

INFORME DE SUPERVISIÓN

Numero de Informe	1
Clase de Informe	PARCIAL FINAL X
Negocio Jurídico	CTO CV OT X No. OTFNT-064-2018
Contratista / Cooperante	PATRICIA HELENA FIERRO
Periodo al que Corresponde el Informe	24 DE AGOSTO DE 2018

DATOS GENERALES DEL NEGOCIO JURIDICO		
Objeto	"EL CONTRATISTA SE OBLIGA CON EL FONTUR A PRESTAR SERVICIOS DE CAPACITACION". TODO DE CONFORMIDAD CON EL PROYECTO "PLAN DE CAPACITACIONES 2018-2020(FASE I)"	
Fecha de suscripción	17 DE JULIO DE 2018	
Valor inicial	\$ 5.760.000	
Término de ejecución	seis (6) meses	
Garantía de cumplimiento (inicial)	NA	
Fecha de aprobación garantía (inicial)	NA	
Fecha de inicio	1 de agosto de 2018	
Fecha de terminación	1 de febrero 2019	
Supervisor	Nombre	SCAIN Administración e Ingeniería SAS
	Cargo	Supervisor
	Área	Externo
Estado actual del negocio jurídico		Terminado X
		En ejecución
		Suspendido
Porcentaje avance físico*	100%	
Porcentaje avance financiero**	100%	

*A la fecha del presente informe el contrato presenta un 100% de avance físico correspondiente al desarrollo de la primera y segunda capacitación.

** A la fecha del presente informe el contrato presenta un 100% de avance financiero de acuerdo a la forma de pago establecida.

INFORME DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN EL PERIODO REPORTADO			
No	OBLIGACION	DESCRIPCION DEL AVANCE / OBSERVACIONES	Soporte Documental
	<p>ALCANCE AL OBJETO: EL CONTRATISTA se compromete a prestar servicios de capacitación para la temática " Gestión estratégica de mercadeo y ventas en la industria de la hospitalidad" que se llevara a cabo dentro del marco del proyecto titulado "Plan de capacitaciones 2018-2020 (fase I)", de la asociación Hotelera de Colombia – COTELCO.</p>		
	<p>OBLIGACIONES ESPECIFICAS:</p>		
	realizar dos (2) cursos de dieciocho (18) horas cada uno		
	Realizar y presentar un programa para el desarrollo de los talleres o cursos de acuerdo al plan de Capacitación de Cotelco	<p>el contratista presento el informe de actividades No 01 y 02 el programa para el desarrollo de los talleres realizados en las ciudades de Rionegro y Manizales de acuerdo al plan de capacitación de Cotelco para la temática "Gestión estratégica de mercadeo y ventas en la industria de la hospitalidad":</p> <p>1. INTRODUCCIÓN</p>	Se adjunta informe de actividades No 01 y 02 en físico

		<ol style="list-style-type: none"> 2. COMPETENCIAS 3. PROBLEMAS ACTUALES EN LA ESTRATEGIA DEL SECTOR HOTELERO 4. CONCEPTOS DE MARKETING ESTRATÉGICO <ol style="list-style-type: none"> 4.1 Definición de marketing 4.2 ¿Qué es marketing estratégico? 4.3 Enfoques de marketing estratégico y operativo 4.4 Diferencias entre marketing estratégico y operativo 4.5 Círculo virtuoso del marketing 4.6 Tareas de marketing estratégico <ol style="list-style-type: none"> 4.6.1 Analizar nuevos hábitos y tendencias de los consumidores 4.6.2 Estudiar a los competidores 5. DISEÑO DE LAS ESTRATEGIAS DEL MARKETING <ol style="list-style-type: none"> 5.1 Estrategia de Cartera y la matriz BCG 5.2 Estrategia de Posicionamiento – Propuesta de Valor <ol style="list-style-type: none"> 5.2.1 Análisis de competitividad Porter-DOFA 2 5.2.2 Matriz de perfil competitivo 5.2.3 Matriz de Evaluación Factores Externos (MEFE) 5.2.4 Matriz de Evaluación Factores Internos (MEFI) 5.3 Análisis de segmentación del mercado <ol style="list-style-type: none"> 5.3.1 SEGMENTO OBJETIVO 5.4 Estrategia Funcional <ol style="list-style-type: none"> 5.4.1 Pricing: El arte de poner precio a las cosas 5.5 Análisis de crecimiento producto-mercado <ol style="list-style-type: none"> 5.5.1. Penetración del mercado 5.5.2. Desarrollar Nuevos Productos 5.5.3. Desarrollo de Mercados 5.5.4. Diversificación 6. DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DE MARKETING <ol style="list-style-type: none"> 6.1 Estrategia 6.2 MAPA ESTRATÉGICO 6.3 PROYECTOS O PLANES DE ACCIÓN 6.4 INDICADORES 7. DISEÑO DEL PLAN DE MARKETING 8. TALLERES 	
	<p>Entregar el listado de asistencia de cada una de las jornadas realizadas por curso realizado</p>	<p>se anexan listados de asistencia de la primera y segunda capacitación realizada el 14, 15 y 16 de agosto de 2018 en la ciudad de Rionegro y</p>	<p>se adjunta informe de actividades No 01 y 02 y listados de</p>

		el 22, 23 y 24 de agosto de 20148 en la ciudad de Manizales para la temática "Gestión estratégica de mercadeo y ventas en la industria de la hospitalidad"	asistencia en físico
	Realizar informe de ejecución de cada uno de los talleres o cursos realizados, acompañado de las listas de asistencia y fotografías de los mismos	el contratista realizó el primer y segundo informe de ejecución con el registro fotográfico y lista de asistencia de la capacitación "Gestión estratégica de mercadeo y ventas en la industria de la hospitalidad" realizada el 14, 15 y 16 de agosto de 2018 en la ciudad de Rionegro y el 22, 23 y 24 de agosto de 20148 en la ciudad de Manizales	se adjunta en físico informe de actividades No 01 y 02 , listados de asistencia y registros fotográficos en físico
	PRODUCTOS ENTREGABLES		
a	dos (2) informes de realización de los cursos, uno por cada curso, acompañados de las fotografías de constancia de cada uno de los talleres y/o cursos	el contratista realizó el primer y segundo informe de ejecución con el registro fotográfico y lista de asistencia de la capacitación "Gestión estratégica de mercadeo y ventas en la industria de la hospitalidad" realizada el 14, 15 y 16 de agosto de 2018 en la ciudad de Rionegro y el 22, 23 y 24 de agosto de 20148 en la ciudad de Manizales	se adjunta en físico informe de actividades No 01 y 02 , listados de asistencia y registros fotográficos en físico
d	listados de asistencia, por día, por taller y/o curso realizado	el contratista entrego listados de asistencia de la capacitación "Gestión estratégica de mercadeo y ventas en la industria de la hospitalidad" realizada el 14, 15 y 16 de agosto de 2018 en la ciudad de Rionegro y el 22, 23 y 24 de agosto de 20148 en la ciudad de Manizales	se adjunta listados de asistencia en físico

ACCIONES TOMADAS PARA GARANTIZAR EL CUMPLIMIENTO DE LA EJECUCIÓN CONTRACTUAL		
Problema identificado que afecta la ejecución contractual	Justificación	Acciones implementadas para solucionar los problemas identificados
NA	NA	NA
NA	NA	NA

FORMA DE PAGO Y/O DESEMBOLSO DE APORTES		
DESCRIPCION	VALOR	DESCRIPCION
único pago	\$ 5.760.000	se realizara un (1) pago por valor de \$5.760.000 una vez entregue el informe soportado con lista de asistencia y fotografía a la supervisión quien aprobara y dará visto bueno para el pago

REPORTE DE PAGOS REALIZADOS		
FECHA APROBACION	VALOR APROBADO	DESCRIPCION DEL PAGO APROBADO
17 de septiembre de 2018	\$ 5.760.000	un único pago por un valor de CINCO MILLONES SETECIENTOS SESENTA MIL PESOS M/CTE (\$5.760.000) una vez entregue el informe soportado con lista de asistencia y fotografía a la supervisión quien aprobara y dará visto bueno para el pago
TOTAL	\$ 5.760.000	

BALANCE FINANCIERO	
Valor inicial	\$5.760.000
Valor adiciones	\$ 0
Valor total	\$5.760.000
Valor pagado	\$0
Valor autorizado para pago	\$5.760.000
Saldo por pagar	\$0

RECOMENDACIONES
La Supervisión recomienda realizar un único pago por un valor de CINCO MILLONES SETECIENTOS SESENTA MIL PESOS M/CTE (\$5.760.000) una vez entregue el informe soportado con lista de asistencia y fotografía a la supervisión quien aprobara y dará visto bueno para el pago

Supervisor del Negocio Jurídico
SCAIN ADMINISTRACION E INGENIERIA SAS
NIT: 900.188.602-6

Fecha del Informe: 17 de septiembre de 2018


JENNY ALARCON RAMIREZ
Directora de Supervisión
SCAIN


ANA MARIA CASTELLANOS
Coordinador de Contratos
SCAIN