



**Título** *Documento de líneas de acción*  
**Subtítulo** TURISCAUCA: Ruta Competitiva del Turismo  
**Día** Marzo

---

# Index

TEMPLATE: Líneas de acción- TURISCAUCA .....	3
¿Qué son las líneas de acción? .....	3
Recordatorio corto de la estrategia .....	3
Resumen de las líneas de acción.....	4
Línea de acción 1: <i>Estructuración de la oferta turística</i> .....	6
Resumen/ Contexto.....	6
1. Describir la acción y grupo de trabajo.....	7
2. Objetivo .....	14
3. Responsable de coordinación .....	14
4. Cronograma.....	14
5. Costos estimados .....	15
6. Fuentes de financiamiento .....	16
7. Actores públicos y privados a involucrar .....	17
8. Ejemplos de referencia .....	17
9. Plazo sugerido de ejecución.....	17
Línea de acción 2: Uso de Tecnologías de la Información. ....	18
Resumen/ Contexto.....	18
1. Describir la acción y grupo de trabajo.....	19
2. Objetivo .....	26
3. Responsable de coordinación .....	26
4. Cronograma.....	27
5. Costos estimados .....	27
7. Actores públicos y privados a involucrar .....	29
8. Ejemplos de referencia .....	29
9. Plazo sugerido de ejecución.....	30
Línea de acción 3: <i>Posicionamiento de la Región como Destino turístico</i> .....	31
Resumen / Contexto.....	31
1. Describir la acción y grupo de trabajo.....	32
2. Objetivo .....	42
3. Responsable de coordinación .....	42
4. Cronograma.....	43
5. Costos estimados .....	43
7. Actores públicos y privados a involucrar .....	45
8. Ejemplos de referencia .....	45
9. Plazo sugerido de ejecución.....	45

## TEMPLATE: Líneas de acción- TURISCAUCA

### ¿Qué son las líneas de acción?

Las líneas de acción no representan todas las acciones que se deberían hacer para lograr los objetivos, sino que son el principio de un esfuerzo de largo plazo que requiere para mejorar la performance del cluster.

El *objetivo* es lanzar 3 a 5 acciones para comenzar a adoptar la estrategia y ayudar a las empresas a desarrollar el nuevo negocio. Estas líneas de acción no deberían ser muy complicadas o de muy largo plazo, de lo contrario: como deberían mostrar que la estrategia es posible y más interesante, para convencer a más gente para que se una, podría ser bueno que tengan resultados a corto plazo.

### Recordatorio corto de la estrategia

El análisis de la estrategia de segmentación permitió la identificación de un segmento estratégico a trabajar:

**Turismo de corta estancia:** este tipo de turismo se caracteriza por la cercanía de la demanda (2 o 3 horas de distancia), de manera que quienes asistan a disfrutar de este tipo de turismo inviertan un tiempo relativamente corto en desplazamientos, en comparación con el que van a destinar al disfrute de la oferta.

De igual manera, se integra con la oferta complementaria, la cual implica la estructuración de productos con prestadores de servicios en negocios diversos, es decir, sumar lo gastronómico, con la especialización del alojamiento, con atractivos desarrollados en segmentos concretos (histórico, de naturaleza, entre otros), adicionando servicios de transporte adecuados, y todos aquellos que sean requeridos para ofrecer al turista una experiencia completa y placentera.

## **Resumen de las líneas de acción**

Las siguientes líneas de acción definidas, permitirá el fortalecimiento del sector, desarrollando acciones concretas para que las empresas sean más rentables y visibles en el mercado.

### **1. Estructuración de la oferta turística:**

Definición y estructuración de la oferta turística a nivel regional de manera diversificada y complementaria, de acuerdo a los diferentes segmentos y tendencias del mercado, que permita a su vez, posicionar a la región, como un destino altamente atractivo, y finalmente ser un sector rentable y competitivo.

Las actividades involucradas en esta línea de acción son:

- Elaboración de un directorio turístico virtual.
- Creación de rutas complementarias.
- Formación a los empresarios del sector en términos de atención al cliente, mejoramiento de la infraestructura, comercialización, servicios básicos, bilingüismo, etc.
- Mejoramiento de la calidad del servicio de transporte, en cuanto a horarios, disponibilidad y atención al público.

### **2. Uso de tecnologías de la Información:**

En toda la cadena de valor, el papel de las tecnologías de la información y la comunicación es esencial, por tanto, es necesario vincular tanto a aquellas empresas y emprendedores que desarrollan soluciones tecnológicas especializadas para el sector, como las empresas del sector que ya están adoptando nuevos sistemas de la información basados en la tecnología, para lograr una mayor eficiencia en la gestión interna de la organización, lo cual genera un efecto multiplicador en las otras empresas, por constituirse en ejemplo claro de que la incursión en este ámbito no requiere de esfuerzos económicos o de conocimiento demasiado avanzados o lejanos a las posibilidades de los empresarios locales..

Las actividades involucradas en esta línea de acción son:

- Creación de una web de referencia con toda la información de turismo en el Cauca, proporcionando información útil al turista.
- Publicación de un directorio turístico virtual.
- Formación a los empresarios del sector en el uso de herramientas tecnológicas.
- Formación especializada en turismo a los empresarios del sector TIC.

- Realización de un concurso de aplicativos móviles para turismo.

### **3. Posicionamiento de la región como destino turístico:**

Para lograr un posicionamiento de la región como destino turístico es necesario que los productos ya existentes o los productos que se pretenda desarrollar en la estructuración de la oferta, tengan un valor agregado, que permita tener un punto diferenciador de las demás regiones, haciendo de este sector más competitivo.

Al tener esta oferta estructurada, lo que se pretende es que además de ser competitiva, que la región sea más visible ante el mercado, logrando a su vez una mejor representatividad de la región a nivel nacional.

Las actividades involucradas en esta línea de acción son:

- Formación a las empresas de comercio y servicios en temas de atención al cliente, para que el turista tenga una experiencia satisfactoria, generando confianza, de tal forma que pueda referir su experiencia a nuevos turistas y/o repetirla.
- Formación de capital humano para el Sector.
- Mejoramiento de la imagen pública del departamento en el imaginario su población, a través de la acción de los medios locales de comunicación.
- Promoción y mejoramiento de la imagen pública del departamento a través de Bloggers.
- Mejoramiento de la información ofrecida al Turista.
- Involucrar a la ciudadanía en la participación de las diferentes campañas de promoción para el posicionamiento de la región.
- Dinamización del centro de Popayán.
- Mejoramiento de la seguridad.

El siguiente es el detalle de las actividades en cada curso de acción.

## Línea de acción 1: *Estructuración de la oferta turística*

### Resumen/ Contexto

Si queremos competir en un mercado nacional, con otros destinos turísticos, debemos, identificar qué activos y productos turísticos tenemos para ofrecer. Esta oferta debe estar enfocada en actividades para turistas que desean vivir diferentes tipos de experiencias en una estancia corta.

El desarrollo de esta línea debe estar direccionado a la creación y/o fortalecimiento de rutas complementarias de acuerdo a los diferentes segmentos identificados e igualmente, que cuente además con una logística eficiente en todo el proceso del viaje (antes, durante y después) para garantizar una experiencia agradable para el turista.

Se debe contar con la información necesaria de todas las empresas prestadoras de productos y servicios turísticos, para que participen en el desarrollo de estas rutas.

Adicionalmente, es importante que las empresas involucradas en las rutas a ofrecer, presten un servicio integral y de buena calidad. Para esto es necesario formar a las empresas de acuerdo a las necesidades identificadas, para así mismo ser más competitivas dentro del sector y les permita incrementar sus ingresos.

***Esta línea de acción está dirigida a:*** Todas las empresas que actualmente cuentan con el Registro Nacional de Turismo.

### ***Medidas de éxito:***

- Desarrollo de 4 o 5 rutas complementarias (Hotel + comida + atractivo + otros ) con aceptación en el mercado.
- Estándares de calidad de las rutas a ofrecer por parte de cada una de las empresas involucradas.
- Capacitación adecuada y permanente a las empresas de todo el sector turismo en la prestación de sus servicios

## 1. Describir la acción y grupo de trabajo

Describe la actividad, o las fases que la acción/ sub acción debería realizar para convertirse en real.

Las siguientes actividades corresponden a la línea de acción: **Estructuración de la oferta turística.**

### 1. *Elaboración de un directorio turístico virtual.*

Es necesario partir de la consecución de toda la información de los activos existentes de manera muy detallada, permitiendo a su vez desagregar la información de acuerdo a cada tipo de turismo inmerso dentro de la cadena de valor del sector.

Dentro de esta identificación, se espera contar con la información disponible en cuanto a inventarios turísticos y documentos con datos de empresarios con actividades turísticas dentro de la región como es el listado de las empresas con Registro Nacional de Turismo (RNT); información que debe ser complementada por los empresarios, con la descripción de su actividad y oferta, como soporte para la elaboración del directorio turístico a desarrollar.

Los pasos para esta actividad son:

1. Recopilación de todos los inventarios turísticos de la región.
2. Identificación y elaboración de un listado con todas las empresas con Registro Nacional de Turismo.
3. Elaboración de la herramienta de recolección de información.
4. Remisión a los empresarios del sector y recepción de la información.
5. Procesamiento/edición de la información.
6. Elaboración del documento que representa el directorio virtual.
7. Entrega del documento a las diferentes instituciones para su publicación en sus sitios web.
8. Entrega del documento al responsable del sitio web de la Corporación Mixta de Turismo, para su maquetación y publicación.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	SEMANAS											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1. Recopilación de todos los inventarios turísticos de la región.	★	★										
2. Identificación y elaboración de un listado con todas las empresas con Registro Nacional de Turismo.			★	★								
3. Elaboración de la herramienta de recolección de información.				★								
4. Remisión a los empresarios del sector y recepción de la información.					★	★	★					
5. Procesamiento/edición de la información.						★	★	★				
6. Elaboración del documento que representa el directorio virtual.							★	★	★	★		
7. Entrega del documento a las diferentes instituciones para su publicación en sus sitios web.												★
8. Entrega del documento al responsable del sitio web de la Corporación Mixta de Turismo, para su maquetación y publicación.												★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Reestructuración de la oferta turística</b>				
Elaboración de un directorio turístico virtual	2 meses y 3 semanas	Honorarios diagramador	\$ 375.000	\$ 875.000
		Honorarios editor	\$ 500.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 875.000</b>

## 2. Creación de rutas complementarias

Una vez identificado las empresas con productos y servicios turísticos en toda la región, es necesaria la estructuración de rutas complementarias, a partir de lo identificado como segmento estratégico para la potencialización del sector.

Ya sean paquetes turísticos, rutas o productos, deben estar enfocados a responder a las tendencias de los viajeros que buscan experiencias únicas con estancias cortas (de 2 a 3 días), e igualmente, debe estar dirigidas a segmentos como son principalmente grupos familiares de 3 a 4 personas, adultos mayores a 45 años y jóvenes entre 20 y 30 años, todos ellos con inquietudes de vivir experiencias distintas.



Con esta actividad se pretende que los empresarios participen en la construcción de estas rutas como medio para lograr un mayor dinamismo empresarial en beneficio de todos.

Los pasos para esta actividad son:

1. Sumar al proceso de construcción de paquetes turísticos, liderado por la alcaldía Municipal de Popayán, lo cual busca, además de la estructuración de productos nuevos (historia, cultura y naturaleza), transferir la metodología de trabajo, lo cual permitirá la elaboración de otros, de acuerdo a las necesidades y potencialidades de las diferentes subregiones del Cauca.
2. Adoptar la metodología de fortalecimiento de productos turísticos.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	SEMANAS													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1. Sumar al proceso de construcción de paquetes turísticos, liderado por la alcaldía Municipal de Popayán, lo cual busca, además de la estructuración de productos nuevos (historia, cultura y naturaleza), transferir la metodología de trabajo.	★	★												
2. Adoptar la metodología de fortalecimiento de productos turísticos.			★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Reestructuración de la oferta turística</b>				
Creación de rutas complementarias	3 meses y medio	Honorarios personal (Transferencia metodológica)	\$ 10.000.000	\$ 24.706.000
		Logística - Rutas pilotos	\$ 7.500.000	
		Auditorios	\$ 4.160.000	
		Materiales	\$ 800.000	
		Imprevistos	\$ 2.246.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 24.706.000</b>

**3. Formación a los empresarios del sector en términos de atención al cliente, mejoramiento de la infraestructura, comercialización, servicios básicos, bilingüismo, normatividades, etc.**

Para que las rutas que se vayan a estructurar sean aceptadas en el mercado, es necesario que las empresas ofrezcan productos y servicios de alta calidad, para lo cual es necesario que se capaciten e implementen acciones para el mejoramiento de infraestructura y procesos que le permitan al turista disfrutar de ofrecimientos locales altamente competitivos.

Los programas de formación deben estar estructurados de acuerdo a la identificación de falencias con los mismos actores del sector, con el fin de ser objetivos en los temas a fortalecer. Así mismo, el personal capacitador deberá tener las competencias necesarias para la transferencia del conocimiento de forma muy práctica y didáctica, para así mismo, obtener un buen resultado con los actores participantes.

Los pasos para esta actividad son:

1. Creación de un comité de apoyo experto en temáticas de turismo.
2. Definición de los programas educativos y contenidos para la capacitación. (Básico, medio y avanzado).
3. Identificación de la institución que oferte el programa.
4. Definición del programa formativo y la metodología a utilizar.
5. Cerrar convenio con Institución Educativa y hacer la convocatoria a las empresas.
6. Ejecución del programa formativo.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	SEMANAS						MESES									
	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Creación de un comité de apoyo experto en temáticas de turismo.	★	★														
2. Definición de los programas educativos y contenidos para la capacitación. (Básico, medio y avanzado).	★	★	★	★												
3. Identificación de la institución que oferte el programa.	★	★	★	★												
4. Definición del programa formativo y la metodología a utilizar.			★	★	★	★										
5. Cerrar convenio con Institución Educativa y hacer la convocatoria a las empresas.					★											
6. Ejecución del programa formativo.							★	★	★	★	★	★	★	★	★	★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Reestructuración de la oferta turística</b>				
Formación a los empresarios del sector en términos de atención al cliente, mejoramiento de la infraestructura, comercialización, servicios básicos, bilingüismo, normatividades, costos, etc.	3 meses y medio	Honorarios personal (15 temas en promedio, 3 sesiones por taller)	\$ 45.000.000	\$ 73.480.000
		Sala de Formación	\$ 11.700.000	
		Materiales	\$ 600.000	
		Transporte de capacitadores fuera de la ciudad	\$ 8.000.000	
		Manutención capacitadores	\$ 1.500.000	
		Imprevistos	\$ 6.680.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 73.480.000</b>

#### **4. Mejoramiento de la calidad del servicio de transporte, en cuanto a horarios, disponibilidad y atención al público.**

Se requiere involucrar a todos los actores del sector transporte que ofrecen servicios turísticos, para que estén al tanto del proceso de estructuración de la oferta y puedan participar en la ejecución de las rutas, como un actor complementario para que éstas se lleven a cabo de manera adecuada.

El cumplimiento de las diferentes normatividades que regulan el sector, deberá ser una obligación para todas las empresas que deseen participar dentro de las rutas o paquetes turísticos a estructurar.

Es por esto, que al ser una acción tan compleja, se ve la necesidad de dividirla en tres actividades gruesas y lograr de esta forma el mejoramiento de la calidad del servicio de transporte turístico en la región.

Estas actividades son:

1. Información de las empresas de transporte de la región.
2. Formación a las empresas transportadoras (Conductores y directivos).
3. Definición conjunta de tarifas.

Cada una de estas actividades gruesas, se encuentran desagregados en los siguientes pasos:

***Información de las empresas de transporte de la región:***

1. Recopilación de información de las empresas de transporte existentes en la región.
2. Reunión con todas las empresas de transporte para la socialización de las empresas existentes, su actividad y disponibilidad horaria para el servicio.
3. Elaboración y entrega de listado de las empresas de transporte para la elaboración de directorio turístico.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	SEMANAS					
	1	2	3	4	5	6
1. Recopilación de información de las empresas de transporte existentes en la región.	★	★				
2. Reunión con todas las empresas de transporte para la socialización de las empresas existentes, su actividad y disponibilidad horaria para el servicio.			★			
3. Elaboración y entrega de listado de las empresas de transporte para la elaboración de directorio turístico.				★	★	★

***Formación a las empresas transportadoras (Conductores y directivos):***

1. Definición de los programas educativos y contenidos para la capacitación a las empresas.
2. Identificación de la institución que oferte el programa.
3. Definición del programa formativo y la metodología a utilizar.

4. Cerrar convenio con Institución Educativa y hacer la convocatoria a las empresas.
5. Ejecución del programa formativo.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	MESES													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1. Definición de los programas educativos y contenidos para la capacitación a las empresas.	★													
2. Identificación de la institución que oferte el programa.	★													
3. Definición del programa formativo y la metodología a utilizar.		★												
4. Cerrar convenio con Institución Educativa y hacer la convocatoria a las empresas.		★												
5. Ejecución del programa formativo.			★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★

**Definición conjunta de tarifas:**

1. Creación de comité de apoyo con expertos del sector transporte.
2. Estructuración de plan de trabajo con las empresas para la unificación de tarifas.
3. Convocatoria a todas las empresas pertenecientes al sector transporte.
4. Reunión con las empresas de transporte.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	SEMANAS						
	1	2	3	4	5	6	7
1. Creación de comité de apoyo con expertos del sector transporte.	★						
2. Estructuración de plan de trabajo con las empresas para la unificación de tarifas		★	★				
3. Convocatoria a todas las empresas pertenecientes al sector transporte.				★	★		
4. Reunión con las empresas de transporte.						★	
3. Concreción de tarifas .							★

Para la ejecución de estas actividades gruesas, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Reestructuración de la oferta turística</b>				
Mejoramiento de la calidad del servicio de transporte, en cuanto a horarios, disponibilidad y atención al público: 1. Información de las empresas de transporte de la región.	12 meses	Honorarios diagramador	\$ 375.000	\$ 17.675.000
		Honorarios editor	\$ 500.000	
2. Formación a las empresas transportadoras (Conductores y directivos).		Honorarios capacitador	\$ 16.800.000	\$ 34.935.500
		Sala de Formación	\$ 12.480.000	
		Materiales	\$ 2.400.000	
		Imprevistos	\$ 3.255.500	
3. Definición conjunta de tarifas.		Auditorios	\$ 1.040.000	\$ 1.940.000
		Logística Reunión	\$ 400.000	
		Publicación en medios de tarifas establecidas	\$ 500.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 54.550.500</b>

## 2. Objetivo

Define el objetivo de la línea de acción (de corto y largo plazo, en términos de la estrategia y de otras dimensiones, en un nivel de cluster y empresa).

Fortalecer la oferta turística del Departamento, con productos diferenciados y competitivos que coadyuven al posicionamiento de Popayán y el Cauca como destinos atractivos.

## 3. Responsable de coordinación

Mencionar quien será el coordinador o el líder de la acción.

El coordinador de esta línea de acción, será la Alcaldía Municipal de Popayán, que estará a cargo del control y ejecución del plan de trabajo establecido para el cumplimiento de cada una de las actividades estipuladas.

## 4. Cronograma

Explica el calendario de la acción, específicamente los plazos, responsables para cada una de las acciones y su resultado.

ACTIVIDADES	Año 1												Responsable	Resultado	
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12			
Elaboración de directorio turístico virtual.	★	★	★											OZ Viajes y Turismo, Park Life, Cámara de comercio del Cauca	Directorio turístico virtual
Creación de rutas complementarias	★	★	★											Alcaldía Municipal de Popayán - Corporación Mixta de Turismo en el Cauca Guía de Turismo Profesional - María del Carmen Torres	Rutas turísticas Complementarias
Formación a los empresarios del sector en términos de atención al cliente, mejoramiento de la infraestructura, comercialización, servicios básicos, bilingüismo, normatividades, costos, etc.	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	Integrantes de Comité, Institución educativa y Cámara de Comercio del Cauca	Empresas capacitadas y competitivas
Mejoramiento de la calidad del servicio de transporte, en cuanto a horarios, disponibilidad y atención al público.	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	Comité de apoyo con expertos del sector transporte - Institución educativa y Cámara de Comercio del Cauca	Servicio de transporte de calidad para el turista y la ciudadanía en general

## 5. Costos estimados

Enunciar los costos para poder llevar a cabo las líneas de acción

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Reestructuración de la oferta turística</b>				
Elaboración de un directorio turístico virtual	2 meses y 3 semanas	Honorarios diagramador	\$ 375.000	\$ 875.000
		Honorarios editor	\$ 500.000	
Creación de rutas complementarias	3 meses y medio	Honorarios personal (Transferencia metodológica)	\$ 10.000.000	\$ 24.706.000
		Logística - Rutas pilotos	\$ 7.500.000	
		Auditorios	\$ 4.160.000	
		Materiales	\$ 800.000	
		Imprevistos	\$ 2.246.000	
Formación a los empresarios del sector en términos de atención al cliente, mejoramiento de la infraestructura, comercialización, servicios básicos, bilingüismo, normatividades, costos, etc.	3 meses y medio	Honorarios personal (15 temas en promedio, 3 sesiones por taller)	\$ 45.000.000	\$ 73.480.000
		Sala de Formación	\$ 11.700.000	
		Materiales	\$ 600.000	
		Transporte de capacitadores fuera de la ciudad	\$ 8.000.000	
		Manutención capacitadores	\$ 1.500.000	
Mejoramiento de la calidad del servicio de transporte, en cuanto a horarios, disponibilidad y atención al público: 1. Información de las empresas de transporte de la región. 2. Formación a las empresas transportadoras (Conductores y directivos). 3. Definición conjunta de tarifas.	12 meses	Honorarios diagramador	\$ 375.000	\$ 17.675.000
		Honorarios editor	\$ 500.000	
		Honorarios capacitador	\$ 16.800.000	\$ 34.935.500
		Sala de Formación	\$ 12.480.000	
		Materiales	\$ 2.400.000	
		Imprevistos	\$ 3.255.500	\$ 1.940.000
		Auditorios	\$ 1.040.000	
		Logística Reunión	\$ 400.000	
		Publicación en medios de tarifas establecidas	\$ 500.000	

## 6. Fuentes de financiamiento

Explica cómo va a ser financiado.

Se espera que por medio de la Convocatoria de Innovación Empresarial - lanzado por iNNpulsa, pueda ser financiada esta línea de acción, puesto que permite la cofinanciación a propuestas para la innovación de productos o servicios que nazcan de una necesidad de mercado y que tengan a su vez un alto impacto económico.



Igualmente con el fondo nacional de turístico (FONTUR), se presentara proyectos para la cofinanciación de iniciativas encaminadas al desarrollo de nuevos productos turísticos y de las actividades que estas conllevan para que sean competitivas ante el mercado.

## 7. Actores públicos y privados a involucrar

Lista de agente del cluster que son necesarios para esta línea de acción o los participantes del grupo de trabajo.

Dentro de esta línea de acción, los agentes implicados para su ejecución son:

- Cámara de Comercio del Cauca (Equipo Rutas Competitivas)
- Alcaldía Municipal de Popayán (María Mercedes Palacio)
- Corporación Mixta de Turismo (María Fernanda Bustamante)
- Oz Viajes y turismo (Oscar Zuluaga)
- Park Life (Borja Pujol)
- Guía Profesional Independiente (María del Carmen Torres)
- Velotax (Martha Bravo)
- Terminal de Transportes de Popayán (Karol Mabel Casas)
- Excursiones JR (Javier Álvarez)

## 8. Ejemplos de referencia

Si es posible, prevea un ejemplo de referencia.

Para esta línea de acción en cuanto a estructuración de la Oferta Turística, el viaje de referencia internacional, es un clave ejemplo para la estructuración de productos turísticos complementarios; que le permita al turista tener experiencias únicas en cuanto a: diversidad, cumplimiento, y seguridad.

Empresas de referencia en la ciudad de Barcelona (España) están: *We Experience*, con sus rutas innovadoras como lo es *%Tierra*, mar y aire+, *Trip4Real* que ofrece experiencias mucho más reales y auténticas con locales, destacándose por su variedad en gustos y preferencias de acuerdo a lo que deseen los turistas, entre otros.

## 9. Plazo sugerido de ejecución

Explicar si será ejecutado a corto, mediano o largo plazo.

Se estima que la ejecución de esta línea de acción se ejecutará en el mediano plazo.

## Línea de acción 2: Uso de Tecnologías de la Información.

### Resumen/ Contexto

El sector no cuenta con una estructura que posibilite su presencia en medios tecnológicos, y que a su vez contribuya con la visibilidad de las empresas en el mercado. Igualmente existe una brecha muy grande entre los proveedores del sector y las empresas, debido a la poca o nula presencia en Internet o los esfuerzos que están haciendo son los equivocados.

Con esta línea de acción, lo que se pretende es que todas las empresas se fortalezcan en capacidades para el desarrollo y aplicación de nuevas soluciones informáticas, que permita a su vez, lograr mayor eficiencia en sus gestiones, su visibilidad y crecimiento en cuanto a lo económico de las empresas en general.

El direccionamiento debe estar enfocado en la creación de aplicativos y en el uso de herramientas tecnológicas de acuerdo a las necesidades inmediatas del sector, para que finalmente sea más competitivo.

Es importante que las empresas se concienticen de la necesidad de hacer uso de estas herramientas tecnológicas, que cada vez son más necesarias para hacerle la vida más fácil al turista en su experiencia de viaje (Antes, durante y después), como hoy en día lo muestran las tendencias de consumo.

***Esta línea de acción está dirigida a:*** Todas las empresas con Registro Nacional de Turismo y empresas con actividades tecnológicas.

### ***Medida de éxito:***

- Empresas que implementen nuevas herramientas tecnológicas y logren mayor visibilidad en el mercado.
- Capacitación adecuada y permanente a las empresas, desde lo más básico a lo más complejo para el uso de las tecnologías de información.
- Implementación de herramientas tecnológicas para los procesos administrativos, financieros, logísticos y organizativos que faciliten la operación del negocio y su sostenibilidad en el tiempo.
- Empresas tecnológicas capacitadas en temas específicos para el sector turístico.

## 1. Describir la acción y grupo de trabajo

Las siguientes actividades corresponden a la línea de acción: **Uso de las Tecnologías de la información.**

### **1. Creación de un sitio web de referencia con toda la información del Turismo en el Cauca, proporcionando información útil para el turista.**

Lo que se pretende con esta línea de acción, es que todas las empresas del sector turismo, participen visiblemente en la página que finalmente se defina (ya sea creando una nueva o utilizando algún dominio ya existente), con el fin de que cualquier turista pueda obtener información de todos los productos y servicios con que la región cuenta.

Este sitio web debe estar diseñado de forma muy práctica para que el turista, además de conocer la oferta turística, cuente con información oportuna de la región para el desarrollo de cualquier actividad o experiencia que vaya a realizar (estados de la vía, disponibilidad horaria de los diferentes atractivos, servicios complementarios como son: los hospitales, bancos, puntos de información turística, etc.); así mismo el tema disponibilidad de pagos en línea: reservas de tiquetes, actividades, hospedaje, entre otros.

Igualmente, se debe garantizar el sostenimiento del sitio web, para que la información que se transmita, este actualizada en tiempo real de acuerdo a la oferta.

Como resultado de esta línea de acción se espera, que las empresas sean más competitivas y ofrezcan soluciones oportunas al turista, con la implementación de nuevas herramientas tecnológicas en todo el sector.

Los pasos para esta actividad son:

1. Creación del Comité de apoyo para la definición de contenidos y desarrollo del sitio web.
2. Concertación de la estrategia del sitio Web. (Popayán Cultural).
3. Definir las características y diseñar la estructura del sitio web a crearse. (Arquitectura de la información).
4. Contratación / consecución del personal con las competencias que se requieren, para la creación y mantenimiento del sitio web.
5. Acopio de toda la información, tanto de las empresas, como de las diferentes actividades a desarrollarse en la región. (Pdte. Definición, Pasante, u otro).

6. Identificar a los responsables de los diferentes dominios y/o administradores, y realizar una reunión con el comité y las instituciones que lideran la iniciativa, para invitarlos a que redirijan su link a la Web que se cree.
7. Elaboración del sitio web, con toda la información definida. (definir estrategia SEO).
8. Entrega final del sitio web de la región.
9. Publicación y presentación del sitio web de la región.
10. Promoción de la web a las empresas del sector Turístico.
11. Promoción de la web en sitios internacionales.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	SEMANAS							MESES											
	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Creación del Comité de apoyo para la definición de contenidos y desarrollo del sitio web.	★	★																	
2. Concertación de la estrategia del sitio Web. (Popayán Cultural).			★																
3. Definir las características y diseñar la estructura del sitio web a crearse. (Arquitectura de la información).				★	★	★	★												
4. Contratación / consecución del personal con las competencias que se requieren, para la creación y mantenimiento del sitio web.				★	★	★	★												
5. Acopio de toda la información, tanto de las empresas, como de las diferentes actividades a desarrollarse en la región. (Pdte. Definición, Pasante, u otro).								★											
6. Identificar a los responsables de los diferentes dominios y/o administradores, y realizar una reunión con el comité y las instituciones que lideran la iniciativa, para invitarlos a que redirijan su link a la Web que se cree.								★											
7. Elaboración del sitio web, con toda la información definida. (definir estrategia SEO).								★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★
8. Entrega final y publicación del sitio web en la región.																			★
9. Promoción de la web a las empresas del sector Turístico.														★	★	★	★	★	★
10. Promoción de la web en sitios internacionales.																	★	★	★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Uso de las tecnologías de la información</b>				
Creación de un sitio web de referencia con toda la información del Turismo en el Cauca, proporcionando información útil para el turista.	13 meses y medio	Honorarios personal (acopio y arquitectura de la información)	\$ 21.600.000	\$ 270.160.000
		Elaboración y mantenimiento del Sitio Web (12 meses)	\$ 192.000.000	
		Publicación y promoción del sitio web de la región	\$ 22.400.000	
		Promoción del Sitio web en plataformas internacionales	\$ 9.600.000	
		Imprevistos	\$ 24.560.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 270.160.000</b>

## 2. *Publicación de un directorio turístico virtual.*

Es de gran importancia que las empresas pertenecientes al sector, hagan presencia, a través del directorio virtual a crearse dentro de la página web definida; ya que además de que les permitirán lograr una mayor visibilidad ante el mercado, podrán conocer los demás actores del turismo, y podrán hacer alianzas comerciales entre ellos y/o poderse referenciar el uno al otro, cuando un turista requiera de un servicio o producto específico.

Para esto es necesario que dentro de la acción en donde se van a identificar todas las empresas que cuentan con el Registro Nacional de Turismo, como de los diferentes inventarios turísticos de la región, se pueda hacer partícipes a todas las empresas, para concientizarlas de la gran importancia de hacer presencia en este directorio, en donde las beneficiadas serán ellas mismas.

Se deberá trabajar de acuerdo a la actividad de cada empresa (sector hotelero, sector gastronómico, comercio, ecodestinos, etc.), con esto se podrá identificar más fácilmente, estrategias de marketing y comercio electrónico, que permitan llegar más acertadamente a lo que hoy en día espera encontrar un turista en cualquier destino.

Los pasos para esta actividad son:

1. Acopiar los listados que se obtuvieron para la elaboración del directorio turístico, en la línea de acción **“Estructuración de la Oferta Turística”**.
2. Sintetizar la información del directorio virtual ya definido y adaptarla a las características de la web (corrector de estilo).

3. Publicación del directorio virtual en la web del Cauca creada.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	MESES							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Acopiar los listados que se obtuvieron para la elaboración del directorio turístico, en la línea de acción "Reestructuración de la Oferta Turística".	★							
2. Sintetizar la información del directorio virtual ya definido y adaptarla a las características de la web (corrector de estilo).		★	★	★	★			
3. Publicación del directorio virtual en la web del Cauca creada.						★	★	★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Uso de las tecnologías de la información</b>				
Publicación de un directorio turístico virtual.	8 meses	Honorarios del personal para el diseño y publicación del directorio	\$ 19.200.000	\$ 21.120.000
		Imprevistos	\$ 1.920.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 21.120.000</b>

**3. Formación a los empresarios del sector en el uso de herramientas tecnológicas.**

Además de que es necesario que las empresas hagan presencia en internet, se requiere que los empresarios se capaciten y se fortalezcan en temas tecnológicos constantemente.

Para esta actividad, es necesario que el programa formativo se realice de manera muy práctica y cuenten con instructivos desde lo más básico (manejo de un computador) hasta lo más complejo (creación de un sitio y su mantenimiento, manejo de carro de compras, manejo de aplicativos, estrategias de marketing, etc).

Los pasos para esta actividad son:

4. Creación de un comité de apoyo experto en temáticas de internet.

5. Definición de los 3 programas educativos (básico, medio y avanzado) y sus contenidos para la capacitación en TICs de las empresas del sector Turismo.
6. Identificación de la institución educativa que oferte el programa.
7. Definición del programa formativo y la metodología a utilizar.
8. Cerrar convenio con Institución Educativa y hacer la convocatoria a las empresas.
9. Ejecución del programa formativo.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	SEMANAS						MESES											
	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1. Creación de un comité de apoyo experto en temáticas de internet.	★																	
2. Definición de los 3 programas educativos (básico, medio y avanzado) y sus contenidos para la capacitación en TICs de las empresas del sector Turismo.	★	★	★	★														
3. Identificación de la institución educativa que oferte el programa.	★	★																
4. Definición del programa formativo y la metodología a utilizar.				★	★	★												
5. Cerrar convenio con Institución Educativa y hacer la convocatoria a las empresas.				★	★													
6. Ejecución del programa formativo.							★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Uso de las tecnologías de la información</b>				
Formación a los empresarios del sector en el uso de herramientas tecnológicas.	1 año	Honorarios capacitador	\$ 28.800.000	\$ 50.039.000
		Creación de 1.000 cd's con instructivos	\$ 2.500.000	
		Salas de formación	\$ 11.440.000	
		Materiales	\$ 2.750.000	
		Imprevistos	\$ 4.549.000	
		<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>		<b>\$ 50.039.000</b>

#### 4. Formación especializada en turismo a los empresarios del sector TIC.

Es importante incluir también dentro del programa formativo, a las mismas empresas del sector Tic's, para que se capaciten en temas puntuales sobre el turismo y puedan afianzar más, sus competencias en el uso de nuevas herramientas tecnológicas.

Con estos programas formativos, esperamos que estas empresas especializadas, ayuden a los demás empresarios a definir y a crear nuevas estrategia de mercado, desarrollen nuevos proyectos on line e incentiven al uso de las diferentes plataformas de turismo existentes.

Los pasos para esta actividad son:

1. Creación de un comité de apoyo experto en temáticas avanzadas de Tics para Turismo.
  2. Identificación de necesidades de formación.
  3. Identificación de proveedores para desarrollar la formación.
  4. Definición del programa formativo y la metodología a utilizar. (logística).
  5. Convocatoria a empresas a participar en el programa.
- Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	MESES					
	1	2	3	4	5	6
1. Creación de un comité de apoyo experto en temáticas avanzadas de Tics para Turismo.	★					
2. Identificación de necesidades de formación.	★	★				
3. Identificación de proveedores para desarrollar la formación.		★	★	★	★	★
4. Definición del programa formativo y la metodología a utilizar. (logística)						★
5. Convocatoria a empresas a participar en el programa.						★



ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Uso de las tecnologías de la información</b>				
Formación especializada en turismo a los empresarios del sector TIC.	6 meses	Honorarios capacitador	\$ 14.400.000	\$ 22.914.000
		Salas de formación	\$ 6.240.000	
		Materiales	\$ 1.500.000	
		Imprevistos	\$ 774.000	
		<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>		<b>\$ 22.914.000</b>

### **5. Realización de un concurso de aplicativos móviles para turismo.**

Este concurso tiene como objetivo fomentar el conocimiento entre los estudiantes y empresarios del sector Tic's, sobre estas nuevas tecnologías que cada vez ganan más importancia en nuestra sociedad e incentivarlos para que se lancen a desarrollar sus propias aplicaciones.

Si bien, las aplicaciones móviles no son sólo herramientas de entretenimiento, sino que cada vez más están cumpliendo un rol importante en la sociedad conectada, apoyando nuevas formas de eficiencia, innovación y colaboración y por qué no para ayudarnos a equilibrar de mejor manera la vida personal, laboral y las diferentes actividades de la cotidianidad.

Se espera que los participantes, aporten ideas innovadoras enfocadas totalmente al sector turismo, facilitando soluciones a las necesidades de los turistas hoy en día, y que facilite además al turista, tener una experiencia más placentera y completa en destino.

Los pasos para esta actividad son:

1. Creación de un comité de apoyo experto en aplicaciones para dispositivos móviles.
2. Identificación de necesidades de aplicativos móviles en Turismo.
3. Definición de las bases necesarias para participar en el concurso y del premio para el ganador.
4. Publicación del Concurso a la Mejor Aplicación Móvil del Departamento.
5. Recepción de propuestas.
6. Evaluación de propuestas.
7. Definición y publicación del ganador.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	SEMANAS															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1. Creación de un comité de apoyo experto en aplicaciones para dispositivos móviles.	★	★														
2. Identificación de necesidades de aplicativos móviles en Turismo.			★	★	★											
3. Definición de las bases necesarias para participar en el concurso y del premio para el ganador.					★	★	★	★								
4. Publicación del Concurso a la Mejor Aplicación Móvil del Departamento.									★	★	★					
5. Recepción de propuestas.										★	★	★	★			
6. Evaluación de propuestas.														★	★	
7. Definición y publicación del ganador.																★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Uso de las tecnologías de la información</b>				
Creación de un concurso para el desarrollo de aplicativos móviles en el Departamento	4 meses	Diseño de estrategias de Marketing y Convocatoria publica	\$ 1.600.000	\$ 10.087.400
		Logística del Evento	\$ 2.500.000	
		Premiación	\$ 5.000.000	
		Imprevistos	\$ 987.400	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 10.087.400</b>

## 2. Objetivo

Define el objetivo de la línea de acción (de corto y largo plazo, en términos de la estrategia y de otras dimensiones, en un nivel de cluster y empresa).

Contribuir con el mejoramiento de las diferentes soluciones informáticas, de acuerdo a los crecientes cambios del mercado (preparación del viaje, durante el viaje y después del viaje) permitiendo a su vez, lograr una mayor visibilidad de las empresas existentes e igualmente lograr que sean más competitivas.

## 3. Responsable de coordinación

Mencionar quien será el coordinador o el líder de la acción

El coordinador de esta línea de acción, será la Corporación Mixta de Turismo en el Cauca, quien estará a cargo del control y ejecución del plan de trabajo establecido para el cumplimiento de cada una de las actividades estipuladas.

El Sena y las instituciones educativas con programas tecnológicos, también hará parte del acompañamiento para esta línea de acción, a través de sus programas de formación y del conocimiento, como parte del proceso para el desarrollo de competencias empresariales en temas tecnológicos.

#### 4. Cronograma

Explica el calendario de la acción, específicamente los plazos, responsables para cada una de las acciones y su resultado.

ACTIVIDADES	Año 1												Responsable	Resultado	
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12			
Creación de un sitio web de referencia con toda la información del Turismo en el Cauca, proporcionando información útil para el turista.	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	Corporación Mixta de Turismo en el Cauca	Sitio WEB de la Región
Publicación de un directorio turístico virtual.		★	★	★	★	★	★	★	★					Personal a contratar	Empresas visibles en el mercado
Formación a los empresarios del sector en el uso de herramientas tecnológicas.	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	Corporación Mixta de Turismo en el Cauca, Seratic, Start Apps, Popayán Cultural, Cautiva, Cámara de Comercio del Cauca e Instituciones educativas	Empresas capacitadas y competitivas
Formación especializada en turismo a los empresarios del sector TIC.	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	Corporación Mixta de Turismo en el Cauca, Seratic, Start Apps, Popayán Cultural, Cautiva, Cámara de Comercio del Cauca e Instituciones educativas	Empresas capacitadas y competitivas
Realización de un concurso de aplicativos móviles para turismo.							★	★	★	★				Corporación Mixta de Turismo en el Cauca, Seratic, Start Apps, Popayán Cultural, Cautiva, Cámara de Comercio del Cauca	Aplicativos móviles para el sector turismo

#### 5. Costos estimados

Enunciar los costos para poder llevar a cabo las líneas de acción

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Uso de las tecnologías de la información</b>				
Creación de un sitio web de referencia con toda la información del Turismo en el Cauca, proporcionando información útil para el turista.	13 meses y medio	Honorarios personal (acopio y arquitectura de la información)	\$ 21.600.000	\$ 270.160.000
		Elaboración y mantenimiento del Sitio Web (12 meses)	\$ 192.000.000	
		Publicación y promoción del sitio web de la región	\$ 22.400.000	
		Promoción del Sitio web en plataformas internacionales	\$ 9.600.000	
		Imprevistos	\$ 24.560.000	
Publicación de un directorio turístico virtual.	8 meses	Honorarios del personal para el diseño y publicación del directorio	\$ 19.200.000	\$ 21.120.000
		Imprevistos	\$ 1.920.000	
Formación a los empresarios del sector en el uso de herramientas tecnológicas.	1 año	Honorarios capacitador	\$ 28.800.000	\$ 50.039.000
		Creación de 1.000 cd's con instructivos	\$ 2.500.000	
		Salas de formación	\$ 11.440.000	
		Materiales	\$ 2.750.000	
		Imprevistos	\$ 4.549.000	
Formación especializada en turismo a los empresarios del sector TIC.	6 meses	Honorarios capacitador	\$ 14.400.000	\$ 22.914.000
		Salas de formación	\$ 6.240.000	
		Materiales	\$ 1.500.000	
		Imprevistos	\$ 774.000	
Creación de un concurso para el desarrollo de aplicativos móviles en el Departamento	4 meses	Diseño de estrategias de Marketing y Convocatoria publica	\$ 1.600.000	\$ 10.087.400
		Logística del Evento	\$ 2.500.000	
		Premiación	\$ 5.000.000	
		Imprevistos	\$ 987.400	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 374.320.400</b>

## 6. Fuentes de financiamiento

La Convocatoria Vive Digital, lanzado por el Ministerio de Tecnologías de la Información y las comunicaciones, permitirá financiar las actividades definidas en la línea de acción. Se espera la articulación con la Alcandía Municipal y la empresa de Telecomunicaciones EMTEL S.A. quien ya adelanta el desarrollo del proyecto para la inclusión de las actividades a ejecutarse.

Con el fondo nacional de turístico (FONTUR), se podrá presenta proyectos para la cofinanciación de iniciativas encaminadas a facilitar la aplicación de tecnologías para la innovación de productos o servicios.

Con el Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación- Colciencias, permitirá presentar igualmente proyectos para la innovación tecnológica de acuerdo a las necesidades de la región.

## 7. Actores públicos y privados a involucrar

Lista de agente del cluster que son necesarios para esta línea de acción o los participantes del grupo de trabajo.

Dentro de esta línea de acción, los agentes implicados para su ejecución son:

- Cámara de Comercio del Cauca (Equipo Rutas Competitivas)
- Servicio Nacional de Aprendizaje . SENA
- EMTEL S.A.
- Alcaldía Municipal de Popayán (María Isabel calderón)
- Corporación Mixta de Turismo (María Fernanda Bustamante . Ing. Martin Nieto)
- Start App (Harold Mauricio Muñoz)
- Start App (Juan David Urrea)
- Seratic (Claudia Acevedo)
- Cautiva (hammer Chicaiza)
- Colciencias

## 8. Ejemplos de referencia

Si es posible, prevea un ejemplo de referencia.

La empresa ***E-Mascaro***, identificada en el viaje de referencia Internacional del equipo de Rutas Competitivas en el Cauca, que ofrece servicios de consultoría y desarrollo de proyectos en internet en la ciudad de Barcelona- España.

Su metodología se enfoca, en identificar con el empresario estrategias de venta de acuerdo a la actividad para ofrecer al mercado por medio del internet, el desarrollo de un muy buen producto y finalmente trabajar en un gran marketing que logre una visibilidad a la empresa.

Como referencia encontramos también la empresa ***Atrapalo***, que lo que hace finalmente es por medio de un portal, ofrecer los productos y servicios de todas las empresas del sector turismo. Finalmente su enfoque es ser intermediador entre el mayorista y los usuarios (turistas y/o Locales).

## **9. Plazo sugerido de ejecución**

Se estima que la ejecución de esta línea de acción se ejecutará en el mediano plazo.

## Línea de acción 3: *Posicionamiento de la Región como Destino turístico*

### Resumen / Contexto

Al contar con un sector poco estructurado en cuanto a la oferta turística, nos hace poco competitivos con otros destinos que finalmente sí lo están. Hay ausencia de información turística y si la hay se encuentra desactualizada, generando poca visibilidad de las empresas y atractivos ante el mercado. Igualmente hay poca representatividad de la región a nivel nacional, que imposibilita ser un destino atractivo turísticamente.

Es por esto, que encontramos la necesidad de fortalecer el tejido empresarial del sector turismo, con el fin de lograr que las empresas además de exigirse ser más competitivas con respecto a otros mercados, logren posicionarse como un destino fuerte en: atractivos bien estructurados, en cumplimiento de la oferta, en diversidad e innovación constante que responda a las tendencias y necesidades del mercado y sobre todo en prestar un servicio de excelencia al turista.

***Esta línea de acción está dirigida a:*** Todas las empresas y actores que hacen parte de la cadena de valor del sector Turismo.

#### ***Medida de éxito:***

- Reconocimiento a nivel Nacional, como destino turístico atractivo.
- Visibilidad empresarial y crecimiento de los actores que lo integran.
- Desarrollo de 4 o 5 rutas complementarias (Hotel + comida + atractivo + otros) con aceptación en el mercado.
- Estándares de calidad de las rutas a ofrecer por parte de cada una de las empresas involucradas.
- Capacitación adecuada y permanente a las empresas de todo el sector turismo en la prestación de sus servicios.
- Ciudadanos más responsables con la región.

## 1. Describir la acción y grupo de trabajo

Las siguientes actividades corresponden a la línea de acción: Posicionamiento de la Región como Destino turístico.

### **1. *Formación a las empresas de comercio y servicios en temas de atención al cliente, para que el turista tenga una experiencia satisfactoria, generando confianza, de tal forma que pueda referir su experiencia a nuevos turistas y/o repetirla.***

La formación es el punto de partida para que los empresarios y colaboradores de las empresas de comercio y servicios se capaciten en temas tan importantes como es la atención al cliente y estén preparados para atender de la mejor manera no solo al turista, sino también al local.

De esta forma, el turista al tener una experiencia satisfactoria, podrá además, tener una buena imagen no solo de la región, sino también de la calidad de los prestadores de servicios.

Finalmente, se espera poder sensibilizar y desarrollar en los participantes un sentido real y práctico de la importancia de atender con calidad al turista durante el desempeño de las actividades, a través del buen servicio y entregarles un distintivo que los diferencie de los demás.

Los pasos para esta actividad son:

1. Identificación de la institución que oferte el programa formativo
2. Definición del contenido y metodología a utilizar.
3. Cerrar convenio con Institución Educativa y hacer la convocatoria a las empresas.
4. Ejecución del programa formativo enfocado al "Servicio al Cliente".
5. Entrega de distintivo (certificado) a participantes.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:



Actividades	SEMANAS						Meses											
	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Identificación de la institución que oferte el programa formativo	★	★	★	★														
2. Definición del contenido y metodología a utilizar					★	★	★											
3. Cerrar convenio con Institución Educativa y hacer la convocatoria a las empresas.							★											
4. Ejecución del programa formativo enfocado al "Servicio al Cliente".							★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	
5. Entrega de distintivo (certificado) a participantes.																		★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Posicionamiento de la Región como destino Turístico</b>				
Formación a las empresas de comercio y servicios en temas de atención al cliente, para que el turista tenga una experiencia satisfactoria, generando confianza, de tal forma que pueda referir su experiencia a nuevos turistas y/o repetirla	13 meses y medio	Honorarios personal (4 sesiones por mes)	\$ 33.000.000	\$ 49.918.000
		Sala de Formación	\$ 8.580.000	
		Materiales	\$ 3.300.000	
		Impresión distintivos (1.000 unidades)	\$ 500.000	
		Imprevistos	\$ 4.538.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 49.918.000</b>

## 2. Formación de capital humano para el Sector.

Con el propósito de que los temas formativos que adelantan actualmente las diferentes instituciones educativas, sean acordes con las necesidades del mercado, es importante que se revisen los contenidos de formación y si es del caso que se reestructuren.

Al revisar los diferentes contenidos formativos, es importante además, involucrar a los estudiantes para que experimenten en tiempo real, sus prácticas profesionales en las diferentes empresas del sector turismo.

Los pasos para esta actividad son:

1. Crear comité de apoyo para la definición de temáticas de formación.
2. Revisión de contenidos.

3. Contactos y diálogos con las entidades formadoras.
4. Programación para la ejecución.
5. Gestión de convenio con la alcaldía para prácticas de estudiantes en PIT.
6. Ejecución.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	SEMANAS							MESES											
	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Crear comité de apoyo para la definición de temáticas de formación.	★	★																	
2. Revisión de contenidos.			★	★															
3. Contactos y diálogos con las entidades formadoras.			★	★															
4. Programación para la ejecución.					★														
5. Gestión de convenio con la alcaldía para practicas de estudiantes en PIT.						★	★												
6. Ejecución.								★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Posicionamiento de la Región como destino Turístico</b>				
Formación de capital humano para el Sector	13 meses y medio	Auditorios (2 Reuniones con instituciones formadoras)	\$ 390.000	\$ 594.000
		Materiales	\$ 50.000	
		Logística (refrigerios)	\$ 100.000	
		Imprevistos	\$ 54.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 594.000</b>

### **3. Mejoramiento de la imagen pública del departamento a través de Medios Locales.**

El cambio de imagen de cualquier región empieza por los mismos locales, hablando todos en un mismo idioma, teniendo un verdadero sentido de pertenencia por nuestra ciudad y cuidando de ella.

Es por eso, que es necesario conocer de forma minuciosa con qué cuenta la región como: atractivos turísticos, actividades culturales, actores que la integran, servicios ofrecidos en general, etc.; a partir de este conocimiento, se podrá valorar más la región y se podrá hacer extensiva esa información.

Siendo los medios de comunicación locales, los responsables de transmitir la noticia de primera mano en destino, se deberá trabajar con ellos para que e igualmente aprovechen los diferentes espacios de divulgación, para resaltar las bondades y activos con los que contamos, y empezar a trabajar la mente del receptor con opiniones positivas y productivas por ofrecer.

Los pasos para esta actividad son:

1. Creación del comité de empresarios que liderara la iniciativa.
2. Definición de la ruta a seguir y de los medios a los que se quiere invitar.
3. Consecución de empresas patrocinadoras/proveedoras de servicios.
4. Convocatoria a los diferentes medios de comunicación (prensa, radio, televisión) para la realización de la ruta.
5. Ejecución de la ruta con los medios (editores + periodistas) por los distintos activos turísticos del departamento para mostrar la potencialidad del sector.
6. Realización de la reunión con los medios (directores + editores) para contrastar opiniones y buscar un pacto para el mejoramiento de la imagen del departamento.
7. Definición de un plan comunicativo con los resultados obtenidos.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	SEMANAS														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Creación del comité de empresarios que liderara la iniciativa.	★	★	★	★											
2. Definición de la ruta a seguir y de los medios a los que se quiere invitar.					★	★	★	★							
3. Consecución de empresas patrocinadoras/proveedoras de servicios.					★	★	★	★							
4. Convocatoria a los diferentes medios de comunicación (prensa, radio, televisión) para la realización de la ruta.									★	★					
5. Ejecución de la ruta con los medios (editores + periodistas) por los distintos activos turísticos del departamento para mostrar la potencialidad del sector.											★				
6. Realización de la reunión con los medios (directores + editores) para contrastar opiniones y buscar un pacto para el mejoramiento de la imagen del departamento.												★			
7. Definición de un plan comunicativo con los resultados obtenidos.													★	★	★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Posicionamiento de la Región como destino Turístico</b>				
Mejoramiento de la imagen pública del departamento a través de Medios Locales.	4 meses	Honorarios profesional	\$ 3.200.000	\$ 5.236.000
		Convocatoria (Publicidad)	\$ 300.000	
		Logística de las rutas a realizar	\$ 1.000.000	
		Auditorios (Reunion con los diferentes medios de comunicación)	\$ 260.000	
		Imprevistos	\$ 476.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 5.236.000</b>

#### **4. Promoción y mejoramiento de la imagen pública del Departamento a través de Bloggers**

Con esta actividad se pretende difundir, a través de la acción de bloggers expertos en temas de viajes y destinos, una imagen positiva de la Región, que motive al turista en su proceso de decisión de destino a visitar.

Los pasos para esta actividad son:

1. Convocatoria del comité de empresarios que liderara la iniciativa de medios.
2. Identificación de los bloggers a los que se quiere invitar.
3. Adecuación de la ruta establecida en la convocatoria de medios locales.
4. Identificación y consecución de fuentes de financiación y patrocinios para el costeo de los bloggers durante toda la visita.
5. Convocatoria a los diferentes bloggers para la realización de la ruta.
6. Ruta con los bloggers por los distintos activos turísticos del departamento para mostrar la potencialidad del sector.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	SEMANAS																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1. Convocatoria del comité de empresarios que liderara la iniciativa de medios.	★	★															
2. Identificación de los bloggers a los que se quiere invitar.			★	★	★	★											
3. Adecuación de la ruta establecida en la convocatoria de medios locales.			★	★	★	★											
4. Identificación y consecución de fuentes de financiación y patrocinios para el costeo de los bloggers durante toda la visita.					★	★	★	★	★	★	★	★					
5. Convocatoria a los diferentes bloggers para la realización de la ruta.													★	★	★	★	
6. Ruta con los bloggers por los distintos activos turísticos del departamento para mostrar la potencialidad del sector.																	★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Posicionamiento de la Región como destino Turístico</b>				
Promoción y mejoramiento de la imagen pública del departamento a través de Bloggers	4 meses	Honorarios profesional	\$ 3.200.000	<b>\$ 14.850.000</b>
		Convocatoria (logística)	\$ 300.000	
		Logística de las rutas a realizar - búsqueda de Patrocinadores	\$ 1.000.000	
		Tiquetes aéreos (5 expertos)	\$ 9.000.000	
		Imprevistos	\$ 1.350.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 14.850.000</b>

### 5. *Mejoramiento de la información ofrecida al turista*

La importancia de suministrar una buena, completa y oportuna información al turista, es que pueda tener una mejor experiencia en su estadía en cualquier destino a visitar.

Al unificar en un solo mapa y en una sola guía del Departamento en general, el turista podrá simplificar su tiempo de sus actividades, y realizar muchas más de manera complementada una de la otra. Así mismo en el proceso de toma de decisiones a la medida de sus necesidades y preferencias, les será de apoyo todo material que se les pueda suministrar.

Los pasos para esta actividad son:

1. Organización de una reunión con el máximo número de organizaciones editoras de mapas y guías para la unificación de mapas y guías.
2. Realización de un convenio entre las distintas organizaciones para la realización de una única guía de Popayán del Cauca y un único mapa de Popayán.
3. Elaboración del material unificado.
4. Distribución del material elaborado.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	SEMANAS														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Organización de una reunión con el máximo número de organizaciones editoras de mapas y guías para la unificación de mapas y guías.	★	★	★												
2. Realización de un convenio entre las distintas organizaciones para la realización de una única guía de Popayán y del Cauca y un único mapa de Popayán.				★	★	★	★								
3. Elaboración del material unificado.								★	★	★	★	★	★		
4. Distribución del material elaborado .														★	★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Posicionamiento de la Región como destino Turístico</b>				
Mejoramiento de la información ofrecida al Turista.	4 meses	Auditorios (Reunión con los diferentes editores)	\$ 260.000	\$ 5.236.000
		Honorarios profesional en Diseño grafico (Diseño de mapas de y guías	\$ 1.500.000	
		Impresión material (Guía y mapa	\$ 3.000.000	
		Imprevistos	\$ 476.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 5.236.000</b>

### **6. *Involucrar a la ciudadanía en la participación de las diferentes campañas de promoción para el posicionamiento de la región***

Para contribuir con el propósito de posicionar a la región como destino turístico, es necesario concientizar a su ciudadanía, sobre la importancia de involucrarse como actores y promotores del destino.

Igualmente, es necesario promover en estas campañas, la importancia de aprender a escuchar al turista e interpretar sus necesidades, para que de esta forma se pueda direccionar de manera eficiente.

De esta forma, lograremos que no solo los turistas hablen bien de la ciudad, sino que también puedan referenciarlos como un destino atractivo por su trato amable y placentero.

Los pasos para esta actividad son:

1. Identificación de Campañas de cultura ciudadana ya existentes, entre las diferentes instituciones.
2. Elaboración de plan de trabajo enfocado a campaña de cultura ciudadana en el trato amable.
3. Ejecución del plan de trabajo.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	MESES													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1. Identificación de Campañas de cultura ciudadana ya existentes, entre las diferentes instituciones.	★													
2. Elaboración de plan de trabajo enfocado a campaña de cultura ciudadana en el trato amable.		★	★											
3. Ejecución del plan de trabajo.				★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Posicionamiento de la Región como destino Turístico</b>				
Involucrar a la ciudadanía en la participación de las diferentes campañas de promoción para el posicionamiento de la región.	4 meses y medio	Honorarios profesional (mercadeo y publicidad)	\$ 3.200.000	\$ 9.020.000
		Impresión de material publicitario para campañas	\$ 5.000.000	
		Imprevistos	\$ 820.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 9.020.000</b>

### 7. Mejoramiento de la seguridad para el turista

Se espera con esta actividad obtener nuevamente la confianza tanto del turista como de la población en general, a través de un plan de trabajo entre los diferentes entes de control (policía metropolitana y del Cauca, Ejército Nacional, Secretaria de Gobierno Municipal y Departamental), que trabajan en este ámbito en sus diferentes ramificaciones: seguridad física, seguridad electrónica, seguridad informática, entre otros.

Los pasos para esta actividad son:

1. Estructuración de agenda.
2. Convocatoria a la policía metropolitana y del Cauca, Ejército Nacional, Secretaria de gobierno Municipal y Departamental.
3. Ejecución de la reunión.
4. Socialización y seguimiento de resultados.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:



Actividades	SEMANAS																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1. Estructuración de agenda.	★																	
2. Convocatoria a la policía metropolitana y del Cauca, Ejército Nacional, Secretaría de gobierno Municipal y Departamental.		★	★															
3. Ejecución de la reunión.				★														
4. Socialización y seguimiento de resultados.					★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Posicionamiento de la Región como destino Turístico</b>				
Acción Mejoramiento de la seguridad para el turista	5 meses	Auditorios (Reunión - 2 por mes)	\$ 2.600.000	\$ 8.910.000
		Logística reuniones	\$ 500.000	
		Material publicitario	\$ 5.000.000	
		Imprevistos	\$ 810.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 8.910.000</b>

### 8. *Dinamización del centro de Popayán*

Con la dinamización del centro Histórico de la ciudad, se espera la reactivación del comercio en general, dándole vida a un área de la ciudad que, a pesar de ser su principal baluarte turístico, hoy en día se encuentra subutilizado, especialmente en las noches y fines de semana.

El gran reto es convertir el centro histórica de Popayán en, un lugar único por visitar, con actividades continuas con dinámica creciente, para residentes y visitantes.

Los pasos para esta actividad son:

1. Crear comité de apoyo.
2. Definición de las distintas propuestas de dinamización.
3. Vinculación a todas la instituciones (Gobierno, educativas, culturales, etc.)
4. Convocatoria pública para anunciar los eventos.
5. Búsqueda de financiación y patrocinios.
6. Ejecución y seguimiento.

Los pasos anteriores se distribuyen a través del tiempo en el siguiente esquema:

Actividades	SEMANAS						MESES											
	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Crear comité de apoyo.	★																	
2. Definición de las distintas propuestas de dinamización.		★	★	★														
3. Vinculación a todas la instituciones (Gobierno, educativas, culturales, etc.)				★	★	★	★											
4. Convocatoria publica para anunciar los eventos.								★	★	★					★	★	★	
5. Búsqueda de financiación y patrocinios.						★	★	★	★	★								
6. Ejecución y seguimiento.											★	★	★	★	★	★	★	★

Para la ejecución de estas actividades, se requiere del siguiente presupuesto:

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Posicionamiento de la Región como destino Turístico</b>				
Dinamización del centro de Popayán	13 meses y medio	Honorarios profesional en Mercadeo y publicidad	\$ 18.000.000	\$ 42.900.000
		Convocatorias para 6 eventos p (material publicitario: Pasacalles, pendones, permisos, etc.)	\$ 21.000.000	
		Imprevistos	\$ 3.900.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 42.900.000</b>

## 2. Objetivo

Define el objetivo de la línea de acción (de corto y largo plazo, en términos de la estrategia y de otras dimensiones, en un nivel de cluster y empresa).

Ser reconocidos a nivel nacional como un destino turístico atractivo, con una oferta estructurada que responde a las tendencias y necesidades de un mercado cambiante.

## 3. Responsable de coordinación

Mencionar quien será el coordinador o el líder de la acción

El coordinador de esta línea de acción, será la Cámara de Comercio del Cauca, que estará a cargo del control y seguimiento a la ejecución del plan de trabajo establecido para el cumplimiento de cada una de las actividades estipuladas.

El SENA hará parte del acompañamiento para esta línea de acción, a través de sus programas de formación, para temas como es el servicio al cliente.

### 4. Cronograma

Explica el calendario de la acción, específicamente los plazos, responsables para cada una de las acciones y su resultado.

ACTIVIDADES	Año 1															Responsable	Resultado
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15		
Formación a las empresas de comercio y servicios en temas de atención al cliente, para que el turista tenga una experiencia satisfactoria, generando confianza, de tal forma que pueda referir su experiencia a nuevos turistas y/o repetirla	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★			Cámara de Comercio del Cauca, Comité de Apoyo (Hotel Achalay, Fundación Mundo Mujer, Agencia de viajes Lausan, CRC), Institución Educativa.	Empresas capacitadas, competitivas y sobresalientes en servicio de calidad
Formación de capital humano para el Sector		★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★		Cámara de Comercio del Cauca, Comité de Apoyo (Hotel Achalay, Fundación Mundo Mujer, Agencia de viajes Lausan, CRC), Institución Educativa.	Profesionales que atiendan a las necesidades del sector
Mejoramiento de la imagen pública del departamento a través de Medios Locales.				★	★	★	★									Comité: Fundación Mundo Mujer, Hotel Achalay, Agencia de Viajes Lausan Tours, CRC, Cámara de Comercio del Cauca	Imagen de la región positiva
Promoción y mejoramiento de la imagen pública del departamento a través de Bloggers								★	★	★	★					Comité: Fundación Mundo Mujer, Hotel Achalay, Agencia de Viajes Lausan Tours, CRC, Cámara de Comercio del Cauca	Crecimiento de visitas de turistas en la región
Mejoramiento de la información ofrecida al Turista.								★	★	★	★					Cámara de Comercio del Cauca, Corporación Mixta de Turismo del Cauca	Guía y mapa único de la región
Involucrar a la ciudadanía en la participación de las diferentes campañas de promoción para el posicionamiento de la región.									★	★	★	★				Comité: Fundación Mundo Mujer, Hotel Achalay, Agencia de Viajes Lausan Tours, CRC, Cámara de Comercio del Cauca	Personas más civilizadas y con mayor sentido de pertenencia de la región
Acción Mejoramiento de la seguridad para el turista					★	★	★	★								Comité: Fundación Mundo Mujer, Hotel Achalay, Agencia de Viajes Lausan Tours, CRC, Cámara de Comercio del Cauca	Una región segura y tranquila
Dinamización del centro de Popayán			★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	★	Comité: Fundación Mundo Mujer, Hotel Achalay, Agencia de Viajes Lausan Tours, CRC, Cámara de Comercio del Cauca	Aprovechamiento integral del espacio público del centro de la ciudad

### 5. Costos estimados

Enunciar los costos para poder llevar a cabo las líneas de acción

ACTIVIDADES	PLAZOS EJECUCION	Unidad de costo	Costo	PRESUPUESTO Total
<b>Posicionamiento de la Región como destino Turístico</b>				
Formación a las empresas de comercio y servicios en temas de atención al cliente, para que el turista tenga una experiencia satisfactoria, generando confianza, de tal forma que pueda referir su experiencia a nuevos turistas y/o repetirla.	13 meses y medio	Honorarios personal (4 sesiones por mes)	\$ 33.000.000	<b>\$ 49.918.000</b>
		Sala de Formación	\$ 8.580.000	
		Materiales	\$ 3.300.000	
		Impresión distintivos (1.000 unidades)	\$ 500.000	
		Imprevistos	\$ 4.538.000	
Formación de capital humano para el Sector.	13 meses y medio	Auditorios (2 Reuniones con instituciones formadoras)	\$ 390.000	<b>\$ 594.000</b>
		Materiales	\$ 50.000	
		Logística (refrigerios)	\$ 100.000	
		Imprevistos	\$ 54.000	
Mejoramiento de la imagen pública del departamento a través de Medios Locales.	4 meses	Honorarios profesional	\$ 3.200.000	<b>\$ 5.236.000</b>
		Convocatoria (Publicidad)	\$ 300.000	
		Logística de las rutas a realizar	\$ 1.000.000	
		Auditorios (Reunión con los diferentes medios de comunicación)	\$ 260.000	
		Imprevistos	\$ 476.000	
Promoción y mejoramiento de la imagen pública del departamento a través de Bloggers.	4 meses	Honorarios profesional	\$ 3.200.000	<b>\$ 14.850.000</b>
		Convocatoria (logística)	\$ 300.000	
		Logística de las rutas a realizar - búsqueda de Patrocinadores	\$ 1.000.000	
		Tiquetes aéreos (5 expertos)	\$ 9.000.000	
		Imprevistos	\$ 1.350.000	
Mejoramiento de la información ofrecida al Turista.	4 meses	Auditorios (Reunión con los diferentes editores)	\$ 260.000	<b>\$ 5.236.000</b>
		Honorarios profesional en Diseño gráfico (Diseño de mapas de y guías)	\$ 1.500.000	
		Impresión material (Guía y mapa)	\$ 3.000.000	
		Imprevistos	\$ 476.000	
Involucrar a la ciudadanía en la participación de las diferentes campañas de promoción para el posicionamiento de la región.	4 meses y medio	Honorarios profesional (mercadeo y publicidad)	\$ 3.200.000	<b>\$ 9.020.000</b>
		Impresión de material publicitario para campañas	\$ 5.000.000	
		Imprevistos	\$ 820.000	
Acción Mejoramiento de la seguridad para el turista	5 meses	Auditorios (Reunión - 2 por mes)	\$ 2.600.000	<b>\$ 8.910.000</b>
		Logística reuniones	\$ 500.000	
		Material publicitario	\$ 5.000.000	
		Imprevistos	\$ 810.000	
Dinamización del centro de Popayán	13 meses y medio	Honorarios profesional en Mercadeo y publicidad	\$ 18.000.000	<b>\$ 42.900.000</b>
		Convocatorias para 6 eventos p (material publicitario: Pasacalles, pendones, permisos, etc.)	\$ 21.000.000	
		Imprevistos	\$ 3.900.000	
			<b>TOTAL ACTIVIDAD</b>	<b>\$ 136.664.000</b>

## 6. Fuentes de financiamiento

Explica cómo va a ser financiado.

Con el fondo nacional de turístico (FONTUR), se presentara proyectos para la cofinanciación de iniciativas dentro de sus líneas, encaminadas a la promoción y el posicionamiento de los destinos turísticos.

## 7. Actores públicos y privados a involucrar

Lista de agente del cluster que son necesarios para esta línea de acción o los participantes del grupo de trabajo.

Dentro de esta línea de acción, los agentes implicados para su ejecución son:

- Cámara de Comercio del Cauca (Equipo Rutas Competitivas)
- Alcaldía Municipal de Popayán (María Mercedes Palacio)
- Corporación Mixta de Turismo (María Fernanda Bustamante)
- Hotel achalay (Maricela Diaz Tovar)
- Corporación Autónoma regional del cauca (Patricia Ordoñez Castillo)
- Fundación Mundo Mujer (Leonor Melo de Velasco)
- Agencia de viajes Lausan Tours (José Vicente Montaña)
- Policía de Turismo (Intendente: Luis Ferney Rey)

## 8. Ejemplos de referencia

Si es posible, prevea un ejemplo de referencia.

El ayuntamiento de Barcelona con la unidad **de Barcelona activa**, es un ejemplo de las empresas identificadas y visitadas durante el viaje de referencia Internacional del equipo de Rutas Competitivas en el Cauca. Actualmente dentro de su papel que ejerce, está el apoyar al sector privado a través de una reflexión estratégica teniendo en cuenta la importancia del posicionamiento de la región como tal.

A través del ente de promoción turística que se formó (Consortio de Turismo de Barcelona), se promueve la ciudad mediante varias líneas de productos y servicios dirigidos al sector turismo.

## 9. Plazo sugerido de ejecución

Explicar si será ejecutado a corto, mediano o largo plazo.

Se estima que la ejecución de esta línea de acción se ejecutará en el mediano plazo.