LOS SUSCRITOS
SECRETARIA DE SEGURIDAD Y CONVIVENCIA
SECRETARIA DE TURIMO

CERTIFICAN

Que recibió a satisfacción de (la) señor(a) **CARRIBEAN ISLAND ROOTS FOUNDATION**, Identificado (a) con NIT **900.921.019-6** y representante legal **ETHAN KALIL HOOKER THYME** identificado con **CC 1.123.635.831** de San Andrés Islas cumplió con las actividades de acuerdo a lo establecido en el Convenio N°.**CO1.PCCNTR.7050735** con número de proceso **CE-SGE-00021-2024.**, Para efectos le será cancelado el pago final equivalente al cien por ciento (100%) por haber cumplido con el objeto convenido. **AUNAR ESFUERZOS ADMINISTRATIVOS FINANCIEROS TÉCNICOS Y LOGÍSTICOS TENDIENTES A FORTALECER LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO ARCHIPIÉLAGO A TRAVÉS DE PROCESOS DE FORMACIÓN DIRIGIDOS A LOS PRESTADORES DE SERVICIOS TURÍSTICOS Y VENDEDORES AMBULANTES MEJORANDO LA CALIDAD DEL SERVICIO A TURISTAS Y RESIDENTES EN EL ARCHIPIÉLAGO.**

Informe Número	Final
Plazo del Contrato	HASTA 31 DE DICIEMBRE 2024
VALOR A PAGAR	CUATROCIENTOS NOVENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS MCTE. **($ 495.000. 000)**
Observaciones	

De conformidad con lo antes expuesto y para constancia se firma en San Andrés Isla, a los diecisiete días (17) días de mes de diciembre de 2024.

Cordialmente,

VANESSA PRADA ALDANA
SECRETARIA DE SEGURIDAD Y CONVIVENCIA.

RICARDO CAMACHO CADAVID
SECRETARIA DE TURISMO.

1. INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO			
Contratista	CARRIBEAN ISLAND ROOTS FOUNDATION	**NIT**	900.921.019-6
	ETHAN KALIL HOOKER THYME	**CC**	1.123.635.831
Año	**2024**	**No Contrato**	CO1.PCCNTR.7050735
		No Proceso	CE-SGE-00021-2024
Objeto	AUNAR ESFUERZOS ADMINISTRATIVOS FINANCIEROS TÉCNICOS Y LOGÍSTICOS TENDIENTES A FORTALECER LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO ARCHIPIÉLAGO A TRAVÉS DE PROCESOS DE FORMACIÓN DIRIGIDOS A LOS PRESTADORES DE SERVICIOS TURÍSTICOS Y VENDEDORES AMBULANTES MEJORANDO LA CALIDAD DEL SERVICIO A TURISTAS Y RESIDENTES EN EL ARCHIPIÉLAGO.		

Periodo del Informe	**Desde:**	22/11/2024	**Hasta:**	31/12/2024

2. ACTIVIDADES EJECUTADAS		
ACTIVIDAD	**OBJETIVO / ENTREGABLE**	**COMPONENTE TURISMO**
1	**PRIMER MÓDULO: Mercadeo Digital para Empresas y Destinos Turísticos** 1. Estrategias de Marketing Online: Introducción a las estrategias de marketing digital, incluyendo la planificación y ejecución de campañas efectivas. 2. Gestión de Redes Sociales: Cómo utilizar plataformas como Facebook, Instagram y Twitter para promocionar servicios turísticos. 3. Publicidad Digital (Google Ads, Facebook Ads): Cómo crear y gestionar anuncios en plataformas digitales. 4. Uso de WhatsApp Business: Cómo utilizar WhatsApp Business para interactuar y comunicarse con los clientes.	
	COMPETENCIAS ADQUIRIDAS • Estrategias de Marketing Online: Conocimientos sobre cómo desarrollar y ejecutar campañas de marketing digital efectivas. • Gestión de Redes Sociales: Habilidades para manejar y optimizar el uso de plataformas como Facebook e Instagram • Publicidad Digital: Competencias en el uso de herramientas como Google Ads y Facebook Ads para aumentar la visibilidad en línea. • WhatsApp Business: Habilidades para utilizar WhatsApp Business como herramienta de comunicación directa con los clientes, incluyendo la configuración de respuestas automáticas, catálogos de productos y servicios, y la gestión de pedidos y reservas.	
2	**SEGUNDO MÓDULO: Turismo Sostenible**	

	1. Prácticas Sostenibles: Introducción a las prácticas sostenibles en el turismo y cómo implementarlas. 2. Conservación del Medio Ambiente: Estrategias para minimizar el impacto ambiental de las actividades turísticas. 3. Responsabilidad Social: La importancia de la responsabilidad social en el turismo y cómo aplicarla. 4. Desarrollo de Productos Turísticos Sostenibles: Cómo crear y ofrecer productos turísticos que sean sostenibles y atractivos para los clientes.
	COMPETENCIAS ADQUIRIDAS • Prácticas Sostenibles: Conocimientos sobre la implementación de prácticas sostenibles en la operación diaria de los servicios turísticos. • Conservación del Medio Ambiente: Habilidades para minimizar el impacto ambiental y promover la conservación de los recursos naturales locales. • Responsabilidad Social: Comprensión de cómo integrar prácticas de responsabilidad social en el negocio turístico.
3	**TERCER MÓDULO: Calidad de Servicio** 1. Atención al Cliente: Principios y técnicas para ofrecer un servicio al cliente de alta calidad. 2. Gestión de la Calidad: Cómo mantener y mejorar la calidad de los servicios ofrecidos. 3. Resolución de Conflictos: Técnicas para manejar y resolver conflictos con los clientes de manera efectiva. 4. Experiencia del Cliente: Cómo crear experiencias memorables para los clientes para fomentar la lealtad y la repetición de negocio.
	COMPETENCIAS ADQUIRIDAS • Atención al Cliente: Habilidades para mejorar la experiencia del cliente a través de un servicio excepcional y personalizado. • Gestión de la Calidad: Conocimientos sobre cómo implementar y mantener sistemas de gestión de la calidad en los servicios turísticos. • Resolución de Conflictos: Técnicas para manejar y resolver conflictos de manera efectiva y profesional.
4	**CUARTO MODULO: Competitividad y Diferenciación** 1. Desarrollo de Productos Turísticos: Habilidades para crear y ofrecer productos turísticos únicos y atractivos. 2. Análisis de Mercado: Competencias en la investigación y análisis de mercado para identificar oportunidades y tendencias. 3. Innovación en el Turismo: Conocimientos sobre cómo integrar la innovación en la oferta turística para mantenerse competitivo.
	COMPETENCIAS ADQUIRIDAS

	• Desarrollo de Productos Turísticos: Habilidades para crear y ofrecer productos turísticos únicos y atractivos. • Análisis de Mercado: Competencias en la investigación y análisis de mercado para identificar oportunidades y tendencias. • Innovación en el Turismo: Conocimientos sobre cómo integrar la innovación en la oferta turística para mantenerse competitivo.

ACTIVIDAD	OBJETIVO / ENTREGABLE	COMPONENTE SEGURIDAD Y CONVIVENCIA
1	**PRIMER MODULO: LIDERAZGO Y EMPRENDIMIENTO** 1. Liderazgo y emprendimiento personal. 2. Como sostener un proyecto comercial. 3. Construyendo escenarios proyectivos. 4. Análisis del entorno 5. ¿Qué pasa en el sector? 6. ¿Qué oportunidades se identifican? 7. Análisis 8. Análisis de brechas 9. Curvas de valor 10. Matriz ERIC (Eliminar, Reducir, Incrementar, Crecer) 11. DOFA 12. Definir objetivos estratégicos: Propósitos + Metas + Plazo 13. Hacer: 14. Planes de acción con los que se va a ejecutar las iniciativas estratégicas 15. Ejecución de los planes de acción 16. Verificar: 17. Revisar los objetivos estratégicos 18. Revisar planes de acción 19. Tomar acciones	
2	**SEGUNDO MODULO: FIDELIZANDO DESDE LAS NECESIDADES** 1. Resolución del conflicto como venta y post venta 2. El lado humano del conflicto como servicio al cliente	
3	**TERCERO MODULO: LA PNL COMO HERRAMIENTA DE DIRECCIÓN Y MOTIVACION PERSONAL** 1. Liderazgo desde la PNL. 2. La solución del conflicto como habilidad en la toma de decisión. 3. Análisis estratégico en la solución de conflictos. 4. La PNL como estrategia de capacitación y motivación. 5. Los tres factores motivacionales de McClelland.	
4	**CUARTO MODULO: PASOS PARA CREAR EMPRESA COMO PERSONA NATURAL EN COLOMBIA** 1. Identifica el objeto social de tu empresa.	

	2. Clasifica tu Actividad Económica. 3. Verifica la disponibilidad del nombre comercial. 4. Obtén el Registro Único Tributario (RUT) 5. Obtén tu Registro Mercantil.

3. ANEXOS

copia del contrato en SECOP II en ejecución, certificado del contador de no pago de aportes a seguridad social, copia de la tarjeta profesional y cedula del contador, CDP, RP, anexo fotográfico, listado de asistencia a cada módulo y encuestas de satisfacción.

En constancia de lo anterior, se firma el presente informe a los diecisiete (17) días de diciembre 2024.

Contratista
ETHAN KALIL HOOKER THYME

Supervisor
VANESSA PRADA ALDANA

Supervisor
RICARDO CAMACHO CADAVID