

ENTREGABLE #1

CONTRATO N°1.370.17.13-16592

INFORME TÉCNICO Y FINANCIERO DE EJECUCIÓN

**FECHA DE EJECUCIÓN
NOVIEMBRE 2025
PRESENTADO A: SECRETARÍA DE TURISMO DEL VALLE DEL CAUCA
GOBERNACIÓN DEL VALLE DEL CAUCA**

Contenido

I. INFORMACIÓN GENERAL	3
II. RESUMEN EJECUTIVO	4
III. DESARROLLO DE ACTIVIDADES	5
1. FERIA MIAMI	5
2. EVENTO DELIRIO	13
3. MATERIAL POP	26
4. ALQUILER TRANSPORTE	29
5. STAND CONGRESO ANATO.....	31

I. INFORMACIÓN GENERAL

CONTRATANTE: SECRETARIA DE TURISMO DEL DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA

CONTRATISTA: CALI VALLE DEL CAUCA CONVENTION AND VISITORS BUREAU. NIT 890331168-8

OBJETO: "PRESTACION DE SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN DE LA SECRETARÍA DE TURISMO DEL DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA, MEDIANTE EL DISEÑO, COORDINACIÓN Y EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES ORIENTADAS A LA PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y EVENTOS LOCALES, REGIONALES, NACIONALES E INTERNACIONALES, CON EL FIN DE POSICIONAR LA OFERTA TURÍSTICA DEL DEPARTAMENTO EN MERCADOS NACIONALES E INTERNACIONALES, FORTALECER LA IDENTIDAD CULTURAL Y EL ORGULLO VALLECAUCANO, ATRAER VISITANTES E INVERSIONES, ESTIMULAR LA ECONOMÍA Y EL DESARROLLO LOCAL A TRAVÉS DEL INCREMENTO DE INGRESOS Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO, PROMOVER LA ARTICULACIÓN INSTITUCIONAL Y EMPRESARIAL PARA CONSOLIDAR ALIANZAS ESTRATÉGICAS, E IMPULSAR LA INNOVACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN DE LA OFERTA TURÍSTICA EN COHERENCIA CON TENDENCIAS INTERNACIONALES COMO EL TURISMO SOSTENIBLE, EXPERIENCIAL Y DE BIENESTAR, GARANTIZANDO ASÍ LA PROYECCIÓN DEL VALLE DEL CAUCA COMO UN DESTINO TURÍSTICO SOSTENIBLE Y COMPETITIVO EN EL LARGO PLAZO, EN EL MARCO DEL PROYECTO IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS COMPETITIVAS EN EL DESTINO TURÍSTICO DEL VALLE DEL CAUCA.

VALOR: Para efectos fiscales y legales el valor del presente contrato es por la suma de DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS M/CTE (\$ 285.000.000) IVA incluido.

PLAZO: El plazo del presente Contrato es a partir de la fecha de la etapa de inicio de ejecución del contrato en la plataforma transaccional de contratación pública SECOP II hasta el 20 de diciembre del 2025, previo cumplimiento de los requisitos.

II. RESUMEN EJECUTIVO

Desde la Secretaría de Turismo departamental del Valle del Cauca, se ha generado el proyecto “IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS COMPETITIVAS EN EL DESTINO TURISTICO DEL VALLE DEL CAUCA.”

Iniciativa orientada a fortalecer la posición del departamento como un destino atractivo, sostenible y competitivo en el contexto nacional e internacional. Este proyecto surge como respuesta a la necesidad de modernizar la oferta turística, mejorar la articulación entre actores del sector y promover acciones que incrementen la calidad de los servicios, la diversificación de experiencias y la visibilidad del territorio.

Se presenta el primer informe técnico, en el que se detallan los avances alcanzados durante la ejecución del proyecto, así como los resultados preliminares derivados de las actividades programadas. Este informe permite evidenciar el cumplimiento de los objetivos propuestos, el progreso en la implementación de acciones estratégicas y el impacto inicial en el posicionamiento turístico del Valle del Cauca,

III. DESARROLLO DE ACTIVIDADES

1. FERIA MIAMI

La secretaria de Turismo del Valle del Cauca junto con una delegación del Valle visitó Miami para “fortalecer lazos comerciales, culturales y turísticos, se realizó una muestra cultural del Pacífico colombiano, con música, danza, gastronomía que permitió visibilizar la región en un ámbito internacional.

- El gobierno departamental del Valle del Cauca invitó a empresarios para participar en una “Feria Comercial de Turismo y Bienestar” en Miami, con más de 20 empresas vallecaucanas que podrán mostrar su oferta turística y de salud.
- El objetivo era abrir nuevos mercados, promover alianzas internacionales, y posicionar al Valle del Cauca como destino competitivo en nuevos mercados.
- Posicionar al Valle del Cauca como destino de turismo de salud, bienestar y servicios complementarios en el mercado de Miami y Estados Unidos.
- Abrir canales comerciales y generar alianzas para la internacionalización de empresas del departamento.

Implicaciones para el turismo del Valle del Cauca

- **Visibilidad internacional:** Estar presente en Miami permite al Valle del Cauca “salir” al mercado internacional, lo cual puede ayudar a atraer turistas extranjeros, inversionistas o alianzas con agencias de viajes, lo que fortalece el posicionamiento del destino.
- **Diversificación de la oferta turística:** El énfasis no solo en sol y playa, sino en turismo de bienestar, salud, cruceros, cultura del Pacífico, lo cual puede atraer segmentos distintos (turistas extranjeros, de EE.UU., de habla inglesa) al destino del Valle.
- **Visibilidad institucional:** La presencia oficial de la Gobernación y la Secretaría reforzó la imagen institucional y la articulación público-privada para internacionalizar la oferta.

- **Red de contactos y alianzas:** Se reportaron encuentros con empresarios y organizadores locales (incluido el Concejo del Área 11 de Miami-Dade), que abrieron puertas para futuras colaboraciones.
- **Base para generación de empleo y encadenamientos productivos:** Cuando se logra que más visitantes internacionales lleguen, se generan oportunidades en hotelería, transporte, gastronomía, guías turísticos, comercio local. Esto puede activar la economía local más allá del simple turismo local/nacional.
- **Promoción de cultura y marca territorial:** Los eventos en Miami permiten mostrar la música, danza, gastronomía del Pacífico colombiano, lo que contribuye a construir una marca de destino distintiva, que luego puede traducirse en mayor demanda turística.

Retos y consideraciones

- Tener visibilidad internacional es el primer paso, pero convertir esa visibilidad en turistas que viajen realmente al Valle del Cauca requiere: infraestructura adecuada, productos turísticos competitivos, conectividad internacional, servicios de calidad.
- Segmentar mercados: El mercado de EE.UU. puede ser costoso de atraer, y puede requerir campañas de marketing específicas, inversión en promoción y seguimiento.
- Sostenibilidad: Un aumento de turismo extranjero debe gestionarse de manera sostenible, para que los beneficios lleguen a las comunidades locales y no genere efectos negativos (sobrecarga de servicios, impactos ambientales, etc.).
- Medición de resultados: Es importante que se midan los resultados concretos (cuántos turistas nuevos se lograron, cuánto gasto generaron, cuántos empleos nuevos, etc.) para evaluar el retorno de inversión de este tipo de ferias y misiones.

La presencia del Valle del Cauca en ferias o misiones en Miami representa una oportunidad significativa para aumentar su proyección turística, atraer nuevos mercados, diversificar la oferta y fortalecer vínculos comerciales y culturales.

Desde el Cali Valle Bureau se gestionó la compra de tiquetes y alojamiento para la Secretaría de Turismo del Valle del Cauca y cuatro integrantes de su equipo. Adicionalmente, se entregaron los viáticos necesarios para su sostenimiento durante la feria en Miami, así como un vehículo destinado a su movilidad y al transporte del equipo.

321	Gastos de viaje Internacionales América (incluye transporte y alimentación) Aprox 300 dólares	1	3	1.300.000
324	Tiquete Internacional	4	1	11.000.000
327	Hospedaje Internacional - Latino América y América	2	5	2.000.000
129	Disponibilidad de VEHÍCULO de 4 pasajeros por 24 horas Urbano	1	5	2.766.583

Evidencia fotográfica

ACTA ENTREGA DE VIATICOS

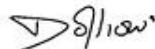
La empresa Cali-Valle Del Cauca Convention And Visitors Bureau identificados con Nit. 890.331.168 dando cumplimiento al contrato 1.370.17.13-5847 con la secretaria de Turismo del Valle del Cauca, entrega de viáticos por valor de: **900 dólares** que corresponde a los viáticos para la ciudad de Miami . "Feria Valle del Cauca Miami"(TRM del día \$3.860)

NOMBRE	CEDULA	FECHA	FECHA	TOTAL DOLARES
STEFANIA DOGLIONI	1130604333	04/11/2025	06/11/2025	900

Para constancia se firma en el Municipio de Cali, a los 2 días del mes de noviembre del año 2025.

Catalina García Sterling
Representante Legal

Recibe:



STEFANIA DOGLIONI VELEZ

C.C. 1.130.604.333

03 NOV 2025 ▶ 08 NOV 2025 DESTINO MIAMI INTERNTNL, FL

PREPARADO PARA
TORRES AGREDO/MIYERLANDI
TIRADO LAMOS/OMAR ANDRES



VIAJES CHE

Calle 9 # 26 - 25:

+573025908983

ASESOR DE VIAJES CG

CÓDIGO DERESERVACIÓN ATRUMP
AIRLINE RESERVATIONCODE JIKFUD (AA)



PARTIDA: LUNES 03NOV Por favor verifique el horario de vuelo antes de la salida

AMERICAN AIRLINES

AA 1142

Duración:
3horas 59minutos

Cabina:

Turista

Estado:

Confirmado

CLO

CALI, COLOMBIA

▶ **MIA**

MIAMI INTERNTNL, FL

Sale a la(s):

07:00

No disponible

Terminal:

Llega a la(s):

10:59

Terminal:

No disponible

Avión:

BOEING 737 MAX

Millaje: 1551

Comidas:

Comida para la venta

Est. emission:

151.56 kg CO2

Equipaje facturado: Adulto, 1x23kg (50lbs) · Adulto, 1x23kg (50lbs)

Equipaje de cabina: Adulto, 1 pieza · Adulto, 1 pieza

Nombre del pasajero:

» TORRES AGREDO/MIYERLANDI

» TIRADO LAMOS/OMAR ANDRES

Asientos:

Sin asignar

Sin asignar

Recibo(s) de boleto(s) electrónico(s):

0015070900120

0015070900121

Nombre del pasajero:

» TORRES AGREDO/MIYERLANDI

» TIRADO LAMOS/OMAR ANDRES

Asientos:

Sin asignar

Sin asignar

Recibo(s) de boleto(s) electrónico(s):

0015070900120

0015070900121



PARTIDA: SÁBADO 08 NOV Por favor verifique el horario de vuelo antes de la salida

AMERICAN AIRLINES

AA 2125

Duración:
1horas 17minutos

Cabina:

Turista

Estado:

Confirmado

MCO

ORLANDO INTL, FL

▶ **MIA**

MIAMI INTERNTNL, FL

Sale a la(s):

08:00

Terminal:

TERMINAL B

Llega a la(s):

09:17

Terminal:

No disponible

Avión:

BOEING 737 MAX

Millaje: 192

Est. emission:

39.74 kg CO2

Equipaje facturado: Adulto, 1x23kg (50lbs) · Adulto, 1x23kg (50lbs)

Equipaje de cabina: Adulto, 1 pieza · Adulto, 1 pieza

Nombre del pasajero:

» TORRES AGREDO/MIYERLANDI

» TIRADO LAMOS/OMAR ANDRES

Asientos:

Sin asignar

Sin asignar

Recibo(s) de boleto(s) electrónico(s):

0015070900120 0015070900121



PARTIDA: SÁBADO 08 NOV Por favor verifique el horario de vuelo antes de la salida

AMERICAN AIRLINES
AA 0919

Duración:
3horas 59minutos
Cabina:
Turista
Estado:
Confirmado

MIA
MIAMI INTERNTNL, FL

Sale a la(s):

10:21

Terminal:
No disponible

► **CLO**
CALI, COLOMBIA

Llega a la(s):

14:20

Terminal:
No disponible

Avión:
BOEING 737 MAX
Millaje: 1551
Comidas:
Comida para la venta
Est. emission:
137.96 kg CO2

Equipaje facturado: Adulto, 1x23kg (50lbs) · Adulto, 1x23kg (50lbs)
Equipaje de cabina: Adulto, 1 pieza · Adulto, 1 pieza

Nombre del pasajero:	Asientos:	Recibo(s) de boleto(s) electrónico(s):
» TORRES AGREDO/MIYERLANDI	Sin asignar	0015070900120 0015070900121
» TIRADO LAMOS/OMAR ANDRES	Sin asignar	

OTROS: JUEVES 23 ABR

OTROS

Estado:
Confirmado

CLO
CALI, COLOMBIA

Información:

Notas
VIAJES CHE

03 NOV 2025 ► 06 NOV 2025 DESTINO MIAMI INTERNTNL, FL

PREPARADO PARA
SALAZAR OSPINA/CLAUDIA PATRICIA
CÓDIGO DE RESERVACIÓN CKCAWM
AIRLINE RESERVATION CODE CKELXA (AA)



VIAJES CHE
Calle 9 # 26 - 25:
+573025908983
ASESOR DE VIAJES CG



PARTIDA: LUNES 03 NOV Por favor verifique el horario de vuelo antes de la salida

AMERICAN AIRLINES
AA 1142

Duración:
3horas 59minutos
Cabina:
Turista
Estado:
Confirmado

CLO
CALI, COLOMBIA

Sale a la(s):

07:00

Terminal:
No disponible

► **MIA**
MIAMI INTERNTNL, FL

Llega a la(s):

10:59

Terminal:
No disponible

Avión:
BOEING 737 MAX
Millaje: 1551
Comidas:
Comida para la venta
Est. emission:
151.56 kg CO2

Equipaje facturado: Adulto, 1x23kg (50lbs)
Equipaje de cabina: Adulto, 1 pieza

Nombre del pasajero:	Asientos:	Recibo(s) de boleto(s) electrónico(s):
» SALAZAR OSPINA/CLAUDIA PATRICIA	Sin asignar	0015070900118

Equipaje facturado: Adulto, 1x23kg (50lbs)
Equipaje de cabina: Adulto, 1 pieza

Nombre del pasajero:	Asientos:	Recibo(s) de boleto(s) electrónico(s):
» SALAZAR OSPINA/CLAUDIA PATRICIA	Sin asignar	0015070900118



PARTIDA: JUEVES 06 NOV Por favor verifique el horario de vuelo antes de la salida

AMERICAN AIRLINES AA 2197 Duración: 3horas 41minutos Cabina: Turista Estado: Confirmado	MIA MIAMI INTERNTNL, FL	CLO CALI, COLOMBIA	Avión: BOEING 737 MAX Millaje: 1551 Comidas: Comida para la venta Est. emission: 137.96 kg CO2
	Sale a la(s): 18:05 Terminal: No disponible	Llega a la(s): 21:46 Terminal: No disponible	

Equipaje facturado: Adulto, 1x23kg (50lbs)
Equipaje de cabina: Adulto, 1 pieza

Nombre del pasajero:	Asientos:	Recibo(s) de boleto(s) electrónico(s):
» SALAZAR OSPINA/CLAUDIA PATRICIA	Sin asignar	0015070900118

OTROS: JUEVES 23 ABR

OTROS Estado: Confirmado	CLO CALI, COLOMBIA	
	Información:	

04 NOV 2025 ▶ 08 NOV 2025 DESTINO MIAMI INTERNTNL, FL

PREPARADO PARA

DOGLIONI/STEFANIA

CÓDIGO DE RESERVACIÓN QWFPWJ

AIRLINE RESERVATIONCODE AUQKEZ (AA)



VIAJES CHE

Calle 9 # 26 - 25:

+573025908983

ASESOR DE VIAJES CG



PARTIDA: MARTES 04 NOV Por favor verifique el horario de vuelo antes de la salida

AMERICAN AIRLINES AA 1142 Duración: 3horas 59minutos Cabina: Turista Estado: Confirmado	CLO CALI, COLOMBIA	MIA MIAMI INTERNTNL, FL	Avión: BOEING 737 MAX Millaje: 1551 Comidas: Comida para la venta Est. emission: 151.56 kg CO2
	Sale a la(s): 07:00 Terminal: No disponible	Llega a la(s): 10:59 Terminal: No disponible	

Equipaje facturado: Adulto, 1x23kg (50lbs)
Equipaje de cabina: Adulto, 1 pieza

Nombre del pasajero:	Asientos:	Recibo(s) de boleto(s) electrónico(s):
» DOGLIONI/STEFANIA	Sin asignar	0015070900119



PARTIDA: SÁBADO 08 NOV Por favor verifique el horario de vuelo antes de la salida

**AMERICAN AIRLINES
AA 2197**

Duración:
3horas 41minutos

Cabina:

Turista

Estado:

Confirmado

MIA

MIAMI INTERNETNL, FL

► **CLO**

CALI, COLOMBIA

Sale a la(s):

18:05

Terminal:

No disponible

Llega a la(s):

21:46

Terminal:

No disponible

Avión:

BOEING 737 MAX

Millaje: 1551

Comidas:

Comida para la venta

Est. emission:

137.96 kg CO2

Equipaje facturado: Adulto, 1x23kg (50lbs)

Equipaje de cabina: Adulto, 1 pieza

Nombre del pasajero:

» DOGLIONI/STEFANIA

Asientos:

Sin asignar

Recibo(s) de boleto(s) electrónico(s):

0015070900119

OTROS: JUEVES 23 ABR

OTROS

Estado:

Confirmado

CLO

CALI, COLOMBIA

Información:



RESERVA

RESERVA No. 23678

FECHA: 3/11/2025 – 8/11/2025

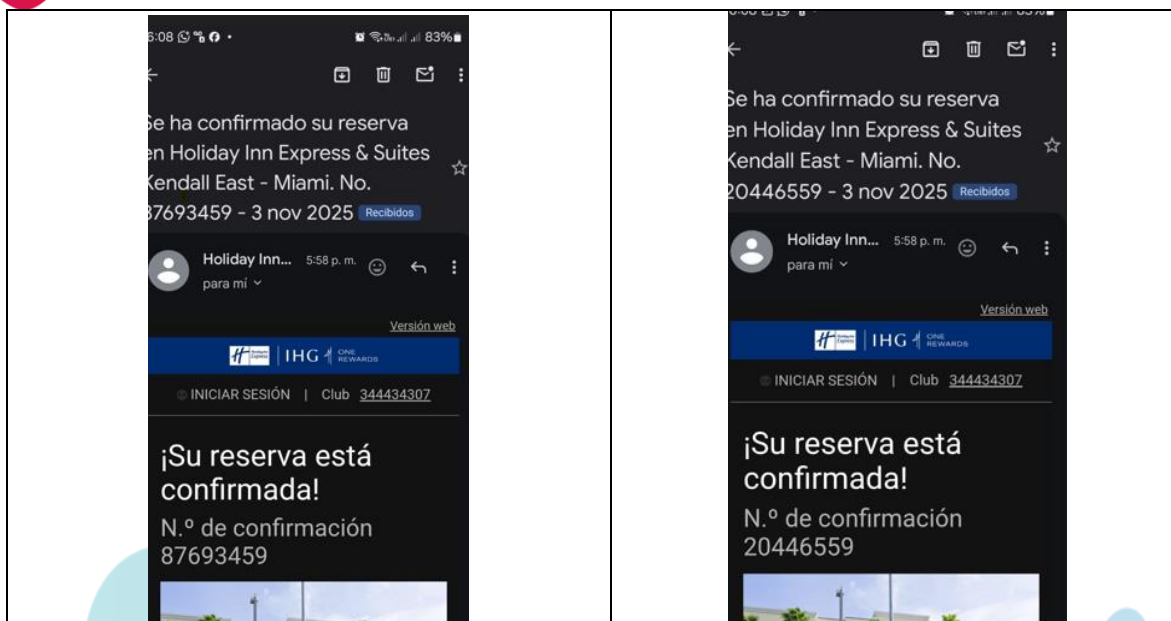
VEHÍCULO: SUV 5 PUESTOS TOYOTA VENZA

ENTREGA: AEROPUERTO INTERNACIONAL DE MIAMI

DEVOLUCIÓN: AEROPUERTO INTERNACIONAL DE ORLANDO

CLIENTE: OMAR ANDRES TIRADO LAMOS





2. EVENTO DELIRIO

Desde el Cali Valle Bureau se gestiona evento con la Fundación Delirio quien desde el año 2021, cuenta con la experiencia artística y cultural Paseo de la Aurora, un parque temático de las artes y el espíritu vallecaucano, un recorrido temático por la diversidad del Valle del Cauca, su gastronomía, música, danza, historias y personajes, que se presentan de forma única generando interacción y vivencias memorables para el público que conoce y se acerca a esta experiencia.

En el marco de este importante evento, el Sexto Encuentro Nacional de Turismo Receptivo, se realiza un evento privado y exclusivo para sorprender a los visitantes, a la vez que enorgullecer a los empresarios locales, quienes cuentan con esta experiencia permanente como atractivo turístico de la región.

A continuación, se presentan las evidencias fotográficas que certifican la realización del evento y el cumplimiento a cabalidad de todas las actividades propuestas.

93	Comparsa - Personajes de tradición Caleña de 4 Personajes BTL	1	1	3.078.15
95	Agrupación Musical (Varios formatos y géneros) hasta 5 integrantes	1	1	7.050.6
82	Presentador/a regional (evento básico)	1	1	2.795.9
89	pareja de bailarines salsa (los bailarines deben ser se una escuela de baile reconocida, que tenga una buena presentación personal, el show debe ser de buena calidad)	1	1	1.349.8
267	Refrigerio productos típicos gastronómicos de Cali por persona	1	1	30.0
214	Alquiler de Carpa 18,0 x 24,0 mts	1	1	5.379.9
78	Coordinador de servicios de apoyo y atención a los participantes	1	1	7.363.0

Evidencia fotográfica



DELIRIO
SALSA + CIRCO + ORQUESTA

INFORME DE ACTIVIDADES

FUNDACIÓN DELIRIO

SHOW CULTURAL EN VIVO EN EL PASEO DE LA AURORA

SEXTO ENCUENTRO NACIONAL DE TURISMO RECEPTIVO

NOVIEMBRE 13 DE 2025

OBJETO DEL CONTRATO: Prestación de servicios mediante la realización de un show cultural en vivo en Paseo de la Aurora, el parque de las artes y el espíritu vallecaucano, a realizarse el día 13 de noviembre de 2025 en el marco del Sexto Encuentro Nacional de Turismo Receptivo, orientada a la promoción de la identidad cultural del Valle del Cauca, al fortalecimiento de los procesos de relacionamiento institucional y empresarial del sector turístico, y a la proyección del destino como territorio creativo, diverso y competitivo a nivel nacional e internacional. En el marco del contrato N°1.370.17.13-16592

DELIRIO

SALSA • CIRCO • ORQUESTA



Fundación Delirio Cra. 26 # 12 - 328 Autopista Cali-Yumbo. Contiguo al Centro de Eventos Valle del Pacífico.

www.delirio.com.co

 [@delirio.official](https://www.instagram.com/delirio.official)

 [Deliriocali](https://www.facebook.com/Deliriocali)



Fundación Delirio Cra. 26 # 12 - 328 Autopista Cali-Yumbo, Contiguo al Centro de Eventos Valle del Pacífico

www.delirio.com.co

 [@delirio.official](https://twitter.com/delirio.official)

 [Deliriocali](https://www.facebook.com/Deliriocali)

DELIRIO
SALSA + CIRCO + ORQUESTA



Fundación Delirio Cra. 26 # 12 - 328 Autopista Cali-Yumbo. Contiguo al Centro de Eventos Valle del Pacífico

www.delirio.com.co

 [@delirio.official](https://www.instagram.com/delirio.official)

 [Deliriocali](https://www.facebook.com/Deliriocali)

DELIRIO

SALSA • CIRCO • ORQUESTA



Fundación Delirio Cra. 26 # 12 - 328 Autopista Cali-Yumbo. Contiguo al Centro de Eventos Valle del Pacífico

www.delirio.com.co

 [@delirio.oficial](https://www.instagram.com/delirio.oficial)

 [Deliriocali](https://www.facebook.com/Deliriocali)

DELIRIO

SALSA • CIRCO • ORQUESTA



Fundación Delirio Cra. 26 # 12 - 328 Autopista Cali-Yumbo. Contiguo al Centro de Eventos Valle del Pacífico

www.delirio.com.co

[@deliriooficial](https://www.facebook.com/deliriooficial)

[Delirio](https://www.facebook.com/deliriooficial)



Fundación Delirio Cra. 26 # 12 - 328 Autopista Cali-Yumbo. Contiguo al Centro de Eventos Valle del Pacífico

www.delirio.com.co

 @delirio.official

 Deliriocali

DELIRIO
SALSA • CIRCO • ORQUESTA



Fundación Delirio Cra. 26 # 12 - 328 Autopista Cali-Yumbo, Contiguo al Centro de Eventos Valle del Pacífico

www.delirio.com.co

 [@delirio.official](https://www.instagram.com/delirio.official)

 [Deliriocali](https://www.facebook.com/Deliriocali)

DELIRIO
SALSA • CIRCO • ORQUESTA



Fundación Delirio Cra. 26 # 12 - 328 Autopista Cali-Yumbo, Contiguo al Centro de Eventos Valle del Pacífico

www.delirio.com.co

 [@delirio.official](https://www.instagram.com/delirio.official)

 [Deliriocali](https://www.facebook.com/Deliriocali)



Fundación Delirio Cra. 26 # 12 - 328 Autopista Cali-Yumbo. Contiguo al Centro de Eventos Valle del Pacífico

www.delirio.com.co

 [@delirio.official](https://www.instagram.com/delirio.official)

 [Deliriocali](https://www.facebook.com/Deliriocali)

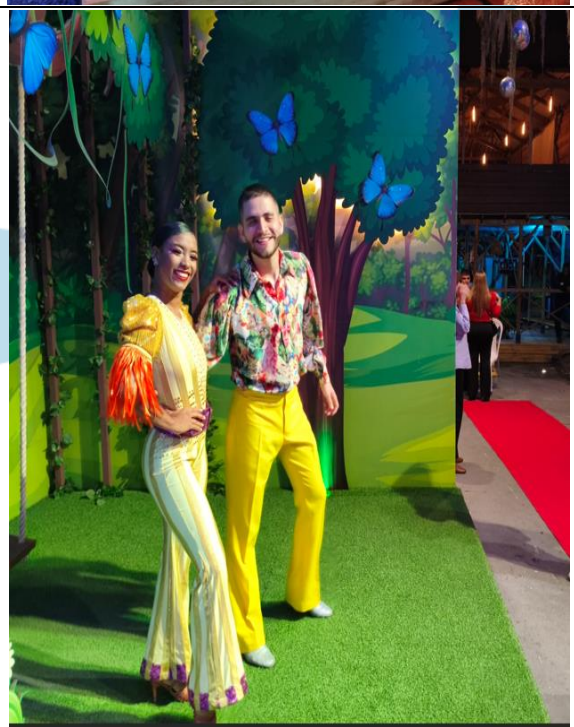
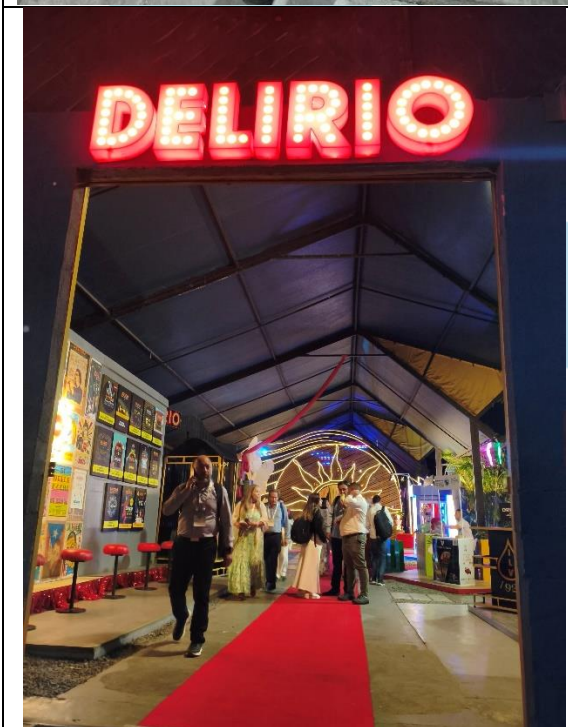
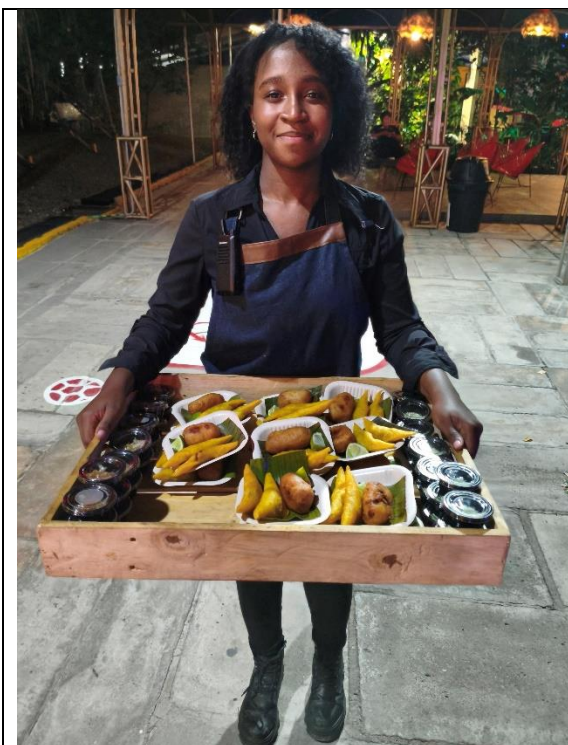


Fundación Delirio Cra. 26 # 12 - 328 Autopista Cali-Yumbo. Contiguo al Centro de Eventos Valle del Pacífico

www.delirio.com.co

 [@delirio.official](https://www.instagram.com/delirio.official)

 [Deliriocali](https://www.facebook.com/Deliriocali)



3. MATERIAL POP

El uso de abanicos como material POP se ha consolidado como una herramienta innovadora y funcional dentro de las estrategias de promoción turística del Valle del Cauca. Más allá de ser un elemento decorativo o utilitario, el abanico se convierte en un medio de comunicación visual y experiencial que refuerza la identidad cultural del departamento y contribuye al posicionamiento de sus destinos turísticos.

Durante ferias, eventos, caminatas turísticas, festivales gastronómicos y actividades culturales, los abanicos promocionales cumplen un papel clave al combinar funcionalidad, sostenibilidad y recordación de marca. Su diseño atractivo, portabilidad y utilidad en climas cálidos los convierten en un obsequio ideal para visitantes nacionales y extranjeros, generando una conexión positiva con la marca turística del Valle.

Principales impactos:

- **Promoción efectiva y de bajo costo:** Los abanicos permiten difundir la imagen institucional y los mensajes turísticos del departamento de manera económica, alcanzando un amplio público durante eventos masivos.
- **Sostenibilidad y funcionalidad:** Elaborados con materiales biodegradables o reciclables, los abanicos promueven prácticas responsables con el medio ambiente, alineándose con las políticas de turismo sostenible del departamento.
- **Experiencia turística positiva:** El visitante percibe el detalle del abanico como una muestra de hospitalidad y cuidado, lo que mejora la experiencia general y fomenta el boca a boca positivo sobre el destino.

Desde el Cali Valle Bureau se gestiona material POP el cual en el turismo vallecaucano impacta de manera significativa en la promoción de la identidad regional, la proyección de marca y la fidelización del visitante. Su versatilidad y carga simbólica los convierten en una herramienta de comunicación emocional que refleja el calor humano, la alegría y la riqueza cultural del Valle del Cauca, fortaleciendo así su imagen como un destino turístico integral y competitivo.

ABANICOS PLEGABLES

Descripción: Abanico plegable con estuche, ambos marcados a 1 tinta

Dimensiones: 25cm de diámetro, empaque individual 9cm por 10cm ovalado

Material: Antifluído 100 % poliéster impermeable en colores verde, azul, gris y naranja

Técnica de impresión: Estampado a una tinta

Embalaje: 1 unidad por cada bolsa

Cantidad: 3.300

Valor unidad: \$11.383

Valor total: \$37.563.900

Diseño:



304	Abanico plegable con estuche, ambos marcados a 1 tinta	1	3.300
-----	--	---	-------

Evidencia fotográfica



4. ALQUILER TRANSPORTE

EL objetivo principal del alquiler de transporte es asegurar la conectividad y accesibilidad durante el desarrollo de ferias, ruedas de negocio, fam trips, festivales y actividades de promoción turística regional, nacional e internacional. De esta manera, se optimiza la participación institucional y se mejora la experiencia de los visitantes y actores del sector.

Impacto esperado:

- Permite la movilización segura y oportuna del personal de la Secretaría y de los aliados estratégicos a los lugares donde se desarrollan los eventos.
- Facilita el cumplimiento de las agendas institucionales, evitando retrasos y mejorando la coordinación logística.
- Favorece la cobertura de múltiples municipios del Valle del Cauca, especialmente aquellos con potencial turístico pero con limitada conectividad.
- El servicio de transporte genera dinamización económica local, al contratar empresas de transporte del departamento, contribuyendo al empleo directo e indirecto del sector.
- Apoya la redistribución de recursos hacia operadores logísticos, conductores y proveedores, fortaleciendo la cadena de valor del turismo.
- Reduce costos operativos frente a la movilización individual, optimizando los recursos públicos mediante una gestión centralizada y planificada del desplazamiento
- Favorece la integración entre municipios al facilitar los desplazamientos entre zonas rurales, urbanas y turísticas.
- Los recorridos turísticos organizados por la Secretaría de Turismo del Valle han permitido visibilizar productos regionales como el café de montaña, la gastronomía del Pacífico, el turismo de salud y las experiencias culturales de municipios rurales.

- La movilización de empresarios y visitantes en eventos como ferias, festivales gastronómicos y rutas de promoción ha incrementado la demanda de productos locales y la inversión en transporte turístico formal.
- Se evidencia un crecimiento en la articulación intermunicipal, gracias a la planificación conjunta de rutas que conectan atractivos de diferentes territorios.

Desde el Cali Valle Bureau se gestiona servicio de transporte para el logro de los objetivos esperados.

129	Disponibilidad de VEHÍCULO de 4 pasajeros por 24 horas Urbano	1	4	2.766.58
-----	---	---	---	----------

Evidencia fotográfica





5. STAND CONGRESO ANATO

Tener un stand en ANATO genera visibilidad sectorial, leads comerciales (agencias, mayoristas, operadores receptivos), oportunidades de alianzas , presencia en prensa/medios y aumento en demanda receptiva si se acompaña de una estrategia previa y de seguimiento posterior. ANATO 2025 concentró a los principales actores del turismo nacional (congresos y muestras comerciales

vinculadas) y el Valle está mostrando crecimiento en arribos y oferta, lo que potencia la oportunidad.

Impactos concretos

- Aumento de visibilidad de marca regional — exposición ante agencias de viajes, turoperadores y prensa especializada; útil para reposicionamiento del destino (turismo gastronómico salud, naturaleza).
- Generación de leads B2B — contactos para venta mayorista y paquetes receptivos (agencias nacionales/internacionales). Esperable: centenares de contactos si el stand y la activación son efectivos.
- Cierres de negocio y acuerdos comerciales — reuniones agendadas durante el congreso pueden transformarse en programas y paquetes; potencial de acuerdos para temporadas altas.
- Efecto prensa y difusión digital — menciones en cobertura del congreso y redes (notoriedad).
- Impulso a turismo receptivo local — dada la recuperación/crecimiento de visitantes al Valle, una buena presencia en ANATO ayuda a captar parte del flujo nacional e internacional.

Mensajes y productos a destacar (por el contexto del Valle)

- Experiencias diferenciadoras: gastronomía vallecaucana + salsa (cultura), turismo de naturaleza (Parque Natural), turismo médico y turismo de eventos (MICE en Cali).
- Paquetes llave en mano para agencias (facilita venta B2B).
- Opciones de co-marketing con operadores locales (transporte, restaurantes, alojamientos).
- Datos y estimaciones de visitantes y análisis del sector en el Valle del Cauca (SiturValle, informe 2024).
- Cobertura y notas sobre la participación del Valle en ANATO y actividades gremiale

197	Estudios y diseños de stand de más de 81 metros cuadrados y hasta 500 metros cuadrados	1	1	20.183.333
-----	--	---	---	------------

