| RAP EJE CAFETERO<br>Región Administrativa y de Planificación | FORMATO | Código: |
|---|---|---|
| | **Informe de Actividades** | Versión: |
| | | Fecha: |
| | | Página 1 de 3 |

| **Informe número** | 001 | **Periodo** | Del 31 de julio al 16 de agosto de 2024 | **Fecha del informe:** | 16/08/2024 |
|---|---|---|---|---|---|

## 1. INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Nombre del Contratista**<br>(Adicione filas si es necesario) | | LA FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES FENALCO SECCIONAL QUINDIO- FENALCO QUINDÍO | | **CC / NIT:** | 890.000.107-9 |
| **Correo electrónico del contratista** | | direcciónquindio@fenalco.com.co | | **Teléfono** | (+60) (6) 7452158 |
| **Résponsable de IVA**<br>(Responda si ó no) | | NO | **Factura Nro.** FEFQ4609 | **Fecha de factura** | 16/08/2024 |
| **Modalidad contractual**<br>(Marque con una X) | CONVENIO DE ASOCIACION<br>**X** | PRESTACION DE SERVICIO | **CONVENIO DE ASOCIACION** 002 DE 2024 | **Fecha de suscripción del contrato** | 31/07/2024 |
| **Objeto** | "AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS ENTRE LA REGIÓN ADMINISTRATIVA Y DE PLANIFICACIÓN RAP EJE CAFETERO Y LA FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES FENALCO SECCIONAL QUINDIO PARA REALIZAR EL SEGUNDO TALLER DE ENTRENAMIENTO EXPERIENCIAL DE INNOVACIÓN PARA LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTOS DESTINO ENTRE MONTAÑAS EN LOS DEPARTAMENTOS DE CALDAS, RISARALDA, QUINDÍO Y TOLIMA" | | | | |
| **Nombre del supervisor:**<br>(Adicione filas si es necesario) | | ALEJANDRO MARTÍN ROZZO GAETH | | CC / NIT: | 93.399.613 |
| **Correo electrónico del supervisor** | | contratacion@ejecafeterorap.gov.co | | **Teléfono** | 3122089641 |
| **Fecha de inicio del contrato:** | | 31/07/2024 | **Fecha de terminación:** | 30/09/2024 | |

## 2. APORTES A SEGURIDAD SOCIAL Y/O PARAFISCALES

ART. 50 de la LEY 789/02 (adicione las filas necesarias)

| Planilla No | Mes liquidado | IBC | Aporte Salud | Aporte Pensión | Aporte ARL | Total aportes período |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Manifiesto bajo la gravedad de juramento que se encuentra a paz y salvo con del pago de aportes por concepto de seguridad social y parafiscales por medio de oficio de fecha 21 de agosto de 2024 | | | | | | |

## 3. VALOR A COBRAR

| | |
|---|---|
| **Valor Presente acta** | $ 21.500.000,00 |
| **(+) IVA** | $ 0,00 |
| **Valor a cancelar** | **$ 21.500.000,00** |

## 4. MODO DE PAGO

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Transferencia** | **X** | **Cheque** | |
| **Nombre del banco** | **Tipo de cuenta** | **No. Cuenta** | **Titular de la cuenta** |
| BANCOLOMBIA | AHORROS | 86700006185 | FENALCO SECCIONAL QUINDÍO |

## 5. OBLIGACIONES ESPECIFICAS CONTRACTUALES

(adicione filas si es necesario)

| | ***Obligaciones especificas contractuales*** | ***Actividad ejecutada en cumplimiento de la obligación contratada*** | **Mecanismo de archivo institucional** | ***Evidencia, observaciones y recomendaciones*** |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Identificar y seleccionar a los dieciséis (16) prestadoras de servicios turísticos de la región RAP Eje Cafetero, cuatro (04) por cada departamento. | Durante este periodo no presenté actividades con respecto a esta obligación | N/A | N/A |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 2 | Identificar y realizar las gestiones para la escogencia de los 4 representantes por gobernación, 1 de Caldas, 1 de Risaralda, 1 de Quindío y 1 de Tolima. así mismo Establecer los Términos de Referencia para la convocatoria por méritos para 16 beneficiarios (agencias receptivas, tour operadores y agencias integradoras (DMCs). | Durante este periodo no presenté actividades con respecto a esta obligación | N/A | N/A |
| 3 | Generar canales de asistencia técnica permanente durante la duración del taller. | Durante este periodo no presenté actividades con respecto a esta obligación | N/A | N/A |
| 4 | Establecer un cronograma para la realización del taller, tanto de las sesiones presenciales, como de las virtuales y de la rueda de negocios. | Para el cumplimiento de esta obligación presenté el cronograma de formación y ejecución dentro del plan de ejecución. | N/A | ANEXO PLAN DE EJECUCIÓN |
| 5 | Ejecutar el Taller de entrenamiento experiencial de innovación para la comercialización del producto destino entre Montañas, conforme a la propuesta presentada | Durante este periodo no presenté actividades con respecto a esta obligación | N/A | N/A |
| 6 | Brindar un programa de entrenamiento de 30 horas, adaptado a las necesidades en marketing, comercialización e internacionalización de la oferta turística de los actuales comercializadores y oferentes turísticos del eje cafetero | Para el cumplimiento de esta obligación presenté el plan de ejecución y el programa académico | N/A | ANEXO PLAN DE EJECUCIÓN Y PROGRAMA ACADEMICO |
| 7 | Establecer un cronograma de entrenamiento especializado por un total de los 20 beneficiarios, tanto de las sesiones presenciales como de las virtuales | Para el cumplimiento de esta obligación presenté el cronograma de formación y ejecución dentro del plan de ejecución. | N/A | ANEXO PLAN DE EJECUCIÓN |
| 8 | Proporcionar el espacio físico y las condiciones y el soporte técnico para las sesiones que se realizaran en cumplimiento del objeto contractual, teniendo en cuenta la oferta presentada. (16 horas) y virtuales (14 horas) | Durante este periodo no presenté actividades con respecto a esta obligación | N/A | N/A |
| 9 | Realizar las actividades logísticas de alojamiento, alimentación, salón, recursos audiovisuales y demás para lograr el desarrollo efectivo del taller. 10.Entregar a los participantes un certificado de asistencia del taller de entrenamiento, | Durante este periodo no presenté actividades con respecto a esta obligación | N/A | N/A |
| 10 | Entregar a los participantes un certificado de asistencia del taller de entrenamiento, como constancia de participación. | Durante este periodo no presenté actividades con respecto a esta obligación | N/A | N/A |
| 11 | Aperturar una cuenta bancaria en donde se depositarán los recursos por parte de la RAP Eje Cafetero y FENALCO Seccional Quindío para la ejecución del convenio | Para el cumplimiento de esta obligación se realizó el debido proceso administrativo de habilitación de cuenta bancaria para el manejo de los recursos. | N/A | ANEXO CERTIFICADO BANCARIO |
| 12 | Cumplir con la totalidad de los aportes y compromisos establecidos en la propuesta presentada a la RAP Eje Cafetero | En el presente informe adjuntamos copia de la transferencia de recursos en contrapartida descritos en el presupuesto general del evento.<br><br>Los compromisos establecidos en propuesta y minuta serán cumplidos y soportados en su totalidad en el informe 2 del convenio en mención. | N/A | ANEXO COPIA TRANSFERENCIA CONTRAPARTIDA |

## 4. RESUMEN TÉCNICO DE ACTIVIDADES:

(adicione filas si es necesario)

Para el cumplimiento de las obligaciones se presentaron el plan de ejecución, el programa académico, de igual manera se aportó el cronograma de formación y de ejecución

## 5. CONSIDERACIONES GENERALES:

Nota 1. Los soportes que evidencian la ejecución de las obligaciones, deben entregarse en medio magnético, discriminados por obligación, de ser posible separados en carpetas. Nota 2.
Presentar copia impresa del recibo de pago y la planilla de la Seguridad Social, correspondiente al período presentado.
Nota 3. Presentar dos juegos (original y copia) de los informes y anexos del período presentado.
Nota 4. Las impresiones deben corresponden a los lineamientos del manual de presentación y control de documentos de la entidad. Nota 5.
La presentación de los informes debe hacerse de manera personal ante la oficina de la RAP Eje Cafetero.
Nota 6. La impresión de documentos deberá asumirse particularmente por cada contratista.

**Firma**

**Nombre del contratista** **DIANA PATRICIA LOPEZ ECHEVERRI**

**DIRECTORA DE LA FEDERACION NACIONAL DE COMERCIANTES FENALCO SECCIONAL QUINDIO- FENALCO QUINDIO**

***Es responsabilidad del firmante la veracidad de la información contenida en el presente documento.***

RAP EJE CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación

Fenalco
QUINDÍO

# Taller de entrenamiento experiencial de innovación para la comercialización del productos destino entre Montañas.

## Agenda académica

Gobierno de CALDAS
GOBIERNO DEL QUINDÍO
DEPARTAMENTO DE RISARALDA
GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

# Agenda Virtual
# 13 al 16 de agosto

RAP EJE CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación

Fenalco
QUINDÍO

| VIRTUALES | FACILITADOR | HORA | TITULO |
|---|---|---|---|
| Martes 13 agosto | Dr Humberto Tobón | 8:00 a. m. | Bienvenida RAP Eje Cafetero |
| | Eduardo Sanchez | 8:05 a. m. | Mercados turísticos prioritarios para la región RAP EC |
| | Juan José Lamar | 9:30 a. m. | Ferias y ruedas de negocios, herramientas para crecer nuestro negocio. |
| Miercoles 14 agosto | Juan Jose Lamar | 8:00 a. m. | Las agencias de viajes en la promoción de destino |
| | Jose Manuel Cimadevilla | 9:30 a. m. | Oportunidades de diversificación de productos en el eje cafetero |
| Jueves 15 agosto | Jaime Alfaro de Castro | 8:00 a. m. | Participación de un destino turístico en ferias y eventos |
| | Laura Castrillon | 9:30 a. m. | Internacionalización de un producto: Caso de éxito: Impulse Travel |
| Viernes 16 agosto | Juliana Amaya | 8:00 a. m. | La ruta para participar de la promoción internacional de ProColombia |

# Agenda Presencial
# 20 al 22 de agosto

| PRESENCIALES | FACILITADOR | HORA | TITULO |
|---|---|---|---|
| Martes 20 agosto | RAP Eje Cafetero | 2:00 p. m. | Bienvenida - Presentación productos regionales |
| | Viviana Camacho | 2:45 p. m. | Cuando hablamos de mercadeo, ¿qué tan digital es mi empresa? |
| | | 3:45 p.m. | Coffe Break |
| | Diego Vasquez | 4:30 p. m. | El encadenamiento para la comercialización de productos turísticos |
| Miercoles 21 agosto | Eduardo Sanchez | 8:00 a. m. | Acciones y herramientas de promoción internacional de productos turísticos |
| | Diego Vasquez | 9:00 a. m. | Tendencias y oportunidades globales en turismo |
| | | 10:30 a. m. | Coffe Break |
| | Naudia Wilches | 11:00 a. m. | ¿Estamos preparados para negociar con Mayoristas? |

# Agenda Presencial
# 20 al 22 de agosto

| PRESENCIALES | FACILITADOR | HORA | TITULO |
|---|---|---|---|
| Miercoles 21 agosto | | 12:30 p. m. | Almuerzo |
| | Viviana Camacho | 2:00 p. m. | Diseño de estrategias de marketing digital |
| | Stephanie Lora Noguera | 4:00 p. m. | Herramientas para participar en una feria especializada y afrontar una rueda de negocios |
| Jueves 22 agosto | Stephanie Lora Noguera | 8:00 a. m. - 12:00 m | Jornada preparatoria de relacionamiento comercial |
| | | 12:00 m. | Almuerzo |

La agenda académica esta sujeta a cambios

# Perfil del equipo



**Diego Vasquez Hoyos**

Administrador de empresas, especialista en Marketing y Neuromarketing. empresario del turismo, lidera en la actualidad empresas y marcas en los diferentes eslabones de la cadena productiva del sector. Dentro de su experiencia profesional, se destaca su participación activa, a nivel gremial ocupando, el cargo de Presidente de la Junta Directiva del capitulo Eje Cafetero de ANATO, durante 3 periodos consecutivos y en la actualidad Presidente de la junta directiva nacional de ANATO, fue vicepresidente TRAVEL GROUP, uno de los grupos de turismo mas importantes del país.

**Eduardo Andrés Sánchez Lopera**

Administrador de Negocios especializado en Gerencia de Negocios Internacionales. Tiene 15 años de experiencia en cargos gerenciales donde ha gestionado y apoyado estrategias para la internacionalización de las empresas colombianas. Su trayectoria profesional se ha enfocado en el comercio exterior, la promoción de la inversión extranjera y del turismo. Lideró como parte de un equipo el diseñó y la ejecución de la estrategia de promoción de la región Paisaje Cultural Cafetero Colombiano en los mercados internacionales.

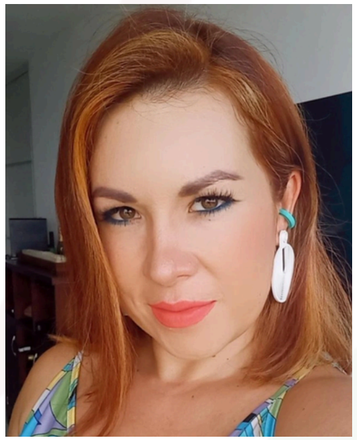


# Perfil del equipo

**Juan Jose Lamar**



Economista y Especialista en Mercadeo de la Universidad de los Andes. Máster en Economía del Turismo y del Medio Ambiente de la Universitat de les Illes Balears, España. 16 años de experiencia en el sector turístico.Ha trabajado como Subdirector de Mercadeo del Instituto Distrital de Turismo, en Procolombia (antes Proexport) como Analista de Inteligencia de Mercados y Asesor de la Vicepresidencia de Turismo. Asesor de la Subdirección de Promoción y Mercadeo del Instituto Distrital de Turismo, y Profesional Gestor de Proyectos Turísticos en la Región Central RAP-E. Ha sido docente universitario en Administración Turística en la Fundación Universitaria CAFAM, Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca, Universidad Los Libertadores, Uniempresarial y docente asociado de la Pontificia Universidad Javeriana.



**Viviana camacho Chavez**

Graduada en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras de la Universidad Externado de Colombia, con especialización en Desarrollo y Cambio Organizacional de la misma universidad, y Maestría en Dirección y Gestión de Negocios Digitales del Digital Business School de Barcelona. Cuenta con más de 15 años de experiencia en el sector turístico,  ha ocupado diversos cargos a nivel gremial y en educación superior, relacionados con la gestión y coordinación del aprendizaje y servicio al cliente. En la actualidad desde su propia empresa, se desempeña como consultora hotelera en temas de comercialización y marketing digital enfocado en establecimientos de alojamiento.

# Perfil del equipo



**Naudia Wilches**

Mercadóloga con experiencia de más de 15 años en la Industria de Servicio Hotelero y Turístico; desempeñando cargos como Directora Turismo Receptivo y MICE en Agencias de gran trayectoria en el Turismo Receptivo como Aviatur, Panamericana de Viajes entre otras, liderando equipos comerciales y operativos y promoviendo el país en las principales Ferias Internacionales de Turismo en Latinoamérica, Norteamérica y Europa. Actualmente se desempeña como subdirectora de Turismo Receptivo de ANATO.



**Stephanie Lora N.**

Profesional en relaciones internacionales con especialización en mercadeo y amplio conocimiento en destinos turísticos. Directora de Ventas & Marketing de Hotel Marriott Barranquilla. Con 13 años de experiencia en el sector hotelero específicamente en atracción en mercados internacionales. Capaz de focalizar estrategias de gran impacto con manejo de indicadores de planeación, ejecución, metas comerciales y de servicio al cliente.

# Perfil del equipo

**Jaime Alfaro de Castro**

Administrador de empresas especialista en gerencia de empresas y servicios. Fue director de la oficina de turismo de Barranquilla durante el procesos de transformación de la ciudad llevándola a posicionarla como uno de los destinos de turismo de negocios más importantes del país. Cofundador de la empresa up&go events, fue presidente de MPI Colombia y actualmente es sub secretario de turismo de la gobernación del Atlantico.





**Laura Castrillón**

Administradora de negocios internacionales y cursa actualmente un máster en Marketing, Comercialización y revenue Management. Se ha desempeñado durante toda su trayectoria profesional en reconocidos tour operadores dirigida al mercado internacional liderando la experiencia del cliente y actualmente se desempeña como Revenue Management de Impulse Travel.

Impulse
TRAVEL

# Perfil del equipo



**Jose Manuel Cimadevilla**

Administrador turístico y hotelero con maestría en gestión internacional del turismo, y maestría en responsabilidad social y sostenibilidad de la Universidad Externado. Con más de 13 años de experiencia en el área de mercadeo y ventas (B2B y B2C ) a nivel nacional e internacional Ser líder y apasionado por la construcción de estrategias le ha permitido manejar equipos que buscan generar y ejecutar proyectos de impacto, inclusión y sostenibilidad para empresas del sector privado y publico, logrando el cumplimiento de objetivos trazados en el plan estratégico de las organizaciones. Apasionado por el fortalecimiento de la sostenibilidad para el sector turístico.

RAP EJE CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación

Fenalco
QUINDÍO

# Taller de entrenamiento experiencial de innovación para la comercialización del productos destino entre Montañas.

## Plan de ejecución de actividades

Gobierno de CALDAS
GOBIERNO DEL QUINDÍO
DEPARTAMENTO DE RISARALDA
GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

# Tabla de contenido

1. Plan de ejecución de actividades
2. Metodología
3. Logística
4. Agenda
5. Perfiles de facilitadores

# 1. Plan de ejecución del taller

El Taller de entrenamiento experiencial de innovación para la comercialización del productos destino entre Montañas ha sido creado para mejorar la competitividad comercial y mejorar las capacidades de las agencias operadoras del territorio RAP Eje Cafetero.

A lo largo del año, se realizan diferentes eventos especializados de promoción turística en el territorio nacional como en el extranjero, donde se comercializan a los mercados internacionales los principales destinos turísticos. Sin embargo, para participar en estos eventos y lograr atraer mercados mercado extranjero se hace necesario que los prestadores de servicios turísticos cuenten con las capacidades comerciales para cumplir con las necesidades y exigencias que tienen los grandes jugadores internacionales del sector turístico.

Este programa académico cuenta con un contenido temático que ha sido diseñado para que los participantes conozcan desde los diferentes puntos de vista, los elementos y la importancia de la promoción turística para sus empresas y para los territorios.

El taller contará con facilitadores de primer nivel con amplia experiencia en la gestión y promoción de destinos turísticos, empresarios que presentaron casos exitosos, y la tendencia del turismo a nivel nacional y global.

# 1. Plan de ejecución del taller

**Objetivo del taller**

✓ Preparar operadores del sector turístico de los cuatro departamentos para enfrentar los desafíos comerciales con una prospectiva de comercialización nacional e internacional.

✓ Aunar esfuerzos para conducir a que las mipymes del sector turístico establezcan ejercicios para el desarrollo de su productividad y el establecimiento de contactos comerciales entre oferta y la demanda.

✓ Generar encadenamientos productivos, fortaleciendo vínculos entre los empresarios.

✓ Fortalecer las relaciones en la red empresarial del sector turismo a nivel regional.

✓ Propiciar espacios parala consolidación de productos turísticos regionales

# 2. Metodología de ejecución

La agenda se desarrollará con un componerte virtual y un componente presencial que le permitirá a todos los participantes y beneficiarios de este programa aprovechar al máximo las tematicas que han sido planeadas en el componente tematico, así como conocer la oferta de servicios turísticos existentes en todo el territorio RAP en la interacción a traves de una simulación de relacionamiento comercial.

| | |
|---|---|
| **BENEFICIARIOS** | 16 empresas prestadoras de servicios turísticos del la región RAP Eje Cafetero y 4 representantes de las gobernaciones de los departamentos pertenecientes a la RAP EC. |
| **TOTAL HORAS ACADEMICAS** | 30 horas de seminario hibrido |
| **HORAS PRESENCIALES** | 16 horas |
| **HORAS VIRTUALES** | 14 horas |
| **TEMATICA ACADEMICA** | Encadenamiento productivo, marketing digital, mercados prioritarios, mercadeo internacional de destinos turísticos, participación en ferias y eventos |

# 3. Logística

**Sesiones Virtuales**

Las jornada de capacitación se realizará en 6 sesiones virtuales, para lograr el maximo aprovechamiento en la transferencia de conocimiento. Se coordinara junto con la entidad las fechas de cada una de las conferencias del ciclo de formación virtual.

La sesiones virtuales se realizarán bajo la plataforma Zoom a rtavés de la cuenta de FENALCO.

**Sesiones Presenciales**

Se propone la realización de los talleres presenciales durante 3 días divididas en 4 jornadas académicas. De esta manera, los participantes contarán con el tiempo para su desplazamiento y regreso a sus lugares de origen.

Para la ejecución de las actividades presenciales, FENALCO dispondrá del alojamiento, alimentación, salón, recursos audiovisuales, convocatoria y demás necesidades logisticas para el desarrollo de los talleres. El lugar sede será Sol Edén Comfenalco en la ciudad de Armenia.

# 3. Logística

En las sesiones presenciales, se requeriran las siguientes necesidades logísticas:

- Salón en montaje en U o tipo aula con mesas para 16 participantes
- Video beam, pantalla para proyectar y sonido
- Para el día 3, se necesitan 8 mesas individuales con dos sillas para la rueda de negocios.
- 4 refrigerios por persona para los tres días
- Alojamiento para 16 personas participantes por dos noches, incluido desayuno
- 2 Almuerzos y 2 cenas para los participantes
- Alojamiento para dos conferencistas
- Almuerzo y cena para dos conferencistas por dos días

# 4. Agenda Virtual
# 13 al 16 de agosto

| VIRTUALES | FACILITADOR | HORA | TITULO |
|---|---|---|---|
| Martes 13 agosto | Dr Humberto Tobón | 8:00 a. m. | Bienvenida RAP Eje Cafetero |
| | Eduardo Sanchez | 8:05 a. m. | Mercados turísticos prioritarios para la región RAP EC |
| | Juan José Lamar | 10:00 a. m. | Ferias y ruedas de negocios, herramientas para crecer nuestro negocio. |
| Miercoles 14 agosto | Juan Jose Lamar | 8:00 a. m. | Las agencias de viajes en la promoción de destino |
| | Jose Manuel Cimadevilla | 10:00 a. m. | Oportunidades de diversificación de productos en el eje cafetero |
| Jueves 15 agosto | Jaime Alfaro de Castro | 8:00 a. m. | Participación de un destino turístico en ferias y eventos |
| | Laura Castrillon | 10:00 a. m. | Internacionalización de un producto: Caso de éxito: Impulse Travel |
| Viernes 16 agosto | Juliana Amaya | 8:00 a. m. | La ruta para participar de la promoción internacional de ProColombia |

# 4. Agenda Presencial
# 20 al 22 de agosto

| PRESENCIALES | FACILITADOR | HORA | TITULO |
|---|---|---|---|
| Martes 20 agosto | RAP Eje Cafetero | 2:00 p. m. | Bienvenida - Presentación productos regionales |
| | Viviana Camacho | 2:45 p. m. | Cuando hablamos de mercadeo, ¿qué tan digital es mi empresa? |
| | | 3:45 p.m. | Coffe Break |
| | Diego Vasquez | 4:30 p. m. | El encadenamiento para la comercialización de productos turísticos |
| Miercoles 21 agosto | Eduardo Sanchez | 8:00 a. m. | Acciones y herramientas de promoción internacional de productos turísticos |
| | Diego Vasquez | 9:00 a. m. | Tendencias y oportunidades globales en turismo |
| | | 10:30 a. m. | Coffe Break |
| | Naudia Wilches | 11:00 a. m. | ¿Estamos preparados para negociar con Mayoristas? |

# 4. Agenda Presencial
# 20 al 22 de agosto

| PRESENCIALES | FACILITADOR | HORA | TITULO |
|---|---|---|---|
| Miercoles 21 agosto | | 12:30 p. m. | Almuerzo |
| | Viviana Camacho | 2:00 p. m. | Diseño de estrategias de marketing digital |
| | Stephanie Lora Noguera | 4:00 p. m. | Herramientas para participar en una feria especializada y afrontar una rueda de negocios |
| Jueves 22 agosto | Stephanie Lora Noguera | 8:00 a. m. - 12:00 m | Jornada preparatoria de relacionamiento comercial |
| | | 12:00 m. | Almuerzo |

La agenda académica esta sujeta a cambios

# 5. Perfil del equipo



**Diego Vasquez Hoyos**

Administrador de empresas, especialista en Marketing y Neuromarketing. empresario del turismo, lidera en la actualidad empresas y marcas en los diferentes eslabones de la cadena productiva del sector. Dentro de su experiencia profesional, se destaca su participación activa, a nivel gremial ocupando, el cargo de Presidente de la Junta Directiva del capitulo Eje Cafetero de ANATO, durante 3 periodos consecutivos y en la actualidad Presidente de la junta directiva nacional de ANATO, fue vicepresidente TRAVEL GROUP, uno de los grupos de turismo mas importantes del país.

**Eduardo Andrés Sánchez Lopera**

Administrador de Negocios especializado en Gerencia de Negocios Internacionales. Tiene 15 años de experiencia en cargos gerenciales donde ha gestionado y apoyado estrategias para la internacionalización de las empresas colombianas. Su trayectoria profesional se ha enfocado en el comercio exterior, la promoción de la inversión extranjera y del turismo. Lideró como parte de un equipo el diseñó y la ejecución de la estrategia de promoción de la región Paisaje Cultural Cafetero Colombiano en los mercados internacionales.

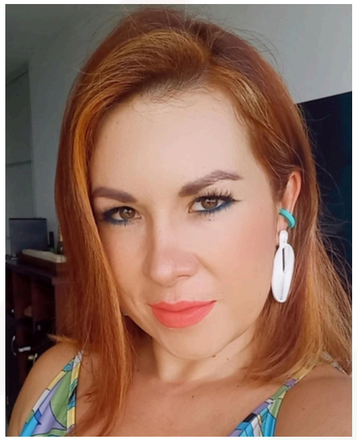


# 5. Perfil del equipo

**Juan Jose Lamar**



Economista y Especialista en Mercadeo de la Universidad de los Andes. Máster en Economía del Turismo y del Medio Ambiente de la Universitat de les Illes Balears, España. 16 años de experiencia en el sector turístico.Ha trabajado como Subdirector de Mercadeo del Instituto Distrital de Turismo, en Procolombia (antes Proexport) como Analista de Inteligencia de Mercados y Asesor de la Vicepresidencia de Turismo. Asesor de la Subdirección de Promoción y Mercadeo del Instituto Distrital de Turismo, y Profesional Gestor de Proyectos Turísticos en la Región Central RAP-E. Ha sido docente universitario en Administración Turística en la Fundación Universitaria CAFAM, Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca, Universidad Los Libertadores, Uniempresarial y docente asociado de la Pontificia Universidad Javeriana.



**Viviana camacho Chavez**

Graduada en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras de la Universidad Externado de Colombia, con especialización en Desarrollo y Cambio Organizacional de la misma universidad, y Maestría en Dirección y Gestión de Negocios Digitales del Digital Business School de Barcelona. Cuenta con más de 15 años de experiencia en el sector turístico,  ha ocupado diversos cargos a nivel gremial y en educación superior, relacionados con la gestión y coordinación del aprendizaje y servicio al cliente. En la actualidad desde su propia empresa, se desempeña como consultora hotelera en temas de comercialización y marketing digital enfocado en establecimientos de alojamiento.

# 5. Perfil del equipo



**Naudia Wilches**

Mercadóloga con experiencia de más de 15 años en la Industria de Servicio Hotelero y Turístico; desempeñando cargos como Directora Turismo Receptivo y MICE en Agencias de gran trayectoria en el Turismo Receptivo como Aviatur, Panamericana de Viajes entre otras, liderando equipos comerciales y operativos y promoviendo el país en las principales Ferias Internacionales de Turismo en Latinoamérica, Norteamérica y Europa. Actualmente se desempeña como subdirectora de Turismo Receptivo de ANATO.

**Stephanie Lora N.**

Profesional en relaciones internacionales con especialización en mercadeo y amplio conocimiento en destinos turísticos. Directora de Ventas & Marketing de Hotel Marriott Barranquilla. Con 13 años de experiencia en el sector hotelero específicamente en atracción en mercados internacionales. Capaz de focalizar estrategias de gran impacto con manejo de indicadores de planeación, ejecución, metas comerciales y de servicio al cliente.



# 5. Perfil del equipo

**Jaime Alfaro de Castro**

Administrador de empresas especialista en gerencia de empresas y servicios. Fue director de la oficina de turismo de Barranquilla durante el procesos de transformación de la ciudad llevándola a posicionarla como uno de los destinos de turismo de negocios más importantes del país. Cofundador de la empresa up&go events, fue presidente de MPI Colombia y actualmente es sub secretario de turismo de la gobernación del Atlantico.





**Laura Castrillón**

Administradora de negocios internacionales y cursa actualmente un máster en Marketing, Comercialización y revenue Management. Se ha desempeñado durante toda su trayectoria profesional en reconocidos tour operadores dirigida al mercado internacional liderando la experiencia del cliente y actualmente se desempeña como Revenue Management de Impulse Travel.

Impulse
TRAVEL

# 5. Perfil del equipo



**Jose Manuel Cimadevilla**

Administrador turístico y hotelero con maestría en gestión internacional del turismo, y maestría en responsabilidad social y sostenibilidad de la Universidad Externado. Con más de 13 años de experiencia en el área de mercadeo y ventas (B2B y B2C ) a nivel nacional e internacional Ser líder y apasionado por la construcción de estrategias le ha permitido manejar equipos que buscan generar y ejecutar proyectos de impacto, inclusión y sostenibilidad para empresas del sector privado y publico, logrando el cumplimiento de objetivos trazados en el plan estratégico de las organizaciones. Apasionado por el fortalecimiento de la sostenibilidad para el sector turístico.

FEDERACION NACIONAL DE COMERCIANTES
FENALCO SECCIONAL QUINDIO
Nit: 890.000.107-9
RESPONSABLE DE IVA. ACTIVIDAD ECONOMICA 9499
financieraquindio@fenalco.com.co CRA 14 N 8 - 33 TEL: 7452158

# Factura Electronica de Venta
**No. FEFQ4609**

FENALCO SECCIONAL QUINDIO es una entidad sin ánimo de lucro de carácter gremial no declarante de renta no sujeta a retención en la Fuente (articulo 19 del ET.) y CREE (Decreto 0862/2013 Art. 1 )

| INFORMACION DEL CLIENTE | FECHA | TOTAL |
|---|---|---|
| **REGION ADMINISTRATIVA Y PLANIFICACIO** | **16/08/2024** | **$ 21.500.000,00** |
| **NIT No. :** 901251694-6 | **VENDEDOR** | |
| **DIRECCION :** CEN AD RODRIGUEZ GOMEZ JARAMILLO CRA 12 2 | - | |
| **TELEFONO :** | **FECHA VENCIMIENTO** | **REFERENCIA** |
| **CIUDAD :** ARMENIA **PAIS :** Colombia | 21/08/2024 | |

| CODIGO | DESCRIPCION | CANTIDAD | VALOR UNIT. | DCTO. | VALOR TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|
| 41653010 | Primer desembolso convenio de Asociación 002 de 2024 | 1 | $ 21.500.000,00 | | $ 21.500.000,00 |

| FORMA DE PAGO | IDENTIFICACION | VALOR |
|---|---|---|
| CxC # 1 | Vence: 21/08/2024 | $ 21.500.000,00 |

**VALOR (en letras) :** VEINTIUN MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS

**MEDIOS DE PAGO:**

| BANCO | NUMERO DE CUENTA | TIPO |
|---|---|---|
| BANCOLOMBIA | 724 870 23 229 | CORRIENTE |

**OBSERVACIONES**

Persona jurídica y asimiladas, Responsable impuesto a las ventas, Agente retenedor (puede practicar retención) y Entidad no contribuyente (no se le debe hacer retención)
Resolución DIAN: 18764074138557. Prefijo: FEFQ. Rango: 4390 al 10000. Vigencia: 2/07/2024 hasta 2/07/2025.
TOTAL PRODUCTOS/SERVICIOS FACTURADOS: 1
Factura a crédito, plazo hasta 21/08/2024.
FAVOR REMITIR SOPORTE DE PAGO AL CORREO ELECTRONICO FINANCIERAQUINDIO@FENALCO.COM.CO

Autorizacion de Numeracion de Facturacion Tipo Electronica DIAN No 18764051066034 expedida el 28/06/2023 vigencia 12 meses Rango 2841 a 10.000 Prefijo FEFQ

La presente FACTURA DE VENTA, constituye titulo valor en los terminos de la ley 1231 de 2008 se hace constar que la firma de una persona distinta del comprador implica que dicha persona se entiende autorizada expresamente por el comprador para firmar, confesar la deuda y obliga al comprador.

| Preparado | Aprobado | Contabilizado | Revisado |
|---|---|---|---|
| | | | |

**FIRMA Y SELLO**

**C.C. O NIT.**

FRM-016V1 FENALCO LA FUERZA QUE UNE

(NIIF) Impreso con ContaPyme V. 4 - InSoft SAS. Nit 810.000.630-9 www.contapyme.com

**Sello de firma:**
Qq4Pz322rmY5hdtnvLXzYbKYnHuUIFUz+kCIpkVMeZjIABdVA3AzQkDpi3trkDRTXXvhuSP6QejtAU95M5geMB8uVBZejAYo84gTLil5kb6L51pCtvZpELKlCtNpa
yTzOgp3mlih6QjwIFCW3F/BxEuF+HvJMU7p+NfCJfBRQHIgITvYh7Va73h1beOJAZRGFn1sk48eqOMII3kDPO/v8bC7HfAWpP9jo24TS2h3MST6tbNbg22uu06
ZorISmnWHh3PSgppUZiM1IzorhjPlhU0m8BsQ9y41Re9Y6XPqmumvD8ef6LbWy6qRFh65lHfVwYKwsjscdVd23Hccf1HFTQ==

**CUFE:** 406c6fd120958719f348d6f56ee31eaa7db0d4c8ac94ae915dd0cd26537ae6887325e9666de4781649119bfeb45de634
**Fecha emisión:** 2024-08-16 10:39:37 **Fecha validación DIAN:** 2024-08-16 10:39:43-05:00
**Proveedor Tecnológico:** NIT: 890930534 - Cadena S.A.

# EL REVISOR FISCAL DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DECOMERCIANTES

# FENALCO SECCIONAL QUINDIO, CERTIFICA QUE:

La Federación Nacional de Comerciantes Fenalco Seccional Quindío con N.I.T. 890.000.107-9 se encuentra a paz y salvo en los últimos seis meses con el pago de los aportes por conceptode Seguridad social y Parafiscales que le corresponde cumplir.

Para constancia se firma en Armenia (Q.), a los Veintiún (21) días del mes de Agosto de 2024.



**LUIS FERNANDO HURTADO CASTAÑO**
**Revisor Fiscal T.P. 78702-T**




VALIDO EXCLUSIVAMENTE PARA
CERTIFICADO DE PAZ Y SALVO APORTES
EXPEDIDO EL 21 DE AGOSTO 2024




VALIDO 30 DIAS A PARTIR DE LA FECHA

REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO 89.007.674

HURTADO CASTAÑO

APELLIDOS

LUIS FERNANDO

NOMBRES



FECHA DE NACIMIENTO 16-MAR-1977

ARMENIA
(QUINDIO)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.68 O+ M
ESTATURA G.S. RH SEXO

14-JUN-1995 ARMENIA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADORA NACIONAL
ALMA BEATRIZ RENGIFO LOPEZ

INDICE DERECHO

A-2600100-58154007-M-0089007-20061201 03772 06334A 02 212829610

VALIDO EXCLUSIVAMENTE PARA
CERTIFICADO DE PAZ Y SALVO APORTES
EXPEDIDO EL 21 DE AGOSTO DEL 2024
VALIDO 30 DIAS A PARTIR DE LA FECHA

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL **JUNTA CENTRAL DE CONTADORES**

Certificado No:

E8C86F8AC521A06E

**LA REPUBLICA DE COLOMBIA**

**MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO**

**UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL**

**JUNTA CENTRAL DE CONTADORES**

**CERTIFICA A:**
QUIEN INTERESE

Que el contador público **LUIS FERNANDO HURTADO CASTAÑO** identificado con CÉDULA DE CIUDADANÍA No 89007674 de ARMENIA (QUINDIO) Y Tarjeta Profesional No 78702-T SI tiene vigente su inscripción en la Junta Central de Contadores y desde la fecha de Inscripción.

**NO REGISTRA ANTECEDENTES DISCIPLINARIOS** ******************************
******************************************************************
*****************************************************************

EL CONTADOR PUBLICO NO HA CUMPLIDO CON LA OBLIGACION DE ACTUALIZAR EL REGISTRO

Dado en BOGOTA a los 14 días del mes de Junio de 2024 con vigencia de (3) Meses, contados a partir de la fecha de su expedición.

Sandra M Barrios

**DIRECTOR GENERAL**

ESTE CERTIFICADO DIGITAL TIENE PLENA VALIDEZ DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO 2 DE LA LEY 527 DE 1999, DECRETO UNICO REGLAMENTARIO 1074 DE 2015 Y ARTICULO 6 PARAGRAFO 3 DE LA LEY 962 DEL 2005

Para confirmar los datos y veracidad de este certificado, lo puede consultar en la página web www.jcc.gov.co digitando el número del certificado

# Certificación Bancaria

Bancolombia

armenia, 28 de Agosto de 2024.

Señor

A quien pueda Interesar

BANCOLOMBIA S.A. se permite informar que FENALCO SECCIONAL QUINDIO identificado(a) con NIT No. 890000107 a la fecha de expedición de esta certificación, tiene con el Banco los siguientes productos:

| Nombre Producto | Número Producto | Fecha Apertura (aaaa/mm/dd) | Estado |
|---|---|---|---|
| CUENTA AHORROS PERSONA JURIDICA | 86700006185 | 2024/08/28 | A ACTIVA |

VIGILADO

* **Importante:** Esta constancia solo hace referencia al producto mencionado anteriormente.
*Si desea verificar la veracidad de esta información, puede comunicarse con la Sucursal Telefónica Bancolombia los siguientes números: Medellín - Local: (57-4) 510 90 00 - Bogotá - Local: (57-1) 343 00 00 - Barranquilla - Local: (575) 361 88 88 - Cali - Local: (57-2) 554 05 05 – Resto del país: 01800 09 12345. Sucursales Telefónicas en el exterior: España (34) 900 995 717 - Estados Unidos (1) 1 866 379 97 14.

# LA DIRECCIÓN EJECUTIVA DE FENALCO SECCIONAL QUINDIO

## CERTICA QUE:

En virtud del convenio RAP 002-2024 y de las obligaciones descritas de la minuta en mención, el Gremio apertura la cuenta de ahorros 86700006185, para el manejo exclusivo de los recursos que ambas partes depositan para sufragar los gastos proyectados en el presupuesto soporte de la propuesta.

Para constancia se firma a los Veintinueve (29) días del mes de agosto de 2024.

Cordialmente,

**DIANA PATRICIA LÓPEZ ECHEVERRI**
**Directora Ejecutiva**

Anexo: Certificado Bancario de Apertura

**Empresa:** FENALCO QUINDIO **Nit:** 890000107
**Usuario:** DIANA PATRICIA LOPEZ ECHEVERRI

**29 de Agosto de 2024 11:04:42 AM**
**Dirección IP:** 152.202.196.93

**Su última entrada a la Sucursal Virtual Empresas fue el:** martes, 27 de agosto de 2024 - 3:22 PM

## Detalle de la transacción

| Información básica del evento / transacción | |
|---|---|
| **User id:** | 1094903560 |
| **Fecha _ hora:** | 2024-08-29 10:59:20 |
| **Evento / transacción:** | Transferencias a BANCOLOMBIA |
| **Estado:** | Ejecutada |

| Detalle de la transacción | |
|---|---|
| **Cuenta débito:** | 865-000018-98 - Ahorros |
| **Monto:** | $18,428,571.00 |
| **Usuario:** | JENNY MILENA FARIAS ANGEL |
| **Cuenta crédito:** | 867-000061-85 - Ahorros |

Regresar

COPYRIGHTS © 2000 - 2024 TODO1 SERVICES, INC. Todos los derechos reservados.