LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD realiza el estudio previo requerido para adelantar el proceso de contratación y la consecuente celebración del convenio requerido para: "***AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS, PARA EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA DE FORTALECIMIENTO Y PROMOCIÓN TURÍSTICA AL SECTOR HOTELERO URBANO Y RURAL DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA".***

1. ANALISIS DEL SECTOR

Conforme al numeral V, literal A, de la Guía de Colombia Compra Eficiente, la entidad realiza el análisis del sector en los siguientes términos.

a. **Aspectos generales:**

De conformidad con el principio de Concertación que reza: "En virtud del cual las decisiones y actividades del sector se fundamentaran en acuerdos para asumir responsabilidades, esfuerzos y recursos entre los diferentes agentes comprometidos tanto del sector estatal como del sector privado nacional e internacional para el logro de los objetivos comunes que beneficien el turismo", de la Ley 300 de 1996, Ley General del Turismo, en su *ARTÍCULO 2 Principios Generales de la Industria Turística. Modificado por el art. 3, Ley 1558 de 2012.* La Industria Turística se regirá con base en los siguientes principios generales: El art. 3, Ley 1558 de 2012,

> *1. CONCERTACIÓN: En virtud del cual las decisiones y actividades del sector se socializarán en acuerdos para asumir responsabilidades, esfuerzos y recursos entre los diferentes agentes comprometidos, tanto del sector estatal como del sector privado nacional e internacional para el logro de los objetivos comunes que beneficien el turismo.*
>
> *Las comunidades se constituyen en parte y sujeto de consulta en procesos de toma de decisiones en circunstancias que así lo ameriten, para ello se acudirá al consentimiento previo libre e informado como instrumento jurídico ajustado al marco internacional de Naciones Unidas.*

Y, el Decreto 092 de 2017, que reglamenta la forma como el Gobierno Nacional, Departamental, Distrital y Municipal que contrata con entidades privadas sin ánimo de

Gobernación de Risaralda - Parque Olaya Herrera Calle 19 No. 13-17
PBX: 3398300 Ext. 328 www.risaralda.gov.co
Pereira - Risaralda

lucro y de reconocida idoneidad, para impulsar programas y actividades de interés público de acuerdo con el Plan Nacional o los planes seccionales de Desarrollo, que permiten la celebración de convenios de asociación entre entidades privadas sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad y entidades Estatales para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con los cometidos y funciones que a estas les asigna la Ley, a los que hace referencia el artículo 96 de la Ley 489 de 1998. Es viable celebrar convenios de asociación con una Entidad Privada Sin Ánimo de Lucro de reconocida idoneidad, posea capacidad técnica, administrativa, organizacional, idónea y con amplia experiencia en la ejecución de programas propios que coincidan con los programas de la entidad estatal, y teniendo en cuenta que el Departamento de Risaralda viene desarrollando estrategias de fortalecimiento para los prestadores de servicios turísticos, y con el presente proceso busca impactar a un determinado número de empresarios del sector hotelero para fortalecer las capacidades productivas y comerciales, se hace necesario unir esfuerzos con entidades que con sus aportes permiten ampliar la cobertura y complementar estas estrategias, con lo cual se pueda garantizar un impacto mayor para el sector.

Para tal efecto, la Entidad Sin Ánimo de lucro debe poseer estructura administrativa amplia y sólida basada en la calidad de los profesionales y administradores encargados de direccionar los programas y proyectos de la entidad, de igual manera, contar con personal técnico y profesional encargado de la estructuración y ejecución de las actividades propias de su objeto social y por consiguiente del objeto y actividades del convenio de asociación.

Ahora, teniendo en cuenta que el artículo 4 del decreto 092 de 2017 permite la celebración de procesos competitivos de selección cuando existe más de una entidad sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad, se considera necesario adelantar el respectivo PROCESO COMPETITIVO, además de lo establecido en el artículo 4° del mismo decreto, el cual reza que el Departamento debe garantizar el principio de publicidad haciendo la debida publicación en el SECOP II y permitiendo que se presenten todas las entidades sin ánimo de lucro que consideren puedan participar.

Bajo este contexto, el programa que se propone realizar constituye una inversión en beneficio del sector turístico y empresarial del Departamento, de gran importancia que impacta necesariamente en la calidad de vida de los habitantes, lo que se traduce en un servicio de interés público, toda vez que la población directamente beneficiada son los empresarios del sector turismo los cuales mediante este programa pueden generar espacios para impulsar sus negocios y a través de la estrategia de inversión mejorar su calidad de vida, producto de los ingresos y empleos que se generan con el desarrollo de

Gobernación de Risaralda - Parque Olaya Herrera Calle 19 No. 13-17
PBX: 3398300 Ext. 328 www.risaralda.gov.co
Pereira - Risaralda

estas estrategias, ya que mejoran la competitividad de la región, promoviendo el desarrollo a través de la promoción de los diferentes sitios turísticos.

Este proyecto no solo busca aumentar el flujo turístico en Risaralda, sino que también tiene como objetivo potenciar el desarrollo económico departamental al fortalecer un renglón del sector turístico como es la hotelería y el alojamiento especialmente en los municipios. De igual forma, al involucrar a las comunidades en este proceso, se fomentará un mayor compromiso con la preservación y promoción del patrimonio cultural y natural del departamento. Es por esta razón, que los empresarios turísticos juegan un papel fundamental para potencializar la promoción de nuestro territorio, lograr atraer visitantes nacionales e internacionales y que sus diferentes canales de información sean una vitrina viva de todo lo que tiene Risaralda para ofrecer.

Así las cosas, el Departamento de Risaralda- Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad considera viable la suscripción de un convenio competitivo para la implementación de un programa de fortalecimiento empresarial dirigido a los pequeños y medianos hoteles del departamento con una entidad privada sin ánimo de lucro, que cumpla con todos los requisitos exigidos en el Decreto 092 de 2017, previa realización de un riguroso proceso de selección competitivo.

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, el Departamento de Risaralda considera pertinente continuar desarrollando estrategias de fortalecimiento empresarial para los pequeños y medianos hoteles de los municipios incluyendo urbanos y rurales, para ello considera de gran importancia el concurso de esfuerzos de entidades públicas y privadas que faciliten el cumplimiento de los objetivos y las metas de los actores que trabajan por el progreso del Departamento, teniendo en cuenta las oportunidades y el impacto positivo sobre el desarrollo económico que será mayor y sostenible, solo si se genera una estrategia de gestión, fortalecimiento y promoción alrededor del sector turístico, que permita consolidar el territorio como destino de turismo competitivo y sostenible, para lo cual, adelantará el proceso de selección correspondiente, tendiente a la celebración del respectivo convenio , mediante el cual se aúnan esfuerzos interinstitucionales para desarrollar un programa de fortalecimiento empresarial dirigido a los pequeños y medianos hoteles de los Municipios del Departamento de Risaralda.

En conclusión, el Departamento de Risaralda través de la Dirección de Desarrollo Turístico de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, tiene la competencia para desarrollar proyectos, programas y eventos, que fortalecen el turismo de la región, además de incentivar la industria y el comercio del Departamento. Es así como esta

actividad está enmarcada en los programas y proyectos de la Secretaría de Desarrollo Económico del Departamento de Risaralda.

Adicionalmente es preciso indicar, que las actividades a desarrollar en el marco del presente convenio son actividades de interés público, ya que el mejoramiento de la calidad turística y la promoción de los prestadores de servicios y de destinos con base en las normas sectoriales permiten afianzar las estrategias de apoyo a la formalización de los empresarios del Departamento y comunidades, como medio de protección al turista. Igualmente permite incrementar la productividad empresarial, a través de la cualificación del capital humano, mediante la capacitación en coordinación con los gremios del sector.

Participación del sector en la economía del país

En los últimos años, el turismo no solo se convirtió en uno de los sectores que más le dejan divisas al país, por encima de productos tradicionales como flores, banano y carbón, sino también en el que más está generando desarrollo y equidad.

La reactivación del turismo continúa en aumento, de acuerdo con las cifras más recientes divulgadas por el DANE y analizadas por la Oficina de Estudios Económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Gobernación de Risaralda - Parque Olaya Herrera Calle 19 No. 13-17
PBX: 3398300 Ext. 328 www.risaralda.gov.co
Pereira - Risaralda

Comercio, Industria y Turismo

Turismo: Risaralda

El cuadro muestra el comportamiento de las principales variables relacionadas con turismo: Aréa de liciencias de construcción aprobadas con destino a alojamiento, visitantes Parques Nacionales Naturales, Visitantes Extranjeros y pasajeros áreos nacionales e internacionales.

Cuadro 6: Turismo, 2024

	Año Completo			Año Acumulado*			
Indicador	2022	2023	Var.%	2023	2024	Var.%	Último Mes
Área aprobada bajo licencia de construcción con destino a alojamiento [1]	31.288	7.609	-75,7	2.628	12.448	373.7	Junio
Visitantes parques nacionales naturales	2.642	3.459	30,9	1.643	1.475	-10.2	Junio
Visitantes extranjeros no residentes	40.256	49.297	22,5	21.983	23.730		Junio
Pasajeros áereos nacionales	1.099.660	884.097	-19,6	403.244	446.110	10.6	Junio
Pasajeros áereos internacionales	95.634	96.572	1,0	44.532	136.835	207.3	Junio

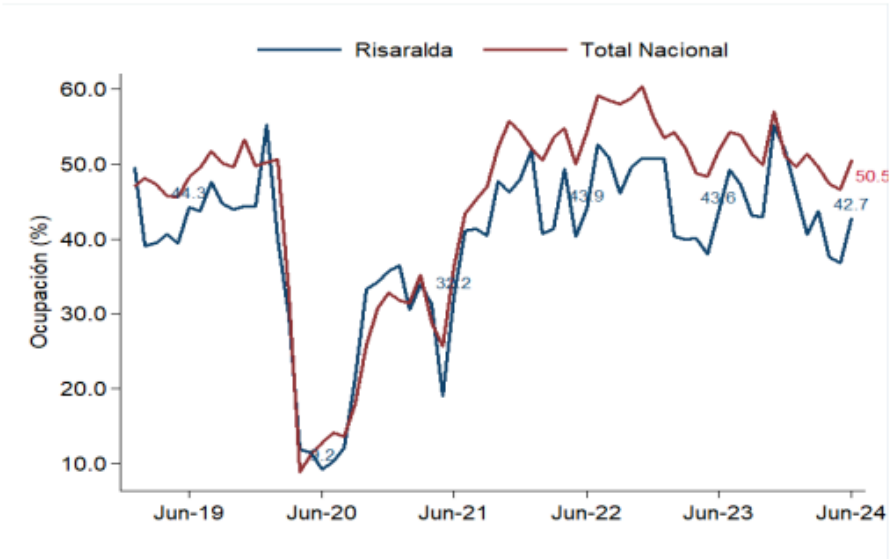
*Año acumulado según último mes disponible.
Fuente: DANE, Parques Nacionales Naturales, MINCIT - Migración Colombia, Aerocivil
-[1] A partir de agosto de 2022, la muestra pasa de una cobertura de 302 municipios a cubrir el total nacional, por lo que los datos no son comparables con el periodo anterior.
Fecha de Publicación: 20 de agosto de 2024.

Comercio, Industria y Turismo

Ocupación de alojamientos: Risaralda

La figura muestra el porcentaje de ocupación de alojamiento mensual en el departamento

Figura 33: Ocupación mensual alojamiento a junio, 2024



*Datos del departamento no son exclusivos de este, ya que corresponden a la región del Eje Cafetero que incluye los departamentos de: Caldas, Quindío y Risaralda.
Fuente: Encuesta mensual de alojamiento - DANE.

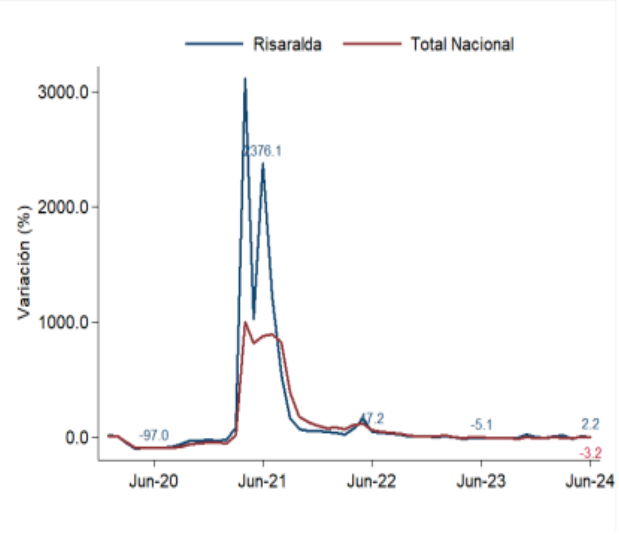
Comercio, Industria y Turismo

Ingresos y personal ocupado

Sector alojamiento: Risaralda

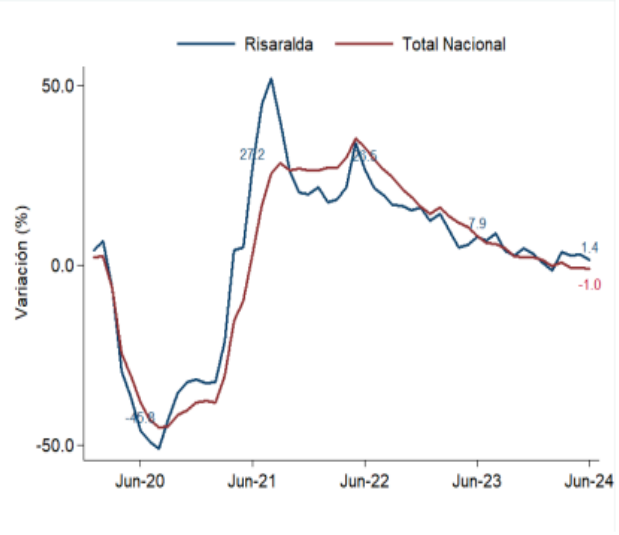
La figura muestra la variación mensual de los ingresos del sector de alojamiento relacionados con el departamento

Figura 34: Variación anual de ingresos - junio, 2024*



La figura muestra la variación mensual del personal ocupado del sector de alojamiento relacionado con el departamento

Figura 35: Variación anual del personal ocupado - junio, 2024*



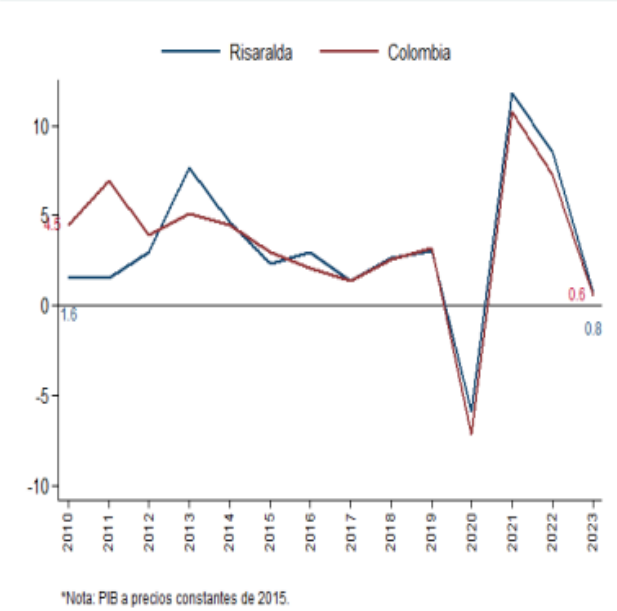
**Datos del departamento no son exclusivos de este, ya que corresponden a la región del Eje Cafetero que incluye los departamentos de: Caldas, Quindío y Risaralda.
Fuente: Encuesta mensual de alojamiento - DANE.

Comercio, Industria y Turismo

PIB Risaralda

La figura muestra la variación del crecimiento real el PIB del departamento frente al total de Colombia

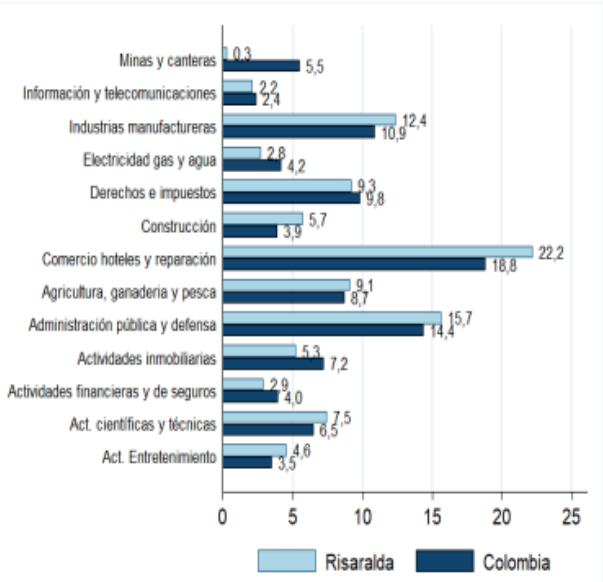
Figura 3: Variación anual del PIB



*Nota: PIB a precios constantes de 2015.

La figura muestra la participación porcentual de los sectores en el PIB del departamento frente a la composición nacional

Figura 4: Composición sectorial PIB 2023



*Nota: PIB a precios corrientes. Participación porcentual.

*A diciembre de 2023(pr).
Fuente: Cuentas departamentales- DANE. Fecha de Publicación: 30 de mayo de 2024.

2. DESCRIPCION DE LA NECESIDAD.

Dentro de las estrategias contempladas en el Plan Sectorial de Turismo se han establecido lineamientos para incrementar la productividad empresarial, el mejoramiento de los servicios y la competitividad de los destinos turísticos con el fin de hacer del sector del turismo una estrategia de desarrollo sostenible para el país y que ese mismo dinamismo del turismo contribuya, a la generación del empleo, así como la prosperidad de las regiones y el fortalecimiento de los empresarios turísticos. En este sentido, *La Ley 2068 de 2020, conocida como Ley de Turismo, modificada por la Ley 2294 de 2023*, consagra medidas de largo, mediano y corto plazo que permitirán fomentar la sostenibilidad e implementar mecanismos para la conservación, la protección y el aprovechamiento de los destinos y de los atractivos turísticos; fortalecer la calidad turística y la competitividad del sector, fortalecer la formalización de los prestadores de servicios turísticos y promover la reactivación del sector.

Bajo este marco normativo y según el Decreto 0019 del 12 de enero del 2005, la misión de la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad es promover y facilitar el desarrollo económico, con talento humano capacitado a partir de la planificación, asesoría, prestación de servicios de apoyo y coordinación interinstitucional, de conformidad con las políticas nacionales y departamentales, dentro de un contexto económico con tendencia globalizadora, bajo los principios de participación comunitaria, sostenibilidad, competitividad y equidad, con el fin de mantener y mejorar la productividad de los distintos sectores, contribuyendo a elevar la calidad de vida de la población.

La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, para la ejecución de los diferentes programas y proyectos contemplados en el Plan de Desarrollo de Risaralda 2024- 2027, debe desarrollar una serie de actividades programas y proyectos que requieren de la articulación permanente del sector privado, gremios y la academia. Además como encargada de “Promover y facilitar el desarrollo económico del Departamento de Risaralda, viene desarrollando desde hace varios años programas, proyectos y acciones encaminadas a fortalecer y consolidar las micro, pequeñas y medianas empresas del sector turístico; así mismo apoyar la participación en ferias, eventos, misiones para promocionar las ventajas comparativas y competitivas del departamento y atraer la inversión nacional y extranjera hacia Risaralda con el fin de generar empleo.

El Departamento de Risaralda requiere adelantar el presente convenio, toda vez que dentro del Plan de Desarrollo de Risaralda 2024-2027:, en el **SECTOR** 35: Comercio, Industria y Turismo, **PROGRAMA 3502**: Productividad y competitividad de las empresas colombianas; se requiere mantener y fortalecer al sector turístico del Departamento para hacer de Risaralda un destino atractivo y competitivo, lo cual se ha venido desarrollando a través de la participación en eventos de carácter local, regional, Nacional e Internacional, en dichos eventos se dedican grandes esfuerzos para fortalecer y promocionar el sector turístico, realizando actividades como las planteadas en el presente contrato que permitan el posicionamiento del Departamento como destino turístico y atractivo para los turistas y visitantes.

Las actividades inherentes a la estrategia de fortalecimiento se encuentran inmersas en los programas y proyectos del Plan de Desarrollo de Risaralda 2024-2027: que están asignados a la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, a través de los cuales se apoyan actividades de fortalecimiento y promoción de 60 hoteles entre urbanos y rurales de los 14 municipios de Risaralda, especialmente emprendedores y pequeños empresarios con lo que además se fortalece el sector y se beneficia a la comunidad en general, incrementando el flujo de visitantes de manera constante y permanente.

Bajo este contexto el programa que se pretende realizar “DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA DE FORTALECIMIENTO Y PROMOCION TURISTICA AL SECTOR HOTELERO URBANO Y RURAL DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA”, constituye una inversión en beneficio del sector de alojamientos y emprendedores hoteleros del departamento, de gran importancia que impacta necesariamente en la calidad de vida de los habitantes del Departamento, lo que se traduce en un PROGRAMA DE INTERES PUBLICO, toda vez que la población directamente beneficiada son los habitantes de Risaralda, que a través de las estrategias de fortalecimiento hotelero y de emprendedores en el Departamento, mejoran su calidad de vida producto de los ingresos y empleos resultado de estas estrategias ya que mejoran la competitividad de la región, promoviendo el desarrollo a través de la promoción, fortalecimiento de sus alojamientos y emprendimientos hoteleros, estrategias de venta, asistencia técnica, ambientación visual, fortalecimiento comercial, marketing digital, participación en ferias, foros, y demás actividades que brinden a los hoteleros y emprendedores espacios para impulsar sus negocios.

De acuerdo a lo anterior el Departamento de Risaralda considera necesario continuar desarrollando estrategias de fortalecimiento para alojamientos y emprendedores hoteleros, pequeños y medianos empresarios del sector turismo y para ello considera de

Gobernación de Risaralda - Parque Olaya Herrera Calle 19 No. 13-17
PBX: 3398300 Ext. 328 www.risaralda.gov.co
Pereira - Risaralda

gran importancia el concurso de esfuerzos de entidades públicas y privadas que faciliten el cumplimiento de los objetivos y las metas de los actores que trabajan por el progreso del desarrollo económico del Departamento, teniendo en cuenta las oportunidades y el impacto positivo sobre el desarrollo económico que será mayor y sostenible, solo si se genera una estrategia de gestión, fortalecimiento y promoción alrededor del sector de alojamientos, que permita consolidar el territorio como destino turístico sostenible, para lo cual adelantara el proceso de selección correspondiente, tendiente a la celebración del respectivo convenio.

En conclusión, el Departamento de Risaralda a través de la Dirección de Desarrollo Turístico de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, tiene la necesidad y la competencia para desarrollar actividades, que fortalecen el turismo de la región, además de incentivar la industria y el comercio del Departamento, ya que tienden a fortalecer la reactivación economía del Departamento de Risaralda especialmente en el sector turístico de alojamientos y hoteles tanto urbanos como rurales, a través de la generación de empleos, incremento en la ocupación hotelera y de restaurantes, mayores ingresos para el comercio y el transporte y también sirve como fortalecimiento a los empresarios del sector, vitrina cultural y turística de los procesos ambientales, artesanales y gastronómicos tradicionales, se generan espacios académicos, promocionales y de oferta para hacer visible el potencial turístico del Departamento.

2.1. Se deja constancia que el contrato que se pretende celebrar se encuentra en el Plan de Compras de la entidad.

2.2. Se deja constancia que el contrato que se pretende celebrar se encuentra dentro del Plan de acción de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.

3. CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD:

Según el Decreto 0019 del 12 de enero del 2005 donde la Gobernación de Risaralda establece la misión de la Secretaría de Desarrollo Económico y competitividad y en lo referente a la Dirección de Turismo Departamental, el mismo Decreto establece, entre otras las siguientes funciones: Realizar la promoción turística del Departamento y coordinar las campañas y actividades correspondientes; Promover y organizar con las entidades competentes los eventos nacionales e internacionales que se desarrollen en el Departamento y Desarrollar, difundir y promocionar el turismo, la ciencia y la cultura Risaraldenses bajo criterios de equidad, por la misión de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad se puede establecer con claridad la competencia que tiene la

dirección de Desarrollo Turístico para adelantar la contratación que se plantea en este estudio previo por lo cual es conveniente y oportuno, promocionar los atractivos y atributos turísticos del Departamento de Risaralda, en los principales eventos locales, regionales y Nacionales, en esta oportunidad y teniendo en cuenta las diferentes restricciones y medidas para los eventos masivos, la feria tendrá una importante participación de actores locales de la cadena de valor respetando los aforos permitidos para eventos presenciales, para lo cual se realiza la celebración de este proceso contractual de prestación de servicios de apoyo a la gestión.

Como se observa en el acápite anterior es competencia del Departamento de Risaralda planificar, fortalecer y promocionar el Desarrollo Económico del Departamento y debe coordinar y complementar la acción municipal en todos los aspectos incluido el Turismo, es por ello que en el Plan de Desarrollo de Risaralda 2024-2027, y que tiene como objetivo: Generar e implementar estrategias que fortalezcan la conservación, sostenibilidad y aprovechamiento de los atributos y atractivos turísticos del Departamento, en el marco del Paisaje Cultural Cafetero de Colombia (PCCC). por lo que se establece que es conveniente y oportuno, fortalecer y promocionar el sector de alojamientos y emprendedores hoteleros del departamento de Risaralda, durante el desarrollo de estrategias de fortalecimiento empresarial para mejorar la prestación de servicios hoteleros en temas como servicio de habitación, manejo de temas digitales como reservas y promoción electrónica de sus servicios, procedimientos de REVENUE MANAGEMENT (técnica de gestión de herramientas para fijar precios, gestionar reservas y cerrar ventas), con el fin de fortalecer así, la competitividad turística de la región, generar espacios de difusión y comercialización a los emprendedores del sector, así también para cumplir con la misión de la Secretaría de Desarrollo Económico y competitividad.

Por estas razones es conveniente y oportuno que el Departamento continúe desarrollando estrategias que permitan consolidación de Risaralda como un destino turístico competitivo y para ello el fortalecimiento hotelero, se convierte en un apoyo específico para los emprendedores y prestadores de servicios de alojamiento quienes mejoran sus portafolios para fortalecer la oferta y así llegar a todos los públicos nacionales e internacionales, con una oferta de servicios definida y en proceso de consolidación, más aún si se tiene en cuenta la declaratoria por parte de la UNESCO del "PAISAJE CULTURAL CAFETERO PATRIMONIO DE LA HUMANIDAD" lo cual hace que esta zona del país atraviese por un momento óptimo para hacer de esta región un destino turístico de Clase Mundial; aprovechando sostenibleMente su potencial y atractivos para mejorar la competitividad regional.

Actuando de conformidad con el Manual de Contratación del Departamento de Risaralda, en el que se dictan los lineamientos para celebrar convenios con entidades privadas sin ánimo de lucro, y que con la ejecución de los mismos, las entidades buscan el cumplimiento de los fines estatales, la continua y eficiente prestación de los servicios públicos y la efectividad de los derechos e intereses de los administrados y de acuerdo con la Constitución Nacional es deber de las Entidades estatales y en particular de la que suscribe el presente convenio, el de colaborar para el adecuado y oportuno cumplimiento de los fines estatales. Teniendo en cuenta que el artículo 4o del decreto 092 de 2017 permite la celebración de convenios de asociación a través de procesos competitivos de selección, cuando puedan existir más de una entidad sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad que pueda desarrollar estas actividades y pueda aportar recursos al programa, se adelantará un PROCESO COMPETITIVO, en el que se garantice el principio de publicidad con la publicación en el SECOP II y la pluralidad de oferentes (entidades sin ánimo de lucro), que cumplan con los requisitos establecidos en el Decreto 092 de 2017 y con las condiciones que se establezcan en la invitación. La particularidad de las condiciones legales, técnicas, administrativas que rodean las Entidades Sin Ánimo de Lucro que se enmarcan en el espíritu de los requisitos exigidos en el Decreto 092 de 2017, entendidas como coparticipes de los intereses públicos propios de las entidades públicas y por ende en aliadas estratégicas para el cumplimiento de los objetivos y metas propuestos en los programas de fomento a la cultura del emprendimiento, implementados en beneficio de la comunicad en general, sin que se constituya desde ningún punto de vista una conmutatividad, pues no se trata de la prestación de un servicio dirigido a la entidad estatal, sino a la comunidad o sector beneficiado que para este caso son los alojamientos rurales y urbanos del departamento, emprendimientos hoteleros, que serán seleccionados mediante una convocatoria con inscripción previa y cumplimiento de unos criterios de selección, seguido de una evaluación para finalmente seleccionar a los alojamientos y hoteles participantes de la estrategia. Con las acciones a desarrollar en la estrategia se busca capacitar y socializar temas básicos para la prestación de un buen servicio hotelero a los turistas, presentación y servicio de habitación, manejo de costos, cumplimiento normativo del sector y manejo de herramientas digitales para la promoción y divulgación de los servicios de alojamiento y hoteleros en los municipios y demás servicios que pueden estar asociados al sector en el Departamento de Risaralda.

Adicionalmente es importante precisar, que la contratación con una Entidad Privada Sin Ánimo de Lucro, permite cumplir con los principios de eficiencia, en virtud de la inversión estratégica de los recursos públicos que garantiza la unión de esfuerzos, lográndose a través de esta sinergia los objetivos y metas propuestos con un mayor impacto, que la

entidad pública directamente y a través de otro mecanismo de contratación sería incapaz de cumplir, de economía, en cuanto a la reducción de costos, por la no tercerización de los servicios inherentes al objeto y alcance del convenio a celebrarse y por la inexistencia de contraprestación económica entre las partes; y de eficacia, por la garantía de la consecución de las metas y objetivos propuestos, y en materia de riesgos, por cuanto estos se minimizan, en virtud de la comunidad del interés público del programa a ejecutar, y de los objetivos y metas propuestas que compete a ambas entidades cumplir, pues no se trata de una relación conmutativa entre las partes del convenio a celebrar. En síntesis, la alianza con una entidad sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad es la manera más efectiva de alcanzar los objetivos del programa mencionado a cargo de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, el cual está contenido en el Plan de Desarrollo del Departamento de Risaralda, teniendo en cuenta que las ESAL dada su naturaleza jurídica, autonomía y capacidad administrativa, operacional y su experiencia y especialmente del sector hotelero y de alojamiento del departamento y que conocen de primera mano las condiciones de dicho sector en los 14 municipios del Departamento, resulta ser conveniente y oportuna, y con la que se puede impactar un mayor número de la población objetivo del presente convenio y desarrollar con propiedad y eficacia los programas de fortalecimiento, promoción y reactivación empresarial y comercial que se proponen en beneficio de los alojamientos y emprendedores hoteleros del Departamento.

Para la celebración del presente convenio, se ha verificado la existencia del proyecto en el Banco de Programas y Proyectos de Inversión del Departamento de Risaralda conforme a lo siguiente:

Código del Proyecto	**Certificado de Actividades No.**	**Nombre del Proyecto**
2024003660046	BP- 3494 del 29 de agosto de 2024	FORTALECIMIENTO DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO EN EL DEPARTAMENTO DE RISARALDA

El objeto de la presente contratación tiene coherencia con el proyecto de inversión citado, toda vez que se requiere realizar fortalecimiento y consolidación de la oferta turística del Departamento como parte de las estrategias de reactivación económica incluidas en los programas y proyectos estratégicos, que en el marco de los proyectos de inversión se vienen desarrollando y ejecutando para que los diferentes empresarios del sector conozcan herramientas empresariales comerciales y de gestión que pueden ser de gran

utilidad en este momento y puedan aplicar las que sean de su mayor interés, dado lo anterior es conveniente y oportuno la contratación que se adelanta con una ESAL de reconocida idoneidad que brinde servicios de fortalecimiento empresarial al sector turístico del Departamento, y con énfasis en promoción turística, que tenga experiencia y conocimiento adquirido al haber ejecutado procesos anteriores de manera satisfactoria, para fortalecer y dinamizar el sector turístico-

4. OBJETO A CONTRATAR

AUNAR ESFUERZOS TECNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS, PARA EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA DE FORTALECIMIENTO Y PROMOCION TURISTICA AL SECTOR HOTELERO URBANO Y RURAL DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA

4.1. OBLIGACIONES CONJUNTAS

a. Prestar apoyo necesario para la ejecución del objeto y alcance del convenio, así como para el logro de los objetivos y metas propuestas en el plan de interés público a desarrollar.
b. Trabajar conjuntamente en la articulación de los actores.
c. Delegar un funcionario de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad previamente autorizado, una persona por parte de la Asociación Sin Ánimo de Lucro, para realizar el Comité Técnico que apoyará el seguimiento de la implementación del objeto del convenio.
d. Trabajar conjuntamente en el fortalecimiento del sector.
e. Al final de la ejecución del presente convenio, se tendrá que elaborar un informe financiero, contable y administrativo, en el cual se evidencie la forma en la cual se ejecutaron los recursos que fueron dispuestos por las partes para la ejecución del convenio.

4.2. OBLIGACIONES DEL DEPARTAMENTO.

a. Transferir el aporte en dinero definido para la ejecución del convenio.
b. Exigir el cumplimiento idóneo y oportuno del objeto del convenio.
c. Realizar la vigilancia en la correcta ejecución del convenio de asociación e inversión de los recursos aportados por el Departamento y por la ESAL, para lo cual se asignará un supervisor para tal efecto.

d. Acompañar a la ESAL cuando así lo requiera para el buen desarrollo del objeto del convenio.
e. Evaluar los resultados del cumplimiento de las actividades contempladas en el convenio.

4.3. OBLIGACIONES GENERALES DE LA ENTIDAD ASOCIADA.

a. Realizar los aportes en dinero que se oferten en el proceso.
b. Ejecutar, tanto los aportes del Departamento de Risaralda como los aportes de la entidad sin Animo de Lucro, en el cumplimiento del objeto y las actividades especificas contempladas en este convenio.

c. **Reportar en forma** mensual, los subcontratos que haya celebrado para la ejecución del convenio, para lo cual deberá entregar, los datos de identificación del subcontratista, nombre, cedula o NIT, anexar el certificado de existencia y representación legal y anexar la constancia de pagos realizados a los subcontratistas.
d. **SEGURIDAD SOCIAL Y PARAFISCALES.** Será obligación del **EJECUTOR** cumplir estrictamente con todas las obligaciones establecidas en la Ley 100 de 1993 y sus Decretos reglamentarios, así como lo dispuesto por el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, Ley 828 de 2003, y ley 1150 de 2007 en su artículo 23. Por lo tanto, el contratista está en la obligación de acreditar el pago de seguridad social de cada una de las personas que se encuentre vinculado en la ejecución del convenio y pago de parafiscales.
e. **El EJECUTOR** está obligado a la presentación de informes con los debidos soportes, conforme a las actividades y alcances previstos en este convenio**.**
f. **EL EJECUTOR** se obliga a atender todas las consultas que el Representante Legal del departamento o su delegado y el Supervisor hagan sobre la ejecución del convenio y su marcha, así mismos deberá atender los requerimientos técnicos y administrativos que se le solicite.
g. **El EJECUTOR** se compromete además del objeto del convenio y su alcance, a cumplir con todas las obligaciones inherentes a él, en especial, las relacionadas con el uso de la documentación utilizada en el Sistema de Gestión Integral y Control del Departamento de Risaralda.
h. Apoyar la realización de la encuesta de satisfacción de la población beneficiada.
i. El ejecutor deberá al final de la ejecución y antes del trámite del acta final de pago, diligenciar la evaluación de resultados, meta y objetivos logrados, como un mecanismo de evaluación.
j. El ejecutor deberá al final de la ejecución, entregar en formato Excel la base de datos de la población beneficiada debidamente caracterizada en los formatos que el DEPARTAMENTO disponga, según el sistema de calidad

4.4. OBLIGACIONES ESPECIFICAS DE LA ENTIDAD ASOCIADA.

La entidad sin Ánimo de Lucro seleccionada debe realizar las siguientes actividades propuestas para el logro de los objetivos del convenio:

1. Desarrollar una estrategia de fortalecimiento hotelero para 60 alojamientos del departamento de Risaralda (30 alojamientos rurales y 30 alojamientos urbanos), es importante considerar que se incluya al menos 2 prestadores de servicios hoteleros y emprendedores de alojamiento de cada municipio del occidente (El fortalecimiento que se realizara consiste en jornadas de capacitación, asesoría y asistencia técnica grupales presenciales y algunas presenciales individuales en cada sitio comercial).

- Generar un Link de inscripción para los prestadores de servicios turísticos del sector de alojamientos y emprendedores hoteleros del Departamento, como primer paso para la convocatoria.
- Difundir información del programa a través de la página web de la ESAL y de diferentes canales electrónicos o redes sociales que lleguen a los prestadores turísticos del sector hotelero y de alojamiento, tales como Instagram, TikTok o Facebook, grupos de WhatsApp. Establecer los criterios de selección de los prestadores participantes en acuerdo con la dirección de desarrollo turístico.
- Elaborar los términos de selección y participación para los prestadores que se inscriban con interés de la estrategia.
- Realizar la evaluación de convocatoria y seleccionar los participantes alojamiento a 60 alojamientos del departamento de Risaralda.

Para esta actividad es necesario contar con el apoyo de un profesional en mercadeo y/o marketing digital, un profesional en hotelería y turismo, y un ingeniero de sistemas o profesión afines con las áreas de tecnología.
Se entregan como evidencias información de la convocatoria, registro fotográfico, lista de asistencia, base de datos completa de los prestadores inscritos y base de datos consolidado de prestadores seleccionados

2. Realizar una formación en temas básicos, mediante asesoría y asistencia técnica para la prestación de un buen servicio de alojamiento y hospedaje a 60 prestadores hoteleros del departamento de Risaralda (30 alojamientos rurales y 30 alojamientos urbanos).

Realizar una visita de evaluación a cada uno de los establecimientos seleccionados para participar en el programa en los componentes de servicio de habitaciones, manejo de costos, y proponer un plan de mejoramiento. La presente actividad se llevará a cabo mediante asesoría y asistencia técnica en sitio que implica como mínimo dos (2) visitas presenciales a cada alojamiento o prestador participante, para un total de 120 visitas con una duración mínima de dos (2) horas en cada visita, la primera como reconocimiento, recopilación de información y asesoría básica de una buena prestación de servicios hoteleros, y una segunda visita para proponer el plan de mejoramiento con su respectiva explicación e indicaciones para aplicarlo.

Para esta actividad es necesario contar con el apoyo de un profesional en hotelería y turismo o profesión afines en la primera visita, para la segunda se debe complementar con un profesional según las necesidades detectadas en la primera vista. Esta actividad incluye transporte para desplazamiento a los municipios.
Se entregan como evidencias copias de los planes de mejoramiento, registro fotográfico, lista de asistencia o acta de asesoría y asistencia técnica de cada prestador atendido. base de datos consolidado de prestadores participantes.

A. Realizar una jornada de transferencia de conocimientos en procedimientos de REVENUE MANAGEMENT (técnica de gestión de herramientas para fijar precios, gestionar reservas y cerrar ventas), cumplimiento de las normas laborales y tributarias, Inteligencia artificial aplicada a la hotelería.

La presente actividad se llevará a cabo mediante jornadas de socialización y trabajo conjunto presenciales durante seis (6) días en jornadas de cuatro (4) horas cada una, (6 días rurales y días urbanos para un total de 12 días) dividido en dos grupos de treinta (30) cada uno con alojamientos rurales y urbanos del departamento de Risaralda.
Se considera organizar los grupos de manera que los encuentros grupales sean en un municipio epicentro de varios para que facilite el desplazamiento de los prestadores participantes.

Para esta actividad es necesario contar con el apoyo de un profesional en hotelería y turismo, un profesional de mercadeo y Marketing, un profesional en contaduría o finanzas o profesión afines. Esta actividad incluye transporte para desplazamiento a los municipios.

Se entregan como evidencias copias de los temas trabajados, registro fotográfico, lista de asistencia o acta de asesoría y asistencia técnica de cada prestador atendido, base de datos consolidado de prestadores beneficiados

3. Realizar asistencia técnica y formación en manejo de herramientas digitales y redes sociales a 60 prestadores alojamiento, hospedaje y turismo del departamento de Risaralda (30 alojamientos rurales y 30 alojamientos urbanos).

- Realizar una jornada de transferencia de conocimientos en procedimientos y manejo de herramientas digitales, página web, redes sociales.

La presente actividad se llevará a cabo mediante jornadas presenciales de socialización y trabajo conjunto durante 2 días en jornadas de 3 horas cada una, dividido en dos grupos de 30 cada uno, con alojamientos rurales y urbanos del departamento de Risaralda.

Se considera organizar los grupos de manera que los encuentros grupales sean en un municipio epicentro de varios para que facilite el desplazamiento de los prestadores participantes.

Para esta actividad es necesario contar con el apoyo de un profesional en mercadeo y/o marketing digital, ingeniero de sistemas o profesión afines con las áreas de tecnología.

Esta actividad incluye transporte para desplazamiento a los municipios.

Se entregan como evidencias copias de los temas trabajados, registro fotográfico, lista de asistencia o acta de asesoría y asistencia técnica de cada prestador atendido y base de datos consolidado de prestadores beneficiados

4. Promoción y difusión del proyecto

- Realizar la promoción y difusión de la oferta hotelera y de la oferta turística en General del departamento de Risaralda como destino turístico en el marco del Paisaje Cultural Cafetero, y con la marca Hecho en Risaralda a través de la asistencia y participación a una feria nacional del sector turístico, que brinde espacios de relacionamiento comercial que permita conexión de mercados y conocimiento de negocios a cuatro (4) hoteleros emprendedores de Risaralda, (2 urbanos y 2 rurales)

- Se deben revisar condiciones de participación para definir la feria, (evento que genere impacto en la promoción turística del Departamento), así como preparar,

capacitar y asesorar a los cuatro (4) hoteleros emprendedores en la participación de la feria.
-Presencia en una feria nacional turística, Tiquetes, hospedaje, alimentación y traslados para 4 emprendedores de alojamiento y hotelería y un profesional de apoyo que acompañe la promoción general turística del Departamento. Estas actividades se adelantan con un profesional en hotelería y turismo o en áreas administrativas o afines para el acompañamiento técnico, participar en la feria y su preparación y acompañamiento previo

- Gestionar un espacio promocional tipo stand mínimo de 2 x 3 m, en la feria seleccionada para la ubicación de los empresarios participantes, en la que se expone y muestra información de la oferta hotelera, de alojamiento y turística del Departamento, este espacio estará adecuado y brandeado de acuerdo a la temática promocional del departamento (se debe revisar con la oficina asesora de comunicaciones).

5. Fortalecimiento de los niveles de gestión comercial, desarrollo y posicionamiento de marca e imagen corporativa para 20 prestadores de servicios turísticos.

- Capacitación en estrategias de comercio digital y desarrollo y posicionamiento de marca e imagen, 4 horas de manera personalizada a cada prestador, incluyendo los siguientes temas:

- Branding.
- Posicionamiento de Marca.
- Redes sociales, Marketing Digital.
- Canales de Venta on Line.
- Técnicas de Merchandising.

- Entrenamiento en herramientas de planificación de marketing, mediante asistencia técnica en sitio a cada uno de los prestadores.
- Apoyo técnico en la elaboración digital de material para la promoción, divulgación y comercialización de cada uno de los prestadores vinculados en el proyecto. (Avisos publicitarios exteriores y digitales, tarjetas de presentación, membretes para cartas, plantillas para publicidad y presentaciones, brochure, volantes).
- Apoyo técnico en la elaboración digital de piezas de video, producción fotográfica y textos comerciales.
- Elaboración digital de cartilla básica de imagen corporativa, y plan de

comunicaciones externo para cada uno de los prestadores fortalecidos.
Para esta actividad es necesario contar con el apoyo de un profesional en mercadeo y/o marketing digital o ingeniero de sistemas o profesión afines con las áreas de tecnología, que estará acompañando a cada uno de los 20 prestadores seleccionados para este fortalecimiento.
En esta actividad está valorado el tiempo y dedicación que requiere, además del material y herramientas que se generan para cada alojamiento o emprendimiento hotelero para que continue con su promoción, así como el uso de equipos especiales de diagramación, fotografía, drones y otros.
Esta actividad incluye transporte para desplazamiento a los municipios.

Se entregan como evidencias copias digitales del material trabajado para cada prestador, registro fotográfico, lista de asistencia o acta de asesoría y asistencia técnica de cada prestador atendido.

6. Diseño y estructura de productos turísticos del Paisaje Cultural Cafetero para 30 prestadores de servicios de alojamiento y hoteleros emprendedores de los corredores turísticos de la zona rural del Municipio de Pereira (Prestadores de servicios Hoteleros y de alojamiento diferentes al numeral 5).

- Capacitación en creación y empaquetamiento de productos turísticos en relación con el Paisaje Cultural Cafetero, 4 horas a cada prestador de servicios hoteleros.

- Apoyo técnico en la elaboración digital de material para la promoción, divulgación y comercialización de cada uno de los prestadores vinculados en el proyecto. (Avisos publicitarios exteriores y digitales, tarjetas de presentación, membretes para cartas, plantillas para publicidad y presentaciones, brochure, volantes.

- Apoyo técnico en la elaboración digital de piezas de video, producción fotográfica y textos comerciales.

Para esta actividad es necesario contar con el apoyo de un profesional en mercadeo y/o marketing digital o ingeniero de sistemas o profesión afines con las áreas de tecnología, que estará acompañando a cada uno de los 30 prestadores seleccionados para este fortalecimiento.
En esta actividad está valorado el tiempo y dedicación que requiere, además del material y herramientas que se generan para cada alojamiento o emprendimiento

Gobernación de Risaralda - Parque Olaya Herrera Calle 19 No. 13-17
PBX: 3398300 Ext. 328 www.risaralda.gov.co
Pereira - Risaralda

hotelero para que continue con su promoción, así como el uso de equipos especiales de diagramación, fotografía, drones y otros.
Esta actividad incluye transporte para desplazamiento a los municipios.
Se entregan como evidencias copias digitales del material trabajado para cada prestador, registro fotográfico, lista de asistencia o acta de asesoría y asistencia técnica de cada prestador atendido.

7. Realizar dos encuentros y socializaciones, uno como evento inicial de bienvenida y apertura del programa con los prestadores seleccionados y otro al finalizar el desarrollo de todas las actividades como evento de cierre, con los prestadores de alojamiento, hospedaje y turismo del departamento de Risaralda beneficiados.

- Organizar y realizar un evento de apertura del programa de fortalecimiento con los prestadores seleccionados del departamento de Risaralda.

- Organizar y realizar un evento de cierre y entrega de reconocimientos por participar del programa de fortalecimiento con los prestadores seleccionados.
- Entrega de resultados sobre el fortalecimiento a los prestadores de servicios turísticos del departamento de Risaralda
- Diseñar y producir los certificados y memorias, para entregar a los beneficiarios.

Estas actividades se organizan y programan de tal manera que los alojamientos o emprendedores hoteleros seleccionados se comprometan con la participación y aprovechamiento del programa y que tengan al final un reconocimiento por su esfuerzo y dedicación.
Estas actividades se adelantan con un profesional en hotelería y turismo o en áreas administrativas o afines para el acompañamiento técnico, incluye sitios de realización del evento inicial y de cierre y refrigerios.
Se entregan como evidencias registro fotográfico, lista de asistencia o bases de datos consolidada de los beneficiarios y copia digital de las certificaciones emitidas.

5. TIPO DE CONVENIO: Conforme a la naturaleza del proceso será un convenio de asociación.

5.1. FUNDAMENTO JURIDICO: El presente proceso se adelanta de acuerdo con el establecido en el artículo 5 del decreto 092 de 2017.

5.2. ORDENANZA DE FACULTADES.

El decreto que faculta para contratar es el Decreto de Delegación No. 012 del 2024, así como las demás normas que le adicionen, modifiquen o complementen.

6. PERFIL GENERAL DE LA ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO CON QUIEN SE CELEBRA EL CONVENIO DE ASOCIACIÓN.

Dada la naturaleza de convenio de asociación competitivo definido en la guía única de la agencia nacional de contratación Colombia Compra Eficiente, la entidad define los siguientes criterios para seleccionar objetiva y justamente la entidad sin animo de lucro, los cuales serán verificados en la resolución de idoneidad así:

6.1. OBJETO SOCIAL DE LA ENTIDAD CON LA QUE SE PRETENDA CONTRATAR:

El objeto social de la entidad privada sin ánimo de lucro debe estar relacionado con el desarrollo de proyectos de fortalecimiento y promoción para el sector turístico, hotelero y de alojamiento. De igual forma su objeto social debe estar encaminado al fortalecimiento de la productividad turística, a la promoción y divulgación del sector turístico.

6.2. CAPACIDAD ADMINISTRATIVA:

La Entidad Sin Ánimo de Lucro con quien se ejecute el presente convenio, deberá acreditar el siguiente equipo misional y técnico mínimo para cumplir con el objeto descrito

La permanencia del personal en la Entidad Sin Ánimo de Lucro –ESAL- no deberá ser inferior a seis (6) meses y se acreditará con la evidencia de vinculación a la seguridad social y los respectivos contratos de trabajo:

a) Equipo Misional:

Representante Legal

b) Equipo Técnico para el desarrollo del programa objeto del convenio de asociación:
Un (1) Auxiliar Administrativo

Un (1) Profesional en Turismo u Hotelería
Un (1) Profesional en mercadeo y/ marketing digital

Este criterio se acreditará con:

- Certificación firmada por el representante Legal, donde manifiesta cual es el equipo misional con el que cuenta.
- Certificación laboral de vinculación del equipo misional con la ESAL
- Certificación firmada por el representante legal donde informe cual será el equipo técnico que estar a cargo de la ejecución del convenio
- Copia de Hojas de Vida del personal técnico mínimo propuesto

6.2.1. Indicadores de permanencia del personal:

La vinculación del personal misional y técnico no podrá ser inferior**.**

El Representante legal de la ESAL deberá anexar un certificado donde especifique los años o meses de permanencia del equipo misional y técnico.

6.2.2. Acreditación de la vinculación del personal.

El Representante legal de la ESAL, deberá anexar las evidencias de permanencia del equipo misional y técnico.

6.3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

6.3.1. GOBIERNO CORPORATIVO

El Representante legal de la ESAL deberá anexar certificado en el que indique cual es el gobierno corporativo de la ESAL. (Órganos de administración como Junta Directiva u Órgano independiente)

6.3.2. ESTADOS FINANCIEROS:

El Representante legal de la ESAL deberá anexar certificado los Estado Financieros debidamente auditados para el año 2023, con un balance positivo (No podrá presentar cifras negativas)

- Balance general (Activo, Pasivo y Patrimonio
- Estados de Resultado (Guanacias y Perdidas)

6.3.3. POLITICA DOCUMENTADA DE CONFLICTO DE INTERES.

El Representante legal de la ESAL deberá anexar certificado de la política documentada de conflictos de interés.

6.3.4. POLITICA DE MANEJO DE RIESGOS OPERATIVOS Y ARCHIVO DE DOCUMENTOS:

El Representante legal de la ESAL deberá anexar certificado de la política de manejo de riesgos operativos y archivo de documentos.

6.3.5. POLITICA DOCUMENTADA DE COMPENSACIÓN DE ADMINISTRADORES Y MIEMBROS DE JUNTA.

El Representante legal de la ESAL deberá anexar certificado de la política documentada de compensación de administradores y miembros de junta.

7. EXPERIENCIA:

7.1. Debe acreditarse la experiencia de la siguiente manera:

• Mínimo se debe acreditar dos (2) certificados de ejecución de programas relacionado con el objeto del presente convenio, fortalecimiento y promoción hotelera y turística, cuyo valor sea igual o mayor al 100 % del valor del presupuesto asignado para la convocatoria y que contenga la siguiente información:

- Objeto: xxx
- Valor : xxx
- Tiempo de ejecución: xxx
- Población beneficiada: xxx
- Lugar de ejecución: xxx

• Adicionalmente quien presente mayor numero certificados de experiencia adicionales al mínimo solicitado cuyos valores individuales por certificado sean iguales o mayores a 50% del presupuesto tendrán 100 puntos. A los demás se les asignará el puntaje mediante una regla de tres simple.
Dichos certificados deben contener la siguiente información:

- Objeto: XXX
- Valor : XXX
- Tiempo de ejecución. XXX
- Lugar de ejecución. XXXX
- Población beneficiada: XXXX

7.2. Programas propios, desarrollados por la ESAL.

• Quien presente mayor numero certificados de experiencia en programas propios, cuyo valores individuales por certificado sean iguales o mayores al 50% del presupuesto para la presente convocatoria, tendrán 100 puntos. A los demás se les asignará el puntaje mediante una regla de tres simple.

Dichos certificados deben contener la siguiente información.

- Objeto: xxx
- Valor : xxx
- Tiempo de ejecución. xxx
- Lugar de ejecución. xxx
- Población beneficiada. xxx

8. INDICADORES DE EFICIENCIA DE LA ORGANIZACION:

8.1. Calificación del régimen tributario especial.

La ESAL que pretenda participar deberá enunciar si se encuentra calificada como contribuyente del régimen especial, de conformidad a lo establecido en la Ley 1819 de 2016.

8.2. Eficiencia de la entidad sin ánimo de lucro. Este indicador tendrá 100 puntos para quien presente mayor inversión y menos gastos de funcionamiento durante la

implementación de proyectos correspondientes al año 2023. A los demás participantes se les asignará el puntaje mediante una regla de tres simple.

Este criterio se acreditará con un certificado firmado por el representante legal y el contador público o revisor fiscal.

Gastos de implementación de los proyectos en el año
_____= Deberá ser positivo
Total gastos de funcionamiento de la ESAL en el año

8.3. Esfuerzo de la entidad ESAL, para conseguir contribuciones del sector privado.

Este indicador tendrá 100 puntos para quien presente mayor inversión y menos gastos de funcionamiento durante la implementación de proyectos correspondientes al año 2023. A los demás participantes se les asignará el puntaje mediante una regla de tres simple.

Este criterio se acreditará con un certificado firmado por el representante legal y el contador.

Total gastos de funcionamiento de la ESAL en el año
_____= Deberá ser positivo
Total de contribuciones del sector privado en el año

9. REPUTACION:

Para determinar uno de los factores que constituye la idoneidad de la entidad sin ánimo de lucro se realizará una encuesta donde se determinará un aproximado del total de la población beneficiada. La encuesta se aplicará aproximadamente a 20 personas.

El nivel de satisfacción de la población encuesta deberá ser mínimo del 90%. La encuesta la hará el Departamento.

Esta encuesta solo se hará a la ESAL que resulte seleccionada con el mayor puntaje, pero en caso de resultar con un nivel de aceptación inferior al 90%, será descalificada para realizar convenio de asociación con el Departamento.

Así mismo al finalizar la ejecución del convenio se hará una evaluación de resultados al final de la ejecución del convenio, así mismo se hará una encuesta de satisfacción con la población directamente.

10. VALORACIÓN DE LOS RECURSOS ECONOMICOS PROPUESTOS:

• Se hará una valoración de los recursos aportados por el asociado, que permita evidenciar que los aportes apuntan al desarrollo conjunto de actividades en relación con los cometidos y funciones asignadas por la ley.

• Así mismo se deben verificar que los recursos aportados y la inversión de los mismos este de acuerdo con los precios del mercado.
Se evaluarán las Propuestas mediante la aplicación del siguiente puntaje:

• Se asignará EL MAXIMO PUNTAJE (100 puntos) al proponente que presente la oferta con mayor valor de cofinanciación en efectivo y a los demás en forma proporcional mediante la aplicación de una regla de tres simple.

11. FACTORES DE CALIFICACION Y COMPARACION DE PROPUESTAS

Criterio de Calificación	Rúbrica de calificación	Puntaje máximo a otorgar
Experiencia: Al proponente que presente mayor número de certificados de experiencia adicionales al mínimo solicitado cuyos valores individuales por certificado sean iguales o mayores al 50% del presupuesto asignado para la convocatoria. Evidencia: Certificados de ejecución o actas de liquidación de programas relacionados con fortalecimiento empresarial, cuyo valor sea igual o mayor al 50% del valor del presupuesto asignado para la convocatoria. (El 50% corresponde a $105.000.000).	Se le otorgará el mayor puntaje (100 puntos) a quien presente la mayor cantidad de certificados de experiencia o actas de liquidación adicionales al mínimo solicitado, a los demás se le asignará el puntaje mediante regla de 3 simple. Unidad de medida: Cantidad de certificados.	20%
Programas propios: Al proponente que presente mayor numero certificados de experiencia en programas propios que propendan por el fortalecimiento empresarial, cuyos valores individuales por certificado	Se le otorgará el mayor puntaje (100 puntos) a quien presente, el mayor número certificados de experiencia en programas propios que propendan por el fortalecimiento empresarial, cuyos	20%

sean iguales o mayores al 50% del presupuesto para la presente convocatoria. Evidencia: Certificados de experiencia en programas propios que propendan por el fortalecimiento empresarial, cuyos valores individuales por certificado sean iguales o mayores al 50% del presupuesto para la presente convocatoria. (El 50% corresponde a $105.000.000).	valores individuales por certificado sean iguales o mayores al 50% del presupuesto para la presente convocatoria. A los demás se les asignará el puntaje mediante una regla de tres simple. Unidad de medida: Cantidad de certificados	
Eficiencia de la entidad sin ánimo de lucro: Quien presente mejor indicador de eficiencia para el año 2023. Evidencia: Certificado firmado por Representante Legal y Contador en donde se evidencie el indicador de eficiencia.	Se le otorgará el mayor puntaje (100 puntos) a quien acredite el mejor indicador de eficiencia, a los demás se le asignará el puntaje mediante regla de 3 simple. Unidad de medida: Valor indicador.	5%
Esfuerzo de la entidad ESAL, para conseguir contribuciones del sector privado: Quien presente mejor indicador para el año 2023. Evidencia: Certificado firmado por Representante Legal y Contador o revisor fiscal, en donde se evidencie el indicador esfuerzo de la entidad para conseguir contribuciones del sector privado.	Se le otorgará el mayor puntaje (100 puntos) a quien acredite el mejor indicador, a los demás se le asignará el puntaje mediante regla de 3 simple. Unidad de medida: valor indicador.	5%
Valoración de los recursos económicos propuestos en efectivo: al proponente que presente la oferta con mayor valor de cofinanciación en efectivo. Evidencia: Certificación de contrapartida o aportes en efectivo.	Se le otorgará el mayor puntaje (100 puntos) a quien presente la oferta con mayor valor de cofinanciación en efectivo, y a los demás en forma proporcional mediante la aplicación de una regla de tres simple. Unidad de medida: Cantidad de Pesos colombianos (Valor ofertado en efectivo).	50%
Puntaje total otorgado		100%

12. JUSTIFIACION DE VALOR ESTIMADO DEL CONVENIO Y/O VARIABLES O FORMA EN QUE CALCULO EL VALOR.

12.1. *PRESUPUESTO OFICIAL: El departamento de Risaralda determinó como presupuesto oficial para el convenio de asociación que se pretende celebrar, la suma de DOSCIENTOS DIEZ MILLONES DE PESOS ($210.000.000), IVA INCLUIDO*

El presupuesto oficial esta conformado por recursos aportados de la Secretaria de Desarrollo económico y Competitividad – Dirección de Desarrollo Turístico, este valor se sustenta en el estudio de precios del mercado realizado mediante la cotización de ítems contenidos en las actividades y alcances como la necesidad del Departamento, lo que implica el desarrollo de cada una de las actividades objeto del convenio de asociación, tal como consta en las cotizaciones que se adjuntan al presente estudio previo.

COMPONENTES	*COT 1 – COTELCO RISARALDA*	*COT 2 – ANATO EJE CAFETERO*	*COT 3 – CAMARA DE COMERCIO DE SANTA ROSA*
1. Desarrollar una estrategia de fortalecimiento hotelero para 60 alojamientos del departamento de Risaralda (30 alojamientos rurales y 30 alojamientos urbanos), es importante considerar que se incluya al menos 2 prestadores de servicios hoteleros y emprendedores de alojamiento de cada municipio del occidente (El fortalecimiento que se realizara consiste en jornadas de capacitación, asesoría y asistencia técnica grupales presenciales y algunas presenciales individuales en cada sitio comercial). Generar un Link de inscripción para los prestadores de servicios turísticos del sector de alojamientos y emprendedores hoteleros del Departamento, como primer paso para la convocatoria. Difundir información del programa a través de la página web de la ESAL y de diferentes canales electrónicos o redes sociales que lleguen a los prestadores turísticos del sector hotelero y de alojamiento, tales como Instagram, TikTok o Facebook, grupos de WhatsApp. Establecer los	*$ 9.900.000*	*$ 10.000.000*	*$ 9.800.000*

criterios de selección de los prestadores participantes en acuerdo con la dirección de desarrollo turístico. Elaborar los términos de selección y participación para los prestadores que se inscriban con interés de la estrategia. Realizar la evaluación de convocatoria y seleccionar los participantes alojamiento a 60 alojamientos del departamento de Risaralda. Para esta actividad es necesario contar con el apoyo de un profesional en mercadeo y/o marketing digital, un profesional en hotelería y turismo, y un ingeniero de sistemas o profesión afines con las áreas de tecnología. Se entregan como evidencias información de la convocatoria, registro fotográfico, lista de asistencia, base de datos completa de los prestadores inscritos y base de datos consolidado de prestadores seleccionados Esta actividad está valorada a razón de $165.000 por prestador seleccionado.			
2. Realizar una formación en temas básicos, mediante asesoría y asistencia técnica para la prestación de un buen servicio de alojamiento y hospedaje a 60 prestadores hoteleros del departamento de Risaralda (30 alojamientos rurales y 30 alojamientos urbanos). A. Realizar una visita de evaluación a cada uno de los establecimientos seleccionados para participar en el programa en los componentes de servicio de habitaciones, manejo de costos, y proponer un plan de mejoramiento. La presente actividad se llevará a cabo mediante asesoría y asistencia técnica en sitio que implica como mínimo dos (2) visitas presenciales a cada alojamiento o prestador participante, para un total de 120 visitas con una duración mínima de dos (2) horas en cada visita, la primera como reconocimiento, recopilación de información y asesoría básica de una buena prestación de servicios hoteleros, y una segunda visita para proponer el plan de mejoramiento con su	*$ 21.000.000*	*$ 25.000.000*	*$ 17.000.000*

respectiva explicación e indicaciones para aplicarlo. Para esta actividad es necesario contar con el apoyo de un profesional en hotelería y turismo o profesión afines en la primera visita, para la segunda se debe complementar con un profesional según las necesidades detectadas en la primera vista. Esta actividad incluye transporte para desplazamiento a los municipios. Se entregan como evidencias copias de los planes de mejoramiento, registro fotográfico, lista de asistencia o acta de asesoría y asistencia técnica de cada prestador atendido. base de datos consolidado de prestadores participantes. Esta actividad está valorada a razón de $350.000 por alojamiento o prestador participante			
B. Realizar una jornada de transferencia de conocimientos en procedimientos de REVENUE MANAGEMENT (técnica de gestión de herramientas para fijar precios, gestionar reservas y cerrar ventas), cumplimiento de las normas laborales y tributarias, Inteligencia artificial aplicada a la hotelería. La presente actividad se llevará a cabo mediante jornadas de socialización y trabajo conjunto presenciales durante seis (6) días en jornadas de cuatro (4) horas cada una, (6 días rurales y días urbanos para un total de 12 días) dividido en dos grupos de treinta (30) cada uno con alojamientos rurales y urbanos del departamento de Risaralda. . Esta actividad está valorada a razón de $125.000 por prestador, por cada día/ jornada de 4 horas (45.000.000/ 6 días = 7.500.000) y (7.500.000 / 60 prestadores = 125.000) Se considera organizar los grupos de manera que los encuentros grupales sean en un municipio epicentro de varios para que facilite el desplazamiento de los prestadores participantes. Para esta actividad es necesario contar con el apoyo de un profesional en hotelería y turismo, con el apoyo del profesional de mercadeo y Marketing o	*$ 45.000.000*	*$ 45.000.000*	*$ 45.000.000*

profesión afines Transporte para desplazamiento a los municipios. Se entregan como evidencias copias de los temas trabajados, registro fotográfico, lista de asistencia o acta de asesoría y asistencia técnica de cada prestador atendido, base de datos consolidado de prestadores beneficiados			
3. Realizar asistencia técnica y formación en manejo de herramientas digitales y redes sociales a 60 prestadores alojamiento, hospedaje y turismo del departamento de Risaralda (30 alojamientos rurales y 30 alojamientos urbanos). - Realizar una jornada de transferencia de conocimientos en procedimientos y manejo de herramientas digitales, página web, redes sociales. La presente actividad se llevará a cabo mediante jornadas presenciales de socialización y trabajo conjunto durante 2 días en jornadas de 3 horas cada una, dividido en dos grupos de 30 cada uno, con alojamientos rurales y urbanos del departamento de Risaralda. Se considera organizar los grupos de manera que los encuentros grupales sean en un municipio epicentro de varios para que facilite el desplazamiento de los prestadores participantes. Para esta actividad es necesario contar con el apoyo de un profesional en mercadeo y/o marketing digital, ingeniero de sistemas o profesión afines con las áreas de tecnología. Transporte para desplazamiento a los municipios. Se entregan como evidencias copias de los temas trabajados, registro fotográfico, lista de asistencia o acta de asesoría y asistencia técnica de cada prestador atendido y base de datos consolidado de prestadores beneficiados Esta actividad está valorada a razón de $250.000 por prestador por día/jornada 30.000.000/ 2 días = 15.000.000) y (15.000.000 / 60 prestadores = 250.000)	*$ 30.000.000*	*$ 30.000.000*	*$ 30.000.000*

4. Promoción y difusión del proyecto Realizar la promoción y difusión de la oferta hotelera y de la oferta turística en General del departamento de Risaralda como destino turístico en el marco del Paisaje Cultural Cafetero, y con la marca Hecho en Risaralda a través de la asistencia y participación a una feria nacional del sector turístico, que brinde espacios de relacionamiento comercial que permita conexión de mercados y conocimiento de negocios a cuatro (4) hoteleros emprendedores de Risaralda, (2 urbanos y 2 rurales) Se deben revisar condiciones de participación para definir la feria, (evento que genere impacto en la promoción turística del Departamento), así como preparar, capacitar y asesorar a los cuatro (4) hoteleros emprendedores en la participación de la feria. Presencia en una feria nacional turística, Tiquetes, hospedaje, alimentación y traslados para 4 emprendedores de alojamiento y hotelería y un profesional de apoyo que acompañe la promoción general turística del Departamento. Estas actividades se adelantan con un profesional en hotelería y turismo o en áreas administrativas o afines para el acompañamiento técnico, participar en la feria y su preparación y acompañamiento previo Estas actividades se adelantan con un profesional en hotelería y turismo o en áreas administrativas o afines para el acompañamiento técnico. Esta actividad está valorada a razón de $3.000.000 por Hotelero o prestador seleccionado para participar en la feria y su preparación y acompañamiento previo	*$ 12.000.000*	*$ 10.000.000*	*$ 15.000.000*
- Gestionar un espacio promocional tipo stand mínimo de 2 x 3 m, en la feria seleccionada para la ubicación de los empresarios participantes, en la que se expone y muestra información de la oferta hotelera, de alojamiento y turística del Departamento, este espacio estará adecuado y brandeado de acuerdo a la temática promocional del departamento (se debe revisar con la oficina asesora de comunicaciones).	*$8.000.000*	*$10.000.000*	*$ 10.000.000*
5. Fortalecimiento de los niveles de gestión			

comercial, desarrollo y posicionamiento de marca e imagen corporativa para 20 prestadores de servicios turísticos. - Capacitación en estrategias de comercio digital y desarrollo y posicionamiento de marca e imagen, 4 horas de manera personalizada a cada prestador, incluyendo los siguientes temas: □ Branding. □ Posicionamiento de Marca. □ Redes sociales, Marketing Digital. □ Canales de Venta on Line. □ Técnicas de Merchandising. - Entrenamiento en herramientas de planificación de marketing, mediante asistencia técnica en sitio a cada uno de los prestadores. - Apoyo técnico en la elaboración digital de material para la promoción, divulgación y comercialización de cada uno de los prestadores vinculados en el proyecto. (Avisos publicitarios exteriores y digitales, tarjetas de presentación, membretes para cartas, plantillas para publicidad y presentaciones, brochure, volantes). - Apoyo técnico en la elaboración digital de piezas de video, producción fotográfica y textos comerciales. - Elaboración digital de cartilla básica de imagen corporativa, y plan de comunicaciones externo para cada uno de los prestadores fortalecidos. Para esta actividad es necesario contar con el apoyo de un profesional en mercadeo y/o marketing digital o ingeniero de sistemas o profesión afines con las áreas de tecnología, que estará acompañando a cada uno de los 20 prestadores seleccionados para este fortalecimiento. Esta actividad está valorada a razón de $2.000.000 por prestador dado el tiempo y dedicación que requiere, además del material y herramientas que se generan para cada alojamiento o emprendimiento hotelero para que continue con su promoción, así como el uso de equipos especiales de diagramación, fotografía, drones y otros. Transporte para desplazamiento a los municipios. Se entregan como evidencias copias digitales del	*$ 40.000.000*	*$ 40.000.000*	*$ 40.000.000*

Gobernación de Risaralda - Parque Olaya Herrera Calle 19 No. 13-17
PBX: 3398300 Ext. 328 www.risaralda.gov.co
Pereira - Risaralda

material trabajado para cada prestador, registro fotográfico, lista de asistencia o acta de asesoría y asistencia técnica de cada prestador atendido.			
6. Diseño y estructura de productos turísticos del Paisaje Cultural Cafetero para 30 prestadores de servicios de alojamiento y hoteleros emprendedores de los corredores turísticos de la zona rural del Municipio de Pereira. (Prestadores de servicios Hoteleros y de alojamiento diferentes al numeral 5). - Capacitación en creación y empaquetamiento de productos turísticos en relación con el Paisaje Cultural Cafetero, 4 horas a cada prestador de servicios hoteleros. - Apoyo técnico en la elaboración digital de material para la promoción, divulgación y comercialización de cada uno de los prestadores vinculados en el proyecto. (Avisos publicitarios exteriores y digitales, tarjetas de presentación, membretes para cartas, plantillas para publicidad y presentaciones, brochure, volantes. - Apoyo técnico en la elaboración digital de piezas de video, producción fotográfica y textos comerciales. Para esta actividad es necesario contar con el apoyo de un profesional en mercadeo y/o marketing digital o ingeniero de sistemas o profesión afines con las áreas de tecnología, que estará acompañando a cada uno de los 30 prestadores seleccionados para este fortalecimiento. Esta actividad está valorada a razón de $1.000.000 prestador, dado el tiempo y dedicación que requiere, además del material y herramientas que se generan para cada alojamiento o emprendimiento hotelero para que continue con su promoción, así como el uso de equipos especiales de diagramación, fotografía, drones y otros. Transporte para desplazamiento a los municipios. Se entregan como evidencias copias digitales del	*$ 30.000.000*	*$ 35.000.000*	*$ 30.000.000*

material trabajado para cada prestador, registro fotográfico, lista de asistencia o acta de asesoría y asistencia técnica de cada prestador atendido.			
7. Realizar dos encuentros y socializaciones, uno como evento inicial de bienvenida y apertura del programa con los prestadores seleccionados y otro al finalizar el desarrollo de todas las actividades como evento de cierre, con los prestadores de alojamiento, hospedaje y turismo del departamento de Risaralda beneficiados. - Organizar y realizar un evento de apertura del programa de fortalecimiento con los prestadores seleccionados del departamento de Risaralda. - Organizar y realizar un evento de cierre y entrega de reconocimientos por participar del programa de fortalecimiento con los prestadores seleccionados. - Entrega de resultados sobre el fortalecimiento a los prestadores de servicios turísticos del departamento de Risaralda - Diseñar y producir los certificados y memorias, para entregar a los beneficiarios. Estas actividades se organizan y programan de tal manera que los alojamientos o emprendedores hoteleros seleccionados se comprometan con la participación y aprovechamiento del programa y que tengan al final un reconocimiento por su esfuerzo y dedicación.Estas actividades se adelantan con un profesional en hotelería y turismo o en áreas administrativas o afines para el acompañamiento técnico. incluye sitios de realización del evento inicial y de cierre y refrigerios. Se entregan como evidencias registro fotográfico, lista de asistencia o bases de datos consolidada de los beneficiarios y copia digital de las certificaciones emitidas. Esta actividad está considerada para 60 prestadores de servicios hoteleros beneficiados a razón de $117.500 por cada día/evento (14.100.000/ 2= 7.050.000 cada evento) y (7050.000 / 60= 117.500	*$ 14.100.000*	*$ 14.000.000*	*$14.200.000*
VALOR TOTAL PROPUESTAS (IVA INCLUIDO)	*$ 210.000.000*	*$ 219.000.000*	*$ 211.000.000*

VALOR PROMEDIO	*$ 210.000.000*

Nota: Los costos en cada actividad están considerados con el valor promedio de las cotizaciones recibidas.

12.2. *Aspectos tributarios y financieros del convenio.*

TASA O ESTAMPILLA	***BASE GRAVABLE***	***APLICA SI/NO***
Tasa pro-deporte y Recreación	*2.5%*	***SI***
Estampilla pro-desarrollo	*2.0%*	***NO***
Estampilla Universidad Tecnológica de Pereira hacia el III Milenio	*1.0%*	***NO***
Estampilla bienestar del adulto mayor	*3%*	***NO***
Estampilla pro-hospitales universitarios	*2%*	***NO***
Estampilla Procultura	*1 %*	***NO***
OTROS		
Retención en la fuente	*Sobre el valor de cada pago se retendrá el valor establecido en el estatuto tributario.*	
Retención en la fuente	*En aquellos casos que determine la ley, sobre el valor de cada pago se retendrá el valor establecido en la tabla prevista.*	
Retención de Industria y Comercio	*Se realizará sobre cada pago en aquellos casos que determine la ley*	
Retención en la fuente seguridad social	*Se realizará sobre cada pago de acuerdo a los plazos y criterios establecidos en el Decreto 1273 de 23 de Julio de 2018 y demás normas que la modifiquen o sustituyan*	

12.3. *Disponibilidad Presupuestal.*

El departamento de Risaralda adelantara el presente proceso con cargo a las siguientes disponibilidades presupuestales:

CERT. DISPON. PRESUPUESTAL	RUBRO PRESUPUESTAL	VALOR	SECRETARIA
2972 del 30 de agosto de 2024	0309- 2.3.2.02.02.009-20	$ 50.000.000	DESARROLLO ECONOMICO Y COMPETITIVIDAD
	0309- 2.3.2.02.02.008-20	$50.000.000	
	0309- 2.3.2.02.02.008-446	$110.000.000	

12.4. *Relación existente entre la contratación a realizar y el rubro presupuestal del cual se derivan sus recursos.*

El rubro presupuestal Servicios Para La Comunidad, Sociales Y Personales y Servicios Prestados A Las Empresas Y Servicios De Producción, guardan relación con el objeto a contratar, toda vez que las actividades que se desarrollan en el marco del mismo, están orientadas al fortalecimiento empresarial, económico, productivo y comercial del sector turístico del departamento de Risaralda, especialmente a las unidades productivas de alojamiento y hotelería urbana y rural, promocionando sus productos, fortaleciendo sus habilidades blandas y empresariales, contribuyendo directamente al desarrollo económico y social de las comunidades, teniendo en cuenta que al mejorar sus ingresos, mejora también la capacidad y eficiencia del sector turístico, se puede llevar a una mayor generación de empleo, incremento en la calidad de vida y el desarrollo sostenible de la región.

13. ENTREGA DEL APORTE: El Departamento de Risaralda, cancelará el valor del convenio que se suscriba con ocasión de este proceso de la siguiente forma**:**

Primer pago: 40% del valor del contrato con la ejecución y avance de un porcentaje similar y previa presentación de informe de avance aprobado por el supervisor.

Segundo pago: 30% del valor del contrato con la ejecución y avance del 70% de los alcances previa presentación de informe de avance y aprobación por parte del supervisor

Pago final: 30% del valor del contrato con la ejecución y avance del 100% de los alcances previa presentación de informe final y aprobación por parte del supervisor

Gobernación de Risaralda - Parque Olaya Herrera Calle 19 No. 13-17
PBX: 3398300 Ext. 328 www.risaralda.gov.co
Pereira - Risaralda

LA ENTIDAD ASOCIADA realizara el aporte correspondiente así: un desembolso e inversión del 100% de los recursos en dinero que serán aportados por el asociado, se realizaran con la firma del acta de inicio.

13.1. MANEJO DE LOS RECURSOS:

Para el manejo de los recursos aportados en efectivo, tanto por el departamento como por el asociado, el ejecutor deberá abrir una cuenta a nombre del convenio; en dicha cuenta también deben consignarse los aportes del asociado en dinero; así mismo se debe aclarar que se deben llevar un control de los rendimientos financieros, los cuales son de propiedad del Departamento, y deberán ser reintegrados al terminar la ejecución del convenio durante la etapa de liquidación de este.

14. PLAZO DE EJECUCIÓN:

El plazo de ejecución del convenio será de tres (3) meses contados a partir de la firma del acta de inicio, sin exceder el 30 de diciembre de 2024.

15. MITIGACIÓN DEL RIESGO. Con el fin de mitigar el riesgo la entidad solicitará las siguientes garantías.

GARANTIAS.

15.1. Cumplimiento: Por el VEINTE POR CIENTO (**20%)** del valor del convenio, por el término del mismo y ocho (8) meses más.

En todo caso la garantía de cumplimiento deberá mantenerse vigente hasta que se logre la liquidación del convenio.

15.2. Salarios y Prestaciones Sociales legales e indemnizaciones laborales. Por el DIEZ POR CIENTO (**10%)** del valor del convenio, por el término del mismo y tres (3) años más.

15.3. Calidad del Servicio: Por el VEINTE POR CIENTO (**20%)** del valor del convenio, por el término del mismo y ocho (8) meses más.

En todo caso la garantía de cumplimiento deberá mantenerse vigente hasta que se logre la liquidación del convenio.

Se firma a los 4 días del mes septiembre del año 2024

ÁLVARO ARIAS VÉLEZ
SECRETARIO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

LUBIAN LÓPEZ GRISALES
DIRECTOR DE DESARROLLO TURÍSTICO

Revisó: Isabel Cristina Meneses – Abogada SDEC
Proyecto: Lina Marcela Quiceno, Profesional especializada