	FORMATO INFORME DE SUPERVISIÓN FINAL CONTRACTUAL	Proceso	GESTIÓN DE COMPRAS Y CONTRATACIÓN
		Código	OGC-GCC-FR-23
		Versión	1
		Fecha:	29/03/2022

FECHA	18-NOV-2022	
I. INFORMACIÓN GENERAL DEL CONTRATO SUPERVISADO		
NUMERO DE CONTRATO	ACIDC-CPS-096-2022	
OBJETO DEL CONTRATO	PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO EN LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS, SEGUIMIENTO, SOPORTE Y MEJORA EN LAS ACTIVIDADES COMERCIALES EN CAMPO NECESARIAS EN EL CANAL DE HORECA SEGÚN LOS LINEAMIENTOS DIRECCIONADOS POR LA SUBGERENCIA DE COMERCIALIZACIÓN Y PROMOCIÓN DE MERCADOS.	
PLAZO INICIAL	6 MESES	
FECHA DE INICIO	28-ENE-2022	
FECHA DE TERMINACIÓN	27-JUL-2022	
VALOR INICIAL	$ 17,955,378	
VALOR TOTAL	$ 17,955,378	
II. INFORMACIÓN DEL SUPERVISOR		
NOMBRE	JONATHAN RAMÍREZ	WILLIAM BARRETO
CARGO	SUBGERENTE COMERCIALIZACIÓN	ASESOR DE GERENCIA
PERIODO DE SUPERVISIÓN	28-01-2022 A- 27-03-2022	28-03-2022 A 27-07-2022

III. RESUMEN DE LA EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Durante la ejecución del contrato, el contratista SI (X) NO (__) cumplió con las obligaciones pactadas; y CERTIFICO que las actividades desarrollas o productos descritos en estas obligaciones, han sido puestas en función de la ACIDC, se han documentado y remitido al Área de Contratación, para archivo en el correspondiente expediente contractual

OBLIGACIONES DEL CONTRATO	ACTIVIDADES DESARROLLADAS Y/O PRODUCTOS ENTREGADOS
1. GENERAR VISITAS DE COMERCIALIZACIÓN, NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE NEGOCIO EN TORNO AL ABASTECIMIENTO ALIMENTARIO A HOTELES, RESTAURANTES, CAFÉS QUE REQUIERA PRODUCTOS FRESCOS O VEGETALES DE LA OFERTA INSTITUCIONAL DE LA AGENCIA DE COMERCIALIZACIÓN E INNOVACIÓN PARA EL DESARROLLO DE CUNDINAMARCA.	1. Se realizó visita a los restaurantes de la Gobernación de Cundinamarca y se tomó base de datos sobre estudio de demanda 2. Se realizaron reuniones con el fin de capacitarnos y poner en práctica los mecanismos de cómo se llevará a cabo las funciones por parte de los integrantes del grupo, así como también despejar las diferentes dudas que surgen de nuestras funciones. Esta reunión tuvo lugar el día 4 de febrero en la tienda Kuna Mya y fue organiza por Judy Ximena Pérez

3. realizo visita a la finca de Papa Pacho el día 24 de marzo, con el fin de realizar enlace entre el productor y posibles clientes, en Bogotá, para una variedad de quesos, con un gran potencial de oferta y demanda.
4. realizo visitas a restaurantes, La Cantina, Pacos, El Mesón de Indio los días 16,17, y 18 con el fin de obtener información sobre, las compras de productos que más requerían y la periodicidad de adquisición
5. Se realiza visita a Asociación Friolac el día 31 de marzo en el municipio de Cucunuba. Posible enlace para venta de leche cruda, se habal con Tulia Garzón, pero no se concreta la venta porque tiene un acuerdo con Alquería.
6. Se realiza visita a la fábrica de quesos Hato Chips el día 4 de abril, con el fin de conocer sus productos y documentación para comercialización de productos y enlaces con clientes en esta visita nos dan el catalogo de productos de Hato Chips y se mantiene enlace con Marcela pachón, para cualquier enlace comercial.
7. Se realiza visita a la fábrica de quesos San Carlos el día 5 de abril con el fin de conocer su catálogo de productos y saber si cuenta con documentación para comercializar dichos productos, está en proceso de solicitud de facturación electrónica, se habla con el señor William Tinjacá no tienen catalogo digital, pero están en proceso de crearlo. Tienen a disposición queso doble crema, queso holandés, Yogurt, y postres.
8. Se realiza visita a la fábrica de quesos Lacteos Villa de Ubaté el día

	6 de abril para conocer su catálogo de productos, cuenta con página web, https://www.lacteosvilladeubate.com/ y tiene la documentación requerida para comercializar productos. 9. Se realiza visita a la empresa comercializadora UBALAC el día 8 de abril, para posible venta de leche cruda, se habla con el señor José Luis Diaz no ha sido posible realizar una venta debido a la fluctuación de precios de la leche. 10. Se realiza visita a la empresa Colfrance el día 12 de abril con el fin de saber si tiene disponibilidad de maquilar productos, al parecer sí, pero bajo ciertas cantidades y referencias. 11. Se realiza visita a lácteos La gaviota el día 25 de abril, con el fin de saber estado de facturación electrónica para comercializar productos, se realiza enlace con el señor Carlos Conejo y están en disposición de realizar nuevas aperturas comerciales de quesadillos La Gaviota. 12. Se realiza Operación Rescate el día 12 de mayo, en compañía de mis compañeros Melisa Triana, Víctor Roa, Daniel Triviño, Magda Méndez entre otros esto con el fin de promocionar y vender 8 toneladas entre lo que se encontraba Tomate, Aguacate Hass, Pimentón, plátano, Naranja común, en las plazas de mercado de Restrepo, y 20 de Julio provenientes del Municipio de Viotá se realiza lista de asistencia a este evento. 13. Se realiza visita al Sñr Pablo Rincón el día 19 de mayo, productor y comercializador de Cebolla esto con el fin de establecer precio de esta en Tajo o sitio de cultivo se anexa formato de visita

	14. Se realiza visita al Sñr Jairo Santana el día 19 de mayo, productor y comercializador de arveja verde, con el fin de establecer precio en tajo o sitio de cultivo se anexa formato de visita 15. Se realiza visita a la Señora Clara García el día 19 de mayo, comerciante mayorista de papa criolla esto con el fin de establecer precio 16. Se realiza visita al Sñr Abraham Rodríguez el día 20 de mayo, cultivador de papa en el municipio de Tausa, con el fin de realizar un enlace comercial con ayuda de la agencia comercial y posibles clientes en Bogotá, requiere asesoría para poder facturar 17. Se realiza visita el día 30 de mayo al agricultor de papa Pastusa superior Leonel Márquez en el municipio de Carmen de Carupa, con el fin de realizar enlace comercial, hacia los otros canales se pone en conocimiento de esta papa a los coordinadores Camilo Quimbay y Cristian Camargo 18. Se realiza visita el día 2 de junio al agricultor de papa pastusa superior Edgar Nieto en el municipio de Tausa, con el fin de realizar enlaces comerciales, este agricultor tiene en regla la documentación para facturar electrónicamente y poder comercializar su producto 19. Se realiza apoyo en la central de Abastos el día 13 de junio, al señor José Román Martin, con la venta de 114 bolsas de sábila proveniente del Municipio de Sasaima, esta actividad se realiza en conjunto con el señor Simón Gracia 20. Se establece precios el día 16 de junio, de papa pastusa superior, arveja, cebolla larga, papa criolla y leche en la provincia de Ubaté, y estos son enviados al grupo comercial.

21. Se establece precio el día 17 de junio de mazorca en el municipio de Simijaca y estos son enviados al grupo comercial.
22. Se realiza visita a fábrica de quesos Lácteos Laura Valentina el día 9 de junio esto con el fin de realizar encadenamiento de su producto a clientes en Bogotá
23. Se realiza visita el día 10 de junio al agricultor de papa Pastusa superior William Alarcón en el municipio de Carmen de Carupa, con el fin de realizar enlace comercial, hacia los otros canales se pone en conocimiento de esta papa a los coordinadores Camilo Quimbay y Cristian Camargo
24. Se establece precios el día 1 de julio, de papa pastusa superior, arveja, cebolla larga, papa criolla y leche en la provincia de Ubaté, y estos son enviados al grupo comercial, esto con el fin de tener base de precios en las diferentes provincias y municipios, así como también los productos que se cultivan por zonas

25. Se realiza visita al Sñr Edgar Páez, el día 5 de julio, cultivador y productor de arveja con el fin de dar a conocer la ACIDC y un posible establecimiento para la comercialización de su producto, se le informa sobre esta cosecha a Camilo Quimbay.
26. Se realiza visita a la Sñra Lilia Páez el día 6 de Julio cultivadora de arveja, con el fin de dar a conocer la ACIDC y establecer la comercialización de su producto al cliente final, se le da a conocer la visita a Camilo Quimbay
27. se establece precio el día 8 de julio con diferentes agricultores de la zona y de los siguientes productos papa pastusa superior y criolla, mazorca, arveja, cebolla y leche los cuales son enviados al grupo comercial esto con el fin de tener base de precios en las diferentes provincias y municipios, así como también los productos que se cultivan por zonas

	28. Se realiza visita al Sñr Raúl Pachón el día 11 de julio, agricultor de papa pastusa con el fin de dar a conocer la ACIDC y establecer comercialización de su producto está dispuesto a vender y facturar si se requiere, esta visita se pone en conocimiento Cristian Camargo y Camilo Quimbay 29. Se realiza visita al Sñr Israel Alarcón agricultor de papa pastusa, el día 12 de julio con el fin de dar a conocer la ACIDC y establecer posible comercio de su producto se le da a conocer esta cosecha a Cristian Camargo y Camilo Quimbay. 30. Se realiza Visita al Sñr William Alarcón el día 13 de julio, agricultor de papa pastusa con el fin de dar a conocer la ACIDC y una posible comercialización de su producto se le notifica a Camilo Quimbay y Cristian Camargo. 31. Se realiza visita al Sñr Héctor Alvarado el día 14 de julio agricultor de papa criolla con el fin de dar a conocer la ACIDC y establecer una posible comercialización de su producto se pone en conocimiento a Cristian Camargo y Camilo Quimbay 32. se establece precio el día 15 de julio con diferentes agricultores de la zona y de los siguientes productos papa pastusa superior y criolla, mazorca, arveja, cebolla y leche los cuales son enviados al grupo comercial esto con el fin de tener base de precios en las diferentes provincias y municipios, así como también los productos que se cultivan por zonas
2. CONSOLIDAR Y LLEVAR REPORTE DE LAS VENTAS GENERADAS DEL CANAL DE COMERCIALIZACIÓN HORECA DE LA AGENCIA DE COMERCIALIZACIÓN E INNOVACIÓN PARA EL DESARROLLO DE CUNDINAMARCA, EN ARCHIVO DIGITAL Y FÍSICO EL CUAL REPOSE EN LA SUBGERENCIA DE COMERCIALIZACIÓN.	1. Participo en las reuniones para el diseño de la estrategia del canal HORECA, la cual fue organizada por la supervisora Judy Ximena Pérez el día 4 de febrero en la tienda Kuna Mya 2. He realizado integraciones y reuniones con el fin de buscar las estrategias de llevar a cabo la comercialización y ventas por parte del canal HORECA, estas reuniones están organizadas y

	supervisadas por nuestra coordinadora Judy Ximena Pérez, las cuales tuvieron lugar el día, 14 de febrero. 3. realizo visitas a UBALAC SAS, LA GAVIOTA, LACTEOS SAN ANDRES, HATO CHIPS, ASOCIACIÓN FRIOLAC, en las cuales posiblemente, en el próximo periodo se generarán ventas 4. Se anexa para el periodo de abril formato de visitas a clientes y fotografías, donde se evidencian las visitas con el fin de realizar ventas lo más pronto posible, en las empresas y asociaciones; Hato Chips, Lácteos Villa de Ubaté, Friolac, Fabrica de quesos San Carlos, y Colfrance 5. Se anexan para el periodo de mayo formatos de visitas a clientes, fotografías, actas de reuniones al igual que listado de asistencias a las diferentes reuniones, actividades y eventos realizados por la agencia comercializadora, como soporte a mis funciones estipuladas en mi contrato de trabajo. 6. Se anexan para el periodo de junio, formatos de visitas a clientes, fotografías, actas de reuniones al igual que listado de asistencias a las diferentes reuniones, actividades y eventos realizados por la agencia comercializadora, como soporte a mis funciones estipuladas en mi contrato de trabajo. Se anexan para el periodo de julio, formatos de visitas a clientes, fotografías, actas de reuniones al igual que listado de asistencias a las diferentes reuniones, actividades y eventos realizados por la agencia comercializadora, como soporte a mis funciones estipuladas en mi contrato de trabajo.
3. DISEÑAR Y GESTIONAR FORMULARIOS DE CAPTURA DE INFORMACIÓN, BASES DE DATOS Y DEMÁS COMPONENTES QUE SE REQUIERAN EN EL MARCO DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE LA AGENCIA.	1. Se realizo base de datos en los restaurantes de la Gobernación con el fin de cuantificar la demanda de productos, esta actividad se realizó con el propósito de Identificar, cuantificar y analizar los diferentes productos, demandas y situaciones en que el canal estaría en

	capacidad de proveer a los establecimientos. 2. Para este periodo de marzo no se realizó ninguna actividad relacionada con esta obligación, cabe resaltar que en los próximos periodos se realicen hechos o actividades según lo indique o señale el supervisor del contrato. 3. Para este periodo de abril no se realizó ninguna actividad relacionada con esta obligación, cabe resaltar que en los próximos periodos se realicen hechos o actividades según lo indique o señale el supervisor del contrato. 4. Para este periodo de mayo no se realizó ninguna actividad relacionada con esta obligación, cabe resaltar que en los próximos periodos se realicen hechos o actividades según lo indique o señale el supervisor del contrato. 5. Se está realizando la búsqueda de información con el fin de tener un concepto más claro de los productos más representativos por zonas o municipios de Cundinamarca, así como también la llegada de estos haciendo una clasificación por bodegas en la Central de Corabastos. 6. Se realizó el levantamiento de información los días 19,19 y 22 de julio, de los Principales Productos de Comercialización en Corabastos del Departamento de Cundinamarca, así como también los productos que se cultivan por municipio, relacionados con las bodegas de acopio en la central de Corabastos, esto con el fin de tener un concepto más claro del tipo de producto, su procedencia y su respectiva ubicación por bodega en la central de Corabastos.

4. ELABORAR Y ACTUALIZAR LA CARTOGRAFÍA REQUERIDA PARA LOS PROYECTOS Y LOS PROCESOS OPERATIVOS Y MISIONALES DE LA AGENCIA.	1. Se realizo reunión virtual el día 20 de febrero de 2022, con el fin de implementar el plan de trabajo en el que estén contemplados los proyectos, procesos operativos y misionales de la agencia. 2. Para este periodo de marzo no se realizó ninguna actividad relacionada con esta obligación, cabe resaltar que en los próximos periodos se realicen hechos o actividades según lo indique o señale el supervisor del contrato. 3. Para este periodo de abril no se realizó ninguna actividad relacionada con esta obligación, cabe resaltar que en los próximos periodos se realicen hechos o actividades según lo indique o señale el supervisor del contrato. 4. Para este periodo de mayo no se realizó ninguna actividad relacionada con esta obligación, cabe resaltar que en los próximos periodos se realicen hechos o actividades según lo indique o señale el supervisor del contrato. 5. Se está realizando un diagrama en el cual se podrá evidenciar de una forma gráfica, las bodegas que comercializan algunos de los productos, con mayor rotación, así como también el municipio de procedencia, como lo son el tomate, la papa, sábila, el banano y en los que la ACIDC ha tenido participación para una mejor comercialización, y brindarles una mejor utilidad a nuestros campesinos 6. Se elabora un mapeo a través de un diagrama de la Central de Corabastos e dia 26 de julio en donde se relaciona el apoyo a la comercialización efectuada por la Agencia de Comercialización e Innovación para el Desarrollo de Cundinamarca -ACIDC- al mes de junio de 2022, teniendo como referencia la Bodega, el Producto,

	Municipio y el Valor de la Venta, con el acompañamiento de la ACIDC, el valor total de la comercialización del mes de junio de 2022 fue de $40.175. 000.oo.
5. PARTICIPAR ACTIVAMENTE EN LOS DIFERENTES COMITÉS TÉCNICOS, MESAS DE TRABAJO Y DEMÁS ESPACIOS DE SEGUIMIENTO DE LAS ACCIONES Y ESTRATEGIAS QUE INVOLUCREN EL COMPONENTE DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN LA AGENCIA.	1. Participación en la reunión del canal HORECA en KUNAMYA, cuyo objetivo era organizar, las estrategias para llevar a cabo las ventas a diferentes consumidores o clientes finales reunión que se realizó virtualmente el día 28 de febrero. 2. Participación, apoyando el stand de la Agencia, en el evento ANATO - Vitrina turística, versión 2022, realizado del 23 al 25 de febrero. Con el fin de fortalecer y dar a conocer la función de la agencia comercializadora con sus diferentes canales. 3. Asistió a reunión convocada por Judy Pérez el día 04 de marzo de 2022, con el fin de organizar el grupo Horeca para realizar una mejor comunicación sobre temas de ofertas, demandas y listados de productos 4. Asistió a reunión convocada por el Dr Jonathan Ramírez Guerrero el día 09 de marzo de 2022, con el fin de hacer un análisis de estructuras de canales y equipos, resultados de los diferentes canales 5. Asistió a reunión virtual el día 10 de marzo en la cual se integró el canal Horeca con el Canal de Asociatividad, esto con el fin de realizar integración e intercambio de información para llevar a cabo los diferentes objetivos propuestos

	en cada canal y trabajar de una forma más coordinada y organizada entre canales. 6. Asistió a reunión convocada por el Dr Jonathan Ramírez Guerrero el día 16 de marzo de 2022, con el fin de hacer un análisis y planteamiento de las funciones, hechos, y ventas de los diferentes canales y reorganización de algunos grupos 7. Asistió a reunión virtual el día 22 de marzo convocada por Judy Pérez, con el fin de integrar los canales Horeca y Asociatividad para analizar diferentes aspectos de ofertas, demandas y productos disponibles según información y listados que había, esto se realizó según funciones de los integrantes 8. Se realiza reunión virtual convocada por Judy Ximena Pérez el día 01 de abril de 2022 con el fin de organizar e integración de otros canales, asociatividad, Horeca, Compras Públicas para conocer varias estrategias y poder cumplir metas y actividades propuestas. 9. Se realiza reunión en la Gobernación de Cundinamarca el día 18 con el fin de realizar una restructuración de equipos y canales y además se realizó una presentación de los productos que se comercializan en la tienda Kunamya 10. Se realiza una reunión virtual convocada por Cristian Camargo el día 21 de abril con el fin de organizar el equipo de compras públicas Bogotá, y conocer las estrategias, funciones, productos, asociaciones y

productores y clientes a los cuales estén enfocados los enlaces comerciales con las diferentes asociaciones y productores que fortalezcan al equipo de compras públicas de Bogotá, a esta reunión mi asistencia fue virtual.

11. Se realizo una reunión virtual convocada por Cristian Camargo el día 23 de abril esta estaba programada en el municipio de Guatavita con el fin de conocer productores, y asociaciones del sector lácteo esto con el fin de poder realizar un acercamiento con este gremio lechero y concretar posibles enlaces comerciales para diferentes sectores, principalmente en el equipo de compras públicas de Bogotá
12. Se realiza reunión virtual el día 28 de abril, convocada por Cristian Camargo con el fin presentar el contenido del Decreto 248 de 2021 y la ley 2046 de 2020, además se realiza la distribución de clientes para cada uno de los integrantes del equipo, al igual que las visitas por cada uno de los miembros del equipo y se plantearon los diferentes compromisos para de cada uno, se anexa Acta de asistencia.
13. Se realiza acompañamiento los días 29, 30 de abril al igual que el día 01 de mayo en conjunto con la alcaldía de Ubaté, y más precisamente con la secretaria de la UMATA, en con el acompañamiento de la Dra Leonor Galarza, de este municipio con el fin de brindar apoyo a todos los campesinos y ganaderos afectados por la ola invernal que se ha venido

presentando se anexa registros fotográficos

14. Se realiza entrega de tarjetas agropecuarias, el día 6 de mayo en el municipio de Ubaté (Cund), en el Polideportivo municipal liderada por el Dr Camilo Lara, se anexa registros fotográficos
15. Se realiza reunión presencial el día 10 de mayo, convocada por el Dr Cesar Carrillo gerente de la ACIDC, esta con el fin, de discutir y hablar sobre el progreso, problematatica, funciones, alternativas y soluciones que se presentan hasta ese momento en los diferentes canales de la Agencia.
16. Se realiza reunión el día 17 de mayo liderada por el Dr camilo Quimbay, la cual tiene como finalidad llevar a cabo las estrategias y métodos para no cometer errores en las negociaciones y fluctuaciones de precios que se establecen semanalmente con diferentes productos también se nos enseña a establecer la fórmula para determinar el porcentaje de ganancia esperado en un producto
17. Se llevan las planillas de entrega de tarjetas agropecuarias del municipio de Cucunuba, el día 23 de mayo por directriz del Dr Camilo Quimbay las cuales se requerían de forma urgente en la sede de la Agencia Comercializadora
18. Se lleva a cabo una reunión el día 26 de mayo con el Ingeniero William Barreto y el Dr Camilo Quimbay con el fin de recibir instrucciones para realizar apoyo en la Central de Abastos junto con Simón García y el

Dr Armando Robles, al Igual se asisto a la Inauguración de los juegos de la Gobernación Copa Mundialista 2022

19. Asisto a reunión el día 7 de junio, en la Gobernación de Cundinamarca la cual tiene como finalidad, hacer una restructuración de los equipos comerciales los cuales estarán conformados en 3 líneas y donde en esta reunión se reorganizarán los integrantes.
20. Asisto a reunión el día 8 de junio convocada por Melisa Triana, donde se habló y organizo al grupo con el fin de buscar una estrategia y proceso de presentar 3 productos para encadenamientos y relaciones comerciales, estos productos se establecerán con el equipo conformado.
21. Asisto a capacitación el día 28 de junio en el teatro Antonio Nariño de la Gobernación, la cual tiene como finalidad el aprendizaje de buenas prácticas agrícolas en lo referente a radicación de documentos, y procedimiento para ser certificados BPA como productores agrícolas, esta capacitación fue bastante productiva ya que de ella aprendí de una forma mas clara y precisa como son los tramites, que documentos se deben presentar y como es el proceso para que un Productor agrícola sea certificado y sus productos tengan una mejor aceptación y comercialización.
22. Asisto a reunión el día 7 de julio en la sede de ACIDC, la cual tiene como fin varios temas los cuales son; mejoramiento y actualización de formatos para visitas a clientes, asociaciones agricultores o productores. También se discutió varios aspectos relacionados con

	temas de herramientas digitales como plataformas y correos institucionales esto para mejorar la gestión de los comerciales y poder entregar la información de una forma más concreta, ágil y eficientemente. 23. Asisto a reunión el día 25 de julio, la cual tiene como fin la presentación de la nueva Subgerente de la ACIDC, en esta reunión se realiza la presentación del equipo, así como también se dio a conocer el proceso que se seguirá a partir desde esta fecha; este proceso estará enfocado en tres líneas las cuales son **Institucional** que abarcara el Canal de compras Públicas tanto en Bogotá como en Cundinamarca, **Mercados Informales** la cual está conformada por La Central de Corabastos, Mercados Campesinos, y Capilar y por ultimo **Promoción de Mercados Formales** donde estarán los canales de Horeca y Kunamya así como también los Industrializados, agroindustria, grandes superficies y exportaciones. Se establece el nuevo plan de trabajo de la nueva gerente
6. REALIZAR LAS DEMÁS ACTIVIDADES QUE LE SEAN ASIGNADAS POR EL SUPERVISOR, RELACIONADAS CON EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES Y QUE GUARDEN RELACIÓN CON EL OBJETO DEL MISMO.	1. Apoyo con la recogida de las planillas de entrega de tarjetas agropecuarias del municipio de Cucunuba, el día 23 de mayo por directriz del Dr Camilo Quimbay las cuales se requerían de forma urgente en la sede de la Agencia Comercializadora 2. Participo en reunión el día 26 de mayo con el Ingeniero William Barreto y el Dr Camilo Quimbay con el fin de recibir instrucciones para realizar apoyo en la Central de Abastos junto con Simón

	García y el Dr Armando Robles, como parte de la estrategia para encadenar en el canal horeca 3. Participó en la inauguración de los juegos de la Gobernación Copa Mundialista 2022. No se adelantaron otras actividades, toda vez que el supervisor no las solicito.
¿EL CONTRATO SE RELACIONA CON UNA META DE INVERSIÓN?	META 450, PROMOVER LA COMERCIALIZACIÓN E INNOVACIÓN, CON ENFOQUE REGIONAL, DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE 1.000 ORGANIZACIONES, MIPYMES Y PRODUCTORES DE CUNDINAMARCA
NUMERO DEL CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL	DIS-2022000123
RUBRO PRESUPUESTAL ASOCIADO	2.3.2.02.02|5450-31100_01
VALOR DEL CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL	17.955.378 COP

IV. RELACIÓN DE PAGOS

Al contrato durante su ejecución se le han tramitado los siguientes pagos:

N° DEL PAGO	PERIODO DE TIEMPO	VALOR
1	28/ENE/2022 27/FEB/2022	$ 2.992.563
2	28/FEB/2022 27/MAR/2022	$ 2.992.563
3	28/MAR/2022 27/ABR/2022	$ 2.992.563
4	28/ABR/2022 27/MAY/2022	$ 2.992.563
5	28/MAY/2022 27/JUN/2022	$ 2.992.563
VALOR TOTAL PAGADO		**$ 14.962.815**

V. BALANCE DEL CONTRATO

VALOR TOTAL DEL CONTRATO	$17.955.378
VALOR TOTAL EJECUTADO	$ 14,962,815
SALDO POR EJECUTAR (valor total del contrato – valor total ejecutado)	$ 2,992,563.

De acuerdo con lo anterior, como supervisor , dejo constancia del ejercicio de dicha función en seis (6) informes de supervisión presentados ante la ACIDC; los cuales han sido debidamente publicados dando cumplimiento a lo establecido en el literal g) del artículo 11 la Ley 1712 de 2014 y el artículo 2.1.1.2.1.8., del Decreto 1081 de 2015, de

conformidad con lo establecido en el Manual de Contratación vigente; así mismo han sido publicados en la plataforma SECOP II

VI. SOBRE EL CONTRATO

CESIÓN	**NA**
MODIFICACIÓN Y/O ACLARACIÓN	**NA**
PRÓRROGA	**NA**
SUSPENSIÓN	**NA**
REINICIO	**NA**
PROCEDIMIENTO SANCIONATORIO	**NA**
TERMINACIÓN ANTICIPADA	**NA**

VII. CALIFICACIÓN

Durante la vigencia del contrato, el contratista SI (X) NO (__) cumplió con las obligaciones pactadas y de acuerdo al cumplimiento del objeto contractual, se califica al contratista de la siguiente manera:

PARÁMETROS DE CALIFICACIÓN	EXCELENTE	BUENO	DEFICIENTE
CALIDAD		**X**	
SERIEDAD		**X**	
CUMPLIMIENTO		**X**	

VIII. FIRMA

SUPERVISOR
Nombre: WILLIAM BARRETO
Cargo: ASESOR DE GERENCIA
Fecha: 18/11/2022