nacional en un radio de 200kms
- b. Plataforma exportadora y distribución nacional

- i. Pereira - Buenaventura 230kms
 - ii. Pereira - Bogotá 317kms
 - iii. Pereira - Medellín 203kms
 - iv. Pereira - Cali 191kms
 - v. Promedio total de ahorro en distribución nacional e internacional **33,85%** frente a las principales ciudades de Colombia
- c. Infraestructura
- i. Aeropuerto internacional Matecaña de Pereira
 - 1. Mueve alrededor del 66% de los viajeros del Eje Cafetero
 - 2. 988.199 pasajeros en 2012
 - ii. Autopistas del Café
 - iii. Doble Calzada Pereira - Cali
 - iv. Proyectos
 - 1. Ferrocarril del Pacifico
 - 2. Dragado del río Magdalena
 - 3. Autopistas de la Prosperidad

2. Talento humano

Risaralda cuenta con un talento humano calificado en todas las áreas del conocimiento y preparado para atender las solicitudes del mercado laboral.

- a. Universidades
- i. **16** universidades en el Eje Cafetero, **7** universidades en Risaralda
 - ii. UTP Catalogada como la mejor universidad pública del País en 2011.
- b. **25% (12.084)** de los egresados del Eje Cafetero
- c. **35% (35.272)** de los matriculados del Eje Cafetero
- d. Áreas con mayor participación en Risaralda
- i. Ingeniería, Arquitectura, Urbanismo y Afines
 - ii. Economía, Administración, Contaduría y afines
- e. **192 Grupos de investigación avalados por Colciencias**
- i. **42** Área Ingeniería, Arquitectura, Urbanismo y Afines
 - ii. **34** Área Ciencias sociales y humanas
- f. Reconocimientos

- i. Iris, Sistema para discapacitados visuales
- ii. Clonación del primer gato salvaje en el mundo
- iii. Silla de ruedas, manejadas por los ojos

3. Incentivos

Pereira es una ciudad de tamaño intermedio que goza de excelentes condiciones de desarrollo atractivas y favorables para la inversión y la industria, comprometida con la facilitación de la inversión, y con una oferta educativa de excelente calidad.

- a. Régimen Franco y Centros logísticos
 - iii. Zona Franca Internacional de Pereira **ZFIP**
 - 1. 273.000mts²
- b. Exenciones tributarias de hasta el 100% hasta por 10 años
- c. **3er** puesto Doing Business 2013
- d. **8va** ciudad más atractiva para la inversión extranjera directa(IED). FDI Strategy del Financial Times ltd, para las ciudades medias del continente.
- e. Infraestructura de Operación, adecuados por InfiPereira
 - i. 9.000 millones invertidos en adecuación física y tecnológica para el sector BPO, KPO &IT
 - ii. **1.500** puestos de trabajo, **100%** adecuados
- f. Programas de formación a la medida
 - i. **450** personas capacitadas en inglés
 - ii. **138** personas, capacitadas en ventas
 - iii. **113** personas, capacitadas en Liderazgo y motivación
- g. Articulación institucional (logos)

2. Calidad de vida

Pereira, es una ciudad intermedia que cuenta con un excelente entorno, permitiendo a sus habitantes conservar una alta calidad de vida a través del aprovechamiento de herramientas que facilitan llevar un buen nivel de vida en términos de educación, movilización, participación ciudadana, costos de vida, entre otros.

- a. **3ra ciudad con la mejor calidad de vida en Colombia**
 - i. 2da ciudad donde los ciudadanos se sienten más seguros
 - ii. 3ra ciudad con mayor satisfacción según el medio de transporte que usan
- b. Cobertura y Calidad de Servicios Públicos
 - i. Acueducto **100%**
 - ii. Alcantarillado **98,30%**
 - iii. Energía **100%**
- c. Educación Bilingüe
 - i. **46** Colegios ofrecen este tipo de educación en Risaralda
 - ii. Principales universidades del departamento, exigen **B1 y B2**, como requisito de grado.

3. Turismo

Pereira y Risaralda gozan de una belleza exótica en términos de naturaleza, arquitectura, pueblos, parques y reservas naturales. Pertenecientes al Paisaje Cultural Cafetero, declarado como Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO. Con potencial para realizar diversos tipos de turismo, tales como: Ecoturismo, Turismo de aventura, Turismo de compras y entretenimiento, Turismo de Reuniones y Turismo cultural e histórico.

- a. Paisaje Cultural Cafetero, declarado Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO
- b. Ecoturismo
- c. Turismo de Aventura
- d. Turismo de Compras y de Entretenimiento
- e. Turismo de Reuniones
- f. Proyectos turísticos
 - i. Parque Temático de Flora y Fauna
 - ii. Centro de Convenciones de Pereira

4. Industria

Pereira y su departamento Risaralda, cuentan con grandes potencialidades en términos de talento humano, ubicación geoestratégica y calidad de vida, que permiten el excelente

desarrollo y crecimiento de sectores económicos como: Metalmecánica, Textiles y Confecciones, entre otros.

- a. **PIB Pereira 2011: \$5,5 Billones**
- b. Distribución por actividad económica a precios constantes
 - i. Participación **18,8%** industria y manufactura
 - 1. Metalmecánica **3,7%**
 - 2. Textiles y Confecciones **2,6%**
- c. Tasas de crecimiento real según actividad económica
 - i. Crecimiento **2%** Industria y Manufactura
 - 1. Metalmecánica **5,4%**
 - 2. Textiles y Confecciones **3,1%**
- d. Vocación exportadora
- e. Experiencia en subcontratación
- f. Procesos asociativos

5. Servicios

Pereira y su departamento Risaralda, cuentan con grandes potencialidades en términos de talento humano, ubicación geoestratégica y calidad de vida, que permiten el excelente desarrollo y crecimiento de sectores económicos como: Tercerización de servicios/BPO&IT.

- a. Evolución del Sector:
 - i. Call Centers, Programación, Animación
- b. **0 – 2** horas de diferencia frente a las principales ciudades de Sudamérica
- c. Pereira, ubicada sobre las **2** principales redes de fibra optica del país
 - i. Telefonica – Telecom
 - ii. Internexa
- d. **7** empresas instaladas: Atento, American Assist, INDRA, AST Grupo, Telemark, Yell Adwords, Sutherland.
- e. **2.500** empleos asociados a la industria
- f. Niveles de desempeño y rendimiento, superiores al **90%**
 - **3%** rotación
 - **4%** ausentismo

Anexo 010:
Seguimiento Inversionistas Potenciales
7 hojas

ANEXO 010-SEGUIMIENTO INVERSIONISTAS POTENCIALES

ORGANIZACIÓN	PAIS	SECTOR	ESTADO ACTUAL	POTENCIAL
EDYCE	CHILE	METALMECÁNICA	En proceso	B
CINTAC	CHILE	METALMECÁNICA	En proceso	B
BBOSCH	CHILE	METALMECÁNICA	En proceso	B
TECNOFAST	CHILE	METALMECÁNICA	En proceso	B
SYNOPSIS	CHILE	SERVICIOS	En proceso	B
DTS CALL CENTER	CHILE	SERVICIOS	En proceso	B
MAVESA	CHILE	CONFECCIONES	En proceso	B
LUCKY LION	ARGENTINA	METALMECÁNICA	En proceso	A
GLOBALANT	ARGENTINA	SERVICIOS	DE BAJA	La empresa decidió instalarse en Medellín
PHARMA CAPITAL PARTNERS	ARGENTINA	LABORATORIO FARMACEUTICO	En proceso	B
VERITRAN	ARGENTINA	SERVICIOS	CONFIRMADO	
GEOSOLUTION	ARGENTINA	SERVICIOS	En proceso	M
CRISIL	ARGENTINA	SERVICIOS	En proceso	B
GRUPO ASSA	ARGENTINA	SERVICIOS	DE BAJA	La empresa decidió instalarse en Bogotá
JAZMIN CHEBAR	ARGENTINA	CONFECCIONES	DE BAJA	Busca vender franquicias unicamente
GCS	COLOMBIA	BPO	En proceso	A
ARVATO	ESPAÑA	BPO	En proceso	A
JERONIMO MARTINS	PORTUGAL	COMERCIO	CONFIRMADO	
HERFRI	PORTUGAL	COMERCIO	CONFIRMADO	
BYD	CHINA	METALMECÁNICA	En proceso	A
ORTOBRAS	BRASIL	METALMECÁNICA	DE BAJA	
NEW HOTEL SOFTWARE	PORTUGAL	BPO	En proceso	A
YUXI PACIFIC	USA	BPO	En proceso	A
VECTRIX	USA	METALMECÁNICA	DE BAJA	
FAIC	ARGENTINA	METALMECÁNICA	CONFIRMADO	
CAPGEMINI		BPO	En proceso	A
EUROAR	BRASIL	METALMECÁNICA	En proceso	M
GRUPO PLUS	ESPAÑA	METALMECÁNICA	CONFIRMADO	
MERTIFER METALLIC CONSTRUCTIONS	PORTUGAL	METALMECÁNICA	En proceso	B
NAVISTAR	MEXICO	METALMECÁNICA	En proceso	B
KENWORTH	MEXICO	METALMECÁNICA	En proceso	B
V&G BIOWORLD	BELGICA	AGROINDUSTRIA	En proceso	A
SODEXO			CONFIRMADO	
SUPPORT SAVE	USA	BPO	En proceso	M

VECTOR SOFTWARE	ESPAÑA	BPO	DE BAJA	En conversación con Gonzalo Andrés Vargas, nos contó que su proceso de expansión depende mucho de la presencia del Banco Santander, y con su reciente salida de Colombia, el plan de Vector Software quedó en standby. De acuerdo con lo que acordaron Gonzalo Andrés y Julio Galvis, se deberá dar de baja esta oportunidad.
VIRTUAL VOICE DATA	CANADA	BPO	En proceso	M
CHARTIS	USA	BPO	DE BAJA	
ETIFLEX		LOGISTICA	En proceso	M
CONTACT SOLUTION	ARGENTINA	BPO	En proceso	A
DEVNULL	ESPAÑA	BPO	En proceso	M
BLINDACAO	BRASIL	METALMECÁNICA	En proceso	B
DYNOLAND	COLOMBIA	METALMECÁNICA	En proceso	M
KATOEN NATIE		AGROINDUSTRIA	En proceso	M
CAETANO BUS	PORTUGAL	METALMECÁNICA	En proceso	A
EMERSON PROCESS MANAGEMENT	MEXICO	METALMECÁNICA	En proceso	A
ICA	MEXICO	INFRAESTRUCTURA	En proceso	B
ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES DE VIGUETA PRETENSADA	MEXICO	METALMECÁNICA	DE BAJA	La asociación decidió instalarse en Medellín
MGR REMOLQUES	MEXICO	METALMECÁNICA	En proceso	A
SHASA	MEXICO	CONFECCIONES	En proceso	M
TELVISTA	MEXICO	BPO	En proceso	A
UTILITY TRAILERS	MEXICO	METALMECÁNICA	En proceso	A
COMESA	MEXICO	INFRAESTRUCTURA	En proceso	B
LA SALLE INVESTMENT	MEXICO	FONDO DE CAPITAL	En proceso	B
SWP	MEXICO	METALMECÁNICA	En proceso	A
CONVERGYS	USA	BPO	En proceso	A
MEGA FINANCIAL CORP	USA	FINANCIERO	CONFIRMADO	
MIGUEL MORALES	ESPAÑA		En proceso	M
MECANISMOS Y AUTOMATIZACIONES DEL TÁCHIRA	VENEZUELA	METALMECÁNICA	En proceso	A
MOLMAUSA S.A.	ECUADOR	METALMECÁNICA	En proceso	B
EMPRESA METALMECANICA S.A.	PERÚ	METALMECÁNICA	En proceso	M
MAYHER S.A.	PANAMÁ		En proceso	B
PRODIMEC	VENEZUELA	METALMECÁNICA	En proceso	B
FILENA IMAGE GROUP	ECUADOR	COSMETICOS	En proceso	M
AMERICAN HOMECENTER	BOLIVIA	COMERCIO	En proceso	B
AMERICORP	ECUADOR	INDUSTRIAL	En proceso	B
DUZA IMPORTACIONES	PARAGUAY	AUTOMOVIL	En proceso	B
DISNARECA	VENEZUELA		En proceso	B
GREAT PARKS COMPANY	USA	PARQUES	En proceso	M
PROVEEDORA AUTOMOTRIZ SACI	ECUADOR		En proceso	B

Invest in Pereira

Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

CORPORATE F&A	ESPAÑA	CONSULTORIA	En proceso	B
KONECTA	ESPAÑA	BPO	En proceso	A
BIOSERENTIA	ESPAÑA	CIENCIA Y TECNOLOGIA	En Proceso	B
MADRID NETWORK	ESPAÑA	SERVICIOS	En proceso	M
AMERICAN CALL CENTER	ESPAÑA	BPO	En proceso	A
METAGROUP	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	M
CTI	ESPAÑA	CONSTRUCCION	En proceso	M
ITURRI	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	M
DOVAL BUILDING	PANAMÁ	CONSTRUCCION	DE BAJA	La empresa decidió instalarse en Panamá
KIDER	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	A
AFM	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	B
SOTECSA	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	A
EXPOQUINDI	ESPAÑA	TURISMO	En proceso	A
GEMI OBRES	ESPAÑA	CONSTRUCCION	En proceso	B
SOFTWAY	BRASIL	DLLO DE SOFTWARE	En proceso	A
SIMONSEN	BRASIL	METALMECÁNICA	En proceso	A
QBE	BRASIL	SEGUROS	DE BAJA	La empresa terminó su proyecto en Pereira
AeC	BRASIL	BPO	En proceso	B
PARAMOUNT TEXTILES	BRASIL	TEXTILES	En proceso	B
TELLUS	BRASIL	BPO	DE BAJA	
KLAUS BRASS	PERÚ	METALMECÁNICA	En proceso	B
ISM GROUP	PERÚ	ALIMENTOS	En proceso	A
CREDITEX	PERÚ	TEXTILES	En proceso	M
ALICORP	PERÚ	ALIMENTOS	En proceso	M
SAMCORP	PERÚ	MULTISECTORIAL	En proceso	M
EL MODELADOR	PERÚ	CONFECCIONES	En proceso	M
COTTON PROJECT	PERÚ	CONFECCIONES	En proceso	A
EMPRESA METALMECANICA S.A.	PERÚ	METALMECÁNICA	En proceso	M
TOPITOP	PERÚ	TEXTILES Y CONFECCIONES	En proceso	B
PERCOTEX S.A.C.TEXTILES ONLY STAR	PERÚ	TEXTILES Y CONFECCIONES	En proceso	A
TEXVILL S.A.C.	PERÚ	TEXTILES Y CONFECCIONES	En proceso	A
GRUPO GLORIA	PERÚ	ALIMENTOS	En proceso	A
BELCORP	PERÚ	COSMETICOS	DE BAJA	La empresa decidió ampliar su planta de Tocancipá
ALGOTEX TRADING	PERÚ	TEXTILES Y CONFECCIONES	En proceso	M
GRUPO INTERBANK	PERÚ	MULTISECTORIAL	En proceso	B
GESTIONA	ECUADOR	BPO	En proceso	M
HILACRIL	ECUADOR	TEXTILES Y CONFECCIONES	En proceso	A
TPC	ECUADOR	CONSTRUCCION	En proceso	B
ADELCA	ECUADOR	METALMECÁNICA	En proceso	M
AITE	ECUADOR	TEXTILES	En proceso	B
CONSEJO DE CÁMARAS Y ASOCIACIONES DE LA PRODUCCION	ECUADOR	MULTISECTORIAL	En proceso	B
COLCHONES PARAISO	ECUADOR	COLCHONES	En proceso	A
LABORATORIOS RENÉ CHARDON	ECUADOR	COSMETICOS	En proceso	B



Invest in
Pereira
Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

PINTO	ECUADOR	TEXTILES Y CONFECCIONES	En proceso	M
DIFARE	ECUADOR	MEDICAMENTOS	En Proceso	B
AGRIPAC	ECUADOR	AGROINDUSTRIA	En proceso	B
FUROIANI OBRAS Y PROYECTOS	ECUADOR	CONSTRUCCION	En proceso	B
LA UNIVERSAL	ECUADOR	ALIMENTOS	En Proceso	A
CASTROSUA	ESPAÑA	METALMECANICA	En proceso	A
SUTHERLAND	COLOMBIA	BPO	CONFIRMADO	
FRUTOS DEL MAIPO - SUNAO TRADING	CHILE	AGROINDUSTRIA	En Proceso	B
GARCIA DOBLAS	ESPAÑA	CONSTRUCCION	En Proceso	A
T.I.C. EUROPA	ESPAÑA	CARROCERIAS	En Proceso	M
M.E.P	FRANCIA	METALMECÁNICA	CONFIRMADO	
INSTANTA	POLONIA	ALIMENTOS	En proceso	A
INSTANTA COLOMBIA	COLOMBIA	ALIMENTOS	En proceso	A
IDZI KOTARBA	EUROPA	ALIMENTOS	En proceso	A
EDGAR PRIETO	PORTUGAL	TRANSPORTE	CONFIRMADO	
VEROT S.A.	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	B
IDEAS EN METAL S.A.	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	A
INSA INGENIERÍA Y PROYECTOS S.A.	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	M
SGLOBALS	ESPAÑA	METALMECANICA	En proceso	M
ADARO TECNOLOGÍA S.A.	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	B
MECALUX S.A.	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	M
ALUMINIOS PEREZ SOTO S.L	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	M
MIERES TUBOS S.L.	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	B
HIASA S.A.	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	A
FELEMANG S.L.	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	B
TALLERES JESUS ALVAREZ S.A.	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	B
FORSA	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	A
SAINT-GOBAIN PLACO IBÉRICA	ESPAÑA	MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN	En proceso	B
INFORMÁTICA EL CORTE INGLÉS	ESPAÑA	BPO	En proceso	M
DELAWARE	ESPAÑA	BPO	En proceso	A
INDUSTRIAS BALMES S.A.	ESPAÑA	METALMECÁNICA	En proceso	M
INFRASTRUCTURES CONSULTING			En proceso	
RUGGERO TAVANI	ITALIA	DETERGENTES	DE BAJA	El empresario desistió del proyecto dados los altos costos de la materia prima y el transporte interno
AVANZA - UNITONO	ESPAÑA	BPO	En proceso	A
MOISES & JESUS	PORTUGAL	METALMECANICA	En Proceso	B
LGS	COLOMBIA	TIC	En proceso	A
PARCERO RUM	USA	LICORES	En Proceso	A
EPHOR GROUP	USA		En proceso	A
SEC INFORMATION SECURITY INC.	ARGENTINA	BPO	En proceso	A
TRANSFORMADORES MIRON	ARGENTINA	TRANSFORMADORES ELÉCTRICOS	En proceso	M
R&O VALLÉ	ARGENTINA	METALMECANICA	En proceso	A



Invest in
Pereira
Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

RANSA	PERÚ	LOGISTICA	En proceso	M
ESTRATÉGICA	PERÚ	MULTISECTORIAL	En proceso	B
COTTON KNIT	PERÚ	CONFECCIONES	En proceso	B
TN&PLATEX	ARGENTINA	CONFECCIONES	En proceso	M
CHEEKY	ARGENTINA	CONFECCIONES	En proceso	M
IPH SAICF	ARGENTINA	METALMECÁNICA	En proceso	B
OSX	ARGENTINA	CONFECCIONES	En proceso	B
EQUIPLAST	ECUADOR		En proceso	
MODENA	ARGENTINA	BPO	En proceso	B
SNOOP CONSULTING	ARGENTINA	BPO	En proceso	B
KARKENT	TURQUIA	TEXTILES Y CONFECCIONES	En proceso	M
GULDOGAN	TURQUIA	TEXTILES Y CONFECCIONES	En proceso	A
POLYTEKS	TURQUIA	TEXTILES Y CONFECCIONES	En proceso	B
KIRAYTEKS	TURQUIA	TEXTILES Y CONFECCIONES	En proceso	A
ARCELIK	TURQUIA	METALMECANICA	En proceso	A
MUTLU	TURQUIA	METALMECÁNICA	En proceso	B
GAP PAZARLAMA	TURQUIA	TEXTILES Y CONFECCIONES	En proceso	M
YİĞİT AKÜ	TURQUIA	METALMECÁNICA	En proceso	B
POLSAN BUTTONS	TURQUIA	TEXTILES Y CONFECCIONES	En proceso	A
TAYSAD	TURQUIA	MULTIPLICADOR SECTOR METALMECÁNICA	En proceso	A
ITKIB	TURQUIA	MULTIPLICADOR SECTOR TEXTILES Y CONFECCIONES	En proceso	A
DEIK	TURQUIA	MULTIPLICADOR INDUSTRIAL	En proceso	A
TEMESA	TURQUIA	MOBILIARIO INFANTIL	En proceso	A

Anexo 011:
Segundo Informe Avances Bureau
5 hojas

ANEXO 011 - SEGUNDO INFORME AVANCES DEL BUREAU

**CONSTRUCCIÓN PLAN DE ACCIÓN Y MODELO DE GESTIÓN
BUREAU DE EVENTOS Y CONVENCIONES DE PEREIRA**

Desde Invest in Pereira, se ha venido trabajando en el cumplimiento del plan de trabajo presentado en el primer informe conducente a la creación del plan de acción, modelo de gestión y propuesta de valor. A continuación se relacionan los avances en cada uno de los frentes.

1. Estudio de Benchmark:

Realizados los viajes y reuniones de benchmark con los diferentes bureaux de Colombia, se cuenta ya con suficiente insumo para la construcción de una propuesta de modelo de gestión para el Bureau en Pereira, por supuesto adaptando las diferentes prácticas identificadas como exitosas, a la realidad de la ciudad y del sector empresarial. Dicha propuesta está actualmente bajo construcción.

2. Apropiación de Portafolio Actual:

Se revisó el Plan Maestro de Turismo y se apropiaron las principales conclusiones del mismo, lo cual ha permitido tomar una hoja de ruta más clara para la consolidación del Modelo de Gestión, identificando algunas entidades del sector público y privado que forman parte de la cadena del Turismo Corporativo, con la finalidad de comenzar a sentar bases precisas para lo que será el portafolio de turismo MICE (Meeting, Incentives, Conventions, Events) de la ciudad y la región. A continuación se relacionan algunas de las entidades identificadas para la apropiación de las ventajas comparativas y competitivas de la región en términos de turismo corporativo.

- Proexport
- Cámara de Comercio de Pereira
- COTELCO
- ANATO



Invest in
Pereira
Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

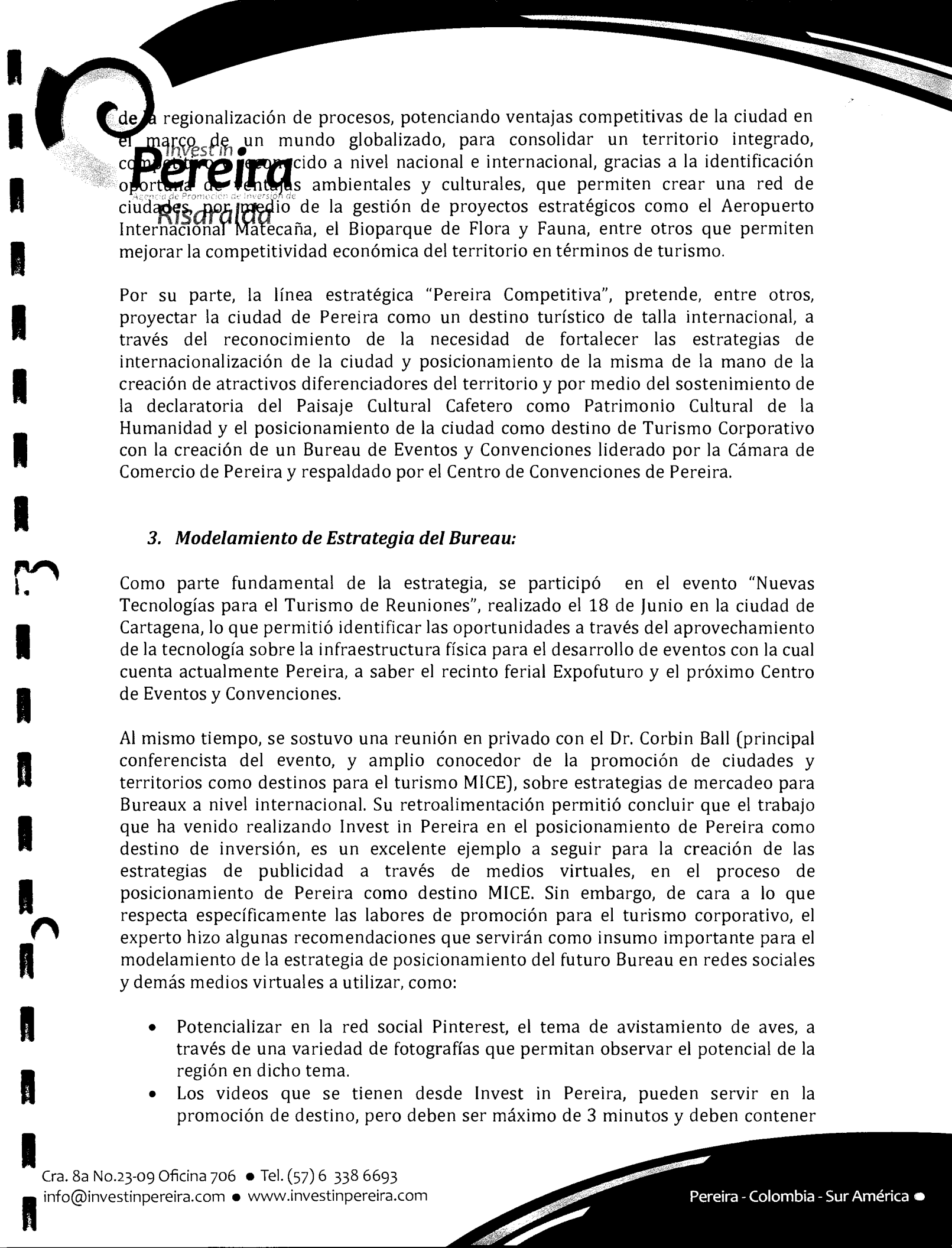
- InfiPereira
- Alcaldía de Pereira
- Gobernación de Risaralda)
- Comfamiliar Risaralda
- AMCO
- Instituto de Cultura y Fomento al Turismo de Pereira
- Cámara Colombiana de Turismo Risaralda
- Turiscafé
- Aeropuerto Internacional Matecaña
- Asobares

Esta apropiación representa también un insumo importante en la construcción del plan de acción del Bureau, a la luz por supuesto, de las apuestas que al respecto se hace en el Plan de Desarrollo Municipal.

El análisis de esta información secundaria ha permitido identificar con mayor claridad las potencialidades que tiene Pereira en términos de productos y servicios, como también la existencia de políticas del gobierno local para potencializar el turismo a través de diversas estrategias de marketing territorial, infraestructura y mejoramiento del territorio como destino de Turismo Corporativo.

En lo que respecta el análisis del Plan de Desarrollo Municipal, las líneas estratégicas donde se encuentra mayor proximidad con el ejercicio de promoción del territorio como destino de Turismo Corporativo o MICE (Meeting, Incentives, Conventions, Events), son en primera instancia "**Pereira Competitiva**", seguido de la línea estratégica "**Pereira Territorio Inteligente**" que hacen referencia a una ciudad comprometida con potencializar el turismo, enmarcada en una cultura de innovación y desarrollo tecnológico, con énfasis en las apuestas estratégicas de una ciudad que trabaja en equipo de manera regional, consciente de que su campo de acción es totalmente global, y apostándole al desarrollo de macroproyectos locales y regionales, para el mejoramiento de las condiciones de un Turismo Competitivo.

De manera concreta, la línea estratégica "Pereira Territorio Inteligente" permite visualizar la visión que tiene Pereira de cara al posicionamiento del territorio a través



de la regionalización de procesos, potenciando ventajas competitivas de la ciudad en el marco de un mundo globalizado, para consolidar un territorio integrado, como destino reconocido a nivel nacional e internacional, gracias a la identificación oportuna de ventajas ambientales y culturales, que permiten crear una red de ciudades, por medio de la gestión de proyectos estratégicos como el Aeropuerto Internacional Matecaña, el Bioparque de Flora y Fauna, entre otros que permiten mejorar la competitividad económica del territorio en términos de turismo.

Por su parte, la línea estratégica “Pereira Competitiva”, pretende, entre otros, proyectar la ciudad de Pereira como un destino turístico de talla internacional, a través del reconocimiento de la necesidad de fortalecer las estrategias de internacionalización de la ciudad y posicionamiento de la misma de la mano de la creación de atractivos diferenciadores del territorio y por medio del sostenimiento de la declaratoria del Paisaje Cultural Cafetero como Patrimonio Cultural de la Humanidad y el posicionamiento de la ciudad como destino de Turismo Corporativo con la creación de un Bureau de Eventos y Convenciones liderado por la Cámara de Comercio de Pereira y respaldado por el Centro de Convenciones de Pereira.

3. Modelamiento de Estrategia del Bureau:

Como parte fundamental de la estrategia, se participó en el evento “Nuevas Tecnologías para el Turismo de Reuniones”, realizado el 18 de Junio en la ciudad de Cartagena, lo que permitió identificar las oportunidades a través del aprovechamiento de la tecnología sobre la infraestructura física para el desarrollo de eventos con la cual cuenta actualmente Pereira, a saber el recinto ferial Expofuturo y el próximo Centro de Eventos y Convenciones.

Al mismo tiempo, se sostuvo una reunión en privado con el Dr. Corbin Ball (principal conferencista del evento, y amplio conocedor de la promoción de ciudades y territorios como destinos para el turismo MICE), sobre estrategias de mercadeo para Bureaux a nivel internacional. Su retroalimentación permitió concluir que el trabajo que ha venido realizando Invest in Pereira en el posicionamiento de Pereira como destino de inversión, es un excelente ejemplo a seguir para la creación de las estrategias de publicidad a través de medios virtuales, en el proceso de posicionamiento de Pereira como destino MICE. Sin embargo, de cara a lo que respecta específicamente las labores de promoción para el turismo corporativo, el experto hizo algunas recomendaciones que servirán como insumo importante para el modelamiento de la estrategia de posicionamiento del futuro Bureau en redes sociales y demás medios virtuales a utilizar, como:

- Potencializar en la red social Pinterest, el tema de avistamiento de aves, a través de una variedad de fotografías que permitan observar el potencial de la región en dicho tema.
- Los videos que se tienen desde Invest in Pereira, pueden servir en la promoción de destino, pero deben ser máximo de 3 minutos y deben contener

muchas etiquetas para el posicionamiento de los mismos en internet, además se debe tener una imagen clara en la portada del video.

Invest in Pereira
Agencia de Promoción de Inversión de

El mensaje individual debe ser diferenciador a lo común en Colombia, no siempre debe estar relacionado con flores y café.

- En cuanto al material publicitario que tiene Invest in Pereira, se debe aprender a resaltar en mayor medida los beneficios que nuestras cualidades de región pueden entregar a las personas o inversionistas interesados (mostrar más los beneficios de la oferta, que la oferta misma).
- La red social LinkedIn, debe ser una herramienta para encontrar contactos e identificar eventos que roten por el mundo, así que recomienda hacer un uso proactivo de la red.
- El experto recomienda la utilización de Twitter para el encadenamiento con personalidades que manejen el tema de turismo corporativo, para conocer las tendencias del sector y tener en nuestra mira la gente replicadora de información que podamos usar a favor del Bureau de Pereira.
- Como recomendación general el Dr. Ball, recomienda a la ciudad de Pereira seguir el ejemplo de la ciudad de Medellín en las postulaciones a eventos, debido a que esta ciudad se postula a numerosas aplicaciones, que no necesariamente ganan en gran proporción, pero que les permite identificar oportunidades de mejoramiento y comparar su labor con otras ciudades del mundo. En conclusión se debe ser arriesgados en postulaciones a evento nacional e internacional para aprender de la experiencia.

4. Validación de Estrategia del Bureau:

Con anterioridad se propuso la visita del experto internacional Dr. Arnaldo Nardone, presidente del ICCA con el fin de validar el trabajo adelantado en la construcción del Bureau, por lo cual se ha confirmado su presencia en la ciudad de Pereira, para el día 30 de septiembre y 01 de octubre. Lo anterior se ha hecho en coordinación con Proexport Triangulo del Café, con la gerencia MICE de Proexport Colombia y con Cotelco que estará también contando con la presencia del Dr. Nardone en la ciudad de Medellín para fechas posteriores.

La visita del Dr. Nardone tendrá como finalidad, la validación de la primera propuesta de modelo de gestión y plan de acción del Bureau en Pereira, para identificar posibles oportunidades de mejoramiento y fortalecimiento para la construcción de la estrategia de posicionamiento de Pereira como destino de eventos y convenciones.

Al mismo tiempo, su visita se aprovechará para conocer los procedimientos y actividades a realizar para ser miembro ICCA en el mediano plazo y así poder acceder a eventos de mayor trascendencia y que permiten comparar la ciudad con otros destinos MICE del mundo y acceder a una importante base de datos mundial que lista importantes eventos. Lo anterior, teniendo en cuenta que los eventos internacionales registrados en ICCA tienen, entre otras, las siguientes características:

- Ser regulares en su realización



Contar con al menos 50 participantes

Deben rotar al menos en tres países

Deben contar con el aval de una asociación internacional

Contar con asistentes de al menos 3 nacionalidades o que el 40% de los asistentes sean foráneos al país anfitrión.

Anexo 012:
Tercer Informe de Avances Bureau
3 hojas

ANEXO 012 - TERCER INFORME AVANCES DEL BUREAU

CONSTRUCCIÓN PLAN DE ACCIÓN Y MODELO DE GESTIÓN BUREAU DE EVENTOS Y CONVENCIONES DE PEREIRA

Al interior de Invest in Pereira, se han estado realizando las distintas actividades propuestas como plan de trabajo en el primer y segundo informe conducente a la creación del modelo de gestión, propuesta de valor y plan de acción del Bureau de Convenciones de Pereira.

A continuación se relacionan avances en cada uno de los frentes propuestos.

1. Estudio de Benchmark:

La información recaudada a través del ejercicio de benchmark con los principales bureaux de Colombia, ha permitido ir construyendo el modelo de gestión para el futuro Bureau de Convenciones de la ciudad de Pereira, brindando la información recaudada una idea clara de cómo será el funcionamiento del Bureau de la ciudad, involucrando a dicha iniciativa las fortalezas de la industria turística en la región.

2. Apropiación de Portafolio Actual:

Se ha llevado a cabo entrevistas con las principales entidades encargadas del manejo de la industria turística y precisamente del Turismo MICE (Meeting, Incentives, Conventions, Events) en la región con la finalidad de conocer de primera mano, el inventario con el cual cuenta Pereira para llegar a ser un destino MICE, tanto a nivel nacional como internacional.

Identificando las siguientes instituciones como principales fuentes de información del ejercicio propuesto:

- Cotelco
- Anato



Invest in
Pereira
Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

- Fenalco
- Proexport
- Cámara de Comercio de Pereira
- Instituto de Cultura y Turismo de Pereira
- Gobernación de Risaralda
- Alcaldía de Pereira

A la fecha se ha tenido entrevista con la Dra. Beatriz Correa, directora de COTELCO Risaralda, obteniendo información sobre la infraestructura física, específicamente hotelera que tiene Risaralda para la atención de congresos y convenciones, evaluando las condiciones que tiene cada hotel, en términos de atención de eventos según el estado de la infraestructura, la capacidad de personas que se puede atender en los espacios identificados y los servicios complementarios que ofrecen (cafetería, acceso a internet, parqueaderos, etc.)

Adicionalmente, la entrevista con la Dra. Beatriz, permite comenzar la identificación de lo que sería la estacionalidad de los eventos a captar para la ciudad de Pereira, permitiendo iniciar una construcción aterrizada del plan de acción, debido a la identificación preliminar del tipo de evento que se debe captar para la ciudad, según la ocupación hotelera y las capacidades totales para la atención de eventos en términos de hospedaje.

Por otro lado, se sostuvo una reunión con la Dra. Natalia Orozco, Coordinadora Desarrollo de Clúster y el Dr. Álvaro Díaz Bustamante experto en el sector Turismo, con quienes se intercambiaron las finalidades que sostienen ambas direcciones frente al tema Turismo, donde se identificaron varios procesos que son y deben ser complementarios en el desarrollo de la estrategia del Bureau, específicamente en el diagnóstico de la industria del Turismo Corporativo, en la creación del Portafolio de servicios de Pereira en términos MICE (identificación de las potencialidades de la región) y el modelamiento del Plan de Acción, debido a que, gran parte del trabajo que viene desarrollando el Clúster en Turismo, evaluara a qué tipo de eventos (Congresos, Convenciones...) le debe apostar Pereira, según sus capacidades. Lo cual, será información muy útil para la creación de estrategias que permitan posicionar a

Pereira como destino MICE (Meeting, Incentives, Conventions, Events) en Latinoamérica y el mundo.

3. Modelamiento de Estrategia del Bureau:

Para poder determinar la estrategia de posicionamiento del territorio como destino MICE, se debe realizar un diagnóstico del sector turismo corporativo en la ciudad de Pereira y su departamento Risaralda, con el objetivo de conocer las fortalezas de Pereira y el direccionamiento que se debe hacer al turismo corporativo, según los productos que se identifiquen y según los mercados en los cuales Pereira tenga oportunidad como destino MICE.

Del mismo modo, se asistió a una mesa de trabajo liderada por el Clúster de la Cámara de Comercio de Pereira, cuya iniciativa es realizar una segmentación del mercado para Pereira, a través de un análisis exhaustivo de las potencialidades y debilidades de la región en términos MICE, de acuerdo a la oferta que se identifique en cada uno de los eslabones de la cadena del sector Turismo, versus la posible demanda del sector, a través de los posibles clientes: empresas, Instituciones públicas, Asociaciones, Gremios, Instituciones culturales y/o académicas, etc.

Por lo tanto, se propone trabajar en conjunto con la Coordinación de Desarrollo de Clúster, el diagnóstico del sector MICE en Risaralda, para tener mayor claridad sobre el plan de acción y portafolio de servicios a desarrollar y promocionar en cabeza del Bureau de Convenciones de Pereira.

Anexo 013:
Nombres de Empresas
1 hojas

ANEXO 013 - Nombres de Empresas

Empresas Instaladas

1. Yel-AST
2. Telemark
3. American Assist
4. Indra
5. Atento
6. Jerónimo Martins
7. Herfri

Empresas Confirmadas

1. Veritrán
2. Arturo Calle
3. Co&tex
4. Faic
5. Sutherland

Empresas pendientes por confirmar

1. Caetano
2. BYD

Nota: Los nombres de estas empresas son confidenciales.

Anexo 014:
Hojas Asistencia Reuniones



Pereira

018 Convenio Marco

Control de Asistencia

EVENTO: Presentación Empresa BPO/ITO LGS FECHA: Mayo 27, 2013.

LUGAR: Sala Juntas Alcaldía Pereira.

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
Pedro Alvarez	Invest. in Pereira	Neg Internacional	2016640088	palvarez@investinpereira.com	[Signature]
Sailendra Yenchagada	R.L.D.	President	+1(732)595-6758	sailendra.yenchagada@lgsglobal.com	[Signature]
John Jesus Delacruz	Despacho Alcaldia	Emergencia	314 8944398	johnjesus101@yahoo.es	[Signature]
D. Gira Ido	ZFI Pereira	OTE	3343000	-	[Signature]
Fernando Gomez Izon	ZFI Pereira	Vice presidente	310-4223304	-	[Signature]
Mauricio Vega	CCP	Presidente	3207274555	mvega@camaropereira.org.co	[Signature]
Santiago Bed	AVDI	GERENTE	3103700851	SANGELT@AVDI.CO.CA	[Signature]
Claudio Obustan	ALCANTIA	SUBSISTO	3165217147	claudio.obustan@gmail.com	[Signature]



018 Convenio Marco

Control de Asistencia

EVENTO: _____ FECHA: _____

LUGAR: _____

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
JUAN PABLO SIERRA	INFI PEREIRA	Director Crédito Inversiones Comercial	3206726075	ipsierra@infipereira.gov.co	
LUIS ENRIQUE ANZAP	U.T.P.	Rector	3215865793	rector@utp.edu.co	
Victor Quinchia V.	Mario del Otón	Periodista	3006184487	economic@elotono.com.co	
Olga Caro	RCN Radio	Periodista	317547924	olcaro@rcnradio.com.co	
Rosalba Lopez	SENA	D. Reg.	3213572168	rlopez@sena.gov.co	
Eduardo Sanchez	Proexprt	D Reg.	3355555	esanche@proexprt.com.co	
Adriana Wolff	Gobernación	Sec Dpto Econ		adriana.wolff@risoraldia.gov.co	



018 Convenio Marco

Control de Asistencia

EVENTO: NESA BPO

FECHA: 28 - MAYO - 2013

LUGAR: JUAN VALDEZ - AV CIRCUNVALAR

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
Eduardo Sánchez	Proexport	Director Regional	3355005	esanchez@proexport.com.co	
Felipe Peón Sánchez	Atento	Gerente de Negocio	3138310839	peonsanchez@atentocom.co	
Santiago Amel	ANDI	GERENTE	310370084	SANTOAGUSTIN@andi.com.co	
Vicente Rivas	INDRA	Director	3204883615	VRIVAS@INDRA.ES	
Luis A. Martínez	Telemark/AST	Director	3183373645	luisangel.martinez@denak-spain.com maravia@hotmail.com	
Marie H Corrao	Global Solutions	Director	3116418363	mariecorrao	
Valeria Guevara	Invest in Pereira	Gerente	3124415368	valeriag@investinperira.com	
Sergio Aristizabal	Invest in Pereira	Inteligencia de Negocio	3113714869	sergiostabal@investinperira.com	



Pereira

018 Convenio Marco

Control de Asistencia

EVENTO: Presentación Fall de Pereira.

FECHA: Junio 13, 2013

LUGAR: _____

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
Rosalba Lopez 6.	SENA	D. Regional	32135721 68	rlopez@se-na.edu.co	
DIANA QUICENO	PARQUESORT	DIRECTORA PROYECTOS	3104628670	dquiceno@parquesort.com	DIANA B. QUICENO
Liceth Duque Buitrago	Arvirt - Parquesort	CEO	3136975972	lduque@arvirt.com	Liceth Duque B.
ANAMARIA GONZALEZ	CAFÉ FINO	coordinadora comercial	321.7811006	amgonzalez@gmail.com	ANAMARIA GONZALEZ
JUAN FERNANDO CHA	CAFÉ FINO	ACCIONES	3122868596	jchicabuites@cafefino.com	
Juan Alejandro Duque Salazar	CAFÉ FINO	Gerente	3216063283	jduque@cafefino.com	
Angela María Estrella	CP	Asesora Privada	3104745439		
UNO GO HOTEL	Red de Hoteles	CEO Innovación	310891 1305	unogohotel@redhoteles.com	UNO GO


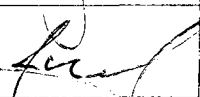


018 Convenio Marco

Pereira

Control de Asistencia

EVENTO: _____ FECHA: _____

LUGAR: _____

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
JUAN MARTIN NOZGUSA	CONVENIO LOGISTICO	GERENTE	3154110624	jnozusa@noma.com.co	
Juan Sebastian Duque Alvarez	PLUGAR ParqueSoft	CEO	3103831139	juan.duque@plugar.co	
CARLOS MEYER	UVA-NOMA	G. ADMINISTRATIVO Y FINAN	3148906913	CMEYER@NOMA.COM.CO	
Julio Madrid	Cofefinco	Comercial	3113970885	jcMadrid@etp.net.co	



018 Convenio Marco

Control de Asistencia

1/2

EVENTO: Reglamentación Técnica y Propiedad Intelectual – Metalmecánica - SIC

FECHA: 19 de junio de 2013

LUGAR: Área Cultural Cámara de Comercio de Pereira

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
Juliano Lopez Belandier	CONVERSIONES INDUSTRIALES RAYSON	coordinador de gestion de calidad y salud ocupacional	320 645 1794	produccion@rayson.com.co	
Usandro Reyes P.	Metal forming.	Director de proyectos	3002566548	Lrp19@hotmail.com	
Cesar Augusto Henena	INTEGRANDO Ltda	GERENTE	310 457 38 05	Gerencia@integrando.com.co	
Clauvira Marcela Wilton	Normar h. S.A.S.	Financiero.	321 606 1230.	financiera.normarh@gmail.com	
Sandra Sanchez.	GL Ingenieros	Coordinadora de mercado y ventas	313 728 09 81	mercado@glingenieros.com.co	
Roberto Galvez V.			314 682 8446	robertogv1@hotmail.com	
Carlos Mario Gomez			317 793 4659	mario952@hotmail.com	
Leonidas Mesa	Cámara de Comercio de Dosquebradas	He Gestor Tecnológico y Proyectos	3062524364	ingenieria@comado.org.co	



018 Convenio Marco

Control de Asistencia

EVENTO: Reglamentación Técnica y Propiedad Intelectual – Metalmecánica - SIC

FECHA: 19 de junio de 2013

LUGAR: Área Cultural Cámara de Comercio de Pereira

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
Didier Herrera	Industrias Herval SAS	Jefe producción	3108217020	jodidih@hotmail.com	
Alejandro Pinzon	ASC ELECTRONICS S.A.	Gerente	3128432743	gerencia@asc-electronica.com	
José Rentería	SOLON FLEX	D. Comercial	3207208302	joser@solonflex.com	
ALFREDO PACHECOS	BUSSCAR DE COLOMBIA	GTE FRO EA	3148881667	apachecos@busscar.com.co	 19/6/13
MIGUEL TABARES	MAQUINPLAST SA	Gerente	3122868579	gerencia@maquinplast.com	



018 Convenio Marco

Control de Asistencia

EVENTO: Reunión Hall de Pereira

FECHA: 19/07/2013

LUGAR: Sala de Juntas Cámara de Comercio de Pereira

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
Nicolás Correa M.	CCP	Diseñador Gráfico	3175134015	ncorrea@camara-pereira.org.co	Nicolás C.
Verónica Correa R.	Trazzo Dis. Int	Directora	3147941076	creativo@trazzointeriores.com	Verónica
Juliana Correa	CAFEMARISCAL	Gerente	3108465929	jcorrea@cafemariscal.com.co	Juliana
Carolina Tontop G.	CENTRO LOGISTICO Inv. Noma	Gerente Comercial	3158993380	comercial@noma.com.co	Carolina
JUAN MARTIN PALCIA	CENTRO LOGISTICO NOMA	GERENTE	315 411 0624	jinovena@noma.com.co	Juan Martin
Carlos E. MEYER F	INV. NOMA.	G. ADM/FIN.	314 8906913	cmeyer@noma.com.co	Carlos Meyer
Andrés Guerrero	CAFE FINO	Director Comercial	321.7811006	comercio@cafefino.co	Andrés
Natalia Hernandez	CCP.	Directora Mercado	3128343323	nhernandez@camarapereira.org.co	Natalia



018 Convenio Marco

Control de Asistencia

EVENTO: Reunión Hall de Pereira

FECHA: 19/07/2013

LUGAR: Sala de Juntas Cámara de Comercio de Pereira

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
Angela M. Estrada	C.C. Pereira	Sec. Privado Piedad	3104748439	aestrada@camarapereira.org.co	<i>Angela M. Estrada</i>
Andres Toro L.	Parguesoft	LetmiApp Mercado	3217014633	atoro@letmiapp.com	<i>Andres Toro L.</i>
Juan Alejandro Duque S	Cafe Fino	Gerente	3216063283	gerencia@cafefino.co	<i>Juan Alejandro Duque S.</i>
Viviana L. Barney	UTP	jefe planeación	3122509881	vivibar@utpede.co	<i>Viviana L. Barney</i>
Carlos Arturo C.	Alcalde	Sec. Planeación	3104716470	carlos.arturo@calderon.gov.co	<i>Carlos Arturo C.</i>
Juan Sebastián D	PLUGAR.	CEO	3103831139	juan.duque@plugar.co	<i>Juan Sebastián D.</i>
Lizeth Duque B	Arvirt	CEO	3136975972	lduque@arvirt.com	<i>Lizeth Duque B.</i>
Abad Cantillo	INFI PEREIRA	Director de Comunicaciones	3137447774	comunicaciones@infi-percira.gov.co	<i>Abad Cantillo</i>



018 Convenio Marco

Control de Asistencia

EVENTO: Reunión Hall de PereiraFECHA: 19-julio-2013LUGAR: Sala de Juntas Cámara de Comercio de Pereira

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
Daniela Hincapié	PubliK sas	Asistente Comunicaciones	3165235523	dhincapie@publi.k.co	Daniela Hincapié
Pilar Alvarez	Invest in Pereira	Negociadora Internacional	3006090610	palvarez@ investinpereira.com	Pilar Alvarez
Elitabeth Lopez	Invest in Pereira	Asistente Admin y Financiera	3108328026	elopez@investinpereira.com	Elitabeth Lopez
Natalia Guzmán	"	Gerente	3174415368		Natalia Guzmán



018 Convenio Marco

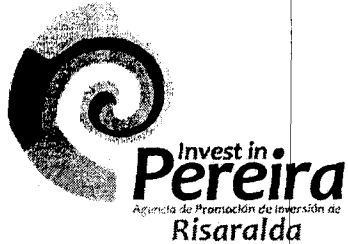
Control de Asistencia

EVENTO: Ephor Group - Atención inversionistas

FECHA: 31 - Julio - 2013

LUGAR: Despacho Alcaldía de Pereira

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
John Fredy Parejo	Z-F-I-P	R-L	314-8918382	presidencia@zonafrecoz deperera.com	<i>[Signature]</i>
George Hincapié	Z.F.I.P.	A. Comercial	304 378-5360	comercial@zonafrecoz de perera.com.	<i>[Signature]</i>
Eduardo Sanchez	Proexport	Director	3203337455	esanchez@proexport. gov.co	<i>[Signature]</i>
Adriana Wolff	Sec Dlla Ecco Gobernación	Secretaria	3103005852	adriana.wolff@risaralda.gov.co	<i>[Signature]</i>
Paula González	Proexport	Afesoradora de Inversión	3115427299	pgonzalez@proexport.com.co	<i>[Signature]</i>
Nora Montoya	Ephor Group	La Tom Respublica	314-5424278	montoya@ephorgroup.com	<i>[Signature]</i>
Carmy Meier	Ephor Group.	Managers	3148424278	meier@ephorgroup.com	<i>[Signature]</i>
Sayal Aristizabal P.	Invest in Pereira	relaciones de medios	3113714869	sanistizabaleinvest	<i>[Signature]</i>



018 Convenio Marco

Control de Asistencia

EVENTO: Atención Inversionistas Ephor Group

FECHA: 31-Julio - 2013

LUGAR: Despacho Alcaldia de Pereira

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
Olayo Olayo	Alcaldia Pereira	Subsecretario Promoción	3165917147	edivallo@pereira.gov.co	<i>[Signature]</i>
Paola Patuaship	U.T.P.	Directora Comunicaciones relaciones publicas	3155023990	relacionespublicas@utp.edu.co	<i>[Signature]</i>
Claudia L. Marin	UTP	Directora Medicina	3002497885	claudromarin@utp.edu.co	<i>[Signature]</i>
J. GERMAN LOPEZ G.	UTP	VICECOMISARY DE INVESTIGACIONES	3155305530	siceii@utp.edu.co	<i>[Signature]</i>



018 Convenio Marco

Control de Asistencia

EVENTO: Reunión Final Hall de Pereira

FECHA: 09/08/2013

LUGAR: Sala de Juntas Cámara de Comercio de Pereira

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
Liceth Duque Brito	Arvite S.A.S	CEO	3136975972	lduque@arvite.com	Liceth Brito
Juan Sebastián Duque	PlugAR	CEO	3103831139	juan.duque@plugar.co	Juan Duque
Daniela Hincapié	Publik	Asistente comercial y comunera	3165235590	dhincapie@publik.co	Daniela H.
MARtha IJABU COSTAÑAS UJUA	ALCALDIA	SUPERVISORA	3002036346	maisouvi@yahoo.com	Martha
Jane Barreto	SENA	Instructor	3113273582	jbarretoh@sena.edu.co	Jane Barreto
Leonardo Ramirez	SENA	Instructor	3117722543	Leo-mid95@hotmail.com	Leonardo
Rocio Lopez Alzate	SENA	Subdirectora	3213572198	rllopeza@sena.edu.co	Rocio
Fabio Maria Sanchez	Atento	Gerente de Negocios	3138310839	fabiosanchez@atento.com.co	Fabio



018 Convenio Marco

Control de Asistencia

EVENTO: Reunión Final Hall de Pereira

FECHA: 09/08/2013

LUGAR: Sala de Juntas Cámara de Comercio de Pereira

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
Ludwing Posada	ATento S.A	Asistente Gerencia	3136844896	LudwingPosada@gmail.com	
Nicolás Correa	CCP	Diseñador Gráfico	3175134015	nccorrea@camara.comercio.org.co	Nicolás C.
Elizabeth López	Invest in Pei	Asistente Admin y Recursos	3108328026	elopez@investinpereira.com	
Carolina Montoya	Centro Logístico Eje Cafetero	Gerente Comercial	3158993380	comercial@roma.com.co	
JUAN M NOVENA	CENTRO LOGISTICO	GERENTE	315 411 0624	jnovena@nava.com.co	
ANALIA GONZALEZ	CAFETINO	Directora Comercial	321.7811006	comercial@CAFETINO	
Jackeline Montoya	Publik	Gerente de Producto	3154441344	Jackymontoya@publik.co	
Andrés Toro	LetMi App	Marketing	321 7014633	atoro@letmiapp.com	



018 Convenio Marco

Control de Asistencia

EVENTO: Reunión con inversionistas potenciales del sector de turismo - Foodprints

FECHA: 02-09-2013

LUGAR: Sala de juntas Cámara de Comercio de Pereira

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
Sayal Aristizabal	Invest in Pereira	Profesional intelig de mdo s.	3113714869	saristabale@investinpereira.com	Sayal Aristizabal
FRANCISCO PAVIA	McConnell Valdes	Abogado	7875296079	FJP@mcvpr.com	[Signature]
Holland Duell	Footprints	tourismo	9706312246	Holland@FootprintsPuertoRico.com	[Signature]
DAVID JOHNSON	WILLIAM MCDONAGH + PARTNERS	ARCHITECTURE	+1 915 987 7490	DJOHNSON@MCDONAGH.COM	[Signature]
Juan Sebastián Pérez Villalón	Proexport	Asejan Inversion Extranjera	3124907742	jspererez@proexport.com.co	[Signature]
Jorge Alvarez	CoTeleo	Miembro Junta	3006090670	Hotelpanda@phorum	[Signature]
Carolina Bustamante	Gobernación	Directora	3185165874	carolina.bustamante@risaraldogov.co	[Signature]
Adriana Velly	IMCFT	Directora	3104270700	direccion@perereia.cultura y turismo.gov.co	[Signature]



018 Convenio Marco

Control de Asistencia

EVENTO: Reunión con inversionistas potenciales del sector de turismo

FECHA: 02-09-2013

LUGAR: Sala de juntas Cámara de Comercio de Pereira

NOMBRE	EMPRESA	CARGO	CELULAR	E-MAIL	FIRMA
Eduardo Sanchez	Proexport	Direct. Regional	3203327455		<i>[Signature]</i>
Carman Velazquez	Asociación de Inversionistas de Pereira	UAWI S. A. Gerente	313624217A	velozquez@uaawi.com	<i>[Signature]</i>
Wendy Guzmán	Invest in Pereira	Facilitadora	317441308		<i>[Signature]</i>



Invest in
Pereira
Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

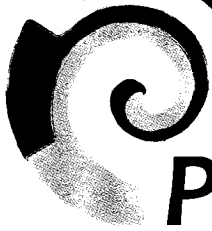
**PROPUESTA 2013
ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN DE INVERSIÓN DE RISARALDA**

INVEST IN PEREIRA
Agencia de Promoción de Inversión de Risaralda

**Presentado por:
CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA**

**Presentado a:
INFIPEREIRA**

Octubre 2013



1. ANTECEDENTES

Las estrategias de marketing territorial han sido consideradas por algunos estados como herramientas indispensables para la planificación del desarrollo regional que redunde en el mejoramiento de las condiciones de vida de sus habitantes.

Tal cual ha sido reconocido en el Plan Regional de Competitividad, y por cada una de las instituciones que hacen parte de la Comisión Regional de Competitividad, en aras de alcanzar un crecimiento económico significativo en un contexto económico de internacionalización y de disminución de barreras comerciales y de inversión entre los países, se hace imperativo que las regiones desarrollen programas que les permitan atraer los flujos de inversión y retener los existentes.

De manera paralela, la Cámara de Comercio de Pereira y la Alcaldía de Pereira aunaron esfuerzos para consolidar la estrategia de City Marketing, obteniendo como resultado el “Mapa de City Marketing” y el Plan de Mercadeo para la ciudad que también evidencian claramente la necesidad de que el departamento desarrolle una estrategia para promover la inversión nacional y extranjera.

Entendiendo la inversión directa como una importante fuente de desarrollo tanto económico como social por su positivo impacto en el crecimiento, en la generación de empleo, incremento en la productividad y competitividad, en las exportaciones, y en la transferencia de tecnología y de conocimiento, y en el acceso a nuevos bienes y servicios, fue que en el año 2010 la Gobernación de Risaralda, la Alcaldía de Pereira, y la Cámara de Comercio de Pereira dieron vida a INVEST IN PEREIRA como Agencia de Promoción de Inversión de Risaralda. Fue entonces con la premisa de *“ofrecer a las personas que se encuentran dentro del territorio una óptima calidad de vida, a partir del aprovechamiento de las ventajas comparativas que ofrece la región”*, que se gestó la Agencia, convirtiéndose hoy día en una verdadera política pública alrededor de la cual confluyen los intereses y objetivos de todos los actores del territorio (públicos, privados y de la sociedad civil) haciéndola trascender y perdurar para entregar soluciones estructurales y sostenibles a las problemáticas del territorio.

En lo que respecta la administración municipal, lo anterior se evidencia claramente en su “propuesta de competitividad, productividad, generación de empleo y desarrollo económico” contenida en el Plan de Desarrollo de Pereira 2012-2015, a través de la

cual se le apuesta decididamente al fortalecimiento de la estrategia promoción de la ciudad como destino de inversión.

Es así como en tres años de gestión, INVEST IN PEREIRA ha logrado contribuir con la generación de 3,218 empleos directos permanentes, con un costo de \$494 mil pesos por empleo, representados en los recursos que sus fundadores han aportado para implementar los planes operativos anuales y lograr atraer empresarios para que se enteren de las potencialidades de Risaralda como destino de inversión. En este sentido el trabajo se ha focalizado en los sectores prioritarios: metalmecánica, BPO y confecciones; se ha participado como Agencia en 57 eventos nacionales e internacionales, todos en mercados identificados como potenciales y generalmente con el apoyo de Proexport Colombia, llevando la propuesta de valor a cerca de 270 empresas, y hemos realizado 53 agendas de atención a inversionistas interesados. Hasta ahora, fruto del trabajo constante, se ha logrado concretar la instalación de 14 empresas nuevas en la región, 8 de las cuales ya se encuentran operando y 6 que iniciarán sus operaciones durante este año. Adicionalmente, se han apoyado procesos de reinversión y crecimiento de 8 empresas ya instaladas en la región.

Hoy INVEST IN PEREIRA se ha convertido en el principal agente promotor del territorio Risaraldense en el exterior, llevando una propuesta integral de desarrollo público-privado como el principal incentivo para la instalación de nuevas empresas.

2. JUSTIFICACIÓN

Siendo conscientes de la importancia de la inversión directa como fuente de desarrollo tanto económico como social dentro de un territorio en términos de crecimiento económico, generación de empleo, transferencia tecnológica, incremento en productividad y competitividad, entre otros, la continuidad de la Estrategia de Promoción de Inversiones de Risaralda resulta imperativa.

Como es natural dentro del proceso evolutivo, tanto la Agencia como sus socios fundadores han reconocido los importantes avances de la estrategia, especialmente aquellos logrados durante el presente año.

El crecimiento que ha tenido la Agencia durante el año 2013 se evidencia claramente en el impacto certero que ha logrado tener en términos de generación de empleo, confirmación de nuevas empresas, atención a inversionistas, y apoyo a procesos de re-inversión.

INDICADOR	2012	2013	CRECIMIENTO 2012-2013
GENERACIÓN DE EMPLEO	881	1072	22%
CONFIRMACIÓN NUEVAS EMPRESAS	8	9	13%
ATENCIÓN A INVERSIONISTAS	18	32	78%
PROCESOS DE RE-INVERSIÓN	8	13	63%

En este sentido, el aporte que desde Invest in Pereira se hace al cumplimiento de las metas del Plan de Desarrollo Municipal 2012-2015 "Por Una Pereira Mejor" evidencia desde ya la superación de los indicadores propuestos para el cuatrienio así:

INDICADOR	META PLAN DE DESARROLLO	GESTIÓN INVEST IN PEREIRA 2012-2013	% CUMPLIMIENTO META
INVERSIONISTAS POTENCIALES ATENDIDOS	140	256	183%
NUEVAS EMPRESAS INSTALADAS	11	14	127%
PROCESOS DE RE-INVERSIÓN	4	21	525%

Las estrategias y actividades desarrolladas en el marco del Plan de Acción actual para lograr los resultados anteriormente descritos, han requerido de esfuerzos de gestión adicionales que también han requerido de modificaciones al presupuesto inicialmente planteado en la propuesta con base en la cual se suscribió el Convenio 008 de 2013.

Ejemplo de ello fue la participación de Invest in Pereira en el desarrollo del programa de formación bilingüe para la industria de call y contact center liderado por la Alcaldía de Pereira. El apoyo brindado por Invest in Pereira permitió garantizar las condiciones necesarias para darle continuidad al programa durante los meses de Febrero y Marzo, lo que requirió de una inversión de \$41,305,600 adicionales a lo que se había planteado inicialmente en la propuesta planteada a INFIPEREIRA (ajuste que en su momento fue consultado y posteriormente aprobado por el Comité de Fundadores el día 22 de Enero del presente año), pero que al mismo tiempo resultó



decisivo para la confirmación definitiva de una empresa internacional de instalar sus operaciones en la ciudad de Pereira, con expectativas de generar alrededor de 1,500 empleos en los próximos 2 años.

Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, aunque la Cámara de Comercio de Pereira garantiza la administración y el control correspondientes al desarrollo de la estrategia de promoción de inversiones en cabeza de Invest in Pereira para el presente año, los esfuerzos adicionales realizados hasta la fecha evidencian la necesidad de contar con nuevos recursos que permitan fortalecer las actividades de gestión y de promoción para garantizar continuidad de la estrategia y dar cumplimiento a las metas planteadas.

3. OBJETIVOS

3.1. Objetivo General

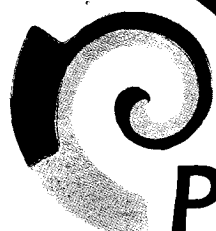
Al tratarse de una adición al convenio 008 de 2013 firmado entre la Cámara de Comercio de Pereira e INFIPEREIRA, el objetivo general de esta propuesta es darle continuidad a lo planteado en dicho convenio.

4. TIEMPO

La presente propuesta contempla la ejecución de la Estrategia de Promoción de Inversiones de Risaralda durante el año 2013, por lo cual contempla una duración que no excederá el 31 de diciembre del mismo año.

5. VALOR Y FORMA DE PAGO

Teniendo en cuenta el Plan de Acción propuesto para el año 2013, se propone el siguiente presupuesto operativo para la Adición al Convenio 008 entre INFIPEREIRA y la Cámara de Comercio de Pereira.



NOTA IMPORTANTE: Es importante tener en cuenta que con base en Acta de Reunión N° 004-2012 de 25 de Septiembre de 2012 del Comité de Fundadores, a través de la cual se aprobó el documento de Buenas Prácticas Administrativas de Invest in Pereira, el presupuesto operativo podrá ser sujeto de modificaciones en su ejecución, siempre y cuando éstas sean identificadas como necesarias por la Gerencia para dar cumplimiento al plan de acción y a los objetivos planteados en esta propuesta, y se realicen según los procedimientos aprobados por el Comité de Fundadores.

ACTIVIDADES	INFIPEREIRA	CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA	TOTAL
PROMOCIÓN	\$ 3.776.872	\$ 0	\$ 3.776.872
Inteligencia de Mercados	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Publicidad y Mercadeo	\$ 3.776.872	\$ 0	\$ 3.776.872
Gestión y Articulación Nacional	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Participación en Eventos y Agendas	\$ 0	\$ 0	\$ 0
FACILITACIÓN	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Fortalecimiento Pilar de Información	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Atención a Inversionistas Potenciales e Instalados	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MEJORAMIENTO DE LA OFERTA	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Capacitación y Reclutamiento			
Bilingüismo	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Infraestructura			
ADMINISTRACIÓN, GESTIÓN Y CONTROL	\$ 21.223.128	\$ 5.000.000	\$ 26.223.128
TOTAL	\$ 25.000.000	\$ 5.000.000	\$ 30.000.000

De acuerdo con lo anterior, el monto propuesto a aportar por INFIPEREIRA corresponde a **Veinticinco Millones de Pesos M/Cte (\$25, 000,000)**.

Al tratarse de una adición al convenio 008 de 2013 firmado entre la Cámara de Comercio de Pereira e INFIPEREIRA, la forma de pago propuesta se adhiere a aquella allí acordada:



- 25% del valor total contra presentación del primer informe de gestión, previo visto bueno por parte del supervisor designado por INFIPEREIRA.
- 25% del valor total contra presentación del segundo informe de gestión al 50% de ejecución, previo visto bueno por parte del supervisor designado por INFIPEREIRA.
- 25% del valor total contra presentación del tercer informe de gestión al 75% de ejecución, previo visto bueno por parte del supervisor designado por INFIPEREIRA.
- 25% del valor total contra presentación del informe final de gestión al 100% de ejecución, previo visto bueno por parte del supervisor designado por INFIPEREIRA.

NOTA IMPORTANTE: Teniendo en cuenta que a la fecha ya se han cumplido con los 3 primeros pagos correspondientes al 75% del valor del Convenio 008 de 2013, la Cámara de Comercio de Pereira emitirá Cuenta de Cobro por valor de \$18,750,000, una vez firmada el Acta de Inicio, y el 25% restante se cancelará con el 4° pago contra presentación de informe final.

6. TOMA DE DECISIONES

La Cámara de Comercio de Pereira será la entidad ejecutora del proyecto, por lo cual contará con plena autonomía técnica y administrativa, en concordancia con sus manuales de contratación y Código de Ética y Buen Gobierno.

Adicionalmente, el proceso de toma de decisiones se regirá por los siguientes parámetros:

“Para el proceso de toma de decisiones se contará con un COMITÉ DE FUNDADORES el cual estará compuesto por un (1) miembro principal de las entidades que suscriben el convenio. Este Comité deberá reunirse periódicamente por lo menos una (1) vez cada dos meses, y las decisiones del presente comité se tomarán con el voto de la mayoría de sus miembros.

Dentro de sus funciones estarán:

- a. *Aprobar y acatar el cumplimiento del Código de Ética y Buen Gobierno Corporativo del Comité de Fundadores.*
- b. *Aprobar la metodología de evaluación y seguimiento del proyecto.*
- c. *Aprobar el Plan Operativo con su respectivo Plan de Inversiones y de Operación del Proyecto y sus modificaciones, por el cual se regirá la ejecución del convenio y se aprobarán las inversiones que requieran aprobación, y se determinarán los parámetros para su correcta operación.*
- d. *Efectuar seguimientos periódicos a la ejecución del Plan Operativo, mediante sesiones del comité que se acordarán desde el inicio de la ejecución del convenio, pudiendo realizar sesiones extraordinarias.*
- e. *Establecer y reglamentar la organización interna de la entidad y los sistemas de control que estime convenientes.*
- f. *Aprobar bimestralmente los estados financieros del convenio.*
- g. *Decidir sobre las solicitudes de ingreso de los miembros adherentes.*
- h. *Las indicadas en otros lugares del presente convenio.*

De manera similar, se contará con un Comité Técnico, representado por el Comité de Internacionalización que opera al interior de la Comisión Regional de Competitividad, que prestará las veces de comité de consulta y consejo frente a los diferentes aspectos técnicos a los cuales se vea enfrentado el COMITÉ DE FUNDADORES y/o las entidades directivas del presente convenio, y velará por el adecuado desarrollo del mismo. El COMITÉ TECNICO velará por el constante encadenamiento del presente convenio con las diferentes iniciativas adelantadas por los diferentes actores del departamento que lleven a cabo el ejercicio de promoción de inversiones.”

7. SUPERVISIÓN

La supervisión del presente convenio estará a cargo del Comité de Fundadores, el cual se encargará de suscribir las actas de iniciación y finalización del convenio, verificar y exigir el cumplimiento de las obligaciones de las partes, y revisar la contabilidad, si fuere del caso.



Invest in
Pereira
Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

De igual manera, la supervisión por parte de INFIPEREIRA, será ejercida por el funcionario que se designe para tal fin.

ACTA DE MODIFICACIÓN (ADICIÓN) AL
CONVENIO ESPECIAL DE COOPERACIÓN CELEBRADO ENTRE
INFIPEREIRA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA



PEREIRA
150
AÑOS

CONVENIO No: 08 de 2013

CONTRATISTA: CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA

NIT. 891.400.669-6

OBJETO: El presente convenio tiene por objeto la cooperación para aunar esfuerzos conjuntos por parte del Instituto de Fomento y Desarrollo de Pereira –INFIPEREIRA- y la Cámara de Comercio de Pereira, para que esta última, con plena autonomía técnica y administrativa garantice el correcto funcionamiento, mantenimiento y seguimiento en el propósito conjunto de dar continuidad a la estrategia de promoción de la inversiones de Pereira”.

PLAZO: El convenio estará vigente desde el momento de la firma del acta de inicio hasta el día 31 de diciembre de 2013.

VALOR: El presente convenio tiene un valor de TRESCIENTOS OCHENTA MILLONES DE PESOS (\$380.000.000)

En reunión sostenida el día 12 de noviembre de 2013, se pudo identificar la necesidad de adicionar el valor del contrato en la suma de TREINTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$30.000.000). De los cuales VEINTICINCO MILLONES DE PESOS M/CTE (\$25.000.000) los aporta en efectivo INFIPEREIRA y los CINCO MILLONES DE PESOS (\$5.000.000) restantes los aporta la CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA en especie, de acuerdo a lo expresado en la propuesta así:

" ... Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, aunque la Cámara de Comercio de Pereira garantiza la administración y el control correspondientes al desarrollo de la estrategia de promoción de inversiones en cabeza de Invest in Pereira para el presente año, los esfuerzos adicionales realizados hasta la fecha evidencian la necesidad de contar con nuevos recursos que permitan fortalecer las actividades de gestión y de promoción para garantizar continuidad de la estrategia y dar cumplimiento a las metas planteadas. ...

... Es importante tener en cuenta que con base en Acta de Reunión N° 004-2012 de 25 de Septiembre de 2012 del Comité de Fundadores, a través de la cual se aprobó el documento de Buenas Prácticas Administrativas de Invest in Pereira, el presupuesto operativo podrá ser sujeto de modificaciones en su ejecución, siempre y cuando éstas sean identificadas como necesarias por la



Instituto de Fomento y Desarrollo de Pereira - INFIPEREIRA

Calle 19 N° 7-50 Correo Urbano Diario del Orón - Piso 22
Teléfono: (57) (6) 315 16 17 Pereira - Quindío - Colombia

info@infipereira.gov.co
www.infipereira.gov.co

ACTA DE MODIFICACIÓN (ADICIÓN) AL
CONVENIO ESPECIAL DE COOPERACIÓN CELEBRADO ENTRE
INFIPEREIRA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA



Gerencia para dar cumplimiento al plan de acción y a los objetivos planteados en esta propuesta, y se realicen según los procedimientos aprobados por el Comité de Fundadores.

ACTIVIDADES	INFIPEREIRA	CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA	TOTAL
PROMOCIÓN	\$ 3.776.872	\$ 0	\$ 3.776.872
Inteligencia de Mercados	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Publicidad y Mercadeo	\$ 3.776.872	\$ 0	\$ 3.776.872
Gestión y Articulación Nacional	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Participación en Eventos y Agendas	\$ 0	\$ 0	\$ 0
FACILITACIÓN	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Fortalecimiento Pilar de Información	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Atención a Inversionistas Potenciales e Instalados	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MEJORAMIENTO DE LA OFERTA	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Capacitación y Reclutamiento	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Bilingüismo			
Infraestructura			
ADMINISTRACIÓN, GESTIÓN Y CONTROL	\$ 21.223.128	\$ 5.000.000	\$ 26.223.128
TOTAL	\$ 25.000.000	\$ 5.000.000	\$ 30.000.000

De acuerdo con lo anterior, el monto propuesto a aportar por INFIPEREIRA corresponde a Treinta Millones de Pesos M/Cte (\$30, 000,000). "

El supervisor consultó si existían recursos para la realización del otrosí y pudo identificar que dentro del presupuesto del Instituto de Fomento y Desarrollo de Pereira "INFIPEREIRA" existe partida para atender esta clase de compromiso.



Instituto de Fomento y Desarrollo de Pereira - INFIPEREIRA

Calle 17 N° 7-50 Complejo Urbano Diario del Cón - Piso 22
Teléfono (57) (6) 315 16 17 Pereira - Risaralda - Colombia

Info@infipereira.gov.co
www.infipereira.gov.co

ACTA DE MODIFICACIÓN (ADICIÓN) AL
CONVENIO ESPECIAL DE COOPERACIÓN CELEBRADO ENTRE
INFIPEREIRA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA



PEREIRA
150
AÑOS

De acuerdo a lo anterior, se establece que existe viabilidad jurídica y técnica para realizar la adición al convenio No. 08 de 2013.

Se firma en Pereira a los catorce (14) días del mes de Noviembre de 2013

JUAN PABLO SIERRA MARÍN
Supervisor

MAURICIO VEGA LEMUS
Cámara de Comercio de Pereira





República de Colombia
MUNICIPIO DE PEREIRA
Nit 8914800302

Vo. Bo. BANCO DE PROYECTOS

OTROSÍ (ADICIÓN) CONVENIO ESPECIAL DE COOPERACIÓN
CELEBRADO ENTRE INFIPEREIRA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA
No. 08 DE 2013



Entre los suscritos a saber: **JAVIER MONSALVE CASTRO**, mayor de edad identificado con la cédula de ciudadanía No. 10.023.768, expedida en Pereira Risaralda, en su calidad de Gerente General del Instituto de Fomento Desarrollo de Pereira "INFIPEREIRA" quien para efectos de presente contrato se denominará INFIPEREIRA Y **MAURICIO VEGA LEMUS**, mayor de edad, domiciliado en Pereira (Risaralda), identificado con la cédula de ciudadanía N° 10.025.503 de Pereira, quien en este acto obra en calidad de Representante Legal de **LA CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA**, institución privada, sin ánimo de lucro, con Personería Jurídica reconocida mediante el Decreto N° 313 del 18 de febrero de 1926 expedido por el Gobierno Nacional, con domicilio principal en la ciudad de Pereira (Risaralda), identificada con el NIT 891.400.669-6, han acordado celebrar el presente otrosí al convenio especial de cooperación, que se registrá por las siguientes consideraciones:

1) Que el día 9 de enero de 2013 se suscribió convenio especial de cooperación, 2) Que su fecha de inicio se dio a partir del día 11 de enero de 2013, 3) Que el día 12 de noviembre de 2013 se reunieron en las instalaciones de la entidad el supervisor del contrato y la CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA para analizar los hechos objeto de la adición. 4) Que en la reunión se dio el visto bueno y viabilidad técnica para adicionar el contrato. 5) Que el valor de la adición asciende a la suma TREINTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$30.000.000). De los cuales VEINTICINCO MILLONES DE PESOS M/CTE (\$25.000.000) los aporta en efectivo INFIPEREIRA y los CINCO MILLONES DE PESOS (\$5.000.000) restantes los aporta la CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA en especie. 6) Que dentro del presupuesto del Instituto de Fomento y Desarrollo de Pereira "INFIPEREIRA" existe una partida para realizar la adición mediante el certificado de disponibilidad presupuestal No. 250 de 8 de noviembre de 2013, 6) Que la presente adición se registrá por las siguientes:

CLAUSULAS

CLÁUSULA PRIMERA. Modifíquese la Cláusula séptima del Convenio denominada APORTES y APROPIACIÓN PRESUPUESTAL Y FORMA DE PAGO, la cual quedará así:

"CLÁUSULA SÉPTIMA: APORTES y APROPIACIÓN PRESUPUESTAL Y FORMA DE PAGO. El presente convenio tiene un valor de CUATROCIENTOS DIEZ MILLONES DE PESOS (\$410.000.000), los cuales son aportados de la siguiente manera:

Por parte de INFIPEREIRA, TRESCIENTOS SETENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS (\$375.000.00). **Por parte de la DE LA CÁMARA COMERCIO DE PEREIRA, la suma de TREINTA Y CINCO MILLONES DE PESOS (\$35.000.000).** El pago será realizado de la siguiente manera:

- 25% del valor del valor total contra presentación del primer informe de gestión, previo visto bueno por parte del supervisor designado por INFIPEREIRA.
- 25% del valor del valor total contra presentación del segundo informe de gestión al 50% de ejecución, previo visto bueno por parte del supervisor designado por INFIPEREIRA.



Instituto de Fomento y Desarrollo de Pereira - INFIPEREIRA

Calle 17 N° 7-50 Complejo Urbano Diario del Orán - Piso 22

Teléfono: (+57) (61) 319 16 17 Pereira - Risaralda - Colombia

Info@infipereira.gov.co

www.infipereira.gov.co

OTROSÍ (ADICIÓN) CONVENIO ESPECIAL DE COOPERACIÓN
CELEBRADO ENTRE INFIPEREIRA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA
No. 08 DE 2013



- 25% del valor del valor total contra presentación del segundo Informe de gestión al 75% de ejecución, previo visto bueno por parte del supervisor designado por INFIPEREIRA.
- 25% del valor del valor total contra presentación del segundo informe de gestión al 100% de ejecución, previo visto bueno por parte del supervisor designado por INFIPEREIRA."

CLÁUSULA SEGUNDA. Hacen parte del otrosí los siguientes documentos: a) Concepto favorable del supervisor, b) Propuesta, c) Conveniencia y certificado de disponibilidad presupuestal No, 250 de fecha 8 de noviembre de 2013 y d) ampliación del valor de las pólizas.

CLÁUSULA TERCERA. El presente otrosí se entiende perfeccionado con la firma entre las partes, pero para su legalización se requiere la ampliación de la vigencia y del valor de la póliza.

CLAUSULA CUARTA. Confirmar las demás cláusulas del Convenio, las cuales continúan sin modificación alguna.

Para constancia se firma en Pereira a los catorce (14) días del mes de Noviembre de 2013-

JAVIER MONSALVE CASTRO
Gerente General
INFIPEREIRA

Reviso:


DVVF

Proyecto:

LMAA

MAURICIO VEGA LEMUS
Presidente Ejecutivo
Cámara de Comercio de Pereira



Instituto de Fomento y Desarrollo de Pereira - INFIPEREIRA

Calle 14 N° 9-50 Complejo Urbano Diario del Citón - Piso 22

Teléfono (57) (6) 315 16 17 Pereira - Risaralda - Colombia

info@infipereira.gov.co
www.infipereira.gov.co



República de Colombia

INFIPEREIRA

Nit 9001200450

Certificado de disponibilidad Presupuestal No. 250

Fecha expedición 08/11/2013 Fecha vencimiento Valor Total **25.000.000,00**

Son: Veinticinco Millones Pesos M/Cte.
Objeto ADICION AL CONVENIO NO. 8 DE 2013, CUYO OBJETO ES: COOPERACION PARA AUNAR ESFUERZOS CONJUNTOS POR PARTE DE INFIPEREIRA Y LA CAMARA DE COMERCIO DE PEREIRA, PARA QUE ESTA ULTIMA, CON PLENA AUTONOMIA TECNICA Y ADMINISTRATIVA GARANTICE EL CORRECTO FUNCIONAMIENTO, MANTENIMIENTO Y SEGUIMIENTO EN EL PROPOSITO CONJUNTO DE DAR CONTINUIDAD A LA ESTRATEGIA DE PROMOCION DE LAS INVERSIONES EN PEREIRA

Observaciones

Nro. Disponibilidad 250

Rubro	24140102	Invest in Perelra	Valor	25.000.000,00
C. Costo	1104	Inversiones y Aportes Financieros		
Fondo	101	FONDOS COMUNES		

DIANA MILENA OCAMPO BOTERO
SUBDIRECTORA TECNICA

Dada en pereira el día 08/11/2013



República de Colombia

INFIPEREIRA

Nit 9001200450

Compromiso Presupuestal No. 293

Fecha expedición 19/11/2013 Fecha vencimiento Valor Total **25.000.000,00**

Son: Veinticinco Millones Pesos M/Cte.
 Objeto: ADICION AL CONVENIO NO. 8 DE 2013, CUYO OBJETO ES: COOPERACION PARA AUNAR ESFUERZOS CONJUNTOS POR PARTE DE INFIPEREIRA Y LA CAMARA DE COMERCIO DE PEREIRA, PARA QUE ESTA ULTIMA, CON PLENA AUTONOMIA TECNICA Y ADMINISTRATIVA GARANTICE EL CORRECTO FUNCIONAMIENTO, MANTENIMIENTO Y SEGUIMIENTO EN EL PROPOSITO CONJUNTO DE DAR CONTINUIDAD A LA ESTRATEGIA DE PROMOCION DE LAS INVERSIONES EN PEREIRA

Observaciones

Tercero 891400669 CAMARA DE COMERCIO DE PEREIRA - MAURICIO VEGA LEMUS - JURIDICO
 Documento CONTRATO ADICIONAL Nro.8 Fecha 14/11/2013 Nro. 22
 Duración 11 MESES Fecha fin 31/12/2013
 Forma pago POR PARTE DE INFIPEREIRA 380000000 LOS CUALES SON APORTADOS DE LA SIQUIENTE MANERA 25% DEL VALOR TOTAL CONTRAPRESTACION DEL PRIMER INFORME EL OTRO 25% CONTRAPRESTACION DEL SEGUNDO INFOPRME EL 25% DEL VALOR DE LA PRESENTACION DEL TERCER INF
 Nro. Doc. Relacionado 250

Rubro 24140102 Invest in Pereira Valor **25.000.000,00**
 C. Costo 1104 Inversiones y Aportes Financieros
 Fondo 101 FONDOS COMUNES
 Disponibilidad 250

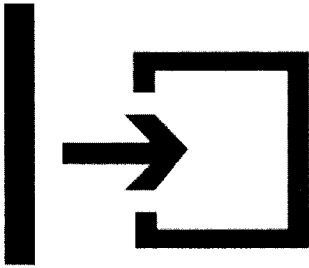
INTENCION DE PAGO

Rubro 24140102 Fondo 101 C. Costo 1104

Mes 11	25.000.000,00
--------	----------------------

DIANA MILENA OCAMPO BOTERO
 SUBDIRECTORA TECNICA

Dado en Pereira el día 19/11/2013



Sistema Electrónico de Contratación Pública

[Términos de Uso](#) | [Mapa del Sitio](#) | [Preguntas Frecuentes](#) | [Contáctenos](#)



[Colombia Compra](#)

[Estrategia](#)

[Multimedia](#)

[Manuales](#)

[Normativa](#)

Detalle del Proceso Número 8

RISARALDA - INSTITUTO DE FOMENTO Y DESARROLLO DE PEREIRA - INFIPEREIRA

Información General del Proceso

Tipo de Proceso	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007)
Estado del Proceso	Celebrado
Causal de Otras Formas de Contratación Directa	Contratos Interadministrativos (Literal C)
Régimen de Contratación	Estatuto General de Contratación
Objeto a Contratar	Servicios de Gestion, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos

Detalle y Cantidad del Objeto a Contratar

El presente convenio tiene por objeto la cooperación para aunar esfuerzos conjuntos por parte del Instituto de Fomento y Desarrollo de Pereira INFIPEREIRA y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA, para que esta última, con plena autonomía técnica y administrativa garantice el correcto funcionamiento, mantenimiento y seguimiento en el propósito

Cuantía a Contratar	\$380.000,000
Tipo de Contrato	Otro Tipo de Contrato

Ubicación Geográfica del Proceso

Departamento y Municipio de Ejecución	Risaralda : Pereira
---------------------------------------	----------------------------

Datos de Contacto del Proceso

Correo Electrónico	aldana@infipereira.gov.co
--------------------	--

Información de los Contratos Asociados al Proceso

Número del Contrato	8	Ver Adiciones
Estado del Contrato	Celebrado	
Objeto del Contrato	El presente convenio tiene por objeto la cooperación para aunar esfuerzos conjuntos por parte del Instituto de Fomento y Desarrollo de Pereira INFIPEREIRA y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA, para que esta última, con plena autonomía técnica y administrativa garantice el correcto funcionamiento, mantenimiento y seguimiento en el propósito conjunto de dar continuidad a la estrategia de promoción de las inversiones en Pereira".	
Cuantía Definitiva del Contrato	\$380,000,000 Peso Colombiano	
Nombre o Razón Social del Contratista	cámara de comercio de pereira	
Identificación del Contratista	Nit de Persona Jurídica No. 891400669	
País y Departamento/Provincia de ubicación del Contratista	Colombia : Risaralda	
Dirección Física del Contratista	carrera 8 no. 23 - 09 local 10	
Nombre del Representante Legal del Contratista	mauricio vega lemus	
Identificación del Representante Legal	Cédula de Ciudadanía No. 10.025.503	
Fecha de Firma del Contrato	09 de enero de 2013	
Fecha de Inicio de Ejecución del Contrato	11 de enero de 2013	
Plazo de Ejecución del Contrato	352 Dias	

Documentos del Proceso

Nombre	Descripción	Tipo	Tamaño	Versión	Fecha de Publicación del Documento (dd-mm-aaaa) 18-11-2013 03:22 PM
Adición	OTROSI NO 01 DE 2013		811 KB	1	

Hitos del Proceso

Descripción del Hto	Fecha y Hora de Ocurrencia
Creación de Proceso	22 de January de 2013 11:50 A.M.
Adición al contrato	18 de November de 2013 03:22 P.M.

[Ver Reporte Modificaciones](#)

CENTRO DE CONTACTO SECOP
sopofeccc@gobiernoenlinea.gov.co
Línea nacional gratuita 018000 952525
Línea en Bogotá 595 3525
[Contacte un asesor virtual](#)

Carrera 7 No. 26 – 20 Piso 17 Edificio Seguros Tequendama Bogotá D.C.
www.colombiacompra.gov.co

PBX (+57)(1) 7956600
Horario de atención: Lunes a Viernes de 8:30 a.m. a 4:30 p.m.

[Términos de uso](#) [Mapa del sitio](#) [Preguntas frecuentes](#) [Contáctenos](#)

Copyright:

El contenido y diseño de esta página web está protegido por las leyes colombianas.
La información incluida en esta página puede ser reproducida y descargable para usos personales de forma gratuita y sin necesidad de solicitar un permiso, bajo las siguientes condiciones:
Debe reproducirse el material de forma exacta y en su versión más actualizada.
No se debe usar el material en ninguna forma ofensiva, engañosa o confusa.
Debe reconocerse la fuente y los derechos de autor.
A pesar del esfuerzo hecho para asegurar la exactitud del contenido, Colombia Compra Eficiente no se hace responsable por errores o información incompleta.



APROBACION DE PÓLIZA

Nº de póliza: 3 Fecha: 9 de enero del 2013 Edición: Adición 1
Fecha de emisión: 19 de Noviembre 2013 Valor: 0817281-0
Aseguradora: Suramericana Lugar: Camara de comercio de Pereira

Vaut F

La Compañía aseguradora de este seguro de vida, en conformidad con el contrato suscrita el día 05 de febrero del 2013, se encuentra en el proceso de ejecución de la póliza de seguro de vida.

Fecha: _____
Lugar: _____
Firma: _____

SEGURO DE CUMPLIMIENTO A FAVOR DE ENTIDADES ESTATALES
(GARANTÍA ÚNICA)

suramericana



Ciudad y Fecha de Expedición PEREIRA, 19 DE NOVIEMBRE DE 2013	Póliza 0817281-0	Documento 10913845
Intermediario CORREDORES DE SEGUROS ASOCIADOS S.A.	Código 4516	Oficina 2636
		Referencia de Pago 01210913845

TOMADOR

NIT 8914006696	Razón Social y/o Nombres y Apellidos CAMARA DE COMERCIO DE PEREIRA ✓
Dirección CR 8 # 23 9 LC 10	Ciudad PEREIRA
	Teléfono 3787800

AFIANZADO

NIT 8914006696	Nombres y Apellidos CAMARA DE COMERCIO DE PEREIRA ✓
-------------------	--

BENEFICIARIO Y/O ASEGURADO

NIT 9001200450	Nombres y Apellidos INSTITUTO DE FOMENTO Y DESARROLLO DE PEREIRA INFIPEREIRA ✓
-------------------	---

COBERTURAS DE LA PÓLIZA

COBERTURA	FECHA INICIAL	FECHA VENCIMIENTO	VALOR ASEGURADO	PRIMA
CALIDAD DEL SERVICIO	14-NOV-2013	31-AGO-2014	82.000.000,00	19.068
CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO	14-NOV-2013	31-AGO-2014	82.000.000,00	19.068
PAGO DE SALARIOS, PRESTACIONES SOCIALES E INDEMNIZACIONES LABORALES	14-NOV-2013	31-DIC-2016	41.000.000,00	28.184

VIGENCIA DEL SEGURO		VIGENCIA DEL MOVIMIENTO		VLR. PRIMA SIN IVA	VLR. IMPUESTOS (IVA)	TOTAL A PAGAR	
Desde	Hasta	Días	Desde	Hasta			
04-ENE-2013	31-DIC-2016	1143	14-NOV-2013	31-DIC-2016	\$66.320	\$10.611	\$76.931

VALOR A PAGAR EN LETRAS

SETENTA Y SEIS MIL NOVECIENTOS TREINTA Y UN PESOS M/L

Documento de: MODIFICACION VALORABLE CON COBRO DE PRIMA	Valor Asegurado Movimiento \$15.000.000	Prima Anual \$779.000	Total Valor Asegurado \$205.000.000,00
--	--	--------------------------	---

SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES. FAVOR NO EFECTUAR RETENCIÓN SOBRE EL IVA
LAS PRIMAS DE SEGUROS NO ESTÁN SUJETAS A RETENCIÓN EN LA FUENTE DECRETO REGLAMENTARIO 2509/85 ART. 17. AUTORRETENEDORES RESOLUCIÓN N° 009961

103 - NEGOCIOS MEDIANA Y PEQUEÑA EMP

RAMO	PRODUCTO	OFICINA	USUARIO	OPERACIÓN	MONEDA	COASEGURO	NÚMERO PÓLIZA LÍDER	DOCUMENTO COMPAÑÍA LÍDER
012	NDX	2636	102358	07	PESO COLOMBIANO	DIRECTO		

FIRMA AUTORIZADA

FIRMA TOMADOR

PARTICIPACIÓN DE INTERMEDIARIOS

CÓDIGO	NOMBRE DEL PRODUCTOR	COMPAÑÍA	CATEGORÍA	%PARTICIPACIÓN	PRIMA
4516	CORREDORES DE SEGUROS ASOCIADOS S.A.	SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A.	CORREDORES	100,00	66.320

FECHA A PARTIR DE LA CUAL SE UTILIZA	TIPO Y NÚMERO DE LA ENTIDAD	TIPO DE DOCUMENTO	RAMO AL CUAL PERTENECE	IDENTIFICACIÓN INTERNA DE LA PROFORMA
01/06/2009	13 - 18	P	05	F-01-12-056

TEXTOS Y ACLARACIONES ANEXAS

Objeto del contrato: Prestación de servicios

POLIZA NUEVA. ADJUNTAMOS CONDICIONES GENERALES DE LA POLIZA.

SE GARANTIZA EL CUMPLIMIENTO DEL OBJETO DEL CONTRATO CONVENIO ESPECIAL DE COOPERACIÓN PARA GARANTIZAR LA CONTINUIDAD DE LA ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES EN RISARALDA Y PEREIRA SUSCRITO ENTRE EL INSTITUTO DE FOMENTO Y DESARROLLO DE PEREIRA INFIPEREIRA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA; ASI

MISMO SE GARANTIZA EL PAGO DE PAGO DE SALARIOS, PRESTACIONES SOCIALES E INDEMNIZACIONES LABORALES, Y LA CALIDAD DEL SERVICIO DEL SERVICIO PRESTADO.

OBJETO DEL CONTRATO:

EL PRESENTE CONVENIO TIENE POR OBJETO LA COOPERACIÓN PARA AUNAR ESFUERZOS CONJUNTOS POR PARTE DEL INSTITUTO DE FOMENTO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE PEREIRA INFIPEREIRA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA, PARA QUE ESTA

VIGILADO Superintendencia Financiera de Colombia

SEGURO DE CUMPLIMIENTO A FAVOR DE ENTIDADES ESTATALES
(GARANTÍA ÚNICA)

Ciudad y Fecha de Expedición PEREIRA, 19 DE NOVIEMBRE DE 2013	Póliza 0817281-0	Documento 10913845
Intermediario CORREDORES DE SEGUROS ASOCIADOS S.A.	Código 4516	Oficina 2636
		Referencia de Pago 01210913845

TOMADOR

NIT 8914006696	Razón Social y/o Nombres y Apellidos CAMARA DE COMERCIO DE PEREIRA	
Dirección CR 8 # 23 9 LC 10	Ciudad PEREIRA	Teléfono 3787800

TEXTOS Y ACLARACIONES ANEXAS

ÚLTIMA, CON PLENA AUTONOMÍA TÉCNICA Y ADMINISTRATIVA REALICE EL SEGUIMIENTO, MANTENIMIENTO Y GARANTICE LA CONTINUIDAD DE LA ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN DE LAS INVERSIONES EN PEREIRA .

SE MODIFICA EL INICIO DE VIGENCIA Y EL VALOR DEL CONTRATO.

SE MODIFICA EL VALOR DEL CONTRATO DE ACUERDO A OTRO SI NO. 08 DE 2013.

SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A

HACE CONSTAR

Que la garantía de Cumplimiento a favor de ENTIDADES ESTATALES en la póliza 817281-0 expedida por la Compañía cuyo tomador es: **CAMARA DE COMERCIO DE PEREIRA** y beneficiario y/o asegurado es **INSTITUTO DE FOMENTO Y DESARROLLO DE PEREIRA INFIPEREIRA** y su documento 10913845 expedida el día 14 de Noviembre de 2013 no expirará por falta de pago de la prima o de los certificados anexos que se expidan con fundamento en ella o por la revocación unilateral por parte del tomador o de la compañía

Para constancia se firma en PEREIRA a los 14 días del mes de Noviembre de 2013.



Firma Autorizada
SEGUROS GENERALES SURAMERICANA S.A

8909034079SEGUROS GENERALES DOCUMENTO
RECAUDOS 10913845

Pereira 19.11.2013 2511
Camara De Comercio De Pereira Cedula 8914006696 Rango 012NDX 012000817281
Cedula No. Cedula No. Cedula No.

CUENTAS P.D. CONCEPTO RECAUDOS VALOR \$ 76.931

Transacción Fecha 19.11.2013 Hora 15:41:56 Cheque Nro. Vlr Neto \$ 76.931
SETENTA Y SEIS MIL NOVECIENTOS TREINTA Y UN PESOS CON TREINTA Y UN CENTA
VOS ML*** PESOS ML***

Este recibo solo será válido si esta firmado y sellado por un cajero o un cobrador autorizado por la Compañía, si se entrega a cambio de un cheque, este solo será abonado al recibir la Compañía su valor.

Vlr Rte fte Vlr Rte Ica Vlr Rte Iva
Autorizo Elaboró Firma Beneficiario Firma y sello de cajero
Lub Dibia Sanchez Cardenas
- CONTABILIDAD -



ACTA DE SUPERVISION Y EVALUACIÓN DE PROVEEDOR DE SERVICIOS

ACTA DE SUPERVISION No.		4
FECHA: Diciembre 20 de 2013		
CONTRATO No. 08 del 09 de enero de 2013		
CONTRATISTA: CAMARA DE COMERCIO DE PEREIRA – INVEST IN PEREIRA		
OBJETO: Cooperación para aunar esfuerzos conjuntos por parte del Instituto de Fomento y Desarrollo de Pereira INFIPEREIRA y LA CAMARA DE COMERCIO DE PEREIRA, para que esta última, con plena autonomía técnica y administrativa garantice el correcto funcionamiento, mantenimiento y seguimiento en el propósito conjunto de dar continuidad a la estrategia de promoción de las inversiones en Pereira.		
PERIODO DE ACTIVIDADES: Del 13 de Septiembre al 31 de Diciembre de 2013		
VALOR DEL CONTRATO: El valor del contrato por parte de INFIPEREIRA es de \$350'000.000 (Trescientos Cincuenta Millones de pesos mcte.) más \$25'000.000 (veinticinco millones de pesos) adicionados, para un total de \$375'000.000 (Trescientos Setenta y Cinco Millones de pesos mcte.)		
FORMA DE PAGO: El pago será realizado de la siguiente manera: cuatro desembolsos, los cuales serán así: 25% de los recursos contra la previa presentación y aprobación del informe por parte del supervisor del convenio.		
VALOR DE PAGO DE LA PRESENTE ACTA: \$112'500.000.00 (Ciento Doce millones Quinientos Mil Pesos mcte)		
RELACIÓN DE ENTREGABLES: En cumplimiento de las obligaciones adquiridas como Supervisor del contrato de la referencia procedo a certificar que la Cámara de Comercio de Pereira, a través de INVEST IN PEREIRA presentó con antelación a la presenta acta los informes de actividades adelantadas en cumplimiento de las obligaciones previstas en el contrato. En los informes referidos se detalla cada una de las actividades desarrolladas, las cuales están acordes con lo pactado y satisfacen el objetivo. Con fundamento en lo anterior, en mi calidad de supervisor manifiesto que el Contratista está cumpliendo con sus obligaciones, razón por la cual se debe proceder a pagar la suma restante correspondiente al período comprendido entre el 13 de septiembre y el 31 de diciembre del año en curso. Se deja expresa constancia que el Contratista aportó el documento que certifica el pago de los aportes al Sistema de Seguridad Social y al ARL, debidamente firmado por el Revisor Fiscal.		
BALANCE DEL CONTRATO		
VALOR DEL CONTRATO		\$ 375'000.000.00
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	\$ 262'500.000.00	
VALOR A PAGAR	\$ 112'500.000.00	
VALOR POR EJECUTAR	\$ 0.00	
SUMAS IGUALES	\$ 375'000.000.00	\$ 375'000.000.00



BALANCE DE GASTOS OPERACIONALES			
VALOR DE GASTOS DE OPERACIONALES		\$	0.00
VALOR PAGADO	\$	0.00	
VALOR POR EJECUTAR	\$	0.00	
SUMAS IGUALES	\$	0.00	\$ 0.00

CALIFICACIÓN		
Siempre	Casi siempre	Nunca
Cumple de manera satisfactoria con todos los requisitos que implica el factor a evaluar	Cumple con falencias los requisitos que implica el factor a evaluar	No cumple con los requisitos que implica el factor a evaluar
Esta calificación debe estar enmarcada en los requisitos que se establecen desde la contratación y en la propuesta del contratista, aceptada por INFIPEREIRA.		

Escriba el número o puntaje de acuerdo a la calificación por cada factor a evaluar.

FACTOR A EVALUAR	CALIFICACIÓN		
	SIEMPRE 3	CASI SIEMPRE 2	NUNCA 1
CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO DEL CONTRATO			
1. ¿Cumple con las Especificaciones técnicas con las que el Contratista debe prestar el servicio?	/		
2. ¿El Contratista maneja el tema para cumplir con el objeto del contrato?	/		
3. ¿Presenta de manera adecuada los resultados pactados?	/		
4. ¿Cumple con los alcances determinados en el contrato o en la propuesta?	/		
FACTOR A EVALUAR	CALIFICACIÓN		
	SIEMPRE 3	CASI SIEMPRE 2	NUNCA 1
OPORTUNIDAD EN EL TRABAJO ENTREGADO O SERVICIO PRESTADO			
5. ¿Cumple con la entrega de resultados en el tiempo pactado?	/		
6. ¿Cumple con el cronograma de actividades?	/		
INTERACCIÓN CON LA ENTIDAD			
7. ¿Utiliza adecuadamente los recursos físicos que la Entidad aporta?			N/A
8. Relaciones adecuadas con las personas que debe interactuar para el cumplimiento del objeto del contrato (funcionarios, contratistas,	/		



comunidad, entre otros).			
9. ¿El Contratista tiene iniciativa, disposición, interés, colaboración o actitud de investigación para cumplir con el objeto del contrato?	/		
10. ¿Participa en las actividades del Sistema de Gestión de Integral?			N/A
TOTAL POR CALIFICACIÓN	26		

CLASIFICACIÓN DEL PROVEEDOR DE SERVICIOS

Marque con una X la clasificación asignada según la puntuación.

EXCELENTE : Cuando el puntaje es entre 25 y 30	X
BUENO : Cuando el puntaje es entre 18 y 24 Para esta clasificación se generan acciones preventivas o correctivas.	
MALO : Cuando el puntaje es entre 10 y 17 Para esta clasificación se tomaran las acciones legales que apliquen.	

COMPROMISOS (Cuando es una evaluación de seguimiento)

Firma Contratista

Firma Supervisor



RESPONSABLE DEL IVA - REGIMEN COMUN - EXENTOS DE RETENCION EN LA FUENTE
 ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO DECRETO 313 DE FEBRERO 18 DE 1926
 NO OBLIGADOS A AUTORIZACION DE NUMERACION - RESOLUCION No. 3878/96, ARTICULO 3

PUB 05560

SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES

RESOLUCION 11944 DICIEMBRE 23 DE 2004

FECHA: 2013/12/20

RECIBO No. PRI-0000021447

NOMBRE INSTITUTO DE FOMENTO Y DLO DE PEREIRA - INFIPEREI
 NIT 900.120.045
 DIRECCION CL 19 9 50 ED DIARIO DEL OTUN
 TELEFONO 3151610
 CIUDAD PEREIRA

CIENTO DOCE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS CON 00/*****

CANTIDAD	CONCEPTO	VALOR	IVA	%
1.00	APORTE CONVENIO INFIPEREIRA	\$112,500,000.00		

ULTIMO PAGO CONVENIO PROMOCION DE INVERSION CON INFIPEREIRA

SUBTOTAL: \$112,500,000.00
 TOTAL IVAS:
 VALOR TOTAL \$112,500,000.00

SEDE CARRETA 23-09 LOCAL 10
 PBX 3187860 FAX 3187860917 - A.A. 1139
 PEREIRA - COLOMBIA
 www.camarapereira.org.co

CAMARA DE COMERCIO DE PEREIRA NIT. 891.400.669-
 ; POR LOS EMPRESARIOS DE RISARALDA!

HECTOR MANUEL TREJOS ESCOBAR
Contador Público con Tarjeta Profesional No. 19825-T
En calidad de Revisor Fiscal

CERTIFICO:

Que para dar cumplimiento a lo preceptuado en los artículos 50 de la Ley 789 de 2002 y 9º de la Ley 828 de 2003,

Con base en las verificaciones efectuadas a la información relacionada con el cumplimiento de los aportes al Sistema de Seguridad Social Integral y aportes Parafiscales, se pudo verificar que la CÁMARA DE COMERCIO DE PEREIRA, identificada con NIT 891.400.669-6, ha dado cumplimiento a lo establecido en las Leyes, de los últimos seis meses del presente año, de la forma que se relaciona a continuación:

PERIODO	PLANILLA	APORTES A SALUD	APORTES AFD	APORTES A FONDOS DE PENSIONES	APORTES AL SENI (ICBF Y CAJA)	TOTAL APORTES	FECHA DEL PAGO
may-13	8424049739	\$ 23.950.900	\$ 1.036.586	\$ 30.527.220	\$ 16.807.500	\$ 72.322.206	13-jun-13
jun-13	8424770093	\$ 23.852.219	\$ 1.081.428	\$ 30.472.320	\$ 16.684.000	\$ 72.089.967	11-jul-13
jul-13	8425463125	\$ 23.209.906	\$ 1.072.058	\$ 29.582.700	\$ 16.095.250	\$ 69.959.914	09-ago-13
ago-13	8426238423	\$ 23.748.800	\$ 1.124.100	\$ 30.329.820	\$ 16.254.500	\$ 71.457.220	10-sep-13
sep-13	8427079327	\$ 23.557.857	\$ 1.080.341	\$ 30.003.220	\$ 16.432.200	\$ 71.073.618	10-oct-13
oct-13	8427865229	\$ 23.927.700	\$ 1.104.700	\$ 30.505.320	\$ 16.654.200	\$ 72.191.920	13-nov-13
nov-13	8428619596	\$ 24.831.100	\$ 1.139.426	\$ 31.747.160	\$ 17.172.656	\$ 74.890.342	10-dic-13

Esta certificación se expide en cumplimiento del artículo 50 de la ley 789 de 2002.

Para constancia se firma en la ciudad de Pereira, a los once (11) días del mes de Diciembre de 2013.

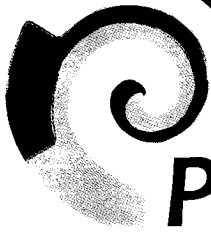
Hector Manuel Trejos Escobar
HECTOR MANUEL TREJOS ESCOBAR

Revisor Fiscal Principal

T.P. 19825-T

LH





Pereira, Diciembre de 2013

Doctor
JAVIER MONSALVE CASTRO
Gerente
INFIPEREIRA
Pereira, Risaralda

Asunto: REMISIÓN DOCUMENTOS

Respetado Doctor,

Por medio de la presente, me permito remitir los siguientes documentos, que están siendo radicados en su despacho:

- Carta emitida por el Dr. Mauricio Vega Lemus, Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Pereira, haciendo entrega del cuarto informe de gestión del convenio 008 del 2013.
- Cuarto Informe de Gestión.
- Paz y Salvo de Aportes Parafiscales.

Atentamente,

ELIZABETH LÓPEZ EL KOURI
Asistente Administrativa y Financiera

Pereira, Diciembre de 2013

Doctor
JAVIER MONSALVE
Gerente
INFIPEREIRA
Pereira

Asunto: CUARTO INFORME DE GESTIÓN DE ACTIVIDADES – CONVENIO 008

Cordial saludo,

Con la presente le estoy adjuntando el cuarto informe de gestión correspondiente al Convenio de Cooperación 008 celebrado entre el Instituto de Fomento y Desarrollo "INFIPEREIRA" y la Cámara de Comercio de Pereira.

El objeto de este Convenio de Cooperación es darle continuidad a la Estrategia de Promoción de Inversión en la ciudad de Pereira.

En el informe se presentan las diferentes actividades desarrolladas desde el 16 de septiembre hasta la fecha de finalización del convenio.

Atentamente,



MAURICIO VEGA LEMUS
Presidente Ejecutivo

Elaboró: Elizabeth López El Kouri

**CUARTO INFORME DE GESTIÓN
2013**

**AGENCIA DE PROMOCIÓN DE INVERSIÓN DE RISARALDA
INVEST IN PEREIRA**

**PRESENTADO A:
INFIPEREIRA**

**DICIEMBRE DE 2013
PEREIRA**

TABLA DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN.....	4
2.	PROMOCIÓN	5
2.1.	INTELIGENCIA DE MERCADOS.....	5
2.2.	PUBLICIDAD Y MERCADEO.....	6
2.2.1.	Apoyo Departamento de Comunicaciones y Mercadeo	6
2.2.2.	Publicidad Medios Generales Nacionales	7
2.3.	ARTICULACIÓN Y GESTIÓN INSTITUCIONAL NACIONAL Y LOCAL.....	7
2.3.1.	Proexport	7
2.3.2.	Zona Franca Internacional de Pereira.....	10
2.3.3.	Otros	12
2.4.	PARTICIPACIÓN EN EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES:..	16
2.4.1.	EVENTOS NACIONALES	16
2.4.2.	EVENTOS INTERNACIONALES	17
3.	FACILITACIÓN.....	19
3.1.	ACTUALIZACIÓN DE PROPUESTA DE VALOR:	19
3.2.	ATENCIÓN A INVERSIONISTAS POTENCIALES:	20
3.2.1.	TMF:.....	20
3.2.2.	GRUPO GLORIA - ALGARRA:.....	20
3.2.3.	DISYS:	20
3.2.4.	TONY MAÑOSAS:	21
3.2.5.	GRAUBOX:	21
3.2.6.	POLSAN BUTTON:	21
3.2.7.	GRUPO SUPERIOR:	22
3.2.8.	I-SEC:	22
3.2.9.	PRICESMART:.....	23
3.2.10.	IDZI KOTARBA:.....	23
3.2.11.	AZKOYEN:.....	24
3.2.12.	R&O VALLÉ:	24
3.2.13.	MARIA EUGENIA PEÑA:.....	24
3.2.14.	TONY BLAIR ASSOCIATES:.....	24
3.2.15.	OUTSOURCING:.....	25
3.2.16.	S-GLOBALS:	25



Invest in
Pereira
Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

3.2.17.	ACH:.....	26
3.2.18.	DONALDSON	26
3.2.19.	UTILITY TRAILERS	27
3.2.20.	POLOPLAST.....	27
3.2.21.	ELSA	27
3.2.22.	TRINITY	28
3.2.23.	AFRICAM SAFARI.....	28
3.2.24.	METALSA	28
3.2.25.	GRAUFORZ.....	29
3.2.26.	ESPUMAS MONTERREY	29
3.3.	ATENCIÓN A INVERSIONISTAS INSTALADOS	29
3.3.1.	VERITRAN.....	29
3.3.2.	ATENTO	30
3.3.3.	AMERICAN ASSIST	30
3.4.	ATENCIÓN A EMPRESARIOS LOCALES	31
3.4.1.	CONSULTEC:	31
3.4.2.	TIPSA:.....	31
3.4.3.	SURA	31
3.4.4.	JUAN CARLOS RAMÍREZ ESPAÑA	31
3.4.5.	COLRESERVAS:	31
3.4.6.	PUBLIK:	32
4.	MEJORAMIENTO DE LA OFERTA	32
4.1.	ARTICULACIÓN Y APOYO A PROYECTOS LOCALES:	32
5.	BUREAU DE EVENTOS Y CONVENCIONES	34
6.	CUMPLIMIENTO DE METAS	36

1. INTRODUCCIÓN

En lo corrido del año 2013, la gestión que se realizó desde INVEST IN PEREIRA, permitió el cumplimiento de las metas y proyecciones que se habían planteado en el plan de acción.

Como resultado de las diferentes actividades de promoción se logró poner a Pereira en la mira de varias empresas internacionales como un posible destino para sus proyecciones de nuevas instalaciones productivas. Prueba de esto fue el galardón emitido por el fDi Magazine del Financial Times que distingue a Pereira como una de las 10 ciudades intermedias más atractivas para la inversión extranjera directa de todo el continente Americano, por su estrategia de promoción de inversiones.

De igual manera, como resultado de las diferentes actividades de facilitación que se desarrollaron, se dio a conocer la propuesta de valor de Pereira como destino de inversión a 128 empresas y se recibieron 34 visitas de empresas con interés inversionista puntual en los sectores prioritarios definidos por la estrategia.

Adicionalmente, se desarrollaron actividades encaminadas a hacer de Pereira un territorio más competitivo para la recepción de inversión; especialmente se apoyó el desarrollo y fortalecimiento del talento humano en competencias bilingües y se empezó a trabajar en el mejoramiento de las variables que se analizan en el Doing Business.

El presente informe de gestión da cuenta entonces de las diferentes actividades lideradas por INVEST IN PEREIRA desde el mes de septiembre hasta ahora.

NOTA: De acuerdo con las buenas Prácticas Administrativas aprobadas en el segundo comité de fundadores del año 2012 y según consta en el acta 004-2012, que constituye parte integral del convenio marco 018, se debe guardar completa confidencialidad de los nombres, intenciones y procesos de los inversionistas potenciales contactados por INVEST IN PEREIRA.

2. PROMOCIÓN

2.1. INTELIGENCIA DE MERCADOS

Al ser una de las actividades de mayor importancia del componente de promoción, en tanto permite validar los intereses inversionistas de las empresas nacionales e internacionales, el trabajo en esta área es constante y está encaminado a tener una mayor asertividad en las diferentes actividades de promoción como participación en eventos, agendas de inversión, entre otros. Desde aquí se apoyaron diferentes procesos con importantes empresas internacionales, al consolidar una información precisa y personalizada para cada una de ellas. A continuación se detallan los sectores y los países de las empresas apoyadas:

SECTOR	NÚMERO DE EMPRESAS
Metalmecánica	44
Textiles y Confecciones	16
BPO	30
Turismo	4
Otro	34
Total	128

MERCADO	NÚMERO DE EMPRESAS
Argentina	25
Bélgica	1
Brasil	1
Chile	1
Colombia	1
Costa Rica	1

Dinamarca	1
Ecuador	16
España	28
Estados Unidos	10
Francia	1
India	2
Italia	1
Japón	1
México	11
Perú	6
Polonia	2
Portugal	3
Puerto Rico	1
Turquía	13
Venezuela	2
Total	128

De igual manera, los avances en esta área permitieron identificar nuevas oportunidades de inversión en los mercados y sectores priorizados.

2.2. PUBLICIDAD Y MERCADEO

2.2.1. Apoyo Departamento de Comunicaciones y Mercadeo

Como parte fundamental del apoyo de la Cámara de Comercio de Pereira a la estrategia de promoción de inversiones liderada desde INVEST IN PEREIRA, se recibió un excelente acompañamiento de los Departamentos de Comunicaciones y de Mercadeo en la definición y ejecución de las siguientes actividades:

- Diseño carpetas para presentar en evento de Meetings Cartagena de Indias 2013: ANEXO 001
- Diseño insertos para presentar en evento de Meetings Cartagena de Indias 2013: ANEXO 002

- Diseño de sobres para entregar material a los inversionistas potenciales: ANEXO 003
- Diseño de carpetas para entregar material a los inversionistas potenciales: ANEXO 004
- Diseño de la pauta que será publicada en la revista del Financial Times en la edición de diciembre: ANEXO 005

2.2.2. Publicidad Medios Generales Nacionales

- **Destino Café:** En septiembre Fabio Castaño le hizo una entrevista a la gerente de la Agencia, la Dra. Natalia Guzmán, sobre el galardón entregado por el FDI, magazine del Financial Times, el cual distinguía a la ciudad de Pereira entre las ganadoras del fDi American Cities of the Future Awards, por ser la 8ª ciudad intermedia más atractiva para la inversión extranjera directa de todo el continente americano. Dicha entrevista fue publicada en el programa "Hablemos de Risaralda".
- **Diario del Otún:** En Octubre este periódico, en su artículo "Pereira, destino para invertir", hizo referencia al informe de resultados presentado por la agencia complementado por declaraciones hechas por la Directora de la Agencia y el Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Pereira.
<http://www.eldiario.com.co/seccion/ECON%93MICA/pereira-destino-para-invertir1310.html>
- En Octubre, la gerente de la Agencia, la Dra. Natalia Guzmán, dio una entrevista sobre la gestión de Invest in Pereira, que fue publicada en el Noticiero de Colmundo Radio.

2.3. ARTICULACIÓN Y GESTIÓN INSTITUCIONAL NACIONAL Y LOCAL

2.3.1. Proexport

- **Comité APRIS:** El 31 de octubre y 01 de noviembre se realizó en Bogotá el primer encuentro de inteligencia de mercados del comité Apris, donde se reunieron los representantes del proceso de inteligencia de mercados de cada Agencia de Promoción de Inversión del país. La finalidad de dicho encuentro fue conocer mejores prácticas para la identificación precisa y confiable de la información que cada Agencia recolecta en su proceso de identificación de sectores potenciales, posibles clientes y mercados a llegar. Adicionalmente, se conoció cómo cada APRI maneja el tema al interior de la Agencia, para gestar un proceso de inteligencia de mercados eficiente. Asimismo, el gran compromiso que se adquirió fue el de seguir compartiendo las metodologías de investigación de mercados y de clientes que se utiliza desde cada estrategia de atracción de inversión, con la finalidad de hacer un ejercicio educado y estandarizado a nivel nacional.
- **Oficina Comercial Chile:** Reunión con el director quien solicitó un perfil del sector hotelero y forestal pues tiene algunos inversionistas identificados en ambos sectores. Adicionalmente, Invest In Pereira preparará una ficha de costos en Pereira de servicios, valor del m², mano de obra, entre otros, para comparar con los costos en Chile y así presentarla a Mavesa, empresa del sector de confecciones que está pensando en cerrar su planta en Chile. De igual manera, a partir de esta información se podrá realizar propuestas de valor a otros inversionistas potenciales de Chile.
- **Oficina Comercial México:** Se presentó información de los sectores estratégicos identificados por la Agencia para que fueran tenidos en cuenta en la preparación de la agenda que se realizó del 25 al 29 de Noviembre, mencionando especial interés en obtener cita con MGR Delucio y Hoteles City.
- **Oficina Comercial Perú:** Se recibió retroalimentación de la agenda realizada a Perú hace unos meses. La directora de la Oficina comercial expresó que las empresas visitadas del sector de metalmecánica no han mostrado interés en invertir. De igual forma, sugirió trabajar en traer a las empresas Cotton Project y Texvill a Pereira para que conozcan de cerca la propuesta de valor del Departamento.

- **Proexport Bogotá:** Reunión a la que fuimos invitados por la ZFIP, para hacer una revisión del plan de trabajo para 2014 con ellos y Proexport. Se compartieron visiones sobre mercados, sectores, y actividades a desarrollar de manera conjunta. La sugerencia de Proexport es trabajar todo a través de Invest in Pereira con ellos.
- **Teleconferencia Gerencia Servicios de Vicepresidencia de Inversión:** Viendo la necesidad de actualizar la información que tiene Proexport sobre la propuesta de valor de Risaralda en el sector de Servicios, se sostuvo teleconferencia con la Gerente de Servicios de la vicepresidencia de Inversión y su equipo de asesores. Se les compartió la información del sector, reforzando algunos aspectos gracias a la participación del Clúster TIC, Parquesoft y la Red de Nodos.
- **Reunión Anual Proexport - API's:** Como parte del trabajo aunado que se realiza con Proexport para la promoción de Colombia, y en particular de Pereira como destino de inversión, se participó en la reunión anual de planeación que se llevó a cabo en Bogotá. Durante esta reunión, se hizo una revisión de las acciones conjuntas realizadas durante el año 2013, y se evaluaron las tendencias y oportunidades de inversión para el 2014. Lo anterior permitió validar la pertinencia de las actividades desarrolladas, pues Proexport sigue poniendo como ejemplo de trabajo en equipo a Invest in Pereira. De igual manera, de cara al Plan de Acción propuesto para 2014, se validaron las oportunidades sectoriales que se han identificado en los mercados internacionales específicos de acuerdo con la propuesta de valor de Risaralda como destino de inversión.
Se recibió además invitación a participar del evento que realizó Proexport el 16 de Diciembre con los directores de las diferentes oficinas comerciales en Bogotá, con el fin de trazar una hoja de ruta clara para el desarrollo de las actividades para el 2014.
- **Reunión Proexport Mundo:** Encuentro con los directores de las oficinas comerciales de Proexport en el mundo ante quienes se hizo una presentación

con información sobre la estructura organizacional de Invest in Pereira, el tipo de inversión que se atiende, los servicios que se prestan y la visión estratégica de la región, para dar claridad en la manera cómo Proexport puede apoyar en el 2014 según las actividades a desarrollar en el plan estratégico de la Agencia. La agencia tuvo citas específicas con los directores de las oficinas comerciales de Corea, Estados Unidos, Indonesia-Japón, México, Portugal, España, Argentina y Brasil con quienes se hizo un seguimiento a cuentas conjuntas. De igual forma, Proexport propuso fechas en las que sería más conveniente realizar las diferentes agendas de inversión en el 2014 para las cuales Proexport apoyará en la consolidación de citas 1 a 1. Se definió el siguiente cronograma:

- Estados Unidos para Marzo
 - España-Portugal para Abril
 - Argentina-Brasil para Mayo
 - Turquía para Junio
 - Japón-Corea para Septiembre u Octubre
 - México para Septiembre u Octubre
- **Reuniones con Oficinas Comerciales:** Reunión con los directores de las oficinas comerciales de Proexport en Turquía, Emiratos Árabes Unidos, Rusia y la que reúne Malasia-Indonesia-Australia y Nueva Zelanda, para compartir los sectores hacia los cuales Invest in Pereira ha enfocado la estrategia de promoción y así validar las oportunidades que existen en cada uno de estos mercados. Se determinó que por el momento Turquía es el mercado donde más se puede avanzar por lo que se piensa incluir nuevamente en la estrategia de promoción del 2014.

2.3.2. Zona Franca Internacional de Pereira

Como parte de la articulación con la Zona Franca Internacional de Pereira, como elemento importante en la promoción de Risaralda como destino de inversión, se han desarrollado las siguientes actividades:

- Participación conjunta en la agenda en Quito y Guayaquil en la que se realizaron reuniones uno a uno con 12 empresas de los sectores de textiles y confecciones (2), metalmecánica (8), farmacéutico (1) y de alimentos (1). Adicionalmente, se tuvo una importante exposición con medios de comunicación tanto escritos como radiales, mediante los cuales se pudo presentar la oferta de valor de Risaralda a una amplia audiencia.
- Se llevó a cabo una reunión para hacer la revisión de la propuesta del plan de acción para el 2014. Se coincidió en las estrategias y los mercados que se tienen pensados para el 2014. De dicha reunión, se puede concluir que hay alineación entre las dos entidades en un 90% de las actividades. De igual manera, se acordó realizar reuniones mensuales de seguimiento al trabajo conjunto. (ANEXO 006 ACTAS DE REUNIÓN)
- Participación conjunta en la reunión de planeación con Proexport para socializar plan de trabajo para el 2014.
- Se llevó a cabo una reunión con Proexport y la Zona Franca Internacional de Pereira, para revisar la estrategia de participación en Colombiatex 2014, pues en el marco de dicho evento se pretende realizar un desayuno con potenciales inversionistas. Para ello se enviarán invitaciones de manera conjunta entre las 3 entidades a aquellos empresarios de las bases de datos de Inexmoda y propias, que tengan interés de inversión. De igual manera, la estrategia a desarrollar involucrará inversión por parte de ambas entidades.
- Atención a Inversionistas:
 - Apoyo en el proceso de selección de personal de la empresa Veritran que se instalará en la Zona Franca.
 - Acompañamiento a la empresa Algarra en su visita a la Zona Franca.
 - Atención de visita a la empresa Polsan Button, empresa contactada durante agenda conjunta en Turquía.
 - Atención de visita a Veritran durante su última visita a Pereira.
 - Acompañamiento a la empresa Azkoyen, en proceso de toma de decisión final de instalación en la Zona Franca.

- Atención de visita a R&O Vallé, empresa identificada durante la agenda conjunta en Argentina. Durante la visita de los empresarios a Pereira se realizó visita y reunión en Zona Franca.
- Otros: Se remitió el contacto de Tony Mañosas, empresa de consultoría, con quien existen posibilidades de colaboración para empresarios internacionales.

2.3.3. Otros

- **Colegios amigos del PTP:** El Programa de Transformación Productiva, realizó en Pereira el lanzamiento del programa "Colegios Amigos del PTP", una iniciativa que busca orientar la formación del Capital Humano en las áreas que demanda el sector productivo.
Desde Invest in Pereira se realizó una convocatoria entre los empresarios del sector de BPO, para que hicieran una breve presentación exponiendo las perspectivas laborales del sector, con el ánimo de orientar a los alumnos a estudiar las carreras que demanda realmente el sector.
De igual forma, Invest in Pereira realizó una presentación para dar a conocer el trabajo que se viene realizando desde la Agencia.
- **Embajada Británica:** Reunión con Peter Bainbridge, Primer Secretario de Prosperidad de la embajada británica, para presentarle proyectos de Risaralda donde tendrían cabida Alianzas Público Privadas con empresas británicas. Se les dio información general del centro de convenciones, el plan maestro del Aeropuerto Internacional Matecaña y el Parque Temático de flora y fauna. Está interesado en realizar una nueva visita a Pereira para conocer más de cerca estos proyectos.
- **Cámara de Comercio de Chiriqui, Panamá:** Presentación de propuesta de valor a Sr. Manuel Molina, representante de esta entidad. Se definió que existen posibilidades de colaboración para temas con el Centro de Información de Proexport, como por ejemplo el desarrollo de misiones comerciales entre

Pereira y Chiriqui. De igual forma se evaluará la posibilidad de desarrollar misiones conjuntas con inversionistas.

- **Desayuno SENA:** Invest in Pereira asistió al desayuno empresarial “Estrategia más empleo y Alianzas para el Trabajo” organizado por el SENA, el cual buscaba presentarle a los empresarios, las diferentes oportunidades que ofrece esta entidad para la generación de nuevos empleos.
- **Reunión INFIPEREIRA:** Se realizó una reunión con el Sr. Javier Monsalve para revisar el tema de la adición de recursos para el 2013 y los recursos para la gestión del 2014.
- **Alcaldía de Pereira:** Se llevó a cabo un evento durante el cual se realizó la presentación de los resultados de la gestión de Invest in Pereira y la entrega oficial al Sr. Alcalde de Pereira del galardón emitido por el fDi Magazine del Financial Times a Pereira como una de las 10 ciudades intermedias más atractivas para la inversión extranjera directa de todo el continente Americano.
- **Teleconferencia Embajadas en Europa:** Teleconferencia con Eric Duport de la Embajada de Colombia en Bélgica, Juliana González de la Embajada de Colombia en Alemania, Pablo Dussán del MinCit y Juan David González. Se discutió una hoja de ruta sobre el trabajo conjunto que se podrá realizar. Las principales conclusiones fueron las siguientes:
 - Apoyo Institucional: Apoyo de la Cámara de Comercio de Pereira y de Invest in Pereira para desarrollar proyectos conjuntos que permitan promocionar la región y fortalecer las capacidades productivas de las empresas.
 - Visitas de Periodistas a Pereira – Eje Cafetero: La programación y atención de visitas de periodistas y líderes de opinión internacionales en la región, se trabajará de manera conjunta, ya sea a través del apalancamiento financiero con entidades del orden nacional, o bien a través de la gestión de recursos con entidades locales para iniciativas concretas. Adicionalmente a la gestión de los recursos, se coordinará la agenda de trabajo concreta donde los visitantes conozcan de primera

mano los desarrollos de la región en los temas de interés (turismo, inversión, comercio bilateral, cultura, etc), con todas las instituciones involucradas en el proceso.

- Ciencia, Tecnología e Innovación: Entendiendo la importancia de la ciencia, la tecnología y la innovación como eje transversal para el desarrollo de los diferentes sectores económicos de la región, hay diferentes frentes de acción, teniendo en cuenta la necesidad de fortalecer la competitividad del sector empresarial local:
 - ✓ Misión Empresarial: Existe la posibilidad de desarrollar una misión con empresarios del Eje Cafetero a Alemania y Bélgica, con fines exploratorios sobre cómo integrar la innovación a procesos productivos.
 - ✓ Colaboración Investigativa: Teniendo en cuenta que la UTP es referente regional en temas de innovación, ciencia y tecnología, al igual que en procesos investigativos aplicados, se podrá generar acercamiento para revisar posibilidades de colaboración que se encadene con el Nodo Central (Red de Nodos).
 - Exposición Cultural: Con el ánimo de promover el Paisaje Cultural Cafetero a través de las Embajadas en Alemania y en Bélgica, se estará desarrollando en 2014 una exposición cultural en la cual la región podría participar. Para ello Pablo Dussán explorará posibilidades de acceso a recursos para material promocional a través de su integración dentro del proyecto de PCC o del plan de mercadeo turístico de Pereira, o bien a través de Marca País.
De igual forma, ambas embajadas están abiertas a recibir material que la región tenga y que quiera divulgar, o propuestas de actividades culturales que las secretarías locales propongan.
 - Proyectos: A través del área de Coordinación de Proyectos de la CCP se pueden liderar proyectos de cooperación en temas de interés (como por ejemplo el tema de empaque para los sectores de mora y cafés especiales, en los cuales ya se tiene la necesidad identificada), involucrando también otras instituciones locales.
- **Asistencia al Foro de la Alcaldía de Santa Marta:** Socialización de la experiencia de creación de Invest in Pereira en el foro de la Alcaldía de Santa

Marta sobre inversión en esta ciudad. Se compartió el modelo junto con ProBarranquilla.

- **Reunión Proméxico:** Con el ánimo de identificar posibilidades de apoyo, se sostuvo reunión con directivos de Proméxico en Bogotá. Durante ella, se presentó la propuesta de valor de Risaralda como destino de inversión, y se estableció voluntad de colaboración para poder ofrecerle a las empresas mexicanas que ellos atiendan, con intereses de inversión en Colombia, la propuesta de valor de la región.
- **Reunión con McKinsey:** Reunión con el equipo de McKinsey que contrató el Ministerio de TICs para el estudio de caracterización de BPO en Eje Cafetero. Se participó de la teleconferencia y se apoyó con información sectorial para aterrizar el estudio a la realidad Risaraldense.
- **Reunión IREC:** Se participó de las dos primeras reuniones de la Iniciativa Risaralda Eventos y Convenciones-IREC- debido a la importancia que tiene conocer el comportamiento de los actores de la cadena del sector turismo MICE del departamento de Risaralda, para proponer y crear mejores estrategias que potencialicen las ventajas competitivas y comparativas del territorio en términos de turismo. Adicionalmente, se conocieron los pasos que deben seguir y tener en cuenta los prestadores de servicios turísticos de Risaralda, para ser competidores de talla mundial.
Lo anterior es de gran importancia para el desarrollo del Bureau de Eventos y Convenciones de Pereira, durante el próximo año.
- **Evento PTP:** Asistencia a evento de presentación de avances del estudio de caracterización del sector de BPO/KPO/IT del PTP con la firma de consultores IDC. El estudio aborda el sector desde la perspectiva de la oferta actual de empresas presentes en la región, con el ánimo de determinar la vocación actual y proponer una estrategia de focalización por nichos para el fortalecimiento de la misma.

- **Opera Global Business:** Empresa consultora internacional, con representación en LATAM. Prestan servicios de inteligencia, consultoría y acompañamiento para empresas en procesos de internacionalización. Se exploraron posibilidades de colaboración conjunta, y se estableció lo siguiente:
 - Invest in Pereira les compartió información de Risaralda como destino de inversión para las empresas que les consulten a ellos.
 - Se recibirá apoyo por parte de Opera en los viajes internacionales que se realicen desde Invest in Pereira a los mercados objetivos, para obtener citas o conocer interés de empresas.
 - Opera pasará una propuesta de colaboración para revisión.
- **Apoyo creación Agencia de Promoción de Inversión en Chocó:** Se ha venido realizando una serie de teleconferencias para apoyar la conformación de la API en Chocó. Desde Invest in Pereira se ha compartido la experiencia en la creación de la Agencia, las mejores prácticas y herramientas de información, entre otros.
- **Cámara de Comercio de Manizales:** Atendiendo la invitación de esta entidad a participar de la charla sobre “Estrategias Innovadoras y Multisectoriales” para la industria del turismo MICE a cargo del Sr. Miguel Arraca, se validaron algunos aspectos relevantes a considerarse dentro del Plan de Acción del Bureau de Eventos y Convenciones que actualmente se está construyendo.

2.4. PARTICIPACIÓN EN EVENTOS NACIONALES E INTERNACIONALES:

2.4.1. EVENTOS NACIONALES

- **SAHIC:** Invest in Pereira hizo parte del South American Hotel and Investment Conference que se llevó a cabo en Bogotá el 23 y 24 de septiembre donde se pudo dar a conocer el proyecto del hotel para el centro de convenciones a empresarios del sector. El proyecto tuvo gran acogida sobre todo por la posibilidad de construir un hotel que complemente la oferta del Centro.

- **B2B Corea-Latino América:** Actividad liderada por la Corporación Interamericana de Inversión (división del BID) para promover joint ventures entre empresas colombianas y coreanas de los sectores de medio ambiente, tecnología de la información y manufactura/industria.
Invest in Pereira impulsó convocatoria local para identificar interés de las empresas regionales a participar del encuentro. Finalmente se acompañó a tres empresarios pereiranos que cumplían con el perfil requerido para dichas rueda de negocios.
 - Publik: Se reunió con dos empresas, una de las cuales ya visitó la planta de Publik en Pereira y sus oficinas en Medellín. Se está planeando viaje del Gerente de Publik a Corea para visitar la planta.
 - Integra: Se reunió con dos empresas coreanas con las cuales están pendientes de suscribir convenio de colaboración.
 - Empresa de Aseo de Pereira: Se reunió con dos empresas y con una de ellas está evaluando la posibilidad de suscribir convenio de colaboración.
- **Curso "Marketing de Ciudades y Marcas Territoriales":** Con el ánimo de fortalecer la estrategia de promoción y posicionamiento de ciudad, se participó de este curso que contó con la intervención del experto internacional el Sr. Norberto Muñiz Martínez, en la ciudad de Armenia. Las experiencias compartidas sobre la importancia de la identidad dentro del city marketing y place branding y las nuevas tendencias turísticas en el mundo, permitieron complementar el Plan de Acción del Bureau de Eventos y Convenciones de Pereira.

2.4.2. EVENTOS INTERNACIONALES

- **FDI Award Ceremony:** La Dra. Natalia Guzmán, gerente de Invest in Pereira, viajó a Philadelphia a recibir el galardón entregado por el FDI magazine del Financial Times, el cual distinguía a la ciudad de Pereira entre las ganadoras del fDi American Cities of the Future Awards, por ser la 8ª ciudad intermedia más atractiva para la inversión extranjera directa de todo el continente americano.

- **Agenda de Inversión Ecuador:** Agenda de promoción de inversión que se llevó a cabo de manera conjunta con la Zona Franca Internacional de Pereira y con el apoyo de la oficina comercial de Proexport en Ecuador. Se llevaron a cabo citas con 12 empresas de los sectores de textiles y confecciones (2), metalmecánica (8), farmacéutico (1) y de alimentos (1). Adicionalmente, se tuvo una importante exposición con medios de comunicación, tanto escritos como radiales, mediante los cuales se pudo presentar la oferta de valor de Risaralda a una amplia audiencia.

Las empresas ecuatorianas mostraron gran interés en la posibilidad de expandir sus operaciones a Pereira. Se hará un seguimiento cercano para lograr que las intenciones de inversión se materialicen.

- **Agenda de Inversión México:** Durante la semana del 25 al 29 de Noviembre se llevó a cabo Agenda de Inversión en México durante la cual se sostuvieron citas con 10 empresas cuyo interés inversionista en Colombia fue validado. Todas ellas cumplieron con el perfil de empresa objetivo de Invest in Pereira, de acuerdo con la estrategia de promoción de inversión, y con cada una de ellas se trazó una hoja de ruta clara que permita concretar sus intereses a acciones concretas. El apoyo de Proexport fue fundamental para la validación de interés inversionista y concertación de citas.

- **Evento Meetings Cartagena:** Como complemento al trabajo que permitió consolidar el modelo de gestión y el plan de acción para la creación del Bureau de Eventos y Convenciones de Pereira, se identificó el evento Meetings Cartagena de Indias 2013 como una excelente oportunidad para validar la información hasta ahora construida y tener un primer acercamiento al proceso de captación.

Siendo considerado el evento más importante de este tipo que se realiza en Colombia, al propiciar un escenario ideal de intercambio entre los principales compradores nacionales e internacional del sector MICE (Meetings, Incentivos y Convenciones) y los diferentes oferentes nacionales para cerrar nuevos negocios a través de diferentes momentos y espacios se participó en la exposición comercial con un stand de 6 m2, y de la rueda de negocios en la cual

se sostuvieron cerca de 30 reuniones con organizadores de eventos de Colombia, Uruguay, y Estados Unidos. Lo anterior permitió evaluar oportunidades de realización de eventos para Pereira entre 50 y 2,000 personas, para los cuales se trazaré un plan de seguimiento preciso.

De igual manera, se participó en la agenda académica del evento que giró en torno a las "Estrategias para seducir y fidelizar clientes en el turismo de reuniones" y que contó con las intervenciones de importantes de expertos internacionales como: André Vietor, Mirtcho Savov, Arnaldo Nardone y Juan José García. Lo anterior permitió fortalecer los conocimientos locales sobre la dinámica del turismo corporativo o de reuniones a nivel internacional.



3. FACILITACIÓN

3.1. ACTUALIZACIÓN DE PROPUESTA DE VALOR:

La consolidación y actualización de los indicadores más relevantes es un trabajo que se realiza de manera permanente a través del profesional de inteligencia de Mercados y Facilitación de la Agencia. Este trabajo garantiza la vigencia y eficiencia de la

propuesta de valor de Risaralda a la hora de dar respuesta a los diferentes requerimientos de información de inversionistas potenciales. (VER ANEXO 007 - Actualización de indicadores).

3.2. ATENCIÓN A INVERSIONISTAS POTENCIALES:

3.2.1. TMF:

Empresa de BPO con presencia a nivel mundial y sede principal en Amsterdam. Actualmente trabajan con otras organizaciones de promoción de inversión como lo es Proexport ya que, dada la naturaleza de su negocio, reciben requerimientos de empresas globales con planes de expansión internacional y con planes de inversión en Colombia. Les interesa tener a Invest in Pereira como referencia para aquellas empresas que quieran o estén interesada en invertir en Pereira a la vez que desde la Agencia se les refieran empresas que requieran de sus servicios.

3.2.2. GRUPO GLORIA - ALGARRA:

Se recibió visita del Ing. Luis Tejada, gerente de la planta de leche Gloria en Perú, y del Dr. Antonio Botero, gerente de la planta de leche Algarra en Zipaquirá. Visitaron la Zona Franca Internacional de Pereira para ver el proyecto como parte de su proceso de toma de decisión de instalación de una planta en Pereira. El empresario presentó muchas inquietudes acerca de las regulaciones para el vertimiento de agua al río, para lo cual la Zona Franca quedó de enviarles la norma que aplica.

De igual forma, están evaluando la posibilidad de comprar una planta de alimentos (leche o conservas o quesos o jugos...) para lo cual Invest in Pereira les pasó una lista de empresas susceptibles de ser adquiridas además de enviarles el PIB y PIB per cápita de las principales ciudades del país.

3.2.3. DISYS:

Empresa de KPO, interesada en tener una operación en Colombia. De la mano de Proexport Washington, se les presentó la propuesta de valor de Risaralda. La empresa mostró un gran interés y planea viajar a Pereira la última semana de Enero de 2014.

3.2.4. TONY MAÑOSAS:

Empresa de consultoría, con quien existen posibilidades de colaboración para empresarios internacionales. Se le remitió el contacto a la Zona Franca Internacional de Pereira y está pendiente de confirmar una cita con Daniel Giraldo.

3.2.5. GRAUBOX:

Empresa del sector de metalmecánica contactada en los seminarios de inversión en Proexport, y trabajada de manera conjunta con la Cámara Colombo Catalana. Se dedica a la fabricación de contenedores para los transformadores, con aislamientos especiales para ruido, vibración, cortafuegos, que se puedan integrar a las construcciones. Su intención es implantarse productivamente en Colombia, para lo cual están evaluando tendencias de mercado.

Realizaron una visita a la ciudad de Pereira, durante la cual se realizó una reunión institucional, y reuniones con ABB, Magnetron, Tecniservicios, Camacol, GI Ingenieros, Empresa de Energía. En cada una de las reuniones se encontraron posibilidades de colaboración con la empresa, para lo cual se hablaría de posibles alianzas para su implantación en la región. En seguimiento agradecieron la atención y anunciaron la posibilidad de una segunda visita en enero o febrero del próximo año.

3.2.6. POLSAN BUTTON:

Empresa contactada durante agenda en Turquía. Buscan tener operación local a través de un socio (MATIER) para la distribución y posterior fabricación y/o terminación de botones para la industria de la confección. Se les presentó propuesta de valor de Risaralda, resaltando los beneficios de la ubicación.

En reunión sostenida en la Zona Franca Internacional de Pereira, los empresarios hicieron consultas con respecto a:

- costos logísticos internacionales e internos
- matriz de producto para identificar preferencias aplicables para acceso a mercados internacionales
- posibilidades de acceso a crédito local.

Desde Invest in Pereira se apoyará la construcción de la respuesta a estas inquietudes.

3.2.7. GRUPO SUPERIOR:

Reunión con el Gerente de Proyectos de Grupo Superior, Fernando Villacis aprovechando su asistencia a Eje Exporta. Ya se había sostenido una reunión con el Gerente General de la compañía durante la agenda realizada en Ecuador el pasado 14-17 de octubre donde manifestaron su interés en penetrar el mercado colombiano a través de alianza o adquisición de una empresa de comestibles o una harinera. Desde la Agencia se preparó información sobre empresas relevantes y se le presentó a Grupo Superior para su revisión.

3.2.8. I-SEC:

Invest in Pereira coordinó evento sobre seguridad informática y ciberdelincuencia en conjunto con la oficina de Emprendimiento y Servicios Empresariales de la Cámara de Comercio de Pereira, dictado por la firma I-Sec de Argentina, contactada por Invest in Pereira durante el seminario de Proexport en Buenos Aires que se llevó a cabo este año. Los empresarios quedaron muy satisfechos con la asistencia de 65 personas, resultado que informaron es muy superior al obtenido en el primer evento que realizaron en Cali. Para el 2014 planean hacer una gira por Latino América en la cual incluirán a Pereira para mediados de abril. El evento se realiza como parte del estudio de mercados que hace la firma para evaluar la posibilidad de instalar un centro de formación en la ciudad.

3.2.9. PRICESMART:

Se había iniciado contacto con esta empresa desde hace aproximadamente 1 año, cuando se les hizo una presentación de la propuesta de valor del Departamento. En seguimiento a su proceso de instalación en Pereira, se identificaron las dificultades que estaban teniendo y se ha venido apoyando el proceso de instalación en la ciudad.

El proyecto contempla fuerte inversión tanto en infraestructura como en proyecto de renovación, para el sector.

En la última reunión de presentación de avances con todo el equipo de la empresa, se presentaron los frentes de trabajo abordados hasta el momento:

- Comunicaciones: Se apoyará el anuncio a través de Invest in Pereira una vez la empresa defina cuándo y cómo quiere hacerlo. Se socializó esto ante el Comité Intergremial para evitar dobles informaciones.
- Empleo: Una vez la empresa lo defina, se apoyará desde Invest in Pereira las convocatorias y la realización de un Job Fair para las futuras vinculaciones.
- Proveeduría: Se pasó listado de proveedores potenciales para su revisión. La idea es poder integrarlos en condiciones de competitividad. Ellos evaluarán listado de 32 empresas y definirán cuál de ellas les interesa para programar Rueda de Negocios.
- Varios: Necesitan información sobre las restricciones de tránsito pesado de carga por el lugar donde van a operar e información sobre permisos locales para poder operar.

3.2.10. IDZI KOTARBA:

Acompañamiento a visita a la Zona Franca Internacional de Pereira y al Centro Logístico Eje Cafetero para presentarle al empresario opciones de bodegas ya construidas y de empresas dedicadas al servicio de almacenamiento y distribución.

El Centro logístico organizó citas con cuatro empresas que operan al interior de este parque industrial para darles la oportunidad de presentar su portafolio de servicios al Sr. Kotarba quien quedó muy satisfecho con la información que logró reunir en dichas reuniones y en el viaje en general.

3.2.11. AZKOYEN:

Desde Invest in Pereira se acompañó a funcionario de esta empresa española a visitar la Zona Franca Internacional de Pereira para recoger información a ser presentada ante su junta directiva y soportar así la decisión de instalación de una planta productiva en la Zona Franca.

3.2.12. R&O VALLÉ:

Empresa argentina del sector de metalmecánica contactada durante reciente viaje realizado a la ciudad de Córdoba, quien se encuentra explorando la posibilidad de instalar una planta en Pereira para fabricar ambulancias. Desde la Agencia se coordinaron citas y visitas con los actores más relevantes, por lo cual quedaron altamente agradecidos y satisfechos con la información que pudieron recopilar en los dos días de trabajo, destacando las reuniones con Busscar y los concesionarios Toyota y Renault, desde donde surgieron proyectos de trabajo en conjunto. En la reunión en Zona Franca, se despejaron dudas sobre el régimen franco y los pusieron en contacto con el asesor externo para hacer un análisis de viabilidad financiera y mantendrán contacto con ellos vía correo electrónico y skype.

3.2.13. MARIA EUGENIA PEÑA:

Está interesada en construir un Hotel Boutique en Quindío o Risaralda. Se le presentó la propuesta de valor de Turismo del Departamento y se envió información sobre terrenos en donde podría construir el hotel e información sobre el manejo de divisas extranjeras.

3.2.14. TONY BLAIR ASSOCIATES:

Fondo de capital en el Reino Unido. Ellos estuvieron en el Foro de Semana porque están asesorando al DNP en todo el tema de regalías, y en el marco de este evento se sostuvo una reunión con los empresarios para indagar sobre su interés de inversión en Colombia.

Durante la reunión, mostraron tener un interés de inversión en temas de infraestructura, logística, turismo y salud. Brevemente se les presentaron los proyectos de ciudad que podrían ser susceptibles de inversión, entre los cuales se mencionó el PARQUE TEMÁTICO, AEROPUERTO MATECAÑA, HOTEL CENTRO DE CONVENCIONES, MARACAY HOTEL & RESORT, ZFIP, y MEGACENTRO.

3.2.15. OUTSOURCING:

Reunión convocada por John Santafé, con quien se estuvo adelantando proceso de instalación conjunta con Arvato, pero que finalmente se decidieron por Bucaramanga por voluntad de su cliente. Ahora ellos están evaluando posibilidades de operación propia para clientes locales en Colombia con los cuales ya tienen operación. Necesitan área inicial para 100 personas, con proyecciones de crecimiento. La decisión se tomaría para el primer o segundo trimestre de 2014. Quieren mirar posibilidades de entrar solos, o incluso de comprar call center local. Se quedó con el compromiso de enviarles información de empresas locales para su revisión y posterior validación de interés de venta. De igual manera, se les enviará información sobre posibles espacios disponibles, carta de compromiso para utilizar los CEDES de manera temporal para procesos de formación y selección e información actualizada del sector. Pendiente definir fecha de visita a Pereira para revisar estos temas.

3.2.16. S-GLOBALS:

Grupo empresarial del sector metal-mecánico, ubicado en el norte de España (Asturias), contactado por Invest in Pereira durante agenda realizada a dicha región en el primer semestre del presente año. El grupo es especialista en fabricación y montaje de construcciones metal-mecánicas a medida, bienes de equipo para la

industria y estructuras y están interesados en buscar vías de colaboración aportando sus capacidades de fabricación, ingeniería y Know-how.

El Sr. Roberto Rúa, encargado del desarrollo de negocios internacionales de la empresa, visitó la ciudad de Pereira. Durante su visita se realizó agenda durante la cual se realizó una reunión institucional y se programaron visitas a Zona Franca, Solomoflex, IEM, Integrando y Exco. Estas reuniones le permitieron al empresario conocer las capacidades técnicas y tecnológicas del sector metalmecánico de la región para ser evaluados como posibles aliados estratégicos. Adicionalmente se coordinaron reuniones con el Sena de Dosquebradas, la Cámara de Comercio de Dosquebradas y Camacol; los directores de dichas instituciones le dieron su visión del sector y de proyectos en los cuales podrían participar en alianzas con empresas locales mediante Alianzas Público-Privadas.

3.2.17. ACH:

Empresa de tecnología que desarrolla software para gestión documental y para gestión de nómina, que fue contactada inicialmente por ZFIP en su viaje a España y Portugal. Necesitan operación de back office para ambas empresas, y querían resolver dudas sobre agilidad en trámites y ayuda para constitución de la empresa en Pereira. La visita de los empresarios se atendió de manera conjunta con la Dra. Luz Enid, quien les entregó toda la información requerida. La decisión se tomará en Enero.

3.2.18. DONALDSON

Empresa de metalmecánica dedicada a producir soluciones de filtración para el sector industrial y el sector automotriz. Se estableció contacto durante la agenda a México. La persona que atendió la reunión es quien dirige la línea para el sector automotriz y está evaluando proceso de inversión en Colombia, puntualmente para las ensambladoras de vehículos de transporte (camiones y buses). Su interés en Pereira depende mucho de Busscar y de la manera como trabajen con los chasis. Para poder determinar si las operaciones de Busscar integran soluciones de filtración en Pereira o si éstas vienen ya integradas en los productos que compran de sus proveedores, la empresa enviará

un listado de productos específicos para poder conocer en detalle el interés de Busscar y así propiciar un posible encadenamiento.

3.2.19. UTILITY TRAILERS

Se contactó esta empresa durante la agenda en México. La reunión se sostuvo con el Director General, quien contó su experiencia en Colombia; ya tienen oficina de comercialización en Bogotá, donde actualmente se concentra gran parte de su mercado. Por ahora, el mercado no ha respondido como esperaban, pero están abriendo comercialización en otras ciudades (Cali, Medellín). En este sentido, quedó muy sorprendido con los beneficios de ubicación de Pereira y su conectividad. Actualmente, no están pagando aranceles para sus productos, por lo que los beneficios de ZFIP no impactarían tanto. El tema deberá trabajarse en conjunto con la persona encargada de logística y con el Director General. El plazo máximo para presentar el estudio y que ellos lo evalúen es enero 2014.

3.2.20. POLOPLAST

Empresa de fabricación de fibra de vidrio para diferentes aplicaciones, especialmente sector de transporte, contactada durante la agenda en México. Actualmente atienden las principales y más grandes ensambladoras de buses en México, razón por la cual en visita de Superpolo a planta de su grupo en México, solicitaron conocer su proveedor de fibra de vidrio (Poloplast). Aunque Superpolo, como Busscar, tienen su propio proceso de fabricación de fibra de vidrio, lo que vieron en la empresa les interesó mucho, al punto que están en proceso de cierre de negocio comercial. Superpolo les exigió montar proceso productivo en Colombia, pero ellos no quieren casarse únicamente con un solo cliente. Después de la presentación, el Director General confirmó que de concretarse el negocio, su ubicación sería Pereira, pues no verían interés en hacerse en Cundinamarca, y mucho menos cuando están pensando en diversificar sus clientes. Inicialmente estarían necesitando un área de 1,200 m² y toda su proveeduría sería local, al igual que su mercado. Esta es la cuenta más importante de la visita a México, por su interés y por el potencial de la Región de entregarle una excelente solución a sus necesidades.

3.2.21. ELSA

Empresa productora de tambores de acero y de poliuretano para la industria, contactada durante agenda en México. Han tenido ya experiencia en el mercado Colombiano, y gracias a su crecimiento han tenido una inquietud sobre la posibilidad de abrir una planta de producción, especialmente por los altos costos logísticos asociados al transporte de sus productos. Para poder retomar el proceso de análisis sobre ubicación de una posible planta en Colombia, solicitaron información de ubicación de sus principales compradores, y de las principales acereras, al igual que comparativos logísticos.

3.2.22. TRINITY

Empresa de metalmecánica, productora de contenedores en acero (parecido a MGR), actualmente con distribución en Colombia enviando producto desde México, la cual fue contactada durante la agenda en México. La empresa está contemplando inversión en Suramérica, específicamente Colombia, y para ello su primera opción sería a través de una adquisición o fusión por la experiencia no tan positiva que tuvieron en Brasil con inversión Green field.

3.2.23. AFRICAM SAFARI

Importante parque temático, con amplios conocimientos e interés de entrar a Colombia con parque propio, con quien se sostuvo una reunión durante la agenda en Mexico. Ya conocían el proyecto del Parque Temático de Flora y Fauna, pero no conocían los avances recientes y el impulso que se le está dando con recursos nacionales y municipales. Presentaron interés concreto en poder hacer parte del mismo ya sea como socios estratégicos o como operadores del mismo. Para ello, se firmará NDA entre las partes, y se programará visita a Pereira durante el mes de Febrero. El NDA ya fue enviado a la empresa.

3.2.24. METALSA

Empresas pertenecientes al grupo Proeza de México, contactada durante la agenda realizada a este país. Actualmente tienen 12,000 empleados a nivel mundial, con plantas de producción alrededor del mundo. Atienden 3 líneas de negocio: Automotriz, que concentra entre el 80 y 90% de sus ventas; jugos y frutas, y línea

médica. Metalsa maneja la línea automotriz. Se dedican a la fabricación de estructuras metálicas para la industria del transporte (light vehicles y comercial). Actualmente, están desarrollando procesos de expansión para la línea de vehículos comerciales (buses y camiones), especialmente en países emergentes. Al mirar su mapa de presencia a nivel mundial, el área de la Alianza del Pacífico está inexplorada. Se les vendió Colombia como plataforma para atención de ese mercado.

3.2.25. GRAUFORZ

Empresa contactada durante agenda en México que está buscando implantación de producción, comercialización e instalación de productos para la construcción. Actualmente están evaluando de manera cercana la posibilidad de abrir en Colombia, y para ello están analizando diferentes ciudades. Su proceso de inversión deberá definirse para Marzo de 2014.

3.2.26. ESPUMAS MONTERREY

Empresa productora de espumas para la industria automotriz, entre otras. Actualmente no tienen comercialización en Colombia, pero desde la dirección general se ha conocido interés en atender el mercado. Se habló de la limitada oferta de este tipo de productos para la industria en Colombia, y de las potencialidades en Pereira por el cluster alrededor de Busscar.

(VER ANEXO 008 - Seguimiento Inversionistas Potenciales).

3.3. ATENCIÓN A INVERSIONISTAS INSTALADOS

3.3.1. VERITRAN

La empresa argentina ha decidido llamarse Mobile Smart Ideas en Colombia y durante su más reciente visita Invest in Pereira coordinó citas para apoyarlos en los últimos detalles para la puesta en marcha de su operación en la Zona Franca Internacional de Pereira. Sostuvieron reuniones con:

- UNE: se firmó contrato para la prestación de servicio de telefonía e internet.
- UTP: se firmó convenio con la facultad de ingeniería. Adicionalmente, se habló del interés que tiene Veritrán de donarle a la UTP un software que se ajuste a sus necesidades, además de patrocinar una maestría o doctorado que utilizarían como insumo de talento humano, asegurando un puesto en la empresa para los mejores estudiantes del curso.
- Entrevistaron a 3 personas
- Visitaron almacenes de muebles y de computadores
- ZFIP: Entregaron dossier de calificación

Durante esta visita los empresarios tuvieron la oportunidad de comprar el mobiliario y equipos para la operación en ZFIP, los cuales serán entregados la tercera semana de diciembre. Los empresarios quedaron muy satisfechos con la visita pues lograron todos los objetivos de la misma.

La empresa ya terminó su proceso de selección de las 3 personas que entrarán a formar parte del equipo para iniciar su operación, las cuales serán llevadas a entrenamiento en Buenos Aires próximamente.

3.3.2. ATENTO

Teniendo en cuenta las intenciones y proyecciones de crecimiento de la empresa en Risaralda, Invest in Pereira ha estado gestionando información sobre posibles ubicaciones para su expansión, pues la ocupación actual del centro en el cual están operando, está llegando a su tope.

3.3.3. AMERICAN ASSIST

Se identificaron necesidades de fortalecimiento del talento humano en áreas específicas. Se les hizo puente con el SENA para firmar acuerdos para el trabajo y desarrollar programas a la medida. Está pendiente que el SENA pase los pensum de los cursos para complemento.

3.4. ATENCIÓN A EMPRESARIOS LOCALES

3.4.1. CONSULTEC:

Empresa pereirana que se dedica a las soluciones tecnológicas para diferentes tipos de negocios. Nos presentaron su portafolio de servicios para tenerlo identificado dentro de la oferta local y posibles alianzas con empresas con las cuales trabajemos.

3.4.2. TIPSA:

Presentación de proyecto de Golf Resort liderado por TIPSA a posibles socios estratégicos de USA. Se hizo presentación de Risaralda enfocada al sector de turismo.

3.4.3. SURA

Reunión solicitada por ellos para validar su interés en trabajar con los sectores de metalmecánica, confecciones y BPO. Se les expuso percepción de cada uno de estos sectores

3.4.4. JUAN CARLOS RAMÍREZ ESPAÑA

Juan Carlos Ramírez España presentó la empresa IE - Innovative Education - para dar a conocer sus servicios y que desde Invest in Pereira se puedan ofrecer como parte de la oferta de valor del departamento. IE es una empresa pereirana que presta servicios de diseño, desarrollo y comercialización de soluciones tecnológicas y ambientes formativos presencial y virtual para el sector educativo y empresarial.

3.4.5. COLRESERVAS:

Esta empresa tiene actualmente una oficina en Pereira con una operación de call center de 38 personas que planean ampliar a 200 en el corto plazo, para lo cual Proexport sugirió que Invest in Pereira los apoyara. Desde Invest in Pereira se les presentará información sobre diferentes puntos para ubicar la nueva operación.

3.4.6. PUBLIK:

Gracias al apoyo de Invest in Pereira durante el evento del B2B Corea - LAC, en el cual participó la empresa Publik, la agencia visitó la planta para hacer seguimiento a los contactos que hizo Publik con las dos empresas coreanas. La gerente comercial informó que una de las empresas coreanas estuvo visitando la planta de Publik en Pereira y las oficinas en Medellín y se programó posible visita del gerente de Publik a la planta de dicha empresa en Corea. Invest in Pereira ofreció validar información de la empresa con la oficina comercial de Proexport en Corea y revisar, según las posiciones arancelarias, si se benefician con el TLC.

4. MEJORAMIENTO DE LA OFERTA

4.1. ARTICULACIÓN Y APOYO A PROYECTOS LOCALES:

- Presentación del proyecto del Centro de Convenciones a US-Television, una compañía de producción de televisión independiente que transmite a través de FOX5 New York, dando una reseña general de la situación económica de un país, al mismo tiempo que promueven oportunidades de comercio y turismo.
- Participación en el almuerzo de lanzamiento del nuevo Centro Logístico del Eje Cafetero de Cerritos el cual se está desarrollando entre la empresa NOMA y la constructora ASUL. La invitación a Invest in Pereira es un reconocimiento al apoyo que les ha brindado la agencia en su proceso de crecimiento y expansión al presentar el centro como una alternativa de ubicación interesante para empresas que desean instalarse en el departamento.



Invest in
Pereira
Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

- **MTAPP:** En vista de los pocos avances que se han tenido, se definió una ruta de trabajo específica para las empresas de BPO, la cual ya fue presentada ante la mesa:
 - Información por parte del DPS y ANSPE para tener un diagnóstico de lo que hay y de la oferta de programas para los empresarios.
 - Presentación corta y precisa de la información.
 - Se definirán citas con los empresarios de BPO, a las cuales Invest in Pereira asistirá.
- **Doing Business:** Se analizaron las diferentes variables que afectaron el resultado, del Doing Business de este año. Se definió que Invest in Pereira lideraría el trabajo que se haga con las demás instituciones. Se elaborará una carta para enviar a las principales instituciones, explicando las necesidades de trabajo identificadas. Actualmente, ya se tienen las cartas, que cuentan con la retroalimentación de la Dra Luz Enid. Se procederá al envío de las mismas.
- **Almuerzo Zonas Francas:** Definición de plan de trabajo para apoyar el tema del Congreso de Zonas Francas que se realizó en Pereira en noviembre. Por parte de Invest in Pereira se envió una lista de invitados para el acto protocolario y así complementar la lista que se construya desde la ANDI.
- **Reunión con la Secretaría de Desarrollo Económico de Dosquebradas:** Interés de trabajo conjunto para promocionar Dosquebradas como destino de inversión, dentro de la línea de internacionalización de la Secretaría. Se definió que se suscribirá un contrato para que desde Invest in Pereira se haga la construcción y levantamiento de información socioeconómica del municipio de Dosquebradas, que contribuya al soporte del municipio como destino de inversión, incorporándola a la estrategia de promoción de la Agencia como "ciudad región".
- **Clúster Tic:** A través de Jorge Mario Montoya hicieron una solicitud para indagar con INDRA la posibilidad de tener un espacio donde las empresas del Clúster se presenten para explorar oportunidades de colaboración y complementariedades con la empresa.

- Finca del Café: Como respuesta a la solicitud de la empresa Footprints de Puerto Rico, interesada en explorar posibilidades de montar hotel de turismo vivencial, se exploró esta posibilidad como una de las opciones a presentar. La empresaria está buscando inversionistas y puede ser importante presentarle la opción a Footprints.
- Reunión con Gerente de Aerosueños, quienes tienen un proyecto de integración de turismo receptivo para el Eje Cafetero. Al entender que el apoyo que necesitan no es desde el punto de vista de inversión, sino de promoción, fue remitida a Proexport.
- CPC Agencia: Realizaron una entrevista a Natalia Guzmán, para conocer sus perspectivas para la creación de marca ciudad, para el Plan de Mercadeo Turístico que se está desarrollando actualmente.
- El Ministerio del Trabajo solicitó una reunión con Invest in Pereira para conocer sus estrategia de generación de empleo pues se ha considerado la Agencia como un caso de éxito en la generación de empleo. El modelo de Invest in Pereira será referido en la formulación del Plan de Empleo que han construido y sobre el cual se definió el Programa de Asistencia Técnica para la generación de empleo en el Risaralda.

5. BUREAU DE EVENTOS Y CONVENCIONES

De acuerdo con el firme propósito de sentar las bases para la creación del Bureau de Eventos y Convenciones, desde INVEST IN PEREIRA se liderará la construcción del modelo gestión y plan de acción que permitan tener un panorama claro para la promoción de la ciudad como un destino atractivo para al turismo corporativo. En este sentido, se ha avanzado de la siguiente manera:

- Participación en el Simposio Internacional de Industria De Eventos y Convenciones, el cual se llevó a cabo en la ciudad de Medellín. Se identificaron las principales tendencias de promoción de destinos de turismo corporativo.



Invest in
Pereira
Agencia de Promoción de Inversión de
Risaralda

- Gracias a un proceso juicioso en la recaudación de información, realización de entrevistas y trabajo conjunto con la Cámara de Comercio de Pereira, Proexport Colombia y el instituto de Cultura y Fomento al Turismo, se cuenta con información valiosa, que ha permitido la construcción del primer borrador de modelo de gestión y la construcción actual del primer borrador del plan de acción para el 2014 y del portafolio de servicios o propuesta de valor del Bureau, a ser utilizado en la promoción de Pereira como destino MICE y a utilizar en la captación de eventos de la industria de turismo corporativo.
- El primer borrador del modelo de gestión, plan de acción y portafolio de servicios del futuro Bureau de Eventos y Convenciones de la ciudad de Pereira fue socializado con la directora de competitividad empresarial de la Cámara de Comercio de Pereira, Dra. Ana María Cuartas, con la coordinadora del desarrollo de clúster, Dra. Natalia Orozco y con la Directora de Expofuturo, Dra. Gloria Lucy García, para recibir sus comentarios y recomendaciones. Esta dinámica ayudó a potencializar el trabajo realizado desde Invest in Pereira, en el ejercicio de la construcción de estrategias para posicionar la ciudad - región como destino de turismo MICE o turismo corporativo.

ANEXO 009 Último Informe de Avances Bureau.

6. CUMPLIMIENTO DE METAS

Para el año 2013, Invest in Pereira se propuso ser la herramienta para el cumplimiento de las metas de Risaralda en términos de generación de empleo, promoción y desarrollo regional, a través de la promoción de la inversión en el territorio. En ese sentido, se establecieron una serie de metas en cada uno de los indicadores más importantes de gestión de la Agencia, así:

- Presentación de 70 propuestas de valor a nuevas oportunidades de inversión.
- Participar en 20 eventos a nivel nacional e internacional.
- Confirmar 6 nuevas empresas para su instalación productiva en Risaralda.
- Contribuir a la generación de 2,015 nuevos empleos en Risaralda.

De acuerdo con lo anterior, aunque se operó con el 76% de los recursos inicialmente planteados, y con base en los cuales se trazaron las metas expuestas anteriormente, la gestión del año 2013 permitió cumplir con las metas trazadas, así:

EMPLEOS GENERADOS	2.015	1.604
NUEVAS OPERACIONES	6	10
REINVERSIÓN	25	13
PROPUESTA DE VALOR	70	127
AGENDAS DE INVERSIÓN EN PEREIRA	N/A	34
EVENTOS	20	17

En lo referente a la generación de nuevos empleos, en la siguiente tabla se relaciona la contribución de cada una de las empresas instaladas durante el 2013:

	INSTALADAS									TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Diciembre de 2013	164	100	41	118	727	440	5	3	6	1604
TOTAL	164	100	41	118	727	440	5	3	6	1604

ANEXO 013 - Nombres de Empresas

ANEXOS AL CUARTO INFORME
DE GESTIÓN 2013
CONVENIO 008

Anexo 001:
Carpetas Meetings Cartagena de Indias
1 Muestra