



## Políticas del Producto: Pase de Networking para Proveedores – CMC 2026

### 1. Vigencia y alcance

El presente producto es **exclusivo para la edición CMC 2026** y se implementa como una solución puntual para fortalecer la zona de networking y la generación de citas de negocio.

No constituye un producto permanente del portafolio comercial y su continuidad en futuras ediciones estará sujeta a evaluación.

### 2. Definición del producto

El “Pase de Networking para Proveedores” es un esquema de participación controlada que permite a empresas proveedoras acceder **únicamente a la zona de networking**, con el objetivo de sostener reuniones previamente coordinadas.

Este producto se diferencia de forma explícita de los stands comerciales tradicionales y **no sustituye los beneficios asociados a estos**.

### 3. Cupo y asignación

- Cupo **limitado a un máximo de 14 empresas**.
- Cada empresa podrá adquirir **hasta 2 pases**.
- La asignación estará sujeta a disponibilidad y aprobación del equipo comercial.

### 4. Beneficios incluidos

Las empresas participantes tendrán acceso únicamente a:

- Atención de **citas de negocio en la zona de networking**.
- Uso de:
  - 1 mesa asignada
  - 2 sillas
- Gafetes diferenciados para identificación y control.

### 5. Restricciones

Con el fin de proteger la propuesta de valor de los expositores, este producto tiene las siguientes limitaciones:



- **No incluye acceso a conferencias** ni actividades académicas.
- **No incluye beneficios de exposición comercial**, visibilidad de marca o presencia en materiales oficiales.
- **No permite activaciones comerciales abiertas**, exhibición de productos ni branding en el espacio.
- La entrega de material promocional está permitida **únicamente dentro de reuniones uno a uno**.
- Uso exclusivo del espacio asignado dentro de la zona de networking.
- Prohibido el uso de áreas comunes para promoción.

## 6. Control y operación

- Se implementará un **sistema de gafetes diferenciados** para asegurar el cumplimiento de alcance.
- El equipo de operaciones realizará **supervisión en sitio**.
- Cualquier incumplimiento podrá derivar en la **revocación del acceso sin reembolso**.

## 7. Posicionamiento del producto

- Este producto está diseñado como un **acceso controlado y limitado**, no comparable con un stand.
- Su objetivo es **incrementar la generación de citas** y fortalecer la dinámica del networking, sin afectar la estructura comercial principal.
- En la comunicación comercial se deberá:
  - Diferenciar claramente este producto de los stands.
  - Evitar mensajes que puedan generar percepción de equivalencia o sustitución.

## 8. Consideraciones comerciales

- La venta estará sujeta a validación del equipo comercial para evitar:
  - Canibalización de stands.
  - Riesgo de percepción negativa por parte de expositores actuales.

- Se priorizarán empresas que:
  - No hayan adquirido stand.
  - Aporten valor a la dinámica de citas de negocio.

### 9. Condición de temporalidad

Este producto se habilita **únicamente como medida extraordinaria para CMC 2026**, derivada de la disponibilidad de espacios y necesidades operativas del evento.

Cualquier implementación futura requerirá:

- Evaluación de resultados
- Aprobación de Dirección
- Rediseño de lineamientos si aplica