

Producto No 6 - Informe Final

AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS ENTRE LA REGIÓN ADMINISTRATIVA Y DE PLANIFICACIÓN RAP EJE CAFETERO Y LA FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO TERRITORIAL Y COMUNITARIO PROTERRITORIO PARA REALIZAR LA IDENTIFICACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIOS E INVERSIÓN PARA LA CONSOLIDACIÓN Y, O FORTALECIMIENTO DE LA CADENA REGIONAL DE VALOR DE CAFÉS ESPECIALES EN LOS DEPARTAMENTOS DE CALDAS, QUINDÍO, RISARALDA Y TOLIMA.

Sexto desembolso

Diciembre de 2023



Introducción

En el marco del objeto del convenio para ***“Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros entre la región administrativa y de planificación rap eje cafetero y la fundación para el desarrollo territorial y comunitario proterritorio para realizar la identificación de modelos de negocios e inversión para la consolidación y, o fortalecimiento de la cadena regional de valor de cafés especiales en los departamentos de Caldas, Quindío, Risaralda y Tolima”***.

Se identificó la potencialidad de la región para la consolidación del café especial como una apuesta de valor en torno a la construcción de modelos de negocio que buscan fortalecer la cadena regional de valor de cafés especial bajo una visión de sostenibilidad, escalabilidad e integralidad, vinculando a actores representativos de esta, que son los llamados a jalonar y liderar los procesos que en el desarrollo del convenio se identificaron y que fueron construidos de manera participativa.

Este documento se presenta de forma ejecutiva, para que tener un panorama general de los resultados alcanzados en cada uno de los componentes y obligaciones definidas en el Plan Operativo Anual- POA presentado.

Obligación No. 1 - Identificar y caracterizar la estructura socioeconómica cafetera por departamento de acuerdo a las áreas productivas por caficultor, determinando los pequeños, medianos y grandes caficultores, así como el histórico de producción por departamento y la perspectiva o prospectiva de acuerdo a lo establecido por la federación nacional de cafeteros.

Para el cumplimiento de esta obligación, se realizó el análisis y consolidación de información primaria recopilada, la cual se obtuvo a partir de reuniones y conversatorios con personal representativo del sector y de la región, igualmente, se logró revisar la información secundaria referenciada, con el fin de tener clara y profundizar en la estructura socioeconómica de los departamentos del RAP Eje Cafetero. Entender sus dinámicas productivas y económicas y cómo el café impacta en la vida de las familias caficultoras de los departamentos comprendidos.

Para entender y caracterizar la estructura socioeconómica cafetera de por departamento, se acotó la información a algunas variables referencia, entre otras las siguientes:

- El área sembrada de café por municipios y por departamento.
- Potencial de siembra
- Volumen de producción de café pergamino y especial
- Número de caficultores
- Número de fincas productoras
- Percepción de diferentes actores en los territorios, como empresarios y funcionarios relacionados con el café
- Participación institucional
- Debilidades y potencialidades sectoriales

Obligación No. 2 - Identificar y caracterizar los municipios productores de café de los cuatro departamentos que compone la RAP Eje Cafetero

De la información recopilada, y de acuerdo a las cifras contenidas en documentos de referencia, fueron caracterizados los municipios que hacen parte de la RAP Eje Cafetero, esto permitió determinar y acotar los municipios de intervención, en función de la potencialidad de producción en cafés especiales y la capacidad de adaptación a procesos de comercialización internacional.

Departamento del Tolima

El área sembrada 106.866 has, siendo el tercer productor, luego del Huila y Antioquia, seis municipios se encuentran entre los 20 municipios por área sembrada: Planadas (14.423 has), Ataco (10.247 has) Ibagué (8.842 has), Chaparral (7.543 has) y Rovira (7.051 has)

Mayor producción por número de sacos de café:

- Planadas - 190.391
- Ataco - 141.312
- Ibagué - 120.563
- Chaparral - 103.479
- Libano - 98.882

La zona más representativa como productora de cafés especiales es el Sur del Tolima (Planadas, Ataco, Rio Blanco, Chaparral, Rio Blanco, San Antonio y Ortega).

Un aspecto importante en lo relacionado con la exportación de café del Tolima, lo cual siendo uno de los mayores productores, con área sembrada también de las más grandes, aptitud del terreno y área potencial, no ocupa un buen lugar en cuanto a exportaciones se refiere.

Las exportaciones en el 2022 para el departamento, alcanzaron \$8.970 en miles de dólares.

Ibagué por ser centro natural de negocios del departamento, poseer institucionalidad e infraestructuras que pueden servir a los negocios de cafés especiales, además de ser centro de distribución, consumo y logística.

Departamento del Quindío

Para la cosecha 2022-23, se sembraron un total de 18.437 has. de café, correspondientes a 5.628 fincas y 5.204 caficultores. Se estima una producción para finales de 2023 de 231.000 sacos de café.

El rendimiento promedio de estos cultivos es de 1.1 Ton/ha., con una diferencia positiva del 6% mayor con relación al promedio nacional.

La producción del café en el Quindío se ha visto disminuida como consecuencia de la situación socioeconómica de la caficultura a nivel nacional, lo que ocasiona un bajo nivel de vida de aquellas zonas donde predominan los cultivos de subsistencia. Por esto se hace necesario apoyar sistemas de producción, beneficio y comercialización que aseguren buenos ingresos a las familias caficultoras, una alternativa la constituyen los cafés especiales, reflejándose en el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas del departamento.

Se destaca la presencia de 5.204 caficultores, un área sembrada total de 18.437 has, y una producción estimada para 2023 de 231.00 sacos

Mayor producción de café en número de sacos por los cinco primeros municipios:

- Génova: 38.458
- Calarcá: 36.018
- Quimbaya: 25.262
- Pijao: 20.212
- Filandia: 20.042
- Número de fincas: 5.268

Los expertos de la zona y a través de los diálogos regionales recomiendan concentrar esfuerzos en Génova, Calarcá, Pijao, Filandia y Armenia, lo que beneficiará a 2.969 caficultores, que laboran en 3.181 fincas, producen 133.232 sacos de café, lo que representa el 58% de la producción total del departamento.

Departamento de Caldas

Se destaca la presencia de 8.336 Caficultores, 10.119 fincas cafeteras, 19.627 hectáreas sembradas, con una proyección de producción de sacos de café para el 2023 de 233.657.

Municipios con mayor producción en número de sacos

- Anserma: 65.539
- Manizales: 54.862
- Manzanares: 41.264
- Chinchiná: 40.296
- Neira: 31.696

La institucionalidad del departamento de Caldas en lo relacionado con el cultivo del café está representada por la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, el comité departamental y los comités municipales; el Comité de Cafeteros de Caldas a través del Servicio de Extensión Rural en la parte técnica; la Secretaria de Agricultura del Departamento en la formulación de políticas y enlaces institucionales y en lo comercial las cinco cooperativas de caficultores del departamento. (Cooperativas de Caficultores de Manizales, Alto Occidente, Aguadas, Norte de Caldas, Anserma – Bajo Occidente), además de comercializadores privados en las zonas productoras.

Departamento de Risaralda

Hay cerca de 20.000 caficultores y 24.142 fincas cafeteras en el departamento, donde el área sembrada es de unas 47.000 hectáreas, que ha disminuido en los últimos años por el abandono de la actividad.

El rendimiento promedio del cultivo es de 15,8 sacos por hectárea, y se ha incrementado por la renovación de cafetales y la resistencia a la roya.

La producción de café en Risaralda representa el 7,5% de la producción nacional, que fue de casi 11,1 millones de sacos en el 2022.

Risaralda es el principal centro nacional de trilla, donde llega el 60% del café que se exporta hacia otros países. Cinco municipios con mayor producción en número de sacos

- Belén de Umbria: 81.839
- Santuario: 66.445
- Apia: 55.860
- Santa Rosa de Cabal: 55.240
- Marsella: 47.613

Obligación No. 3 - Identificar y Priorizar los municipios productores de cafés especiales en la RAP Eje Cafetero, teniendo en cuenta generalidades en condiciones productivas y socioeconómicas, así como condiciones de capital social en las unidades o grupo de unidades productivas asociadas en la región.

Con base en los datos y reuniones presenciales con líderes y profesionales en cada una de las regiones, Proterritorio aplicó una metodología para determinar la competitividad de los municipios a través de una variedad de variables o factores que afectan su capacidad para atraer inversión, generar crecimiento económico y mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

La metodología permitió realizar una priorización inicial de 5 municipios por Departamento, de acuerdo a las Estadísticas de familias, predios, área sembrada, producción estimada y áreas aptas para el cultivo y panorama del sector. Posteriormente acotar el número de municipios para la intervención así:

Departamento del Tolima

Los municipios priorizados fueron Ibagué, Planadas, Chaparral

Departamento de Caldas

Los municipios priorizados fueron Manizales, Chinchiná

Departamento de Risaralda

Los municipios priorizados fueron Pereira, Santa Rosa de Cabal, Belén de Umbria

Departamento de Quindío

Los municipios priorizados fueron Armenia y Calarcá

Se logró determinar en función de las diferentes necesidades sectoriales identificadas, modelos potenciales de inversión que se proyectan al mejoramiento de la competitividad del sector, fortalecimiento de capacidades, servicios logísticos, de exportación y financiamiento.

Se generó la relación y potencial priorización de ideas de negocio en torno a la cadena del café especial

1. Trilla de café comercial estándar
2. Trilla de micro lotes y nano lotes
3. Laboratorio de cafés, catación y valoración de taza
4. Servicio de tostión y empaque de café
5. Servicios financieros, logísticos y de exportación
6. Representación comercial nacional e internacional
7. Escuela de cafés - cosecha, postcosecha, procesos, catación y barismo
8. Innovación, desarrollo de producto y venture capital
9. Boutique o vitrina comercial de productos y subproductos del café
10. Proyectos especiales y extensión a la comunidad

Acorde a variables financieras, volumen de producción, ubicación estratégica, flujo de caja, costos, dispersión, capacidad de respuesta y acopio, aspectos asociativos, apoyo institucional y capital de inversión, se profundiza en

su análisis para acotar los modelos de negocio y proponer cuatro para dinamizar la cadena de cafés especiales y estos sean modelos de integración productivo y económico.

Obligación No. 4 - Identificar y caracterizar las infraestructuras logísticas agropecuarias -ILAS, y las Infraestructuras logísticas especializadas -ILES, localizadas en la región RAP Eje Cafetero dispuestas para la Cadena de cafés estándar y cafés especiales.

Se adelantó un análisis del estado de la logística regional y cómo esta se integra a la política logística nacional, logrando un conocimiento integral que alcanza la interconexión logística de la región, de esto se realiza un análisis de la infraestructura logística en Colombia y los problemas que esta y en la zona tiene respecto a las operaciones de comercio exterior.

Luego del análisis nacional, se realizó una verificación de la información secundaria y se sostienen diálogos regionales para entender la dinámica y operatividad de la logística por cada uno de los departamentos y los municipios priorizados en materia de ILAS e ILES.

Se adelantó un proceso de entrevistas a representantes de organizaciones y empresas representativas que tienen un potencial de producción y con experiencia en procesos comerciales especializados, a estas se les aplicó la herramienta de diagnóstico diseñado por la Fundación.

Fue necesario realizar un diagnóstico organizacional para tener un claro conocimiento en esta materia, para lo cual se tuvieron en cuenta variables como:

1. Cultivo
2. Cosecha y rendimiento por hectárea
3. Procesos de beneficio
4. Modelos de acopio (individual - colectivo)
5. Procesos de trilla
6. Bodegaje y capacidades
7. Servicios a asociados
8. Análisis y compartimiento de las ventas

A partir del diagnóstico para los cuatro departamentos en materia de infraestructura logística agropecuaria e infraestructura logística empresarial fue posible identificar que las necesidades que tienen los municipios se resumen en falta de servicios de trilla que no sea tercerizada, no cuentan con laboratorios para análisis de calidad del café, no existen servicios logísticos de exportación y financieros destinados a los productores y el conocimiento de la producción de café con valor agregado se encuentra centrado en unos pocos y se requiere hacer un mayor esfuerzo en la transferencia de conocimientos generacionales, por lo que en este documento como recomendación de integración, se propone plantear cuatro perfiles de negocio orientados a potencializar el crecimiento del sector caficultor en la línea del café especial.

Obligación No. 5 - Identificar y priorizar las oportunidades de negocio e inversión en cada uno de los eslabones de la cadena, los corredores logísticos y las rutas de exportación de los cafés especiales de la región RAP Eje Cafetero

Caracterización participativa de la cadena y ruta de exportación de cafés especiales en la zona priorizada con la participación de actores locales y regionales

Con la participación de empresarios del café, organizaciones, institucionalidad territorial y actores referentes, se realizaron 4 talleres participativos, que tenían como objetivo principal realizar una caracterización de la cadena, mediante insumos suministrados la situación actual en materia de gestión empresarial, aspectos asociativos en el modelo empresarial del café, recursos e infraestructura existente para avanzar y potenciar la producción de café especial, de igual manera conocer las oportunidades y la cobertura que se tiene en materia de asistencia técnica, desarrollo de tecnologías e innovación. Esta actividad se realizó en cada uno de los departamentos de cobertura

de la RAP Eje Cafetero, incluyendo el departamento del Tolima.

Los talleres participativos permitieron:

1. Conocimiento de las debilidades apremiantes que tiene el sector en materia de generación de valor y aspectos diferenciales
2. Oportunidad de reconocer las expectativas y visiones de los actores involucrados en la industria cafetera, junto con sus metas y aspiraciones para el futuro.
3. Identificar el nivel de interés para el desarrollo del proyecto y por ende la capacidad de respuesta al proceso
4. Identificación de actores referentes para materializar alianzas a futuro

Se identificaron entre otras oportunidades, 4 líneas potenciales de negocio que están más alineadas con las necesidades territoriales y sectoriales priorizadas.

Las 4 líneas potenciales de negocio, permitieron:

1. Bajo un enfoque participativo, los empresarios suministraron los elementos claves para estructurar la propuesta
2. Se presenta la oportunidad de generar una integralidad entre varios sectores económicos y entre modelo de negocio
3. Participación activa entre empresarios del café y organizaciones productoras
4. Trazar la ruta para la construcción de los planes de negocio

Del diagnóstico realizado, fueron seleccionadas 10 organizaciones o empresas cafeteras que cuentan con potencial como productores y se ajustan a los modelos de negocio priorizados.

Las 10 organizaciones o empresas seleccionadas fueron:

Herencia 24 de Armenia, Comitur de Chinchiná Caldas, Corporación de Cordilleros del Quindío, Juan Chamorro, El Barista - Sebastián Mejía, Café 100 años, Asoata – Ibagué, Asopap – Planadas, Asprasar – Ibagué y Acedga.

Obligación No. 6 - Realizar un proceso regional de apropiación social para el mejoramiento de la asociatividad entre actores primarios de la cadena (productores), los operadores logísticos y los operadores agroindustriales

Dada la necesidad en materia asociativa identificada en el proceso de diagnóstico, se desarrollaron 4 talleres teórico prácticos de innovación y asociatividad en Ibagué, Santa Rosa de Cabal, Chinchiná y Armenia, en la que participaron empresarios del café, organizaciones, empresas turísticas, emprendedores del barismo e instituciones.

Esto permitió tener los insumos primarios para proyectar la construcción de alianzas estratégicas para promover modelos asociativos entre actores de la cadena del café y del turismo, organizaciones de financiamiento y empresarios expertos en procesos logísticos y de exportación.

Lo que se logró a partir de la Identificación de retos en materia asociativa, conocer experiencias de modelos asociativos prácticos, reales y funcionales que existen en Colombia, tanto en la línea de café, como otros sectores, se compartieron herramientas para superar retos y barreras en materia asociativa y se presentó el planteamiento de los potenciales 4 líneas de negocio, en donde se da la oportunidad bajo un enfoque asociativo, la materialización de alianzas para poder avanzar en el desarrollo de los negocios planteados.

Obligación No. 7 - Ejecutar estrategias para el aprovechamiento de las oportunidades de negocios identificadas en la cadena de valor de cafés especiales en las etapas de identificación, mediante un modelo participativo – asociativo para caficultores o familias caficultoras a partir de la inserción en modelos de negocio inclusivos que permitan el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas y/o de calidad de vida de la población objetivo

Se desarrollaron 2 talleres de experiencia en emprendimiento, con la participación del empresario Sebastian Mejía, dueño de El BARISTA, quien compartió su experiencia, sobre el modelo desarrollado, un modelo que ha

permitido manejar un concepto inclusivo en la generación de empleo dentro de los componentes de su negocio, promoviendo la participación de jóvenes y cómo desde El BARISTA, ha logrado posicionar su negocio dentro de la cadena de valor y generar acciones de integración con otros sectores económicos.

Se realizaron 4 talleres experienciales bajo conceptos de exportación de cafés especiales, el cual contó con la orientación del empresario Jorge Iván Giraldo de Coffee Connection, el cual cuenta con la experiencia necesaria para compartir los detalles para realizar exportaciones, dar a conocer los aspectos legales y requisitos específicos para realizar operaciones de comercio exterior, como venta, empaçado, rotulado, etiquetado, cotización de medios de transporte, fletes, entre otros.

Fueron construidos 4 perfiles de negocio, bajo un modelo estratégico y financiero sencillo con el fin de ser manejado clara y ágil en los espacios de concertación.

1. CENTRO DE SERVICIOS LOGISTICOS DE EXPORTACIÓN Y FINANCIACIÓN

Diseñar, integrar recursos para desarrollar y poner en operación un Centro de Servicios Compartidos de apoyo a los procesos de exportación de café especial para los productores de la región RAP Eje Cafetero

2. CENTRO ESPECIALIZADO DE TOSTION Y LABORATORIOS SENSORIALES

Ofrecer a productores carentes de infraestructura optima, los servicios de tostión y evaluación física y sensorial para la identificación de cafés diferenciados y como acciones complementarias, los servicios de asistencia técnica especializada

3. CENTRO DE EXPERIENCIAS PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES COMO UNA OPORTUNIDAD PARA DIVERSIFICAR SERVICIOS EN TORNO AL CAFÉ ESPECIAL

Promover experiencias educativas y turísticas interactivas centradas en el café, a través de proporcionar a los visitantes una inmersión completa en la cultura del café, combinando educación, entretenimiento y participación activa.

4. SERVICIO DE TRILLA Y TOSTION PARA EL DEPARTAMENTO DEL TOLIMA

Brindar oportunidades de desarrollo a la cadena de valor del café, apuntando al crecimiento del negocio de los cafés diferenciados, mediante el montaje y puesta en marcha de una trilladora regional con proyección nacional e internacional, al servicio de los caficultores del departamento del Tolima.

Se realizaron 4 espacios de concertación con la participación de asociaciones y productores, se presentaron los perfiles de negocio para cada departamento, su enfoque, costos, beneficios e impactos, a partir de las evidencias y diálogos en territorio, de tal forma que fueran sesiones participativas, que permitiera enriquecer los documentos construidos, estos se desarrollaron de la siguiente manera: uno de forma presencial en el departamento de Tolima y tres de manera virtual en Caldas, Quindío y Risaralda.

Obligación No. 8 - Celebrar acuerdos de colaboración o alianzas o joint ventures para la estructuración

Se realizaron dos encuentros de negocios para formalizar cuatro alianzas estructuradas en la Zona Eje Cafetero.

El primer encuentro de negocios tuvo lugar en Ibagué y se llevó a cabo junto con uno de los espacios de concertación. Este espacio tuvo como objetivo no solo presentar ante organizaciones de productores y empresarios de Chaparral, Planadas e Ibagué, el perfil de servicio de trilla y tostión sino también enseñar los otros tres perfiles diseñados junto con los beneficios que ofrecen a la Zona Eje Cafetero.

Adicionalmente, el objetivo principal de este encuentro de negocios fue establecer contactos, crear nuevas oportunidades, fomentar acuerdos comerciales y crear asociatividad, una herramienta necesaria y deficiente en el sector caficultor, especialmente en la cadena de cafés especiales en todos los departamentos. De esta manera, de este encuentro de negocios surgen dos de las alianzas estructuradas.

El segundo encuentro de negocios se llevó a cabo en las instalaciones de El Barista en Santa Rosa de Cabal, en uno de los espacios de concertación. El objetivo principal de este encuentro fue presentar el perfil de negocio del laboratorio sensorial y centro especializado de tostión ante empresarios ligados a la industria del café y del

turismo. Además, el evento permitió establecer conexiones con diversos actores del sector cafetero y estos a su vez con empresarios del sector turismo, los cuales pueden articular esta iniciativa a las rutas turísticas diseñadas e implementadas.

En este contexto, se observó una mayor participación de personas vinculadas al sector turismo y empresarios, lo que facilitó la comunicación entre las organizaciones seleccionadas para este convenio, empresarios y expertos en la producción de café. Como resultado, se generaron dos alianzas estratégicas.

Las 4 alianzas estructuradas, parten de las necesidades expuestas en el desarrollo de la intervención. Es importante mencionar que cada una de estas alianzas se encuentran como aliados la Fundación para el Desarrollo Territorial y Comunitario (Protterritorio), como organización ejecutora del proyecto mencionado, mantendrá relación directa con la RAP Eje Cafetero y actuará como actor garante de la presente alianza y será el interlocutor con las organizaciones intervinientes, conforme a las decisiones y determinaciones de la RAP Eje Cafetero.

Por otra parte, la duración inicial de los acuerdos será de 6 meses, que podrán ser extendidos a 1 año, según las determinaciones adoptadas por la RAP Eje Cafetero. Estos acuerdos de voluntades no tienen ningún compromiso a nivel jurídico que implique una obligación contractual por las partes, es una expresión de participar voluntariamente en el desarrollo e implementación del perfil del proyecto conforme a la región destinada en el futuro.

Acuerdo de voluntades departamento del Tolima:

Teniendo en cuenta el perfil diseñado para el departamento del Tolima, servicios de trilla y tostión, se suscribió el acuerdo de voluntades entre las asociaciones ASCAV y ACEDGA con la empresa Valorenz S.A.S. compañía del sector financiero, con más de 10 años de experiencia, que ofrece soluciones financieras innovadoras, con un amplio portafolio de aliados estratégicos y potenciales inversionistas en diferentes sectores se vincula para el desarrollo de esta alianza, con el fin de dinamizar la iniciativa propuesta, determinar la viabilidad financiera de este modelo de negocio, participar en las jornadas de profundización que realicé la RAP Eje Cafetero y actuar como facilitador y apoyar la profundización y materialización de la iniciativa.

Por otra parte, las asociaciones mencionadas se comprometen a participar en las actividades que ejecute la RAP Eje Cafetero para consolidar a futuro esta iniciativa, como talleres, aprendizaje, transferencia tecnológica, entre otros. Adicionalmente, una vez establecidos los servicios de trilla y tostión, las asociaciones interesadas en el proceso, están dispuestas de emplear los servicios de tostión llevando una cantidad mensual de café para la tostión, con el fin de lograr su operatividad y sostenibilidad

Acuerdo de voluntades departamento de Risaralda:

Para el departamento de Risaralda, se desarrolló el perfil Centro especializado de tostión y laboratorio físico y sensorial, se dio el acuerdo de voluntades entre Aurum Coffee S.A.S. y Eco de La Sierra, empresas del sector cafetero y turismo y El Barista S.A.S., donde las primeras se comprometen a articular la iniciativa tecnológica a futuro, participar de las jornadas de participación de la RAP Eje Cafetero y actuar como facilitador y apoyar la profundización y materialización de esta iniciativa.

Adicionalmente, la segunda parte se compromete a participar en cualquier actividad que se realice del modelo, realizará transferencia tecnológica, teniendo en cuenta que es un establecimiento con años de experiencia en el sector cafetero, dispondrá de las instalaciones del laboratorio y el centro especializado de tostión una vez se implemente y llevará cantidades de café para su proceso, según su necesidad.

Acuerdo de voluntades departamento de Caldas:

Este acuerdo se dio entre la empresa Coffee Connection, empresa con amplia experiencia en el sector caficultor, específicamente en el área de exportaciones y la asociación Comitur, de Chinchiná, Caldas. La Compañía se compromete a articular la iniciativa Servicios financieros, logísticos y de exportación a través de recursos, capacitación, información de mercados, documentos, tendencias orientadas al aprovechamiento de oportunidades, orientación y acompañamiento técnico y especializado en procesos logísticos y de exportación de

café especial, entre otros, así como a participar activamente de las actividades que desarrolle la RAP Eje Cafetero para promover el desarrollo de este modelo de negocio.

Por otra parte, Comitur se compromete a participar activamente de todas las actividades realizadas por parte de la RAP Eje Cafetero, cumplir con las recomendaciones y orientaciones brindadas por la Compañía descrita anteriormente para el logro de los objetivos.

Acuerdo de voluntades departamento del Quindío

Este acuerdo de voluntades se da entre el Barista S.A.S., una empresa con amplia trayectoria en el sector caficultor y la asociación Herencia 24 para llevar a cabo el desarrollo del perfil escuela y/o Centro de experiencia para el departamento del Quindío. Donde la Compañía se compromete a ser un articulador para el sector turismo en materia de, operadores, agencias, empresas transformadoras, laboratorios físicos y sensoriales, entre otros. Así como a participar activamente de las actividades que desarrolle la RAP Eje Cafetero para desarrollar este modelo de negocio.

Adicionalmente, Herencia 24, asociación de jóvenes con amplia trayectoria en la producción y maquila de cafés especiales, se compromete a participar activamente de las jornadas de profundización que realice la RAP Eje Cafetero y pondrá a disponibilidad y consideración de la Ruta del Café, la experiencia que desde el sector privado y solidario se puede ofrecer, para poner en práctica la iniciativa, por ejemplo, procesos formativos certificados en análisis físico y sensorial para potenciales visitantes nacional y extranjeros.