

**INFORME DE SUPERVISIÓN**

Numero de Informe	6
Clase de Informe	PARCIAL FINAL X
Negocio Jurídico	CTO CV OT X No. OTFNT-085-2018
Contratista / Cooperante	LIA ISABEL OSORIO GALLEGO
Periodo al que Corresponde el Informe	13 DE FEBRERO DE 2019

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	15 de agosto de 2018	
Valor inicial	\$ 17.280.000	
Término de ejecución	Siete (7) meses y cinco (5) días	
Garantía de cumplimiento (inicial)	Confianza	
Fecha de aprobación garantía (inicial)	30 de agosto de 2018	
Fecha de inicio	01 de septiembre de 2018	
Fecha de terminación	06 de abril de 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 sexta 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
	<b>ALCANCE AL OBJETO:</b> EL CONTRATISTA se compromete a prestar servicios de capacitación para la temática "como generar una oferta de valor a los clientes" y "Marketing para hoteles independientes", 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.		
	<b>OBLIGACIONES ESPECIFICAS:</b> en cumplimiento del objeto, el contratista deberá realizar las siguientes actividades:		
	Dictar cuatro (4) cursos de dieciocho (18) horas cada uno de "como generar una oferta de valor a los clientes"	El contratista cumplió con la actividad 100% realizando las 4 capacitaciones de la temática "como generar una oferta de valor a los clientes" con una intensidad horaria de 18 horas durante tres días como se relacionan a continuación:	Se adjunta informe de actividades No 06 en físico.

		<table border="1"> <thead> <tr> <th>ITEM</th> <th>FECHA DE CAPACITACION</th> <th>TEMA</th> <th>CIUDAD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>del 11 al 13 de febrero de 2019</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Valle del Cauca</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>del 13 al 15 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Villavencio</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>del 7 al 9 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Pereira</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>del 24 al 26 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Ibagué</td> </tr> </tbody> </table>	ITEM	FECHA DE CAPACITACION	TEMA	CIUDAD	1	del 11 al 13 de febrero de 2019	como generar una oferta de valor a los clientes	Valle del Cauca	2	del 13 al 15 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Villavencio	3	del 7 al 9 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Pereira	4	del 24 al 26 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Ibagué	
ITEM	FECHA DE CAPACITACION	TEMA	CIUDAD																				
1	del 11 al 13 de febrero de 2019	como generar una oferta de valor a los clientes	Valle del Cauca																				
2	del 13 al 15 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Villavencio																				
3	del 7 al 9 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Pereira																				
4	del 24 al 26 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Ibagué																				
	<p>Dictar dos (2) cursos de dieciocho (18) horas cada uno de "Marketing para hoteles independientes"</p>	<p>El contratista cumplió con la actividad 100% realizando las 2 capacitaciones de la temática "Marketing para hoteles independientes" con una intensidad horaria de 18 horas durante tres días como se relacionan a continuación:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>ITEM</th> <th>FECHA DE CAPACITACION</th> <th>TEMA</th> <th>CIUDAD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Del 20 al 22 de noviembre de 2018</td> <td>Marketing para hoteles independientes</td> <td>Neiva</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Del 10 al 12 de septiembre de 2018</td> <td>Marketing para hoteles independientes</td> <td>Cúcuta</td> </tr> </tbody> </table>	ITEM	FECHA DE CAPACITACION	TEMA	CIUDAD	1	Del 20 al 22 de noviembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Neiva	2	Del 10 al 12 de septiembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Cúcuta	<p>Los informes de actividades del contratista se adjuntaron en los informes de supervisión</p>								
ITEM	FECHA DE CAPACITACION	TEMA	CIUDAD																				
1	Del 20 al 22 de noviembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Neiva																				
2	Del 10 al 12 de septiembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Cúcuta																				
	<p>Realizar y presentar un programa para el desarrollo de los talleres o cursos de acuerdo al plan de Capacitación de Cotelco</p>	<p>el contratista cumplió 100% con la actividad presentando el programa para el desarrollo de los talleres de acuerdo al plan de capacitación de Cotelco, para la temática "como generar una oferta de valor a los clientes" las capacitaciones se realizaron en las ciudades de Ibagué, Pereira, Villavencio y Buga, el programa presentado para la temática fue</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Definición de los servicios</li> <li>- Fuerzas transformando los mercados de servicios</li> <li>- Definición de los servicios</li> <li>- Triangulo del servicio</li> <li>- Marketing de servicios</li> <li>- Las 4Ps</li> <li>- Bases para la distribución</li> <li>- Tendencias generacionales y consumo</li> <li>- ¿Cuál es su diferencia?</li> <li>- Características de un buen diferencial</li> <li>- ¿Qué es la propuesta de valor?</li> <li>- Experiencia del cliente como foco para la creación de una adecuada propuesta de valor</li> <li>- Conceptos básicos para comprender mejor el universo de la experiencia del cliente</li> <li>- Que no es una propuesta de Valor</li> </ul>	<p>Se adjunta informe de actividades No 06 en físico</p>																				

		<p>el contratista cumplió 100% con la actividad presentando el programa para el desarrollo de los talleres de acuerdo al plan de capacitación de Cotelco, para la temática "Marketing para hoteles independientes" las capacitaciones se realizaron en las ciudades de Cucuta y Neiva, el programa presentado para la temática fue:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Definición de los servicios</li> <li>- Fuerzas transformando los mercados de servicios</li> <li>- Definición de los servicios</li> <li>- Triangulo del servicio</li> <li>- Marketing de servicios</li> <li>- Las 4Ps + 3Ps</li> <li>- Bases para la distribución</li> <li>- Marketing y la comunicación digital</li> <li>- Tendencias generacionales y consumo</li> <li>- Cambios en las redes sociales</li> <li>- Razones por las que debes incluir redes sociales en tu estrategia de marketing</li> <li>- E-commerce en la industria hotelera</li> <li>- Que es E-commerce hotelero?</li> <li>- Ventajas del E-commerce hotelero para el cliente</li> <li>- Desventajas del E-commerce hotelero para el cliente</li> <li>- Canales y herramientas de comercialización on-line</li> <li>- Plan de marketing</li> <li>- Estructura de un plan de marketing</li> <li>- Caso práctico plan de marketing</li> </ul>																													
	<p>Entregar el listado de asistencia de cada una de las jornadas realizadas por curso realizado</p>	<p>El contratista cumplió con la actividad 100% entregando los listados de asistencia de las 6 jornadas de capacitaciones como se relacionan a continuación:</p> <table border="1" data-bbox="651 1314 1146 1877"> <thead> <tr> <th>ITEM</th> <th>LISTAS DE ASISTENCIA DE LAS FECHAS DE CAPACITACION</th> <th>TEMA</th> <th>CIUDAD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>del 11 al 13 de febrero de 2019</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Valle del Cauca</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>del 13 al 15 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Villavicencio</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>del 7 al 9 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Pereira</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>del 24 al 26 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Ibagué</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Del 20 al 22 de noviembre de 2018</td> <td>Marketing para hoteles independientes</td> <td>Neiva</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Del 10 al 12 de septiembre de 2018</td> <td>Marketing para hoteles independientes</td> <td>Cúcuta</td> </tr> </tbody> </table>	ITEM	LISTAS DE ASISTENCIA DE LAS FECHAS DE CAPACITACION	TEMA	CIUDAD	1	del 11 al 13 de febrero de 2019	como generar una oferta de valor a los clientes	Valle del Cauca	2	del 13 al 15 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Villavicencio	3	del 7 al 9 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Pereira	4	del 24 al 26 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Ibagué	5	Del 20 al 22 de noviembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Neiva	6	Del 10 al 12 de septiembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Cúcuta	<p>Se adjunta informe de actividades No 06 y listados de asistencia en físico</p>
ITEM	LISTAS DE ASISTENCIA DE LAS FECHAS DE CAPACITACION	TEMA	CIUDAD																												
1	del 11 al 13 de febrero de 2019	como generar una oferta de valor a los clientes	Valle del Cauca																												
2	del 13 al 15 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Villavicencio																												
3	del 7 al 9 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Pereira																												
4	del 24 al 26 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Ibagué																												
5	Del 20 al 22 de noviembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Neiva																												
6	Del 10 al 12 de septiembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Cúcuta																												

	<p>Realizar informe de ejecución de cada uno de los talleres o cursos realizados, acompañado de las listas de asistencia y fotografías de los mismos</p>	<p>El contratista cumplió con la obligación 100% realizando y entregando 6 informes de ejecución de cada uno de los cursos realizados acompañados de listados de asistencia y registros fotográficos como se relacionan a continuación:</p> <table border="1" data-bbox="670 470 1162 1003"> <thead> <tr> <th>ITEM</th> <th>FECHAS DE CAPACITACION</th> <th>TEMA</th> <th>CIUDAD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>del 11 al 13 de febrero de 2019</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Valle del Cauca</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>del 13 al 15 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Villavencio</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>del 7 al 9 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Pereira</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>del 24 al 26 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Ibagué</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Del 20 al 22 de noviembre de 2018</td> <td>Marketing para hoteles independientes</td> <td>Neiva</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Del 10 al 12 de septiembre de 2018</td> <td>Marketing para hoteles independientes</td> <td>Cúcuta</td> </tr> </tbody> </table>	ITEM	FECHAS DE CAPACITACION	TEMA	CIUDAD	1	del 11 al 13 de febrero de 2019	como generar una oferta de valor a los clientes	Valle del Cauca	2	del 13 al 15 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Villavencio	3	del 7 al 9 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Pereira	4	del 24 al 26 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Ibagué	5	Del 20 al 22 de noviembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Neiva	6	Del 10 al 12 de septiembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Cúcuta	<p>Se adjunta informe de actividades No 06 en físico</p>
ITEM	FECHAS DE CAPACITACION	TEMA	CIUDAD																												
1	del 11 al 13 de febrero de 2019	como generar una oferta de valor a los clientes	Valle del Cauca																												
2	del 13 al 15 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Villavencio																												
3	del 7 al 9 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Pereira																												
4	del 24 al 26 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Ibagué																												
5	Del 20 al 22 de noviembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Neiva																												
6	Del 10 al 12 de septiembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Cúcuta																												
	<p><b>PRODUCTOS ENTREGABLES</b></p>																														
	<p>cuatro (4) informes de realización de los cursos “como generar una oferta de valor a los clientes”, uno por cada curso, acompañados de las fotografías de constancia de cada uno de los talleres y/o cursos</p>	<p>El contratista cumplió con la actividad 100% realizando y entregando los 4 informes de capacitación de la temática “como generar una oferta de valor a los clientes” acompañados de listados de asistencia y registros fotográficos como se relacionan a continuación:</p> <table border="1" data-bbox="670 1283 1138 1686"> <thead> <tr> <th>ITEM</th> <th>FECHA DE CAPACITACION</th> <th>TEMA</th> <th>CIUDAD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>del 11 al 13 de febrero de 2019</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Valle del Cauca</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>del 13 al 15 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Villavencio</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>del 7 al 9 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Pereira</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>del 24 al 26 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Ibagué</td> </tr> </tbody> </table>	ITEM	FECHA DE CAPACITACION	TEMA	CIUDAD	1	del 11 al 13 de febrero de 2019	como generar una oferta de valor a los clientes	Valle del Cauca	2	del 13 al 15 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Villavencio	3	del 7 al 9 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Pereira	4	del 24 al 26 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Ibagué	<p>Se adjunta informe de actividades No 06 en físico</p>								
ITEM	FECHA DE CAPACITACION	TEMA	CIUDAD																												
1	del 11 al 13 de febrero de 2019	como generar una oferta de valor a los clientes	Valle del Cauca																												
2	del 13 al 15 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Villavencio																												
3	del 7 al 9 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Pereira																												
4	del 24 al 26 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Ibagué																												

<p>dos (2) informes de realización de los cursos "Marketing para hoteles independientes", uno por cada curso, acompañados de las fotografías de constancia de cada uno de los talleres y/o cursos</p>	<p>El contratista cumplió con la actividad 100% realizando y entregando los 2 informes de capacitación de la temática "Marketing para hoteles independientes" acompañados de listados de asistencia y registros fotográficos como se relacionan a continuación:</p> <table border="1" data-bbox="649 409 1128 613"> <thead> <tr> <th>ITEM</th> <th>FECHA DE CAPACITACION</th> <th>TEMA</th> <th>CIUDAD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Del 20 al 22 de noviembre de 2018</td> <td>Marketing para hoteles independientes</td> <td>Neiva</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Del 10 al 12 de septiembre de 2018</td> <td>Marketing para hoteles independientes</td> <td>Cúcuta</td> </tr> </tbody> </table>	ITEM	FECHA DE CAPACITACION	TEMA	CIUDAD	1	Del 20 al 22 de noviembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Neiva	2	Del 10 al 12 de septiembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Cúcuta	<p>Se adjunto en los informes de supervisión los dos informes de la temática Marketing para hoteles independientes</p>																
ITEM	FECHA DE CAPACITACION	TEMA	CIUDAD																											
1	Del 20 al 22 de noviembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Neiva																											
2	Del 10 al 12 de septiembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Cúcuta																											
<p>listados de asistencia, por día, por taller y/o curso realizado</p>	<p>El contratista cumplió con la actividad 100% entregando los listados de asistencia de las 6 jornadas de capacitaciones como se relacionan a continuación:</p> <table border="1" data-bbox="649 745 1144 1312"> <thead> <tr> <th>ITEM</th> <th>LISTAS DE ASISTENCIA DE LAS FECHAS DE CAPACITACION</th> <th>TEMA</th> <th>CIUDAD</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>del 11 al 13 de febrero de 2019</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Valle del Cauca</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>del 13 al 15 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Villavencio</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>del 7 al 9 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Pereira</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>del 24 al 26 de noviembre de 2018</td> <td>como generar una oferta de valor a los clientes</td> <td>Ibagué</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>Del 20 al 22 de noviembre de 2018</td> <td>Marketing para hoteles independientes</td> <td>Neiva</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>Del 10 al 12 de septiembre de 2018</td> <td>Marketing para hoteles independientes</td> <td>Cúcuta</td> </tr> </tbody> </table>	ITEM	LISTAS DE ASISTENCIA DE LAS FECHAS DE CAPACITACION	TEMA	CIUDAD	1	del 11 al 13 de febrero de 2019	como generar una oferta de valor a los clientes	Valle del Cauca	2	del 13 al 15 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Villavencio	3	del 7 al 9 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Pereira	4	del 24 al 26 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Ibagué	5	Del 20 al 22 de noviembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Neiva	6	Del 10 al 12 de septiembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Cúcuta	<p>Se adjunta informe de actividades No 06 en físico</p>
ITEM	LISTAS DE ASISTENCIA DE LAS FECHAS DE CAPACITACION	TEMA	CIUDAD																											
1	del 11 al 13 de febrero de 2019	como generar una oferta de valor a los clientes	Valle del Cauca																											
2	del 13 al 15 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Villavencio																											
3	del 7 al 9 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Pereira																											
4	del 24 al 26 de noviembre de 2018	como generar una oferta de valor a los clientes	Ibagué																											
5	Del 20 al 22 de noviembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Neiva																											
6	Del 10 al 12 de septiembre de 2018	Marketing para hoteles independientes	Cúcuta																											

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
CUATRO (4) PAGOS IGUALES  por valor de \$2.880.000 cada informe	\$ 11.520.000	cuatro pagos iguales por valor de \$2.880.000 por los cursos "como generar una oferta de valor a los clientes", una vez entregue el informe soportado con lista de asistencia y fotografías a la supervisión quien aprobará y dará visto bueno para el pago

DOS (2) PAGOS IGUALES por valor de \$2.880.000 cada informe	\$5.760.000	dos (2) pagos iguales por valor de \$2.880.000 por los cursos "Marketing para hoteles independientes" una vez entregue el informe soportado con lista de asistencia y fotografías a la supervisión quien aprobará y dará visto bueno para el pago
--	-------------	---

REPORTE DE PAGOS REALIZADOS		
FECHA APROBACION	VALOR APROBADO	DESCRIPCION DEL PAGO APROBADO
20 de noviembre de 2018	\$2.880.000	<p>un pago por un valor de DOS MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA MIL PESOS M/CTE (\$2.880.0000), una vez EL CONTRATISTA entregue el primer informe soportado con lista de asistencia y fotografías de la temática "Marketing para hoteles independientes" a la supervisión quien aprobará y dará visto bueno para el pago</p> <p>De acuerdo a la forma de pago</p> <p>dos (2) pagos iguales por valor de \$2.880.000 por los cursos "Marketing para hoteles independientes" una vez entregue el informe soportado con lista de asistencia y fotografías a la supervisión quien aprobará y dará visto bueno para el pago</p>
20 de noviembre de 2018	\$2.880.000	<p>un pago por un valor de DOS MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA MIL PESOS M/CTE (\$2.880.0000), una vez EL CONTRATISTA entregue el primer informe soportado con lista de asistencia y fotografías de la temática "como generar una oferta de valor a los clientes" a la supervisión quien aprobará y dará visto bueno para el pago</p> <p>De acuerdo a la forma de pago</p> <p>cuatro pagos iguales por valor de \$2.880.000 por los cursos "como generar una oferta de valor a los clientes", una vez entregue el informe soportado con lista de asistencia y fotografías a la supervisión quien aprobará y dará visto bueno para el pago</p>
3 de diciembre de 2018	\$2.880.000	<p>un pago por un valor de DOS MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA MIL PESOS M/CTE (\$2.880.0000), una vez EL CONTRATISTA entregue el segundo informe soportado con lista de asistencia y fotografías de la temática "como generar una oferta de valor a los clientes" a la supervisión quien aprobará y dará visto bueno para el pago</p> <p>De acuerdo a la forma de pago</p> <p>cuatro pagos iguales por valor de \$2.880.000 por los cursos "como generar una oferta de valor a los clientes", una vez entregue el informe soportado con lista de asistencia y fotografías a la supervisión quien aprobará y dará visto bueno para el pago</p>
3 de diciembre de 2018	\$2.880.000	<p>un pago por un valor de DOS MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA MIL PESOS M/CTE (\$2.880.0000), una vez EL CONTRATISTA entregue el tercer informe soportado con lista de asistencia y fotografías de la temática "como generar una oferta de valor a los clientes" a la supervisión quien aprobará y dará visto bueno para el pago</p> <p>De acuerdo a la forma de pago</p> <p>cuatro pagos iguales por valor de \$2.880.000 por los cursos "como generar una oferta de valor a los clientes", una vez entregue el informe soportado con lista de asistencia y fotografías a la supervisión quien aprobará y dará visto bueno para el pago</p>

3 de diciembre de 2019	\$2.880.000	<p>un pago por un valor de DOS MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA MIL PESOS M/CTE (\$2.880.0000), una vez EL CONTRATISTA entregue el segundo informe soportado con lista de asistencia y fotografías de la temática "Marketing para hoteles independientes" a la supervisión quien aprobará y dará visto bueno para el pago</p> <p>De acuerdo a la forma de pago</p> <p>dos (2) pagos iguales por valor de \$2.880.000 por los cursos "Marketing para hoteles independientes" una vez entregue el informe soportado con lista de asistencia y fotografías a la supervisión quien aprobará y dará visto bueno para el pago</p>
<b>TOTAL</b>	<b>\$14.400.000</b>	

BALANCE FINANCIERO	
Valor inicial	\$17.280.000
Valor adiciones	\$ 0
Valor total	\$17.280.000
Valor pagado	\$14.400.000
Valor autorizado para pago	\$2.880.000
Saldo por pagar	\$0

RECOMENDACIONES
<p>La Supervisión recomienda realizar un pago por un valor de DOS MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA MIL PESOS M/CTE (\$2.880.0000), una vez EL CONTRATISTA entregue el cuarto informe soportado con lista de asistencia y fotografías de la temática "como generar una oferta de valor a los clientes" a la supervisión quien aprobará y dará visto bueno para el pago</p> <p>De acuerdo a la forma de pago "cuatro pagos iguales por valor de \$2.880.000 por los cursos "como generar una oferta de valor a los clientes", una vez entregue el informe soportado con lista de asistencia y fotografías a la supervisión quien aprobará y dará visto bueno para el pago".</p> <p>A la fecha del presente informe el contrato presenta un 100% de avance físico correspondiente al desarrollo de la sexta capacitación, esta orden de servicios no requiere acta terminación.</p>

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

Fecha del Informe: 14 de marzo de 2019

  
**JENNY ALARCÓN RAMÍREZ**  
Directora de Supervisión  
SCAIN

  
**ANA MARIA CASTELLANOS**  
Coordinador de Contratos  
SCAIN

