

ENTREGABLE #2

CONTRATO N°1.370.17.13-16592

INFORME TÉCNICO Y FINANCIERO DE EJECUCIÓN

**FECHA DE EJECUCIÓN
DICIEMBRE 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.	FAM TRIP MUNICIPIOS DEL VALLE.....	5
2.	VISITA MINISTERIO DE COMERCIO DE INDUSTRIA	7
3.	CONGRESO BUENAS PRACTICAS EN SALUD	12
4.	MATERIAL POP	20
5.	FERIA INTERNACIONAL IBTM BARCELONA	31
6.	EVENTO SILOE	37

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. FAM TRIP MUNICIPIOS DEL VALLE

La realización de fam-trips (viajes de familiarización) en los municipios del Valle del Cauca constituye una de las estrategias más efectivas para fortalecer la competitividad turística del departamento. Esta herramienta permite que operadores, periodistas, agencias de viajes, influenciadores, inversionistas y organizadores de eventos conozcan de primera mano la oferta turística, cultural y de servicios del territorio, generando impactos directos en promoción, desarrollo económico y proyección nacional e internacional.

- Impacto en Promoción y Posicionamiento del Valle del Cauca

Los fam-trips aumentan de manera significativa la visibilidad del departamento: Los invitados incorporan los destinos visitados en catálogos, paquetes, blogs y reportajes.

- Se fortalece la marca territorial del Valle del Cauca como un destino diverso, competitivo y con identidad propia.

Los municipios ganan reconocimiento como destinos seguros, accesibles y preparados para recibir turistas y eventos.

Impacto en la Captación de Turistas, Ferias y Eventos

Los fam-trips permiten mostrar infraestructura, rutas, experiencias y proveedores locales, lo que genera:

Mayor probabilidad de que organizadores de congresos, ferias, ruedas de negocios y eventos culturales seleccionen municipios del Valle como sede.

Incremento en la llegada de turistas nacionales e internacionales que buscan naturaleza, cultura, gastronomía, aventura y experiencias auténticas.

Ampliación de la agenda de eventos en municipios con potencial recreativo, histórico y cultural.

con este objetivo desde el Cali Valle Bureau se brindó apoyo logístico con viáticos para dos personas de la secretaria del valle.

1. FAM TRIP MUNICIPIOS DEL VALLE	318	Gastos de viaje Nacionales (incluye transporte y alimentación)	1	2	450.000
	318	Gastos de viaje Nacionales (incluye transporte y alimentación)	1	2	450.000

Evidencia Fotográfica



Cali Valle Bureau
CONVENTION & VISITORS

www.calivallebureau.org [@calivallebureau](https://www.instagram.com/calivallebureau)

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: **600.000 pesos** que corresponde a los viáticos para fan trip municipios del Valle del Cauca

NOMBRE	CEDULA	FECHA	FECHA	TOTAL PESOS
Carlos Hernando Solano Zuñiga	1.144.048.419	25/11/2025	28/11/2025	600.000

Para constancia se firma en el Municipio de Cali, a los 25 días del mes de noviembre del año 2025.


 Catalina García Sterling
 Representante Legal

Recibe: 
 Carlos Hernando Solano Zuñiga
 C.C. 1.144.048.419



Cali Valle Bureau
CONVENTION & VISITORS

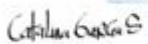
www.calivallebureau.org [@calivallebureau](https://www.instagram.com/calivallebureau)

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: **600.000 pesos** que corresponde a los viáticos para fan trip municipios del Valle del Cauca

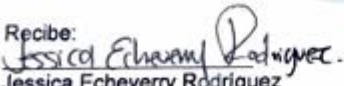
NOMBRE	CEDULA	FECHA	FECHA	TOTAL PESOS
Jessica Echeverry Rodriguez	1.107.048.609	26/11/2025	28/11/2025	600.000

Para constancia se firma en el Municipio de Cali, a los 25 días del mes de noviembre del año 2025.



Catalina Garcia Sterling
Representante Legal

Recibe:



Jessica Echeverry Rodriguez

C.C. 1.107.048.609

2. VISITA MINISTERIO DE COMERCIO DE INDUSTRIA

Desde el Cali Valle Burea se gestionó cotización y compra de tiquetes aéreos para la ciudad de Bogotá los días 21 al 22 de noviembre del 2025 con el fin de generar impacto en:

- Alinear su participación en ferias con las prioridades nacionales de promoción turística.
- Integrarse a estrategias país como "Colombia, el país de la belleza", rutas regionales y programas sectoriales.

- Garantizar respaldo institucional que aumenta la legitimidad de las actividades del Valle en eventos nacionales e internacionales.
- Acceso a programas, convocatorias y cofinanciación

Las visitas facilitan el acceso a:

- Convocatorias de promoción turística y competitividad.
- Programas de fortalecimiento empresarial y estímulos para destinos.
- Oportunidades de cofinanciación de stands, agendas comerciales y campañas de promoción.

Esto incrementa la capacidad del Valle para participar en ferias con mayor calidad, menor costo y mejor alcance.

Coordinación de la presencia del Valle en ferias estratégicas

A través del contacto directo con el MINCIT, el departamento logra:

- Priorización en agendas oficiales para ferias como ANATO, FITUR, Colombia Travel Expo y ferias internacionales sectoriales.
- Articulación con ProColombia, Fontur y entidades aliadas.
- Mejor ubicación, visibilidad y participación en pabellones oficiales del país.

Esto se traduce en mayor impacto promocional y mejores oportunidades de negocio.

Fortalecimiento del enfoque regional y apoyo a los municipios

Las visitas al Ministerio también permiten:

- Gestionar apoyo directo para municipios del Valle en materia de promoción, capacitación, certificación y competitividad.
- Incluir al departamento en programas de rutas turísticas, desarrollo de productos y fortalecimiento de destinos emergentes.
- Garantizar que los pequeños municipios tengan presencia articulada dentro de las ferias más relevantes.

Impulso a la agenda comercial y turística del Valle

Estas gestiones aportan:

- Acceso a información de mercados y tendencias.
- Apoyo para construir agendas comerciales y B2B en ferias.
- Integración a estrategias de internacionalización y promoción país.

Posicionamiento del Valle como región líder en turismo

La presencia activa del departamento ante el MINCIT refuerza su imagen como un territorio organizado, competitivo y comprometido con la promoción turística. Esto favorece:

- La inclusión en vitrinas estratégicas del Gobierno Nacional.
- Reconocimiento de buenas prácticas regionales.
- Priorización del Valle en programas de reactivación y competitividad.

323	Tiquete Nacional	1	Ida y regreso	\$ 1.200.000
-----	------------------	---	---------------	--------------

Evidencia fotográfica

Your trip

Booking ref: **ACRCUW** [CheckMyTrip App](#)
 Document Issue Date: **20 November 2025**

Traveler	Mrs Miyerlandi Torres Agredo	Agency	PROMOTORA DE TURISMO SUCURSAL CALLE 9 NO 46-59 LOCAL 104 SANTIAGO DE CALI
		Telephone	57 2 5137777
		Fax	57 2 5137777



Friday 21 November 2025


Latam Airlines Group LA 4058

Departure	21 November 07:57	Cali, (Alfonso B Aragon Intl) (+)	
Arrival	21 November 09:05	Bogota, (El Dorado Intl) (+)	Terminal: 1
Duration		01:08 (Non stop)	
Booking status		Confirmed	
Class		Economy (H)	
Baggage allowance		1 Piece(s) for Mrs Miyerlandi Torres Agredo	
Seat		12C confirmed for Mrs Miyerlandi Torres Agredo	
Equipment		AIRBUS A320	

Saturday 22 November 2025



Latam Airlines Group LA 4085
(Operated by Latam Airlines Colombia)

Departure	22 November 11:50	Bogota, (El Dorado Intl) (+)	Terminal: 1
Arrival	22 November 12:55	Cali, (Alfonso B Aragon Intl) (+)	
Duration		01:05 (Non stop)	
Booking status		Confirmed	
Class		Economy (M)	
Baggage allowance		1 Piece(s) for Mrs Miyerlandi Torres Agredo	
Seat		10D confirmed for Mrs Miyerlandi Torres Agredo	
Equipment		AIRBUS A320	
Flight meal		Food and beverages for purchase	

Ticket details

E-ticket 4C 035-5527216486 for Mrs Miyerlandi Torres Agredo

General Information

Please check airline's check-in procedures for this itinerary.

*****Feliz viaje*****

Le desea su agencia de viajes promotora de turismo

No olvide reconfirmar sus cupos de regreso

Ecological information

Calculated average CO2 emission is 83.50 kg/person

Source: ICAO Carbon Emissions Calculator

<https://www.icao.int/environmental-protection/CarbonOffset/Pages/default.aspx>

Airline Booking Reference(s)

LA (Latam Airlines Group): CBBADP

Cali - Bogotá

Nº de orden LA0353828LQPQ Wi-Fi a bordo

Miherlandi Torresagredo

Vuelo
21 de nov de 2025
 **LA4058**
Operado por LATAM Airlines
Colombia

Asiento
 **12C** CLO
Salida de emergencia

Código de reserva: CBBADP


142

En puerta de embarque
7:12 a. m.

El embarque finalizará
a las **7:27 a. m.**

Terminal	Puerta/Gate	Embarque
1	-	Grupo 5

 Recuerda confirmar el terminal y la puerta de embarque en las pantallas del aeropuerto.

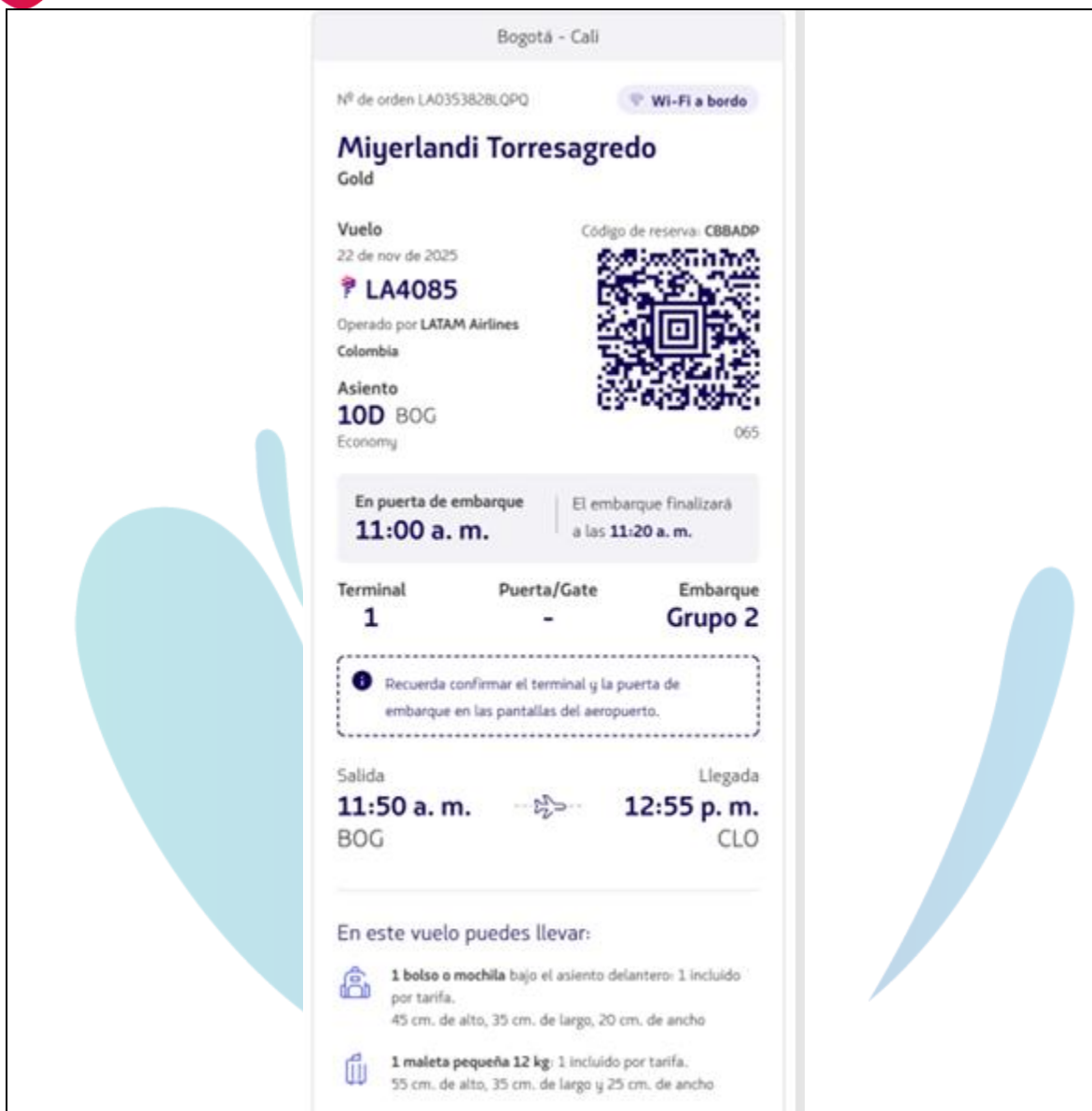
Salida
7:57 a. m.
CLO



Llegada
9:05 a. m.
BOG

En este vuelo puedes llevar:

 **1 bolso o mochila** bajo el asiento delantero: 1 incluido por tarifa.



3. CONGRESO BUENAS PRACTICAS EN SALUD

El congreso de Buenas Prácticas en Salud desarrollado por la Secretaría de Turismo del Valle genera impactos estratégicos en el fortalecimiento del turismo de salud, la competitividad del departamento y la articulación del sector público–privado. Desde el Cali Valle Bureau se gestiono para los días 1 y 27 de octubre del 2025 con la cotización y compra de 490 refrigerios para el evento.

Sus principales efectos son:

- Fortalecimiento del Turismo de Salud en el Valle
- Posiciona al Valle del Cauca como un destino confiable y competitivo en servicios médicos, clínicos y estéticos.
- Permite divulgar estándares internacionales de calidad, bioseguridad, atención humanizada y manejo responsable del paciente turista.
- Mejora la percepción de seguridad sanitaria para turistas nacionales e internacionales.

Capacitación del sector y actualización profesional

- El congreso brinda actualización técnica a clínicas, profesionales de salud, operadores turísticos, agencias médicas y hoteles.
- Se socializan protocolos, normativas y tendencias en salud, aumentando la capacidad institucional del sector.
- Contribuye al cierre de brechas de conocimiento entre prestadores, fortaleciendo una oferta homogénea y de alta calidad.

Articulación institucional y trabajo intersectorial

- Facilita la comunicación entre entidades de salud, turismo, universidades, EPS, IPS y operadores turísticos.
- Genera redes de cooperación que permiten construir rutas de turismo médico, paquetes integrales y procesos de referencia y contra-referencia de pacientes.
- Promueve lineamientos comunes para la atención del turista de salud.

Mejora de la calidad del servicio y estándares internacionales

- Fomenta la adopción de buenas prácticas basadas en evidencia:
 - ✓ trazabilidad del paciente,
 - ✓ reducción de riesgos,
 - ✓ cumplimiento ético,
 - ✓ gestión de calidad y experiencia del usuario.
- Las instituciones participantes tienden a implementar mejoras que elevan el nivel competitivo del destino, especialmente frente a mercados como EE. UU., Centroamérica y el Caribe.

Impulso a la economía y al encadenamiento productivo

- El turismo médico moviliza hospedaje, transporte, gastronomía, servicios de bienestar y acompañamiento.
- El fortalecimiento del sector mediante el seminario genera impactos económicos como:
 - ✓ Incremento potencial de pacientes internacionales
 - ✓ Mayor ocupación hotelera,
 - ✓ Dinamización de servicios complementarios.
- Las buenas prácticas mejoran la reputación del destino, lo que incrementa la demanda.

Promoción del Valle como destino seguro y ético

- El seminario contribuye a construir una narrativa de responsabilidad, transparencia y calidad en los procedimientos médicos ofrecidos en la región.
- Ayuda a disminuir riesgos reputacionales asociados a malas prácticas o turismo estético inseguro.
- Posiciona a la Secretaría como garante de estándares y acompañante técnico del sector.

Beneficios para el usuario y el paciente turista

- Mejor experiencia en todo el proceso: información clara, atención oportuna, acompañamiento y seguimiento.
- Incrementa la confianza y satisfacción del turista médico, lo que genera recomendaciones y retorno al destino.
- Reducción de riesgos clínicos gracias a la adopción de buenas prácticas.

El congreso de Buenas Prácticas en Salud tiene un impacto significativo al fortalecer la competitividad del turismo de salud en el Valle, profesionalizar a los actores del sector, dinamizar la economía, mejorar la calidad del servicio y posicionar a la región como un destino seguro, ético y confiable para la atención médica especializada.

PLANEACION ESTRATEGICA

La planificación estratégica de la Secretaría de Turismo del Valle del Cauca incorpora la participación en ferias y eventos internacionales como un eje fundamental para fortalecer la competitividad turística del departamento, mejorar su posicionamiento global y dinamizar la actividad económica asociada al sector. La presencia en estos escenarios genera impactos directos en la gestión institucional, el diseño de la oferta turística y la articulación público–privada, Con el fin de: Fortalecer la visión estratégica internacional del Valle del Cauca.

La participación en ferias internacionales permite incorporar una perspectiva global en la planificación, ajustando las prioridades del sector turístico regional a las tendencias del mercado internacional, como:

- Turismo sostenible
- Turismo gastronómico
- Turismo industrial
- Turismo de bienestar y salud
- Digitalización de destinos.

Impacto esperado: actualización permanente de la estrategia turística y alineación con estándares globales.

Priorización de mercados y segmentos internacionales

Las ferias internacionales brindan información precisa sobre los mercados emisores, comportamientos del turista y oportunidades de negocio. Esto permite:

- Seleccionar mercados estratégicos (Europa, Norteamérica, Caribe, Cono Sur)
- Identificar segmentos de alto valor
- Focalizar esfuerzos promocionales.

Impacto esperado: optimización de recursos y mayor efectividad en la promoción.

Diseño y fortalecimiento del portafolio turístico regional

La planeación estratégica se beneficia de las ferias internacionales al identificar oportunidades para mejorar y diversificar el portafolio turístico. Esto impulsa:

- Estructuración de experiencias vendibles

- Fortalecimiento de rutas turísticas
- Mejora de la calidad del producto
- Definición de narrativas y marca territorial más competitiva.

Impacto esperado: una oferta más sólida, exportable y alineada con el mercado mundial.

INORME DE GESTION

El Informe de Gestión de la Secretaría de Turismo del Valle del Cauca constituye un instrumento estratégico que incide de manera directa en la participación y desempeño del departamento en ferias y eventos nacionales e internacionales. Su impacto se evidencia en la planificación, la toma de decisiones, la articulación institucional y la proyección turística del territorio.

En primer lugar, el informe consolida resultados, indicadores, avances y desafíos del sector turístico, permitiendo orientar con mayor precisión la selección de ferias prioritarias, la estructuración de agendas comerciales y la definición de productos turísticos estratégicos para promover ante mercados nacionales e internacionales. Asimismo, el documento fortalece el posicionamiento institucional del Valle del Cauca al presentar un balance transparente y verificable de la gestión realizada. Esta información se convierte en un respaldo técnico que incrementa la credibilidad del destino frente a operadores turísticos, agencias, inversionistas, entidades de cooperación y medios especializados, facilitando su inclusión en catálogos, ruedas de negocios, vitrinas comerciales y circuitos de difusión internacional.

De igual manera, el informe aporta insumos esenciales para la elaboración de discursos, presentaciones, material promocional y argumentación estratégica durante la participación en ferias y eventos. Las cifras, avances y proyectos destacados permiten mostrar un territorio con gestión sólida, evolución continua, oferta diversificada y capacidad institucional, aumentando la efectividad de las acciones de promoción.

El informe también impacta la consecución de recursos y alianzas, ya que evidencia resultados que respaldan solicitudes presupuestales, proyectos regionales, cooperación técnica y vinculaciones con gremios y actores privados.

Esto facilita financiar la presencia del Valle del Cauca en ferias estratégicas y fortalecer la competitividad del departamento.

Finalmente, el Informe de Gestión mejora la articulación interinstitucional con alcaldías, cámaras de comercio, gremios, operadores y demás actores del ecosistema turístico, quienes pueden alinear estrategias, coordinar participación conjunta y promover una imagen unificada del territorio. Esta coordinación incrementa la capacidad del Valle para atraer eventos, consolidar rutas turísticas, mejorar la oferta y proyectarse en escenarios nacionales e internacionales.

267	Refrigerio productos típicos gastronómicos de Cali por persona	260	1	30.073
267	Refrigerio productos típicos gastronómicos de Cali por persona	230	1	30.073
276	Almuerzo o Cena tipo ejecutivo por persona con entrada, plato fuerte, postre y bebida	190	1	46.077

Evidencia Fotográfica









4. MATERIAL POP

El material promocional de la Secretaría de Turismo del Valle del Cauca impacta de manera directa y estratégica la realización y el éxito de las ferias nacionales e internacionales, al fortalecer la visibilidad, el posicionamiento del destino y la generación de oportunidades para el sector turístico del departamento.

Principales impactos

- **Posicionamiento del destino Valle del Cauca**

El material promocional (folletos, catálogos, material POP, videos, piezas digitales) permite:

- ✓ Comunicar una imagen sólida y coherente del Valle como destino turístico.
- ✓ Resaltar la diversidad cultural, natural, gastronómica e industrial del departamento.

- ✓ Diferenciar al Valle frente a otros destinos competidores en ferias de alto nivel.

- **Atracción y recordación del público objetivo**

Durante las ferias:

- ✓ El material físico y digital capta la atención de visitantes, compradores y operadores turísticos.
- ✓ Facilita la recordación de marca territorial después del evento.
- ✓ Genera interés en turistas, inversionistas y aliados estratégicos.

- **Apoyo a la gestión comercial y técnica**

El material promocional:

- ✓ Sirve como herramienta de apoyo para ruedas de negocios, citas B2B y presentaciones institucionales.
- ✓ Permite entregar información clara sobre rutas, productos turísticos, municipios y experiencias.
- ✓ Optimiza el tiempo de interacción con potenciales aliados.

- **Fortalecimiento de la imagen institucional**

- ✓ Refuerza la presencia institucional de la Secretaría de Turismo del Valle.
- ✓ Proyecta una entidad organizada, profesional y comprometida con la promoción del territorio.
- ✓ Aumenta la confianza de actores nacionales e internacionales.

- **Impulso a la articulación regional**

- ✓ Visibiliza a los municipios, emprendimientos y prestadores turísticos del Valle del Cauca.
- ✓ Promueve el trabajo conjunto entre sector público, privado y comunitario.
- ✓ Facilita la inclusión de enfoques diferenciales (cultural, étnico, sostenible).

- **Generación de impacto posterior a la feria**

- ✓ El material promocional actúa como un vehículo de seguimiento, motivando contactos posteriores.
- ✓ Contribuye a la conversión de interés en visitas, negocios e inversión turística.
- ✓ Apoya la medición de resultados y el retorno de la inversión (ROI).

Desde el Cali Valle Bureau se gestiona compra de material pop para el desarrollo de las actividades de la secretaria del Valle.

TOTE BAG

Descripción: Tote Bag diseño Visit Valle en Lona PU 100% poliéster de tamaño 34x41cm, cocido, con dos agarraderas, riata de 1 pulgada 100 % poliéster e impresión de diseño a full color en ambas caras

Dimensiones: 34x41cm

Material: Lona PU 100% poliéster y riata de 1 pulgada 100 % poliéster

Técnica de impresión: Sublimado full color por dos caras

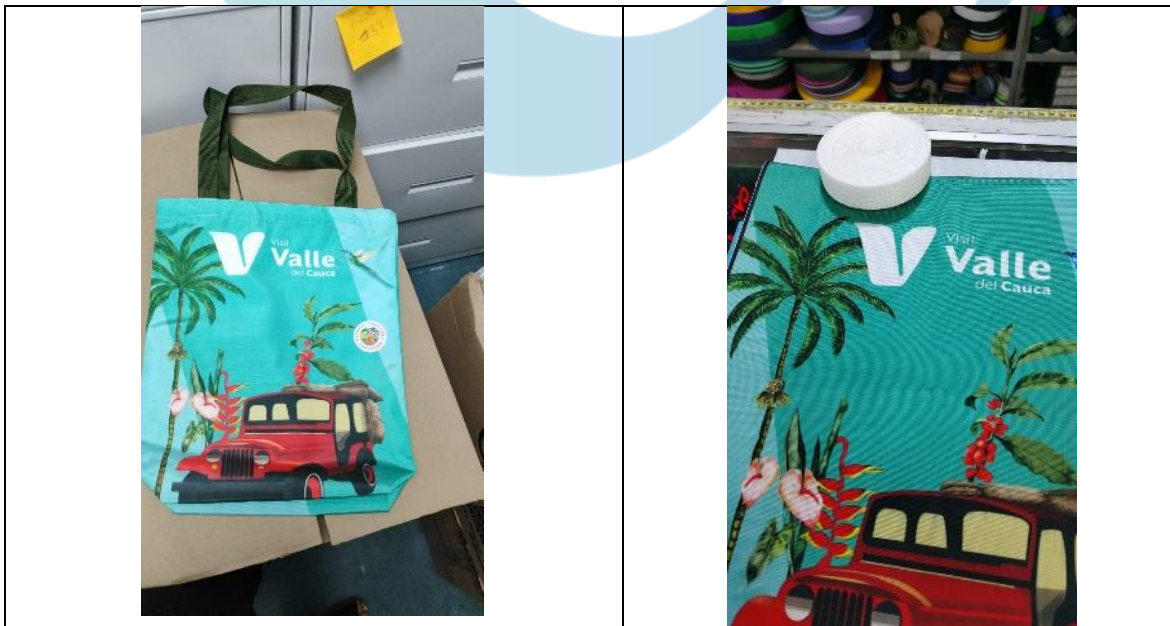
Embalaje: 1 unidad sin bolsa

Cantidad: 1.757

Valor unitario: 26.767

Valor total: \$47.041.482

294	Tote bag, lona PU 100% poliéster lona cruda de tamaño 34x41cm, cocido, con dos agarraderas, riata en poliéster e sublimado de diseño a full color en ambas caras	1	Unidad	\$	26.767
-----	--	---	--------	----	--------





PIN METALICO

Descripción: Pin metálico de 3 x 3 cm aproximado full color acabado níquel brillante con puntilla militar con mariposa

Cantidad: 750

Valor unitario: 16.840

Valor total: \$12.630.000

317	Pin metálico de 3 x 3 cm aprox full color acabado niquel brillante con puntilla militar con mariposa	1	Unidad	\$ 16.840
-----	--	---	--------	-----------



KIT DE ASEO

Descripción: Kit de aseo con 4 frascos internos de 60 ml, estampados a 1 tinta

Dimensiones: 17 X 12 cm

Material: Lona 100% poliester

Técnica de impresión: Sublimado full color y estampado 1 tinta screen

Cantidad: 2.000

Valor unitario: 20.990

Valor total: \$41.980.000

302	kit de aseo pero con 4 frascos de 60ml brandeados en DTF especial con empaque sublimado con cremallera	1	Unidad	\$ 20.990
-----	--	---	--------	-----------



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 estuche

Cantidad: 2.024

Valor unitario: 11.383

Valor total: \$23.041.815

304	Abanico plegable con estuche, ambos marcados a 1 tinta	1	Unidad	\$ 11.383
-----	--	---	--------	-----------



Santiago de Cali, 9 de Diciembre de 2025

ACTA DE ANTREGA

La empresa Premium 1420 S.A.S identificados con Nit. 900.797.581-2 se permite presentar el informe de ejecución del diseño y producción del material promocional del Valle del Cauca – ~~Visit~~ Valle del Cauca

KIT DE ASEO

Descripción: Kit de aseo con 4 frascos internos de 60 ml, estampados a 1 tinta

Dimensiones: 17 X 12 cm

Material: Lona 100% ~~poliester~~

Técnica de impresión: Sublimado full color y estampado 1 tinta ~~screen~~

Cantidad: 2.000

Valor unitario: 20.990

Valor total: \$41.980.000



ABANICOS PLEGABLES

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

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

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

Técnica de impresión: Estampado a una tinta

Embalaje: 1 unidad por estuche

Cantidad: 2.024

Valor unitario: 11.383

Valor total: \$23.041.815





Entrega
Luis Esteban Rojas Giraldo
Cedula 1.230.673.511
Premium 1420 S.A.S
Representante Legal



Recibe
Jorge Tamayo
Cedula
Contratista Secretaria de Turismo de la
Gobernación del Valle del Cauca.

Santiago de Cali, 12 de Diciembre de 2025

ACTA DE ANTREGA

La empresa Premium 1420 S.A.S identificados con Nit. 900.797.581-2 se permite presentar el informe de ejecución del diseño y producción del material promocional del Valle del Cauca – Visit Valle del Cauca

TOTE BAG

Descripción: Tote Bag diseño Visit Valle en Lona PU 100% poliéster de tamaño 34x41cm, cocido, con dos agarraderas, riata de 1 pulgada 100 % poliéster e impresión de diseño a full color en ambas caras

Dimensiones: 34x41cm

Material: Lona PU 100% poliéster y riata de 1 pulgada 100 % poliéster

Técnica de impresión: Sublimado full color por dos caras

Embalaje: 1 unidad sin bolsa

Cantidad: 1.757

Valor unitario: 26.767

Valor total: \$47.041.482





PIN METALICO

Descripción: Pin metálico de 3 x 3 cm aproximado full color acabado níquel brillante con puntilla militar con mariposa

Cantidad: 750

Valor unitario: 16.840

Valor total: \$12.630.000



Entrega
Luis Esteban Rojas Giraldo
Cedula 1.230.673.511
Premium 1420 S.A.S
Representante Legal



Recibe
Jorge Tamayo
Cedula
Contratista Secretaria de Turismo de la
Gobernación del Valle del Cauca.

5. FERIA INTERNACIONAL IBTM BARCELONA

Informe de Participación del Cali Valle Convention & Visitors Bureau

Feria Internacional IBTM Barcelona

Evento: IBTM World Barcelona

Lugar: Barcelona, España

Organiza: RX Global

Participación: Cali Valle Convention & Visitors Bureau

La participación del **Cali Valle Convention & Visitors Bureau** en **IBTM Barcelona** se enmarca dentro de la estrategia internacional de posicionamiento del destino Cali-Valle del Cauca como una región competitiva para el turismo de reuniones, eventos y congresos (MICE). IBTM es uno de los principales escenarios globales para la industria, congregando asociaciones internacionales, corporativos, meeting planners y destinos líderes del mundo.

La presencia del Bureau como representante del departamento en IBTM Barcelona resulta estratégica por las siguientes razones:

- Es uno de los principales puntos de encuentro B2B del turismo de reuniones a nivel mundial.
- Permite el contacto directo con tomadores de decisión de asociaciones internacionales y corporativos globales.
- Facilita la generación de leads calificados y la identificación de oportunidades reales de captación de eventos.
- Refuerza el posicionamiento internacional del destino dentro del circuito europeo de eventos y congresos.

Participar en este espacio fortalece la visibilidad de Cali-Valle y consolida su presencia dentro del radar de destinos emergentes en América Latina.

Importancia del mercado europeo

El mercado europeo es prioritario para la estrategia de turismo de reuniones del Valle del Cauca debido a:

- Su alto volumen de asociaciones internacionales activas en congresos rotativos.
- El crecimiento sostenido del segmento MICE europeo hacia destinos emergentes y diversos.
- El interés creciente por destinos con propuestas de valor diferenciadas en sostenibilidad, cultura y legado de eventos.

IBTM Barcelona permite concentrar en un solo espacio actores clave de Europa, Norteamérica y otros mercados estratégicos, optimizando esfuerzos comerciales y de promoción internacional.

Oportunidad para el Valle del Cauca

Para el Valle del Cauca, IBTM Barcelona representa una oportunidad concreta para:

- Posicionar a Cali como sede de congresos internacionales en sectores estratégicos como salud, educación, sostenibilidad y economía creativa.
- Mostrar la capacidad instalada del destino: venues, hoteles, conectividad aérea y servicios especializados.
- Destacar atributos diferenciales como la cultura, la gastronomía, la música y la biodiversidad, integrados a la experiencia de los eventos.
- Avanzar en la captación de eventos con impacto económico, reputacional y de legado para la región.

Resumen de las citas realizadas

Durante la feria se desarrolló una agenda estructurada de **citas de negocios preagendadas**, cuyos detalles se encuentran relacionados en los **documentos adjuntos**. Estas reuniones incluyeron:

- Asociaciones internacionales interesadas en sedes latinoamericanas para futuros congresos.
- Agencias y meeting planners europeos especializados en eventos corporativos y congresos.
- Actores interesados en conocer destinos emergentes con enfoque en sostenibilidad y experiencias auténticas.

Las reuniones permitieron presentar la propuesta de valor de Cali-Valle, identificar leads con potencial de seguimiento y sentar las bases para futuras candidaturas, visitas de inspección y presentaciones técnicas del destino.

Estrategia de turismo de reuniones de la región

La participación en IBTM Barcelona se articula con la **estrategia regional de turismo de reuniones**, que tiene como pilares:

- **Captación estratégica de eventos:** priorizando sectores alineados con los clústeres regionales.
- **Articulación público-privada:** integrando a hoteles, venues, operadores y entidades institucionales.
- **Sostenibilidad y legado:** promoviendo eventos con impacto social, ambiental y económico positivo.

- **Posicionamiento internacional:** fortaleciendo la presencia del destino en ferias, misiones y redes globales.
- **Seguimiento comercial:** convirtiendo contactos en oportunidades reales mediante propuestas, candidaturas y visitas de inspección.

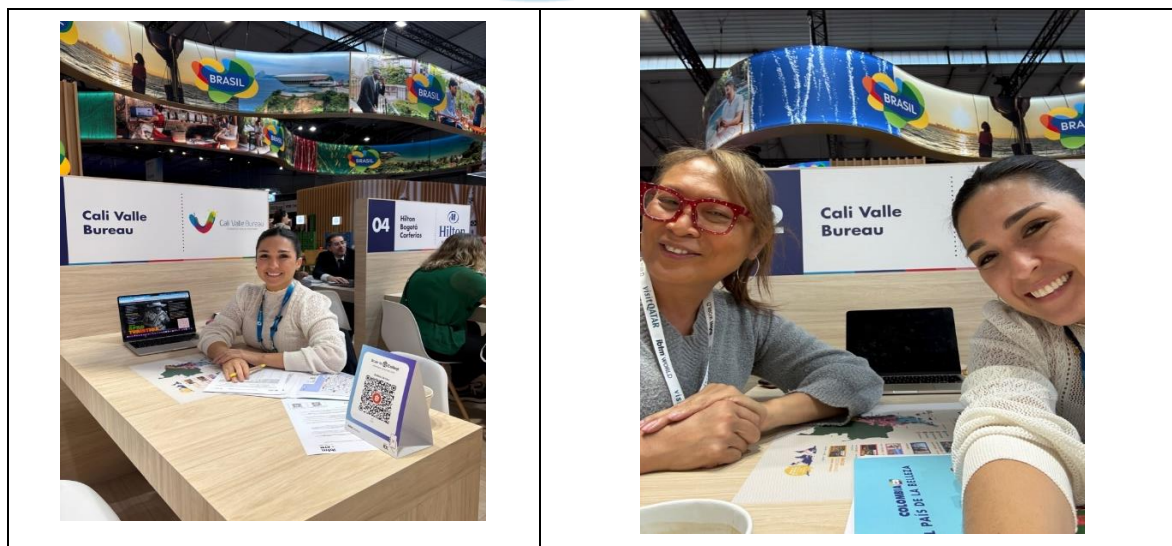
IBTM Barcelona reafirma la necesidad de continuar apostando por escenarios internacionales de alto nivel que permitan consolidar a Cali y el Valle del Cauca como un destino MICE competitivo, confiable y con identidad propia.

La participación del Cali Valle Convention & Visitors Bureau en IBTM Barcelona fue altamente estratégica y coherente con los objetivos de internacionalización del destino. La feria permitió fortalecer relaciones, abrir nuevas oportunidades de negocio y posicionar a Cali-Valle como un actor relevante dentro del mercado global de eventos y reuniones.

Este ejercicio ratifica la importancia de mantener una presencia activa y constante en los principales escenarios internacionales, asegurando que el crecimiento del turismo de reuniones en la región sea sostenible, articulado y alineado con la visión de desarrollo del territorio.

5. EVENTO INTERNACIONAL	329	Feria Internacional (pago derecho de participación)	1	1	10.000.000
	319	Gastos de viaje Internacionales Europa (incluye transporte y alimentación) Aprox 300 EUROS	1	5	1.400.000
	1	Tiquete Internacional	1	1	11.000.000
	326	Hospedaje Internacional - Europa	1	4	2.500.000

Evidencia Fotográfica







Itinerary information

BOOKING ID
N82N3

Date: 06-11-2025



IB0419



1h 15m

MAD

Madrid

16:55

17 Nov 2025
Terminal 4

BCN

Barcelona

18:10

17 Nov 2025
Terminal 1

Confirmed
HK

Fare Brand
OPTIMA

Cabin Class
Economy (H)



IB0414



1h 25m

BCN

Barcelona

15:05

22 Nov 2025
Terminal 1

MAD

Madrid

16:30

22 Nov 2025
Terminal 4

Confirmed
HK

Fare Brand
OPTIMA

Cabin Class
Economy (S)




Voucher Details

Barcelona (Spain)

NH COLLECTION BARCELONA PODIUM
BAIL?N, 4-6

Check In: **16 Nov 2025**
Check Out: **23 Nov 2025**
Room 1:
Mr CATALINA GARCIA

Booked On: **22 Oct 2025**

TBOH Confirmation: **Z17LIH**

Guest Itinerary/General Information

Rooms	Room type	Room Details	Adult(s)	Child
Room 1	SUPERIOR XL	Incl:Bed and Breakfast	1	0

Hotel Rules and Regulations

City Tax: From the date of: 31/10/2012 City Tax direct payment at the hotel 6,27 Euros per person and night. (VAT included). These taxes apply only to people over 16 years of age at the time of check-in and with a maximum charge of 7 nights per person. From the date of: 02/05/2023 City Tax payable directly at the hotel.

From 01 Jan 2025 To 31 Dec 2025: Tasa pago directo en el hotel From 16 Nov 2025 To 23 Nov 2025: Important notices: In case of any amendment please contact us to check the rates and conditions as these could change - Hotel will invoice the total amount of this booking in case of no show / En caso de modificacion, por favor contacten con nosotros para verificar las tarifas y condiciones de la reserva ya que podrian ser diferentes - En caso de no show el hotel se reserva el derecho de aplicar gastos del 100% From 16 Nov 2025 To 23 Nov 2025: SUPERIOR XL

Tourist Tax related information

As a visitor to Barcelona, your customers will need to pay both a Regional Tourist Tax and a City Tax, with the total amount depending on their accommodation type. The Regional Tax is €1.70 per night for four-star hotels, €2.25 for apartments and home stays, and €3.50 for five-star and luxury hotels. As of October 2024, the City Tax has increased to €4.00 per night for visitors, including those staying in tourist apartments. This tax applies for a maximum of seven nights. The combined total per night will be €5.70 for four-star hotels, €6.25 for apartments and home stays, and €7.50 for five-star hotels. These taxes are NOT included in the displayed rates and will be collected by the hotel at the time of check-in.

Payment Information - It is a prepaid booking. Please do not charge the guest.

6. EVENTO SILOE

La iluminación de la Estrella de Siloé, ubicada en uno de los miradores más representativos de Cali, genera impactos significativos en el turismo y en la percepción del Valle del Cauca como destino cultural, urbano y experiencial, de allí que para este evento se brindó la logística con refrigerios con el fin de generara con esta actividad impacto en:

- **Atractivo turístico nocturno**

La iluminación convierte la Estrella en un ícono visible desde toda la ciudad, lo cual atrae a visitantes locales, nacionales y extranjeros.

- Se fortalece la oferta de turismo nocturno seguro, un segmento muy demandado por viajeros que buscan actividades después de las 6 p. m.
- Incrementa el flujo de turistas hacia los miradores de Siloé, San Antonio y la loma de la Cruz.

Impulso al turismo comunitario

- La Estrella es uno de los símbolos del turismo social y comunitario en Cali. Su iluminación impulsa rutas como el Cable Aéreo MIO en Siloé, los recorridos guiados por líderes locales y experiencias gastronómicas de barrio.
- Aumenta la visibilidad de emprendimientos locales: cafés, puntos artesanales, grupos culturales y guías turísticos del sector.

Reforzamiento de la imagen de la ciudad

- La Estrella iluminada proyecta una imagen moderna, cultural y vibrante de Cali.
- Se convierte en un punto de referencia fotográfico para redes sociales, lo cual amplifica la promoción turística espontánea.
- Ayuda a posicionar a Cali como una ciudad con atractivos urbanos comparables a cerros, miradores y monumentos de otras capitales latinoamericanas.

Aporte a festividades y temporadas altas

- En épocas como diciembre, Feria de Cali, Semana Santa o festivales culturales, la iluminación:
- Aumenta el flujo de visitantes,
- Dinamiza la economía del sector, y fortalece la agenda turística del municipio.
- Permite crear narrativas de ciudad: "Cali desde las alturas", "Cali se ilumina desde Siloé", etc.

Dinamización económica

El aumento de turistas genera:

- Mayor consumo en gastronomía, contratación de guías, uso del cable aéreo y transporte,
- Incremento de ventas de souvenirs.

- Beneficia emprendimientos del Distrito de Aguablanca y la Comuna 20 conectados por circuitos turísticos.

Percepción de seguridad y convivencia

- Espacios turísticos iluminados fomentan mayor presencia de visitantes y actividad social, lo que mejora la sensación de seguridad.
- Incentiva la creación de actividades culturales, artísticas y musicales nocturnas organizadas por la comunidad.

Potencial para proyectos de turismo gastronómico

- La vista desde la Estrella y su iluminación es ideal para rutas gastronómicas: degustaciones de cocina tradicional, experiencias de cocina comunitaria, puntos de venta de comidas típicas del sector.
- Se convierte en un atractivo complementario para el turismo gastronómico del Valle.

271	Refrigerio No Perecedero fuera de Cali • Dos (2) productos de paquete (snack) • Bebida: Jugo de caja , jugo de botella plástica , gaseosa botella plástica	Unidad	1	\$	18.400
-----	--	--------	---	----	--------

Evidencia fotográfica



