EL REPRESENTANTE LEGAL Y LA CONTADORA DE LA ASOCIACIÓN HOTELERA Y TURÍSTICA DE COLOMBIA COTELCO CAPÍTULO RISARALDA

CERTIFICA:

Que **LA ASOCIACION HOTELERA Y TURISTICA DE COLOMBIA COTELCO CAPITULO RISARALDA,** con el NIT 800149686-5 ha cumplido a la fecha en forma permanente y oportuna con sus obligaciones de pago aportes al sistema de salud, riesgos profesionales, pensiones y aportes a Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje de todo el personal vinculado con contrato laboral. Se expide lo anterior en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo No. 50 ley 789 del 27 de diciembre de 2002.

Se firma en Pereira a los 26 días del mes de diciembre del 2025



ANDRES ALBERTO PARRA JARAMILLO
Representante legal



MARIA ELIZABETH LADINO BUENO
CONTADORA PÚBLICA
180806-T

ASOCIACION HOTELERA Y TURISTICA COLOMBIA COTELCO CAPITULO RISARALDA

NIT. 800149686-5

CLLE 17 5 30 OF 5

Teléfono : 3442666

Email : info@cotelcorisaralda.org

PEREIRA

Fecha de Generación: 2025-12-26 3:38PM

Fecha de Expedición: 2025-12-26 3:38PM Fecha de Vencimiento: 2025-12-26- Hora: 3:38PM

Cufe: 502353a12f4af25be4aaf4eb1abbdfaebc800b3821e663fcd9251184a685d8532ff32946e6d3bf39799efdeb2d37eb52

FACTURA ELECTRÓNICA DE VENTA : CCR4906

FECHA : 2025-12-26

PÁGINA : 1 de 1

RESOLUCION DE FACTURACION ELECTRONICA DIAN No. 18764103030909 DE FECHA: 2025/12/12. PREFIJO CCR. HABILITADA DEL No.4892 AL No. 10000. VIGENCIA 18 MESES.VENCE 2027/06/12. FACTURA ELECTRONICA. IVA REGIMEN COMUN.ACTIVIDAD ICA CLASIFICACION 335 TARIFA 10.0 X 1000 AUTORRETENEDORES DE ICA EN PEREIRA. ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO. NO EFECTUAR RETENCION EN LA FUENTE.

Cliente	:	901251694 REGION ADMINISTRATIVA Y DE PLANIFICACION RAP -EJE CAFETERO	**NIT/CC**	:	901251694 - 6
Dirección	:	CR 12 22 37 P 2 ED RODRIGO GOMEZ JARAMILLO	**Ciudad**	:	Armenia
Vendedor	:	ANDRES PARRA JARAMILLO	**Zona**	:	RISARALDA

Detalle **Tasa de Cambio:** 1,00

FACTURAS DE COMPRAVENTA **Moneda:** COP

No.	Concepto	Descripción	Cant.	Vr. Unitario	Desc.	Iva.	INC.	Valor Total
1	VTAS07	CONVENIO No 4-PAQUETIZACION-2 DESEMBOLSO 60%	1,00	40.336.134,00	0.00	19,00	0,00	47.999.999,00

Total Items: 1

Son:CUARENTA Y SIETE MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y NUEVE PESOS

Observaciones:

Total Venta	**40.336.134,00**
Descuento	**0,00**
Total Venta Neta	**40.336.134,00**
IVA	**7.663.865,00**
INC	**0,00**
Rete Fuente	**0,00**
Rete Iva	**0,00**
Rete Ica	**0,00**
Total Factura	**47.999.999,00**
Anticipo (2025/12/26)	**0,00**
Valor a Pagar:	**47.999.999,00**

Forma de Pago: Crédito **Medio de Pago:Otro***

No.	Cuota	Fecha de Vencimiento	Valor Cuota	Valor Total
	1	2025/12/26	47.999.999,00	47.999.999,00

LA PRESENTE FACTURA CAMBIARIA DE COMPRAVENTA SE ASIMILA EN SUS EFECTOS A UNA LETRA DE CAMBIO (ARTS. 772,773 Y 774 DEL CODIGO DE COMERCIO). EL COMPRADOR DECLARA HABER RECIBIDO TODAS LAS MERCANCIAS ANTES DESCRITAS Y ENUMERADAS, A LAS CUALES APLICAN LAS GARANTIAS OFERTADAS SEPARADAMENTE POR ESCRITO. LA MORA EN EL PAGO OCASIONARA INTERESES SOBRE SALDO A LA TASA MAS ALTA PERMITIDA, SIN PERJUICIO DE LAS ACCIONES EJECUTIVAS PERTINENTES.

SANDRA MILENA DUQUE BERNAL
Elaboró

Firma Autorizada

ACEPTADA - CLIENTE

Nombre, C.C y Sello de quien recibe
Fecha de recibo: _____

Proveedor tecnologico: Facture S.A.S - Nit: 900399741-7 Software: ZEUS CONTABILIDAD SQL Fabricante: ZEUS TECNOLOGIA S.A. - Nit:806009752



FECHA DE NACIMIENTO
25-ABR-1984
PEREIRA
(RISARALDA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.55 ESTATURA
O+ G.S. RH
F SEXO
27-SEP-2002 PEREIRA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
REGISTRADOR NACIONAL
IVAN DUQUE ESCOBAR
INDICE DERECHO
P-2400100-54109531-F-0042159137-20021224 06452 02352A 02 128691872



REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
42159137
NUMERO
LADINO BUENO
APELLIDOS
MARIA ELIZABETH CRISTINA
NOMBRES
FIRMA

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL **JUNTA CENTRAL DE CONTADORES**

Certificado No:

0F8607C62144C9F

LA REPUBLICA DE COLOMBIA

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL

JUNTA CENTRAL DE CONTADORES

CERTIFICA A:
QUIEN INTERESE

Que el contador público **MARIA ELIZABETH CRISTINA LADINO BUENO** identificado con CÉDULA DE CIUDADANÍA No 42159137 de PEREIRA (RISARALDA) Y Tarjeta Profesional No 180806-T Sí tiene vigente su inscripción en la Junta Central de Contadores y desde los últimos 5 años.

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

Dado en BOGOTA a los 12 días del mes de Septiembre de 2025 con vigencia de (3) Meses, contados a partir de la fecha de su expedición.

SANDRA MILENA BARRIOS PULIDO
DIRECTOR GENERAL

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

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



República de Colombia
Ministerio de Comercio Industria y Turismo
JUNTA CENTRAL DE CONTADORES
TARJETA PROFESIONAL
DE CONTADOR PUBLICO

180806-T

MARIA ELIZABETH CRISTINA
LADINO BUENO
C.C. 42159137
RESOLUCION INSCRIPCION 333 FECHA 25/07/2013
UNIVERSIDAD FUND. UNIV. DEL AREA ANDINA

PRESIDENTE
LUIS EDUARDO FORERO VARGAS 192434



109487

Esta tarjeta es el único documento que lo acredita como CONTADOR PUBLICO de acuerdo con lo establecido en la ley 43 de 1990

Agradecemos a quien encuentre esta tarjeta comunicarse al PBX: 600 44 50 o devolverla a la UAE - Junta Central de Contadores a la calle 96 No. 9A - 21 Bogota D.C.

www.jccs.com

Informe número	**002**	**Periodo**	Del 25 de septiembre al 16 de noviembre de 2025	**Fecha del informe:**	16/11/25

1. INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO

Nombre del Contratista (Adicione filas si es necesario)	LA ASOCIACIÓN HOTELERA Y TURÍSTICA DE COLOMBIA - COTELCO CAPITULO RISARALDA			**CC / NIT:**	800.149.686-5
Correo electrónico del contratista	direccion@cotelcorisaralda.org			**Teléfono**	315 5014865
Résponsable de IVA (Responda si ó no)	SI	**Factura Nro.**	CCR4769	**Fecha de factura**	2025/11/10
Modalidad contractual	**CONVENIO POR ASOCIACIÓN**	**Número del contrato**	No. 004 de 2025	**Fecha de suscripción del contrato**	Diez y siete (17) de septiembre de 2025
Objeto	Aunar esfuerzos con la rap eje cafetero para capacitar a 20 agencias operadoras, cinco de cada uno de los departamentos que conforman la región administrativa y de planificación, en paquetización y comercialización internacional, en el marco del plan regional de turismo “destino entre montañas”, mejorando su competitividad y presencia en mercados nacionales e internacionales				
Nombre del supervisor: (Adicione filas si es necesario)	Valentina Carvajal Castellanos			**CC / NIT:**	30239670
Correo electrónico del supervisor	proyectos@ejecafetrorap.gov.co			**Teléfono**	3007786124
Fecha de inicio del contrato:	17/09/25	**Fecha de terminación:**	(16/11/2025)		

2. APORTES A SEGURIDAD SOCIAL Y/O PARAFISCALES

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

Planilla No	Mes liquidado	IBC	Aporte Salud	Aporte Pensión	Aporte ARL	Total aportes período
9494147372	SEPTIEMBRE	$ 7.454.450	932.000	1.192.800	39.200	2.835.200
9494147372	OCTUBRE	$ 7.881.500	985.400	1.261.100	41.400	2.997.600
9495682722	NOVIEMBRE	$ 7.881.500	985.400	1.261.100	41.400	2.997.600

Manifiesto que la(s) planilla(s) relacionada(s) corresponden al pago de seguridad social del contrato objeto del presente informe.

3. VALOR A COBRAR

Valor Presente acta	$ 47.999.999,00
(+) IVA	$ 0,00
Valor a cancelar	**$ 47.999.999,00**

4. MODO DE PAGO

Transferencia	**X**	**Cheque**	
Nombre del banco	**Tipo de cuenta**	**No. Cuenta**	**Titular de la cuenta**
DAVIVIENDA	AHORROS	127300116481	LA ASOCIACIÓN HOTELERA Y TURÍSTICA DE COLOMBIA - COTELCO CAPITULO RISARALDA

5. OBLIGACIONES ESPECIFICAS CONTRACTUALES

(adicione filas si es necesario)

Obligaciones especificas contractuales	***Actividad ejecutada en cumplimiento de la obligación contratada***	**Mecanismo de archivo institucional**	***Evidencia, observaciones y recomendaciones***

Informe número	**002**	**Periodo**	Del 25 de septiembre al 16 de noviembre de 2025	**Fecha del informe:**	16/11/25

1	Identificar y seleccionar a las veinte (20) agencias operadoras del territorio RAP Eje Cafetero, cinco (05) por cada departamento.	Se apoyó y adelantó una convocatoria abierta en los cuatro departamentos de la RAP (Caldas, Quindío, Risaralda y Tolima) dirigida a agencias operadoras con trayectoria comprobada en operación receptiva y con producto turístico comercializado en el mercado. La convocatoria fue difundida a través de gremios y redes institucionales, acompañada de un formulario de inscripción con criterios técnicos de selección. Las agencias fueron evaluadas según experiencia, capacidad operativa, portafolio actual y disposición de articular productos regionales. Se seleccionaron cinco agencias por departamento, para un total de 20 empresas operadoras con representatividad territorial y diversidad de enfoques de productos turísticos (naturaleza, cultura, bienestar, aventura y café).	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias Anexo No 2. Seleccionados taller
2	Identificar y realizar las gestiones para la escogencia de los 4 representantes por gobernación, 1 de Caldas, 1 de Risaralda, 1 de Quindío y 1 de Tolima.	Se apoyó y realizó solicitud oficial a cada una de las Gobernaciones para la designación de un delegado técnico institucional en temas de turismo. La articulación permitió integrar cuatro funcionarios públicos, uno por cada departamento RAP, quienes participaron de forma activa en los talleres y mantuvieron comunicación directa con las agencias de su territorio. Estos delegados facilitaron el seguimiento, articularon con las estrategias turísticas departamentales para convertirse en garantes en el territorio para dar continuidad de los procesos iniciados.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias Anexo No 3. Delegados por departamentos
3	Generar canales de asistencia técnica permanente durante la duración del taller.	Se apoyó a través de una plataforma virtual dedicada, se realizaron jornadas de asistencia técnica remota a los empresarios. Así mismo, se estableció un canal de comunicación mediante grupo de WhatsApp y correo institucional dedicado, a través del cual se brindó acompañamiento técnico y resoluciones de dudas antes, durante y después de cada sesión.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias
4	Establecer un cronograma para la realización del taller, tanto de las sesiones presenciales, como de las virtuales.	COTELCO, apoyó el diseñó un cronograma de actividades y un plan de trabajo que integró sesiones virtuales (previas) y dos jornadas presenciales realizadas los días 25 y 26 de septiembre de 2025. El cronograma fue construido en función de los tiempos del convenio, la disponibilidad de los participantes y la secuencia metodológica del programa de formación.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias Anexo No 4. Cronograma y plan de trabajo
5	Ejecutar las capacitaciones en paquetización y comercialización internacional, conforme a la propuesta presentada.	Se apoyó en el desarrollaro de las sesiones virtuales y dos jornadas presenciales en la ciudad de Pereira, en las cuales se abordaron contenidos relacionados con diseño de experiencias, definición de mercados objetivo, estructura técnica de un paquete turístico, estrategias de comercialización y herramientas para la internacionalización. Las capacitaciones fueron lideradas por expertos en mercadeo, turismo receptivo e innovación turística, cumpliendo con la ruta metodológica prevista. Cada participante recibió el material y acompañamiento técnico.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias Anexo No 5. Listado de asistentes

Informe número	**002**	**Periodo**	Del 25 de septiembre al 16 de noviembre de 2025	**Fecha del informe:**	16/11/25

6	Brindar un programa de talleres y capacitaciones virtuales y presenciales, adaptado a las necesidades en marketing, comercialización e internacionalización de la oferta turística de los actuales comgercializadores y oferentes turísticos del eje cafetero.	Cotelco apoyó el programa formativo, el cual fue ajustado a partir del diagnóstico inicial aplicado a las agencias, permitiendo adaptar los módulos a sus niveles de madurez empresarial. Se abordaron temáticas sobre propuesta de valor, definición de buyer persona, estrategias de precios, herramientas de negociación, y narrativas para el turismo experiencial. El enfoque práctico permitió desarrollar entregables por parte de las agencias como: fichas de producto, pitch decks y portafolios.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias Anexo No 6 Contenido Tematico Anexo No 7. Memorias Academicas
7	Proporcionar el espacio físico y las condiciones y el soporte técnico para las sesiones que se realizaran en cumplimiento del objeto contractual, teniendo en cuenta la oferta presentada tanto paralas sesiones virtuales como para las presenciales.	se apoyó las sesiones presenciales se llevaron a cabo en un hotel de la ciudad de Pereira, acondicionado con los requerimientos técnicos necesarios: salones amplios, proyector, sistema de sonido, internet, estaciones de trabajo y demás infraestructura necesaria para el desarrollo del evento. Se garantizó el acompañamiento logístico permanente y un ambiente propicio para el trabajo colaborativo.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias
8	Realizar las actividades necesarias para garantizar el alojamiento, alimentación, salón, recursos audiovisuales y demás para lograr el desarrollo efectivo del taller.	COTELCO, apoyó la contratacion de un operador logístico integral para el suministro de alimentación (refrigerios y almuerzos), hospedaje de los participantes externos, recursos audiovisuales y producción general del evento. Todos los servicios fueron ejecutados y están debidamente soportados con facturas.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias
9	Enfocar los productos de paquetización a los productos del plan regional de turismo de la Rap Eje Cafetero para vender la Región como un solo destino.	Cotelco realizó los ejercicios de paquetización fueron diseñados en coherencia con los ejes temáticos del Plan Regional “Destino entre Montañas”: naturaleza, biciturismo, cultura y pueblos cafeteros. Se promovió la construcción de productos articulados que cruzaran los límites departamentales, resaltando la visión de región como un solo destino turístico competitivo y sostenible.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias
10	Realizar Paquetes turísticos de por lo menos 7 días, de acuerdo a las especialidades de la región.	Se acompañó a cada agencia en el diseño de un paquete turístico regional de 7 días, integrando al menos tres departamentos del Eje Cafetero. Los productos incluyeron experiencias relacionadas con café, patrimonio, naturaleza, gastronomía y aventura. Los paquetes fueron construidos con ficha técnica, itinerario, tarifario y buyer persona objetivo.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias. Anexo No 8 Productos elaborados por los emrpesarios
11	Realizar un diagnóstico individualizado de portafolios y tarifas de las agencias	Se apoyó durante la fase inicial del proyecto, se aplicó un instrumento de diagnóstico a cada una de las 20 agencias operadoras seleccionadas. Este diagnóstico permitió identificar el estado actual de su portafolio de productos turísticos, estrategias comerciales, estructura tarifaria, canales de promoción y nivel de integración de la oferta regional. Con base en los resultados, se ajustaron los contenidos de capacitación y se orientaron las necesidades particulares de cada agencia. Además, permitió evidenciar brechas comunes en la presentación de productos y en el enfoque de mercado, lo que justificó la aplicación de contenidos especializados en internacionalización.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias

Informe número	002	Periodo	Del 25 de septiembre al 16 de noviembre de 2025	Fecha del informe:	16/11/25

12	Guiar la creación y presentación de pitch decks de alto impacto	Se apoyó y acompañó el desarrollo de la Actividad: Como parte del módulo de comercialización internacional, se capacitó a los participantes en la creación de pitch decks comerciales, enfocados en la presentación eficaz de sus productos a potenciales aliados o compradores mayoristas. Se desarrollaron guías estructuradas con los componentes clave del pitch (propuesta de valor, itinerario, segmento objetivo, ventajas diferenciales y precios estimados) y se organizaron sesiones prácticas donde cada agencia presentó su pitch ante el grupo, recibiendo retroalimentación por parte del equipo capacitador y de sus pares.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias
13	Desarrollar entrenamiento en habilidades en diseño de experiencias y definición de buyer persona.	Se apoyó el proceso formativo incluyó un componente metodológico centrado en el diseño de experiencias turísticas memorables, partiendo de la identificación del buyer persona. Las agencias desarrollaron arquetipos de cliente ideales (viajero internacional, aventurero, cultural, de bienestar, entre otros) y diseñaron rutas adaptadas a sus motivaciones, comportamientos y expectativas. Se aplicaron herramientas como mapas de empatía, customer journey map y análisis sensorial, que permitieron a los operadores pensar sus productos desde la perspectiva del cliente y generar experiencias con mayor potencial de venta y fidelización.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias
14	Entregar a los participantes un certificado de asistencia de las capacitaciones y talleres realizados, como constancia de participación.	Se apoyó una vez culminadas las jornadas de formación, COTELCO Capítulo Risaralda la emisión de los certificados de participación firmados por la Dirección Ejecutiva, dirigidos a los representantes de las 20 agencias. Estos certificados fueron generados de forma digital, enviados a los correos electrónicos registrados, y consolidaron la trazabilidad del cumplimiento en el componente de formación.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias
15	Garantizar la participación de los capacitadores los cuales deben de contar con la idoneidad y experticia suficiente para desarrollar las capacitaciones y los talleres de paquetizacion y comercialización internacional.	Se apoyó el desarrollo de las capacitaciones se conformó un equipo pedagógico de profesionales con experiencia en diseño de producto turístico, comercialización internacional, marketing digital y sostenibilidad en destinos. Cada capacitador presentó su hoja de vida, propuesta de contenido y metodología de enseñanza. Los facilitadores fueron seleccionados por COTELCO y avalados por la supervisión del convenio, garantizando así la calidad académica del proceso y la pertinencia temática frente a los objetivos del plan regional.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias Anexo No 9. Hoja de vida de expertos

Informe número	002	Periodo	Del 25 de septiembre al 16 de noviembre de 2025	Fecha del informe:	16/11/25

16	Aperturar una cuenta bancaria en donde se depositarán los recursos por parte de la RAP Eje Cafetero y COTELCO Capitulo Risaralda para la ejecución del convenio.	Se apoyó desde Cotelco para garantizar la trazabilidad y la correcta administración financiera del convenio, COTELCO Capítulo Risaralda gestionó la apertura de una cuenta bancaria exclusiva para los movimientos económicos del proyecto. Esta cuenta fue informada oficialmente a la RAP y se utilizó de forma única para la recepción de recursos, ejecución de gastos, y generación de soportes bancarios. Todos los egresos del proyecto fueron realizados mediante esta cuenta, respaldados con sus respectivas facturas, transferencias y extractos.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias Anexo No 10. Certificado Bancario y transferencias
17	Cumplir con la totalidad de los aportes y compromisos establecidos en la propuesta presentada a la RAP Eje Cafetero	COTELCO Capítulo Risaralda cumplió a cabalidad los compromisos adquiridos en la propuesta técnica presentada a la RAP. Se logró la ejecución completa del plan de trabajo, incluyendo la selección de beneficiarios, el desarrollo metodológico, la ejecución logística, la entrega de productos y la trazabilidad financiera. El proyecto se desarrolló dentro del marco del Plan Regional de Turismo “Destino entre Montañas”, y permitió consolidar un portafolio de productos turísticos regionales articulados, fortalecer las capacidades empresariales de operadores turísticos y promover una cultura de articulación territorial. La ejecución financiera del proyecto se realizó de acuerdo con lo planeado, así como los aportes de ambos firmantes del convenio. Desde el punto de vista financiero, COTELCO cumplió con el 100% de los aportes definidos como contrapartida (30% del total del convenio), los cuales fueron ejecutados en los rubros detallados en el informe financiero que acompaña este documento. Además, se garantizó el adecuado uso, trazabilidad y justificación de los recursos aportados por la RAP Eje Cafetero.	N/A	Anexo No 1. Informe de evidencias Anexo 11. Contrato de servicios logísticos COTELCO - Tripin Colombia SAS Anexo 12. Factura de servicios emitida por el operador

6. RESUMEN TÉCNICO DE ACTIVIDADES:

(adicione filas si es necesario)

Describir de manera técnica, breve, ordenada, clara y concisa aspectos generales del desarrollo de las obligaciones contractuales que considere relevantes del periodo presentado como (información,registro fotográfico,tablas, entre otras)

7. CONSIDERACIONES GENERALES:

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

Informe número	002	Periodo	Del 25 de septiembre al 16 de noviembre de 2025	Fecha del informe:	16/11/25

Firma



Nombre del contratista LA ASOCIACIÓN HOTELERA Y TURÍSTICA DE COLOMBIA - COTELCO CAPITULO RISARALDA

Contratista RAP EJE CAFETERO

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

ANEXO No 1
INFORME FINAL DE EJECUCIÓN
CONVENIO DE ASOCIACIÓN No. 004 DE 2025
RAP Eje Cafetero – COTELCO Capítulo Risaralda

ANEXOS INFORME 02 - Del 17 de septiembre al 24 de septiembre

Nombre del Contratista	Asociación hotelera y turística de Colombia - Cotelco Capítulo Risaralda	**CC / NIT:**	800.149.686-5
Correo electrónico	direccion@cotelcorisaralda.org	**Teléfono**	315 5014865
Nombre del supervisor:	VALENTINA CARVAJAL C.	**CC / NIT:**	30.239.670
Correo electrónico del supervisor	planeacion@ejecafeterorap.gov.co	**Teléfono**	3007786124
Número del contrato	Convenio No 004 de 2025	**Fecha inicio**	17/09/2025
		Fecha terminación	16/11/2025
Objeto	Aunar esfuerzos con la rap eje cafetero para capacitar a 20 agencias operadoras, cinco de cada uno de los departamentos que conforman la región administrativa y de planificación, en paquetización y comercialización internacional, en el marco del plan regional de turismo “destino entre montañas”, mejorando su competitividad y presencia en mercados nacionales e internacionales.		

OBLIGACIONES DEL CONVENIO

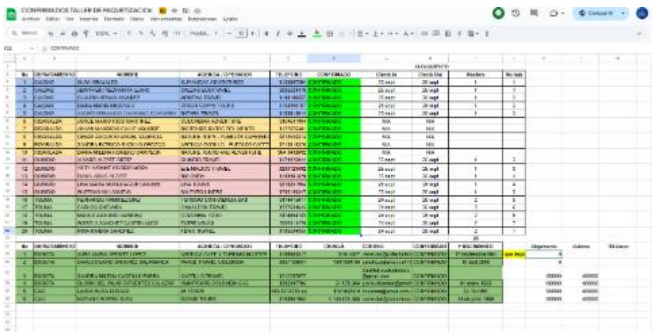
Actividad 1: Identificar y seleccionar a las veinte (20) agencias operadoras del territorio RAP Eje Cafetero, cinco (05) por cada departamento

Se adelantó una convocatoria abierta en los cuatro departamentos de la RAP (Caldas, Quindío, Risaralda y Tolima) dirigida a agencias operadoras con trayectoria comprobada en operación receptiva y con producto turístico comercializado en el mercado. La convocatoria fue difundida a través de gremios y redes institucionales, acompañada de un formulario de inscripción con criterios técnicos de selección.

Las agencias fueron evaluadas según experiencia, capacidad operativa, portafolio actual y disposición de articular productos regionales. Se seleccionaron cinco agencias por departamento, para un total de 20 empresas operadoras con representatividad territorial y diversidad de enfoques de productos turísticos (naturaleza, cultura, bienestar, aventura y café).

Evidencia Fotográfica de Imágenes de material utilizado para la convocatoria, chats y otros







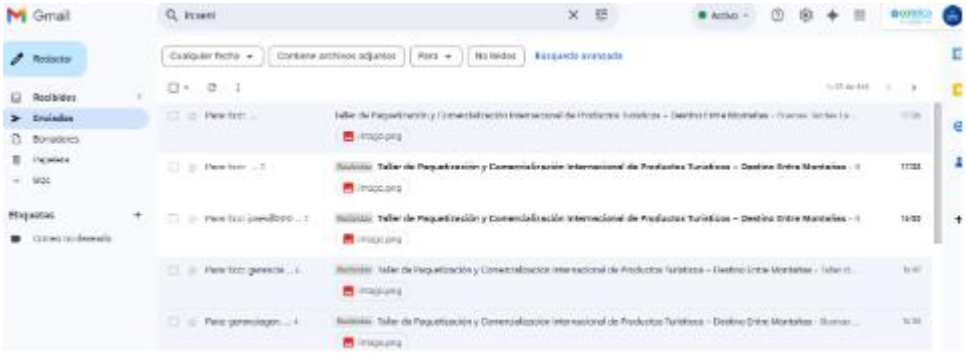




Evidencia envió de correos electrónicos 17 de septiembre 2025/ 4.38 pm
Cotelco Risaralda-taller de paquetización agencias de viajes



Evidencia envió de correos electrónicos 17 de septiembre 2025/ 4.48 pm
Agencias de Viajes primer envió-taller de paquetización agencias de viajes



Envío de correos electrónicos masivos a invitaciones al taller de paquetización



Envío de invitación e inscripción Taller de Paquetización Agencias de viajes el día 18 de septiembre





Anexo 2. Listado oficial de agencias seleccionadas

A continuación se anexa listado de las 20 agencias de viajes seleccionadas

No	EPARTAMENT	NOMBRE	AGENCIA / OPERADOR	TELEFONO	CONFIRMADO
1	CALDAS	OLGA GRAJALES	KUMANDAY ADVENTURES	3155907294	CONFIRMADO
2	CALDAS	JENYFFER PIEDRAHITA LLANO	CALDAS ECOTRAVEL	3005984116	CONFIRMADO
3	CALDAS	CLAUDIA HENAO ALVAREZ	MONTIVA TRAVEL	3148106557	CONFIRMADO
4	CALDAS	DIANA MARIA BEDOYA V	ORIGIN COFFE TOURS	3104966167	CONFIRMADO
5	CALDAS	ANDRÉS FERNANDO CHAPARRO ECHEVERR	BATARA TRAVEL	3103813014	CONFIRMADO
6	RISARALDA	JORGE MARIO RIOS MARTINEZ	COLOMBIAN ADVENTURE	3104611984	CONFIRMADO
7	RISARALDA	JULIAN MAURICIO CALLE AGUIRRE	BICITOURS RUTAS DEL VIENT	3122576381	CONFIRMADO
8	RISARALDA	CESAR AUGUSTO ANGEL VALENCIA	NATURE TRIPS - PUEBLOS CA	3210538274	CONFIRMADO
9	RISARALDA	ANGELA MARÍA RENGIFO CALVO	GESTIÓN INTEGRAL EN TURIS	3142829874	CONFIRMADO
10	RISARLADA	DIANA MILENA ROMERO CAMPEON	NATURE TOURS AND ADVENT	304 3492692	CONFIRMADO
11	QUINDÍO	ALVARO ALZATE ORTIZ	QUINDIO TRAVEL	3174426044	CONFIRMADO
12	QUINDÍO	YICEL IVONNE OSORIO MORA	EJE MAGICO TRAVEL	3209129092	CONFIRMADO
13	QUINDÍO	DIANA ARIAS ALZATE	BIO ONDA	3108491829	CONFIRMADO
14	QUINDÍO	LINA MARIA MONDRAGON CORTES	LINA TOURS	3216251904	CONFIRMADO
15	QUINDÍO	GUSTAVO VILLANUEVA	SALENTO HIKERS	3206100347	CONFIRMADO
16	TOLIMA	FERNANDO RAMIREZ DIAZ	TURISMO CON-CIENCIA SAS	3114415671	CONFIRMADO
17	TOLIMA	CARLOS GUEVARA	CAMALEON TRAVEL	3227634643	CONFIRMADO
18	TOLIMA	MARCO ANTONIO RAMIREZ	COLOMBIA TOUR	3114604183	CONFIRMADO
19	TOLIMA	GISSELA SÁNCHEZ CASTIBLANCO	ENTREAGUAS	3008114476	CONFIRMADO
20	TOLIMA	IRMA RIVERA SANCHEZ	FÉNIX TRAVEL	3105534355	CONFIRMADO

Actividad 2: Identificar y realizar las gestiones para la escogencia de los 4 representantes por gobernación, 1 de Caldas, 1 de Risaralda, 1 de Quindío y 1 de Tolima

Se realizó solicitud oficial a cada una de las Gobernaciones para la designación de un delegado técnico institucional en temas de turismo. La articulación permitió integrar cuatro funcionarios públicos, uno por cada departamento RAP, quienes participaron de forma activa en los talleres y mantuvieron comunicación directa con las agencias de su territorio.

Estos delegados facilitaron el seguimiento, articularon con las estrategias turísticas departamentales para convertirse en garantes en el territorio para dar continuidad de los procesos iniciados.



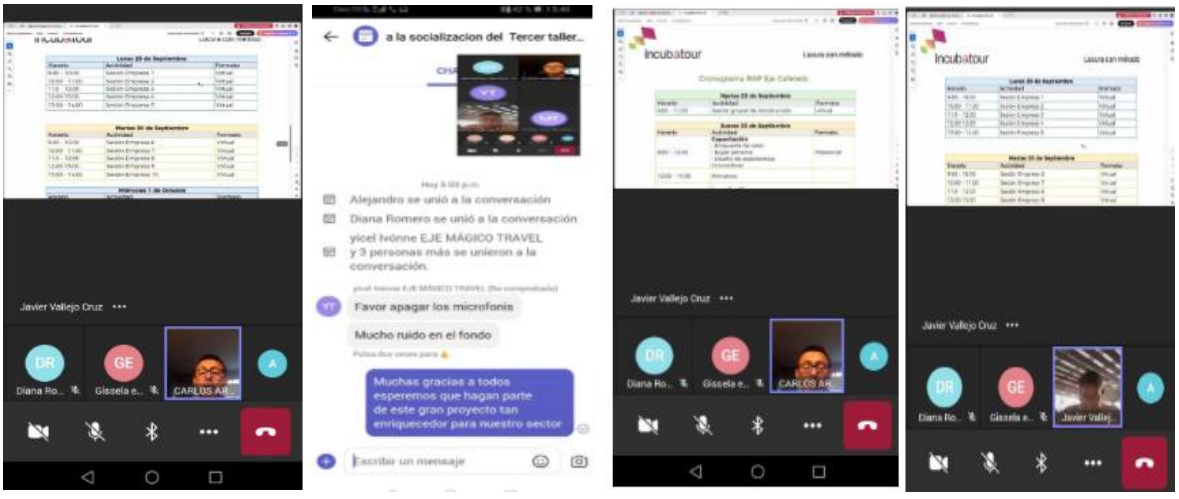


Anexo 3. Listado de delegados por departamento

No	ENTIDAD	NOMBRE	CARGO	TELEFONO	CEDULA	CORREO
1	**QUINDIO**	Alejandra Garcia Franco	Contratista	321 8173078	24815355	isabelfranco0116@gmail.com
2	**RISARALDA**	Giovanna Gallo	Directora de turismo	3128447369	33967218	Giovanna.gallo@risaralda.gov.co
3	**CALDAS**	Luis Eduardo Chica Rincon	Contratista	310 5198767	10281835	desarrolloeconomico@caldas.gov.co
4	**TOLIMA**	Alexander Castro	Secretario de turismo	311 214290		turismo@tolima.gov.co

Actividad 3: Generar canales de asistencia técnica permanente durante la duración del taller

A través de una plataforma virtual dedicada, se realizaron jornadas de asistencia técnica remota a los empresarios. Así mismo, se estableció un canal de comunicación mediante grupo de WhatsApp y correo institucional dedicado, a través del cual se brindó acompañamiento técnico y resoluciones de dudas antes, durante y después de cada sesión.

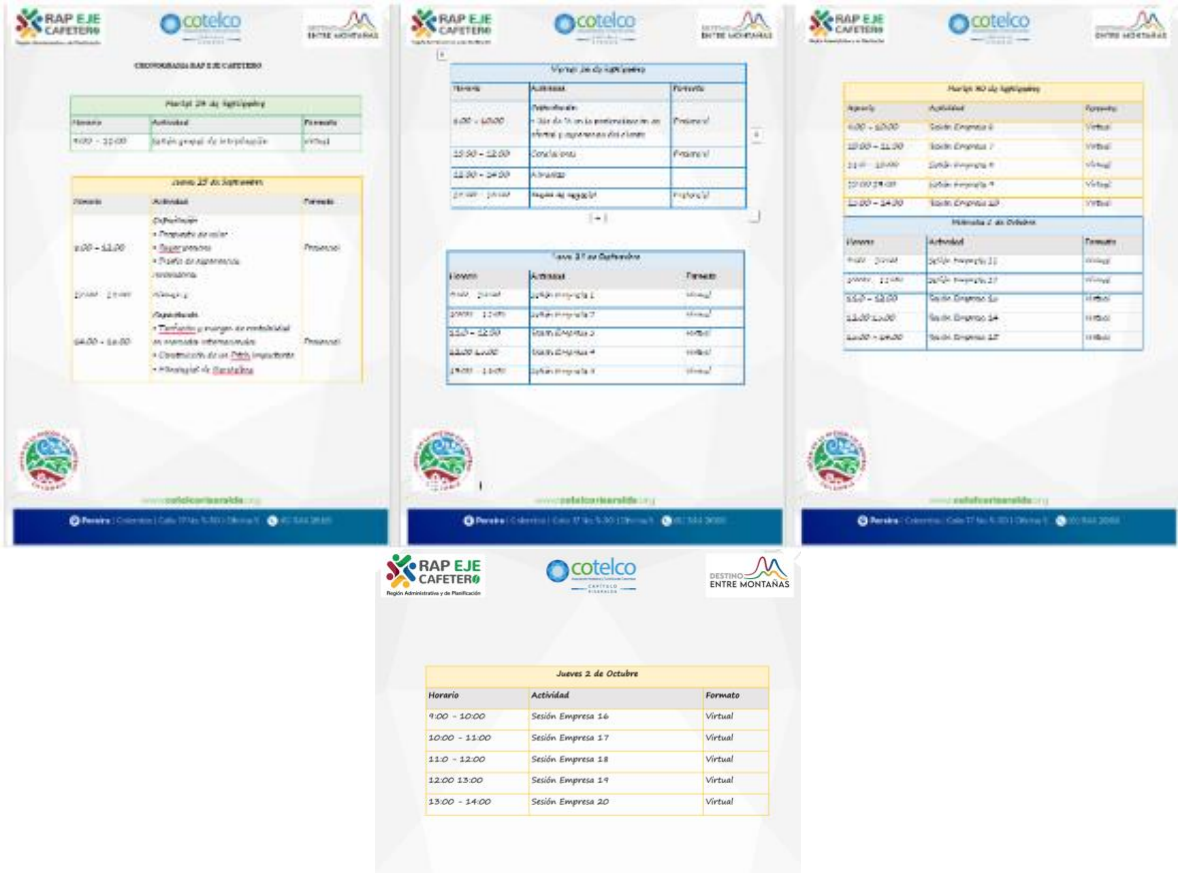


Actividad 4: Establecer un cronograma para la realización del taller, tanto de las sesiones presenciales, como de las virtuales

COTELCO diseñó un cronograma de actividades y un plan de trabajo que integró sesiones virtuales (previas) y dos jornadas presenciales realizadas los días 25 y 26 de septiembre de 2025. El cronograma fue construido en función de los tiempos del convenio, la disponibilidad de los participantes y la secuencia metodológica del programa de formación.

El documento fue aprobado por la supervisión y socializado a todos los actores.

Anexo 4. Cronograma y plan de trabajo



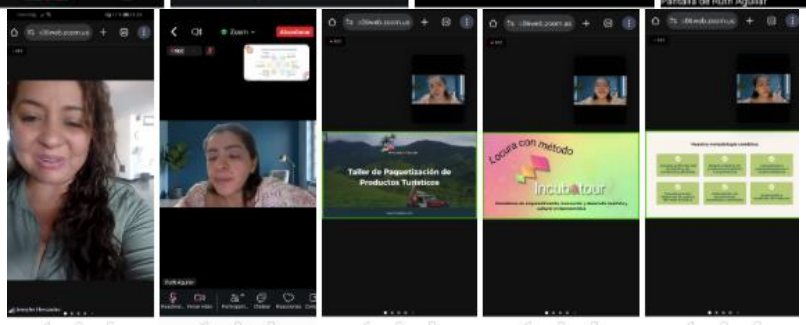
Actividad 5: Ejecutar las capacitaciones en paquetización y comercialización internacional, conforme a la propuesta presentada

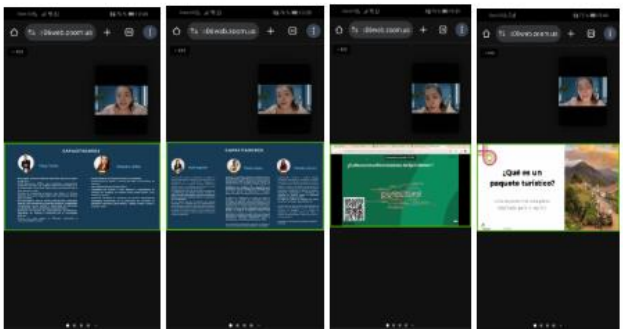
Se desarrollaron sesiones virtuales y dos jornadas presenciales en la ciudad de Pereira, en las cuales se abordaron contenidos relacionados con diseño de experiencias, definición de mercados objetivo, estructura técnica de un paquete turístico, estrategias de comercialización y herramientas para la internacionalización.

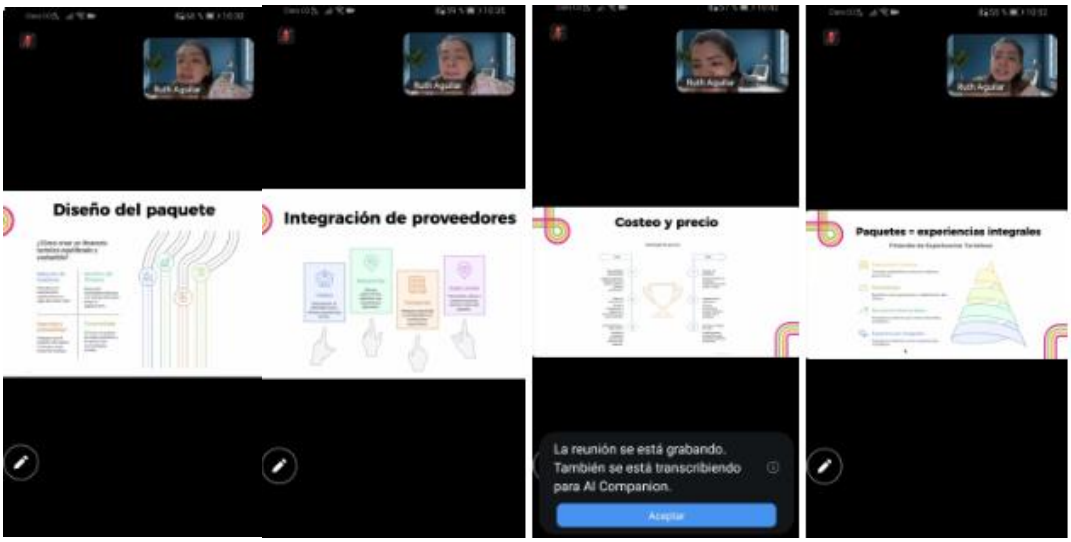
Las capacitaciones fueron lideradas por expertos en mercadeo, turismo receptivo e innovación turística, cumpliendo con la ruta metodológica prevista. Cada participante recibió el material y acompañamiento técnico.

Actividades grupales, grupo de roles actividades de experiencias y socialización de cómo manejan los clientes, juego de roles, (Role Play)

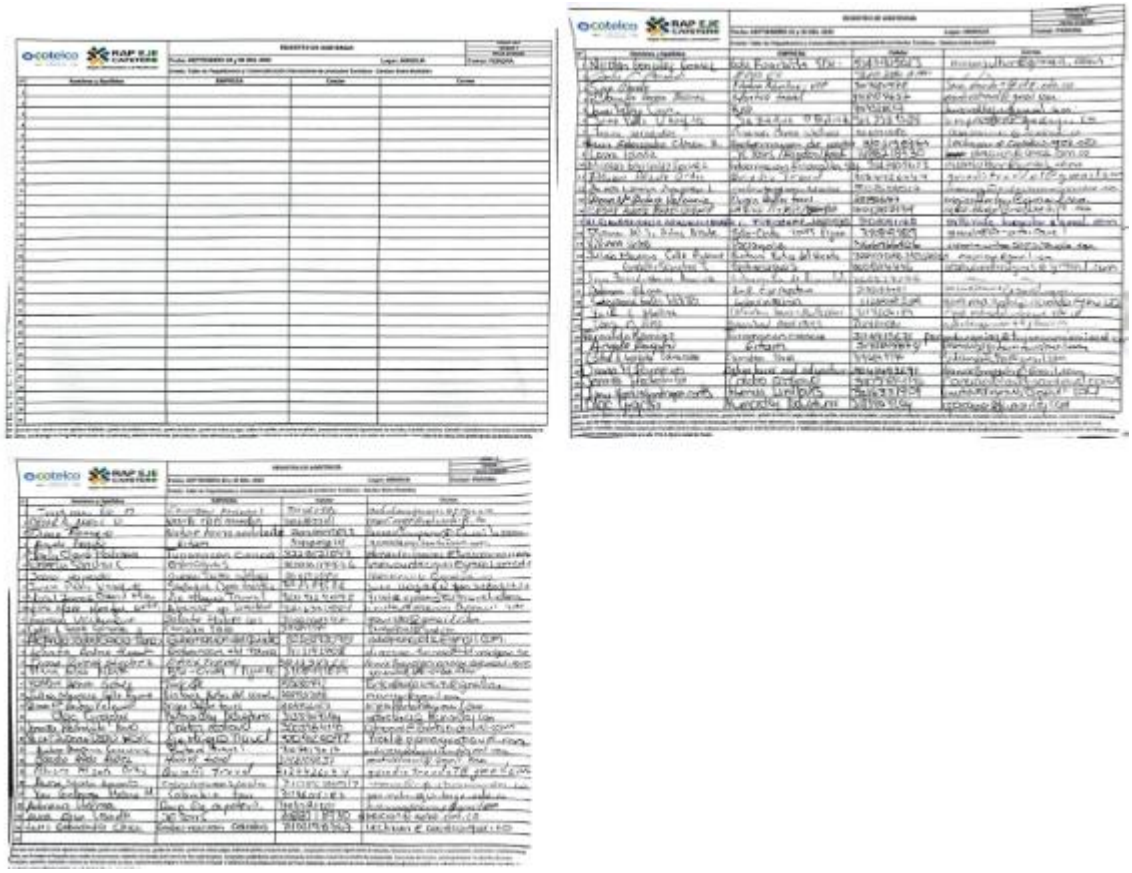







Ruth Aguilar
Diseño del paquete
Integración de proveedores
Costeo y precio
Paquetes = experiencias integrales
La reunión se está grabando.
También se está transcribiendo
para AI Companion.
Aceptar

Anexo 5. Listado de asistencia



Actividad 6: Brindar un programa de talleres y capacitaciones virtuales y presenciales, adaptado a las necesidades en marketing, comercialización e internacionalización de la oferta turística de los actuales comercializadores y oferentes turísticos del Eje Cafetero.

El programa formativo fue ajustado a partir del diagnóstico inicial aplicado a las agencias, permitiendo adaptar los módulos a sus niveles de madurez empresarial. Se abordaron temáticas sobre propuesta de valor, definición de buyer persona, estrategias de precios, herramientas de negociación, y narrativas para el turismo experiencial.

El enfoque práctico permitió desarrollar entregables por parte de las agencias como: fichas de producto, pitch decks y portafolios.



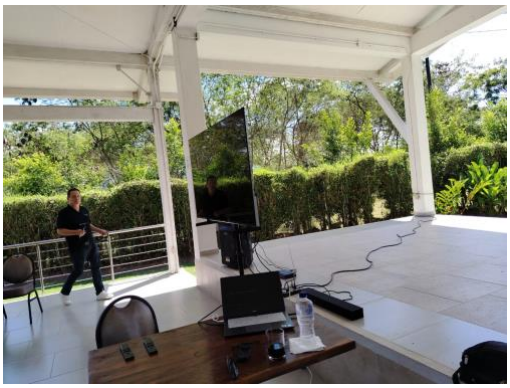
Anexo 6. Contenido temático

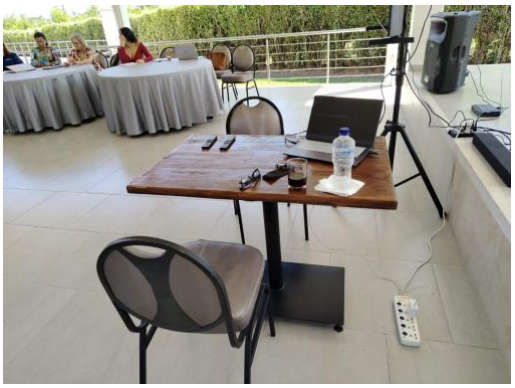
Anexo 7. Memorias académicas

Actividad 7: Proporcionar el espacio físico y las condiciones y el soporte técnico para las sesiones que se realizaron en cumplimiento del objeto contractual

Las sesiones presenciales se llevaron a cabo en el hotel Amazilia de la ciudad de Pereira, acondicionado con los requerimientos técnicos necesarios: salones amplios, proyector, sistema de sonido, internet, estaciones de trabajo y demás infraestructura necesaria para el desarrollo del evento.

Se garantizó el acompañamiento logístico permanente y un ambiente propicio para el trabajo colaborativo.

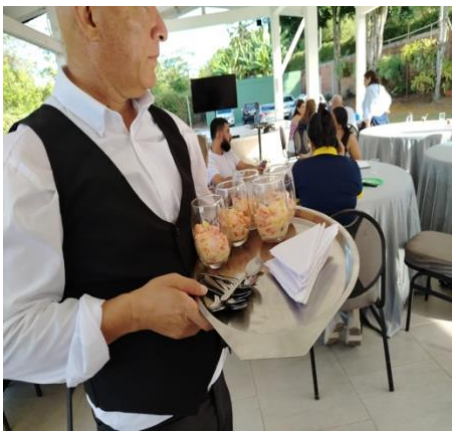





Actividad 8: Realizar las actividades necesarias para garantizar el alojamiento, alimentación, salón, recursos audiovisuales y demás para lograr el desarrollo efectivo del taller

COTELCO contrató un operador logístico integral para el suministro de alimentación (refrigerios y almuerzos), hospedaje de los participantes externos, recursos audiovisuales y producción general del evento. Todos los servicios fueron ejecutados y están debidamente soportados con el contrato de los servicios requeridos y las respectivas facturas.







Actividad 9: Enfocar los productos de paquetización a los productos del Plan Regional de Turismo de la RAP Eje Cafetero para vender la Región como un solo destino

Los ejercicios de paquetización fueron diseñados en coherencia con los ejes temáticos del Plan Regional “Destino entre Montañas”: naturaleza, biciturismo, cultura y pueblos cafeteros. Se promovió la construcción de productos articulados que cruzaran los límites departamentales, resaltando la visión de región como un solo destino turístico competitivo y sostenible.

Actividad 10: Realizar Paquetes turísticos de por lo menos 7 días, de acuerdo a las especialidades de la región

Cada agencia diseñó un paquete turístico regional de 7 días, integrando al menos tres departamentos del Eje Cafetero. Los productos incluyeron experiencias relacionadas con café, patrimonio, naturaleza, gastronomía y aventura. Los paquetes fueron construidos con ficha técnica, itinerario, tarifario y buyer persona objetivo.

Evidencia Fotográfica de la presentación de los paquetes.



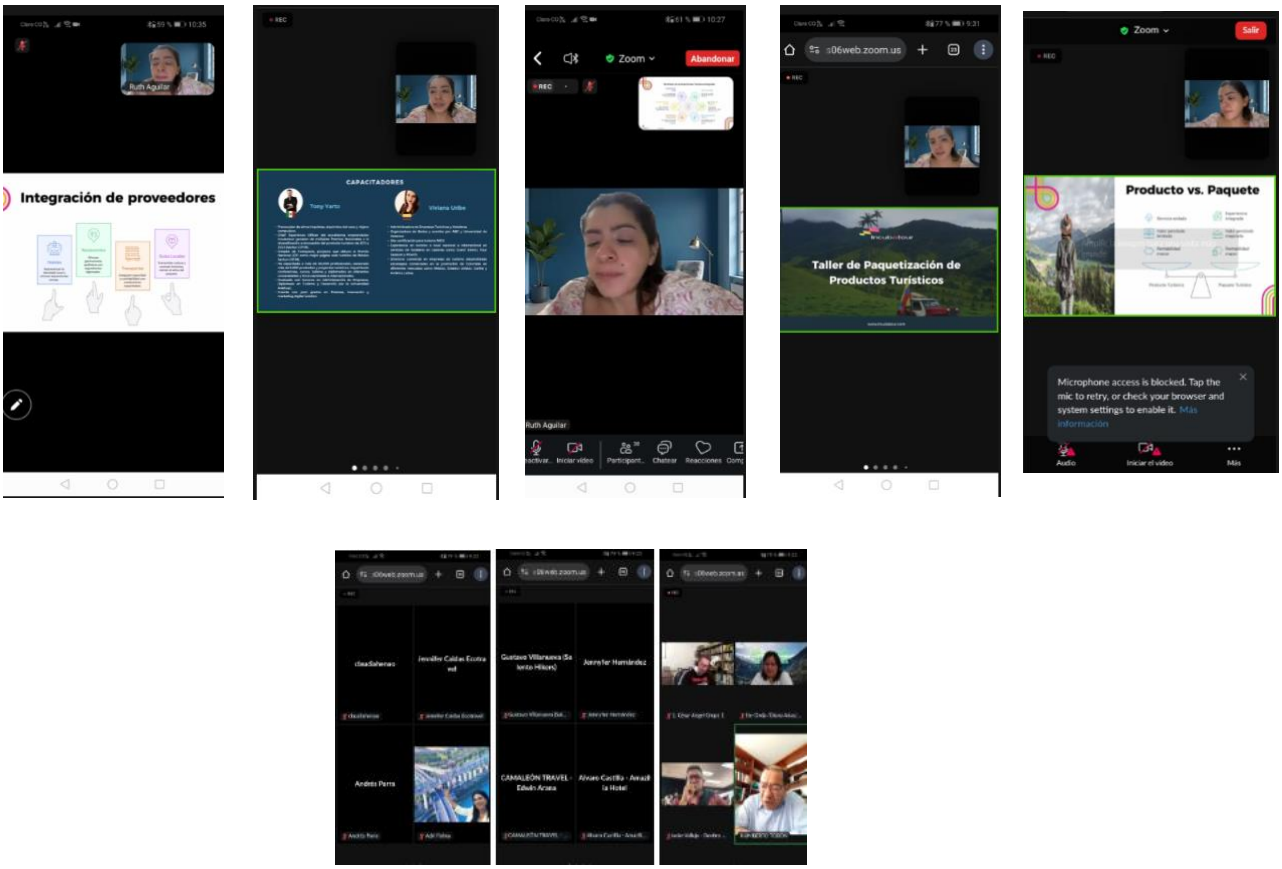



Actividad 11: Realizar un diagnóstico individualizado de portafolios y tarifas de las agencias

Durante la fase inicial del proyecto, se aplicó un instrumento de diagnóstico a cada una de las 20 agencias operadoras seleccionadas. Este diagnóstico permitió identificar el estado actual de su portafolio de productos turísticos, estrategias comerciales, estructura tarifaria, canales de promoción y nivel de integración de la oferta regional.

Con base en los resultados, se ajustaron los contenidos de capacitación y se orientaron las necesidades particulares de cada agencia. Además, permitió evidenciar brechas comunes en la presentación de productos y en el enfoque de mercado, lo que justificó la aplicación de contenidos especializados en internacionalización.

Evidencia Fotográfica de las sesiones individuales virtuales



Actividad 12: Guiar la creación y presentación de pitch decks de alto impacto

Como parte del módulo de comercialización internacional, se capacitó a los participantes en la creación de pitch decks comerciales, enfocados en la presentación eficaz de sus productos a potenciales aliados o compradores mayoristas.

Se desarrollaron guías estructuradas con los componentes clave del pitch (propuesta de valor, itinerario, segmento objetivo, ventajas diferenciales y precios estimados) y se organizaron sesiones prácticas donde cada agencia presentó su pitch ante el grupo, recibiendo retroalimentación por parte del equipo capacitador y de sus pares.

Evidencia Fotográfica de las exposiciones de pitch.









Actividad 13: Desarrollar entrenamiento en habilidades en diseño de experiencias y definición de buyer persona

El proceso formativo incluyó un componente metodológico centrado en el diseño de experiencias turísticas memorables, partiendo de la identificación del *buyer persona*. Las agencias desarrollaron arquetipos de cliente ideales (viajero internacional, aventurero, cultural, de bienestar, entre otros) y diseñaron rutas adaptadas a sus motivaciones, comportamientos y expectativas.

Se aplicaron herramientas como mapas de empatía, customer journey map y análisis sensorial, que permitieron a los operadores pensar sus productos desde la perspectiva del cliente y generar experiencias con mayor potencial de venta y fidelización.













Actividad 14: Entregar a los participantes un certificado de asistencia de las capacitaciones y talleres realizados, como constancia de participación

Una vez culminadas las jornadas de formación, COTELCO Capítulo Risaralda emitió certificados de participación firmados por la Dirección Ejecutiva, dirigidos a los representantes de las 20 agencias. Estos certificados fueron generados de forma digital, enviados a los correos electrónicos registrados, y consolidaron la trazabilidad del cumplimiento en el componente de formación.

Modelo del certificado



Actividad 15: Garantizar la participación de los capacitadores los cuales deben de contar con la idoneidad y experticia suficiente para desarrollar las capacitaciones y los talleres de paquetización y comercialización internacional

Para el desarrollo de las capacitaciones se conformó un equipo pedagógico de profesionales con experiencia en diseño de producto turístico, comercialización internacional, marketing digital y sostenibilidad en destinos. Cada capacitador presentó su hoja de vida, propuesta de contenido y metodología de enseñanza.

Los facilitadores fueron seleccionados por COTELCO y avalados por la supervisión del convenio, garantizando así la calidad académica del proceso y la pertinencia temática frente a los objetivos del plan regional.





Anexo 8. Hojas de vida de los capacitadores

Actividad 16: Aperturar una cuenta bancaria en donde se depositarán los recursos por parte de la RAP Eje Cafetero y COTELCO Capítulo Risaralda para la ejecución del convenio

Para garantizar la trazabilidad y la correcta administración financiera del convenio, COTELCO Capítulo Risaralda gestionó la apertura de una cuenta bancaria exclusiva para los movimientos económicos del proyecto. Esta cuenta fue informada oficialmente a la RAP y se utilizó de forma única para la recepción de recursos, ejecución de gastos, y generación de soportes bancarios.

Todos los egresos del proyecto han sido realizados mediante esta cuenta, respaldados con sus respectivos soportes de transferencia.



DAVIVIENDA

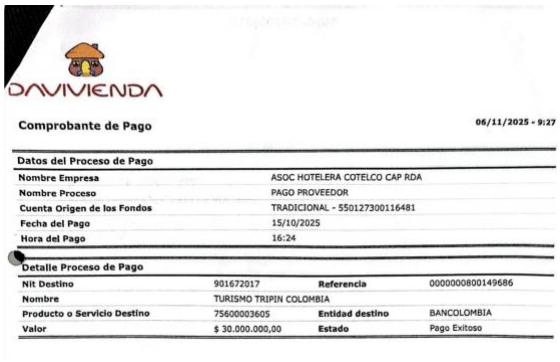
A QUIEN INTERESE

PEREIRA
COLOMBIA.

2025/09/22

Por medio de la presente hacemos constar que LA EMPRESA ASOCIACION HOTELERA Y TURISTICA DE COLOMBIA COTELCO CAPITULO RISARALDA, identificado con NIT 800.149.686-5, posee con el Banco Davivienda

CUENTA DE AHORROS DAMAS-TRADICIONAL
Número 127306116481
Fecha Apertura 22/09/2025



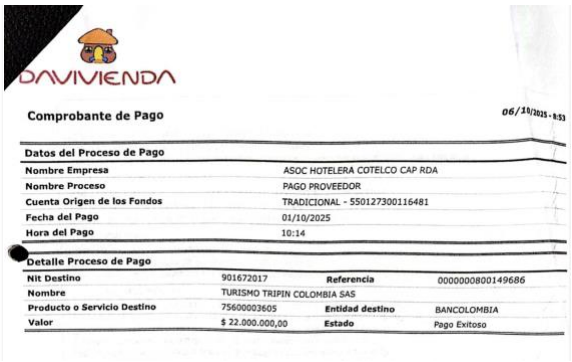
DAVIVIENDA

Comprobante de Pago

06/11/2025 - 9:27

Datos del Proceso de Pago	
Nombre Empresa	ASOC HOTELERA COTELCO CAP RDA
Nombre Proceso	PAGO PROVEEDOR
Cuenta Origen de los Fondos	TRADICIONAL - 550127300116481
Fecha del Pago	15/10/2025
Hora del Pago	16:24

Detalle Proceso de Pago			
Nit Destino	901672017	Referencia	00000000800149686
Nombre	TURISMO TRIPIN COLOMBIA		
Producto o Servicio Destino	75600003605	Entidad destino	BANCOLOMBIA
Valor	$ 30.000.000,00	Estado	Pago Exitoso



DAVIVIENDA

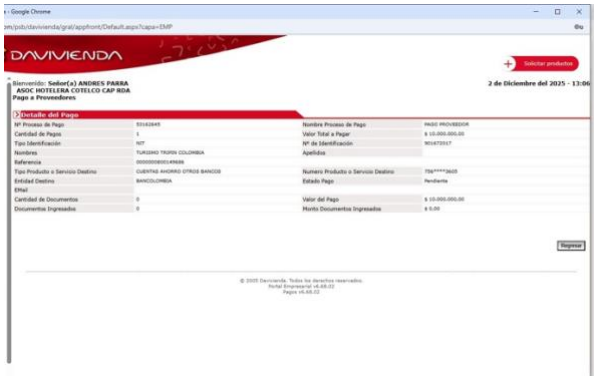
Comprobante de Pago

06/10/2025 - 8:53

Datos del Proceso de Pago	
Nombre Empresa	ASOC HOTELERA COTELCO CAP RDA
Nombre Proceso	PAGO PROVEEDOR
Cuenta Origen de los Fondos	TRADICIONAL - 550127300116481
Fecha del Pago	01/10/2025
Hora del Pago	10:14

Detalle Proceso de Pago			
Nit Destino	901672017	Referencia	00000000800149686
Nombre	TURISMO TRIPIN COLOMBIA SAS		
Producto o Servicio Destino	75600003605	Entidad destino	BANCOLOMBIA
Valor	$ 22.000.000,00	Estado	Pago Exitoso





Anexo 9. Certificación bancaria y transferencias

Actividad 17: Cumplir con la totalidad de los aportes y compromisos establecidos en la propuesta presentada a la RAP Eje Cafetero

COTELCO Capítulo Risaralda cumplió de manera integral con los compromisos adquiridos en la propuesta técnica y económica presentada a la RAP Eje Cafetero en el marco del Convenio de Asociación No. 004 de 2025, orientado a la capacitación en paquetización y comercialización internacional de servicios turísticos en la región RAP Eje Cafetero.

Desde el punto de vista técnico y operativo, se logró la ejecución completa del plan de trabajo propuesto, cumpliendo cada una de las fases y actividades definidas: selección de beneficiarios (20 agencias y 4 delegados de gobernaciones), desarrollo metodológico de las sesiones virtuales y presenciales, ejecución de la logística del evento, implementación de la rueda de negocios y entrega de los productos finales.

La ejecución presupuestal se organizó en los siguientes rubros (todos los valores incluyen impuestos):

ACTIVIDADES	PROVEEDOR	IDENTIFICACIÓN	No DE FACTURA	Vr APROBADO	Vr EJECUTADO
Alojamiento para participantes	Castilla Aguirre Alvaro	98.546.635 - 7	FVHA1307	$ 8.500.000	$ 8.500.000
Salón de reuniones y montaje	Castilla Aguirre Alvaro	98.546.635 - 8	FVHA1307	$ 3.600.000	$ 3.600.000
Refrigerios para las 4 jornadas del evento	Castilla Aguirre Alvaro	98.546.635 - 9	FVHA1307	$ 3.080.000	$ 3.080.000
Ayudas audiovisuales	Castilla Aguirre Alvaro	98.546.635 - 10	FVHA1307	$ 3.451.000	$ 3.451.000
Estación de café permanente	Castilla Aguirre Alvaro	98.546.635 - 11	FVHA1307	$ 700.000	$ 700.000
Almuerzos para dos días de eventos	Castilla Aguirre Alvaro	98.546.635 - 12	FVHA1307	$ 3.207.600	$ 3.207.600
Cena para participantes	Castilla Aguirre Alvaro	98.546.635 - 13	FVHA1307	$ 1.069.200	$ 1.069.200
Certificados de asistencia	Turismo Tripin Colombia SAS	901.672.017 - 6	FE28	$ 300.000	$ 300.000
Honorarios capacitadores	Turismo Tripin Colombia SAS	901.672.017 - 6	FE28	$ 31.417.915	$ 31.417.915
Honorarios capacitadores internacionales	Turismo Tripin Colombia SAS	901.672.017 - 6	FE28	$ 35.700.000	$ 35.700.000
Transporte agencias mayoristas	Turismo Tripin Colombia SAS	901.672.017 - 6	FE28	$ 5.010.000	$ 5.010.000
Salón y montaje para rueda de negocios	Castilla Aguirre Alvaro	98.546.635 - 13	FVHA1307	$ 1.200.000	$ 1.200.000
Transporte interno	Mario Arturo Mendigaña C	800.149.686 - 5	CC - 698	$ 1.050.000	$ 1.215.000
Diseño de piezas gráficas para el evento	Santiago Giraldo	1.094.890.960	CC - 001	$ 5.000.000	$ 5.000.000
Personal de apoyo para convocatoria y difusión	Turismo Tripin Colombia SAS	901.672.017 - 6	FE28	$ 6.000.000	$ 6.000.000
Coordinador del proyecto	Juan David Pachón M	9.736.630 - 2	CC - 001	$ 5.000.000	$ 5.000.000
				$114.285.715	**$114.450.715**

Todos los pagos asociados ***fueron realizados desde la cuenta bancaria exclusiva abierta para este convenio***, cumpliendo con la obligación de trazabilidad, transparencia y separación de recursos. En la actividad anterior del informe, se soportaron los anticipos realizados.

A continuación relacionamos los pagos realizados al proveedor:

FECHA DE TRANSFERENCIA	PAGO No	VALOR	PROVEEDOR
1-octubre	Desembolso No 1	$ 22.000.000	Turismo Tripin Colombia SAS
15-octubre	Desembolso No 2	$ 30.000.000	Turismo Tripin Colombia SAS
2-diciembre	Desembolso No 3	$ 10.000.000	Turismo Tripin Colombia SAS
2-diciembre	Desembolso No 4	$ 10.000.000	Turismo Tripin Colombia SAS
TOTAL DESEMBOLSADO		**$ 72.000.000**	

A la fecha de presentación del informe, se han desembolsado $72.000.000 de pesos correspondientes al anticipo estipulado en el contrato entre el proveedor y COTELCO.

Se adjuntan como soporte el contrato de servicios logísticos suscrito entre COTELCO y Tripin Colombia SAS, así como la factura definitiva del proveedor, en los que se evidencia el cumplimiento contractual, la ejecución completa de los servicios, y el cierre financiero del convenio.

Anexo 10. Facturas de servicios de los proveedores

Como se observa anteriormente, COTELCO Capitulo Risaralda cumplió con el 100% de los aportes definidos como contrapartida (30% del total del convenio), los cuales fueron ejecutados en los rubros detallados en el informe financiero que que se relaciona anteriormente, garantizando el adecuado uso, trazabilidad y justificación de los recursos aportados por la RAP Eje Cafetero.

En cuanto a la ejecución financiera, se garantizó el uso eficiente de los recursos comprometidos. COTELCO presentó la documentación necesaria para el desembolso No 1 de la RAP Eje Cafetero por valor de $32.000.000, y dejando un saldo para el informe final de $48.000.000. COTELCO por su parte realizó en su totalidad el aporte de contrapartida por valor de $34.285.714, alcanzando así una ejecución del 100 % del presupuesto total del convenio, el cual ascendió a $114.285.714.

APORTE RAP EJE CAFETERO: $80.000.000
APORTE COTELCO RISARALDA: $34.285.714

TOTAL VALOR PROYECTO: $ 114.285.714
*Todos los valores incluyen los impuestos.

Desembolsos RAP Eje Cafetero

PAGOS	VALOR A PAGAR	SALDO	ESTADO
Pago No 1	40% valor del aporte	60% del valor total del aporte	Pagado
	$32.000.000	$48.000.000	
Pago No 2	60% del valor del aporte	%0	Presente informe final
	$48.000.000	$ 0	

En el siguiente link, reposan las evidencias y carpetas con anexos.
https://drive.google.com/drive/folders/1oE30YppluO2MILRKMqLR3v7FSr_VZCX_?usp=drive_link

Cordialmente,



ANDRÉS PARRA JARAMILLO
Representante legal
COTELCO Capítulo Risaralda
NIT. 800.149.686-5

ALOJAMIENTO

No	DEPARTAMENTO	NOMBRE	AGENCIA / OPERADOR	TELEFONO	CONFIRMADO	Check In	Check Out	Noches	No hab	cedula
1	**CALDAS**	OLGA GRAJALES	KUMANDAY ADVENTURES	3155907294	CONFIRMADO	25 sept	26 sept	1	1	
2	**CALDAS**	JENYFFER PIEDRAHITA LLANO	CALDAS ECOTRAVEL	3005984116	CONFIRMADO	25 sept	26 sept	1	1	
3	**CALDAS**	CLAUDIA HENAO ALVAREZ	MONTIVA TRAVEL	3148106557	CONFIRMADO	25 sept	26 sept	1	2	
4	**CALDAS**	DIANA MARIA BEDOYA V	ORIGIN COFFE TOURS	3104966167	CONFIRMADO	25 sept	26 sept	1	2	
5	**CALDAS**	ANDRÉS FERNANDO CHAPARRO ECHEVERRY	BATARA TRAVEL	3103813014	CONFIRMADO	25 sept	26 sept	1	3	
6	**RISARALDA**	JORGE MARIO RIOS MARTINEZ	COLOMBIAN ADVENTURE	3104611984	CONFIRMADO	N/A	N/A			
7	**RISARALDA**	JULIAN MAURICIO CALLE AGUIRRE	BICITOURS RUTAS DEL VIENTO	3122576381	CONFIRMADO	N/A	N/A			
8	**RISARALDA**	CESAR AUGUSTO ANGEL VALENCIA	NATURE TRIPS - PUEBLOS CAF	3210538274	CONFIRMADO	N/A	N/A			
9	**RISARALDA**	ANGELA MARÍA RENGIFO CALVO	GESTIÓN INTEGRAL EN TURISM	3142829874	CONFIRMADO	N/A	N/A			
10	**RISARLADA**	DIANA MILENA ROMERO CAMPEON	NATURE TOURS AND ADVENTU	304 3492692	CONFIRMADO	N/A	N/A			
11	**QUINDÍO**	ALVARO ALZATE ORTIZ	QUINDIO TRAVEL	3174426044	CONFIRMADO	25 sept	26 sept	1	3	
12	**QUINDÍO**	YICEL IVONNE OSORIO MORA	EJE MAGICO TRAVEL	3209129092	CONFIRMADO	25 sept	26 sept	1	4	
13	**QUINDÍO**	DIANA ARIAS ALZATE	BIO ONDA	3108491829	CONFIRMADO	25 sept	26 sept	1	4	
14	**QUINDÍO**	LINA MARIA MONDRAGON CORTES	LINA TOURS	3216251904	CONFIRMADO	25 sept	26 sept	1	7	
15	**QUINDÍO**	GUSTAVO VILLANUEVA	SALENTO HIKERS	3206100347	CONFIRMADO	25 sept	26 sept	1	3	
16	**TOLIMA**	FERNANDO RAMIREZ DIAZ	TURISMO CON-CIENCIA SAS	3114415671	CONFIRMADO	24 sept	26 sept	2	5	
17	**TOLIMA**	CARLOS GUEVARA	CAMALEON TRAVEL	3227634643	CONFIRMADO	24 sept	26 sept	2	5	
18	**TOLIMA**	MARCO ANTONIO RAMIREZ	COLOMBIA TOUR	3114604183	CONFIRMADO	24 sept	26 sept	2	5	
19	**TOLIMA**	GISSELA SÁNCHEZ CASTIBLANCO	ENTREAGUAS	3008114476	CONFIRMADO	24 sept	26 sept	2	6	
20	**TOLIMA**	IRMA RIVERA SANCHEZ	FÉNIX TRAVEL	3105534355	CONFIRMADO	24 sept	26 sept	2	6	
								20		

No	DEPARTAMENTO	NOMBRE	AGENCIA / OPERADOR	TELEFONO	CEDULA	CORREO	CONFIRMADO	F NACIMIENTO	No hab	Recogida	Salida	Alojamiento	Viaticos	Tkt Aereo	
1	BOGOTA	AURA MARIA APONTE LOPEZ	AGENCIA CAFE Y TURISMO MAS	3108684517	51614327	reservas@cafeyturismomaster.co	CONFIRMADO	17 septiembre1961	7	Jueves 6:20am	Viernes 7:25pm	$0		654960	
2	BOGOTA	CARLOS DAVID SANCHÉZ SALAMANCA	PARCE TRAVEL COLOMBIA	3057128637	1001339108	sanchezsalamanca0110@gmail.com	CONFIRMADO	10 abril 2000	9	Jueves 12:40pm	Viernes 7:25pm	$0		687090	
3	BOGOTA	SANDRA MILENA CASTILLO PARRA	CASTILLO TRAVEL	3212267977	1016029550	Castillotravelcolombia@gmail.com	CONFIRMADO	02/10/1990	N/A	Viernes 12:40pm	Viernes 7:25pm			926600	
4	BOGOTA	GLORIA DEL PILAR CIFUENTES SALAZAR .	OMNITOURS COLOMBIA SAS	3202347795	51.578.366	gloria.cifuentes@omnitours.com.co	CONFIRMADO	01 enero 1960	N/A	Viernes 12:40pm	N/A			755450	
5	CALI	LAURA ELISA LOSADA	JE TOURS	318 8218730 sol	1151942410	direccion@amak.com.co	CONFIRMADO	02-10-1991	8	N/A			$400.000	N/A	
6	CALI	NATHALY RIVERA SUSA	DASAM TOURS	3104961984	1.144.026.588	comercial@dasamtour.co	CONFIRMADO	14 de junio 1989	8	N/A			$400.000	N/A	

No	ENTIDAD	NOMBRE	CARGO	TELEFONO	CEDULA	CORREO	
1	QUINDIO	Alejandra Garcia Franco	Contratista		24815355	isabelfranco0116@gmail.com	820
2	RISARALDA	Giovanna Gallo	Directora de turismo	3128447369			30
3	CALDAS	Luis Eduardo Chica	Contratista	310 5198767			80
4	TOLIMA	Alexander Castro	Secretario de turismo				18
5	RAP	Valentina Carvajal					55
6	RAP	Carlos Arredondo					50
7	RAP	Javier					52
8	RAP	Adriana					25
9	RAP	Julian					33
							343
							557

REGISTRO DE ASISTENCIA

Fecha: SEPTIEMBRE 25 y 26 DEL 2025

Evento: Taller de Paquetizacion y Comercialización internacional de productos Turísticos - Destino Entre Montañas

N°	Nombres y Apellidos	EMPRESA	cedula	Celular
1	jorge mario rios Martinez	colombian adventure	10.135.928	3104611984
2	cesar augusto angel valencia	nature trips colombia	10022635	3105382774
3	Diana milena Romero campeon	Nature tours and adventure	42133619	3043492692
4	Angela Maria Rengifo Calvo	GITAM	42.157.072	3142829874
5	Maria Clara Pedraza Isaacs	Turismo conciencia	51611138	3228521047
6	Gissela Sanchez Castiblanco	Entre Aguas	38140518	3008114476
7	Jessica Paola Hernández Cortés	Anahari Centro Wellness	N13134374	3116270080
##	Yicel Ivone Osorio Mora	Eje Magico Travel	41.924.706	3209129092
##	Lina Maria mondragon cortes	Agencia operadora lina tours	24812009	3216351904
##	Gustavo Adolfo Villanueva Ramirez	Salento Hikers SAS	1094880466	3206100347
##	Carlos Andres Guevara Colmenares	Camaleon Travel	1104706178	3196847794
##	Alejandra Isabel Garcia Franco	Gobernacion del Quindio	24815355	3218173078
##	Jennifer Andrea Hernandez Gutierrez	Gobernacion del tolima	65633109	3112142908
##	Irma Rivera Sánchez	Fenix Travel	41.791.828	3105534355
##	Diana Arias Alzate	Bio Onda Pijao Q	24,989,509	3108491829
##	Valeria Henao Gomez	Turiscafe	1088325312	3113086992
##	Julian Mauricio Calle Aguirre	Bicitours rutas del viento	18532651	3004272010
##	Diana Maria Bedoya Valencia	Origin Coffe Tours	30.323.580	3104966167
##	Olga Lucía Grajales Cardona	Kumanday Adventures	34.000.231	3155907294
##	Jennifer Piedrahita Llano	Caldas ecotravel	1053796528	3005984116
##	andres chaparro echeverry	batara travel	4414553	3103813014
##	Claudia Henao Alvarez	Montiva Travel	24.346.584	3148104657
##	Alvaro Alzate Ortiz	Quindio travel	7554282	3174426044
##	Aura Maria Aponte	café y turismo master	51614327	3108684517
##	Yair Guillermo Molina Martinez	Colombia Tour	93406429	3114604183
##	Adriana del pilar palma monroy	rap eje cafetero	65773605	3103283901
##	Laura Elisa Losada	je tours	1151942410	3188218730
##	Luis eduardo chica rincon	Gob caldas	10281835	3105198767
##	Nicolás González Gómez	Gob Risaralda	10105829	3147403653
##				

De acuerdo con la Ley Estatutaria 1581 de 2012 de Protección de Datos y con el Decreto 1377 de 2013, con la firma en este documento, doy mi consentimiento, como titular de los datos, sean incorporados en una base de datos responsabilidad de la ASOCIACIÓN HOTELERA Y TURÍSTICA DE
internas, gestión de clientes, gestión de cobros y pagos, análisis de perfiles, encuestas de opinión, prospección comercial, segmentación de mercados, invitación a eventos, invitación a capacitaciones, transmisión o transferencia de datos, uso de imagen en fotografias para canales de comu
envío de información de Cotelco a través de sus medios de comunicación. Como titular de los datos, usted puede ejercer los derechos de acceso, corrección, supresión, revocación o reclamo por infracción sobre sus datos, mediante escrito dirigido a la ASOCIACIÓN HOTELERA Y TURÍSTICA D
direccion@cotelcorisaralda.org, indicando en el asunto el derecho que desea ejercer, o mediante correo ordinario remitido a la calle 17 No 5-30 en la ciudad de Pereira

cotelco Asociación Hotelera y Turística de Colombia — Capítulo Risaralda

RAP EJE CAFETERO — Región Administrativa y de Planificación

REGISTRO DE ASISTENCIA

Fecha: SEPTIEMBRE 25 y 26 DEL 2025 | **Lugar: AMAZILIA**

Evento: Taller de Paquetizacion y Comercialización internacional de productos Turísticos - Destino Entre Montañas

N°	Nombres y Apellidos	EMPRESA	cedula	Celular
1	Sara Yuliana Obando Gil	Colombian Adventure	1,004,918,367	3007680978
2	javier vallejo cruz	rap eje cafetero	1053768854	3117328227
3	Alejandra Maria Grajales Castaño	Turiscafe	24550975	3104091168
4	Diana del Socorro Arias Alzate	Bio Onda Tours Pijao	24989509	3108491829
5	Viviana Uribe	Papayole	32296881	3166966406
6	juan fernando henao ramirez	gobernacion de risaralda	1088245747	3128837306
7	Giovanna Gallo Patiño	Gobernacion risarlda	33967218	3128447309
8	fernando ramirez Diaz	Turismo conciencia	93384945	3114415671
9	carlos arredondo	rap eje cafetero		3103807104
10				
11				

De acuerdo con la Ley Estatutaria 1581 de 2012 de Protección de Datos y con el Decreto 1377 de 2013, con la firma en este documento, doy mi consentimiento, como titular de los datos, sean incorporados en una base de datos responsabilidad de la ASOCIACIÓN HOTELERA Y TURÍSTICA DE COLOMBIA-COTELCO, para que sean tratados con l
perfiles, encuestas de opinión, prospección comercial, segmentación de mercados, invitación a eventos, invitación a capacitaciones, transmisión o transferencia de datos, uso de imagen en fotografias para canales de comunicacion, realización de llamadas (call center) con fines administrativos, comerciales y publicitarios envío de informacio
acceso, corrección, supresión, revocación o reclamo por infracción sobre sus datos, mediante escrito dirigido a la ASOCIACIÓN HOTELERA Y TURÍSTICA DE COLOMBIA-COTELCO CAPITULO RISARALDA, a la dirección de correo electrónico direccion@cotelcorisaralda.org, indicando en el asunto el derecho que desea ejercer, o mediante correo o

	CODIGO: 0013 VERSION: 1 FECHA: 2018/04/05
Lugar: AMAZILIA	**Ciudad: PEREIRA**

Correo
colombianadventure@gmail.com
cesar.angel@naturetrips.co
dianarcampeon@gmail.com
gerencia@gitamturismo.com
fernando.ramirez@turismoconciencia.com
reservaentreaguas@gmail.com
reservaciones@anahari.co
yicel@ejemagicotravel.com
linatoursreservas@gmail.com
gav1386@gmail.com
camaleontravel@gmail.com
isabelfranco0116@gmail.com
direccion.turismo@tolima.gov.co
fenixtravelgerencia@gmail.com
gerencia@bio-honda.com
turiscafeasociacion@gmail.com
mauriapi@gmail.com
origicoffeetour@gmail.com
operaciones@kumanday.com
coemrcial@caldasecotravel.com
andreschaparroecheverry@gmail.com
montivatravel@gmal.com
quindiotravelot@gmail.com
reserca@afeyturismomaster.co
yair.molina@unibague.edu.co
turismoadriana.p@gmail.com
direccion@amak.com.co
lechicar@caldas.gov.co
niconsultor@gmail.com

COLOMBIA-COTELCO, para que sean tratados con las siguientes finalidades: gestión de estadísticas
unicacion, realización de llamadas (call center) con fines administrativos, comerciales y publicitarios
E COLOMBIA-COTELCO CAPITULO RISARALDA, a la dirección de correo electrónico

	CODIGO: 0013
	VERSION: 1
	FECHA: 2018/04/05
	Ciudad: PEREIRA

Correo
sara.obando1@utp.edu.co
javiervallejo@atmosagenciadigital.com
yalkirias.bienestar@gmail.com
gerencia@bio-onda.com
viviana.uribe@papayole.com
Juanhenaor1986@gmail.com
giovanna.gallo@risaralda.gov.co
fernando.ramirez@turismoconciencia.com

as siguientes finalidades: gestión de estadísticas internas, gestión de clientes, gestión de cobros y pagos, análisis de
ón de Cotelco a través de sus medios de comunicación. Como titular de los datos, usted puede ejercer los derechos de
ordinario remitido a la calle 17 No 5-30 en la ciudad de Pereira

No	ENTIDAD	NOMBRE	CARGO	TELEFONO	CEDULA	CORREO									
1	**QUINDIO**	Alejandra Garcia Franco	Contratista	321 8173078	24815355	isabelfranco0116@gmail.com									820
2	**RISARALDA**	Giovanna Gallo	Directora de turismo	3128447369	33967218	Giovanna.gallo@risaralda.gov.co									30
3	**CALDAS**	Luis Eduardo Chica Rincon	Contratista	310 5198767	10281835	desarrolloeconomico@caldas.gov.co									80
4	**TOLIMA**	Alexander Castro	Secretario de turismo	311 214290		turismo@tolima.gov.co									18
5	**RAP**	Valentina Carvajal	representante RAP	3007786124											55
6	**RAP**	Carlos Arredondo	Asesor	3103807404											50
7	**RAP**	Javier Vallejo	representante RAP	3117328227		javiervallejocr@gmail.com									52
8	**RAP**	Adriana Palma	representante RAP	3103283901		turismoadriana.p@gmail.com									25
9	**RAP**	Julian													33
															343
															557

						ALOJAMIENTO						
No	**EPARTAMENT**	**NOMBRE**	**AGENCIA / OPERADOR**	**TELEFONO**	**CONFIRMADO**	**Check In**	**Check Out**	**Noches**	**No hab**			
1	CALDAS	OLGA GRAJALES	KUMANDAY ADVENTURES	3155907294	CONFIRMADO	25 sep	26 sep	1	1	$320.000		
2	CALDAS	JENYFFER PIEDRAHITA LLANO	CALDAS ECOTRAVEL	3005984116	CONFIRMADO	25 sep	26 sep	1	1			
3	CALDAS	CLAUDIA HENAO ALVAREZ	MONTIVA TRAVEL	3148106557	CONFIRMADO	25 sep	26 sep	1	2	$320.000		
4	CALDAS	DIANA MARIA BEDOYA V	ORIGIN COFFE TOURS	3104966167	CONFIRMADO	25 sep	26 sep	1	2			
5	CALDAS	ANDRÉS FERNANDO CHAPARI	BATARA TRAVEL	3103813014	CONFIRMADO	25 sep	26 sep	1	3	$370.000		
11	QUINDÍO	ALVARO ALZATE ORTIZ	QUINDIO TRAVEL	3174426044	CONFIRMADO	25 sep	26 sep	1	3			
15	QUINDÍO	GUSTAVO VILLANUEVA	SALENTO HIKERS	3206100347	CONFIRMADO	25 sep	26 sep	1	3			
12	QUINDÍO	YICEL IVONNE OSORIO MORA	EJE MAGICO TRAVEL	3209129092	CONFIRMADO	25 sep	26 sep	1	4	$320.000		
13	QUINDÍO	DIANA ARIAS ALZATE	BIO ONDA	3108491829	CONFIRMADO	25 sep	26 sep	1	4			
16	**TOLIMA**	**FERNANDO RAMIREZ DIAZ**	**TURISMO CON-CIENCIA SAS**	**3114415671**	**CONFIRMADO**	**24 sep**	**26 sep**	**2**	**5**	$370.000	$370.000	
17	**TOLIMA**	**CARLOS GUEVARA**	**CAMALEON TRAVEL**	**3227634643**	**CONFIRMADO**	**24 sep**	**26 sep**	**2**	**5**			
18	**TOLIMA**	**MARCO ANTONIO RAMIREZ**	**COLOMBIA TOUR**	**3114604183**	**CONFIRMADO**	**24 sep**	**26 sep**	**2**	**5**			
19	**TOLIMA**	**GISSELA SÁNCHEZ CASTIBLA**	**ENTREAGUAS**	**3008114476**	**CONFIRMADO**	**24 sep**	**26 sep**	**2**	**6**	$320.000	$320.000	
20	**TOLIMA**	**IRMA RIVERA SANCHEZ**	**FÉNIX TRAVEL**	**3105534355**	**CONFIRMADO**	**24 sep**	**26 sep**	**2**	**6**			
14	QUINDÍO	LINA MARIA MONDRAGON COI	LINA TOURS	3216251904	CONFIRMADO	25 sep	26 sep	1	7	$320.000		
1	BOGOTA	AURA MARIA APONTE LOPEZ	AGENCIA CAFE Y TURISMO	3108684517	CONFIRMADO	25 sep	26 sep	1	7			
5	CALI	LAURA ELISA LOSADA	JE TOURS	318 8218730 s	CONFIRMADO	25 sep	26 sep	1	8	400000		
6	CALI	NATHALY RIVERA SUSA	DASAM TOURS	3104961984	CONFIRMADO	25 sep	26 sep	1	8			
2	BOGOTA	CARLOS DAVID SANCHÉZ SAL	PARCE TRAVEL COLOMBIA	3057128637	CONFIRMADO	25 sep	26 sep	1	9			
										$2.740.000	$690.000	$3.430.000

CRONOGRAMA RAP EJE CAFETERO

Martes 23 de Septiembre		
Horario	**Actividad**	**Formato**
9:00 - 11:00	Sesión grupal de introducción	virtual

Jueves 25 de Septiembre		
Horario	**Actividad**	**Formato**
8:00 - 12:00	**Capacitación** • Propuesta de valor • Buyer persona • Diseño de experiencias innovadoras	Presencial
12:00 - 14:00	Almuerzo	
14:00 - 18:00	**Capacitación** • Tarifación y margen de rentabilidad en mercados internacionales • Construcción de un Pitch Impactante • Estrategias de storytelling	Presencial

Viernes 26 de Septiembre		
Horario	**Actividad**	**Formato**
8:00 - 10:00	**Capacitación** • Uso de IA en la personalización de ofertas y experiencia del cliente	Presencial
10:00 - 12:00	Conclusiones	Presencial
12:00 - 14:00	Almuerzo	
14:00 - 18:00	**Rueda de negocios**	Presencial

Lunes 29 de Septiembre		
Horario	**Actividad**	**Formato**
9:00 - 10:00	Sesión Empresa 1	Virtual
10:00 - 11:00	Sesión Empresa 2	Virtual
11:0 - 12:00	Sesión Empresa 3	Virtual
12:00 13:00	Sesión Empresa 4	Virtual
13:00 - 14:00	Sesión Empresa 5	Virtual

Martes 30 de Septiembre		
Horario	**Actividad**	**Formato**
9:00 - 10:00	Sesión Empresa 6	Virtual
10:00 - 11:00	Sesión Empresa 7	Virtual
11:0 - 12:00	Sesión Empresa 8	Virtual
12:00 13:00	Sesión Empresa 9	Virtual
13:00 - 14:00	Sesión Empresa 10	Virtual

Miércoles 1 de Octubre		
Horario	**Actividad**	**Formato**
9:00 - 10:00	Sesión Empresa 11	Virtual
10:00 - 11:00	Sesión Empresa 12	Virtual
11:0 - 12:00	Sesión Empresa 13	Virtual
12:00 13:00	Sesión Empresa 14	Virtual
13:00 - 14:00	Sesión Empresa 15	Virtual

Jueves 2 de Octubre		
Horario	**Actividad**	**Formato**
9:00 - 10:00	Sesión Empresa 16	Virtual
10:00 - 11:00	Sesión Empresa 17	Virtual
11:0 - 12:00	Sesión Empresa 18	Virtual
12:00 13:00	Sesión Empresa 19	Virtual
13:00 - 14:00	Sesión Empresa 20	Virtual

cotelco CAPITULO RISARALDA — RAP EJE CAFETERO Región Administrativa y de Planificación

REGISTRO DE ASISTENCIA

CÓDIGO: 0013 | VERSIÓN: 1 | FECHA: 2018/04/05

Fecha: SEPTIEMBRE 25 y 26 DEL 2025 | Lugar: AMAZILIA | Ciudad: PEREIRA

Evento: Taller de Paquetizacion y Comercialización Internacional de productos Turísticos - Destino Entre Montañas

N°	Nombres y Apellidos	EMPRESA	Celular	Correo
1	Jorge Mario Rios M	Colombian Adventure	3104611584	colombianadventure@gmail.com
2	CESAR A. ANGEL V.	NATURE TRIPS COLOMBIA	3105382774	cesar.angel@naturetrips.co
3	Diana Romero	Nature tours and adventure	3043492692	dianaryampeon@Gmail.com.
4	Angela Regifo	Gitam.	3142829874	gerencia@gitamturismo.com.
5	Maria Clara Pedraza	Turismo con Ciencia	3228521047	fernando.ramirez@Turismoconciencia
6	Gisela Sánchez C	@ntiaguas	3009114476	reservaentiaguas@gmail.com.col
7	Jessica Hernandez	Anahaei Centro Wellness	3116270080	reservaciones@anahaei.co
8	Juan Pablo Vasquez	Suzuyua Operturistico	3157595589	Juan.Vasquez@yonsazuyua.com
9	Yicel Ivonne Osorio Mor	El Magico Travel	3209129092	Yicel@elomagicotravel.com
10	Ana Maria Montoya Arbel	Agencia op Linatour	3216351904	linatours reservas@gmail.com
11	Gustavo Velezmoreno	Salento Hikers sas	3206100347	gav1386@gmail.com.
12	Carlos A. Guevara Colmenares	Comaleon Travel	3196847994	Camaleontravel@gmail.com
13	Alejandra Isabel Garcia Franco	Gobernacion del Quindio	8218173078	isabelfranco0116@gmail.com.
14	Jennifer Andrea Hernandez	Gobernacion del Tolima	3112141908	direccion.turismo@tolima.gov.co
15	Irma Rivera Sánchez	Fenix Travel	3105534355	fenixtravelgerencia@gmail.com
16	Diana Arias Alzate	Bio-Onda / Pijao Q.	3108491829	gerencia@bio-onda.com
17	Valeria Henao Gómez	Turicafe	3113086492	Turicafeasociacion@gmail.co.
18	Julian Mauricio Calle Aguirre	Bicitours Rutas del Viento	3009272010	mauriapi@gmail.com
19	Diana Mª Bedoya Valencia	Origin Coffee tours	3104966167	origincoffeetour@gmail.com.
20	Olga Grajales	Komanday Adventures	3155907294	operaciones@komanday.com
21	Jennifer Piedrahita Ruiz	Caldas Ecotravel	3005984116	Comercial@caldasecotravel.com
22	YICEL IVONNE OSORIO MORA	EL MAGICO TRAVEL	3209129092	Yicel@elomagicotravel.com
23	Andres Chaparro Echeverry	Batavá Travel	3103813014	andreschaparroecheverry@gmail.com
24	Claudia Henao Alvarez	Montiva travel	3148104657	montivatravel@gmail.com.
25	Alvaro Alzate Ortiz	Quindio Travel	3174426044	quindiotravel@gmail.com
26	Aura Maria Aponte	Cafe y turismo Master	3108634517	reserva@cafeyturismomaster.co
27	Yair Guillermo Molina M.	Colombia Tour	3114604183	yair.molina@unibague.edu.co
28	Adriana Palma	Rapeje cafetero	3103293701	turismoadriana.p@gmail.com
29	Laura Elisa Losada	JE Tours	3188718730	direccion@amak.com.co
30	Luis Eduardo Chica	Gobernacion Caldas	3105198767	lechicar@caldas-gov.co
31	Diego Guevara Palacio	Cotelco risaralda	3144106621	comunicaciones@cotelcorisaralda.org

para que sean tratados con las siguientes finalidades: gestión de estadísticas internas, gestión de clientes, gestión de cobros y pagos, análisis de perfiles, encuestas de opinión, prospección comercial, segmentación de mercados, invitación a eventos, invitación a capacitaciones, transmisión o transferencia de datos, uso de imagen en fotografías para canales de comunicacion, realización de llamadas (call center) con fines administrativos, comerciales y publicitarios envío de información de Cotelco a través de sus medios de comunicación. Como titular de los datos, usted puede ejercer los derechos de acceso, corrección, supresión, revocación o reclamo por infracción sobre sus datos, mediante escrito dirigido a la ASOCIACIÓN HOTELERA Y TURÍSTICA DE COLOMBIA-COTELCO CAPITULO RISARALDA, a la dirección de correo electrónico direccion@cotelcorisaralda.org, indicando en el asunto el derecho que desea ejercer, mediante correo ordinario remitido a la calle 17 No 5-30 en la ciudad de Pereira

Powered by CamScanner

cotelco CAPÍTULO RISARALDA — RAP EJE CAFETERO Región Administrativa y de Planificación

REGISTRO DE ASISTENCIA

CÓDIGO: 0013 | VERSIÓN: 1 | FECHA: 2018/04/05

Fecha: SEPTIEMBRE 25 y 26 DEL 2025 | Lugar: AMAZILIA | Ciudad: PEREIRA

Evento: Taller de Paquetizacion y Comercialización Internacional de productos Turísticos - Destino Entre Montañas

N°	Nombres y Apellidos	EMPRESA	Celular	Correo
1	Nicolas Gonzalez Gomez	Gdo. Risaralda SDE.	3147403653	niconsultur@gmail.com
2	Carlos C. Amaya	RAP EC	3103807100	
3	Sara Obando	Colombian Adventure - UTP	3007680978	Sara.obando1@utp.edu.co
4	Claudia Henao Alvarez	Montiva travel	3148104657	montivatravel@gmail.com.
5	Javier Vallejo Cm.	RAP.	3117328(2)	javiervallejo@gmail.com
6	Juan Pablo Vasquez	Sazagua O Pertuvia	3157539588	juanp[illegible]@gazagua.com
7	Jessica Hernandez	Arahabi Centro Wellness	3116270080	reservaciones@arahabi.co
8	Luis Eduardo Cinca R	Gobernacion de caldas	3105196767	lechircar@caldas.gov.co
9	Laura Losada	JE Tours / Aliados / Amak	3188218730	direccion@amak.com.co
10	Nicolas Gonzalez Gomez	Gobernacion Risaralda SDE	3147403653	niconsultur@gmail.com
11	Pilar Alzate Ortiz	Quinjio Travel	3174426044	quinjiotravel@gmail.com
12	Ana Maria Aponte L	cafeyturismo Master	3105684517	reservas@cafeyturismomaster.co
13	Diana Mª Bedoya Valencia	Origin Coffee tours.	3104966167	origincoffeetour@gmail.com.
14	CESAR AUGUSTO APOLEVALENCIA	NATURE TRIPS COLOMBIA	3105382774	cesar.angel@naturetrips.co
15	ALEJANDRA MARIA GRAJALES CASTAÑO C.C. TURISCAFÉ 24550975		3104091168	valkirias.bienestar@gmail.com
16	Diana del S. Años Alzate	Bio-Onda Tours Pijao	3108491829	gerencia@bio-onda.com
17	Viviana Uribe	Papayole	31669766406	viviana.uribe@papayole.co
18	Julián Mauricio Calle Aguirre	Bicitours Rutas del Viento	3004272010 - 3122576381	mauriapi@gmail.com
	Cassia Sanchez C.	Entrecaguas	3008114476	reservaentrecaguas@gmail.com
19	Juan Fernando Henao Ramirez	Gobernación de Risaralda	3168837306	
20	Adriana Palma.	RAP. Eje cafetero	3103283901	turismadriana@gmail.com.
21	Giovanna Gallo Patiño	Gobernación	3120447309	giovanna.gallo@risaralda.gov.co
22	Yair G Molina	Colombia tours - Multicolor	3114604183	yair.molina@unibague.edu.co
23	Jorge M. Rios	Colombian Adventures	3104611681	colombianadventures@gmail.com
24	Fernando Ramirez	Turismo con ciencia	3114415671	fernando.ramirez@turismoconcienciacol.com
25	Angela Reyes	Gitam.	3142829874	gerencia@gitamturismo.com
26	Carlos A. Guevara Colmenares	Camaleon Travel	3196847794	ventas.camaleon.tyr@gmail.com
27	Diana M Romero	Natura tours and adventur.	3043492692	dianaromero@gmail.com
28	Jennifer Pechavita	Caldas Ecotravel	3005184116	comercial@caldasecotravel.com
29	Ana Maria Mondragon cortes	Agencia Linutours	3216351904	linutoursreservas@gmail.com
30	Olga Gracia	Kumanday Adventures	3133907294	operaciones@kumanday.com

que sean tratados con las siguientes finalidades: gestión de estadísticas internas, gestión de clientes, gestión de cobros y pagos, análisis de perfiles, encuestas de opinión, prospección comercial, segmentación de mercados, invitación a eventos, invitación a capacitaciones, transmisión o transferencia de s, uso de imagen en fotografías para canales de comunicacion, realización de llamadas (call center) con fines administrativos, comerciales y publicitarios envío de información de Cotelco a través de sus medios de comunicación. Como titular de los datos, usted puede ejercer los derechos de acceso, icción, supresión, revocación o reclamo por infracción sobre sus datos, mediante escrito dirigido a la ASOCIACIÓN HOTELERA Y TURÍSTICA DE COLOMBIA-COTELCO CAPITULO RISARALDA, a la dirección de correo electrónico direccion@cotelcorisaralda.org, indicando en el asunto el derecho que desea ejercer,

Powered by CamScanner



Incubatour

3er Taller de Paquetización de Productos Turísticos

RAP Eje Cafetero

www.incubatour.com



¿Qué buscamos?

Fortalecer la capacidad de los operadores turísticos del RAP Cafetero para comercializar sus productos en mercados internacionales, dotándolos de herramientas estratégicas, un portafolio de ventas optimizado y un pitch deck impactante, además de introducirlos al uso de inteligencia artificial para mejorar su eficiencia comercial.

¿Qué obtendrán?

Cada participante estará listo para presentar y vender sus experiencias turísticas en ferias internacionales, agencias mayoristas y plataformas digitales con una propuesta de valor clara y competitiva.



Incubatour

¿Cómo lo haremos?

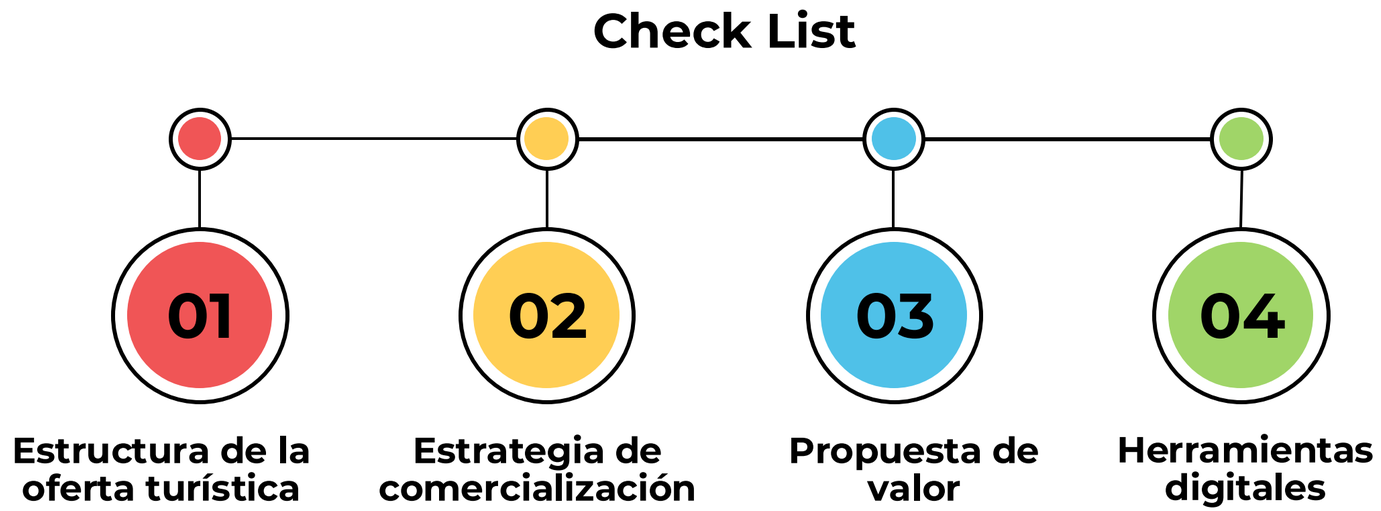
Sesión previa para Diagnóstico de Portafolios

Capacitación a operadores turísticos

Simulador de ventas y participación en ferias

1.Diagnóstico

Se realizará un sesión previa de **diagnóstico** con los operadores turísticos del Rap del Eje Cafetero, para evaluar fortalezas, áreas de oportunidad y estrategias de comercialización actuales.



Duración: 2 horas

Modalidad: virtual

2. Capacitación

PAQUETIZACIÓN

- Propuesta de valor
- Buyer persona
- Diseño de experiencias innovadoras
- Cadenas productivas
- Tarifación y margen de rentabilidad en mercados internacionales

COMERCIALIZACIÓN

- Construcción de un Pitch Impactante
- Estrategias de storytelling
- Uso de IA en la personalización de ofertas y experiencia del cliente

3. SIMULADOR

Presentación y
Feedback de Pitch Deck durante
el segundo día de la capacitación

Resultados

- Operadores con portafolios optimizados para mercados internacionales
- Estrategias claras de comercialización y participación en ferias
- Pitch profesional para presentar a compradores y agencias
- Uso de herramientas de IA para mejorar la eficiencia en ventas



AGENDA

Incubatour

	DÍA 1
8:00 - 12:00	**Capacitación** • Propuesta de valor • Buyer persona • Diseño de experiencias innovadoras
12:00 - 14:00	ALMUERZO
14:00 - 18:00	**Capacitación** • Tarifación y margen de rentabilidad en mercados internacionales • Construcción de un Pitch Impactante • Estrategias de storytelling

	DÍA 2
8:00 - 10:00	**Capacitación** • Uso de IA en la personalización de ofertas y experiencia del cliente
10:00 - 12:00	Rueda de Negocios
12:00 - 14:00	ALMUERZO
14:00 - 18:00	Conclusiones

¿Por qué Incubatour?

Somos un ecosistema para la gestión de proyectos turistícos en Iberoamérica.







Premio Nacional 2011, 2015 y 2019
a la diversificación, innovación y digitalización de la industria turística. - (México)

20 Premios Nacionales e internacionales a la diversificación de producto turístico

+5,000 productos turísticos asesorados en Iberoamérica

+ 60,000 profesionales capacitados en Iberoamérica

74 Proyectos de cooperación internacional gestionados y ejecutados.

10 Congresos de producto turístico, realizados en Iberoamérica

+ de 570 eventos realizados en Iberoamérica

+ de 30 años dedicados a la capacitación, asesoría y consultoría

Incubatour

CLIENTES

México · Colombia · España · Ecuador · Uruguay · Guatemala · El Salvador · AECID · Agencia Española de Cooperación Internacional para Desarrollo · Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia · Vitrina Turística Anato 2025 · USAID From the American People · Fitur International Tourism Trade Fair · CAF · Naciones Unidas CEPAL



COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS TURÍSTICOS PARA AGENCIAS



INTRODUCCIÓN

La comercialización de productos turísticos es esencial para que las agencias fortalezcan su oferta, se adapten a las tendencias del mercado y generen mayor valor para sus clientes.

OBJETIVO DE LA SESIÓN

Brindar herramientas prácticas para comercializar productos turísticos, fortaleciendo habilidades de venta y comunicación, con estrategias aplicables que aumenten la competitividad y mejoren la experiencia del cliente.

ENTENDER LA CADENA DE VALOR DEL TURISMO

Es el conjunto de actores, servicios y procesos que hacen posible que un turista viva una experiencia completa.

Eslabones principales:

- **Proveedor local:** hoteles, guías, transportistas, restaurantes, artesanos.
- **Operador receptivo (DMC):** diseña y coordina la experiencia en destino.
- **Agencia mayorista o tour operador:** crea paquetes y los distribuye.
- **Agencia minorista:** comercializa los paquetes al cliente final.
- **Cliente final (turista):** quien disfruta la experiencia.



TIPOS DE AGENCIAS DE VIAJES



Agencia mayorista

Diseña paquetes turísticos y los distribuye a agencias minoristas.



Agencia minorista

Vende directamente al cliente final y recibe comisión por la venta.



Operador receptivo (DMC)

Gestiona la operación en el destino y coordina la logística.



¿DÓNDE ENTRA LA COMERCIALIZACIÓN?

- **En el diseño del producto:** para crear experiencias atractivas y adaptadas a las necesidades del cliente.
- **En la promoción y venta:** comunicando el valor del producto y generando interés en el mercado.
- **En la distribución por canales digitales, ferias y alianzas:** ampliando el alcance y asegurando que el producto llegue al cliente correcto en el momento adecuado.

¿QUÉ ES COMERCIALIZAR EN TURISMO?

VENDER

- **Es una acción puntual:** entregar un producto a cambio de dinero.
- Se enfoca en cerrar una transacción.

Ejemplo: vender un tour a Guatapé por Whatsapp.

COMERCIALIZAR

- Es un proceso estratégico que incluye diseño, promoción, distribución, venta y postventa.
- Se enfoca en construir relaciones, posicionar el producto y generar confianza.

Ejemplo: diseñar el , crear contenido visual, capacitar agencias, asistir a ferias y luego venderlo.

El rol de la agencia en la comercialización turística

Una agencia no solo vende, sino que actúa como puente entre el producto y el cliente final, cumpliendo varios roles

Intermediaria

- Conecta al cliente con el operador o proveedor.
- Negocia tarifas, comisiones y condiciones.

Curadora de experiencias

- Selecciona productos que se alinean con su mercado.
- Recomienda lo más adecuado según el perfil del cliente.

Generadora de confianza

- El cliente confía en la agencia para tener una experiencia segura y bien organizada.
- La agencia debe conocer el producto, responder con agilidad y dar seguimiento.



CONOCIENDO TU PRODUCTO TURÍSTICO

1. Define tu producto

- ¿Qué tipo de producto estás ofreciendo? Ejemplo: cultural, naturaleza, romance, salud, etc.

2. Identifica el valor diferencial ¿Qué lo hace único frente a la competencia?

3. Conoce a tu cliente (Segmentación): la segmentación permite enfocar mejor la estrategia de comercialización.

4. Tipos de segmentación en turismo:

1. Por tipo de viajero.
2. Por origen geográfico.
3. Por idioma.
4. Por edad y estilo de vida.
5. Por poder adquisitivo.



Canales de comercialización

Comercialización directa:

- Ferias internacionales (FITUR, ANATO, ITB).
- Agendas comerciales en países clave: visitar agencias mayoristas, presentar tu producto, generar alianzas.
- Página web, redes sociales, WhatsApp Business

Comercialización indirecta

- Mayoristas: compran tarifa neta, agregan margen (20–25%), dan comisión a agencias minoristas (12%).
- Agencias minoristas: venden al cliente final, ganan comisión.
- OTAs: venden por ti, cobran comisión (14–16%), no invierten en ferias ni viajes.



Alianzas estratégicas

- Hoteles.
- Restaurantes.
- Guías.
- Influencers.
- Medios.

Tecnología

- CRM , sistemas de reservas, automatización.
- Plataformas como Travel Compositor.



Modelos de precios y comisiones

Ejemplo B2B:
DMC vende tarifa neta.
Mayorista agrega 20–25%.
Agencia recibe 12%.
Mayorista se queda con 8–13%.

Ejemplo agencia minorista:
Generalmente vende - No crea producto.
Comercializa y gana comisión (10–12%)

Ejemplo con OTAs:
Venden por ti y son tu visibilidad
Cobran comisión (14–20%).
No hacen inversión en promoción directa**.**



Proceso de venta eficiente

- Cotización clara y rápida (Tarifarios)
- Seguimiento al cliente
- Fidelización y postventa
- Herramientas útiles: CRM, Travel Compositor

¡MUCHAS GRACIAS!

Marca destino Región RAP Eje Cafetero

DESTINO ENTRE MONTAÑAS



Incubatour

Paquetización de Productos Turísticos Eje Cafetero

#Incubatour
www.incubatour.com

CALDAS
ES NATURAL

Tolima
CORAZÓN DE LOS ANDES

QUINDÍO
CORAZÓN DE COLOMBIA

Risaralda
Llena de Vida

DESTINO
ENTRE MONTAÑAS

RAP EJE CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación



DESTINO
ENTRE MONTAÑAS



4 DEPARTAMENTOS
UN SOLO DESTINO

Gobierno de CALDAS

DEPARTAMENTO DE RISARALDA

GOBIERNO DEL QUINDÍO

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA

Marca destino Región RAP Eje Cafetero

RAP EJE CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación

WWW.DESTINOENTREMONTANAS.COM @DESTINOENTREMONTANAS



AVI TURISMO
ENTRE MONTAÑAS

DESTINO ENTRE MONTAÑAS

Marca destino Región RAP Eje Cafetero

RAP EJE CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación

4 DEPARTAMENTOS
UN SOLO DESTINO

RAP EJE CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación



Foto: Ferney Salgado - Red-headed Barbet

DESTINO ENTRE MONTAÑAS

CALDAS

1.RESERVA NATURAL RIOBLANCO
2.HACIENDA EL BOSQUE
3.CHARCA DE GUARINOCITO
4.RESERVA NATURAL CUCHILLA BELLAVISTA
5.TINAMÚ BIDING

QUINDÍO

1.CAMINO NACIONAL
2.JARDÍN BOTÁNICO DEL QUINDÍO
3.RANCHO CALIFORNIA
4.RESERVA NATURAL LA RIVERA
5.LA FINARÍA, LA PALMERA, ARENALES

TOLIMA

1.UKUKU RURAL LODGE
2.RESERVA NATURAL EL TRIUNFO
3.EL RETORNO DE LOS COLIBRÍES
4.HOTEL WAKA
5.RUTA DE LA BIODIVERSIDAD LAS AVES
Y EL CAFÉ DE LOS ANDES

RISARALDA

1.DMI CUCHILLA DE SAN JUAN
2.DMI ARRAYANAL
3.SANTUARIO DE FLORA Y FAUNA OTÚN QUIMBAYA
4.MONTEZUMA RAIN FOREST ECOLODGE
5.TERMALES SAN VICENTE - CORTADERAL - POTOSÍ

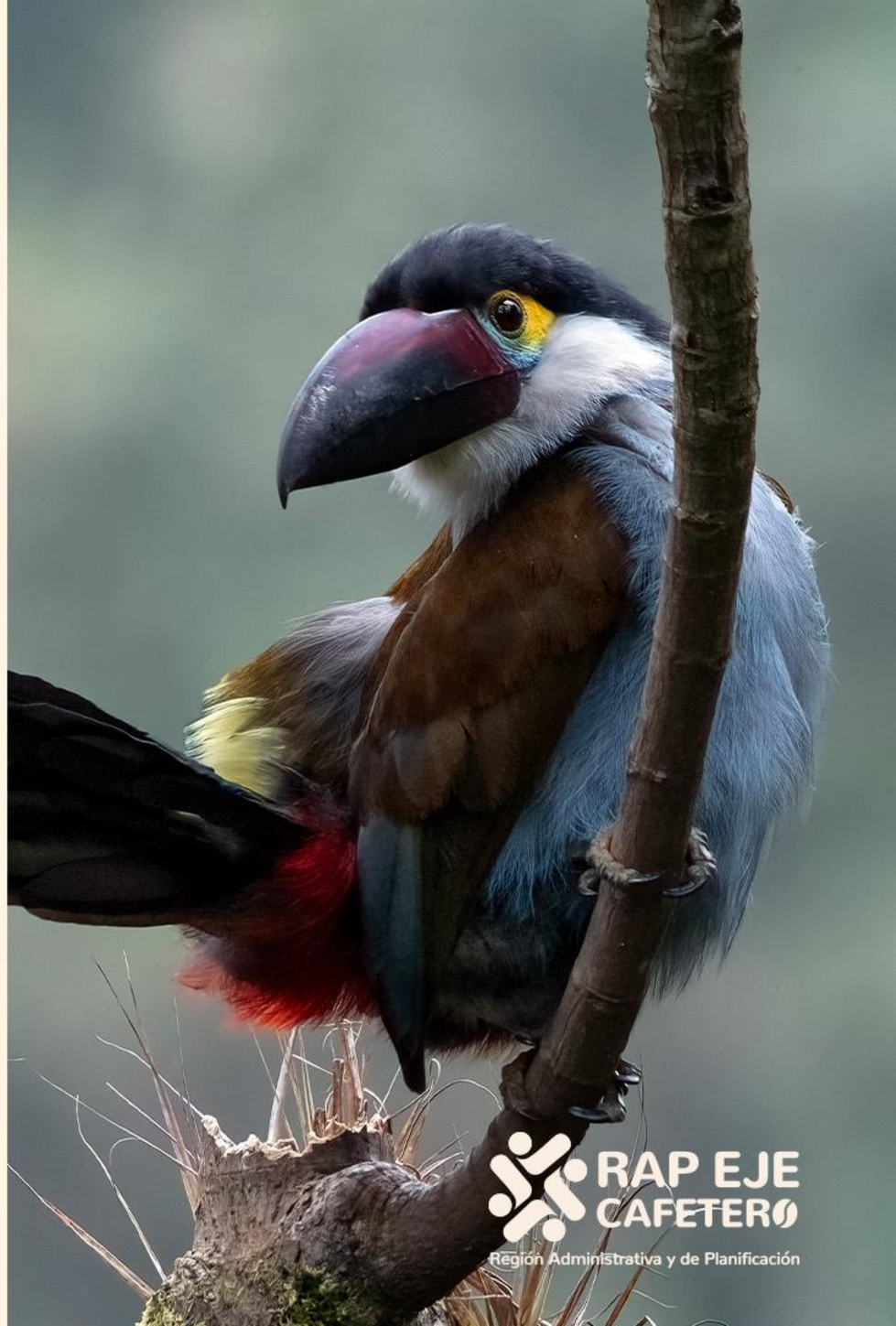


WWW.DESTINOENTREMONTANAS.COM
@DESTINOENTREMONTANAS




DESTINO
ENTRE MONTAÑAS




RAP EJE
CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación



SENDERISMO
ENTRE MONTAÑAS

DESTINO ENTRE MONTAÑAS

Marca destino Región RAP Eje Cafetero

RAP EJE CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación

4 DEPARTAMENTOS
UN SOLO DESTINO



RAP EJE CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación

WWW.DESTINOENTREMONTANAS.COM
@DESTINOENTREMONTANAS

NEVADO DEL RUÍZ
El Nevado del Ruiz es un estratovolcán de forma cónica y de gran altura, que se aproxima a los 5.320 metros. Es uno de los volcanes más activos de Colombia y ha estado activo durante cerca de dos millones de años.

NEVADO SANTA ISABEL
El Nevado Santa Isabel es un volcán activo en estado de reposo que se encuentra en la cordillera Central de Colombia. Es un volcán particular, ya que no es de forma cónica, sino que es un conjunto de domos. Tiene 4.950 m.s.n.m.

NEVADO DEL TOLIMA
El Nevado del Tolima es un volcán activo de forma cónica que se encuentra en la Cordillera Central de los Andes. Es parte del Parque Nacional Natural Los Nevados, junto con el Nevado de Santa Isabel y el Nevado del Ruiz, con 5.220 m.s.n.m.

PARAMILLO DEL QUINDÍO
El Paramillo del Quindío es un volcán inactivo de 4.760 metros de altura, ubicado en la Cordillera Central de los Andes. Es la montaña más alta del Quindío y uno de los picos más altos del Parque Nacional Natural Los Nevados.




DESTINO
ENTRE MONTAÑAS










RAP EJE
CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación



PUEBLOS CAFETEROS
ENTRE MONTAÑAS

DESTINO ENTRE MONTAÑAS

Marca destino Región RAP Eje Cafetero

RAP EJE CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación

4 DEPARTAMENTOS
UN SOLO DESTINO

WWW.DESTINOENTREMONTANAS.COM
@DESTINOENTREMONTANAS


Foto: Atmos Agencia - Salamina, Caldas

RISARALDA
Belén de Umbría
Apía
Santa Rosa de Cabal
Marsella

CALDAS
Chinchiná
Salamina
Riosucio
Aguadas
Belalcazar
Marulanda

TOLIMA
Líbano
Anzoátegui
Herveo
Icononzo
Cajamarca
Falan
Mariquita

QUINDÍO
Filandia
Salento
Pijao
Buenavista
Circasia



100 MUNICIPIOS
CONFORMAN LA RAP EJE CAFETERO

50% DE LAS ESPECIES DE AVES DEL PAÍS
CLIMA PROMEDIO ENTRE 14 °C Y 25 °C

ALTO DE LETRAS
EL PUERTO DE CICLISMO UCI MÁS LARGO DEL MUNDO.
81.6 kilómetros de puro pedal.


WNB-948






DESTINO
ENTRE MONTAÑAS


RAP EJE
CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación



BICI TURISMO ENTRE MONTAÑAS

DESTINO ENTRE MONTAÑAS

Marca destino Región RAP Eje Cafetero

RAP EJE CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación

4 DEPARTAMENTOS
UN SOLO DESTINO



WWW.DESTINOENTREMONTANAS.COM
@DESTINOENTREMONTANAS

CIRCUITO REGIONAL

Desnivel positivo
9.691 mts
Altura Máxima
3646 m.s.n.m.
Distancia
401 KM

ALTO DE LETRAS

EL PUERTO DE CICLISMO UCI MÁS LARGO DEL MUNDO.
81.6 kilómetros de puro pedal.

1. MARIQUITA - ALTO DE LETRAS
2. ARMERO - MURILLO
3. MANIZALES - ALTO DE LETRAS
4. SANTAGUEDA - SAN JOSÉ
5. PEREIRA - MANIZALES
6. PEREIRA - ARMENIA
7. EL MANZANO - SANTA ROSA (Ramal)
8. FILANDIA - PEAJE LA LÍNEA
9. ARMENIA - COCORA
10. ANILLO VIAL DEL QUINDÍO
11. SALENTO - TOCHE - IBAGUÉ (Ramal)
12. IBAGUÉ - MARIQUITA



DESTINO
ENTRE MONTAÑAS

RAP EJE CAFETERO
Región Administrativa y de Planificación









estamos a un Click

@TonyYarto

principios incubatour

el conocimiento se comparte…

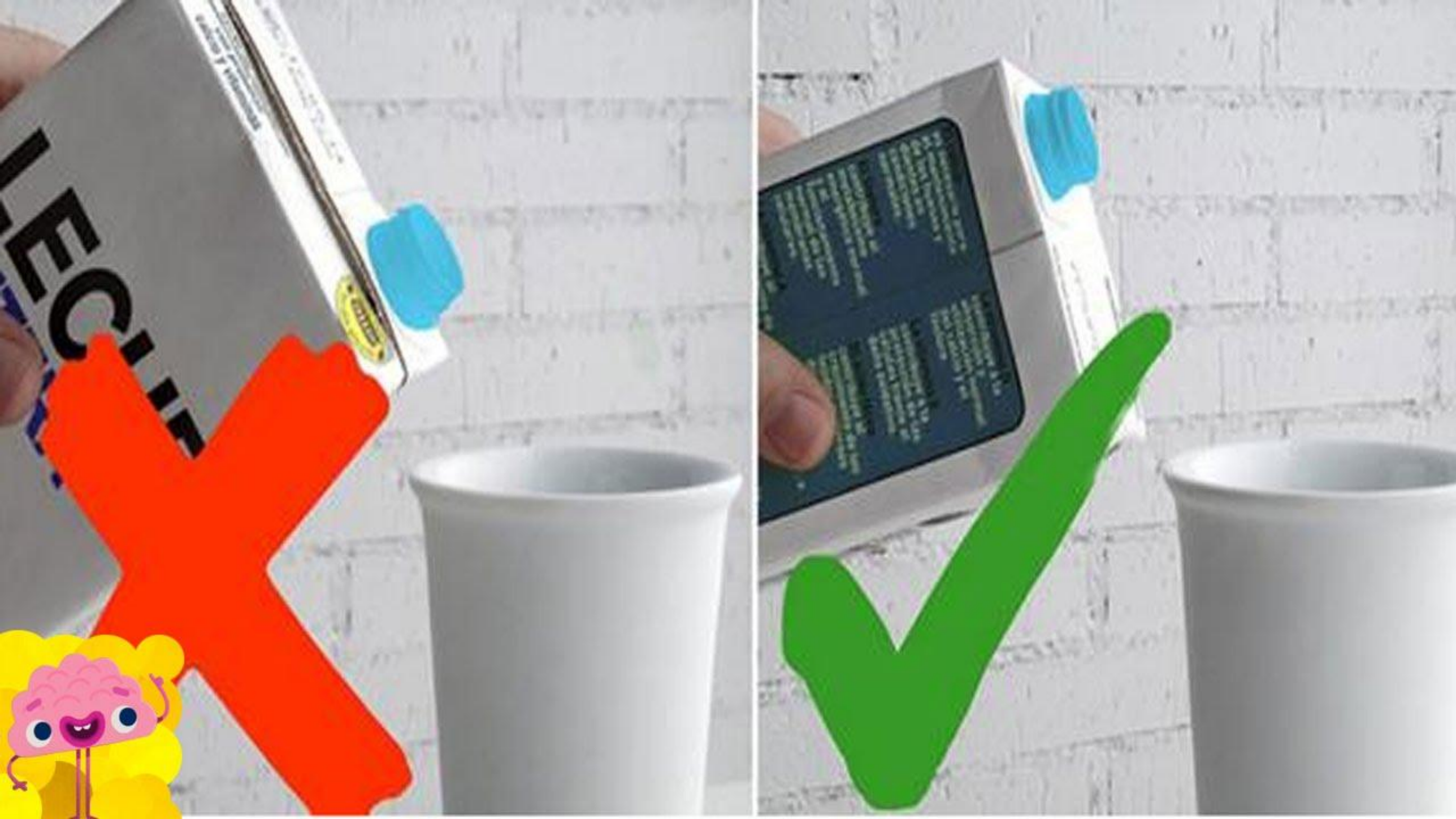
si no...

no sirve


CAESAR'S
RESTAURANTE BAR

no hay preguntas tontas ...

solo hay tontos que no preguntan


LECTR

toda crítica es constructiva



No existe la crítica constructiva

¡Sólo existe la envidia de que a mí se me ocurrió una idea genial y a ti no!

así que...

no asumas



La verdad ha mostrado ser más alucinante que la imaginación

de nosotros depende convertir esta etapa en fracaso o en éxito

por eso, escucha

pero escucha con atención

o mejor aún,
escucha con intención

concede la posibilidad de que la otra persona tenga la razón

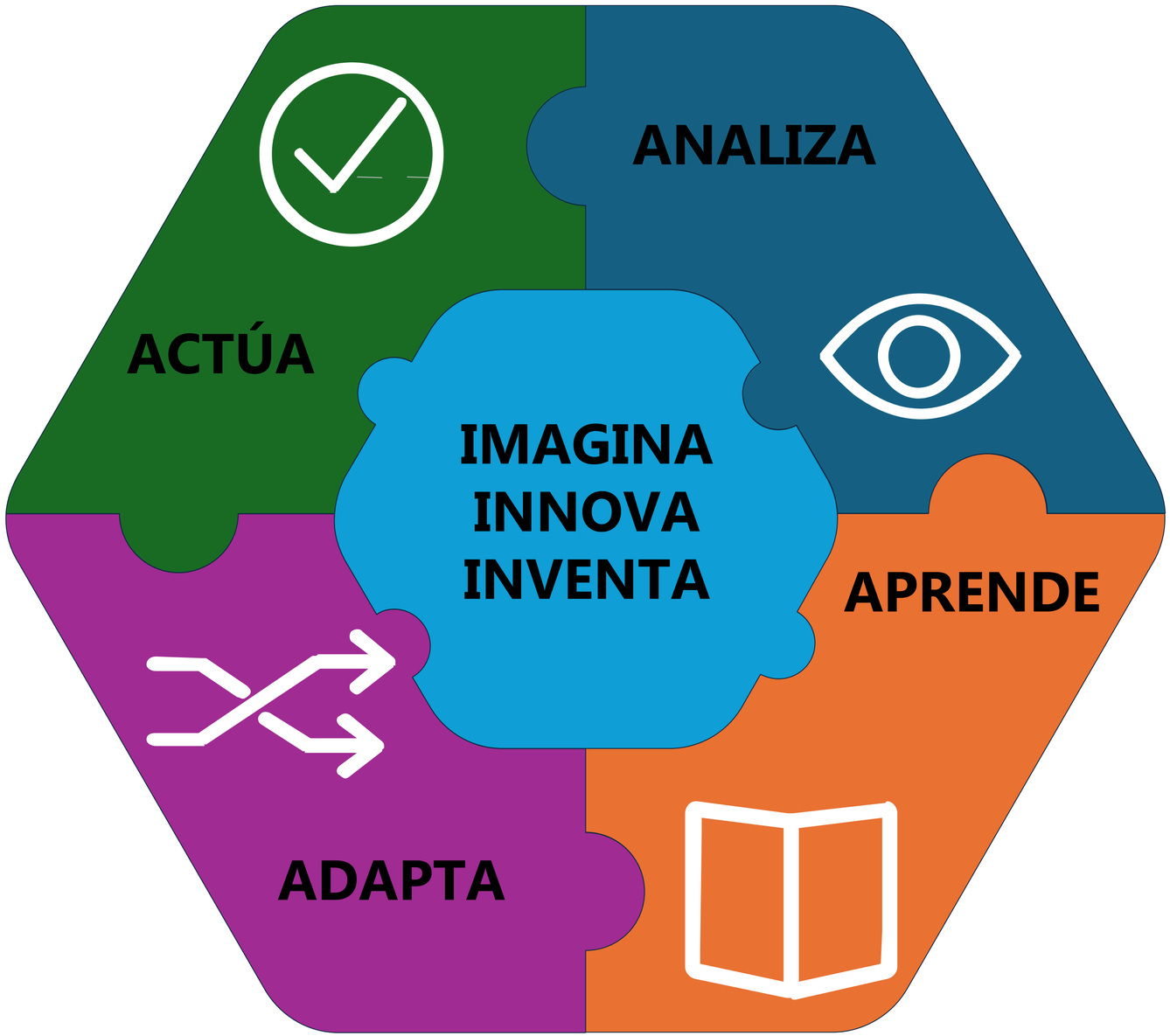
deja que tu mente abra como un paracaídas



PORQUE SI NO SE ABRE, NO SIRVE

vamos a enseñarte …

lo que aún no sabes que tienes que aprender


ANALIZA
ACTÚA
IMAGINA
INNOVA
INVENTA
APRENDE
ADAPTA

Analiza











Analiza
+
Aprende


PLAYSKOOL
Microban



Analiza

+

Aprende

+

Adapta



Analiza

+

Aprende

+

Adapta

+

Actúa



¿qué es un producto turístico?















En resumen…un producto turístico es una experiencia armada, que el viajero PUEDE COMPRAR Y VIVIR







hagamos que personas ordinarias vivan experiencias extraordinarias

cuando viajas, ¿qué es lo primero que te preguntas?

¿cómo llego?
¿dónde duermo?
¿dónde como?
¿qué hago?

nosotros tenemos que analizarlo…
un poco más

¿cuál es tu propuesta de valor?

¿tu cliente va a obtener placer o a solucionar un dolor?

¿qué le gustaría lograr a tu cliente con lo que le ofreces?

¿qué tan accesible es tu experiencia para el cliente?

¿qué disfruta tu cliente con lo que le ofreces?

¿cómo le hablas a tu cliente?

¿cuánto vive tu cliente la experiencia que le ofreces?

¿tu experiencia es de las que aman u odian?

¿soy distinto?

¿qué me hace distinto?

En turismo o eres…

Barato

o eres

Diferente

¿A QUIÉN LE OFRECES TU PRODUCTO TURÍSTICO?

¿QUÉ TANTO SABES DE TUS CLIENTES?

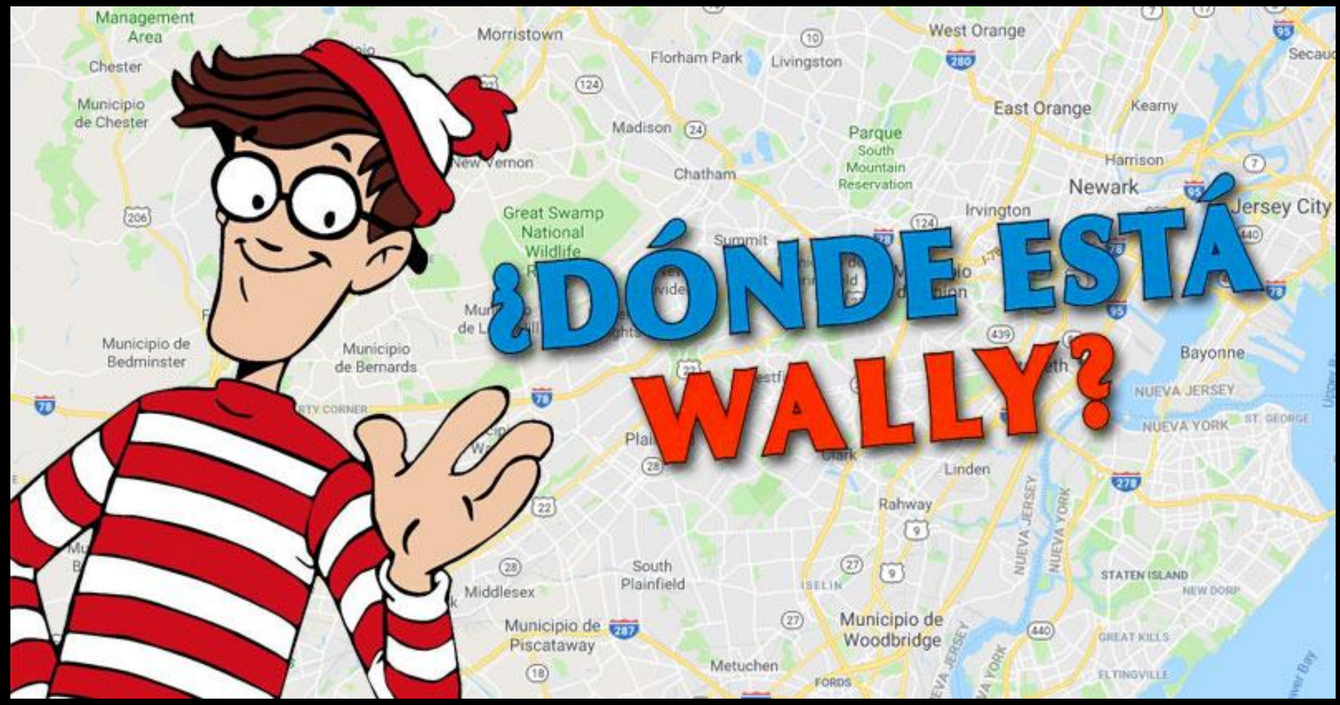
¿le das lo que necesita?
¿qué le aportas?
¿resuelves sus problemas?
¿qué le dejas?

¿empecemos por entender quién hace al turismo?

el viajero persona

¿tienes claro quién es tu viajero persona?

Pero y....



Nuestro viajero persona...



¿Qué sabemos de Wally?

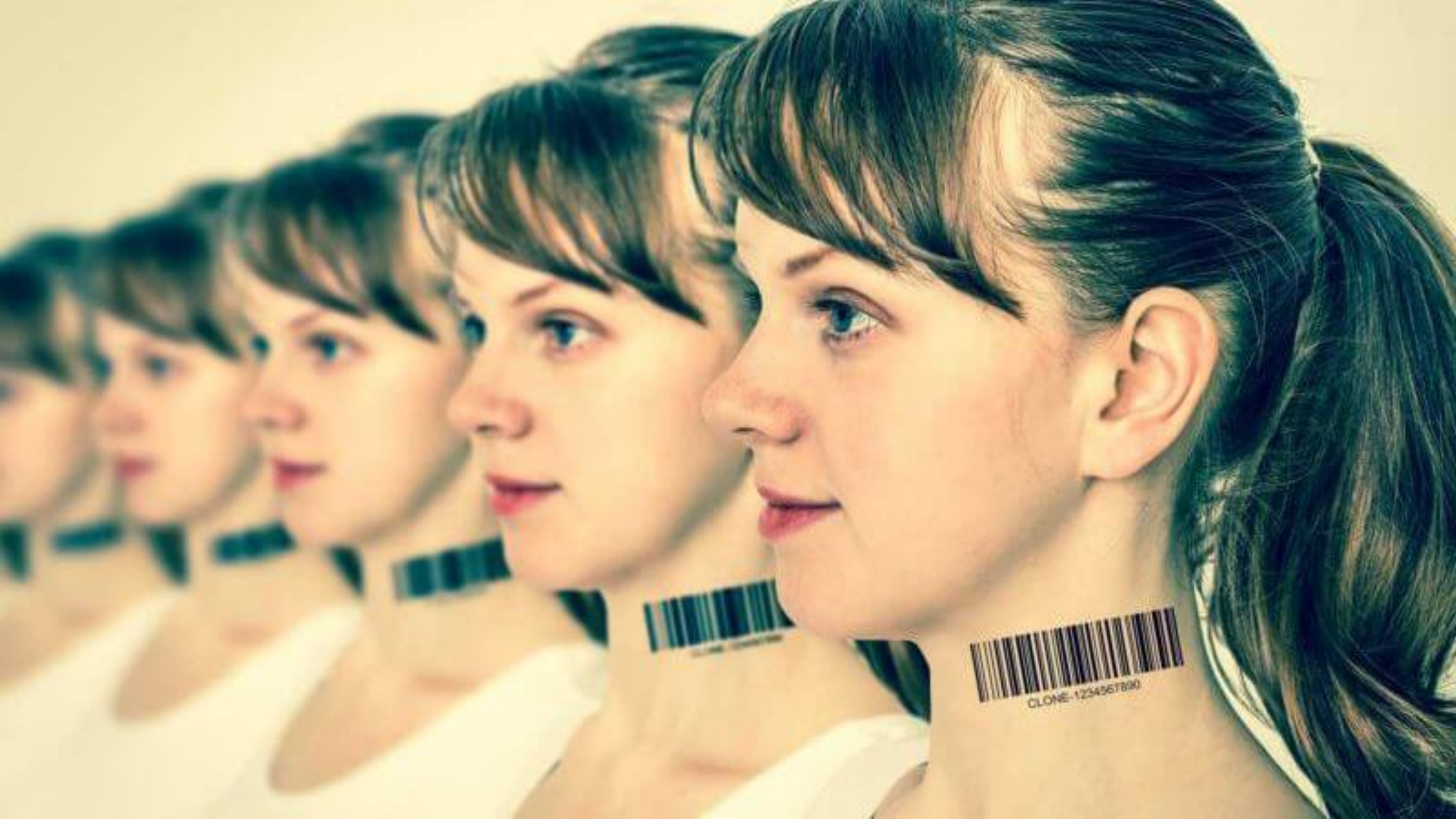
Camisa de rayas
Lentes
Jeans o shorts?
Alto, bajo?
Color de piel?

Y… es eso suficiente?



¿sabes cómo se comporta?

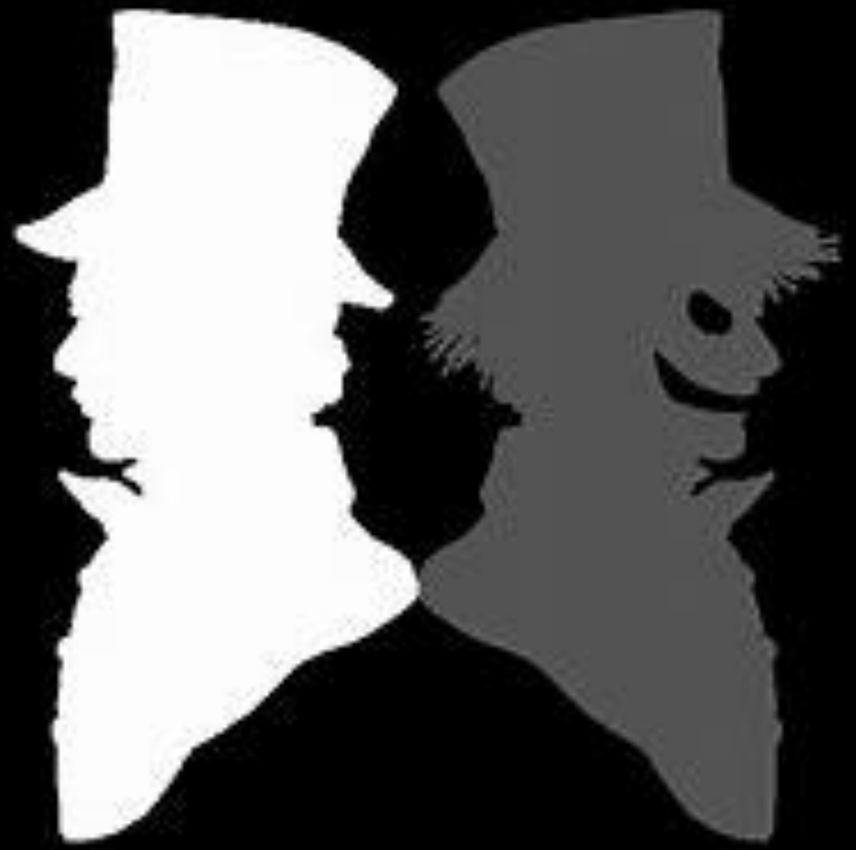


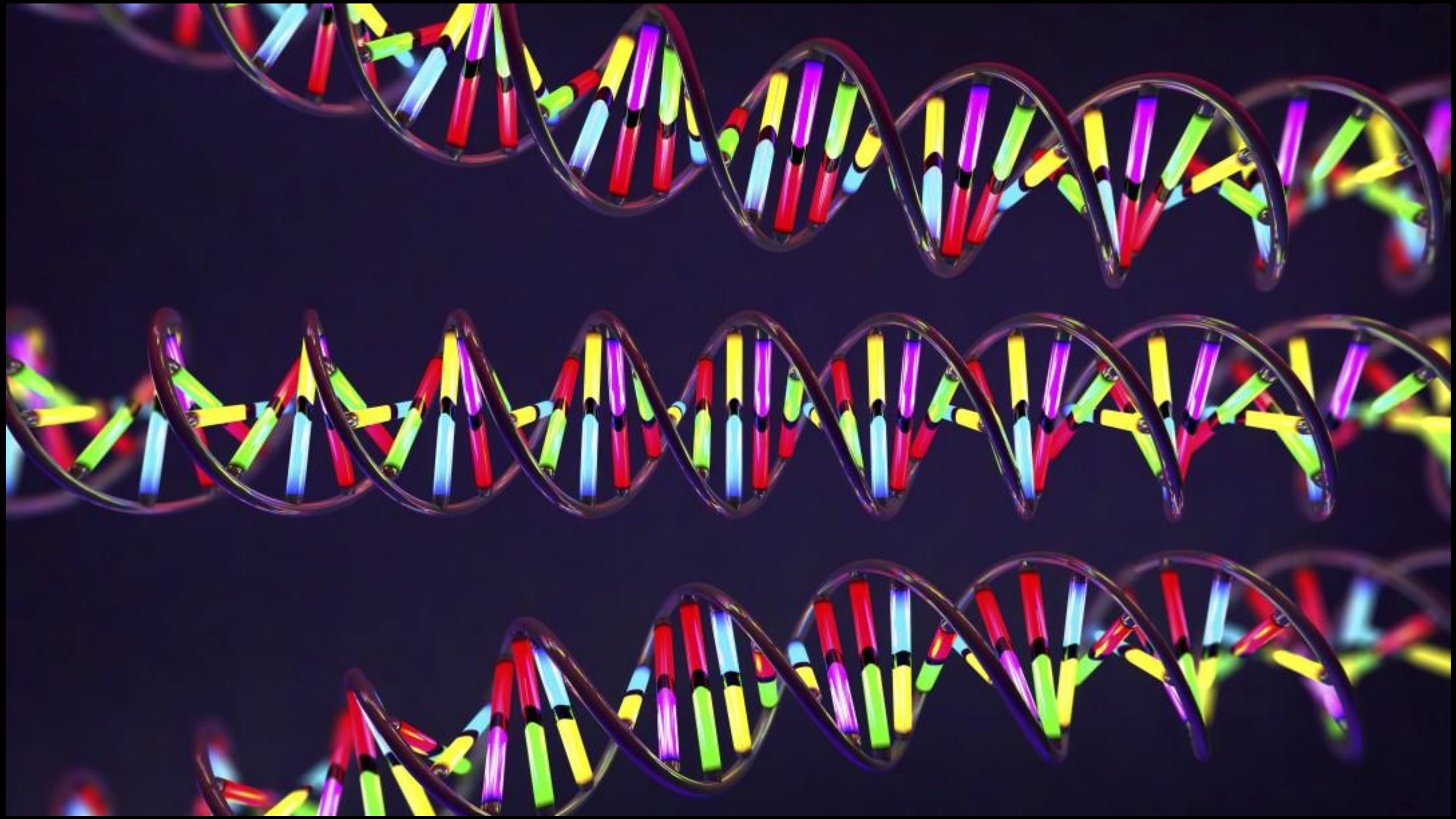

CLONE-1234567890

existe un viajero para
todo tipo de destino

pero no existe un destino
para todo tipo de viajero

¿que tan variado y diferente
es tu viajero persona?







¿tienes claro que tan fiel es?



¿sabías que hoy se analizan diferente?



BUSCADORES DE CAPITAL SOCIAL







TROTAMUNDOS COMPROMETIDOS







PURISTAS CULTURALES







CAZADORES DEL LUJO





VIAJEROS POR OBLIGACIÓN



VAMOS A ORGANIZARNOS

¿cuál es la materia prima de un destino turístico?

2. Servicios turísticos

Toda actividad realizada por una persona física o moral, pública o privada, tendiente a satisfacer necesidades específicas directamente planteadas por el desplazamiento turístico



calidad y capacidad instalada

3. Equipamiento turístico

Incluye todos los establecimientos administrados por la actividad pública o privada que se dedican a prestar los servicios básicos.

Fuente: Planificación del espacio turístico, Roberto C. Boullón





bienes y servicios

4. Infraestructura

Dotación de bienes y servicios con que cuenta un país en su conjunto para sostener sus estructuras sociales y productivas.

Fuente: Planificación del espacio turístico, Boullón



Agua

Sistemas de agua, riego y drenaje
Plantas de Tratamiento
Alcantarillado
Reciclaje

Transporte

Caminos
Aeropuertos
Puertos
Trenes
Movilidad Urbana
Centros Logísticos

Energía

Eólica
Solar
Hidroeléctrica
Geotérmica
Hidrocarburos
Transmisión y Distribución

Social

Vivienda
Educación
Museos
Centros deportivos
Centros de
Readaptación Social
Edificaciones Públicas

Salud

Hospitales
Clínicas Especializadas
Centros de Salud

Otros

Minas
Fábricas
Complejos o
Parques Industriales



regulación y gobernanza

DEPENDENCIAS REGULADORAS DEL TURISMO

DATATUR

SECTUR

FONATUR

INSTITUTO DE COMPETITIVIDAD TURISTICA

ATLAS TURISTICO DE MEXICO

OMT

INSTITUTO NACIONAL DE MIGRACION

CONCEPTO	EJEMPLOS
1. Atractivo turístico	Sitios naturales, museos, folklore, edificios históricos, etc.
2. Servicio Turístico	Alojamiento, alimentación, traslados, información turística
3. Equipamiento turístico	Hoteles, restaurantes, autobuses, módulos de información
4. Infraestructura	Aeropuertos, carreteras, electricidad, etc.
5. Superestructura turística	Asociaciones turísticas e instituciones de gobierno dedicadas al turismo

DEFINICIONES

¿cuál es la vocación de nuestro destino?

su predisposición natural, su carácter, ese no sé qué…

¿**qué** especialidades del turismo aplican en nuestro destino?



Especialidades del Turismo

- Cultural
- Reuniones
- Gastronómico
- Naturaleza
- Lujo
- Médico
- Cruceros
- Deportivo
- Social
- Religioso
- Romance
- LGBT
- Regenerativo

AHORA A TRABAJAR

ANÁLISIS DE DESTINO



¿CÓMO LLEGO?



¿DÓNDE DUERMO?



¿DÓNDE CÓMO?



¿QUÉ HAGO?

FORTALEZAS

DEBILIDADES

VOCACIÓN

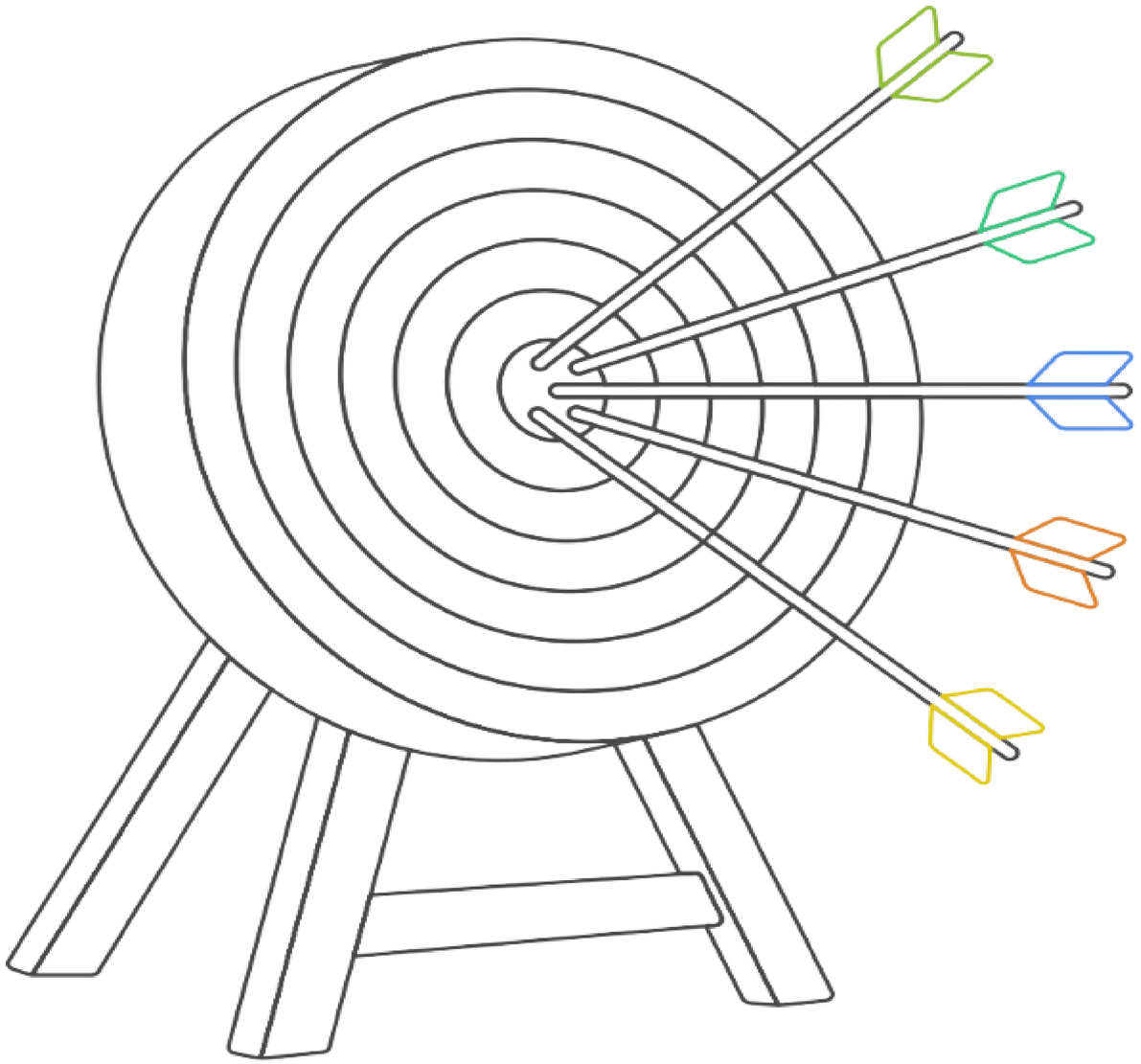
Importancia de estructurar experiencias completas

¿Qué es un paquete turístico?

Una experiencia completa diseñada para el viajero



¿Qué es un paquete turístico?



Paquete Turístico

El producto turístico completo

Transporte

Movimiento hacia y desde destinos

Hospedaje

Alojamiento durante el viaje

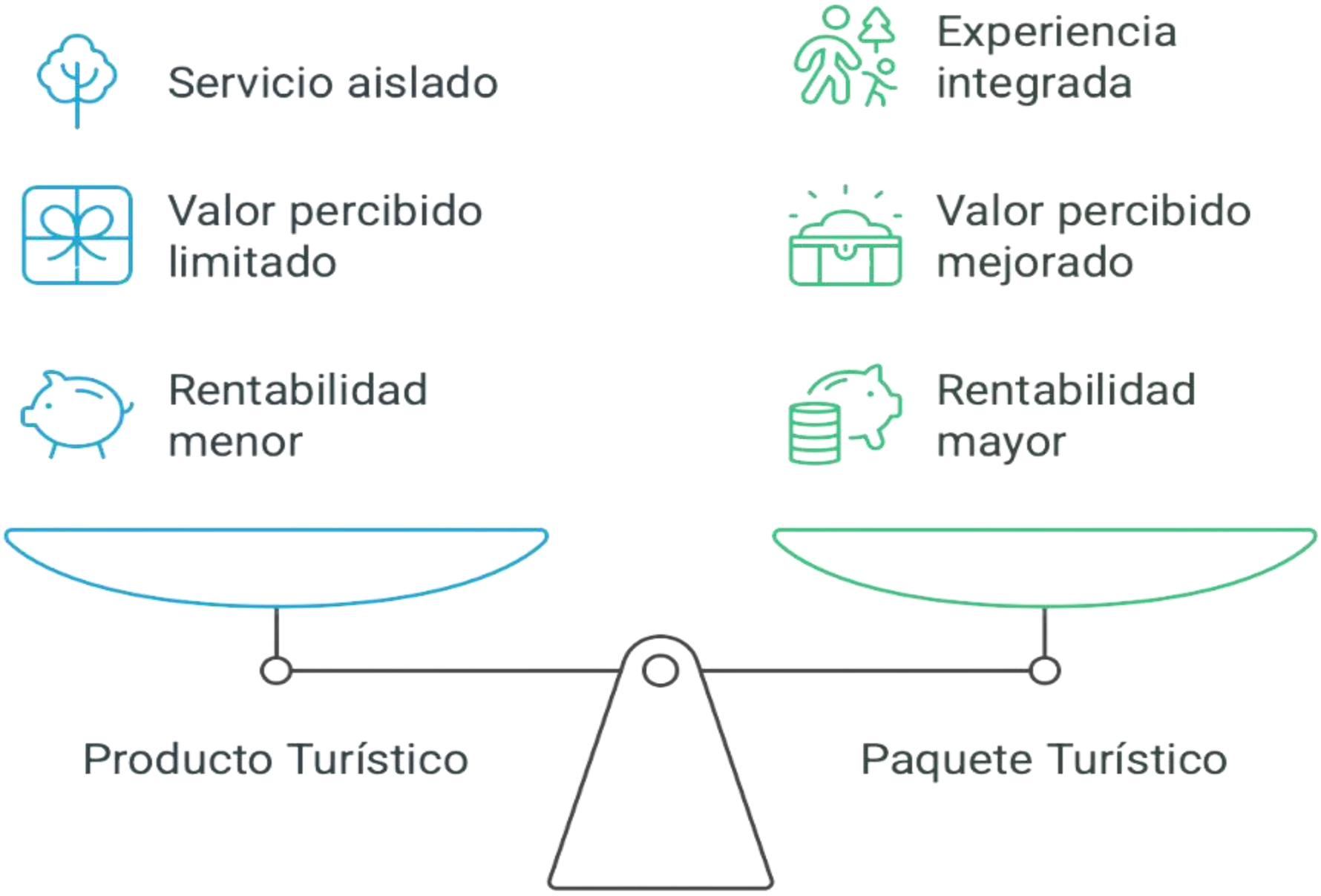
Alimentación

Comidas y bebidas proporcionadas

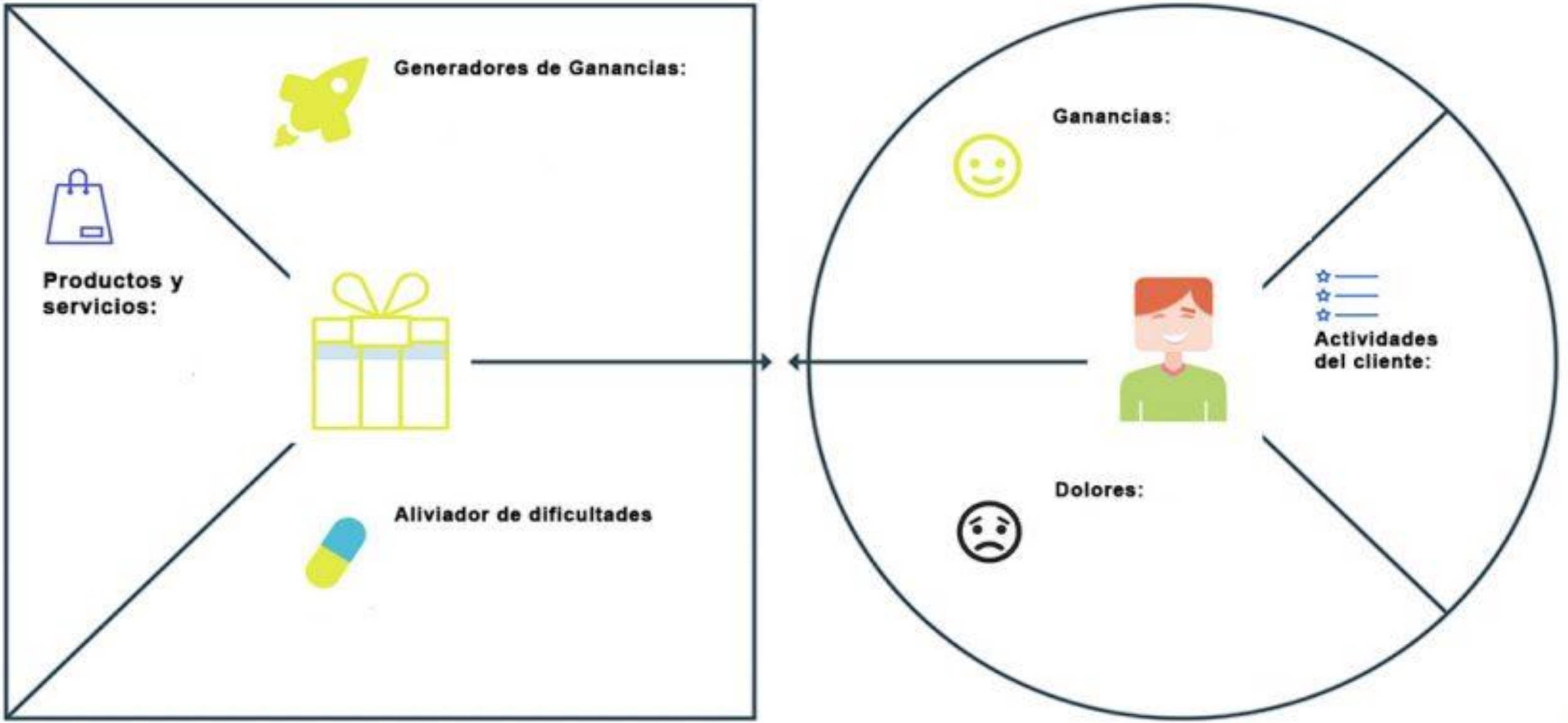
Actividades

Experiencias y entretenimiento

Producto vs. Paquete



LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR



Colaboración Local

Las asociaciones fortalecen el desarrollo económico regional

Valor Percibido

Los turistas ven más valor en experiencias integrales



Satisfacción del Cliente

Las experiencias consistentes conducen a la lealtad del cliente

Facilidad de Decisión

Los paquetes simplifican la planificación de viajes para los turistas

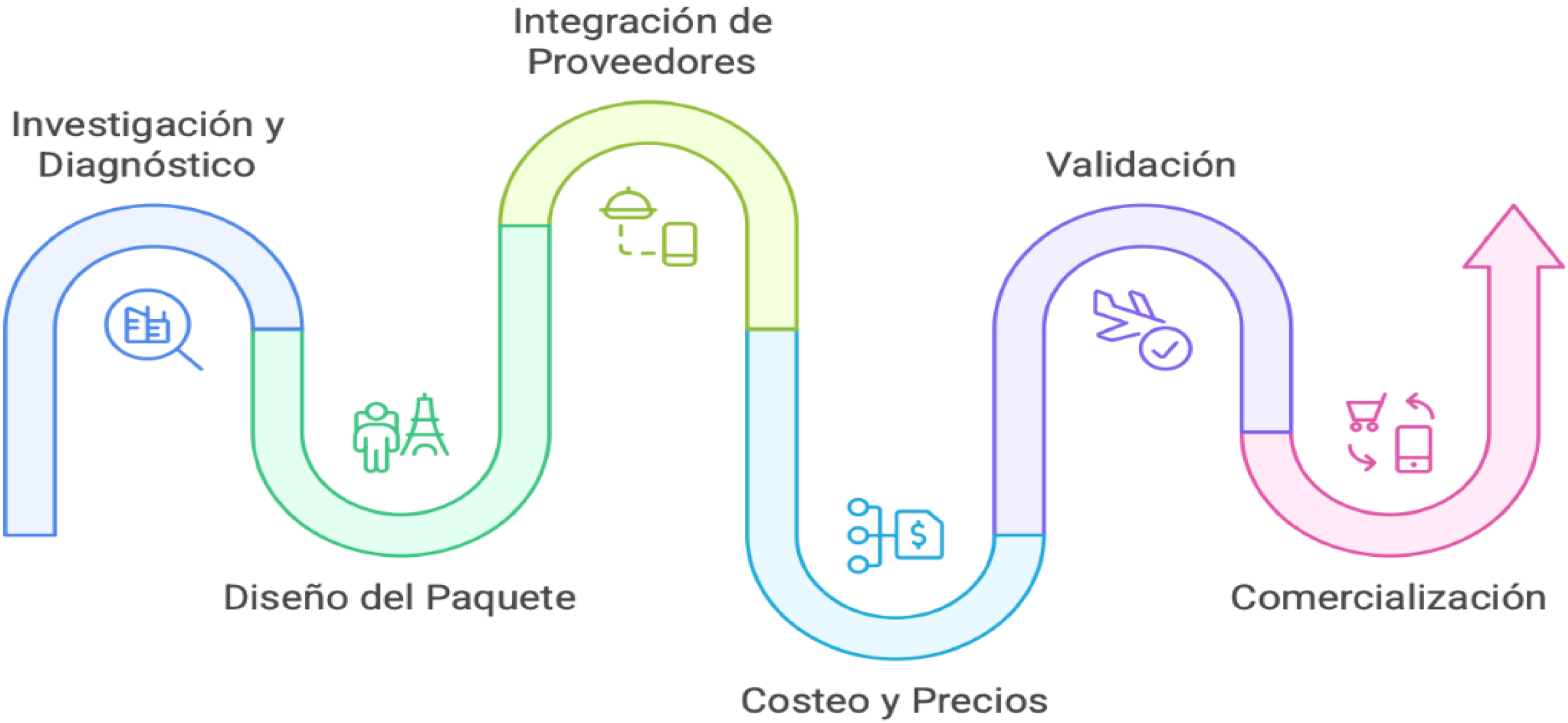
Rentabilidad Empresarial

La integración optimiza costos y aumenta márgenes

Diferenciación de Destino

Las experiencias únicas resaltan la identidad cultural

Etapas del Desarrollo



Investigación y diagnóstico

Identificar Perfiles de Turistas

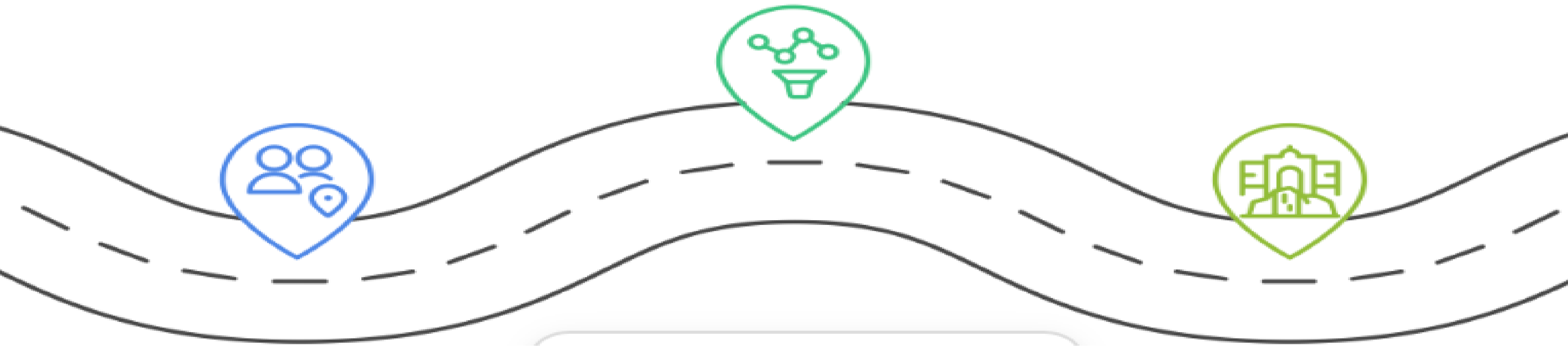
Determinar los tipos de turistas para entender sus necesidades

Realizar Benchmarking

Analizar las ofertas de otras agencias para encontrar oportunidades

Crear Inventario Turístico

Listar todos los atractivos y servicios disponibles



Diseño del paquete

¿Cómo crear un itinerario turístico equilibrado y sostenible?

Selección de Atractivos

Enfocarse en experiencias significativas en lugar de incluir todo.

Equilibrio del Itinerario

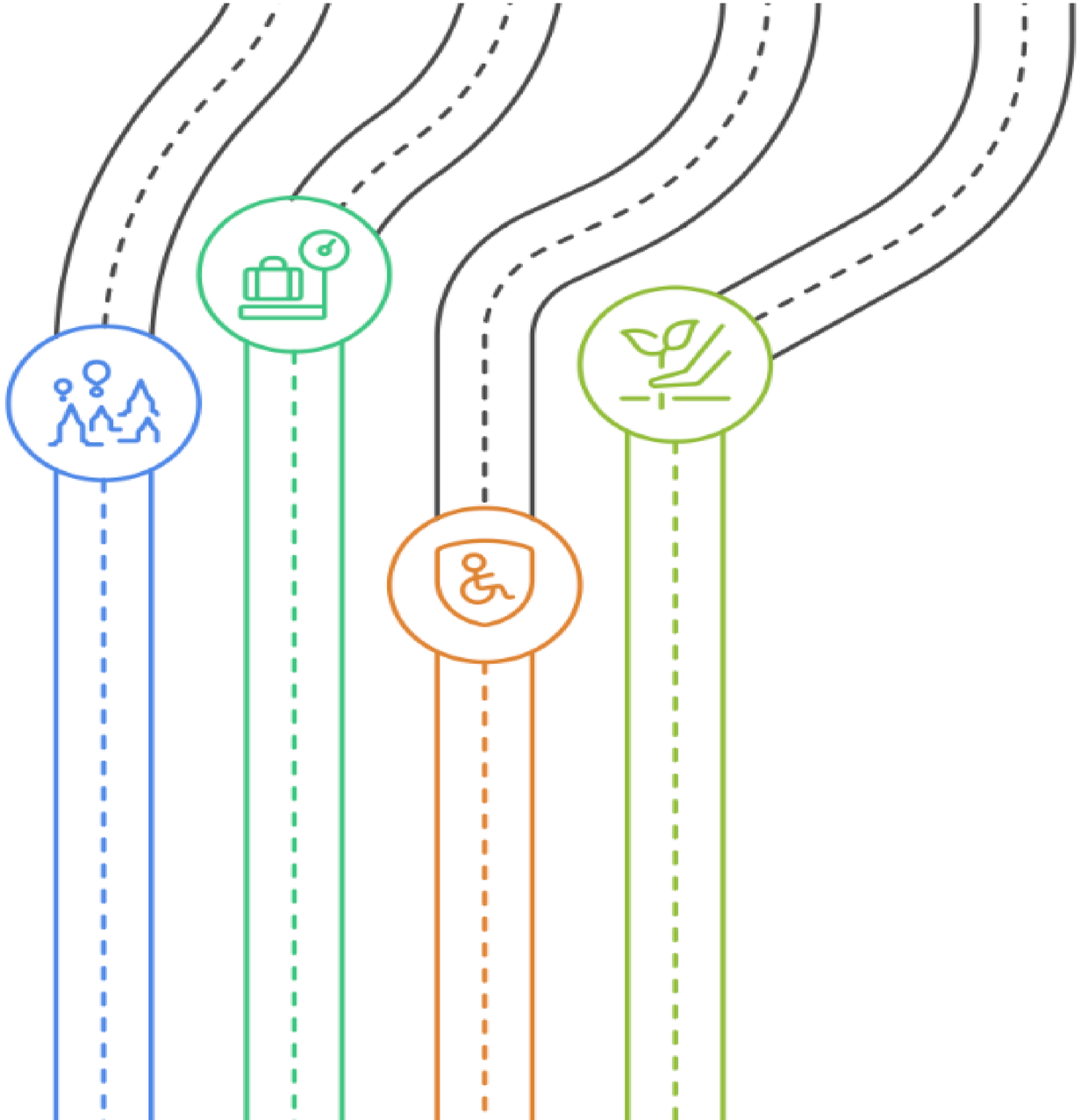
Balancear actividades intensas con tiempo libre para evitar el agotamiento.

Seguridad y Accesibilidad

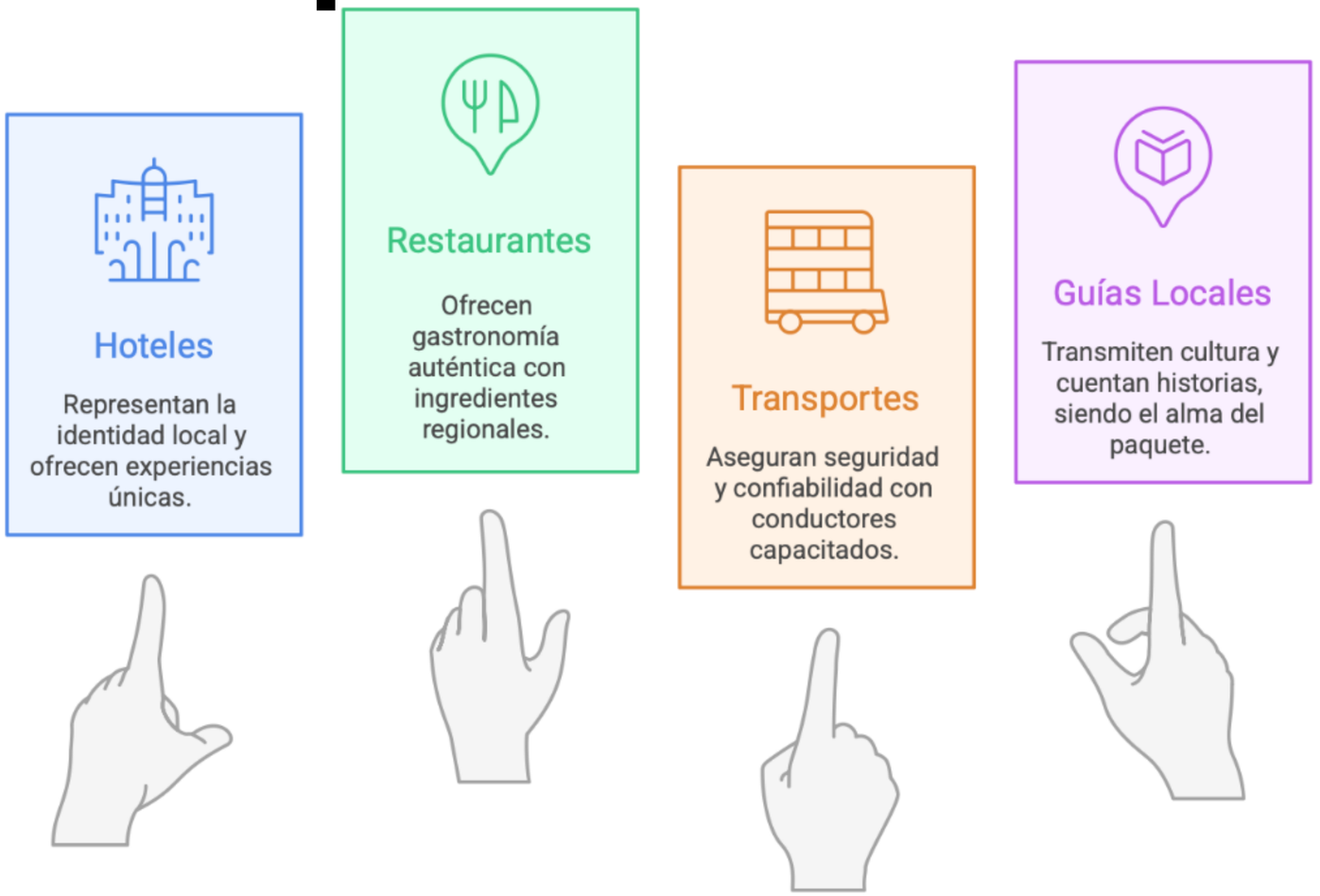
Asegurar que el paquete sea seguro e inclusivo para todos los turistas.

Sostenibilidad

Priorizar el respeto al medio ambiente y el apoyo a las comunidades locales.

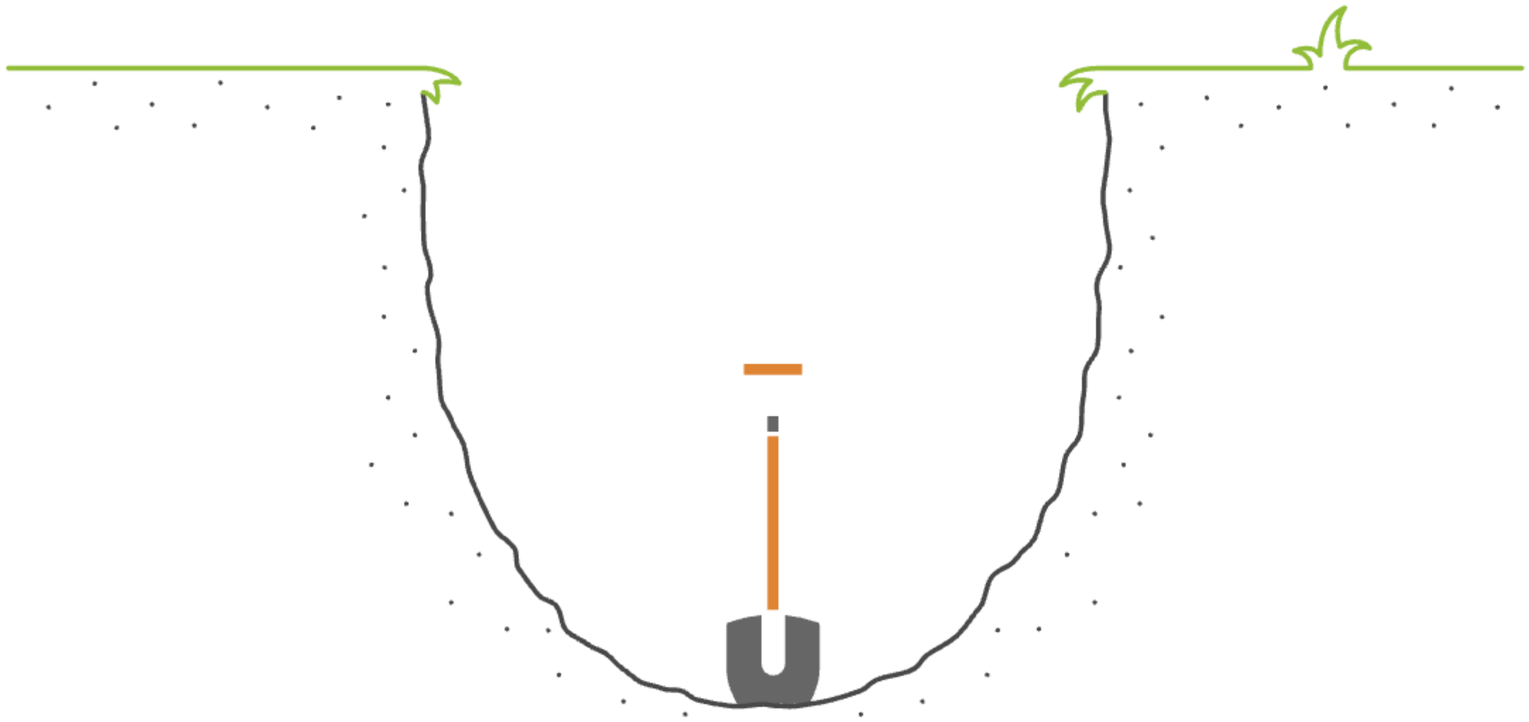


Integración de proveedores



Costeo y precio

Un costeo inexacto conduce a posibles pérdidas financieras



Costeo y precio

Pros

1. **Rentabilidad garantizada**
   Asegura ingresos suficientes para cubrir costos y obtener ganancias.
2. **Pago de comisiones**
   Permite compensar a agencias y plataformas por sus servicios.
3. **Sostenibilidad a largo plazo**
   Facilita la viabilidad económica continua del negocio.



Cons

1. **Riesgo de pérdidas**
   Puede resultar en ingresos insuficientes para cubrir costos.
2. **Impacto en la reputación**
   Precios incorrectos pueden dañar la imagen de la empresa.
3. **Desafíos de flujo de caja**
   Puede generar problemas para mantener liquidez financiera.

Costeo y precio



Costos Directos

Incluye gastos esenciales como alojamiento y transporte, asegurando la cobertura de los gastos básicos.



Costos Indirectos

Cubre gastos de apoyo como publicidad y logística, mejorando la visibilidad y eficiencia.



Margen y Comisiones

Garantiza la rentabilidad y permite el pago de comisiones, manteniendo la sostenibilidad financiera.

Costeo y precio



Cálculo de Costos Directos

Calculando gastos esenciales como alojamiento y transporte



Evaluación de Costos Indirectos

Evaluando gastos de apoyo como publicidad y logística



Aplicación de Margen y Comisiones

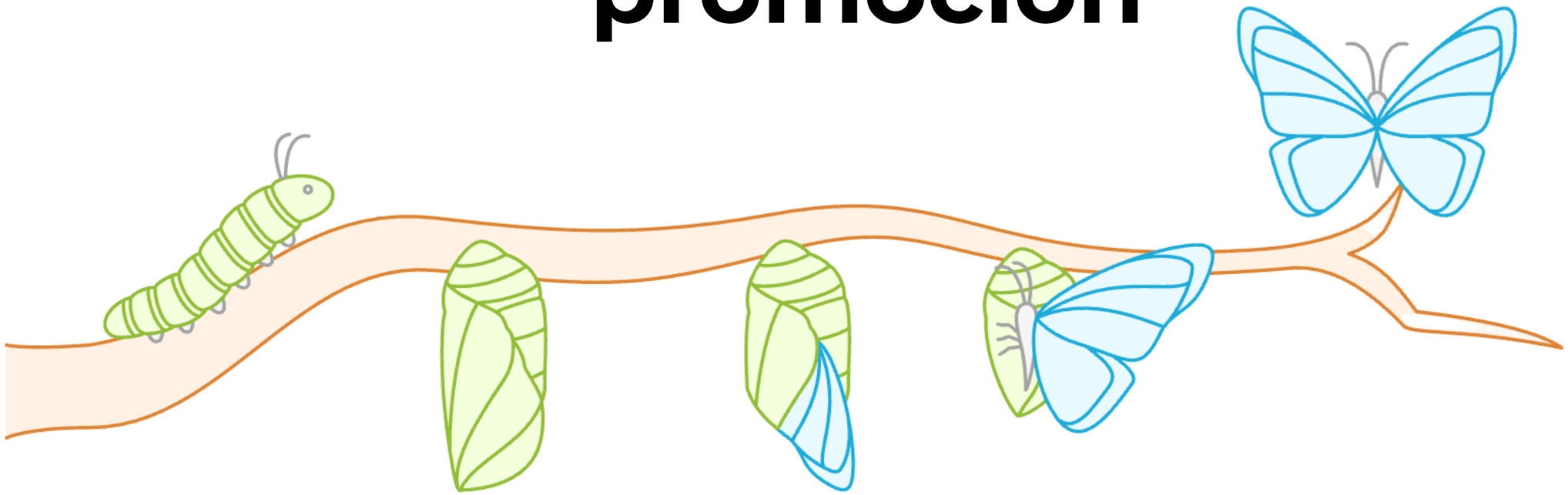
Añadiendo margen de beneficio y comisiones para rentabilidad



Análisis de Rentabilidad

Asegurando que el precio del paquete cubra todos los costos y genere ganancias

Comercialización y promoción



Itinerarios Tradicionales

Vender viajes como itinerarios fijos

Storytelling

Crear narrativas emocionales

Canales Digitales

Utilizar plataformas en línea

Alianzas

Colaborar con socios estratégicos

Experiencias Emocionales

Vender emociones, no solo viajes

Paquetes = experiencias integrales

Promoción Turística

Turistas satisfechos como los mejores promotores

Rentabilidad

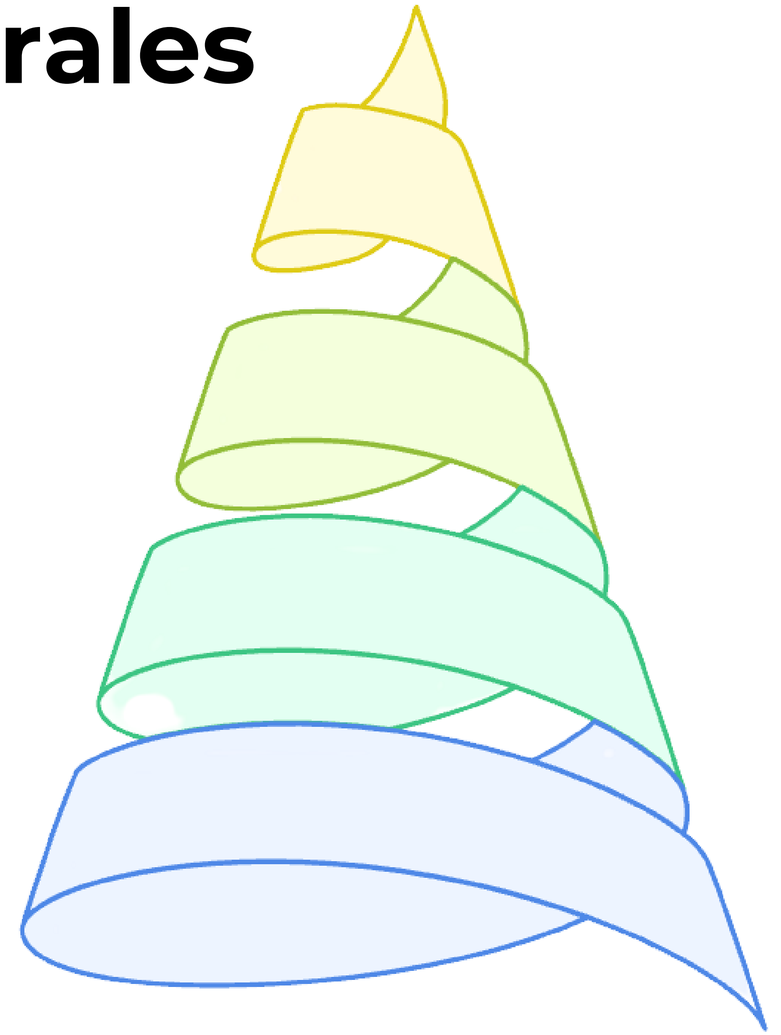
Equilibrio entre ganancias y satisfacción del cliente

Recuerdos Memorables

Paquetes turísticos que crean recuerdos duraderos

Experiencias Integrales

Paquetes turísticos como experiencias completas



Analiza

+

Aprende

+

Adapta

REFLEXIONEMOS

¿qué es la innovación?

la innovación es...

EL REFLEJO DE LA IMPACIENCIA

¿cuál se inventó primero?





¿cuál está innovando?





¿cuál es más eficiente?







Innovación marginal



Innovación marginal

Analiza

+

Aprende

+

Adapta

+

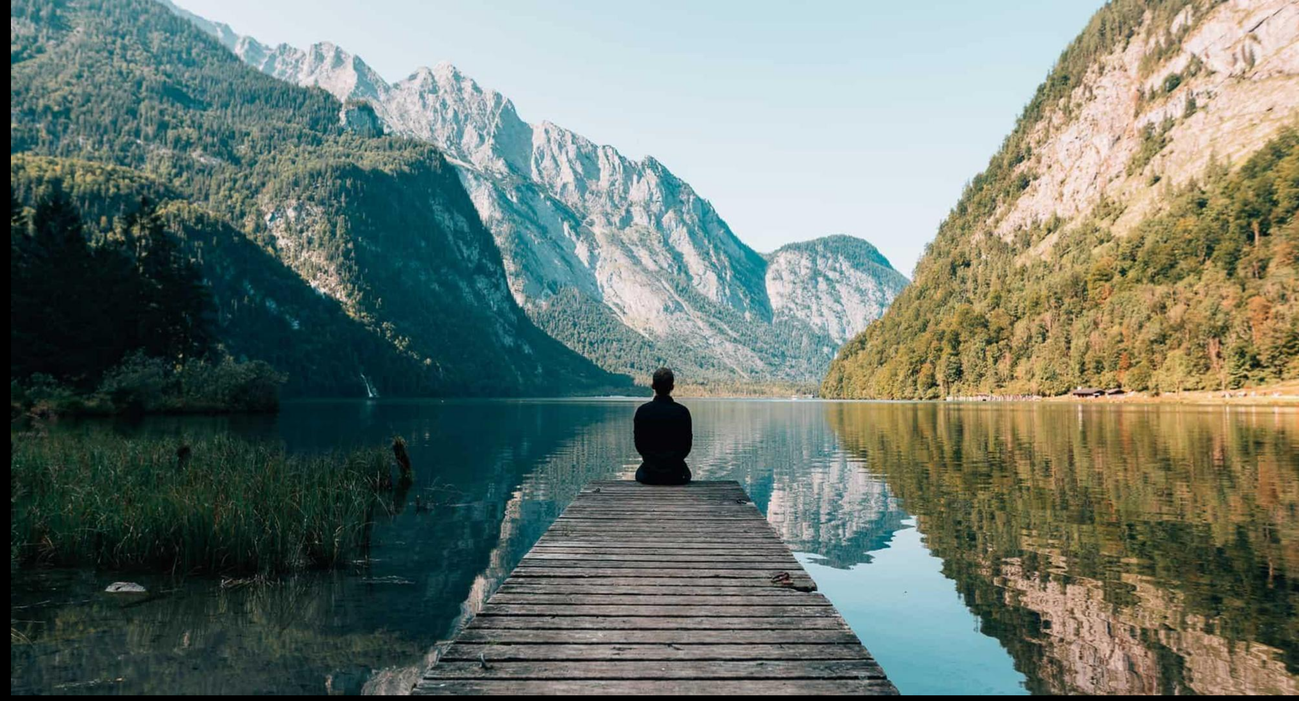
Actúa

¿qué te deja un viaje?



EXPERIENCIAS
EMOCIONES
SENSACIONES

Los niveles de la experiencia del cliente

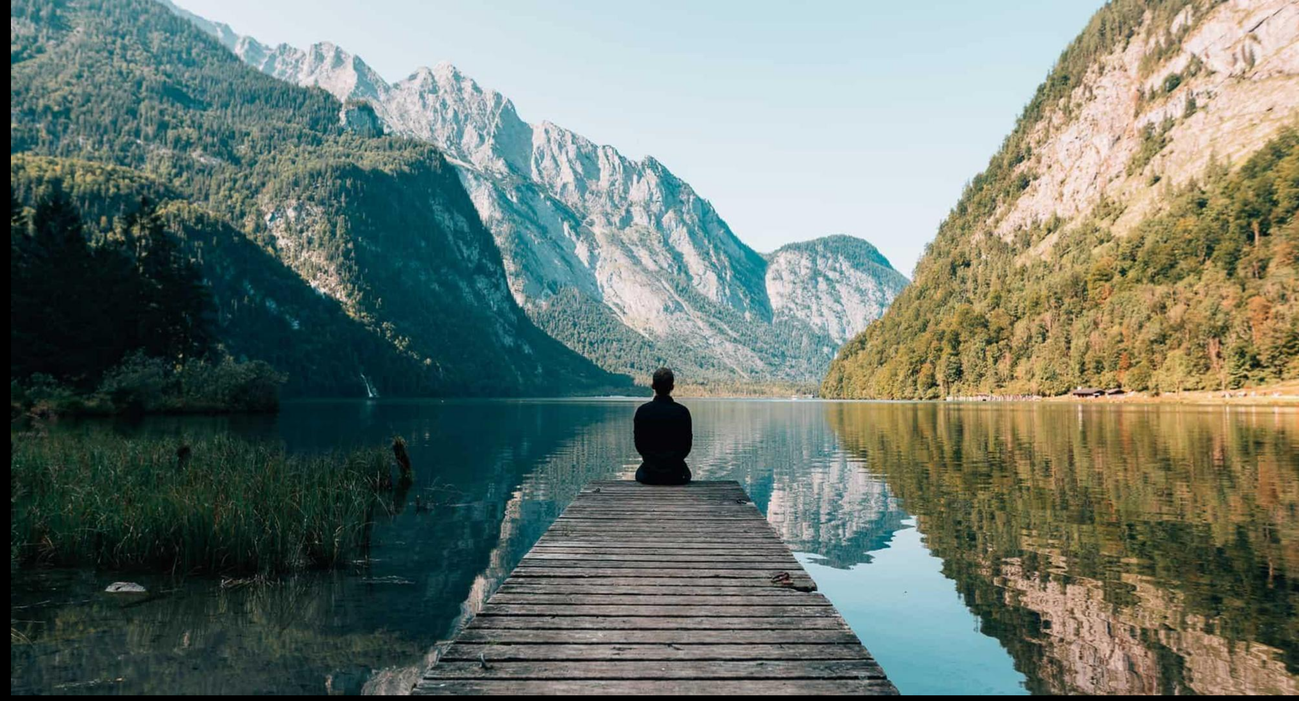


Resolver lo básico

¿qué es lo mínimo que el visitante espera?

escenario esencial

Los niveles de la experiencia del cliente



Resolver lo básico

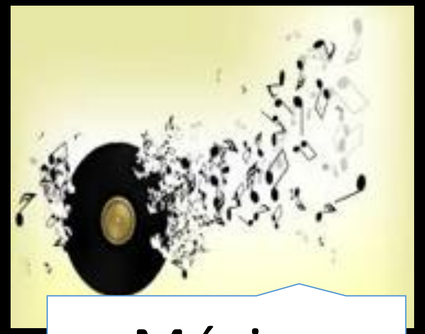
Crear valor

Crear experiencias que enamoren a los cinco sentidos

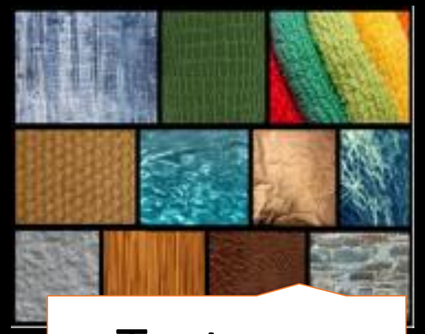


Pero que dejen tranquilo al sentido común

Elementos fundamentales



Música



Texturas



Aromas



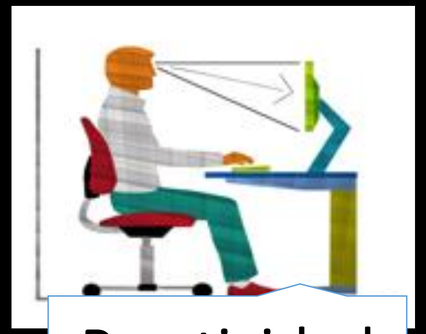
Colores



Sabores

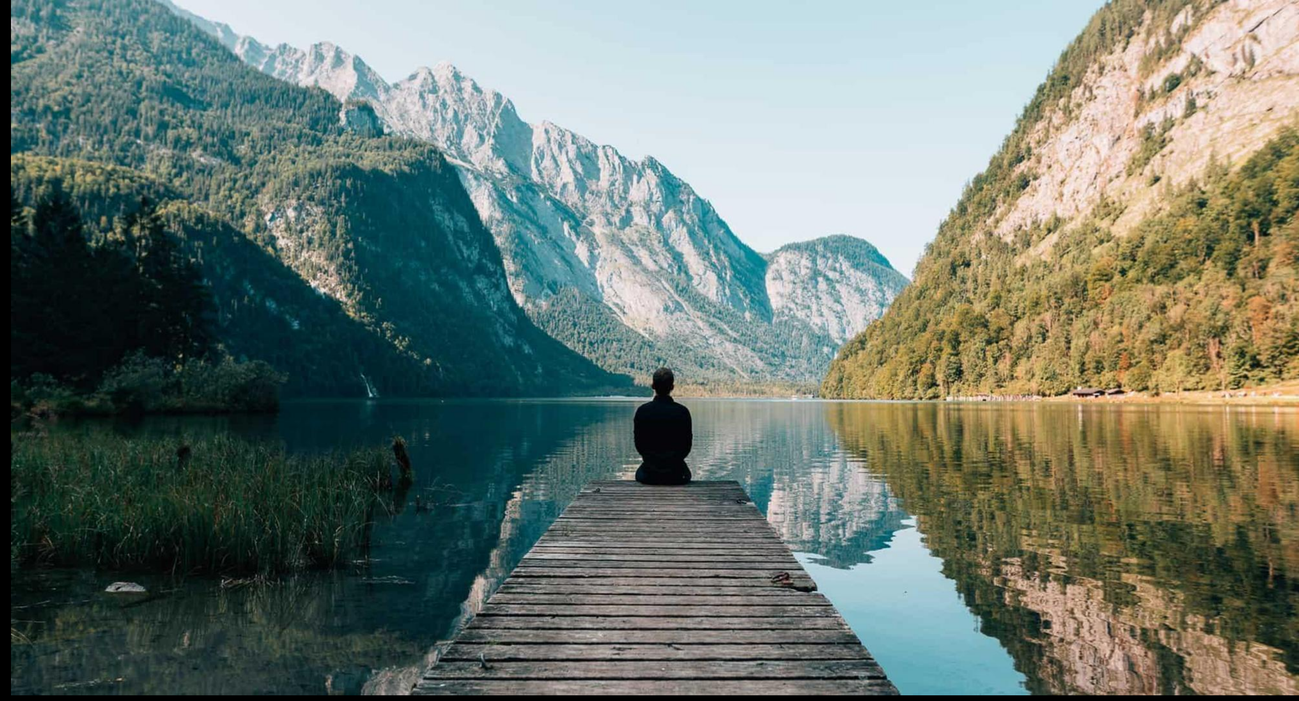


Tecnología



Practicidad

Los niveles de la experiencia del cliente



Resolver lo básico

Crear valor

Sorprender

escenario especial

original

emotivo


BEE Matters
SWARMING



sorpresivo



sensorial


YOGA ON THE
ROCKS

memorable


WEDDESTEEG TE
GEBOREN AAN DE

te voy a contar una historia

¿conoces Mexicali?

¿sabes algo de la cultura china?

¿te imaginas una ciudad bajo tierra?



EL MISTERIOSO BARRIO CHINO BAJO LAS CALLES DE MEXICALI


除害
华人精神





© Saúl


交接陰陽善惡

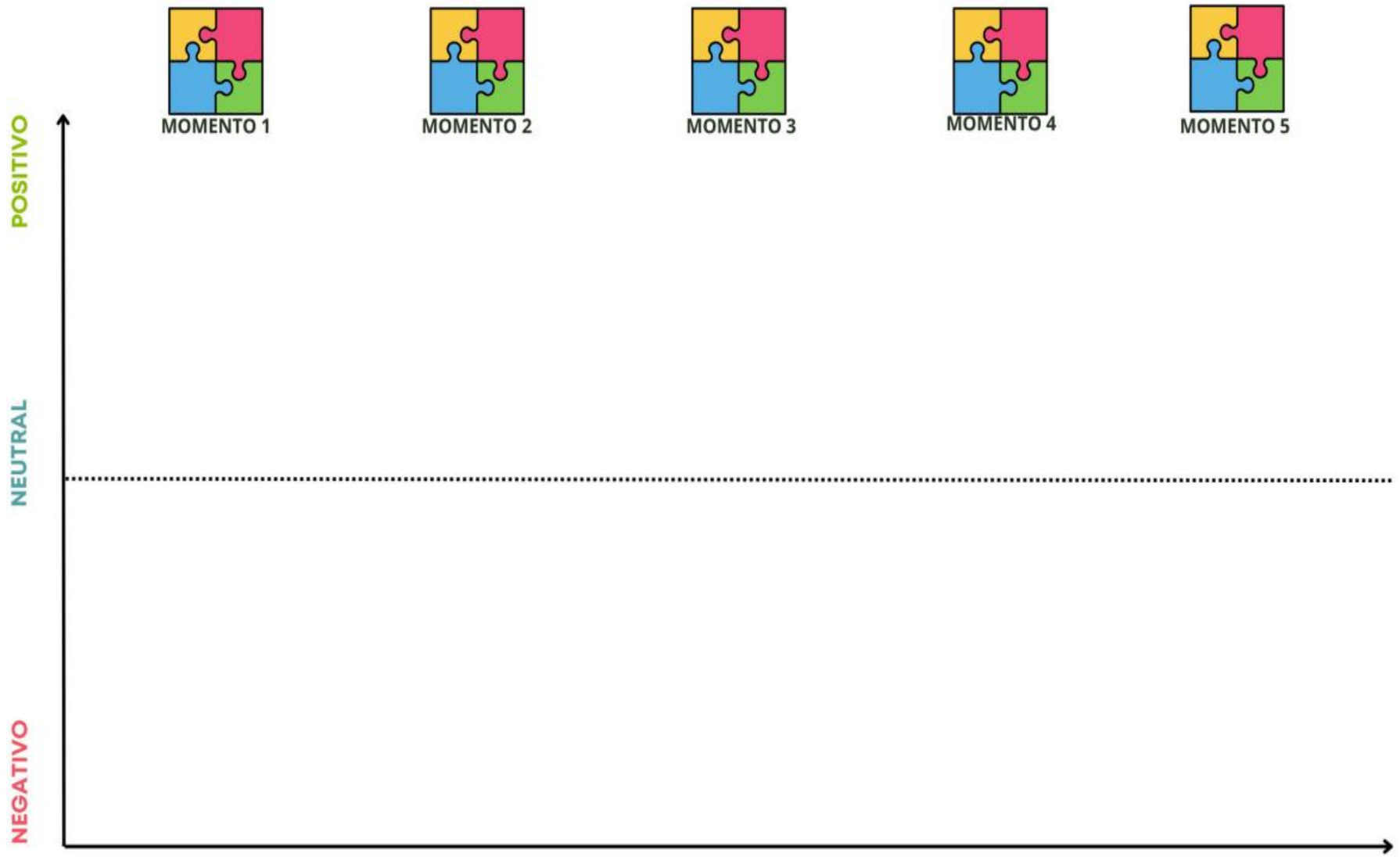





MEXICALI
B.C.

costumer journey map

JOURNEY MAP


MOMENTO 1
MOMENTO 2
MOMENTO 3
MOMENTO 4
MOMENTO 5
POSITIVO
NEUTRAL
NEGATIVO

te voy a contar una historia

¿qué quiere un visitante que llega por primera vez a un nuevo destino?

¿qué busca un anfitrión mostrar primero de su destino?

si los dos quieren…

¿qué puede salir mal?




ANDES
CAPITAL DEL SUROESTE
COOP NORTENA DE TRANSPORTES, TEL. 041 4045
TKJ-777
ANDES
TKJ-777
ACPM
AGUILA
















YAHVE ES SHEKINAH
SYA-819
POPAYAN

hay que evolucionar

Evoluciona tanto que tengan que volver a conocerte




51

PONTE A PRUEBA

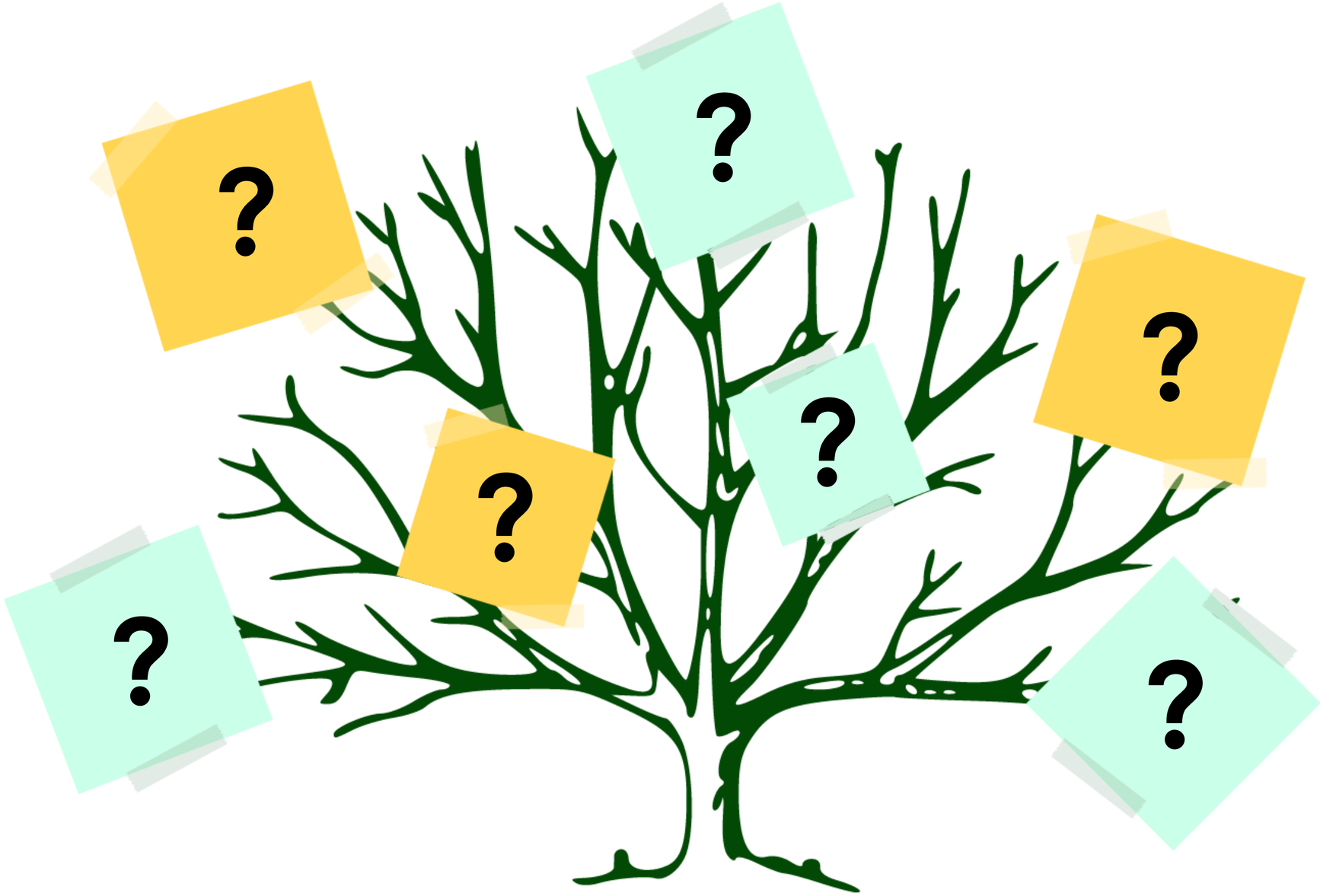
Preguntas emocionantes

La innovación está en las preguntas,
no en las respuestas

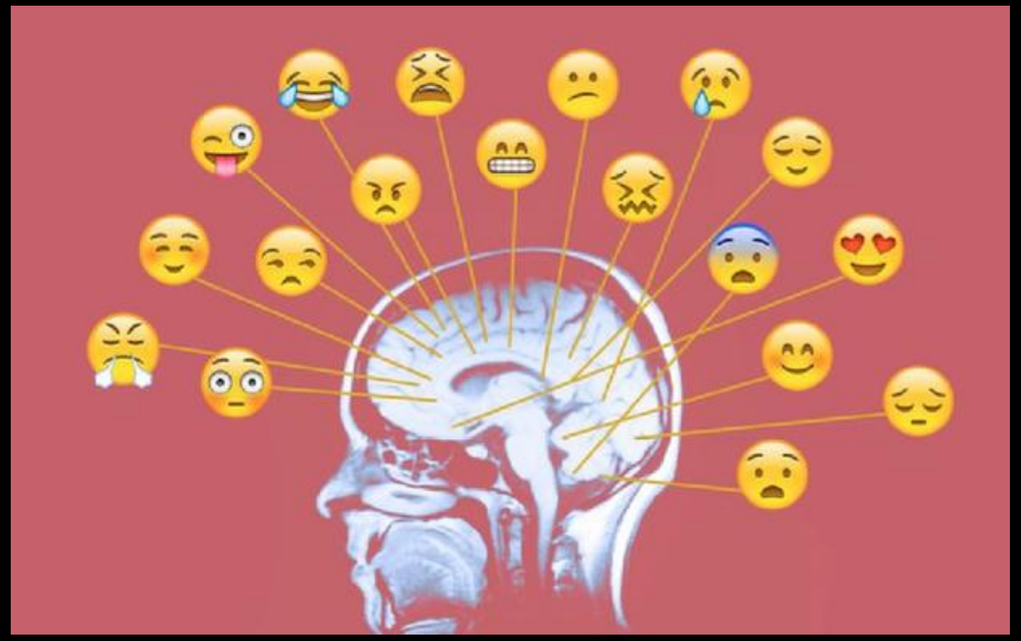




Arbol de ideas



Pasos a seguir:



1. Pensar en preguntas que te emocionen frente a tu proyecto
2. Seleccionar una pregunta
3. Comenzar a abordarlas con ideas disruptivas, soñadoras, grandes y locas.

Consejo de sabios

¿Qué ideas aportarían estos sabios si estuvieran aquí, con nosotros, tratando de resolver este desafío?

Consejo de sabios



Marie Curie



Lady Di



Michelle Obama



Shakira



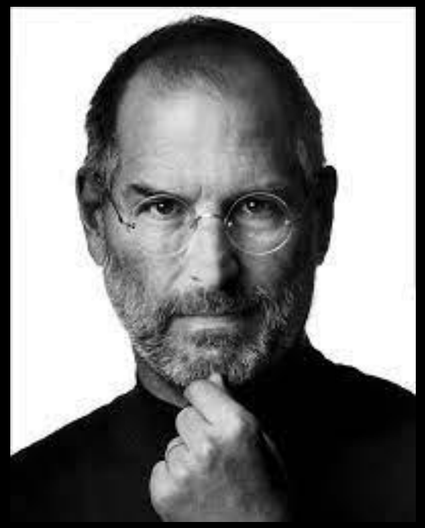
Madre Teresa



Mozart



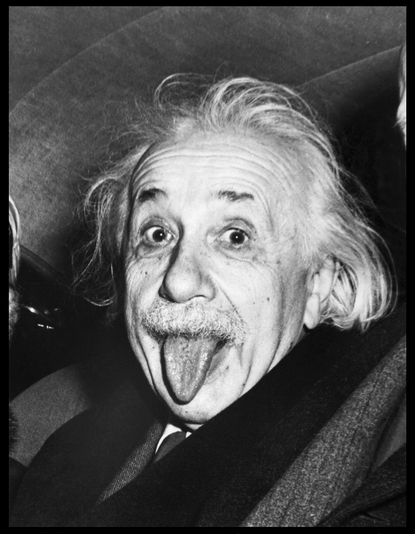
Chaplin



Steve Jobs



Da Vinci



Albert Einstein

Incubatour

Propuesta de valor

Nombre de la experiencia	
Público ideal	
Necesidad que atiendo	
Valor emocional ofrecido	
Recursos que me hacen único	

"Ayudo a [tipo de turista] que busca [necesidad emocional o cultural], a través de [mi recurso / enfoque único]"

Storytelling

Autenticidad	
¿Cuál es tu historia?	
¿Qué anécdotas reales puedes usar?	
Beneficio Emocional	
¿Qué quieres que el visitante sienta al final?	
Emociones: asombro, ternura, nostalgia, alegría...	

Contexto y conexión	
Cómo vinculas tu relato con la identidad de TSUKAN?	
¿Qué objeto, gesto o sonido podrías usar para reforzarlo?	












Labeaume







no hay fórmulas mágicas


2 2
3 3
4 4
5 5
6 6
7 7
8 8
9 9


USA
CLEMENT
PHILIPPINES
CRAY
Rio2016
MONDO


MONDARIZ
1
RAFA
Concejalía de Deportes
Concejalía de Deportes
Concejalía de Deportes

Piensa diferente



propiciar la gestión responsable



proteger nuestros destinos


5

ser incluyentes


LIFEGUARD

integrar a la sociedad



Todos somos uno

Todos somos todo



GRACIAS

@TonyYarto

INCUBATOUR®

#Incubatour

www.incubatour.com



Incubatour

Paquetización de Productos Turísticos Eje Cafetero

www.incubatour.com

Locura con método

Incubatour

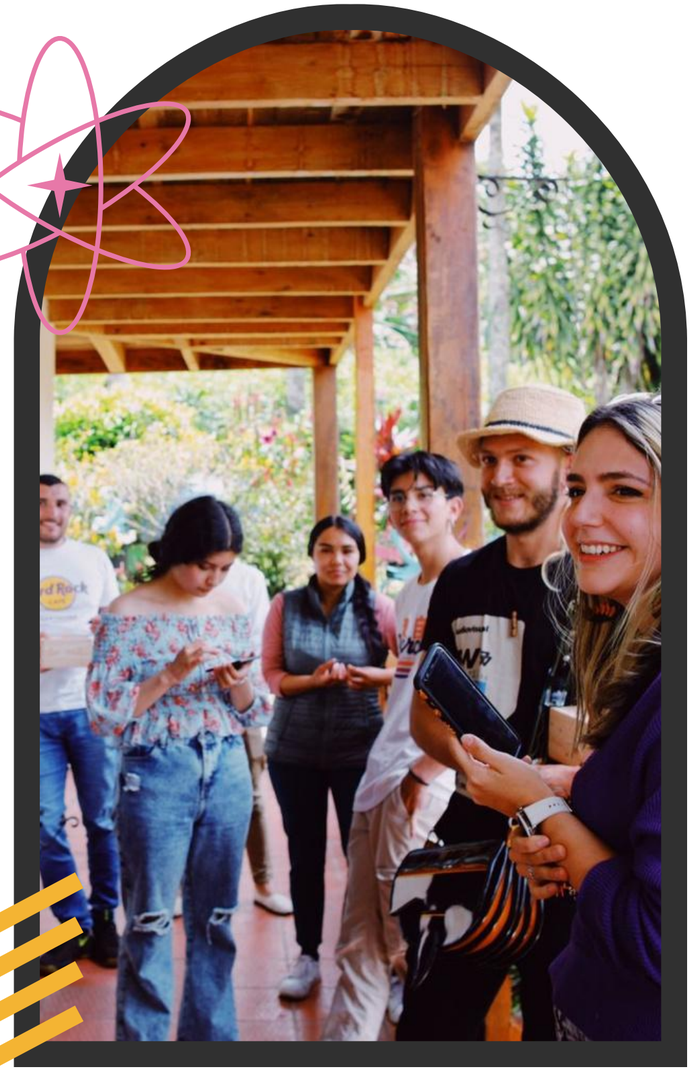
Ecosistema de emprendimiento, innovación y desarrollo turístico y cultural en Iberoamérica

INCUBATOUR

Incubatour es un ecosistema de emprendimiento y consultoría turística y cultural, con **más de 30 años de experiencia** impulsando la transformación de territorios, destinos y empresas turísticas en Iberoamérica.

Con una metodología propia **—Locura con Método—**, combinamos creatividad, estrategia y tecnología para crear productos turísticos innovadores, acelerar emprendimientos y fortalecer las capacidades de destinos turísticos.

México - Colombia - España



Incubatour

Nuestra metodología combina:

- Análisis profundo del territorio y de tendencias globales
- Diseño creativo de productos turísticos y experiencias
- Aceleración y acompañamiento a emprendedores
- Transformación digital de la cadena de valor turística
- Articulación de ecosistemas turísticos y culturales
- Evaluación y medición de impacto

Join at menti.com | use code 1322 6119

Mentimeter

¿Cuáles son los diferenciadores del Eje Cafetero ?



Incubatour

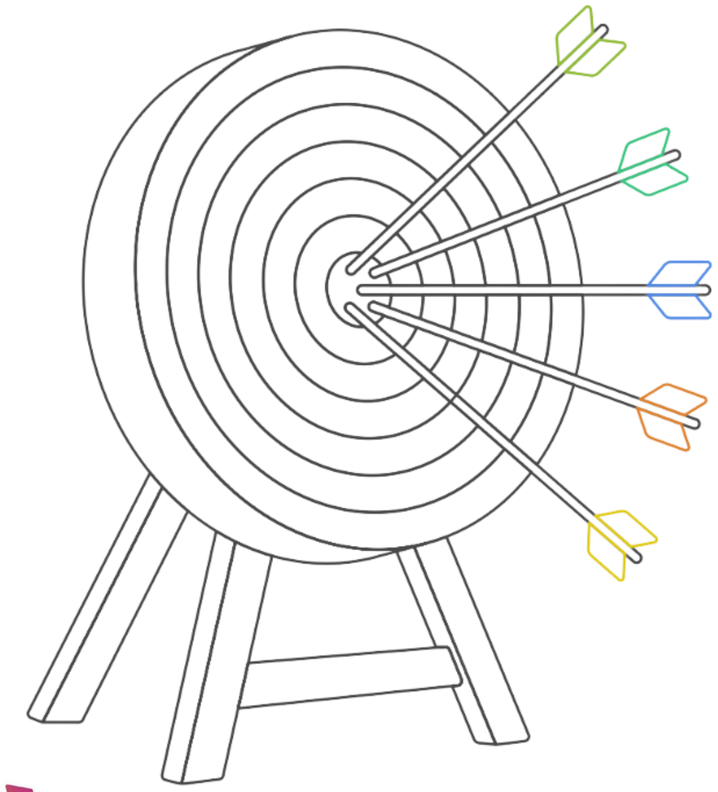
¿Qué es un paquete turístico?

Una experiencia completa diseñada para el viajero



Incubatour

¿Qué es un paquete turístico?



Paquete Turístico

El producto turístico completo

Transporte

Movimiento hacia y desde destinos

Hospedaje

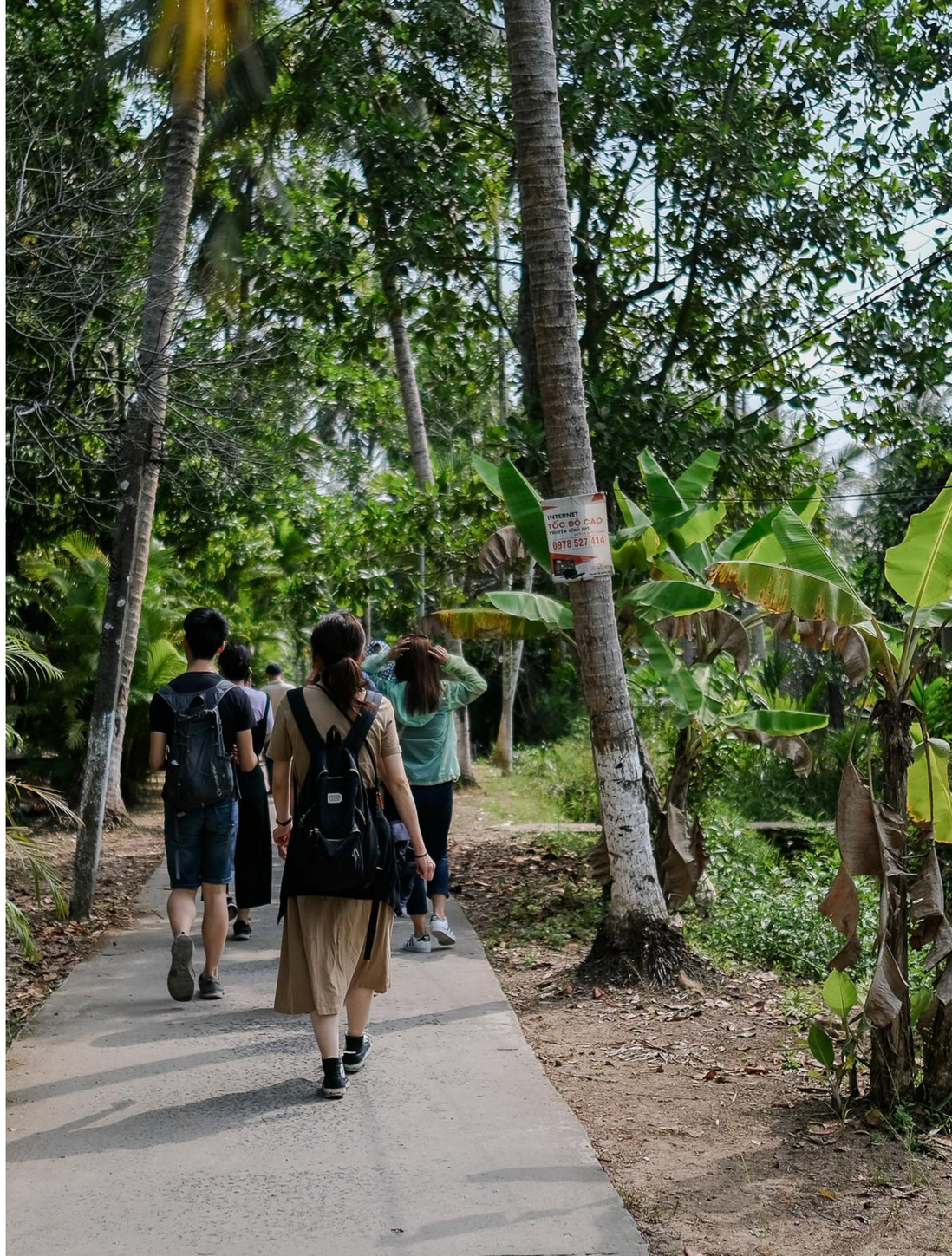
Alojamiento durante el viaje

Alimentación

Comidas y bebidas proporcionadas

Actividades

Experiencias y entretenimiento



Incubatour



Producto vs. Paquete

Producto Turístico	Paquete Turístico
Servicio aislado	Experiencia integrada
Valor percibido limitado	Valor percibido mejorado
Rentabilidad menor	Rentabilidad mayor

Incubatour


Role Play
Cafetero

Importancia de estructurar experiencias completas

Incubatour

Colaboración Local

Las asociaciones fortalecen el desarrollo económico regional

Valor Percibido

Los turistas ven más valor en experiencias integrales



Satisfacción del Cliente

Las experiencias consistentes conducen a la lealtad del cliente

Facilidad de Decisión

Los paquetes simplifican la planificación de viajes para los turistas

Rentabilidad Empresarial

La integración optimiza costos y aumenta márgenes

Diferenciación de Destino

Las experiencias únicas resaltan la identidad cultural

Incubatour

Etapas del Desarrollo



Incubatour

Investigación y diagnóstico

Identificar Perfiles de Turistas

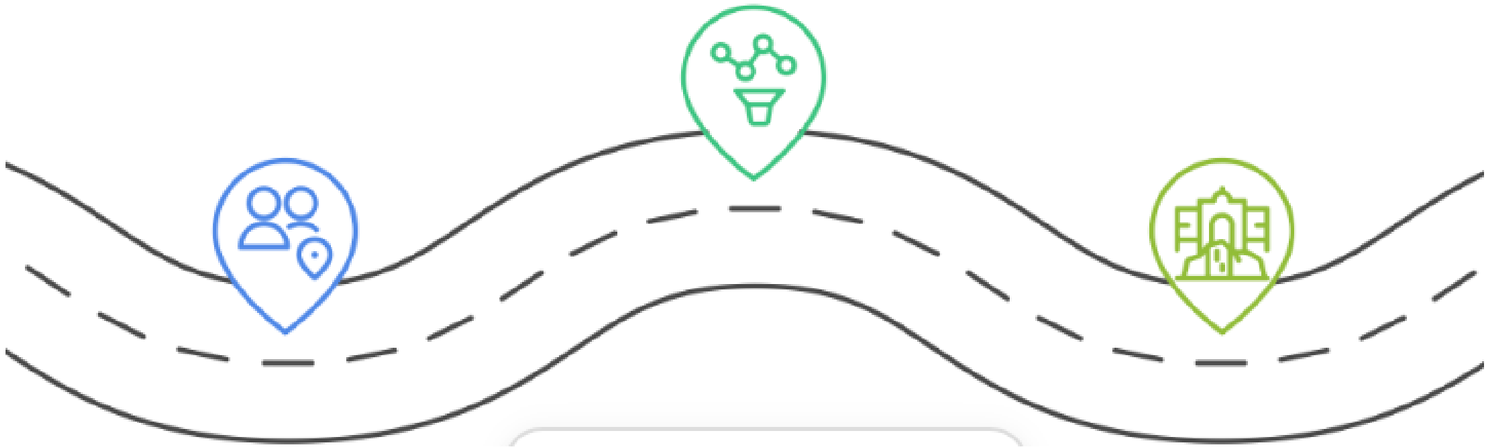
Determinar los tipos de turistas para entender sus necesidades

Realizar Benchmarking

Analizar las ofertas de otras agencias para encontrar oportunidades

Crear Inventario Turístico

Listar todos los atractivos y servicios disponibles



Incubatour

Diseño del paquete

¿Cómo crear un itinerario turístico equilibrado y sostenible?

Selección de Atractivos

Enfocarse en experiencias significativas en lugar de incluir todo.

Equilibrio del Itinerario

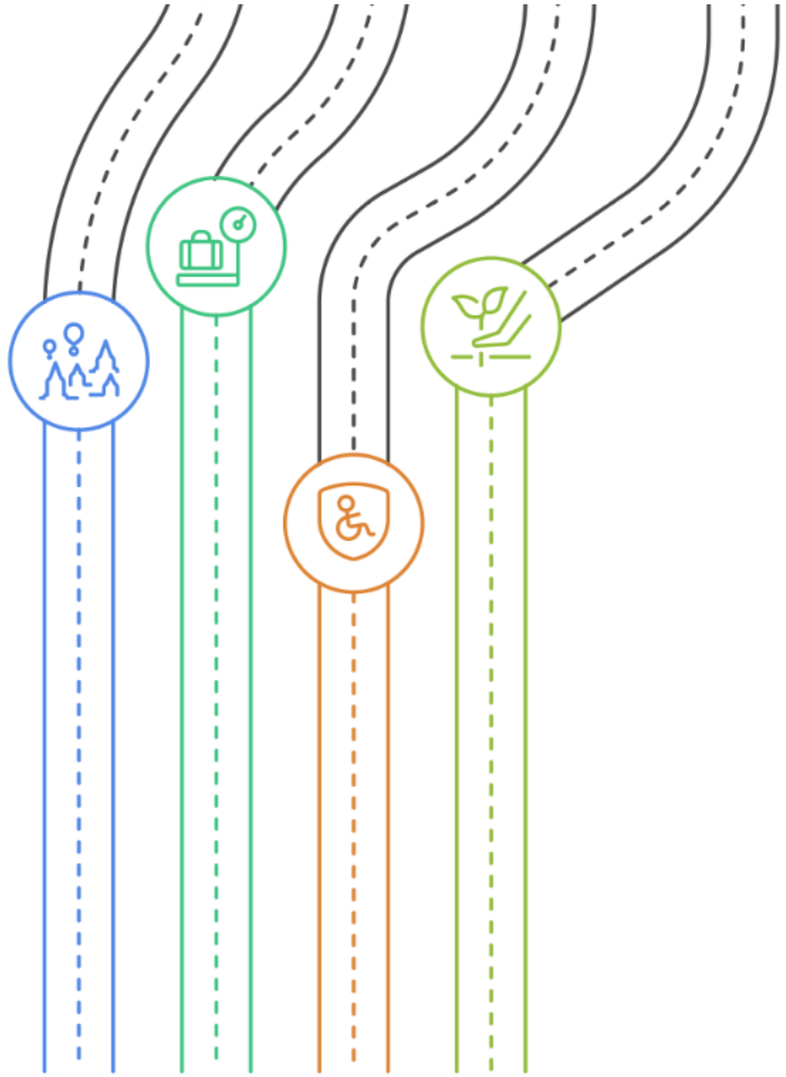
Balancear actividades intensas con tiempo libre para evitar el agotamiento.

Seguridad y Accesibilidad

Asegurar que el paquete sea seguro e inclusivo para todos los turistas.

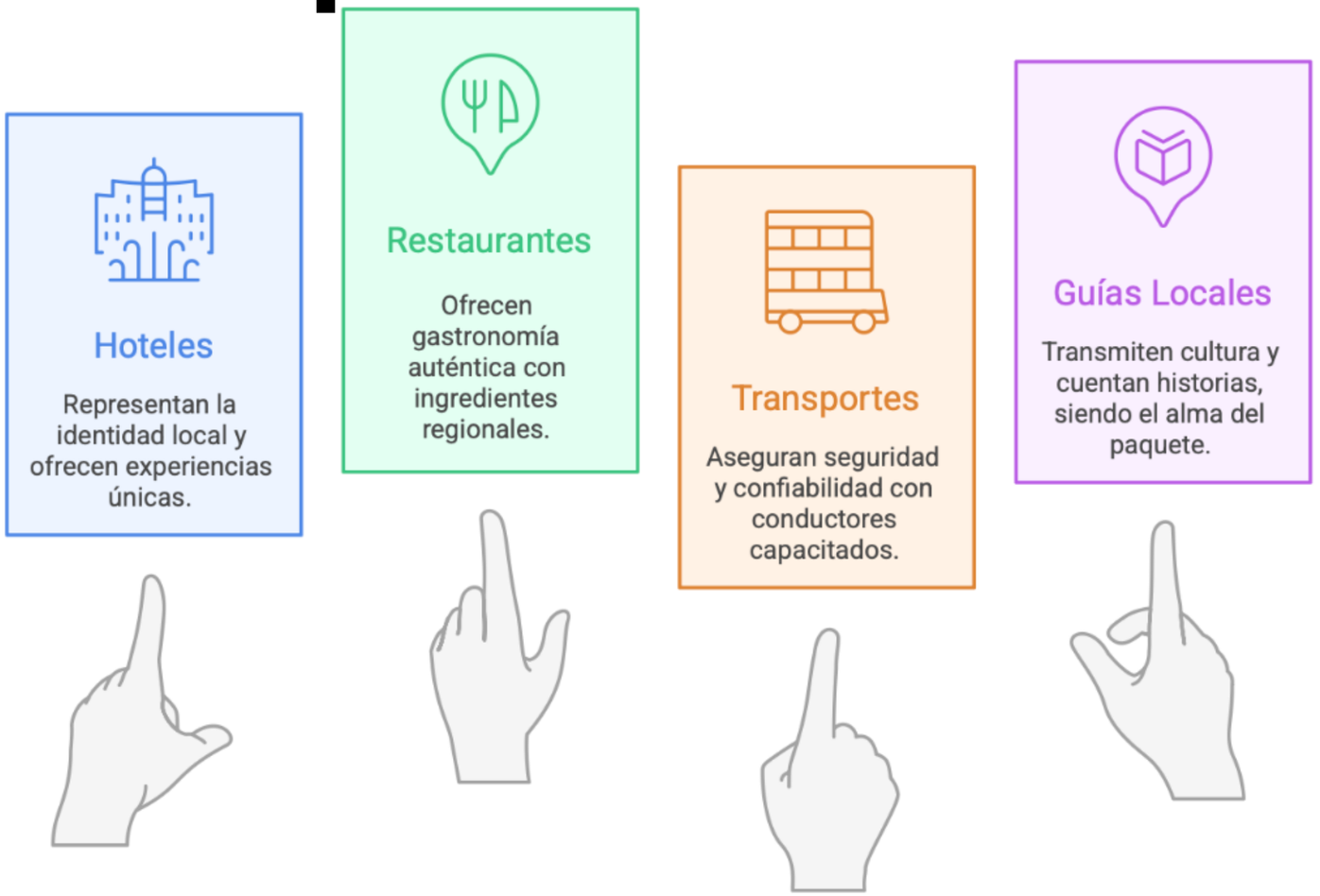
Sostenibilidad

Priorizar el respeto al medio ambiente y el apoyo a las comunidades locales.



Incubatour

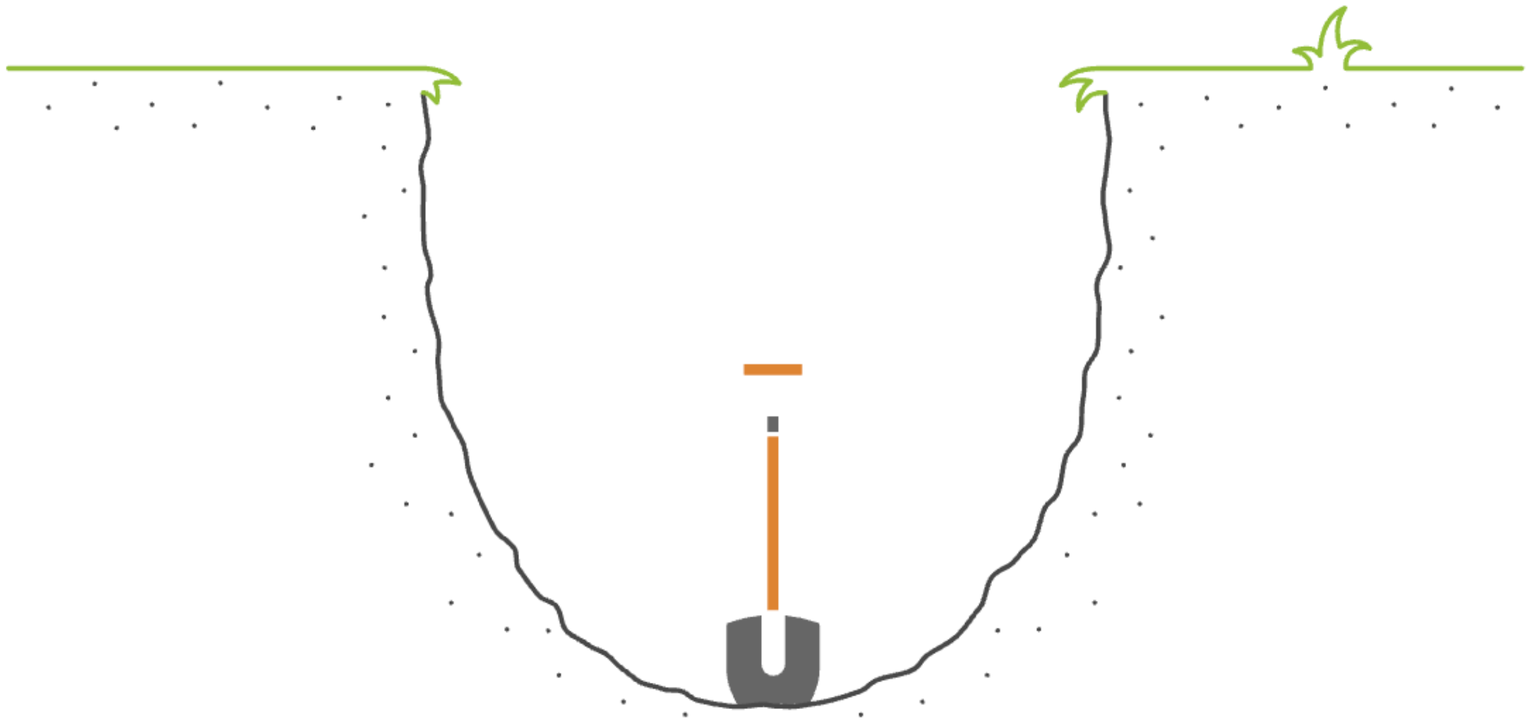
Integración de proveedores



Incubatour

Costeo y precio

Un costeo inexacto conduce a posibles pérdidas financieras



Incubatour

Costeo y precio

Pros

1. **Rentabilidad garantizada**
   Asegura ingresos suficientes para cubrir costos y obtener ganancias.
2. **Pago de comisiones**
   Permite compensar a agencias y plataformas por sus servicios.
3. **Sostenibilidad a largo plazo**
   Facilita la viabilidad económica continua del negocio.



Cons

1. **Riesgo de pérdidas**
   Puede resultar en ingresos insuficientes para cubrir costos.
2. **Impacto en la reputación**
   Precios incorrectos pueden dañar la imagen de la empresa.
3. **Desafíos de flujo de caja**
   Puede generar problemas para mantener liquidez financiera.

Incubatour

Costeo y precio



Costos Directos

Incluye gastos esenciales como alojamiento y transporte, asegurando la cobertura de los gastos básicos.



Costos Indirectos

Cubre gastos de apoyo como publicidad y logística, mejorando la visibilidad y eficiencia.



Margen y Comisiones

Garantiza la rentabilidad y permite el pago de comisiones, manteniendo la sostenibilidad financiera.

Incubatour

Costeo y precio



Cálculo de Costos Directos

Calculando gastos esenciales como alojamiento y transporte



Evaluación de Costos Indirectos

Evaluando gastos de apoyo como publicidad y logística



Aplicación de Margen y Comisiones

Añadiendo margen de beneficio y comisiones para rentabilidad

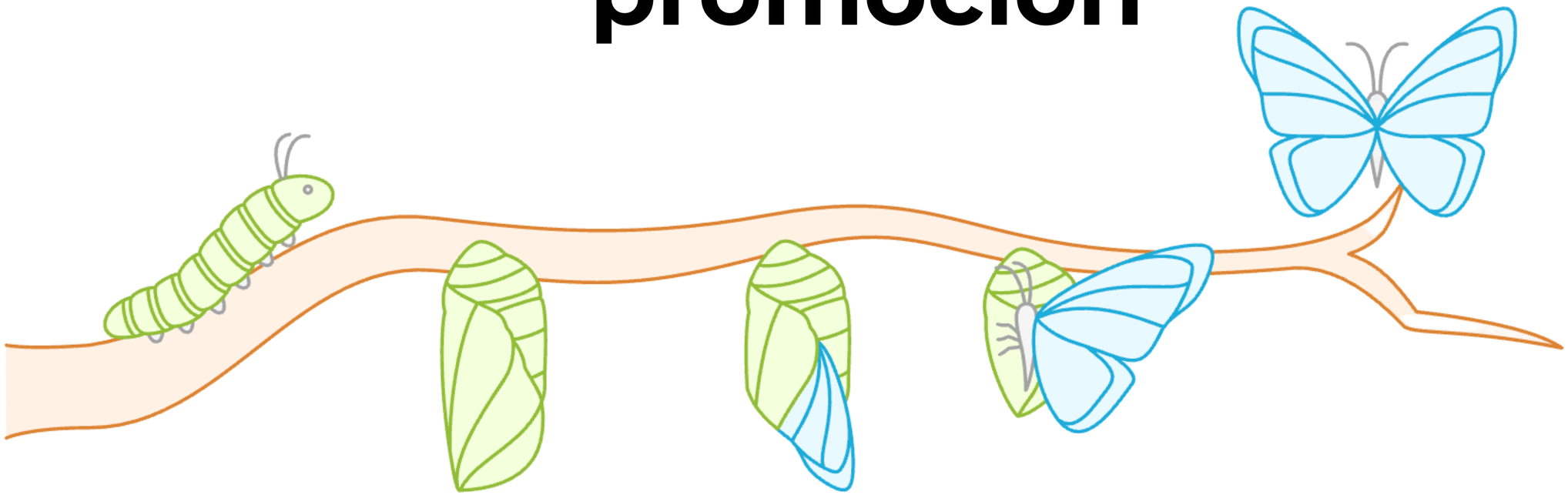


Análisis de Rentabilidad

Asegurando que el precio del paquete cubra todos los costos y genere ganancias

Incubatour

Comercialización y promoción



Itinerarios Tradicionales

Vender viajes como itinerarios fijos

Storytelling

Crear narrativas emocionales

Canales Digitales

Utilizar plataformas en línea

Alianzas

Colaborar con socios estratégicos

Experiencias Emocionales

Vender emociones, no solo viajes

Incubatour

Paquetes = experiencias integrales

Promoción Turística

Turistas satisfechos como los mejores promotores

Rentabilidad

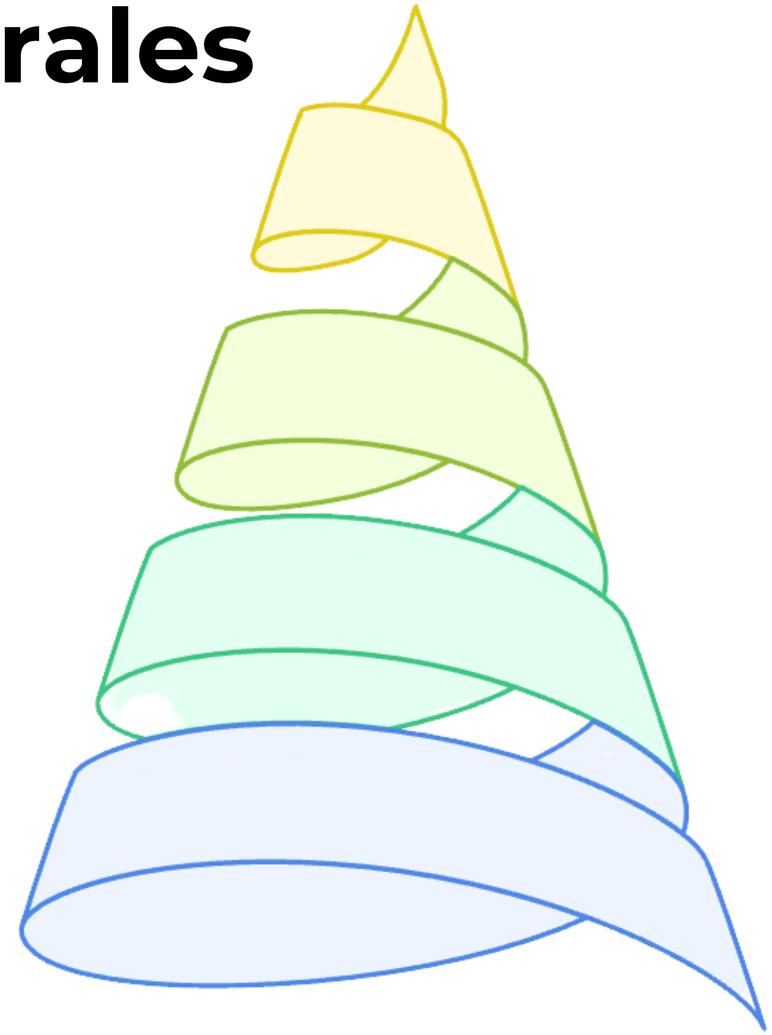
Equilibrio entre ganancias y satisfacción del cliente

Recuerdos Memorables

Paquetes turísticos que crean recuerdos duraderos

Experiencias Integrales

Paquetes turísticos como experiencias completas



Incubatour

Checklist de tu Paquete Turistico

Incubatour

Asignación de horarios

Asesoría personalizada

Horarios Disponibles (**Seleccione hasta 4 opciones** con las que se sienta cómodo) Tenga en cuenta que es una sesión de 30 minutos.

- [ ] Lunes 29 sept - 9 am
- [ ] Lunes 29 sept - 10 am
- [ ] Lunes 29 sept - 11 am
- [ ] Lunes 29 sept - 12 m
- [ ] Lunes 29 sept - 1 pm
- [ ] Martes 30 sept- 9 am
- [ ] Martes 30 sept- 10 am
- [ ] Martes 30 sept- 11 am
- [ ] Martes 30 sept- 12 m
- [ ] Martes 30 sept- 1 pm
- [ ] Miércoles 01 oct- 9 am
- [ ] Miércoles 01 oct- 10 am
- [ ] Miércoles 01 oct- 11 am
- [ ] Miércoles 01 oct- 12 m
- [ ] Miércoles 01 oct- 1pm
- [ ] Jueves 02 oct- 9 am
- [ ] Jueves 02 oct- 10 am
- [ ] Jueves 02 oct- 11 am
- [ ] Jueves 02 oct- 12m
- [ ] Jueves 02 oct- 1pm

Incubatour

María Alejandra Latorre Molina

•Bogotá, Colombia •Mobile: +57 315 8475169 •mlatorre@incubatour.com
•https://co.linkedin.com/in/mariaalejandralatorre

RESUMEN

Administradora Turística y Hotelera bilingüe. Consultora, facilitadora en programas formativos, formuladora y coordinadora de proyectos turísticos y culturales. 8 años de experiencia en el sector público y privado abordando componentes de: formación y asesorías en emprendimiento turístico y empresarial, planificación y gestión de destinos; formulación, presentación y coordinación de proyectos de inversión pública y cooperación internacional, trabajo comunitario. Sumado a la experiencia internacional y multicultural en Toronto, Canadá en servicio al cliente para el turismo.

EDUCACIÓN

• **PM4R MÁSTER | Gestión de Proyectos Turísticos con Orientación en Innovación, Tecnología y Sostenibilidad** **2022**
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)– EEUU

• **Administradora Turística y Hotelera** **2016**
Universidad Autónoma de Bucaramanga (UNAB) – Bucaramanga, Colombia

• **Diplomado en Excelencia en Servicios para Negocios** **2015- 2016**
ILAC International College – Toronto, Canadá.
Módulos principales: Hotelería, Recursos Humanos, Servicio al Cliente y Cultura Laboral Canadiense.

• **Bachiller** **2009**
Instituto Caldas, UNAB – Bucaramanga, Colombia

DESARROLLO PROFESIONAL

- **SEMINARIO DE GESTIÓN TURÍSTICA PARA PAÍSES HISPANOHABLANTES.**
Beca del Ministerio de Comercio de la República Popular China **2021 y 2023**

• **CONPEHT** (Confederación Panamericana de Escuelas de Hotelería, Gastronomía y Turismo)
Participación en los congresos anuales 2010 (Bucaramanga) y 2014 (Lima, Perú).

•**EXPERIENCIA TURISTICA MULTICULTURAL** **2011**
- Más de 40 ciudades de América del Sur visitadas durante un semestre, identificando el potencial turístico y cultural de los destinos.

LENGUAS EXTRANJERAS
Inglés — IELTS Overall Band Score 6.5. (**2018)**

EXPERIENCIA

Cofundadora y Dir. operativa
Incubatour y TFI LATAM **Feb 2020 - Presente**

Co crear empresa de consultoría turística y project makers enfocada en la cultura y la tecnología como herramientas de transformación y desarrollo. Ayudo a potenciar empresas turísticas y culturales a través diseño de experiencias, estrategias de digitalización y comercialización online, y ejecución de proyectos.
Se han diseñado 16 Productos turísticos, estructurado 3 Planes de turismo. + 2 hackathon +4 bootcamps de emprendimiento. + de 571 emprendedores asesorados y formados en estructuración de proyectos, fundamentos de turismo, producto turístico y comercialización online. www.incubatour.com

Coordinadora de Producto Turístico
Instituto Municipal de Cultura y Turismo de Tenjo. **Oct- Dic 2024**

Acompañamiento técnico para la creación de producto turístico del municipio y levantamiento de diagnóstico de la situación turística local para la actualización del plan de desarrollo turístico de Tenjo.

María Alejandra Latorre Molina

Asesora externa de proyectos turísticos
Instituto Municipal de Cultura y Turismo de Bucaramanga. Marzo -Nov 2023
Apoyo y acompañamiento en la construcción metodológica y la gestión de proyectos turísticos que mejoren la competitividad y fortalezcan la promoción y mercadeo del sector turismo de la ciudad de Bucaramanga.

Solucionadora Programa Escalamiento Creativo II- BoostConsulting, Innpulsa y Alcaldía de Fusagasugá.
-Implementación de solución titulada: Tribu con pasos de Gigante. Benefició a la agrupación empresarial Municipio de Fusagasugá conformada por 11 empresas del sector Creativo y Cultural. 2022

Ganadora del Programa Nacional de Estímulos – Ministerio de Cultura Colombia
- FUNDTUR una plataforma digital para apoyar a gestores culturales a conseguir financiación. 2021
- C-R-O-W-D Training Camp. 2022

Speaker y facilitadora en formaciones
-Universidad Tecnológico Comfenalco- Incubatour. Plataformas digitales para el sector turístico Nov 2024
-Universidad Tecnológica de Bolívar -Diplomado Turismo Sostenible,
habilidades blandas e inclusión económica. Sept -Nov 2021
-Travel land @ Home– Talent Network México Julio 2021

Asesora para la División de Gestión Cultural Sept - Dic 2020
Cámara de Comercio de Cartagena
- Coordinar la ejecución de convenios ante: 1. Ministerio de Cultura. Proyecto IXEL Moda 2020. 2. con el Instituto de Patrimonio y Cultura de Cartagena, acompañando a más de 40 prestadores de servicios turísticos y gestores culturales en la validación comercial.
- Apoyar actividades del Clúster de Experiencias Culturares de Cartagena y Bolívar.

Asesora para la dirección de Turismo
Instituto de Cultura y Turismo de Bolívar – ICULTUR Ene 2018 – Dic 2019
-Asesoría en la elaboración y ejecución de estrategias en materia turística enfocada en competitividad, infraestructura y promoción de destinos del departamento de Bolívar como, por ejemplo: la estrategia de turismo departamental "Ruta de la Paz", "Bolívar más por descubrir", La Ruta musical de los Montes de María, apoyar en la consolidación del Festival de Jazz de Mompox como producto turístico, entre otros.
-Formulación de proyectos en el sector público para potencializar el desarrollo del turístico, apoyando en la gestionar de más de 13,000,000,000 COP.
-Acompañamiento a viajes internacionales en representación de la institución (EEUU, El Salvador).
-Apoyo en la planificación y desarrollo de diferentes eventos institucionales.
-Formación a gestores culturales para el fortalecimiento de estrategias de divulgación y promoción de manifestaciones culturales.
Jefe directo: Paola López Giraldo –Dir. Técnica de Turismo (cel: 317 4337622)

ACADÉMICA

Pasante en la Dirección Técnica de Turismo. Jul- Dic 2016
Instituto de Cultura y Turismo de Bolívar - ICULTUR
Formulación de proyectos turísticos y culturales en el sector público para potencializar el desarrollo del turismo en el departamento de Bolívar. Coordinación y logística de eventos masivos en Cartagena y otros municipios del departamento.

Vigía del Patrimonio Cultural en Santander – Acreditada por MinCultura
Bucaramanga, Colombia. 2014-2015
Participando en la convocatoria: "Proyecto de implementación y fortalecimiento del programa vigías del patrimonio cultural Santander "por la Dirección de Patrimonio del Ministerio de Cultura de Colombia con el proyecto grupal: "Sensibilización del Patrimonio Cultural de Santander".



RUTH AGUILAR

DISEÑO DE EXPERIENCIAS, MARKETING Y EVENTOS

+52 55 21352861
ruthsiag@hotmail.com
Ciudad de México
@123xruthina

UN POCO DE MI

Tengo más de 10 años de experiencia, fusionando mi pasión por la creación de experiencias, eventos y apoyo a emprendimientos. He trabajado de la mano de mas de 300 emprendedores y profesionistas, para diseñar experiencias en México, Colombia y El Salvador. Además he co creado más de 25 eventos con enfoque sustentable, con iniciativas que han transformado la manera en que se celebran reuniones.

¿CÓMO TE AYUDO?

- Diseño de experiencias
- Organización de eventos
- Prácticas sustentables
- Estrategias de promoción y comercialización
- Presupuestos
- Leads
- Coaching
- Licitaciones y convocatorias

EXPERIENCIA LABORAL

INCUBATOUR
2014 - ACTUALMENTE
Project Manager

- **Event Planner** del Congreso Iberoamericano de Producto Turístico Incubatour en las ediciones 2014 - 2019. Ciudad de México (2014) León, Gto. (2015), Mérida, Yuc. (2016), Toluca, Edo. Méx. (2017), Medellín Colombia (2018), Barranquilla, Colombia, Ciudad Juárez, Chihuahua (2019), Cartagena, Co. (2023).
  - Programa del evento
  - Estructura del programa de capacitación
  - Presupuesto del evento
  - Logística con proveedores de registro, audiovisual, transportación, catering, montaje y staff
  - Coordinación de ponentes y expositores
  - Plan de medios y relaciones públicas
  - Comercialización del evento: patrocinios y venta a grupos

- **Conceptualización, Planeación y Coordinación** de la participación del estado de Michoacán en las ferias internacionales: Feria Internacional de Turismo **FITUR**, en Madrid, España y en **ANATO** Bogotá, Colombia en 2021, 2022 y 2023.

- **Coaching** para **creación de productos turísticos e integración de paquetes turísticos** para 111 Pueblos Mágicos, como parte de la "Estrategia para fortalecer el programa Viajemos Todos por México", de la Secretaría de Turismo Federal y el Consejo de Promoción Turística de México.

- **Conceptualización y desarrollo** del proyecto BAQAN en Barranquilla, Colombia.

EXPERIENCIA LABORAL

INCUBATOUR
2014 - ACTUALMENTE
Project Manager - Directora de Capacitación

- **Coaching** para **creación de productos turísticos y armado de plan de negocio**s para emprendedores de los estados de Oaxaca, Chihuahua, Yucatán, Guanajuato, Medellin y Barranquilla.
- **Armado** de expedientes para participación en **licitaciones públicas** de México y España.
- **Asesoría y armado** de expedientes para la obtención de **12 Premios a la Diversificación de Producto Turístico** Mexicano otorgado por la SECTUR Federal.
- **Estrategias digitales** para destinos y eventos. Chihuahua, Ciudad de México, Mérida, León, Tuxtla Gutiérrez, Meetings Alliance, Hard Rock Hotels. IBTM Latinoamérica.
- **Community Manager** en redes sociales Facebook, Twitter e Instagram, publicación de artículos, para industriadereuniones.com, turespacio.com, visitachihuahua.com, www.visittuxtla.mx
- **Consultoría** para el desarrollo del turismo de reuniones de El Salvador.
- **Coordinación e impartición** de las certificaciones de Incubatour para México y Latinoamérica, avaladas por el Laboratorio de Patrimonio Turístico y Cultural de la Universidad de Barcelona.
  - Certificación en Desarrollo de Producto Turístico
  - Certificación en Turismo de Reuniones
  - Certificación en Marketing Digital Turístico
  - Emprendimiento y transformación digital

Secretaría de Turismo del Estado de Zacatecas
Líder de proyectos
2020- 2021

- **Coordinación y seguimiento** a proyectos de promoción turística y desarrollo de producto turísticos.
- **Supervisión y aportación** de contenido para la **creación** e implementación del **Museo de la Industria de Reuniones**
- **Co-creación** del **Manual de Nuevos Estándares de Montajes** para eventos durante la pandemia del COVID -19.
- **Elaboración** de informes de los proyectos turísticos elaborados durante la administración 2016- 2021

EXPERIENCIA LABORAL

CENTRO TRILINGÜE
2016 - 2023
English Teacher

- **Impartición** de la asignatura de **inglés**, para alumnos de licenciatura en modalidad sabatina

CENTRO DE ESTUDIOS TECNOLÓGICOS INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS NO. 36
2014 - 2016
Profesora

- **Impartición** de las asignaturas i**nglés I, II, III, Administración, Geometría y Trigonometría, Contabilidad, Biología y Química.**

Otros proyectos realizados

- Perfil del Turista que visita la Ciudad de México - 2012
- Elaboración y aplicación de encuestas
- Análisis de resultados
- Perfil de los asistentes a la Feria Internacional de Turismo de las Américas - 2012
- Elaboración y aplicación de encuestas
- Análisis de resultados
- Revisión de la gestión ambiental en el restaurante Cordon Bleu, Ciudad de México
- Propuesta del Centro Ecoturístico Minkanni, Huixquilucan, Estado de México

EDUCACIÓN

IPN Escuela Superior de Turismo
Licenciatura en Turismo
(2010 - 2014)

Universidad Estadual Paulista,
Sao Paolo, Brasil
Curso de Turismo 2012

CERTIFICACIONES

El Conocer
- Impartición de cursos
- Diseño de cursos

IDIOMAS

- **Inglés** - Avanzado
- **Portugués** - Intermedio

PROGRAMAS

- Paquetería Mac
- Paquetería Office
- Mailchimp
- Wordpress
- Canva
- Teachable
- Notion

TONY YARTO

ALQUIMISTA DEL CAOS



Carretera Mexico-Toluca 5860- Torre B84, Col. Contadero
05500, México, D.F.
tony@incubatour.com
Linkedin: https://mx.linkedin.com/in/tonyyarto
Whatsapp: (52) 55 43607330

Provocador de conciencias, mentor de líderes y creador de soluciones extraordinarias en el cruce del turismo, el emprendimiento, la tecnología y la inspiración.

Interés y experiencia en capacitación, asesoría y desarrollo de nuevos negocios, planeación estratégica y gestión de destinos para el sector turístico.
Especialidad en turismo de reuniones, desarrollo de productos turísticos, estrategias de promoción y medios digitales.

AFILIACIONES & LIDERAZGO

- Podcast "Conexión Turismo" – Conductor (2023–Actual)
- COMIR – Consejero Nacional (2023–2024)
- FETUR – Consejero Nacional de Educación (2023–2024)
- PCMA México – Vicepresidente de Educación (2019–2020)
- Radio Mil – Colaborador (2015–2019)
- Diplomados U. Iberoamericana con Grupo Turespacio (2010–2016)
- Blogger en El Universal sobre turismo de placer (2013–2015)

IDIOMAS

Español:
Nativo.
Inglés:
Nivel avanzado.
Francés:
Nivel avanzado.

EXPERIENCIA LABORAL

Director General | Estratega en Turismo, Finanzas y Transformación Digital
Visionario en la industria turística con más de 25 años de experiencia dirigiendo empresas, reestructurando modelos de negocio y transformando destinos a través de innovación, tecnología y creatividad aplicada. Fundador de Incubatour, un ecosistema disruptivo que ha desarrollado más de 5,000 proyectos turísticos y formado a 60,000 profesionales en Iberoamérica. Consultor para la ONU (CEPAL) y el Instituto de Competitividad Turística, y tres veces Premio Nacional en Turismo por innovación, web y diversificación.

Experiencia Clave

🔹 **Incubatour / Grupo Turespacio (2009–Actual)**
Director General y creador de marcas líderes como industriadereuniones.com. Experto en desarrollo de producto, eventos, marketing y representación de destinos.

🔹 **Grupo Comarex / GFIC (2001–2009)**
Director General y CFO. Impulsó la colocación de $10M USD en capital privado y lanzó canales de TV, cable y móvil.

🔹 **Grupo Colorado (1998–2000)**
Director Corporativo de Finanzas. Operación de 7 sistemas de cable y expansión de contenidos audiovisuales.

🔹 **Multifac Arrendadora / Arrendadora Reforma (1994–1998)**
Director General. Reestructuró y modernizó procesos con tecnología de punta y nuevos productos financieros.

DATOS ACADÉMICOS

- Maestría en Planeación y Dirección Turística – IEST
- Licenciatura en Administración Turística (con honores) – Universidad Anáhuac
- Diplomados en Finanzas, Marketing Digital y Turismo – INEF, Marketing Mundial, Google



Soy una profesional dinámica y multilingüe con una sólida formación académica y una trayectoria de 14 años en la gestión de proyectos tanto en el sector público como privado. Poseo una Maestría en Gestión de Destinos, una especialización en Negociación de la Universidad de los Andes, en Ciencia de Datos e Inteligencia Artificial y Gestión de Gobierno.

Mi experiencia se centra en el emprendimiento, la innovación y la transformación digital. He liderado equipos multifuncionales, aumentando la eficiencia operativa y mejorando la satisfacción del cliente. He desarrollado estrategias innovadoras, apoyando startups y proyectos sostenibles. Además he creado y desarrollado productos y soluciones digitales para más de 50 empresas.

Líder en proyectos de transformación digital en el sector turístico, con habilidades para gestionar equipos multidisciplinarios y asegurar la alineación entre objetivos empresariales y tecnológicos.

pao@incubatour.com

Colombia

+573174336722

www.linkedin.com/in/paola-lópez-giraldo

CONSULTORA EN TURISMO E INDUSTRIAS CREATIVAS Y CULTURALES

Paola López Giraldo

EXPERIENCIA

Feb 2020
Actualmente

DIRECTORA FILIAL COLOMBIA
INCUBATOUR. Colombia, México y España

- Desarrollo de consultoría para proyectos de emprendimiento, innovación y transformación digital.
- Transformación digital y aceleración de más de 200 proyectos.
- Tres bootcamps ejecutados y desarrollados en emprendimiento para 98 jóvenes, en crowdfunding para 20 emprendedores y proyectos en web 3.0 (Construcción de DAO de marca país de turismo cultural) para 30 personas.
- 42 Productos turísticos desarrollados de cultura, comunitario y de naturaleza.
- Más de 12000 emprendedores asesorados y formados en estructuración de proyectos, productos y servicios.
- Experiencia en la gestión de equipos y proyectos en entornos corporativos.
- Habilidades demostradas en la creación e implementación de estrategias de negocio.
- Amplia experiencia en el desarrollo de relaciones comerciales y negociaciones con clientes.
- Destacada trayectoria en la identificación y aprovechamiento de oportunidades de mercado.
- Demostrada capacidad para liderar y motivar equipos multidisciplinarios.
- Historial de éxito en la mejora de procesos y optimización de recursos.
- Consultora Máster en ALDEA experimenta avanzado de INNPULSA, Cámara de Comercio de Cali y Cámara de Comercio de Cartagena.
- Solucionadora de 4 retos de innovación en el programa escalamiento creativo de INNPULSA.
- He capacitado a más de 1500 actores del sector turístico en diseño de producto, aplicación de tecnología, marketing, emprendimiento y estrategias de comercialización para fortalecer su competitividad.
- He liderado procesos formativos en prevención de la explotación sexual comercial de niños, niñas y adolescentes en el turismo, promoviendo prácticas responsables y sostenibles en destinos turísticos.

HABILIDADES

- Transformación Digital
- Desarrollo y gestión de proyectos
- Liderazgo y Desarrollo de Equipos
- Negociación

IDIOMAS

- Inglés | Nivel avanzado. Colombo Americano
- Portugués | Nivel básico. SENA
- Italiano | Nivel básico
- Alemán | Nivel básico

Abr 2023
Actualmente

ASESORA EXPERTA EN INNOVACIÓN NEGOCIOS
Caribbean Services and Supplies. Colombia

- Experiencia en la implementación de estrategias de innovación para el crecimiento de negocios.
- Participación en el desarrollo de productos innovadores que han generado impacto positivo en el mercado.
- Amplio conocimiento en la identificación de tendencias y oportunidades de innovación en el sector de negocios.
- Éxito en la creación y ejecución de planes de innovación para aumentar la competitividad de las empresas.
- Asesorar y dictar talleres a 60 negocios verdes del departamento de Bolívar en mentalidad emprendedora y de innovación.

Feb 2023
Actualmente

CONFERENCISTA Y TALLERISTA
Procolombia. Colombia

- Orador principal en eventos, talleres y formaciones de innovación y transformación digital.

Ene 2024
Ene 2025

TUTORA DE TESIS DE MAESTRÍA EN EMPRENDIMIENTO
Universidad del Rosario.

- Conocimiento en metodologías de investigación en el área de emprendimiento
- Experiencia en asesoramiento individualizado a estudiantes de posgrado
- Capacidad para brindar retroalimentación constructiva y motivadora a los estudiantes

Nov 2022
Dic 2024

DOCENTE UNIDAD TRANSFORMACIÓN DIGITAL
UTEC- OEA. Uruguay

- Experiencia en la implementación de tecnologías digitales en entornos académicos.
- Diseño de planes de formación en competencias digitales.

Ene 2023
Sep 2024

COORDINADORA TÉCNICA DEL PROYECTO DE TEJIDO EMPRESARIAL REINNVÉNTATE SUCRE (SGR)
Universidad de Cartagena. Colombia

- Implementación de estrategias de fortalecimiento empresarial en el sector productivo.
- Coordinación y gestión de equipos multidisciplinares en proyectos de desarrollo local.
- Coordinación de actividades de capacitación y asesoramiento a emprendedores.
- Diseño e implementación de planes de mejora continua en el tejido empresarial.
- Elaboración de informes de seguimiento y evaluación de los resultados obtenidos.
- Aumentar la capacidad de innovación de 60 emprendimientos.

- Participación activa en la elaboración de programas de apoyo a la innovación y emprendimiento.

Feb 2024
Jun 2024

ASESORA DE PROYECTOS
Universidad de Cartagena. **Cartagena, Colombia**

- Habilidad demostrada en la elaboración de informes de avance y evaluación de impacto.
- Experiencia en gestión y coordinación de proyectos de desarrollo comunitario.
- Participación en la identificación y gestión de recursos para el financiamiento de proyectos.
- Colaboración con equipos interdisciplinarios en la planificación y ejecución de proyectos.

JURADO PROGRAMA ESTÍMULOS
Ministerio de Cultura. Colomia

- Jurado del programa en tres ediciones: 2020, 2023, 2024

Dic 2023
Abr 2024

CONSULTORA
CAF Banco de desarrollo de América Latina. **Colombia**

Formulación de proyecto especial y asesoramiento en cuanto a líneas institucionales de la cooperación técnica.

Jun 2023
Dic 2023

DOCENTE DE LA CÁTEDRA DE EMPRENDIMIENTO
Universidad del Rosario. Colombia

May 2022
Jun 2022

MENTORA EN EL TALLER DE INNOVACIÓN EN MODELO DE NEGOCIO EN LAS CÁMARAS DE COMERCIO DE COLOMBIA
CONFECAMARAS. Colombia

Nov 2022
May 2023

EXPERTA EN INNOVACIÓN TURÍSTICA DEL PROYECTO RUTA MACONDO (SGR)
GOBERNACIÓN DEL MAGDALENA. Colombia

- Construir la formación para la adquisición de capacidades y habilidades técnicas del sector en innovación para el turismo y fortalecimiento en el modelo de negocio de emprendimientos.
- Liderar el proyecto de transformación digital y de innovación del departamento del Magdalena, que cuenta con 420 beneficiarios.
- Elaborar la base técnica de diseño de productos del territorio.
- Colaboración con entidades públicas y privadas para el desarrollo del proyecto

Sep 2022
May 2023

EXPERTA EN INNOVACIÓN Y LÍDER DE EQUIPO DE MOMPOX DEL PROGRAMA REINNVENTATE BOLÍVAR (SGR)
FUNTAB. Colombia

- Desarrollar programa formativo para el fortalecimiento de habilidades innovadoras en el sector agropecuario,

turístico y cultural del Departamento.

- Asesorar emprendimientos para la construcción de proyectos innovadores y de transformación digital.
- Liderar equipo de asesores para el acompañamiento en territorio.
- Coordinación de actividades de formación y capacitación en innovación para el equipo de Mompox.
- Evaluación de impacto de proyectos de innovación en la comunidad de Mompox.

Mar 2022
Jul 2022

JURADO EVALUADOR DEL PROGRAMA ALDEA EXPERIMENTA AVANZADO
INNPULSA, CÁMARA DE COMERCIO DE CALI Y CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGENA. **Colombia**

Mar 2022
Jun 2022

MENTORA RETO RACE TO IMAGINE
Universidad de los Andes. Colombia

Nov 2021
Dic 2021

DOCENTE DEL MÓDULO DE FINANCIACIÓN DE PROYECTOS
UNICAFAM.

Ene 2021
Jun 2021

DOCENTE MÓDULO DE FINANCIACIÓN DE PROYECTOS
Fundación clap - Instituto de Cultura y Turismo de Bucaramanga. **Colombia**

Jun 2020
Dic 2020

DOCENTE DISEÑO DE EXPERIENCIAS INNOVADORAS
Corporación Universitaria Rafael Nuñez. **Colombia**

Nov 2019
Feb 2020

DOCENTE DESTINOS TURÍSTICOS INTELIGENTES
Universidad de Cartagena.

Ago 2017
Feb 2020

DIRECTORA DE TURISMO DE BOLÍVAR
INSTITUTO DE CULTURA Y TURISMO DE BOLÍVAR. **Colombia**

- Coordinar, desarrollar e impartir formaciones para la innovación del sector en el departamento, así como para la adquisición de habilidades técnicas.
- Gestionar más 13,000,000,000 COP para proyectos de formación, promoción y competitividad del Departamento.
- Desarrollar estrategias para la competitividad, innovación y emprendimiento en turismo del Departamento.
- Experiencia en gestión de proyectos turísticos.
- Experiencia en diseño y ejecución de estrategias de promoción turística.
- Habilidades de liderazgo y trabajo en equipo en entornos turísticos.
- Conocimiento de normativas y regulaciones turísticas.
- Experiencia en gestión de eventos y actividades turísticas.
- Capacidad para desarrollar alianzas estratégicas con actores clave del turismo .

Sep 2014

ASESORA

Dic 2017 — **INSTITUTO DE CULTURA Y TURISMO DE BOLÍVAR- GOBERNACIÓN DE BOLÍVAR.** — **Colombia**

- Construir programas formativos para el sector cultura y turismo en emprendimiento, formalización e innovación.
- Desarrollo y supervisión de proyectos de fomento cultural y turístico.
- Expertise en la gestión de proyectos y cumplimiento de objetivos.
- Comprobada capacidad para establecer alianzas estratégicas y generar resultados positivos.

Ene 2016 – Dic 2016 — **LÍDER DE CONTRATO DE APRENDIZAJE SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE- SENA.** — **Colombia**

- Consecución de 3500 contratos de aprendizaje.
- Formación a empresas y organizaciones para la consecución de contratos de aprendizaje.

Ene 2015 – Dic 2015 — **ASESORA DE MARKETING**
CM CALIDAD Y SERVICIO S.A.S.. Colombia

EDUCACIÓN

2019 – 2022 — **MAESTRÍA EN GESTIÓN DE DESTINOS**
Universidad Anáhuac. México

2024 – 2024 — **CIENCIA DE DATOS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL**
OMDENA.

2016 – 2017 — **ESPECIALIZACIÓN EN NEGOCIACIÓN**
Universidad de los Andes. Colombia

2014 – 2016 — **ESPECIALISTA EN GESTIÓN DE GOBIERNO**
Universidad Camilo José de Cela. España

2010 – 2014 — **COMUNICACIÓN SOCIAL Y PERIODISMO**
Universidad del Norte. Colombia

PROYECTOS

PROYECTOS INCUBATOUR IA . 2024

Observatorio de Turismo Destinos México y Colombia. 2024

Marketplace CM CALIDAD Y SERVICIO. 2020- actual.

Contextual studio. 2023.

TFI Convocatorias. 2021- actual.

TFINANCIA. 2022

Creaco. 2022

Marketplace Descubre Palenque. 2020- 2022.

Sistema de información turística de Bolívar. 2018- 2019

LOGROS

Proyecto finalista GoAround-Emprendetón Innpulsa & PLATZI. 2021.

Beca Seminario de Gestión Turística- Embajada de la República China. 2019.

Proyecto ganador GoAround- Incubación Alcaldía de Cartagena y Universidad Tecnológica de Bolívar. 2019.

Beca parcial OMT- Maestría en gestión de destinos. 2018.

Mejor Funcionaria Pública - Gobernación de Bolívar. 2018.

Mención de honor mejor estudiante - Universidad del Norte. 2014.
Beca OMDENA Ciencia de Datos e Inteligencia Artificial 2024.
Ganadora Fondo Emprender 2022
Seleccionada y ganadora del Global Youth Mobilization. 2022

CERTIFICADOS Y CURSOS

Diplomado en Gestión y Formulación de Proyectos. Universidad EAN. 2022.

Certificación Consultor Máster. INNPULSA - Cámara de comercio de Cali. 2020.

Diplomado en Docencia Universitaria. Universidad de Cartagena. 2018.

Certificación Project Management 2019, 2020.

Certificación Data e IA. Platzi. Google. 2022. 2023 y 2024.

Certificación Ruta de Phyton. Platzi.

REFERENCIAS

JOSÉ ANTONIO YARTO. Director Incubatour México

+52 1 55 4360 7330

HUMBERTO SÁNCHEZ. Gerente proyectos CTIE Universidad de Cartagena

+57 302 2950320



PAOLA LOPEZ GIRALDO
09/05/2025

DAVIVIENDA

Comprobante de Pago

06/10/2025 - 8:53

Datos del Proceso de Pago

Nombre Empresa	ASOC HOTELERA COTELCO CAP RDA
Nombre Proceso	PAGO PROVEEDOR
Cuenta Origen de los Fondos	TRADICIONAL - 550127300116481
Fecha del Pago	01/10/2025
Hora del Pago	10:14

Detalle Proceso de Pago

Nit Destino	901672017	**Referencia**	0000000800149686
Nombre	TURISMO TRIPIN COLOMBIA SAS		
Producto o Servicio Destino	75600003605	**Entidad destino**	BANCOLOMBIA
Valor	$ 22.000.000,00	**Estado**	Pago Exitoso

A QUIEN INTERESE

PEREIRA
COLOMBIA,

2025/09/22

Por medio de la presente hacemos constar que LA EMPRESA ASOCIACION HOTELERA Y TURISTICA DE COLOMBIA COTELCO CAPITULO RISARALDA, identificado con NIT 800.149.686-5, posee con el Banco Davivienda:

CUENTA DE AHORROS DAMAS-TRADICIONAL

Número	127300116481
Fecha Apertura	22/09/2025

Cordialmente,

Firma Autorizada
BANCO DAVIVIENDA

pcequetzacion

Powered by CamScanner

Representación Gráfica
FACTURA ELECTRÓNICA DE VENTA FVHA1307

Agregar logo

CASTILLA AGUIRRE ALVARO ENRIQUE

NIT: 98546635-7
Nombre comercial:
Tipo de Contribuyente: Persona Natural
Dirección: VIA PEREIRA CERRITOS EN SEIS CONDOMINIO MALABAR RESERVADO CA 29
Régimen Contable: Impuesto sobre las ventas – IVA
Pais: Colombia
Municipio: Pereira (Risaralda)
Correo: impuestosbogicasima@gmail.com
Tipo Responsabilidad: R-99-PN (No aplica – Otros)
Teléfono: 3116176679

CUFE: 0dc7252274b14b731921e8df216d3a27b3aecaa20ece1e2517a289038e8c419f9a381c35bd88a4ed982e6a739ed93456

Fecha de Emisión:	2025-12-18 15:46:15	**Fecha de Vencimiento:**	
Tipo de Operación:	Estandar	**Prefijo:**	FVHA
Tipo de Negociación:	Contado	**Medio de Pago:**	Transferencia Débito Bancaria
Fecha de validación:	2025-12-18 16:07:19	**Periodo:**	-

Adquiriente: NIT: 800149686-5 **Razón Social:** ASOCIACION HOTELERA Y TURISTICA DE COLOMBIA COTELCO CAPITULO RISARALDA

Nombre comercial:	ASOCIACION HOTELERA Y TURISTICA DE COLOMBIA COTELCO CAPITULO RISARALDA	**Dirección:**	CL 17 N 5 30 OF 5
Número Documento:	800149686	**Pais:**	Colombia
Departamento:	Risaralda	**Municipio:**	Pereira
Tipo de Contribuyente:	Persona Jurídica	**Correo:**	800149686@factureinbox.co
Régimen Contable:	Impuesto sobre las ventas – IVA	**Teléfono:**	3442666
Tipo de Responsabilidad:	R-99-PN (No aplica – Otros)		

Detalles de Productos

Agregar logo

						Cargos o Descuentos		Impuestos			Total item
Nro	**Código**	**Descripción**	**U/M**	**Cantidad**	**Precio Unitario**	**Descuento**	**Recargo**	**IVA**	**IVA%**	**INC**	
1	55141030	Hospedaje	UNIDAD	20,00	$357.142,00	$0,00	$0,00	$1.357.139,60	19%		$7.142.840,00
2	55141006	SALON SOCIAL	UNIDAD	2,00	$1.512.605,00	$0,00	$0,00	$574.789,90	19%		$3.025.210,00
3	55141014	RESTAURANTE-REFRIGERIO	UNIDAD	106,00	$26.904,00	$0,00	$0,00			$228.145,92	$2.851.824,00
4	55141009	AYUDAS AUDIOVISUALES	UNIDAD	2,00	$1.450.000,00	$0,00	$0,00	$551.000,00	19%		$2.900.000,00
5	55141015	ESTACIÓN DE CAFE	UNIDAD	2,00	$324.074,00	$0,00	$0,00			$51.851,84	$648.148,00
6	55141008	RESTAURANTE-ALMUERZO	UNIDAD	58,00	$51.206,00	$0,00	$0,00			$237.595,84	$2.969.948,00
7	55141013	RESTAURANTE-CENA	UNIDAD	20,00	$49.500,00	$0,00	$0,00			$79.200,00	$990.000,00
8	55141006	SALON SOCIAL	UNIDAD	1,00	$1.008.403,00	$0,00	$0,00	$191.596,57	19%		$1.008.403,00
Total items											8

Totales

Nota: Las retenciones son a nivel informativo no afecta el total a pagar.

Moneda	COP
Tasa de Cambio	
Subtotal Precio Unitario (=)	$21.536.373,00
Descuentos Detalle (-)	$0,00
Recargos Detalle (+)	$0,00
Subtotal Base Gravable (=)	$21.536.373,00
Total Impuesto IVA (=)	$2.674.526,07
Total Impuesto INC (=)	$596.793,60
Total Impuestos (+)	$3.271.319,67
Total Mas Impuesto (=)	$24.807.692,67
Descuento Global (-)	$0,00
Recargo Global (+)	$0,00
Total de la operación (=)	**$24.807.692,67**

Numero de Autorización: 18764073359441 Rango Autorizado Desde: 1001 Rango Autorizado Hasta: 1000000, Prefijo: FVHA, Fecha resolución: 2024-06-20, Vigente hasta: 2026-06-20
Proveedor Tecnológico: Nodexum S.A.S | NIT: 901285179-0 | Software: e-Misión

FACTURA ELECTRÓNICA DE VENTA No. FE28

TURISMO TRIPIN COLOMBIA S.A.S.
NIT: 901672017-6
Régimen Fiscal: NO RESPONSABLE
Responsabilidad tributaria: RESPONSABLE DE IVA
CR 10 11 NORTE 40 AP 1004
TEL: 3167555060
turismotripin2023@gmail.com
Número de Autorización: 18764100706938 del 28/10/2025 al 28/10/2026
Rango desde 11 hasta 1000

Fecha Generación	Fecha Exp. Dian	Fecha Vencimiento	Plazo
18/12/2025 15:08:05	18/12/2025 15:08:05	18/12/2025	0

INFORMACIÓN DEL ADQUIRIENTE

NOMBRE: ASOCIACION HOTELERA Y TURISTICA DE COLOMBIA COTELCO CAPITULO RISARALDA	**DOCUMENTO:** NIT 800149686-5	**TELÉFONO:** 3155014865
DIRECCIÓN:	**CIUDAD:** PEREIRA - RISARALDA	**PAÍS:** COLOMBIA

PRODUCTOS DE LA FACTURA

#	CÓD	DESCRIPCIÓN	CANT	U/M	VLR UNIT	% DSCT	VLR DSCT	SUBTOTAL	IMP	VLR IMP	VLR TOTAL
1	1	SERVICIO Honorarios conferencista experto internacional Tony Yarto	1	UND	67.117.915,00	0	0,00	56.401.609,24	IVA19	10.716.305,76	67.117.915,00
2	2	APOYO LOGISTICO Apoyo logístico para la realización del encuentro de paquetización - Convocatoria y transporte aéreo mayoristas	1	UND	11.010.000,00	0	0,00	9.252.100,84	IVA19	1.757.899,16	11.010.000,00
SUBTOTAL							**0,00**	**65.653.710,08**		**12.474.204,92**	**78.127.915,00**

IMPUESTOS

TARIFA	BASE	IMPUESTO
IVA19	65.653.710,08	12.474.204,92

MEDIOS DE PAGO

FORMA PAGO	MEDIO PAGO	VALOR
CONTADO	EFECTIVO	78.127.915,00

LIQUIDACIÓN

VALOR BRUTO	65.653.710,08
MENOS DESCUENTO	0,00
SUBTOTAL	**65.653.710,08**
MÁS IMPUESTOS	12.474.204,92
TOTAL	**78.127.915,00**
TOTAL PAGO	**78.127.915,00**

INFORMACIÓN ADICIONAL

TOTAL FACTURA ELECTRÓNICA DE VENTA: 78.127.915,00

VALOR EN LETRAS: SETENTA Y OCHO MILLONES CIENTO VEINTISIETE MIL NOVECIENTOS QUINCE COP PESOS

El contenido del anexo técnico de la factura electrónica de venta cumple con lo establecido en el artículo 60 de la resolución 165 del 1 de noviembre de 2023

CUFE

1034b205293e6c2d9479631d05531a9398819e03f39461084631af4352bf6bfde596ee7ac2b4d4e7023a02db9c67db75

URL FACTURA DIAN:

https://catalogo-vpfe.dian.gov.co/document/searchqr?documentkey=1034b205293e6c2d9479631d05531a9398819e03f39461084631af4352bf6bfde596ee7ac2b4d4e7023a02db9c67db75

FIRMA DIGITAL:

O4V3OAFhEP05981VWxEMWt3KCYbr3clUyH/otC+h4zAuG9aSuARp9Af54mEY1cZTbGu9zEMZZ4OsMpcV8pzIYD7hgiS1RcV6Tzji0H2cTNlHFowi2/tfal6ttcSmUGygHTY1CLYD7foV2KFTH2rGkg
ykryPiK26+A60fPJ/u7YKOiNK4Oqf025h0vp9gf37iAzMZdL18Rk25Gbi4sl3rOdEHdFKkkuX/GEHtXIVF8YsVPib0BpQNtsvka56XBZhOriOTBnPT4xLYRr5d2sdY3bb8qAFVfYANcQ9vKGTnwiZI
PIPL9Ipp/6aewe5FXWnePlOS5RQuB+JaseMuZ7ICBA==

Software: CONECTA-SE S.A.S
Nit: 901.492.372-3
Tel: 310 3914418

Pereira, noviembre 3 del 2025 Cuenta de cobro No. 698

ASOCIACIÓN HOTELERA Y TURÍSTICA DE COLOMBIA COTELCO
CAPÍTULO RISARALDA

NIT 800149686-5

Debe a

MARIO ARTURO MENDIGAÑA CRUZ

C.C. 10116990-2

La suma de

$1.215.000

(Un millón doscientos quince mil pesos)

CONCEPTO

Servicio de transporte para conferencistas

Atentamente,

Mario Arturo Mendigaña Cruz
Director Comercial

Cra 25 No. 86-71 Bl 5 C 9. cel. 3102916103

Por favor consignar en la siguiente cuenta:

* Cuenta de ahorros Bancolombia No 20737359430 a mi nombre.

Armenia 01 de diciembre de 2025

LAZARILLO

Cuenta de cobro N.º **001**

ASOCIACION HOTELERA Y TURISTICA DE COLOMBIA COTELCO
CAPITULO RISARALDA
NIT 800.149.686 – 5

Debe a:

Santiago Giraldo Martínez
Identificado con cedula de ciudadanía N.º 1.094.890.960 de Armenia – Q.

La suma de:

$5.000.000 (cinco millones de pesos m/cte.)

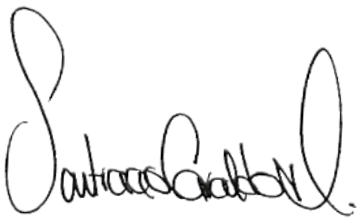
Por concepto de:

- Diseño de piezas graficas.

Transferencia: cuenta de ahorros a nombre de Santiago Giraldo Martínez identificado con cedula # 1.094.890.960 de Armenia, Nº 069-509905-36 Bancolombia.

PERSONA NATURAL PERTENEZCO AL REGIMEN SIMPLIFICADO NO DECLARANTE, POR LO TANTO, NO REALIZAR RETENCIÓN EN LA FUENTE

"Con el fin de dar cumplimiento al artículo 383 parágrafo 2 del Estatuto Tributario Nacional, declaro que no he contratado o vinculado en el presente mes, 2 o más trabajadores a la actividad económica objeto de la suscrita cuenta de cobro"



Santiago Giraldo Martínez
CC.1.094.890.960 de Armenia - Q

SANTIAGO GIRALDO M.
CEL. 3184019128
2011SGM@GMAIL.COM
@LAZARILLO_ESTUDIO

Estudio - Creativo

Juan David Pachón Morales
juan.david.pachon@outlook.com
+57 316 755 5060

Cuenta de cobro

Armenia, Q.
1 de diciembre de 2025

Cliente

Asociación Hotelera y Turística de Colombia
COTELCO Capitulo Risaralda
NIT. 800149686 - 5

Concepto	Valor
Honorarios coordinación proyecto de formación en paquetización	$ 5.000.000
Total	$ 5.000.000

Cordialmente,



Juan David Pachón Morales

INFORMACIÓN BANCARIA

BANCOLOMBIA
Cuenta de Ahorros
No 756 06 55 44 94
Juan David Pachón Morales
C.C. 9.736.630