ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

ACTA PARCIAL	
ACTA FINAL	**XX**

En el municipio de Pereira a los 18 días del mes de diciembre 2024, en la secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad se reunieron Lubian López Grisales en Calidad de Desarrollo Turístico y Supervisor por el Departamento y el señor Andrés Alberto Parra Jaramillo quien se identifica con cedula de ciudadanía número 9.871.078, actuando en nombre y representación legal de la ASOCIACION HOTELERA COTELCO CAPITULO RISARALDA NIT No. 800.149.686, con el objeto de protocolizar a través de la presente acta final del Convenio No interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024, conforme a lo siguiente:

OBJETO	**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**
PARTE 1.	**DEPARTAMENTO DE RISARALDA**
NIT	**891480085-.7**
REPRESENTANTE LEGAL O DELEGADO	**ALVARO ARIAS VELEZ**
CEDULA	**10.000.713**
PARTE 2.	**ASOCIACION HOTELERA COTELCO CAPITULO RISARALDA**
NIT	**800.149.686**
REPRESENTANTE LEGAL	**ANDRÉS ALBERTO PARRA JARAMILLO**
CEDULA	**9.871.078**
IMPUTACIONES	Rubro No 0309-2.3.2.02.02.009-20 y 0309-2.3.2.02.02.008-446 Disponibilidad No 2972 del 30 de agosto de 2024 Registro No 5616 del 4 de octubre de 2024
PLAZO INICIAL	Dos (2) meses y 27 días
FECHA DE INICIACION	4 de octubre de 2024

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

FECHA DE TERMINACION INICIAL	30 de diciembre de 2024
PRORROGA (S)	**NA**
SUSPENSION (S)	**NA**
REINICIACION (S)	**NA**
FECHA DE TERMINACION	30 de diciembre de 2024
VALOR INICIALCONVENIO	$ 210.000.000
APORTES	PARTE 1. $ 144.911.308 PARTE 2. $ 65.088.692
VALOR ADICION (S)	NO
VALOR TOTAL DEL CONVENIO	$ 210.000.000
ANTICIPO	NO
FORMA DE PAGO	El valor total del CONVENIO serán cancelados así: - 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 con los respectivos soportes financieros que hagan parte de la ejecución, previa autorización del supervisor y haber acreditado el pago seguridad social y de parafiscales
FECHA DE ELABORACIÓN:	18 de diciembre 2024

BALANCE DEL CONVENIO – APORTES DEPARTAMENTO

Valor Convenio Inicial		144.911.308
Valor Adición		0
Valor total de actas pagadas	101.437.916	
Valor presente acta (en caso de quedar cuentas pendientes)	43.473.393	
Saldo del Convenio sin ejecutar	0	
SUMAS IGUALES	144.911.308	144.911.308

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

VALOR TOTAL A PAGAR PRESENTE ACTA (Luego de amortizaciones): $ 43.473.393

PERIODO DE PAGADO (fechas): DESDE 4 de diciembre de 2024 HASTA 30 de diciembre de 2024

ESTADO DE PÓLIZAS

Póliza	**Condiciones Iniciales**		**Condiciones Finales**		**Cumple**
	Término	**Cuantía**	**Término**	**Cuantía**	
Predioslaborales y operacionales					Si
Daño emergente y lucro cesante					Si
Perjuicios extrapatrimoniales					Si
Contratistas y subcontratistas					Si
Responsabilidad civil patronal					Si
Vehículos propios y no propios					Si
Cumplimiento del contrato	3/10/2024	42.000.000	30/08/2025	42.000.000	Si
Pago de Prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales	3/10/2024	21.000.000	30/12/2027	21.000.000	Si
Calidad del servicio	3/10/2024	42.000.000	30/08/2025	42.000.000	Si

Compañía Aseguradora: ASEGURADORA SOLIDARIA DE COLOMBIA
Póliza de Cumplimiento No. 58047994000088616

OBSERVACIONES:

El presente convenio se está ejecutando conforme a las condiciones, obligaciones y alcance determinado en el convenio y/o la propuesta.

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

La ejecución del presente convenio avanza mediante el desarrollo y realización de cada una de las actividades propuestas en el proceso, para dar cuenta de este cumplimiento se presenta un informe periódico de avance con los debidos soportes, las evidencias físicas y digitales de los diferentes documentos, gestiones y demás información que se produce y elabora como parte de la ejecución y según los alcances, así:

1, a. Desarrollar la estrategia de fortalecimiento hotelero para 60 alojamientos del departamento de Risaralda (30 alojamientos rurales y 30 alojamientos urbanos), consistente en jornadas de capacitación en temas básicos para el sector hotelero, asesoría y asistencia técnica en manejo de herramientas digitales, promoción e redes sociales y canales electrónicos, entre otros.

Con el objetivo de fortalecer la competitividad y sostenibilidad del sector hotelero en el departamento de Risaralda, se presenta una estrategia integral de capacitación y asesoría dirigida a 60 alojamientos, distribuidos en 30 establecimientos rurales y 30 urbanos. Esta iniciativa busca proporcionar las herramientas necesarias para mejorar la calidad del servicio, optimizar los procesos operativos y facilitar la adopción de tecnologías digitales, clave para el crecimiento del sector. A través de jornadas de capacitación en temas fundamentales como gestión hotelera, uso de herramientas digitales, promoción en redes sociales y manejo de canales electrónicos, se espera potenciar la capacidad de los prestadores de servicios turísticos en la región.

- b. generar un Link de inscripción para los prestadores de servicios turísticos del sector hotelero del Departamento, como primer paso para la convocatoria.

Como primer paso para la implementación de esta estrategia, se habilitará un link de inscripción destinado a los prestadores de servicios turísticos del sector hotelero de Risaralda. Este enlace permitirá a los interesados formalizar su participación en el proceso, facilitando así la convocatoria y el registro de los alojamientos que se beneficiarán de esta valiosa iniciativa. La capacitación y la asesoría técnica proporcionarán conocimientos y habilidades clave que impulsarán el desarrollo del sector y contribuirán a la sostenibilidad turística de la región.

Se adjuntan los links de las 3 capacitaciones ejecutadas
Anexo 1. https://forms.gle/PoPJ1irfUHevEbn77 (Link de inscripción) para la primera capacitación Tarifas y Revenue Management
Anexo 2. https://forms.gle/jbbnaqmShWD7FKfx5 (Link de Inscripción Capacitación Normas Laborales y Tributarias)
Anexo 3. https://forms.gle/NTfGt2rCcYw71eVY6 (Link de inscripción capacitación Inteligencia Artificial Aplicada a la Hotelería

-c. 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, Tik Tok o Facebook, grupos de whatsapp. Establecer los criterios de selección de los prestadores participantes en acuerdo con la dirección de desarrollo turístico.

Para garantizar una amplia participación en el programa de fortalecimiento del sector hotelero en Risaralda, se difundirá información detallada a través de diversos canales electrónicos. La página web de la Entidad sin ánimo de lucro, así como redes sociales como Instagram, Facebook y grupos de WhatsApp, serán utilizados para llegar de manera efectiva a los prestadores turísticos del sector hotelero y de alojamiento. Además, se establecerán los criterios de selección de los participantes en colaboración con la Dirección de Desarrollo Turístico, asegurando una convocatoria inclusiva y alineada con las necesidades del sector.

Pieza Publicitaria General de las Capacitaciones impartidas por Cotelco Risaralda en colaboración con la Gobernación de Risaralda: Tarifas y Revenue Management, Cumplimiento de Normas Laborales y Tributarias, e Inteligencia Artificial Aplicada a la Hotelería y pagina de inscripciones

Piezas diseñadas por la Agencia de Publicidad Romana

https://forms.gle/PoPJ1irfUHevEbn77 (Link de inscripción) para la primera capacitación Tarifas y Revenue Management.
https://forms.gle/jbbnaqmShWD7FKfx5 (Link de Inscripción Capacitación Normas Laborales y Tributarias).
https://forms.gle/NTfGt2rCcYw71eVY6 (Link de inscripción capacitación Inteligencia Artificial Aplicada a la Hotelería.
d. Realizar la evaluación de convocatoria y seleccionar los participantes de 60 alojamientos del departamento de Risaralda Para esta actividad es necesario contar con el apoyo de un profesional en mercadeo y/o marketing digital o ingeniero de sistemas o profesión 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 consolidada de prestadores seleccionados.

Con el fin de garantizar una selección adecuada y transparente de los 60 alojamientos participantes en el programa, se llevó a cabo una evaluación rigurosa de los prestadores inscritos. Este proceso fue apoyado por un profesional especializado en áreas de mercadeo, marketing digital o tecnología, para

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

asegurar una gestión eficiente. Como resultado de esta actividad, se adjuntan las evidencias correspondientes como el acta de reunión que se llevó a cabo para cumplir con el alcance, se incluyen los registros y bases de datos necesarios para validar la convocatoria y la selección de los beneficiarios.

Resultado de las convocatorias realizadas con las previas inscripciones al Programa general de Fortalecimiento Hotelero con Link correspondiente.
https://docs.google.com/spreadsheets/d/1FhZsWaN8PMLZthJVPt2-kr3LYg_EZyVkSYQXObV6vil/edit?usp=sharing
-Acompañamiento técnico De 3 Colaboradores y una empresa contratista de la ESAL entidad sin ánimo de lucro, encargados de verificar y dar seguimiento en la ejecución de los procesos a realizar, los cuales se componen por:
*director ejecutivo: Administrador de empresas y especialista en Gerencia de Mercadeo.
*Auxiliar contable y Administrativo: Tecnóloga en finanzas.
*Asesor de Proyectos y comunicaciones: estudiante último semestre de Administración en turismo sostenible.
*Agencia de Publicidad y Mercadeo: contratista.

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).

Con el objetivo de mejorar la calidad del servicio de alojamiento en Risaralda, se ofreció una formación integral a 60 prestadores hoteleros, distribuidos entre 30 alojamientos rurales y 30 urbanos. Esta formación incluyo asesoría y asistencia técnica en temas fundamentales para la prestación de un servicio de hospedaje de excelencia, contribuyendo al fortalecimiento y la competitividad del sector hotelero en la región. Se adjunta acta de Asesoría.

a. Realizar una evaluación a cada uno de los establecimientos seleccionados para participar en el programa en los componentes de servicio de habitaciones, manejo de temas digitales y 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 con una duración mínima de dos (2) horas en cada visita, la primera como reconocimiento, recopilación de la información y asesoría básica de una buena prestación de servicio hoteleros, y una segunda visita para proponer el plan de mejoramiento con su respectiva explicación e indicaciones para aplicarlo.

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

Para garantizar la mejora continua en los establecimientos hoteleros seleccionados, se realizó una evaluación exhaustiva de cada uno de ellos, enfocándose en los componentes de servicio de habitaciones, manejo de temas digitales y manejo de costos. Esta evaluación se llevó a cabo mediante asesoría y asistencia técnica en sitio, que incluyeron dos visitas presenciales de mínimo dos horas cada una. La primera visita fue para el reconocimiento del establecimiento y la recopilación de información, mientras que la segunda se centró en la propuesta de un plan de mejoramiento detallado, con las indicaciones necesarias para su implementación.

Se adjunta como evidencia fotográfica las visitas a los Establecimientos de Alojamiento y hospedaje en la realización de las evaluaciones para establecer el diseño de los Planes de Mejoramiento a cada uno.

-Para esta actividad es necesario contar con el apoyo de un profesional en hotelería y turismo o profesión afines, transporte para desplazamiento a los municipios.
-Esta actividad está valorada a razón de $350.000 por alojamiento o prestador participante.
-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.

Como parte del proceso de seguimiento y evaluación por parte del director ejecutivo de Cotelco Risaralda, se entregarán diversas evidencias que respaldan las actividades realizadas. Estas incluirán copias de los planes de mejoramiento propuestos para cada establecimiento, así como un registro fotográfico de las visitas realizadas. Además, se proporcionará una lista de asistencia o acta de las asesorías y asistencia técnica brindadas a cada prestador, junto con una base de datos consolidada que incluirá a todos los prestadores participantes en el programa. Estas evidencias asegurarán la transparencia y el correcto desarrollo de la intervención.

Se entrega evidencia de acta de asesoría asistencia técnica de los prestadores de servicios turísticos adjuntos en formato USB

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 durante seis (6) días en jornadas de cuatro (4) horas cada una, dividida en dos (2) grupos de (30) treinta 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.
(45.000.000/6dias= 7.500.000) y (7.500.000/60 prestadores=125.000)
Se considera organizar los grupos de manera que los encuentros grupales sean 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 del mercadeo y marketing o profesión afines, transporte para desplazamiento a los municipios.

Con el fin de fortalecer las competencias en la gestión hotelera, se diseñará una jornada de formación enfocada en herramientas avanzadas para optimizar el rendimiento de los alojamientos en Risaralda. Durante seis días, se llevarán a cabo sesiones de socialización y trabajo práctico, donde se abordarán temas esenciales como la fijación de precios, la gestión de reservas, el cumplimiento normativo y el uso de inteligencia artificial en el sector. Estas actividades serán impartidas en dos grupos de 30 participantes, permitiendo una atención más personalizada a los prestadores tanto rurales como urbanos del departamento.

Las actividades mencionadas se llevaron a cabo durante la inauguración y apertura del proyecto, celebrada en el Hotel Movich de Pereira. En el evento estuvieron presentes el director de Turismo de la Gobernación, Lubian López Grisales; el director ejecutivo de Cotelco Risaralda, Andrés Parra Jaramillo; y el secretario Álvaro Arias Vélez. Tras las intervenciones de los invitados, se dio inicio a la primera capacitación programada, titulada 'Tarifas y Revenue Management', a cargo del capacitador Mauricio Trejos Muñoz.

La primera capacitación ejecutada fue “Tarifas y Revenue Management” Realizada el 07 de noviembre del año 2024 en el Hotel Movich de Pereira Horarios:
- 7:30 a.m. Registro de Asistencia
- 8:00 a.m. a 12:00 p.m. inicio de la Capacitación

-Se entregan como evidencias copias de los temas trabajados, registro fotográfico, lista de asistencia o acta de asesoría o asistencia técnica de cada prestador atendido, base de datos consolidado de prestadores beneficiados.
Para dar cumplimiento a la entrega de evidencias adjunto digital se presentan los listados de asistencia de los beneficiarios del programa de Fortalecimiento Hotelero y el acta de asesoría de la asistencia técnica

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

Anexos y evidencias de consolidado programa fortalecimiento hotelero. Base de datos inscripciones generales el presente anexo muestra en evidencia el listado general de todas las inscripciones realizadas a cada una de las capacitaciones y beneficiaros del programa de Fortalecimiento Hotelero, el anexo de los temas trabajados en las capacitaciones (Anexo 9) el acta de lista de asesoría de asistencia técnica para evaluar las fortalezas y debilidades del sector turístico y hotelero del departamento y establecimientos de alojamiento y hospedaje beneficiarios

C- Asignación de Salón de evento para 60 pax del sector Hotelero para la capacitación
La capacitación de personal del sector hotelero es fundamental para garantizar un servicio de calidad y actualizar conocimientos en un entorno en constante cambio. La asignación de un salón de eventos con capacidad para 60 personas permite realizar sesiones de formación de manera cómoda y eficiente. Este espacio ofrece un entorno adecuado para facilitar la participación activa, el intercambio de ideas y el aprendizaje colaborativo, asegurando que los asistentes aprovechen al máximo la experiencia de capacitación.

-Acompañamiento, apoyo, asesoría y respaldo de abogado o profesional jurídico para los temas de capacitaciones relacionadas con temas legales.
En respuesta a la solicitud de acompañamiento, apoyo, asesoría y respaldo en temas legales, se ofreció un servicio integral que abarca el asesoramiento profesional y especializado en diversas áreas jurídicas por medio de la Abogada Jurídica Nacional, experta en el ámbito legal se comprometió a brindar capacitaciones detalladas y personalizadas, orientadas a resolver las necesidades específicas de los asistentes a la capacitación, asegurando que todos los participantes reciban el conocimiento y las herramientas necesarias para abordar con confianza los temas legales relevantes en el área de la hotelería
-Entrega de Refrigerios a los 60 prestadores de alojamientos, hospedajes y turismo del departamento de Risaralda
Durante La jornada de Capacitación se dio refrigerios a todos los prestadores de servicios turísticos asistentes a las capacitaciones.

Anexos en Formato Digital.

-Acompañamiento permanente de la Agencia de Marketing para toma de registros fotográficos.
La Agencia de Marketing brindó acompañamiento constante para la toma de registros fotográficos en el marco del Programa de Fortalecimiento hotelero, asegurando imágenes de alta calidad que destaquen la participación de los establecimientos de alojamiento y hospedaje, en capacitaciones, y cierres del programa. Este apoyo técnico garantiza un material visual profesional y coherente, ideal para mejorar la

presencia en medios digitales y promocionar de manera efectiva los servicios turísticos en las páginas de la ESAL. (ANEXO MATERIAL DIGITAL)

3. Realizar asistencia técnica y formación en manejo de temas digitales y redes sociales a 60 prestadores alojamiento, hospedaje y turismo del departamento de Risaralda (30 alojamientos rurales y 30 alojamientos urbanos).
a. Realizar una jornada de transferencia de conocimientos en procedimientos y manejo de herramientas digitales, página web, redes sociales.
La transformación digital e Inteligencia artificial son elementos claves para el desarrollo y la competitividad del sector turístico. En este contexto, la asistencia técnica y formación en el manejo de temas digitales y redes sociales se presenta como una oportunidad esencial para potenciar las capacidades de los prestadores de servicios turísticos. Este proyecto tiene como objetivo capacitar a 60 prestadores de alojamiento, hospedaje y turismo del departamento de Risaralda, distribuidos en 30 alojamientos rurales y 30 urbanos. La formación abordará herramientas digitales, estrategias de marketing en redes sociales y buenas prácticas para maximizar la visibilidad y el alcance de sus servicios, contribuyendo al fortalecimiento del sector y la mejora de su posicionamiento en el mercado.
La presente actividad se llevó a cabo mediante jornadas 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.
Se conto con el apoyo de la agencia de marketing de la ESAL (Entidad sin Ánimo de Lucro) para la toma de registros fotográficos que sirvan como evidencias -Evidencias en los Anexos-
Transporte para desplazamiento a los municipios. La presente actividad no requiere transporte para desplazamientos de los asistentes a las capacitaciones.
b. 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- (Anexos y evidencias en formato digital entregado)

La asistencia técnica y la formación en manejo de herramientas digitales y redes sociales se llevó a cabo en la ciudad de Pereira con el objetivo de fortalecer las capacidades de 60 prestadores de alojamiento, hospedaje y turismo en el departamento de Risaralda. Este grupo se dividió en 30 alojamientos rurales y 30 alojamientos urbanos, asegurando una cobertura integral de las diversas realidades del sector.

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

La elección de herramientas digitales y redes sociales como foco de capacitación responde a la creciente importancia del marketing digital en la industria del turismo. En un entorno donde la mayoría de los viajeros realizan investigaciones y reservas en línea, es esencial que los prestadores de servicios turísticos cuenten con las habilidades necesarias para promocionar sus ofertas, interactuar con los

El proceso de formación se desarrolló a través de talleres prácticos, donde los participantes tuvieron la oportunidad de aprender sobre la creación y optimización de perfiles en redes sociales, estrategias de contenido atractivo, uso de plataformas de gestión y análisis.
Esta iniciativa no solo busca mejorar la competitividad del sector turístico en Risaralda, sino también fomentar un enfoque sostenible y responsable en el uso de las herramientas digitales, promoviendo así un turismo que valore la cultura local y el patrimonio natural.
SOPORTES: En la carpeta adjunta reposan los listados de asistencia debidamente diligenciados, fotografías de los espacios y piezas digitales de las convocatorias.
https://drive.google.com/drive/folders/1-2zIeytxxYepdauRdrHb0LPbAhH5n_Ba

Esta actividad está valorada a razón de $250.000 por prestador por día/jornada
(30.000.000/2 días=15.000.000) y (15.000/60 prestadores=250.000
c. Asignación de Salón de evento para 60 pax del sector Hotelero para la capacitación

d. Entrega de Refrigerios a los 60 prestadores de alojamientos, hospedajes y turismo del departamento de Risaralda

e. Profesional experto en temas de Marketing digital que brindara la asistencia y formación para estos temas.
El profesional asignado es un experto en marketing digital con una sólida trayectoria en la industria y un profundo conocimiento de las últimas tendencias y herramientas digitales. Su experiencia abarca desde la planificación y ejecución de estrategias de marketing en línea hasta la optimización de campañas publicitarias y análisis de resultados. Este especialista brindará asistencia y formación personalizada, asegurando que los participantes adquieran competencias clave y una comprensión integral para implementar y gestionar efectivamente las iniciativas de marketing digital, potenciando así su capacidad para alcanzar objetivos y destacar en un mercado competitivo.
f. Acompañamiento permanente de la Agencia de Marketing para toma de registros fotográficos.

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

La ESAL cuenta con la colaboración de la agencia de marketing y publicidad Agencia Romana, quien actúa como proveedor estratégico en todo el proceso de toma de evidencias, registros fotográficos y videográficos de las actividades ejecutadas. Esta agencia ha participado activamente desde la creación de invitaciones y piezas publicitarias hasta la gestión integral del proceso de divulgación y promoción, brindando acompañamiento continuo desde la reunión inicial hasta el cierre del programa. Entre sus responsabilidades, la agencia se encargó del diseño de las piezas publicitarias, la creación de enlaces para la inscripción en las capacitaciones, y la publicación de contenido en redes sociales relacionado con los programas ejecutados. El material producido a lo largo de este proceso ha sido fundamental para aportar la evidencia requerida en el marco del programa de Fortalecimiento Hotelero
Para este fin también se diseñó un archivo drive donde se suben todas las evidencias a lo largo del proceso del proyecto ejecutado. -se adjunta link de evidencias-
https://drive.google.com/drive/folders/1Ede1TVvTe1PsbPXeR9dkYl8_EWJtV_aI?usp=sharing
Adjunto se evidencia la carpeta compartida donde se sube todo el contenido digital, promocional de divulgación del programa de Fortalecimiento hotelero con todos los registros fotográficos, evidencias de todo el programa.
.
4.Promoción y difusión del proyecto
A- 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) emprendedores Turísticos de Risaralda. (“Badillo, Agencia de viajes y Turismo”, Jenny Osorio de “Emilia Café” Ana Yancy Certuche de “Aso turismo Turismo Sostenible Santa Rosa de Cabal, William Ríos Moncayo de “Entre Ríos y Café”
La promoción y difusión de la oferta hotelera y turística de Risaralda es fundamental para posicionar al departamento como un destino atractivo dentro del Paisaje Cultural Cafetero. La participación en ferias nacionales del sector turístico, bajo la marca Hecho en Risaralda (Anexo Digital) , no solo refuerza la identidad y visibilidad del destino, sino que también ofrece oportunidades de conexión comercial y expansión de mercado. Este proceso está diseñado para apoyar a cuatro (4) emprendedores Turísticos, facilitando el establecimiento de redes de contacto, el conocimiento de nuevas oportunidades de negocios y la consolidación de alianzas estratégicas en el sector.

Se adjunta base de datos de los inscritos a la Feria Nacional de la Tebaida realizada en el Hotel Mocawa Resort- centro de Convenciones y se entrega USB con evidencias
https://docs.google.com/spreadsheets/d/1ic4q5IyOhDZr6P3VJJsP5l_kD8QGw7_1/edit?usp=sharing&ouid=114864739901579220697&rtpof=true&sd=true

B. Se deben revisar condiciones de participación para definir la feria, así como preparar, capacitar y asesorar a los cuatro (4) hoteleros emprendedores en la participación de la feria.
Para garantizar una participación exitosa de los cuatro hoteleros emprendedores en la feria, es clave revisar las condiciones de participación y definir claramente los objetivos de la feria. Además, es necesario implementar un plan de preparación y capacitación que les permita conocer las mejores prácticas para exponer sus servicios, interactuar con los asistentes y aprovechar al máximo la oportunidad de networking. Esto ayudará a asegurar que estén bien preparados y puedan presentar sus hoteles de manera efectiva.
El anexo de evidencias se encuentra reposando en formato USB

C. Presencia en una feria nacional turística, Tiquetes, hospedaje, alimentación y traslados para 4 empresarios y un profesional de apoyo. 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.

La actividad se llevó a cabo satisfactoriamente, asegurando la presencia de los cuatro hoteleros en la feria nacional turística. Se gestionaron de manera eficiente los tiquetes, hospedaje, alimentación y traslados para los participantes, garantizando su comodidad y una experiencia sin contratiempos. Además, se contó con el apoyo de un profesional en hotelería y turismo, quien proporcionó acompañamiento técnico y asesoría previa, contribuyendo a la preparación de los empresarios y a la optimización de su participación en el evento. Este proceso permitió que los hoteleros se presentaran de manera profesional y aprovecharan al máximo las oportunidades de la feria.

D. 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).

Anexos en la carpeta de evidencias (Anexo 4D)

A través de un convenio con la Gobernación de Risaralda, se llevaron a 4 prestadores de servicios turísticos con todos los gastos pagos a la feria de turismo receptivo de Anato, los días 28 y 29 de

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

noviembre en la Tebaida - Quindío, en el cual se contó con un stand y 1 cupo para participar en la rueda de negocios.

El Encuentro Nacional de Turismo Receptivo tuvo como objetivo principal fortalecer el desarrollo del turismo interno y receptivo, abordando diversas temáticas relacionadas con la sostenibilidad, los mercados internacionales y la industria de reuniones, entre otros temas de interés. Este evento se posiciono como una de las apuestas más importantes para la exportación de servicios y la generación de progreso en las regiones del país.

Para esta ocasión, se llevó a cabo una agenda académica, una rueda de negocios y actividades de reconocimiento dirigidas a Operadores de Turismo, Agencias Mayoristas y prestadores de servicios del sector a nivel nacional. El objetivo consistió en contribuir al mejoramiento de la calidad, fomentar el encadenamiento y la formación turística, así como destacar las iniciativas y experiencias relacionadas con los productos priorizados por el Plan Sectorial de Turismo, tales como el turismo comunitario, de naturaleza y cultural, todo ello bajo un enfoque sostenible y responsable.

La Agenda Académica se manejó de la siguiente manera:
Fechas y Horarios:
Jueves 28 de noviembre: Actividad Académica: 7:30 hasta las 18:00 horas
Viernes 29 de noviembre: RUEDA DE NEGOCIOS: 8:00 a.m. hasta las 12:30 horas
Actividades de Reconocimiento: 14:00 hasta las 17:00 horas

E Acompañamiento, apoyo y asesoría de Agencia de Marketing y publicidad para la elaboración y difusión de las piezas en redes sociales y pagina web.
Se publicaron por las redes sociales de la ESAL las piezas publicitarias de invitación al encuentro nacional de turismo receptivo (WhatsApp, Instagram, Facebook) ANEXO 6

F. Alquiler de un Stand mínimo de 2 x 3 m para la participación en la feria
La feria Turismo Acertivo fue un evento de gran relevancia para la industria turística, que ofreció un espacio ideal para destacar productos, servicios y propuestas innovadoras en el marco del turismo en este caso de Risaralda. El alquiler de un stand con un mínimo de 2 x 3 m permite crear un ambiente atractivo y funcional para exhibir de manera profesional la oferta del gremio Hotelero y turístico de Risaralda. Este espacio proporciona la oportunidad de interactuar directamente con los asistentes, generar conexiones estratégicas y reforzar la imagen de la marca, aprovechando al máximo la visibilidad y el alcance de la feria.

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

G. Capacitación y asesoría por parte del director ejecutivo de la ESAL para los 4 empresarios asistentes a la feria.
Por medio de reunión en las oficinas de Cotelco Risaralda se dio toda la información sobre la Feria, los viáticos, transportes, espacios del stand y horarios para el desarrollo de la actividad, a su vez dando toda la información del contenido e itinerarios de las jornadas.

H. Acompañamiento permanente de la Agencia de Marketing para toma de registros fotográficos.
El 5º Encuentro Nacional de Turismo Receptivo, realizado en La Tebaida, constituye un evento de gran relevancia para el sector turístico, destinado a fortalecer la red de contactos y promover la oferta turística de la región. En este contexto, el acompañamiento permanente de la Agencia de Marketing para la toma de registros fotográficos se presenta como un elemento crucial para documentar y destacar los momentos más importantes y las dinámicas del encuentro.

El acompañamiento de la agencia también abarca la selección y postproducción de las imágenes. Se realiza un proceso de revisión y edición para garantizar que las fotografías cumplan con los estándares de calidad y poder presentar las evidencias necesarias Las imágenes finales se ajustan a los requisitos de distintas plataformas de comunicación, como redes sociales, sitios web y materiales impresos, permitiendo una difusión amplia y efectiva de la cobertura del evento, imágenes que están adjuntas en los anexos presentados.

El resultado de este servicio es un conjunto de registros fotográficos que no solo documentan los aspectos esenciales del 5º Encuentro Nacional de Turismo Receptivo, sino que también elevan la percepción del evento y la imagen de La Tebaida como un destino turístico de relevancia
Se Adjunta material y evidencias en el Marco de Feria y el acompañamiento de la Agencia de Marketing y Publicidad- adjuntas también en USB.
https://drive.google.com/file/d/1CuGfZmCdVXdE9ATeZcL5bary8uo_7tDe/view?usp=drive_link

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.

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

El fortalecimiento de los niveles de gestión comercial, desarrollo y posicionamiento de marca e imagen corporativa para 20 prestadores de servicios turísticos se centró en mejorar su competitividad y visibilidad en el mercado. A través de estrategias enfocadas en la optimización de procesos comerciales, se buscó elevar la capacidad de gestión de cada prestador, lo que permite una oferta de servicios más eficiente y atractiva para los clientes. Además, se implementaron acciones para el desarrollo de la identidad y la imagen corporativa, contribuyendo a un posicionamiento sólido que refleje la calidad y las características distintivas de sus servicios. Esto no solo incrementa la percepción de la marca en el sector, sino que también fomenta el crecimiento sostenible y la atracción de nuevos clientes, consolidando así la presencia de los prestadores en el mercado turístico.

Durante el desarrollo del presente componente se optó por descentralizar de la ciudad capital y del área metropolitana las 20 capacitaciones personalizadas en branding, posicionamiento de marca, redes sociales, marketing digital, canales de venta on line y técnicas de Merchandising, se realizó este acompañamiento en los municipios de Guática, Mistrató y Belén de Umbría. Esto, con el ánimo de impulsar la competitividad turística de los territorios del occidente de Risaralda.

SOPORTES:
En la carpeta adjunta reposan los listados de asistencia debidamente diligenciados y fotografías de los espacios.
(Evidencias Alcance 5) Adjunto en el link esta la evidencia donde reposa presentación de la capacitación en estrategias de comercio digital y desarrollo y posicionamiento de marca e imagen
https://drive.google.com/file/d/1F2lfevnf9RWtE5K1lBHuO34cH03iArbC/view?usp=sharing
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.

B. Entrenamiento en herramientas de planificación de marketing, mediante asistencia técnica en sitio a cada uno de los prestadores
La actividad de entrenamiento en herramientas de planificación de marketing se llevó a cabo con el objetivo de fortalecer las capacidades de los prestadores de turismo en la implementación efectiva de estrategias comerciales, promoviendo así su crecimiento y competitividad en el sector. Esta iniciativa incluyó asistencia técnica personalizada en sitio, lo que permitió un enfoque adaptado a las necesidades

específicas de cada prestador y su contexto particular. Durante las sesiones de capacitación, se abordaron temas clave como la segmentación de mercado, la definición de objetivos comerciales, el uso de herramientas digitales para la promoción y el análisis de resultados. Esta metodología práctica y personalizada facilitó la aplicación de los conocimientos adquiridos de manera inmediata, potenciando la capacidad de los prestadores para desarrollar y ejecutar estrategias de marketing que aumenten su visibilidad, mejoren su posicionamiento y optimicen su gestión comercial. Además, se proporcionaron recursos y asesoría para garantizar que los prestadores puedan continuar aplicando de forma autónoma las herramientas aprendidas, asegurando así un impacto duradero en la mejora de sus operaciones y en la captación de nuevos clientes.

SOPORTES: En la carpeta adjunta reposa la presentación implementada y fotografías de los diferentes espacios
https://drive.google.com/drive/folders/1mlDEEp9qpzRiGexo-zJwnJ8ROgvRR2dP?usp=drive_link
-Identificación de Necesidades
Antes del entrenamiento, se realizó un diagnóstico preliminar para identificar las áreas clave donde los prestadores requerían apoyo. Esto incluyó un diálogo colectivo para evaluar el nivel actual de conocimiento en marketing y las expectativas respecto a la capacitación.
-Diseño del Programa
Basado en los resultados del diagnóstico, se diseñó un programa de capacitación que abarcó temas como:

- Análisis del mercado y segmentación de clientes.
- Desarrollo de propuestas de valor.
- Estrategias digitales y uso de redes sociales.
- Herramientas para la medición y evaluación del desempeño

-Implementación del Entrenamiento
El entrenamiento se realizó en sesiones presenciales y fue completamente personalizado para cada prestador. Cada sesión incluyó:
-Talleres prácticos donde los participantes aplicaron conceptos teóricos a sus propios negocios, adaptando las estrategias a sus realidades específicas.
-Ejercicios interactivos que fomentaron el intercambio de experiencias y mejores prácticas entre los prestadores.
-Material didáctico personalizado, que incluyó guías y recursos digitales adaptados a las necesida-des.

-Seguimiento y Evaluación

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

Al finalizar el entrenamiento, se establecieron mecanismos para el seguimiento continuo del pro-greso de cada prestador. Se programaron reuniones posteriores para evaluar la implementación de las herramientas aprendidas y realizar ajustes según fuera necesario.
Resultados Esperados
Se espera que los prestadores implementen estrategias más efectivas que mejoren su competitivi-dad en el mercado y aumenten su capacidad de posicionamiento. Además, la capacitación busca fomentar una cultura colaborativa entre los prestadores, promoviendo el intercambio de conoci-mientos y experiencias.
SOPORTES: En la carpeta adjunta reposa la presentación implementada y fotografías de los dife-rentes espacios junto con las cartillas diseñadas.
https://drive.google.com/drive/folders/1046atuNf7inCsCN00zz1foqmhuzvWSMg?usp=drive_link
C. 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).
La actividad de apoyo técnico en la elaboración digital de material promocional se centró en guiar a los prestadores de turismo en la creación de herramientas efectivas para la promoción, divulgación y comercialización de sus servicios. En lugar de elaborar un producto terminado, se proporcionó asistencia para que cada prestador pudiera desarrollar su propio material, adaptado a sus necesidades y características específicas.

Diagnóstico Inicial
Se realizó un diagnóstico inicial para comprender las necesidades particulares de cada prestador en términos de comunicación y marketing. Esto incluyó entrevistas y análisis del material existen-te, identificando áreas de mejora y oportunidades para optimizar su presentación.

Diseño del Material Promocional
Con base en el diagnóstico, se guió a los prestadores en la construcción de diversos tipos de material digital, que incluye:

Avisos publicitarios exteriores y digitales: Orientación sobre el diseño atractivo y efectivo que capte la atención del público objetivo.

Tarjetas de presentación: Asesoramiento en el diseño que refleje la identidad del prestador y facilite el networking.

Brochure y volantes: Instrucciones sobre cómo presentar información clave de manera clara y atractiva.

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

3-Capacitación Práctica

 Se llevaron a cabo sesiones prácticas donde los prestadores aprendieron a utilizar herramientas digitales para diseñar su propio material. Estas sesiones incluyeron:
 Demostraciones sobre el uso de CANVA, un software de diseño gráfico accesible.
 -Talleres donde los participantes trabajaron en sus proyectos específicos con asistencia técnica continua.
 Ejercicios colaborativos que permitieron el intercambio de ideas y enfoques entre los prestadores y reflexión de manera individual.

Se espera que, mediante este apoyo técnico, los prestadores desarrollen materiales promocionales más efectivos que les permitan mejorar su visibilidad en el mercado y atraer a más clientes. Además, esta actividad busca empoderar a los prestadores con habilidades duraderas para crear su propio contenido promocional en el futuro.

SOPORTES: En la carpeta adjunta reposa la presentación implementada y fotografías de los diferentes espacios

https://drive.google.com/drive/folders/1-2zIeytxxYepdauRdrHb0LPbAhH5n_Ba?usp=sharing

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

DESCRIPCIÓN
El apoyo técnico proporcionado a los prestadores de turismo se centró en la creación de contenido digital personalizado que potencie su visibilidad y atractivo en el mercado. Este proceso se llevó a cabo mediante una serie de pasos que facilitaron la producción de piezas audiovisuales, fotografías y textos comerciales efectivos.

Se inició con un diagnóstico individual de cada prestador, donde se identificaron sus objetivos comerciales, el público objetivo y los recursos disponibles. A partir de esta información, se elaboró un plan personalizado que definió las necesidades específicas en términos de contenido audiovisual y textual.

En este sentido, para la producción de video:

 Se guió a los prestadores en la creación de piezas de video que capturan la esencia de sus servicios. Este proceso incluyó:

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

- Conceptualización: Asesoramiento para definir el mensaje y el estilo del video, asegurando que se alineara con la marca del prestador.
- Grabación: Orientación sobre técnicas de grabación efectivas, incluyendo el uso adecuado del equipo disponible (cámaras, celulares, etc.).
- Edición: Capacitación en CAPCUT, software de edición básica para que pudieran ajustar sus videos, agregar música y textos que mejoren la narrativa visual.

A su vez, para la producción fotográfica, se realizaron las siguientes acciones:

- Estilo Visual: Asesoría para desarrollar un estilo fotográfico coherente que refleje la identidad del negocio.
- Postproducción: tips y datos básicos de edición fotográfica para mejorar la calidad y presentación final de las imágenes.

Redacción de Textos Comerciales

- Se brindó apoyo en la creación de textos comerciales persuasivos que acompañen las piezas visuales. Esto incluyó:
- Talleres de Escritura: Ejercicios prácticos sobre cómo redactar descripciones atractivas y concisas que resalten las características únicas del servicio.
- Estrategias de Marketing: Orientación en el uso del lenguaje adecuado para captar la atención del público objetivo y motivar a la acción.
- Revisión y Feedback: Proceso colaborativo donde cada prestador presentó sus textos para recibir sugerencias y mejorar su redacción.

SOPORTES: En la carpeta adjunta reposa la presentación implementada y fotografías de los diferentes espacios

E. Elaboración digital de cartilla básica de imagen corporativa, y plan de comunicaciones ex-terno para cada uno de los prestadores fortalecidos.
DESCRIPCIÓN
El proceso de elaboración digital de la cartilla básica de imagen corporativa y el plan de comunica-ciones externo se realizó con el objetivo de fortalecer la identidad y la presencia en el mercado de cada prestador de servicios turísticos de Risaralda.

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

Este insumo pedagógico es de vital importancia para reforzar los conocimientos adquiridos en el espacio y un material al que se tendrá acceso rápido y fácil a la hora de necesitarlos nuevamente en sus diferentes desempeños.
SOPORTES: En la carpeta adjunta reposa la cartilla digital.
https://drive.google.com/file/d/1iQPtdT4X1ImJFKSqowWs7cOWIq8uST6c/view?usp=drive_link

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 acompa-ñando a cada uno de los 20 prestadores seleccionados para este fortalecimiento.
DESCRIPCIÓN.
Para esta actividad se contó con el acompañamiento de dos profesionales idóneos, con capacidad y experiencia frente a las temáticas que se mencionan durante la ejecución, Juan Pablo Valencia: especialista en Proyect Manager y Melissa González: comunicadora social, especialista en comunicación digital.
Realizar una jornada de transferencia de conocimientos en procedimientos y manejo de herra-mientas digitales, página web, redes sociales.
DESCRIPCIÓN:
Diseñar y estructurar productos turísticos del Paisaje Cultural Cafetero es esencial para los prestadores de servicios de alojamiento y hoteleros emprendedores en los corredores turísticos de la zona rural del Municipio de Pereira. Esto no solo permite diversificar la oferta turística, sino que también potencia la competitividad de los negocios al ofrecer experiencias únicas y auténticas que resalten la riqueza cultural y natural de la región. Al crear productos bien definidos, se facilita la promoción y comercialización, atrayendo a un mayor número de visitantes y generando un impacto positivo en la economía local. Además, fomenta un turismo sostenible que beneficia tanto a la comunidad como al entorno, promoviendo el patrimonio cultural cafetalero como un atractivo turístico atractivo.
La jornada se estructuró en diversas sesiones teóricas y prácticas por medio de un workshop de marketing digital y creación de contenido. En la primera parte, se ofrecieron charlas sobre la estrategia de comunicación digital y fundamentos del marketing, resaltando la importancia de propuestas sólidas y cómo se puede influir en el crecimiento del sector hotelero. Se discutieron las mejores prácticas para el diseño y mantenimiento de redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok, YouTube, WhatsApp Business) enfatizando la usabilidad, el SEO (optimización en motores de búsqueda) y la importancia del contenido atractivo.
En las sesiones prácticas, los participantes tuvieron la oportunidad de trabajar directamente con herramientas digitales. Se realizaron ejercicios sobre cómo crear y optimizar perfiles en redes sociales, establecer estrategias de contenido, y gestionar campañas publicitarias efectivas. También se abordaron temas como la analítica digital y la Inteligencia Artificial, permitiendo a los asistentes aprender a interpretar datos que ayuden a tomar decisiones informadas.

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

La jornada no solo buscó impartir conocimientos técnicos, sino también fomentar un espacio colaborativo donde los participantes pudieran compartir experiencias y resolver dudas en tiempo real. Esto contribuyó a crear un ambiente dinámico que facilitó el aprendizaje y la aplicación práctica de las herramientas discutidas.
Con esta actividad, se pretende fortalecer las competencias digitales de los prestadores, equipándolos con las habilidades necesarias para enfrentar los desafíos del entorno actual y potenciar su presencia en el mercado nacional e internacional.

SOPORTES: En la carpeta adjunta reposan los listados de asistencia y fotografías que evidencian el encuentro. Nombrada EVIDENCIAS ALCANCE 5

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.

DESCRIPCIÓN:
Diseñar y estructurar productos turísticos del Paisaje Cultural Cafetero es esencial para los prestadores de servicios de alojamiento y hoteleros emprendedores en los corredores turísticos de la zona rural del Municipio de Pereira. Esto no solo permite diversificar la oferta turística, sino que también potencia la competitividad de los negocios al ofrecer experiencias únicas y auténticas que resalten la riqueza cultural y natural de la región. Al crear productos bien definidos, se facilita la promoción y comercialización, atrayendo a un mayor número de visitantes y generando un impacto positivo en la economía local. Además, fomenta un turismo sostenible que beneficia tanto a la comunidad como al entorno, promoviendo el patrimonio cultural cafetalero como un atractivo turístico atractivo.
b -Capacitación en creación y empaquetamiento de productos turísticos en relación con el Paisaje Cultural Cafetero, 4 horas a cada prestador de servicios turísticos.

DESCRIPCIÓN:
Se realizó una capacitación en creación y empaquetamiento de productos turísticos, dirigida a prestadores del servicio hotelero, fue una actividad fundamental para el fortalecimiento del sector turístico que está en el Paisaje Cultural Cafetero. El workshop, aparte de capacitar en temas técnicos como se verá en el material pedagógico que se adjunta, tuvo las siguientes temáticas:
1. Desarrollo de Competencias: La capacitación ha dotado a los prestadores de servicios hoteleros con herramientas y conocimientos esenciales para diseñar productos turísticos innovadores que destaquen la riqueza cultural y natural de Risaralda.
2. Mejora de la Competitividad: En un mercado turístico cada vez más competitivo, los prestadores de servicios han aprendido a adaptarse a las demandas cambiantes de los viajeros. La capacitación les ha

proporcionado una comprensión más profunda de las tendencias del turismo y las preferencias del consumidor, facilitando así el desarrollo de paquetes turísticos atractivos y competitivos.
3. Sostenibilidad y Valor Agregado: Al enfocarse en el Paisaje Cultural Cafetero, la capacitación ha promovido un turismo sostenible que valora y respeta el patrimonio cultural y ambiental de Risaralda. Los productos turísticos desarrollados no solo generan ingresos para los emprendedores, sino que también contribuyen al bienestar de la comunidad local mediante prácticas responsables y sostenibles.
4. Fomento del Trabajo Colaborativo: Durante la capacitación, se fomentó el intercambio de ideas y experiencias entre los participantes, generando sinergias que pueden resultar en colaboraciones futuras. Este enfoque colaborativo es especialmente valioso en entornos rurales donde el trabajo conjunto puede potenciar el desarrollo turístico regional.
La capacitación realizada ha sido una inversión estratégica que no solo beneficia a los prestadores de servicios hoteleros, sino que también contribuye al desarrollo sostenible del turismo en el Paisaje Cultural Cafetero, promoviendo su riqueza cultural y natural como un atractivo turístico significativo.
SOPORTES: En la carpeta adjunta reposa el material pedagógico y fotografías que evidencian el encuentro
https://drive.google.com/drive/folders/1-4g5YGUtcpBqa0FA3U7bK6EDKGR-bHJp?usp=sharing

C- 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.
DESCRIPCIÓN:
La actividad de apoyo técnico en la elaboración digital de material promocional se centró en guiar a los prestadores de turismo en la creación de herramientas efectivas para la promoción, divulgación y comercialización de sus servicios. En lugar de elaborar un producto terminado, se proporcionó asistencia para que cada prestador pudiera desarrollar su propio material, adaptado a sus necesidades y características específicas.
Diseño del Material Promocional
- Se apoyó a los prestadores en la construcción de diversos tipos de material digital, que incluye:
- Avisos publicitarios exteriores y digitales: Orientación sobre el diseño atractivo y efectivo que capte la atención del público objetivo.
- Tarjetas de presentación: Asesoramiento en el diseño que refleje la identidad del prestador y facilite el networking.
- Brochure y volantes: Instrucciones sobre cómo presentar información clave de manera clara y atractiva.
3. Capacitación Práctica
- Se llevaron a cabo sesiones prácticas donde los prestadores aprendieron a utilizar herramientas digitales para diseñar su propio material. Estas sesiones incluyeron:

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

- Demostraciones sobre el uso de CANVA, un software de diseño gráfico accesible.
- Talleres donde los participantes trabajaron en sus proyectos específicos con asistencia técnica continua.
- Ejercicios colaborativos que permitieron el intercambio de ideas y enfoques entre los prestadores y reflexión de manera individual.

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

DESCRIPCIÓN:

El apoyo técnico proporcionado a los prestadores de turismo se centró en la creación de contenido digital personalizado que potencie su visibilidad y atractivo en el mercado. Este proceso se llevó a cabo mediante una serie de pasos que facilitaron la producción de piezas audiovisuales, fotografías y textos comerciales efectivos.

Se inició con un diagnóstico individual de cada prestador, donde se identificaron sus objetivos comerciales, el público objetivo y los recursos disponibles. A partir de esta información, se elaboró un plan personalizado que definió las necesidades específicas en términos de contenido audiovisual y textual.

En este sentido, para la producción de video:

- Se guio a los prestadores en la creación de piezas de video que capturan la esencia de sus servicios. Este proceso incluyó:
- Conceptualización: Asesoramiento para definir el mensaje y el estilo del video, asegurando que se alineara con la marca del prestador.
- Grabación: Orientación sobre técnicas de grabación efectivas, incluyendo el uso adecuado del equipo disponible (cámaras, celulares, etc.).
- Edición: Capacitación en CAPCUT, software de edición básica para que pudieran ajustar sus videos, agregar música y textos que mejoren la narrativa visual.

A su vez, para la producción fotográfica, se realizaron las siguientes acciones:

- Estilo Visual: Asesoría para desarrollar un estilo fotográfico coherente que refleje la identidad del negocio.
- Postproducción: tips y datos básicos de edición fotográfica para mejorar la calidad y presentación final de las imágenes.

Redacción de Textos Comerciales

- Se brindó apoyo en la creación de textos comerciales persuasivos que acompañen las piezas visuales. Esto incluyó:
- Talleres de Escritura: Ejercicios prácticos sobre cómo redactar descripciones atractivas y concisas que resalten las características únicas del servicio.

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

- Estrategias de Marketing: Orientación en el uso del lenguaje adecuado para captar la atención del público objetivo y motivar a la acción.
- Revisión y Feedback: Proceso colaborativo donde cada prestador presentó sus textos para recibir sugerencias y mejorar su redacción.

SOPORTES: En la carpeta adjunta reposa la presentación implementada y fotografías de los diferentes espacios NOMBRADA EVIDENCIA ALCANCE 6

e. 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 material trabajado para cada prestador, registro fotográfico, lista de asistencia o acta de asesoría y asistencia técnica de cada prestador atendido.

- Acompañamiento permanente de la Agencia de Marketing para toma de registros fotográficos

Para esta actividad se contó con el acompañamiento de dos profesionales idóneos, con capacidad y experiencia frente a las temáticas que se mencionan durante la ejecución, Juan Pablo Valencia; especialista en proyect manager y Melissa González: comunicadora social, especialista en comunicación digital

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.

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

El acto de apertura del programa de Fortalecimiento Hotelero, en alianza con Cotelco Risaralda y la Gobernación de Risaralda, se llevó a cabo el 7 de noviembre de 2024 en el Hotel Movich de Pereira a las 8 de la mañana. Durante el evento, intervinieron Andrés Alberto Parra Jaramillo, director de Cotelco Risaralda; Lubian López Grisales, director de Turismo de Risaralda; y el secretario Álvaro Arias, quienes expresaron su agradecimiento por el convenio logrado con la Gobernación para la ejecución de este importante proyecto e invitando a todos los asistentes y participantes a seguir preparándose y capacitándose para prestar un excelente servicio en el sector de la hospitalidad

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

Adjunto evidencia fotográfica del evento de apertura y enlace donde se evidencia la intervención de bienvenida de los directores y el secretario.
https://drive.google.com/file/d/1V7LUl0WFT3ZzuR6HGOig1U2Xl73b9ruH/view?usp=drive_link (Bienvenida Álvaro Arias)
https://drive.google.com/file/d/1xKCXF5rKzseGPMG9rh6wjGGDIsE3--xI/view?usp=sharing (Bienvenida Andrés Parra Jaramillo)

-B- Organizar y realizar un evento de cierre y entrega de reconocimientos por participar del programa de fortalecimiento con los prestadores seleccionados.
Con el objetivo de dar por concluido el Programa de Fortalecimiento Hotelero, se organizó un evento de cierre el 5 de diciembre de 2024, en un horario de 2:00 p.m. a 5:00 p.m., en el Hotel del Café, ubicado en el municipio de Santa Rosa. En este evento se convocó a todos los participantes de las diversas capacitaciones realizadas, para llevar a cabo el reconocimiento y el cierre oficial del programa de Fortalecimiento Hotelero con la Gobernación de Risaralda y Cotelco Risaralda.

C- Entrega de resultados sobre el fortalecimiento a los prestadores de servicios turísticos del departamento de Risaralda
La entrega de resultados se realizó durante el acto de cierre del programa, al finalizar las intervenciones de los invitados. En ese momento, se procedió a la entrega formal de los certificados correspondientes a cada una de las capacitaciones en las que los participantes estuvieron involucrados
Anexos en formatos digitales.

D- Diseñar y producir los certificados y memorias, para entregar a los beneficiarios.
El proceso correspondiente antes del acto de cierre de Fortalecimiento hotelero es el diseño e impresión de los certificados de las 3 capacitaciones realizadas para la entrega a los hoteleros que participaron en el programa, este proceso fue realizado por la Agencia de Marketing Romana, los certificados fueron debidamente firmados por Lubian López Grisales, director de Turismo de Risaralda y por Andrés Alberto Parra Jaramillo director ejecutivo de Cotelco Risaralda e impresos con logos de las dos entidades Asociadas (Asociación Hotelera y Turística de Colombia Cotelco Capítulo Risaralda y la Gobernación de Risaralda)

Adjunto se anexa enlace de drive donde se encuentran todas las certificaciones-Anexo se entrega en formato digital
https://drive.google.com/file/d/1S9ig7ZMzqUms00fWu9DGEPM5No9trTJI/view?usp=sharing
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.

ACTA FINAL CONVENIO No Interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024

-Estas actividades se adelantan con un profesional en hotelería y turismo o en áreas administrativas o afines para el acompañamiento técnico.
Todo el proyecto fue liderado por el director ejecutivo de Cotelco Risaralda, Andrés Parra Jaramillo y colaboradores de la ESAL, conjunto al director de turismo del departamento de Risaralda Lubian López Grisales para dar cumplimiento con todos los alcances del Proyecto.
-Se entregan como evidencias registro fotográfico, lista de asistencia o bases de datos consolidada de los beneficiarios y copia digital de las certificaciones emitidas.
Se adjuntan en una unidad USB las bases de datos correspondientes a las asistencias a las capacitaciones, así como la base de datos general de inscripciones y un archivo PDF que contiene las certificaciones emitidas a los beneficiarios del Programa de Fortalecimiento Hotelero, al cierre del mismo.
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
NOTA: SE ENTREGA DISPOSITIVO USB CON TODAS LAS EVIENCIAS DEL PROYECTO

Para el informe final de ejecución se entrega avance final de las actividades que a la fecha se han ejecutado a cabalidad y otras con avance importante, las demás están en proceso de ejecución y programación de tareas para el informe final.

NOTA:

1. El representante legal, el señor Andrés Alberto Parra Jaramillo quien se identifica con cedula de ciudadanía número 9.871.078, actuando en nombre y representación legal de la ASOCIACION HOTELERA COTELCO CAPITULO RISARALDA NIT No. 800.149.686 se encuentra a paz y salvo por todo concepto respecto a la ejecución del convenio No interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024, y por lo tanto declara que no existe reclamación alguna por resolver y por lo tanto no hay observaciones para formular, en lo correspondiente al informe final, con el 100% de ejecución.

2. El representante legal igualmente bajo la gravedad de juramento, que los certificados allegados durante la ejecución del convenio respecto a las obligaciones de pago de seguridad social integral (salud y pensión y/o ARP) y/o parafiscales fueron liquidados y pagados conforme a las normas vigentes. Se anexan las certificaciones respectivas-.

3. EL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, declara a paz y salvo a la ASOCIACION HOTELERA COTELCO CAPITULO RISARALDA NIT No. 800.149.686 en razón del convenio **No interno 2853 de 2024 y ID SECOP II CO1.PCCNTR.6848483 DE FECHA 4 de octubre de 2024** sin

perjuicio que el transcurso del tiempo se hagan las exigencias de calidad, estabilidad, y de más obligaciones exigidas al contratista.

Firma_____

Nombre **LUBIAN LOPEZ GRISALES**
Supervisor

Firmar_____

Nombre **ANDRÉS ALBERTO PARRA JARAMILLO**
Representante Legal
ASOCIACION HOTELERA COTELCO CAPITULO RISARALDA
Contratista