INFORMACIÓN GENERAL

Área o Proceso	Proyecto PR-200305-1 /Contrato de prestación de Servicios CPS 017-2025 firmado con la Cámara de Comercio del Magdalena Medio			
Nombre Contratista	Vicente Alejandro García Pérez	Dto. Identidad	15444180	
Dirección	Finca 150 Vereda Abreo Rionegro Antioquia	Teléfonos	Fijo	
			Celular	3003360520
Correo electrónico	Vicente.garcia2712@gmail.com			
Nombre supervisor del contrato	José Mario López Gómez	Cargo		
Fecha de inicio del contrato	2025-11-26	Fecha de terminación del contrato	2025-12-31	
Objeto del contrato	El Contratista de manera independiente, es decir, sin que exista subordinación de índole laboral, se obliga a prestar servicios como Coordinador técnico/general del contrato para el fortalecimiento de empresarios del Contrato de prestación de Servicios CPS 017-2025 - Cámara de Comercio de Magdalena Medio.			

PLAN DE TRABAJO

Objetivo (Deben ser claros, precisos, concisos y medibles)	**Peso % de objetivos** (La sumatoria del total de los objetivos debe ser 100%)	**Actividades** (Deben ser coherentes al objetivo que se pretende lograr)	**Peso % de actividades** (La sumatoria del total de las actividades por objetivo debe ser de 100%)	**Metas o Productos** (Deben ser consecuencia directa del objetivo planteado, especificando los productos que se han de alcanzar en cantidad, calidad y tiempo)	**Indicador** (Debe medir o evaluar el cumplimiento del objetivo)
Implementar el proceso de diagnóstico integral de entrada para los empresarios.	35%	Elaborar el proceso metodológico y las herramientas diagnósticas	20%	1 instrumento de diagnóstico diseñado.	Instrumento de diagnóstico validado
		Realizar visitas técnicas y entrevistas a los empresarios	50%	visitas técnicas y entrevistas realizadas	Cumplimiento del cronograma de visitas

		Analizar la información y elaborar los diagnósticos de entrada	30%	Diagnósticos de entrada	Diagnósticos finalizados
Identificar la oferta y demanda turística para el desarrollo del producto turístico.	30%	Analizar la información diagnosticada y las tendencias del sector	30%	Matriz de oferta y demanda.	Matriz completada
		Identificar la oferta y demanda de los empresarios	40%	Análisis consolidado de la tendencia en la oferta y demanda	Informe de tendencia en oferta y demanda analizada
		Priorizar los productos turísticos	30%	Priorización de productos turísticos recomendados	Nº de productos priorizado
Desarrollar un modelo financiero de productos turísticos y fortalecer capacidades mediante un taller práctico en costos.	35%	Diseñar el modelo financiero aplicable a los productos turísticos	30%	Modelo financiero validado	Empresarios que implementan el modelo
		Aplicar el modelo financiero con los empresarios	30%	Modelo financiero implementado	Modelo financiero entregado
		Impartir el taller “Costos de Producto Turístico”	40%	Taller práctico realizado	Evaluación de satisfacción del taller



Firma Contratista



Firma Supervisor