PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Ibagué, Mayo 2021

Señor
OMAR BARRAGÁN CAICEDO
SUPERVISOR CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.2442344**
Coordinador Académico.
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
Ibagué

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Mayo del año 2021

Referencia: Nº CO1.PCCNTR.2442344 de 2021

Fabio Andrés Calderón Rico, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.019.020. 783 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Comercio y Servicios Regioan Tolima, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total del contrato la suma de TREINTA MILLONES OCHOCIENTOS DIEZ MIL PESOS M/CTE ($30.810.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago por valor de UN MILLON TRESCIENTOS MIL PESOS M/CTE ($1.300.000) correspondiente al mes de abril de 2021 o los días efectivamente ejecutados. b) Siete (7) pagos iguales por los meses de mayo a noviembre de 2021, por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS MIL PESOS M/CTE ($3.900.000) cada uno. C) Un pago final por valor de DOS MILLONES DOSCIENTOS DIEZ MIL PESOS M/CTE ($2.210.000) correspondiente al mes de diciembre de 2021 o los días efectivamente ejecutados. Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la **CUENTA DE AHORROS NUMERO 60108218218 DEL BANCO BANCOLOMBIA.** cuyo titular es el (la) Contratista; **PARAGRAFO PRIMERO:** el cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. **PARAGRAFO SEGUNDO:** Para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para la Contratista debe acreditar previamente el cumplimiento de los requisitos de pago, tales como la certificación expedida por el supervisor del contrato, en la que acredite el cumplimiento a entera satisfacción del objeto y obligaciones del contrato en el respectivo periodo y la certificación de aportes al sistema general de Salud, Pensión y Riesgos profesionales, así como los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 17 de diciembre de 2021.

OBJETO:
Contratar la prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión para impartir formación titulada y/o complementaria en las diferentes áreas del Programa Regular del Centro de Comercio y Servicios en la vigencia 2021 (Negociación Internacional).

Obligaciones Especificas

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Durante la ejecución del objeto contractual, el contratista deberá aplicar los conocimientos relacionados con la Ejecución de la Formación Profesional Integral y demás procesos que hacen parte del Sistema de Calidad del SENA y que tengan vinculación con la formación a impartir.	Impartí formación profesional en la ficha **2066471** con sus respectivas competencias y resultados de aprendizaje: **competencia de aprendizaje: 1.** Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes **(210101029)** **2**. Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio. (**2101010001)** **Resultados de Aprendizaje (RAP´s): Se relacionan en el orden que se encuentran en Sofia plus.** **1.4** Contactar el comprador o importador y vendedor exportador directamente o por las vías indirectas de acuerdo con los procedimientos que se siguen en las importaciones y exportaciones enviando el detalle de los productos a importar o exportar a la sociedad de intermediación aduanera SIA, cumpliendo con los requisitos de la codificación arancelaria y fechas establecidas según las normas de comercio internacional vigentes teniendo en cuenta las políticas de la compañía. **1.2** Cubrir los contratos de compraventa en las operaciones de los riesgos jurídicos del comercio internacional teniendo en cuenta las normas legales vigentes obteniendo los vistos buenos o permisos previos para los productos que requieren ante los organismos respectivos con	Se evidencia en: - Guía de Aprendizaje Guia N8. Competencia Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio. De la titulada virtual del programa Tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2066471** -Guía de Aprendizaje Guia N11 competencia Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes. De la titulada virtual del programa Tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2066471** - Registro de asistencia de los aprendices. https://docs.google.com/spreadsheets/u/1/d/1cDMyLr2_rqeZHV3lm-I0Tv0ksFDsBO1_ON0kKMZ3ByA/edit?pli=1#gid=1652221909 - Carpeta Google Drive, compartida con el grupo, en donde se pueden evidenciar las grabaciones de las sesiones en línea realizadas vía Google Meet: **Tecnólogo en Negociación Internacional. – 2066471** https://drive.google.com/drive/folders/1lCkc3uT2fir6anzWMAyivvasnYjvmQXE Registro de evidencias en la sección de grupos en la carpeta de evidencia de los grupo Tecnologo **Negociación Internacional 2066471**

		base en las normas legales de comercio internacional vigentes de acuerdo con las políticas de la empresa. **1.3:** Entregar los documentos de embarque al agente aduanero para llevar a cabo el proceso de importación y exportación de acuerdo con las normas legales registrando los documentos ante los organismos competentes conforme a las políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio internacional vigentes para llevar a cabo los controles de las importaciones y exportaciones concordantes con la política de la empresa. **1.1** Registrar la empresa como productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes, teniendo en cuenta las contingencias de importación frente a las restricciones relativas a la naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones y de acuerdo con las políticas de la organización. **2.1** Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa. **2.2:** Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos mediante la aplicación de simuladores para determinar la	Cursos complementario **GUIA DE APRENDIZAJE MERCADEO Y VENTAS código GFPI-F-135 V01**para impartir la formación documentos que reposan en el archivo del instructor y en la carpeta GC_1019020783_33121_MAY-2021 en SECOP II – CONTRATO **Ficha 2334556 Mercadeo y ventas** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/16FiwLXHlhoFBN2XyhAQtl72RFh8Ivc8L **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1uTxpXH-GUwNOq2ez7Xkf4YKobFSLJWQ6 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NAKDhwcLwHPfPyFCAb1BELO50me6istt **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1FKwZV5XwoVUqSqCjGK1nkMSX2p8yKbCp **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1avqxAOR5P5BoTdUJXnGEtJmHpWg4ICEq En la ruta establecida en territorium en el ingreso al curso Mercadeo y ventas ficha 2334556, se muestra las evidencias y material de apoyo

		oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización. **2.3** Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio. con base en los acuerdos y negociaciones pactadas con los clientes, las técnicas contables y las normas legales vigentes. Impartí formación complementaria en el curso de Mercadeo y ventas con las siguientes fichas: 1. Ficha 2334556 en horario de 6am a 10 am. 2. Ficha 2333278 en el horario de la noche de 6 pm a 10 pm Donde se manejan las siguientes competencias en el mes de Mayo. **1.**Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa. **2.** Proyectar El Mercado De Acuerdo Con El Tipo De Producto O Servicio Y Características De Los Consumidores Y Usuarios **Resultados de Aprendizaje (RAP´s):** 1.1 Utilizar estrategia para apoyar la presentación de los productos o servicios a los clientes teniendo en cuenta características, beneficios y usos de un producto o servicio específico, según protocolo establecido por la empresa.	**Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1xTIm_SdqWp8sa5ugAnKUT83CTGsqEKvf **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/11uIbEfryqDTt7xXMsadmJfrVbQbSZiZ- **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1jvM2_wnpExN6LcXHT1-xRv3rVAxtQLuE **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Jw91Nck0y0IUATdIDbDa1iHlaJX2hseT **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/14v8m_rrqPsUV7VsrLMbCSlXQxLXaODr5 Horario del Instructor se encuentra en la ruta: Instructor/Gestión de ambientes/ Diagrama horario de instructor/periodo mes Mayo

		2.1 Determinar los precios de los productos y servicios a partir del análisis de los reportes de precios, en la definición de estrategias de mercadeo, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios. 2.3 Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta su dimensión y cobertura, en el desarrollo de estrategias de segmentación con el apoyo de software especializado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación	
2	Comprometerse a capacitarse en el idioma inglés durante la ejecución del contrato y aplicar a la certificación como mínimo Nivel 2 (Intermedio).	Me encuentro Certificado en nivel intermedio, realizado en Pro Language Institute en Trinidad y Tobago.	Se evidencia en la hoja de vida publicada en el SIGEP y en la APE.
3	Aplicar durante el periodo de duración de contrato al proceso de certificación de competencias según normas de competencias que apliquen a su ocupación de instructor, así como a los procesos que el SENA adelante para certificar habilidades pedagógicas.	En el periodo de Mayo inicie el curso de formación en Ambientes virtuales de aprendizaje ficha **2336555 –** el cual finalizará el dia 2 de julio del presente año	Se evidencia en el correo enviado desde la plataforma de territorium a mi correo institucional dando la bienvenida el dia 28 de mayo Se envidencia en la plataforma Territorium ingresando al grupo de formación en Ambientes virtuales de aprendizaje ficha 2336555 en el cual estoy como aprendiz.
4	Seleccionar estrategias de enseñanza – aprendizaje – evaluación según el programa de Formación Profesional y el enfoque metodológico adoptado.	Para impartir la formación se realizarón diapositivas donde se mostraban los temas a tratar, se utilizarón ejemplos reales, ejercicios prácticos para entender mejor los temas de aprendizaje y promover la participación en clase. **Estrategias de enseñanza:** Lecturas de documentos y casos, exposición de contenidos, socialización de experiencias, interpretación de preguntas ejemplos de los temas	Se evidencia en: - Guía de Aprendizaje N8. Competencia Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio. De la titulada virtual del programa Tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2066471** -Guía de Aprendizaje N11 competencia Controlar los procesos de importación y exportación según

		explicados con situaciones reales, promoviendo el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas promoviendo la reflexión y autocritica del estudiante. **Estrategias de aprendizaje:** se desarrollaron la evidencias propuestas, procesos de interpretación de los temas vistos. Relacionando las fuentes para la construcción del conocimiento, como lo es: el conocimiento impartido en clase, los conocimiento por el entorno, el uso de las TIC y trabajo coorporativo. **Estrategias de evaluación:** Se realizó las observaciones a los trabajos escritos presentados, iniciativas en la participación en las de las sesiones en línea por Google Meet. Las evidencias calificada en el **tecnologo de Negocición Internacional** fueron: 1. Taller "Registro productor nacional" 2. Compraventa Internacional 3. Infografias "Agente de aduanas" 4. Documentos de embarque 5. Analisis de elasticidad de oferta y demanda entregable y calificable 6. Evaluacion de proyecciones evalucion calificable La evidencia calificadas en la formación complementaria del curso Mercadeo y ventas fichas 2334556 y 2333278 fueron:	normatividad vigente y acuerdos entre las partes. De la titulada virtual del programa Tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2066471** Carpeta Google Drive, compartida con el grupo, en donde se pueden evidenciar las grabaciones de las sesiones en línea realizadas vía Zoom: **Tecnólogo en Negociación Internacional. – 2066471** https://drive.google.com/drive/folders/1lCkc3uT2fir6anzWMAyivvasnYjvmQXE Las diapositivas del Tecnólogo en Negociación Internacional – 2066471 se evidencian en el siguiente link de Territorium: https://sena.territorio.la/contenido2.php?materia=2638500&load#getDocs.php?materia=323564&ref=4078939-Negociaci%C3%B3n%20Internacional%20(2066471%20Pry%202039253)/4078940-PROYECTO/4078941-FASES%20DEL%20PROYECTO%20FORMATIVO/4078944-Fase%203:%20EJECUCI%C3%93N/16162648-Material%20Complementario/16162833-Presentaciones%20de%20las%20sesiones/ Curso complementario Mercadeo y ventas **Ficha 2334556** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/16FiwLXHlhoFBN2XyhAQtl72RFh8Ivc8L

		Presentación del producto: 1.Seleccionar entre ralizar un catálogo, un broshure (folleto), la construcción de una página en una red social (Instagram o Facebook) o realizar un video, donde muestre los productos que va comercializar. (Eligir mínimo una de las opciones). 2. Realizar un informe donde explique como va a presentarle el producto al cliente	**Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1uTxpXH-GUwNOq2ez7Xkf4YKobFSLJWQ6 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NAKDhwcLwHPfPyFCAb1BELO50me6istt **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1FKwZV5XwoVUqSqCjGK1nkMSX2p8yKbCp **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1avqxAOR5P5BoTdUJXnGEtJmHpWg4ICEq En la plataforma de Territorium se evidencian las diapositivas y algunos ejercicos para el estudio Curso complementario Mercadeo y ventas ficha 2333278 **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1xTIm_SdqWp8sa5ugAnKUT83CTGsqEKvf **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/11uIbEfryqDTt7xXMsadmJfrVbQbSZiZ- **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1jvM2_wnpExN6LcXHT1-xRv3rVAxtQLuE

			Evidencias Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Jw91Nck0y0IUATdIDbDa1iHlaJX2hseT **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/14v8m_rrqPsUV7VsrLMbCSlXQxLXaODr5 En la plataforma de Territorium se evidencian las diapositivas y algunos ejercicos para el estudio.
5	Seleccionar ambientes de aprendizaje con base en los resultados propuestos y en las características y requerimientos de los aprendices.	La formación impartida en el tecnólogo en Negociación Internacional Virtual – **Ficha 2066471**, se realizó haciendo uso de herramientas tecnológicas, utilizando carpeta compartida en Google Drive y sesiones en línea vía Google Meet, en atención a las medidas preventivas establecidas por el Gobierno Nacional por la pandemia del Coronavirus. Para comunicación con los estudiantes se realizó un grupo en whatsapp donde se respondían las inquietudes sobre el tema tratado y trabajos prouestos. Así, se utilizó la plataforma Terrirorium para la publicación de las evidencias, anuncios y recepción de trabajos realizados por los aprendices. Para impartir la formación del curso complementario Mercadeo y ventas con ficha 2334556 y 2333278 se realizó haciendo uso de herramientas tecnológicas, utilizando carpeta compartida en Google Drive y sesiones en línea vía Google Meet, Para Comunicación con los aprendices se utilizó un grupo de	Se evidencia en la carpeta drive: Tecnólogo en Negociación Internacional https://drive.google.com/drive/folders/1lCkc3uT2fir6anzWMAyivvasnYjvmQXE Y las rutas establecidas en Territorium: Negociación Internacional (**2066471**) Ruta: Negociación Internacional (2066471 Pry 2039253)/ PROYECTO/FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / Fase 3: EJECUCIÓN/ 3. EVIDENCIAS Curso de Complementarias 2333278 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1jvM2_wnpExN6LcXHT1-xRv3rVAxtQLuE **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/

		whatsapp o por medio del correo electrónico coorporativo donde se resuelven inquietudes o aportes sobre los temas.	u/3/folders/1Jw91Nck0y0IUATdIDbDa1iHlaJX2hseT Curso de Complementarias 2334556 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NAKDhwcLwHPfPyFCAb1BELO50me6istt **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1FKwZV5XwoVUqSqCjGK1nkMSX2p8yKbCp Calificacion de evidencia se encuentra en la plataforma de territorium Ruta: Mercadeo y ventas ficha 2334556/Herramientas/evidencias/Presentación del producto
6	Orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes.	Oriente formación profesional en la ficha **2066471** con sus respectivas competencias y resultados de aprendizaje: **competencia de aprendizaje: 1.** Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes **(210101029)** **2**. Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio. (**2101010001)** **Resultados de Aprendizaje (RAP´s): Se relacionan en el orden que se encuentran en Sofia plus.** **1.4** Contactar el comprador o importador y vendedor exportador directamente o por las vías indirectas de acuerdo con los procedimientos que se siguen en las importaciones y exportaciones enviando el	Se evidencia en: Reporte de tiempo del instructor en el Sistema Sofía Plus. Diagrama Horario del Instructor Aplicativo Sofía Plus. **Tecnologo Negociación Internacional** ficha **2066471** - Guía de Aprendizaje N8. Competencia Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio. De la titulada virtual del programa Tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2066471** -Guía de Aprendizaje N11 competencia Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes. De la titulada virtual del programa Tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2066471**

		detalle de los productos a importar o exportar a la sociedad de intermediación aduanera SIA, cumpliendo con los requisitos de la codificación arancelaria y fechas establecidas según las normas de comercio internacional vigentes teniendo en cuenta las políticas de la compañía. **1.2** Cubrir los contratos de compraventa en las operaciones de los riesgos jurídicos del comercio internacional teniendo en cuenta las normas legales vigentes obteniendo los vistos buenos o permisos previos para los productos que requieren ante los organismos respectivos con base en las normas legales de comercio internacional vigentes de acuerdo con las políticas de la empresa. **1.3:** Entregar los documentos de embarque al agente aduanero para llevar a cabo el proceso de importación y exportación de acuerdo con las normas legales registrando los documentos ante los organismos competentes conforme a las políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio internacional vigentes para llevar a cabo los controles de las importaciones y exportaciones concordantes con la política de la empresa. **1.1** Registrar la empresa como productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes, teniendo en cuenta las contingencias de importación frente a las restricciones relativas a la	Grabación de la sesión en línea realizada Google Meet, como se evidencia en el siguiente link: https://drive.google.com/drive/folders/1lCkc3uT2fir6anzWMAyivvasnYjvmQXE Curso complementario **Mercadeo y Ventas** ficha **2334556** **GUIA DE APRENDIZAJE MERCADEO Y VENTAS código GFPI-F-135 V01**para impartir la formación documentos que reposan en el archivo del instructor y en la carpeta GC_1019020783_33121_MAY-2021 en SECOP II – CONTRATO **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/16FiwLXHlhoFBN2XyhAQtl72RFh8Ivc8L Curso complementario **Mercadeo y Ventas** ficha **2333278** **GUIA DE APRENDIZAJE MERCADEO Y VENTAS código GFPI-F-135 V01** para impartir la formación documentos que reposan en el archivo del instructor y en la carpeta GC_1019020783_33121_MAY-2021 en SECOP II – CONTRATO **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/

		naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones y de acuerdo con las políticas de la organización. **2.1** Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa. **2.2:** Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos mediante la aplicación de simuladores para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización. **2.3** Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio. con base en los acuerdos y negociaciones pactadas con los clientes, las técnicas contables y las normas legales vigentes. Horarío: Lunes, Martes; Miercoles, Jueves y Viernes dependiendo de la programación como se envidenciar en los horarios de S Oriente formación complementaria en el curso de **Mercadeo y ventas** con las siguientes fichas: 1. Ficha 2334556 en horario de 6pm a 10 pm de Martes a viernes. 2. Ficha 2333278 en el horario de la mañana de 6 am a 10 am los	u/3/folders/1xTIm_SdqWp8sa5ugAnKUT83CTGsqEKvf

		miércoles, jueves y viernes. Donde se desarrollaron las competencias. **1.**Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa. 2. Proyectar El Mercado De Acuerdo Con El Tipo De Producto O Servicio Y Características De Los Consumidores Y Usuarios **Resultados de Aprendizaje (RAP´s):** 1.1 Utilizar estrategia para apoyar la presentación de los productos o servicios a los clientes teniendo en cuenta características, beneficios y usos de un producto o servicio específico, según protocolo establecido por la empresa. 2.1 Determinar los precios de los productos y servicios a partir del análisis de los reportes de precios, en la definición de estrategias de mercadeo, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios. 2.2 Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta su dimensión y cobertura, en el desarrollo de estrategias de segmentación con el apoyo de software especializado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación. Todo lo anterior, lo realicé haciendo uso de herramientas tecnológicas, por medio de sesiones en línea realizadas utilizando “meet” y carpeta	

		compartida en drive, donde se evidencia el portafolio virtual de los aprendices e instructor.	
7.	Programas las actividades de enseñanza – aprendizaje – evaluación de conformidad con los módulos de formación y el calendario institucional y el Manual de Procedimientos para la ejecución de acciones de Formación Profesional.	**Las diferentes actividades académicas de enseñanza** que desarrollé en el mes mayo para la formación de la ficha **2066471 en el tecnologo en Negociación internacional y los cursos complementarios en Ventas y Mercadeo fichas** 2334556 y 2333278 fueron las siguientes: Lecturas y explicación de contenidos. lectura de textos, exposición y explicación de contenidos programados y diseñados teniendo en cuenta el diseño y malla curricular de la fichas. **Actividades de aprendizaje:** se desarrollaron la evidencias propuestas, procesos de interpretación de los temas vistos. Relacionando las fuentes para la construcción del conocimiento, como lo es: el conocimiento impartido en clase, los conocimiento por el entorno, Se desarrollaron la presentación de diapositivas,se desarrollo de ejemplos de observación y redacción de informes. Se promovió la participación en las sesiones de manera autocrtica y reflexiva sobre los diferentes temas y ejemplos vistos. En las ***actividades de evaluación*** se aplicaron: participación en clases y envidencias como talleres o actividades propuestas La formación se ejecutó en los tiempos establecidos y en los horarios designados para la misma.	Se evidencia en: - Las rutas establecidas enTerritorium en Negociación Internacional (**2066471**) PROYECTO/FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / Fase 3: EJECUCIÓN/ 3. EVIDENCIAS, MATERIAL COMPLEMENTARIO Y PRESENTACIONES REALIZADAS EN CLASE - Guía de Aprendizaje N8. Competencia Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio. De la titulada virtual del programa Tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2066471** -Guía de Aprendizaje N11 competencia Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes. De la titulada virtual del programa Tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2066471** Ruta de curso de Mercadeo y ventas 2333278 **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1xTIm_SdqWp8sa5ugAnKUT83CTGsqEKvf **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/11uIbEfryqDTt7xXMsadmJfrVbQbSZiZ- **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/

		Se realizó a través del uso de la herramienta Goggle Meet para registrar la sesiones de clase y carpeta Google Drive compartida. Del mismo modo, se utilizó la plataforma Territorium, en las formacion tituladas, para la publicación de las evidencias y anuncios, al igual que la recepción de las actividades realizadas. En la carpeta Google Meet de la formación complementaria impartida se muestra las evidencia calificables.	u/3/folders/1jvM2_wnpExN6LcXHT1-xRv3rVAxtQLuE **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Jw91Nck0y0IUATdIDbDa1iHlaJX2hseT **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/14v8m_rrqPsUV7VsrLMbCSlXQxLXaODr5 Ruta de curso de Mercadeo y ventas 2334556 **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/16FiwLXHlhoFBN2XyhAQtl72RFh8Ivc8L **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1uTxpXH-GUwNOq2ez7Xkf4YKobFSLJWQ6 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NAKDhwcLwHPfPyFCAb1BELO50me6istt **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1FKwZV5XwoVUqSqCjGK1nkMSX2p8yKbCp **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1avqxAOR5P5BoTdUJXnGEtJmHpWg4ICEq Se evidencia los siguientes documentos en la plataforma SECOP II – CONTRATO **2442344 – PLAN DE PAGOS CARPETA**

			GC_1019020783_33121_MAY-2021 Diagrama Horario Instructor – Sofia Plus Reporte de Tiempos de Apoyo a la Formación
8.	Reportar información académica y administrativa según las responsabilidades institucionales asignadas.	En este periodo se solicito la creación de la ficha **2333278 2334556** de los cursos complementarios Ventas y Mercadeo. Se realizó el cargue y verificación de los aprendices de estos curso, al igual que la creación de la ruta en Sofia Plus. Se elaboro el informe de ejecución contractual del periodo del Mayo, al igual que la planilla y anexos correspondientes. Se evaluó la evidencia de la formación titulada Negocios Internacionales **2066471** en la plataforma Territorium. Se evaluo la evidencia de la competencia***: Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa***. De los cursos de mercadeo **fichas** 2334556 y 2333278 como se evidencia en la plataforma Territorium.	Se evidencia en: Confirmación de creación de cursos con el correo **CURSOS PUBLICADO** enviados al correo institucional desde el correo jeamayam@sena.edu.co Se evidencia la creación de las rutas de aprendizaje en Sofia Plus/ Ejecución de la formación/ Gestión de la ruta de aprendizaje Se realizó el informe de ejecución contractual GTH-F-062 versión 08 con sus anexos se evidencia los siguientes documentos en la plataforma SECOP II – CONTRATO **2442344 – PLAN DE PAGOS CARPETAS** GF_1019020783_33121_MAY-2021 Y GC_1019020783_33121_MAY-2021 ● Planillas generadas por el **SISTEMA CONTRATISTAS**. ● GTH-F-062 V08Informe Mensual de Ejecución ● Diagrama Horario Instructor – Sofia Plus ● Reporte de Tiempos de Apoyo a la Formación El seguimiento y evaluación de las evidencia reposa en las rutas establecidas en Territorium: en Negociación Internacional (**2066471**) PROYECTO/FASES DEL

			PROYECTO FORMATIVO / Fase 3: EJECUCIÓN/ 3. EVIDENCIAS El seguimiento y evaluación de las evidencia reposa en la carpeta de Google drive ruta: **Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Jw91Nck0y0IUATdIDbDa1iHlaJX2hseT El seguimiento y evaluación de las evidencia reposa en las rutas establecidas en Territorium: en Mercadeo y ventas (**2334556**) Herramientas/evidencias/Evidencia1 **Ficha 2334556 Mercadeo y ventas** **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1FKwZV5XwoVUqSqCjGK1nkMSX2p8yKbCp
9.	Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el Manual de Evaluación vigente.	Durante el mes de Mayo emití el juicio de evaluación de la evidencias: Taller “Registro productor nacional”, Compraventa Internacional , Infografias “Agente de aduanas”. Documentos de embarque, Analisis de elasticidad de oferta y demanda entregable y calificable y Evaluacion de proyecciones evalucion calificable de la ficha**– 2066471 Tecnólogo en Negociación Internacional** en la plataforma Territorium. En la ficha **2066471- Negociación Internacional** con	Se evidencia en la plataforma Territorium: Las rutas establecidas enTerritorium en Negociación Internacional (**2066471**) PROYECTO/FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / Fase 3: EJECUCIÓN/ 3. EVIDENCIAS **Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Jw91Nck0y0IUATdIDbDa1iHlaJX2hseT

		sus respectivas competencias y resultados de aprendizaje: **competencia de aprendizaje: 1.** Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes **(210101029)** **2**. Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio. (**2101010001)** **Resultados de Aprendizaje (RAP´s): Se relacionan en el orden que se encuentran en Sofia plus.** **1.4** Contactar el comprador o importador y vendedor exportador directamente o por las vías indirectas de acuerdo con los procedimientos que se siguen en las importaciones y exportaciones enviando el detalle de los productos a importar o exportar a la sociedad de intermediación aduanera SIA, cumpliendo con los requisitos de la codificación arancelaria y fechas establecidas según las normas de comercio internacional vigentes teniendo en cuenta las políticas de la compañía. **1.2** Cubrir los contratos de compraventa en las operaciones de los riesgos jurídicos del comercio internacional teniendo en cuenta las normas legales vigentes obteniendo los vistos buenos o permisos previos para los productos que requieren ante los organismos respectivos con base en las normas legales de comercio internacional vigentes de acuerdo con las políticas de la empresa.	Las evidencias de la ficha 2334556 se encuentra en las rutas establecidas en Territorium Ruta: ficha 2334556 Mercadeo y ventas/herramientas/evidencia /Presentación de producto **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1FKwZV5XwoVUqSqCjGK1nkMSX2p8yKbCp

		1.3: Entregar los documentos de embarque al agente aduanero para llevar a cabo el proceso de importación y exportación de acuerdo con las normas legales registrando los documentos ante los organismos competentes conforme a las políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio internacional vigentes para llevar a cabo los controles de las importaciones y exportaciones concordantes con la política de la empresa **1.1** Registrar la empresa como productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes, teniendo en cuenta las contingencias de importación frente a las restricciones relativas a la naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones y de acuerdo con las políticas de la organización. **2.1** Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa. **2.2:** Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos mediante la aplicación de simuladores para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización.	

		2.3 Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio. con base en los acuerdos y negociaciones pactadas con los clientes, las técnicas contables y las normas legales vigentes. Horarío: Lunes, Martes; Miercoles, Jueves y Viernes dependiendo de la programación como se envidenciar en los horarios de S Al igual se emitio el jucio de evaluación en los cursos complementario **Mercadeo y ventas** ficha 2334556 en la plataforma Territorium y Google drive y la ficha 2333278 en Google drive Siguiendo las competencia y resultados de aprendizaje propuestos. La competencia evaluada en curso complementario **Mercadeo y Ventas ficha: 2334556 y 2333278 fue:** **1.**Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa. **Resultados de Aprendizaje (RAP´s):** 1.1 Utilizar estrategia para apoyar la presentación de los productos o servicios a los clientes teniendo en cuenta características, beneficios y usos de un producto o servicio específico, según protocolo establecido por la empresa.	
10.	Conformar los equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios por	En el periodo del mes de Mayo forme parte del grupo de la instructora gerente del proyecto	Como se evidencia ingresando a Territorium en curso Negociación internacional

	programa o conjuntos de programas por redes tecnológicas, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos, el diseño de actividades de aprendizaje, el diseño de talleres e ítems que alimentarán los bancos de pruebas para la selección de aprendices, entre otras.	Katerine Valederrama apoyando la titulada en Negocios Internacional ficha **2066471** en las competencia **de aprendizaje:** 1. Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes. 2. Proyectar Las Necesidades Y Requerimientos Según El Proceso O Unidades De Negocio. En el mes de Mayo participé en la reunión del simulacro para la visita del Par Academico del Ministerio de educación Nacional, para el programa Tecnología Procesos para la Comercialización Internaciónal.	**2066471** en donde se puede observar que hago parte de los instructores que imparten la formación. En sofia plus se evidencia en el reporte de tiempos la asignación de las actividades Se evidencia en el diagrama de horario del instructor en el aplicativo Sofia plus La evidencia de la reunión está en el horario del instructor lunes 31 de mayo. Como se muestra en el correo enviado por la Dra. Gloria Emilce Duque enviado el dia 28 de mayo con el siguiente link https://invitations.microsoft.com/signup?tenant=cbc2c381-2f2e-4d93-91d1-506c9316ace7&user=452e820b-82e3-4605-bbf3-20df04819186&ticket=nCl6TjFPtDnF9%2BftgG09uHKP8tXCLzW540KAHfhkSgU%3D&ver=2.0# La citación envida por Dra. Olga Emilce Duque y la instructora Claudia Rocio Varón que reposa en el correo institucional del instructor.
11.	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices y el conocimiento de aprendizajes previos siempre y cuando cumpla con el objeto contractual de ejecutar acciones de formación.	En los cursos complementarios de Mercadeo y ventas se realizó el alistamiento e inducción al curso para las fichas 2333278 y 2334556. Se da la bienvenida a los aprendices y la orientación para el curso. Se realizó la presentación del instructor, se mostraron los temas que se iban a tratar en el curso, durabilidad del mismo y la presentación como se evidencia en la guía de aprendizaje realizada.	Guia de aprendizaje **GUIA DE APRENDIZAJE MERCADEO Y VENTAS código GFPI-F-135 V01** para impartir la formación documentos que reposan en el archivo del instructor y en la carpeta GC_1019020783_33121_MAY-2021 en SECOP II – CONTRATO Se evidencia en la sesión inicial impartida y Lista de asistencia de la ficha 2333278 Mercadeo y ventas del dia 14 de Mayo

			Lista de asistencia Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/11uIbEfryqDTt7xXMsadmJfrVbQbSZiZ- **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1jvM2_wnpExN6LcXHT1-xRv3rVAxtQLuE Se evidencia en la sesión inicial impartida Lista de asistencia de la ficha 2334556 Mercadeo y ventas del dia 19 de Mayo **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1uTxpXH-GUwNOq2ez7Xkf4YKobFSLJWQ6 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NAKDhwcLwHPfPyFCAb1BELO50me6istt
12.	Reportar en el sistema Sofía Plus en un plazo máximo de 3 días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo, tales como: - Registro de los juicios evaluativos. – Creación de rutas y asociación de aprendices. – Registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos. – Comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	En el mes de Mayo se solicito la creación de los cursos complementario Mercadeo y Ventas. Se verificó el listado de aprendices que cumplieran con los requisitos para el curso y validación de la información en el sistema Se creo la ruta de estos curso a asignación de los aprendices, Se registró la evaluación en la pataforma Territorium en la ruta establecida en formacion Tecnologo Negociación Internacional **2066471** en la sección de evidencia, de las siguientes evidencias: Taller	Se evidencia en Correo con la ficha de caracterización **Formato complementarias Mercadeo y ventas** enviadas desde el correo institucional a jeamayam@sena.edu.co, agalindome@sena.edu.co y obarraganc@sena.edu.co Confirmación de creación de cursos con el correo **CURSOS PUBLICADO** enviados al correo institucional desde el correo jeamayam@sena.edu.co Se evidencia la creación de las rutas de aprendizaje en Sofia Plus/ Ejecución de la formación/ Gestión de la ruta de aprendizaje

		“Registro productor nacional” Compraventa Internacional, Infografias “Agente de aduanas”, Documentos de embarque, Analisis de elasticidad de oferta y demanda entregable y calificable y Evaluacion de proyecciones evalucion calificable. Se registro la evaluación de las evidencia del curso complementario de las fichas 2334556 en la plataforma Territorium y Google drive y la calificación de las evidencias de la ficha 2333278 en Google drive.	En la plataforma Territorium en los grupos asignados en la parte de evidencia se puede ver la calificación de las evidencias. Las evidencias del la ficha 2333278 se encuentran en : **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Jw91Nck0y0IUATdIDbDa1iHlaJX2hseT Las evidencias de la ficha 2334556 se encuentra en las rutas establecidas en Territorium Ruta: ficha 2334556 Mercadeo y ventas/herramientas/evidencia/Presentación de producto Las evidencias y calificación correspondiente se encuentra en la ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1FKwZV5XwoVUqSqCjGK1nkMSX2p8yKbCp
13.	Diseñar, actualizar y fortalecimiento del banco de actividades de los programas de formación.	Se adelantaron actividades de trabajos de consulta individual, actividades de trabajo colaborativo, consulta y exposición de contenidos por medio de las sesiones en línea para la ficha **2066471** Tecnólogo en Negociación Internacional y cursos complementarios de Mercadeo y ventas 2334556 y 2333278 Al igual que las evidencia calificables que se encuentran en cada uno de las formaciones impartidas siguiendo el liniamiento de la guía de aprendizaje.	Se evidencia en: - Guía de Aprendizaje Guia N8. Competencia Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio. De la titulada virtual del programa Tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2066471** -Guía de Aprendizaje Guia N11 competencia Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes. De la titulada virtual del programa Tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2066471**

			Las rutas establecidas enTerritorium en Negociación Internacional (**2066471**) PROYECTO/FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / Fase 3: EJECUCIÓN/ 3. EVIDENCIAS **Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1xTIm_SdqWp8sa5ugAnKUT83CTGsqEKvf **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/11uIbEfryqDTt7xXMsadmJfrVbQbSZiZ- **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1jvM2_wnpExN6LcXHT1-xRv3rVAxtQLuE **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Jw91Nck0y0IUATdIDbDa1iHlaJX2hseT **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/14v8m_rrqPsUV7VsrLMbCSlXQxLXaODr5 Guia de aprendizaje **GUIA DE APRENDIZAJE MERCADEO Y VENTAS código GFPI-F-135 V01** para impartir la formación documentos que reposan en el archivo del instructor y en la carpeta GC_1019020783_33121_MAY-2021 en SECOP II – CONTRATO

			Las evidencias de la ficha 2334556 se encuentra en las rutas establecidas en Territorium Ruta: ficha 2334556 Mercadeo y ventas/herramientas/evidencia /Presentación de producto **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/16FiwLXHlhoFBN2XyhAQtl72RFh8Ivc8L **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1uTxpXH-GUwNOq2ez7Xkf4YKobFSLJWQ6 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NAKDhwcLwHPfPyFCAb1BELO50me6istt **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1FKwZV5XwoVUqSqCjGK1nkMSX2p8yKbCp **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1avqxAOR5P5BoTdUJXnGEtJmHpWg4ICEq
14.	Diseñar materiales de formación para el programa que estén orientando en el proceso de formación.	Desarrollé materiales de enseñanza teniendo en cuenta las guías de aprendizaje retroalimentación de consultas con bibliografías recomendadas, sesiones en línea y exposiciones de contenidos con diapositivas elaboradas sobre los temas tratados y explicados durante la sesión con la ficha **2066471** Tecnólogo en Negociación	Las presentación en diapositivas reposan en: https://sena.territorio.la/contenido2.php?materia=2638500&load#getDocs.php?materia=323564&ref=4078939-Negociaci%C3%B3n%20Internacional%20(2066471%20Pry%202039253)/4078940-PROYECTO/4078941-FASES%20DEL%20PROYECTO%20FORMATIVO/4078944

		Internacional y cursos complementarios de Mercadeo y ventas 2334556 y 2333278 Los materiales utilizados para las actividades de aprendizaje fueron: guías aprendizaje, sesiones en línea para exposición de conceptos, elaboración de talleres, se prepararon diapositivas formativas de temas como Productor de bienes nacionales, registro de productor de bienes nacionales, normatividad productor de bienes nacionales, partida arancelaria, características de productores de bienes y servicios, requisitos para el registro, certificado de origen, vistos buenos, barreras al comercio internacional, contrato de compraventa internacional, financiamiento de la exportación e importación, carta de crédito, giro o letra de cambio, Transaccion comercial internacional, compra venta internacional, incoterms, evase, empaque, embalaje condiciones de seguros, licencias y permisos, obligaciones del comprador y el vendedor. Operador de comercio exterior, agencia de aduanas, agente de carga internacional, agentes aeroportuarios, marítimos y terrestres de los transportadores, operador de envios de entregas rápida o mensajeria expresa, transportadores, depósitos temporales, Sociedad de intermediación Aduanera, Importaciones para consumo, Importacion con franquiciao exoneracón de derechos o impuestos a la importación,	-Fase%203:%20EJECUCI%C3%93N/16162648-Material%20Complementario/16162833-Presentaciones%20de%20las%20sesiones/ Sesiones realizadas por Google Meet de **2066471** Tecnólogo en Negociación Internacional se encuentran en Google Drive https://drive.google.com/drive/folders/1lCkc3uT2fir6anzWMAyivvasnYjvmQXE Link curso complementario de Mercadeo y ventas ficha 2334556 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NAKDhwcLwHPfPyFCAb1BELO50me6istt **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1FKwZV5XwoVUqSqCjGK1nkMSX2p8yKbCp En Territorium se encuentra en la ruta establecida para material de ayuda. Ruta:ficha 2334556 Mercadeo y ventas/Herramientas/Contenido del curso/Proyecto/Material de ayuda Link curso complementario de Mercadeo y ventas ficha 2333278 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1jvM2_wnpExN6LcXHT1-xRv3rVAxtQLuE

		demanda, oferta, punto de equilibrio, comportamiento del mercado, elasticidad de la demanda,elasticidad de la oferta, competencia, identificación de los competidores ficha **2066471** Tecnólogos en Negociación Internacional. Y en el curso **complementarios de Mercadeo y ventas ficha 2334556 y 2333278** se tratarón temas como: Definición de mercadeo, tipos de clientes, segmentación de mercado de las empresas, segmentación de la población, criterios para la segmentación de mercado, criterios básicos de la segmentación de mercados, comportamiento del consumidor, beneficios derivados del comportamiento del consumidor, proceso de toma de decisiones del consumidor, comportamiento de compra, categorías del comportamiento de compra, factores que influyen en la decisión de compra, comportamiento de compra negocio a negocio, centro de compras, criterios de evaluación, situaciones de compra, ética en las compras y servicio al cliente, producto, servicio, diferencian los servicios de los bienes. servicios centrales, complementarios y personalización masiva, tipos de productos, características intrínsecas y extrínsecas, clasificación según durabilidad y tangibilidad, clases de bienes, materias primas, proceso de manufactura, importancia de la segmentación de mercados, criterios para un segmentación	**Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Jw91Nck0y0IUATdIDbDa1iHlaJX2hseT

		exitosa, bases para la segmentación de mercados de consumidores, precio, la importancia del precio. En las actividades de evaluación se diseñaron: preguntas abiertas, preguntas de selección múltiple con única respuesta, talleres de interpretación y sesiones en línea. Todas las anteriores, se realizaron utilizando las herramientas tecnológicas, como Google Meet y carpeta de Google Drive Compartida. Así mismo, para las formaciones tituladas y complementaria por medio de la publicaciones de evidencias y anuncios en la plataforma Territorium.	
15.	Realizar seguimiento a las acciones de formación teniendo en cuenta las directrices de la Dirección de formación.	Realicé seguimiento a la formación impartida a la ficha **2066471** Tecnólogo en Negociación Internacional y cursos complementarios de Mercadeo y ventas **2334556 y 2333278**, con la participación en la sesión por Google Meet y haciendo seguimiento de los aprendices que tomarón la sesión por medio de la toma de lista de asistencia, participación activa en la sesiones y calificación al la evidencia correspondientes. Tambien Se Utilizó La Plataforma Territorium Para La Publicación De Anuncios Y Evidencias	Se puede evidenciar en el registro de notas realizado en la plataforma Territorium Tecnologo Negociación Internacional (**2066471**). Así como en la lista de asistencia subida al Drive: https://docs.google.com/spreadsheets/u/1/d/1cDMyLr2_rqeZHV3lm-I0Tv0ksFDsBO1_ON0kKMZ3ByA/edit?pli=1#gid=1652221909 Se puede verificar la sesiones impartidas en las fichas de los curso complementarios al igual que la lista de asistencia y envidencia en las siguientes rutas: Ficha 2334556 Mercadeo y ventas **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/16FiwLXHlhoFBN2XyhAQtl72RFh8Ivc8L

			Lista de asistencia Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1uTxpXH-GUwNOq2ez7Xkf4YKobFSLJWQ6 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NAKDhwcLwHPfPyFCAb1BELO50me6istt **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1FKwZV5XwoVUqSqCjGK1nkMSX2p8yKbCp **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1avqxAOR5P5BoTdUJXnGEtJmHpWg4ICEq Tambien se evidencia en Territorium en las rutas establecidas en Ficha 2334556 Mercadeo y ventas Ficha **2333278** Mercadeo y ventas **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1xTIm_SdqWp8sa5ugAnKUT83CTGsqEKvf **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/11uIbEfryqDTt7xXMsadmJfrVbQbSZiZ- **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1jvM2_wnpExN6LcXHT1-xRv3rVAxtQLuE **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/

			u/3/folders/1Jw91Nck0y0IUATdIDbDa1iHlaJX2hseT **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/14v8m_rrqPsUV7VsrLMbCSlXQxLXaODr5
16.	Actuar como gestor de proyectos para apoyar la programación y seguimiento de la formación por proyecto o conjuntos de proyectos por redes tecnológicas que garanticen la integridad en la ejecución del proceso de aprendizaje.	Para el periodo contractual del mes de Mayo no actué como gestor de proyectos para apoyar la programación y seguimiento de la formación por proyecto o conjunto de proyectos por redes tecnológicas que garanticen la integridad en la ejecución del proceso de aprendizaje.	Sin evidencia por no desarrollar la actividad.
17.	Aplicar en el desarrollo del proceso de formación las competencias en el manejo de Sofía Plus, TIC, Plataforma virtual (Blackboard – Moodle), Territorium y formación por proyectos.	Para el periodo contractual del mes de Mayo, realicé formación profesional integral por medio de sesiones en línea vía Google Meet, y carpeta Google Drive compartida, WhatsApp, Territorium para la ficha **2066471 – Tecnólogo en Negociación Internacional.** Para la formación de cursos complemtarios de Mercadeo y ventas **2334556 y 2333278. Se utilizarón las plataformas** sofia Plus, Google Meet para impartir las sesiones, Google Drive donde reposa las sesiones en línea y evidencias, Whatsapp como medio de comunicación con los aprendices y Territorium.	Se evidencia en: https://drive.google.com/drive/folders/1lCkc3uT2fir6anzWMAyivvasnYjvmQXE Y en la ruta establecida en Territorium Negociación Internacional (**2066471**) Se puede verificar la sesiones impartidas en las fichas de los curso complementarios al igual que la lista de asistencia y envidencia en las siguientes rutas: Ficha 2334556 Mercadeo y ventas **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NAKDhwcLwHPfPyFCAb1BELO50me6istt **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1FKwZV5XwoVUqSqCjGK1nkMSX2p8yKbCp **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/

			u/3/folders/1avqxAOR5P5BoTdUJXnGEtJmHpWg4ICEq Ficha 2333278 Mercadeo y ventas https://drive.google.com/drive/u/4/folders/1zhUsSuvGdf8Y17_dXcPXJ2vVi_E2F-kH Estas evidencia reposan en el portafolio virtual del instructor:
18.	Conformar equipo ejecutor para el desarrollo de la formación profesional para orientar programas afines de la misma red.	En el periodo del mes de Mayo forme parte del grupo de la instructora gerente del proyecto Katerine Valederrama apoyando la titulada en Negocios Internacional ficha **2066471**en las competencia **de aprendizaje:** 1. Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes. 2. Proyectar Las Necesidades Y Requerimientos Según El Proceso O Unidades De Negocio.	Se evidencia ingresando a Territorium en curso Negociación internacional **2066471** en donde se puede observar que hago parte de los instructores que imparten la formación. En sofia plus se evidencia en el reporte de tiempos la asignación de las actividades Se evidencia en el diagrama de horario del instructor en el aplicativo Sofia plus
19.	Atender oportunamente los requerimientos y asistir a reuniones técnicas que realice el supervisor del contrato, así como presentar informes mensuales de la ejecución del contrato, dando estricto cumplimiento a la programación de actividades del año realizada por sus supervisores.	Durante el periodo contractual del mes de Mayo se atendio: 1. La programación de la ficha **2066471** Tecnólogo en Negociación Internacional en las competencia **de aprendizaje:** 1.1. Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes. 1.2. Proyectar Las Necesidades Y Requerimientos Según El Proceso O Unidades De Negocio.	Se evidencia en: En territorium en la ruta establecida en el Tecnologo **Negociación Internacional ficha 2066471** se evidencia que se hace parte de los instructores que están impartiendo la formación. En Google drive la evidencia las sesiones impartidas al igual que los juicios de evaluación impartidos. Ficha 2334556 sesiones grabadas: https://drive.google.com/drive/

		2.Cursos complementarios de Mercadeo y ventas **2334556 y 2333278** **Se realizó** la apertura de los cursos complementarios, generación de ruta y se asocio los aprendices a los cursos correspondientes ficha **2334556 y 2333278.** Se elaboró el informe de ejecución del periodo del mes de Mayo.	u/4/folders/1-QnrQEOsVC1jfpfYjbpFwuZpSDjY7yWq Asistencia: https://drive.google.com/drive/u/4/folders/1HgvlTFUMF_LnbywLrxO1-trRIt7PXNbW **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1uTxpXH-GUwNOq2ez7Xkf4YKobFSLJWQ6 **Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/11uIbEfryqDTt7xXMsadmJfrVbQbSZiZ- **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1jvM2_wnpExN6LcXHT1-xRv3rVAxtQLuE **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Jw91Nck0y0IUATdIDbDa1iHlaJX2hseT **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/14v8m_rrqPsUV7VsrLMbCSlXQxLXaODr5 Reporte de tiempo en Sofia Plus al igual que el Diagrama horario que reposa en los documentos en la plataforma SECOP II – CONTRATO **2442344 – PLAN DE PAGOS CARPETAS** Y GC_1019020783_33121_MAY-2021

			En sofia Plus se evidencia 1. Cursos complementarios a mi cargo y sus fichas generadas. 2. Reporte de los aprendices asociados a cada ficha de aprendizaje 2333278 y 2334556 Se realizó el informe de ejecución contractual GTH-F-062 versión 08 con sus anexos se evidencia los siguientes documentos en la plataforma SECOP II – CONTRATO **2442344 – PLAN DE PAGOS CARPETAS** GF_1019020783_33121_MAY-2021 Y GC_1019020783_33121_MAY-2021 ● Planillas generadas por el **SISTEMA CONTRATISTAS**. ● GTH-F-062 V08Informe Mensual de Ejecución ● Diagrama Horario Instructor – Sofia Plus ● Reporte de Tiempos de Apoyo a la Formación
20.	Garantizar y gestionar la realización de las competencias transversales de forma oportuna para las formaciones tituladas a su cargo o de la cual usted es Gerente.	Para el periodo contractual del mes de Mayo no realicé actividad concerniente con garantizar y gestionar la realización de las competencias transversales de forma oportuna para las formaciones tituladas, ya que no actúe como gerente de proyecto	Sin evidencia por no desarrollar la actividad
21.	Apoyar y orientar a los aprendices en el proceso de consecución de la etapa práctica, así mismo en el conocimiento y divulgación del reglamento del Aprendiz.	Durante el periodo contractual del mes de Mayo no realicé ninguna actividad pertinente con apoyar y orientar a los aprendices en el proceso de ejecución de la etapa productiva.	Sin evidencia por no desarrollar la actividad
22.	Apoyar y gestionar el proceso de certificación de sus aprendices, así como apoyar en el proceso de las	Durante el periodo contractual del mes de Mayo no realicé ninguna actividad pertinente con	Sin evidencia por no desarrollar la actividad

	ceremonias de graduación de sus aprendices.	apoyar y grdtionar el proceso de certificación de los aprendices.	
23.	El contratista deberá aplicar al proceso de certificación de las normas de competencia “Orientar formación presencial de acuerdo con procedimiento técnico y normativo” Y aportar el respectivo certificado aprobado, al informe de ejecución contractual.	Para el periodo contractual del mes de Mayo no aplique a proceso de certificacion de la norma de competencia Orientar formación presencial de acuerdo con procedimiento técnico y normativo”	Sin evidencia por no desarrollar la actividad
24.	Realizar seguimiento a las tituladas que se encuentran en etapa productiva de manera presencial, y/o herramientas de colaboración en línea de las TIC´s, verificando que el aprendiz esté aplicando la resolución de problemas reales del sector productivo, los conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes al programa de formación se estén fortaleciendo, y esté asumiendo estrategias y metodologías de autogestión.	Durante el periodo contractual del mes de mayo no realicé ninguna actividad con aprendices en etapa productiva.	Sin evidencia por no desarrollar la actividad
25.	Hacer seguimiento a la bitácora quincenal de los aprendices en la plataforma, en la cual señalan las actividades que están adelantando en el desarrollo de la etapa práctica; verificando que cumplan con los parámetros establecidos por el reglamento del aprendiz.	Durante el periodo contractual del mes de Mayo no realicé seguimiento a aprendices en etapa productiva.	Sin evidencia por no desarrollar la actividad
26.	Revisar la evaluación que realiza trimestralmente el empresario a los aprendices en etapa productiva, identificando aspectos a mejorar y haciendo las recomendaciones pertinentes a cada aprendiz.	Durante el periodo contractual del mes de Mayo no realicé evaluación de aprendices en etapa productiva.	Sin evidencia por no desarrollar la actividad
27.	Participar en los comités de evaluación de etapa productiva, presentando informes, actas y evaluaciones de los casos que se requieran, como	Durante el periodo contractual del mes de Mayo no participe en comités de evaluación de aprendices en etapa productiva.	Sin evidencia por no desarrollar la actividad

	evidencia para ser analizados por el comité.		
28.	Apoyar y participar en los Comités Técnicos Asesores y Evaluadores de procesos contractuales, de acuerdo a su especialidad, cuando la entidad lo requiera.	No me han programado para participar en Comités Técnicos Asesores y Evaluadores de procesos contractuales.	Sin evidencia por no desarrollar la actividad
29.	Dar cumplimiento a lo establecido en la Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje – GFPI-G-014 publicada en la plataforma Compromiso.	Durante el ~~p~~periodo contractual del mes de Mayo no realicé ninguna actividad concerniente a la Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje – GFPI-G-014	Sin evidencia por no desarrollar la actividad
30.	El contratista deberá apoyar el desarrollo de la política de mejoramiento de la calidad de la formación que se adelanta a través del Plan de Capacitaciones Transversal y Pedagógica ofertado por la Escuela Nacional de Instructores 2021. El cumplimiento de dicha obligación se acreditará con la certificación de mínimo dos cursos realizados durante la ejecución del contrato (El primero cursado durante el primer semestre del año 2021 y el segundo antes del 31 de octubre de 2021).	Durante el periodo contractual del mes de Mayo no aplique a ninguna formacion del plan de capaciones de la ENI	Sin evidencia por no desarrollar la actividad.
31.	Apoyar al centro de formación en el cumplimiento de los lineamientos del decreto 1330 de julio de 2019, especialmente en lo relacionado con el Artículo 2.5.3.2.3.1.4 en cuanto a la cultura de Autoevaluación que se define como “el conjunto de mecanismos que las instituciones tienen para dar seguimiento sistemático del cumplimiento de sus objetivos misionales, el análisis de las condiciones que afectan su desarrollo, y las medidas para el mejoramiento continuo. Esta cultura	Para el mes de Mayo no realicé la actividad concerniente con apoyar el centro de formación en el cumplimiento de los lineamientos del decreto 1330 de julio de 2019, especialmente en lo relacionado con el Artículo 2.5.3.2.3.1.4 en cuanto a la cultura de Autoevaluación.	Sin evidencia por no desarrollar la actividad

	busca garantizar que la oferta y desarrollo de programas académicos se realice en condiciones de calidad y que las instituciones rindan cuentas ante la comunidad, la sociedad y el Estado sobre el servicio educativo que presta…". Para el efecto, durante la ejecución del contrato el contratista deberá realizar como mínimo una autoevaluación de su rol de instructor en el programa de formación que orienta y apoyar este proceso desde los aprendices. Esta evaluación deberá ser entregada al supervisor de contrato y/o coordinador académico antes de la finalización del contrato."		
32	En cumplimiento de lo dispuesto en el parágrafo del artículo 23 de la ley 1150 de 2007 y del artículo 6 de la ley 1562 de 2012, el (la) CONTRATISTA deberá acreditar que se encuentra al día en el pago mensual de los aportes al sistema de seguridad social integral (salud, pensión y riesgos laborales) y para la realización de cada pago derivado del mismo; estos pagos se acreditan únicamente por el sistema PILA o de Planilla Asistida o el que determine el Ministerio de Trabajo. Cuando corresponda, el (la) contratista también debe acreditar el pago oportuno de los aportes al SENA, ICBF y cajas de Compensación Familiar (cuando correspondan).	Acredité que me encuentro al día con el pago del Sistema se Seguridad Social integral Salud-EPS famisanar, pension - COLPENSIONES y ARL - POSITIVA – Con el numero de planilla 9420710404 con el operado Aportes en línea.	Aporto Como Evidencia Pago De Seguridad Social Correspondiente Al Mes De Abril Planilla # 9420710404 De Aportes En Línea Que Reposa En El Archivo GF_1019020783_33121_May _2021– Secop Ii – Plan De Pagos Contrato 2442344

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuaes y los desplazamientos realizados y el No. 9420710404 de la planilla, con el operador Aportes en línea y periodo del mes de Abril de 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en () folios

Cordialmente,

Firma
Fabio Andrés Calderón Rico
Contratista
C.C. No. 1.019.020.783 de Bogotá

Recibí a satisfacción:

Firma
Omar Barragán Caicedo
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.2442344 de 2021
Coordinador Académico.