CÁMARA DE COMERCIO DEL CAUCA
NIT. 891.580.011-1

LA VICEPRESIDENTE CORPORATIVA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DEL CAUCA

CERTIFICA

Que el señor **CRISTIAN ANDRÉS GÓMEZ SERNA**, identificado con cédula de ciudadanía No. 75.105.974 expedida en Manizales, tuvo vínculo contractual con la **CÁMARA DE COMERCIO DEL CAUCA** de la siguiente manera:

TIPO DE CONTRATO:	Prestación de Servicios.
No. DE CONTRATO:	064-21, y sus otrosíes (156-21); (171-21); (225-21); (035-22).
DURACIÓN:	Un (1) año, ocho (8) meses y catorce (14) días, contados a partir del diecisiete (17) de marzo de 2021 y hasta el treinta (30) de noviembre de 2022.
OBJETO:	**A)** Orientar talleres de ventas a emprendedores y empresarios de los municipios de la jurisdicción de **LA CÁMARA**. **B)** Brindar asesorías personalizadas en el tema de ventas a emprendedores y empresarios según la necesidad del servicio ofertado por **LA CÁMARA. C)** Estructurar y aplicar el programa especializado en ventas **"CRECER VENDIENDO"** a empresarios y/o emprendedores de la región, teniendo en cuenta la propuesta de fecha veintisiete (27) de febrero del 2021 presentada por **EL CONTRATISTA** y los anexos de la misma.
OBLIGACIONES:	**1)** Suscribir y entregar a la supervisora del contrato la póliza establecida en el presente documento y su respectivo recibo de pago original. **2)** Brindar asesorías personalizadas en el tema de ventas a emprendedores y empresarios según la necesidad del servicio ofertado por **LA CÁMARA**. **3)** Realizar asesorías personalizadas en el lugar que el emprendedor y/o empresario lo soliciten (**LA CÁMARA**, establecimiento de comercio o de manera virtual). **4)** Orientar talleres de ventas a emprendedores y empresarios formales de los municipios de la jurisdicción de **LA CÁMARA**. **5)** Definir y coordinar con los representantes de **LA CÁMARA** el cronograma y los lugares para la realización de los talleres. **6)** Realizar una caracterización del perfil del empresario que participará en el programa especializado en ventas **"CRECER VENDIENDO"**. **7)** Definir un plan de trabajo y de acompañamiento que dé respuesta a las necesidades identificadas a través del diagnóstico realizado a empresarios del programa **"CRECER VENDIENDO"**. **8)** Medir

la variación del ingreso por ventas de cada uno de los empresarios que hagan parte del programa Crecer Vendiendo durante el periodo de formación. **9)** Realizar acompañamiento, asistencia y asesoría especializada en el área comercial, según necesidad puntual de cada empresario. **10)** Desarrollar y presentar las evidencias e informes solicitados sobre el desarrollo de las actividades realizadas a la supervisora del contrato. **11)** Diligenciar la ficha de atención personalizada en su totalidad. **12)** Informar de manera inmediata sobre situaciones que dada su importancia deban ser conocidas por **LA CÁMARA**. **13)** Dar tratamiento de confidencialidad a toda la información a la que tenga acceso y de la que se produzca como consecuencia de la ejecución del objeto contractual. **14)** Las demás que se consideren pertinentes para dar cumplimiento al objeto del contrato. **15)** Realizar los viajes que sean necesarios para cumplir el objeto contractual. **16)** Realizar talleres y consultorías dirigidas a las organizaciones vinculadas al proyecto de Turismo Comunitario de la Costa Caucana, que contribuyan a "Fortalecer los procesos de diversificación de ingresos en el corredor a través de la puesta en marcha de una estrategia de turismo comunitario, ambiental, económica y culturalmente sostenible" realizando las siguientes actividades en base a la metodología del programa Crecer Vendiendo: **a)** Generación de red de alianzas estratégicas entre pescadores y actores turísticos de los municipios beneficiarios. **b)** Estandarización de precios de los productos y servicios turísticos identificados en las rutas turísticas priorizadas para el empoderamiento de las comunidades en la negociación e intermediación de productos y servicios turísticos. **c)** Elaboración e implementación conjunta (comunidades-consultor) de planes estratégicos de mercadeo, comercialización y ventas para las rutas priorizadas en el proyecto. **17)** Desarrollar y presentar los siguientes entregables: **a)** Evidencias del funcionamiento de la red de cooperación entre pescadores y cocineros tradicionales vinculados a las rutas turísticas de los municipios de Guapi y Timbiquí. **b)** Documento de estandarización de precios (pescador-intermediario-comprador o pescador-cocinero-comprador), de acuerdo a los productos y servicios analizados, que contenga directorio de proveedores, precios al mercado, oferta y demanda identificada, registros fotográficos, logros alcanzados, lecciones aprendidas) y estrategias de negociación creadas por los beneficiarios para afrontar la intermediación turística durante sus procesos de comercialización y ventas. **c)** Planes de acción revisados y planes estratégicos de

mercadeo, comercialización y ventas para las rutas priorizadas en el proyecto (1 por ruta turística). **d)** Apoyo para el Análisis de la información de indicadores de ventas del proyecto. **e)** Entrenamiento en ventas. **18)** Orientar taller a empresarios que hacen parte del programa Aliado Plus con dos consultores invitados "sesión de trabajo colaborativo, abordaje dinámico de soluciones", desarrollando temas como construcción creativa para la mejora de servicios, relaciones con el cliente para incrementar las ventas y fortalecimiento de procesos que propulsen una mejora continua. **19)** Orientar taller de manera presencial en la ciudad de Popayán a empresarios Aliado Plus, para ampliar la red de contactos profesionales y crear oportunidades comerciales entre el grupo de empresarios.

Para constancia de lo anterior, la presente se firma en la ciudad de Popayán a los treinta (30) días del mes de noviembre de 2022.

Firmado digitalmente por LUZ STELLA RAMIREZ GARCIA
Fecha: 2022.03.24 09:03:03 -05'00'

LUZ STELLA RAMÍREZ GARCÍA
Vicepresidente Corporativa
CÁMARA DE COMERCIO DEL CAUCA

Elaboró: Z.P.M . - C.C.A.L
Revisó: L.S.R.G. - V.C.