PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Ibagué, junio 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 Junio del año 2021

Referencia: N.º 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 Región 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:** 210101008: Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte, de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico. 260101004: Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes **Resultados de Aprendizaje (RAP´s): Se relacionan en el orden que se encuentran en Sofia plus.** 210101008-01 Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena, con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional, según estrategias e indicadores de gestión. 260101004-04: Definir el número de aciertos y errores en el sistema de distribución y venta a partir de los hábitos de compra de los consumidores, la naturaleza de los productos, transporte teniendo en cuenta los factores ambientales, condiciones económicas, comerciales, geográficas y legales de los productos y servicios a distribuir de acuerdo con las estrategias promocionales de la organización.	Se evidencia en: - Guía de Aprendizaje guía N12. Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte, de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico y Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes. De la titulada virtual del programa Tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2066471** - Registro de asistencia de los aprendices. Ruta: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1cDMyLr2_rqeZHV3lm-I0Tv0ksFDsBO1_ON0kKMZ3ByA/edit#gid=1353049561 - 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/1TDLKzgVPaBWek43D-23c7Ln2wQtDzKey Registro de evidencias en la sección de grupos en la carpeta de evidencia del grupo Tecnología **Negociación Internacional** 2066471 Cursos complementarios

		Impartí formación complementaria en el curso de Mercadeo y ventas con las siguientes fichas: 1. Ficha 2334556 2. Ficha 2333278 Donde se manejan las siguientes competencias en el mes de junio. **1.** Preparar la exhibición de productos y servicios teniendo en cuenta sus características y estilo de exhibición. **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 Definir y aplicar técnicas y procedimientos para la organización del surtido de acuerdo con los productos. **1.2** Formular política de surtido con base a criterios de la empresa. **1.3** Preparar la estrategia de exhibición de acuerdo con las tendencias del mercado. **1.4** Elaborar programas de exhibición según políticas de mercadeo **2.1** 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.	**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_JUN-2021 en SECOP II – CONTRATO **Ficha 2334556 Mercadeo y ventas** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1KI9c2IDj7Tq4aSGMoDv0cfhJFHKKXmpE **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NLnoyWpotlvlbHa47IdHuT1LAU_gk3yi **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1_ZTcOwkMS9XPWxodtq9ZvhIAB_7D_xjY **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1O_bZivNl99cD8V6ZkROmao1LRguJHy4D **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1MM7D3efQMM-I16rg9j8H53kVb7RNf1L9 **Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Qh0gZdU09xZFleDwUyGmX1QWv_Zx7Q0S

		2.2. 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**Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio con el apoyo de software especializado y la aplicación de técnicas de pronóstico, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial. Impartí la inducción para la titulada virtual que tengo a mi cargo tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389. Con la competencia: 1. Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás, con la naturaleza en los contexto laboral y social. **Resultados de Aprendizaje (RAP´s):** **1.1** Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida. **1.2** Concertar alternativas y acciones de formación para el desarrollo de las competencias del programa formación, con base en la política institucional. 1.3 Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y	**Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VGcZgN13T8Pa7jocK7sbfGj3X9qKIWe1 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1y9vN4uj7IfGWQ0uOqTyiHg8H3f6UzPYd **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1GA7Ct6QmFzKU4hCyapW83gPpxocLdhlh **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1d_C4rSDZbmK6O5_JI-z8dY6ZF36NbF4K El curso de mercadeo y ventas 2333278 se terminó y se generó la certificación de los aprendices que aprobaron el curso como se evidencia en el correo por la respuesta automática de Google “Certificación formación Complementaria (presencial y virtual) el día 25 de junio. Evidencia de la formación de la titulada tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389. **Lista de asistencia** Ruta: Asistencias - Google Drive **Sesiones Grabadas** Ruta: Sesiones Grabadas - Google Drive Horario del Instructor se encuentra en la ruta: Instructor/Gestión de ambientes/ Diagrama horario de instructor/periodo mes Junio

		con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles.	
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.	Se adelanta el curso en formación en Ambientes virtuales de aprendizaje ficha **2336555 –** el cual finalizará el día 2 de julio del presente año	Se evidencia 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 realizaron diapositivas donde se mostraban los temas a tratar, se utilizaron 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 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 las 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 conocimientos por el entorno, el uso de las TIC y trabajo cooperativo.	Se evidencia en: - Guía de Aprendizaje guía N12. Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte, de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico y Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes. 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/1TDLKzgVPaBWek43D-23c7Ln2wQtDzKey Las diapositivas del Tecnólogo en Negociación Internacional – 2066471 se evidencian en el siguiente link de Territorium:

		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 calificadas en el **tecnólogo de Negociación Internacional** fueron: 1. Evidencia 3 Ejercicio práctico costeo de la "DFI" 2. Evidencia 5 presentación "Análisis de indicadores de la DFI" La evidencia calificada en la formación complementaria del curso Mercadeo y ventas fichas 2334556 y 2333278 fueron: Presentación del producto: 1. Construir la segmentación del marcado para su negocio y adjudicar el precio más adecuado para sus productos. 2. Calcular inventarios a través del método ABC, para controlar los surtidos del negocio.	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/ **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_JUN-2021 en SECOP II – CONTRATO **Ficha 2334556 Mercadeo y ventas** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1KI9c2IDj7Tq4aSGMoDv0cfhJFHKKXmpE **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NLnoyWpotlvlbHa47IdHuT1LAU_gk3yi **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1_ZTcOwkMS9XPWxodtq9ZvhIAB_7D_xjY **Evidencias**

			Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1O_bZivNl99cD8V6ZkROmao1LRguJHy4D **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1MM7D3efQMM-I16rg9j8H53kVb7RNf1L9 **Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Qh0gZdU09xZFleDwUyGmX1QWv_Zx7Q0S **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VGcZgN13T8Pa7jocK7sbfGj3X9qKlWe1 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1y9vN4uj7IfGWQ0uOqTyiHg8H3f6UzPYd **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1GA7Ct6QmFzKU4hCyapW83gPpxocLdhlh **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1d_C4rSDZbmK6O5_JI-z8dY6ZF36NbF4K El curso de mercadeo y ventas 2333278 se terminó y se generó la certificación de los aprendices que aprobaron el curso como se evidencia en el correo por la respuesta automática de Google “Certificación formación Complementaria (presencial y virtual) el día 25 de junio.

			Evidencia de la formación de la titulada tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389. **Lista de asistencia** Ruta: Asistencias - Google Drive **Sesiones Grabadas** Ruta: Sesiones Grabadas - Google Drive
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 propuestos. 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 WhatsApp o por medio del correo electrónico corporativo	Se evidencia en la carpeta drive: Tecnólogo en Negociación Internacional https://drive.google.com/drive/folders/1TDLKzgVPaBWek43D-23c7Ln2wQtDzKey Y las rutas establecidas en Territorium: Negociación Internacional (**2066471**) Ruta: Negociación Internacional (2066471 y 2039253) / PROYECTO/FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / Fase 3: EJECUCIÓN/ 3. EVIDENCIAS **Ficha 2334556 Mercadeo y ventas** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1KI9c2IDj7Tq4aSGMoDv0cfhJFHKKXmpE **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NLnoyWpotlvlbHa47IdHuT1LAU_gk3yi **Sesiones Grabadas**

		donde se resuelven inquietudes o aportes sobre los temas. Para Impartir la inducción para la titulada virtual que tengo a mi cargo tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389. 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 WhatsApp o por medio del correo electrónico corporativo donde se resuelven inquietudes o aportes sobre los temas.	Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1_ZTcOwkMS9XPWxodtq9ZvhIAB_7D_xjY **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1O_bZivNl99cD8V6ZkROmao1LRguJHy4D **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1MM7D3efQMM-l16rg9j8H53kVb7RNf1L9 **Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Qh0gZdU09xZFleDwUyGmX1QWv_Zx7Q0S **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VGcZgN13T8Pa7jocK7sbfGj3X9qKIWe1 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1y9vN4uj7IfGWQ0uOqTyiHg8H3f6UzPYd **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1GA7Ct6QmFzKU4hCyapW83gPpxocLdhlh **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1d_C4rSDZbmK6O5_JI-z8dY6ZF36NbF4K El curso de mercadeo y ventas 2333278 se terminó y se generó la certificación de los aprendices que aprobaron el

			curso como se evidencia en el correo por la respuesta automática de Google “Certificación formación Complementaria (presencial y virtual) el día 25 de junio. Evidencia de la formación de la titulada tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389. **Lista de asistencia** Ruta: Asistencias - Google Drive **Sesiones Grabadas** Ruta: Sesiones Grabadas - Google Drive
6	Orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes.	Impartí formación profesional en la ficha **2066471** con sus respectivas competencias y resultados de aprendizaje: **Competencia de aprendizaje:** 210101008: Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte, de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico. 260101004: Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes **Resultados de Aprendizaje (RAP´s): Se relacionan en el orden que se encuentran en Sofia plus.** 210101008-01 Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena, con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional, según estrategias e indicadores de gestión.	Se evidencia en: Reporte de tiempo del instructor en el Sistema Sofía Plus. Diagrama Horario del Instructor Aplicativo Sofía Plus. **tecnólogo Negociación Internacional** ficha **2066471** Tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2066471** Guía de Aprendizaje guía N12. Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte, de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico y Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes. De la titulada virtual del programa Tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2066471** - Registro de asistencia de los aprendices. Ruta:

		260101004-04: Definir el número de aciertos y errores en el sistema de distribución y venta a partir de los hábitos de compra de los consumidores, la naturaleza de los productos, transporte teniendo en cuenta los factores ambientales, condiciones económicas, comerciales, geográficas y legales de los productos y servicios a distribuir de acuerdo con las estrategias promocionales de la organización. Impartí formación complementaria en el curso de Mercadeo y ventas con las siguientes fichas: 3. Ficha 2334556 4. Ficha 2333278 Donde se manejan las siguientes competencias en el mes de junio. **1.** Preparar la exhibición de productos y servicios teniendo en cuenta sus características y estilo de exhibición. **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):** 1.5 Definir y aplicar técnicas y procedimientos para la organización del surtido de acuerdo con los productos. **1.6** Formular política de surtido con base a criterios de la empresa. **1.7** Preparar la estrategia de exhibición de acuerdo con las tendencias del mercado.	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1cDMyLr2_rqeZHV3lm-I0Tv0ksFDsBO1_ON0kKMZ3ByA/edit#gid=1353049561 - 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/1TDLKzgVPaBWek43D-23c7Ln2wQtDzKey Registro de evidencias en la sección de grupos en la carpeta de evidencia del grupo tecnólogo **Negociación Internacional** 2066471 **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_JUN-2021 en SECOP II – CONTRATO **Ficha 2334556 Mercadeo y ventas** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1KI9c2IDj7Tq4aSGMoDv0cfhJFHKKXmpE **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NLnoyWpotlvlbHa47IdHuT1LAU_gk3yi

		1.8 Elaborar programas de exhibición según políticas de mercadeo **4.1** 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. **4.2**. 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. Impartí la inducción para la titulada virtual que tengo a mi cargo **tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389.** Con la competencia: 1. Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás, con la naturaleza en los contexto laboral y social. **Resultados de Aprendizaje (RAP´s):** **1.1** Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida. **1.2** Concertar alternativas y acciones de formación para el	**Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1_ZTcOwkMS9XPWxodtq9ZvhIAB_7D_xjY **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1O_bZivNl99cD8V6ZkROmao1LRguJHy4D **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1MM7D3efQMM-I16rg9j8H53kVb7RNf1L9 **Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Qh0gZdU09xZFleDwUyGmX1QWv_Zx7Q0S **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VGcZgN13T8Pa7jocK7sbfGj3X9qKIWe1 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1y9vN4uj7IfGWQ0uOqTyiHg8H3f6UzPYd **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1GA7Ct6QmFzKU4hCyapW83gPpxocLdhlh **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1d_C4rSDZbmK6O5_JI-z8dY6ZF36NbF4K El curso de mercadeo y ventas 2333278 se terminó y se generó la certificación de los

		desarrollo de las competencias del programa formación, con base en la política institucional. Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles. 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.	aprendices que aprobaron el curso como se evidencia en el correo por la respuesta automática de Google "Certificación formación Complementaria (presencial y virtual) el día 25 de junio. Evidencia de la formación de la titulada tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389. **Lista de asistencia** Ruta: Asistencias - Google Drive **Sesiones Grabadas** Ruta: Sesiones Grabadas - Google Drive Horario del Instructor se encuentra en la ruta: Instructor/Gestión de ambientes/ Diagrama horario de instructor/periodo mes Junio
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 junio para la formación de la ficha **2066471 en el tecnólogo en Negociación internacional,** inducción del **Tecnólogo de Negociación Internacional ficha 2348389** 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 las fichas. **Actividades de aprendizaje:** se desarrollaron las evidencias propuestas, procesos de interpretación de los temas vistos. Relacionando las fuentes para la construcción del conocimiento, como lo es: el	Se evidencia en: - Las rutas establecidas en Territorium en Negociación Internacional (**2066471**) PROYECTO/FASES DEL PROYECTO FORMATIVO / Fase 3: EJECUCIÓN/ 3. EVIDENCIAS, Ruta del curso complementario de Mercadeo y ventas **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1KI9c2IDj7Tq4aSGMoDv0cfhJFHKKXmpE **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NLnoyWpotlvlbHa47IdHuT1LAU_gk3yi **Sesiones Grabadas**

		conocimiento impartido en clase, los conocimientos por el entorno, Se desarrollaron la presentación de diapositivas, se desarrolló de ejemplos de observación y redacción de informes. Se promovió la participación en las sesiones de manera autocritica y reflexiva sobre los diferentes temas y ejemplos vistos. En las ***actividades de evaluación*** se aplicaron: participación en clases y evidencias como talleres o actividades propuestas La formación se ejecutó en los tiempos establecidos y en los horarios designados para la misma. Se realizó a través del uso de la herramienta Google Meet para registrar las sesiones de clase y carpeta Google Drive compartida. Del mismo modo, se utilizó la plataforma Territorium, en las formaciones tituladas, para la publicación de las evidencias y anuncios, al igual que la recepción de las actividades realizadas. En la carpeta Google Drive de la formación complementaria impartida se muestra las evidencias calificables.	Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1_ZTcOwkMS9XPWxodtq9ZvhIAB_7D_xjY **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1O_bZivNl99cD8V6ZkROmao1LRguJHy4D **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1MM7D3efQMM-I16rg9j8H53kVb7RNf1L9 **Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Qh0gZdU09xZFleDwUyGmX1QWv_Zx7Q0S **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VGcZgN13T8Pa7jocK7sbfGj3X9qKIWe1 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1y9vN4uj7IfGWQ0uOqTyiHg8H3f6UzPYd **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1GA7Ct6QmFzKU4hCyapW83gPpxocLdhlh **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1d_C4rSDZbmK6O5_JI-z8dY6ZF36NbF4K El curso de mercadeo y ventas 2333278 se terminó y se generó la certificación de los aprendices que aprobaron el

			curso como se evidencia en el correo por la respuesta automática de Google "Certificación formación Complementaria (presencial y virtual) el día 25 de junio. Evidencia de la formación de la titulada tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389. **Lista de asistencia** Ruta: Asistencias - Google Drive **Sesiones Grabadas** Ruta: Sesiones Grabadas - Google Drive Se evidencia los siguientes documentos en la plataforma SECOP II – CONTRATO **2442344 – PLAN DE PAGOS CARPETA** GC_1019020783_33121_JUN-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.	Se elaboro el informe de ejecución contractual del periodo del junio, al igual que la planilla y anexos correspondientes. Se evaluó la evidencia de la formación titulada Negocios Internacionales 2066471 en la plataforma Territorium. Se evaluó la evidencia de la competencia*:* 1.Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios. Con la Evidencia N.2 "Construir la segmentación de mercado para	Se evidencia en: 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_JUN-2021 Y GC_1019020783_33121_JUN-2021 ● Planillas generadas por el **SISTEMA CONTRATISTAS**. ● GTH-F-062 V08Informe Mensual de Ejecución

		su negocio y adjudicar el precio más adecuado para sus productos". 2. La competencia: Preparar la exhibición de productos y servicios teniendo en cuenta sus características y el estilo de exhibición. Se evaluó con la evidencia N3. "Calcular inventarios a través del método ABC, para controlar los surtidos del negocio" La evidencia de la calificación de los cursos de mercadeo **fichas** 2334556 y 2333278 se encuentran en la plataforma de territorium y en las carpetas de evidencia compartidas por Google drive Se calificaron los aprendices del curso 2333278 en la plataforma Sofia Plus con el fin de generar los juicios de evaluación correspondiente. Se recibió por parte de Yeison Castellanos el formato de cierre para el posterior envío junto con los juicios de evaluación para dar por terminado el curso. Se impartió la inducción a los aprendices del tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389.	● Diagrama Horario Instructor – Sofia Plus ● Reporte de Tiempos de Apoyo a la Formación El seguimiento y evaluación de la 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 la evidencia reposa en la carpeta de Google drive ruta: **Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** **Evidencias** Ruta:https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1GA7Ct6QmFzKU4hCyapW83gPpxocLdhlh Se pueden ver los juicios de evaluación de la plataforma de Sofia Plus al igual que reposan en mi archivo personal. El correo enviado con el formato de cierre fue enviado 22 de junio por Yeison Castellanos, correo que reposa en el correo institucional del instructor. El formato de cierre y juicios fueron enviados por un formulario de Google Docs el día 25 de junio. Con estos documentos se daba por finalizado el curso para la posterior certificación de los aprendices que aprueban el curso. El seguimiento y evaluación de la evidencia reposa en las rutas establecidas en Territorium: en

			Mercadeo y ventas (**2334556**) Herramientas/evidencias/Evidencia2 y evidencia 3 **Ficha 2334556 Mercadeo y ventas** **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1O_bZivNl99cD8V6ZkROmao1LRguJHy4D
9.	Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el Manual de Evaluación vigente.	Durante el mes de junio emití el juicio de evaluación de las evidencias: Ejercicio práctico "Costeo de la DFI" y presentación "Análisis de los indicadores de la DFI" de la ficha**– 2066471 Tecnólogo en Negociación Internacional** en la plataforma Territorium. En la ficha **2066471-Negociación Internacional** con sus respectivas competencias y resultados de aprendizaje: **Competencia de aprendizaje:** 210101008: Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte, de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico. 260101004: Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes **Resultados de Aprendizaje (RAP´s):** 210101008-01 Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena, con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional, según estrategias e indicadores de gestión.	Se evidencia en la plataforma Territorium: Las rutas establecidas en Territorium 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 Las evidencias de la ficha 2334556 se encuentra en las rutas establecidas en Territorium Ruta: ficha 2334556 Mercadeo y ventas/herramientas/evidencia/Segmentación y precio y en la Ruta: ficha 2334556 Mercadeo y ventas/herramientas/evidencia/Análisis ABC **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1FKwZV5XwoVUqSqCjGK1nkMSX2p8yKbCp

		260101004-04: Definir el número de aciertos y errores en el sistema de distribución y venta a partir de los hábitos de compra de los consumidores, la naturaleza de los productos, transporte teniendo en cuenta los factores ambientales, condiciones económicas, comerciales, geográficas y legales de los productos y servicios a distribuir de acuerdo con las estrategias promocionales de la organización. Al igual se emitió el juicio 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.** Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios **2.** Preparar la exhibición de productos y servicios teniendo en cuenta sus características y el estilo de exhibición. **Resultados de Aprendizaje (RAP´s):** 1.1 Definir y aplicar técnicas y procedimientos para la organización del surtido de acuerdo con los productos.	

		1.2 Formular política de surtido con base a criterios de la empresa. **1.3** Preparar la estrategia de exhibición de acuerdo con las tendencias del mercado. **1.4** Elaborar programas de exhibición según políticas de mercadeo 2.1 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. 2.2. 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 Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio con el apoyo de software especializado y la aplicación de técnicas de pronóstico, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política. Se generaron los juicios de valor para realizar el cierra de curso.	
10.	Conformar los equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios por programa o conjuntos de programas por redes	En el periodo del mes de junio forme parte del grupo de la instructora gerente del proyecto Katerine Valederrama apoyando	Como se evidencia ingresando a Territorium en curso Negociación internacional **2066471** en donde se puede observar que hago parte de los

	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.	la titulada en Negocios Internacional ficha **2066471** en la 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 junio participé en la reunión de la visita del Par académico del Ministerio de educación Nacional, para el programa Tecnología Procesos para la Comercialización Internacional, con el fin de realizar el levantamiento del acta. Gerencié la ficha de la formación de la titulada tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389.con su respectiva competencia y resultados de aprendizaje: **Competencia de aprendizaje:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás, con la naturaleza en los contexto laboral y social	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 4 de junio. Como se muestra en el correo enviado por la Dra. Gloria Emilce Duque enviado el día 3 de junio con el siguiente link https://teams.microsoft.com/l/team/19%3aOXCqOjBT1DFUKNj3n3jnyygWHgwTsgA9Evx96CoALkc1%40thread.tacv2/conversations?groupId=dfe209a6-e31b-4cfe-b536-f8e8279d74b0&tenantId=cbc2c381-2f2e-4d93-91d1-506c9316ace7 La citación envida por Dra. Olga Emilce Duque y la instructora Claudia Rocio Varón que reposa en el correo institucional del instructor. En la plataforma territorium se evidencia **y el curso** tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389 que tengo a mi cargo según lo establecido por el Coordinador Académico el señor Omar Barragán
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.	Se realizó la inducción para la titulada virtual que tengo a mi cargo tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389. En la inducción se da la contextualización del SENA, reglamento del aprendiz y	Evidencia de la formación de la titulada tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389. **Lista de asistencia** Ruta: Asistencias - Google Drive

		alternativas de la etapa productiva. Se realizó la presentación del instructor, se mostraron los temas que se iban a tratar en el curso, durabilidad de este.	**Sesiones Grabadas** Ruta: Sesiones Grabadas - Google Drive Formato de programación enviado el día 23 de junio dirigido al señor Edwin Capera con el Horario del Instructor se encuentra en la ruta: Instructor/Gestión de ambientes/ Diagrama horario de instructor/periodo mes Junio
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 junio se creó la ruta y se asoció a los aprendices para la titulada virtual que tengo a mi cargo tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389. Se realizó la calificación de los aprendices asociados al curso de mercadeo y ventas ficha #2333278 para el posterior descargue de los juicios evaluativos Se registro la evaluación de las evidencias 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.	Se evidencia en Se evidencia la creación de las rutas de aprendizaje en Sofia Plus/ Ejecución de la formación/ Gestión de la ruta de aprendizaje En la plataforma Territorium en los grupos asignados en la parte de evidencia se puede ver la calificación de las evidencias. Las evidencias de 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 encuentran 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. Además, impartí la inducción para la ficha **2348389** Tecnólogo en Negociación Internacional. Al igual que las evidencias calificables que se encuentran en cada una de las formaciones impartidas siguiendo el lineamiento de la guía de aprendizaje.	Se evidencia en: Guía de Aprendizaje Guía N12. Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte, de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico y Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidad de los clientes. De la titulada virtual del programa Tecnólogo en Negociación Internacional ficha 2066471 - Registro de asistencia de los aprendices. Ruta: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1cDMyLr2_rqeZHV3lm-I0Tv0ksFDsBO1_ON0kKMZ3ByA/edit#gid=1353049561 - 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/1TDLKzgVPaBWek43D-23c7Ln2wQtDzKey Registro de evidencias en la sección de grupos en la carpeta de evidencias del grupo Tecnólogo Negociación Internacional 2066471 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_JUN-2021 en SECOP II – CONTRATO **Ficha 2334556 Mercadeo y ventas** Guía de aprendizaje Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1KI9c2IDj7Tq4aSGMoDv0cfhJFHKKXmpE Lista de asistencia Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NLnoyWpotlvlbHa47IdHuT1LAU_gk3yi Sesiones Grabadas Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1_ZTcOwkMS9XPWxodtq9ZvhIAB_7D_xjY Evidencias Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1O_bZivNl99cD8V6ZkROmao1LRguJHy4D Diapositivas utilizadas Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1MM7D3efQMM-I16rg9j8H53kVb7RNf1L9 **Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** Guía de aprendizaje Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Qh0gZdU09xZFleDwUyGmX1QWv_Zx7Q0S Lista de asistencia Ruta: https://drive.google.com/drive/

			u/3/folders/1VGcZgN13T8Pa7jocK7sbfGj3X9qKIWe1 Sesiones Grabadas Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1y9vN4uj7IfGWQ0uOqTyiHg8H3f6UzPYd Evidencias Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1GA7Ct6QmFzKU4hCyapW83gPpxocLdhlh Diapositivas utilizadas Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1d_C4rSDZbmK6O5_JI-z8dY6ZF36NbF4K El curso de mercadeo y ventas 2333278 se terminó y se generó la certificación de los aprendices que aprobaron el curso como se evidencia en el correo por la respuesta automática de Google "Certificación formación Complementaria (presencial y virtual) el día 25 de junio. **Evidencia de la formación de la titulada tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389.** Lista de asistencia Ruta: Asistencias - Google Drive https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1NK0N9OBytnEP0hrydsIEUGjlhPnbJ52O Sesiones Grabadas Ruta: Sesiones Grabadas - Google Drive https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1sMMzYoyjRvFobj1rBu1K9f_wppJ2aoJp
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	La presentación en diapositivas reposa en:

		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 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: Distribución Física Internacional, Análisis ABC, Indicadores de Gestión Logística, Costeo de la exportación y Liquidación de Fletes de la ficha **2066471** Tecnólogos en Negociación Internacional. En el curso **complementario de Mercadeo y ventas de la ficha 2333278** se trataron temas como: Comportamiento del Mercado, Determinantes del Costo del Precio, Estrategias de Precio para Servicios, Estrategias de Precios, Tipos de Tiendas, Canales de Distribución, Administración de la Cadena de Abastecimiento, Estrategias de Distribución para Servicios, Tipos de Compras, Proyecciones Cuantitativas, Proyecciones Cualitativas, Inventarios, Análisis ABC, Almacenamiento, Stock, Merchandising, Exhibición,	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/ Sesiones realizadas por Google Meet de **2066471** Tecnólogo en Negociación Internacional se encuentran en Google Drive https://docs.google.com/spreadsheets/d/1cDMyLr2_rqeZHV3lm-I0Tv0ksFDsBO1_ON0kKMZ3ByA/edit#gid=1353049561 Link curso complementario de Mercadeo y ventas ficha 2334556 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1_ZTcOwkMS9XPWxodtq9ZvhIAB_7D_xjY **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1O_bZivNl99cD8V6ZkROmao1LRguJHy4D 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

		Promoción y Estrategias Promocionales. En el curso complementario de Mercadeo y ventas de la ficha **2334556** se trataron temas como: Objetivos de Fijación de Precios, Retorno de la Inversión, Participación de Mercado, Oferta y Demanda, Punto de Equilibrio, Elasticidades de la Oferta y la Demanda, Comportamiento del Mercado, Determinantes del Costo del Precios, Estrategias de Precios para servicios, Estrategias de precios, Tipos de Tiendas, Canales de Distribución, Administración de la Cadena de Abastecimiento, Estrategias de Distribución para Servicios, Tipos de Compras, Proyecciones Cuantitativas, Proyecciones Cualitativas, Inventarios, Análisis ABC, Almacenamiento, Stock, Merchandising y Exhibición. 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 las publicaciones de evidencias y anuncios en la plataforma Territorium.	**Link curso complementario de Mercadeo y ventas ficha 2333278** **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1y9vN4uj7IfGWQ0uOqTyiHg8H3f6UzPYd **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1GA7Ct6QmFzKU4hCyapW83gPpxocLdhlh
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, así como impartí la inducción a la	Se puede evidenciar en el registro de notas realizado en la plataforma Territorium tecnólogo Negociación Internacional (**2066471**).

		ficha **2348389** Tecnólogo en Negociación Internacional y los 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 tomaron la sesión por medio de la toma de lista de asistencia, participación en la sesiones y calificación a la evidencia correspondientes. también Se Utilizó La Plataforma Territorium Para La Publicación De Anuncios Y Evidencias.	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 También se evidencia en el Tecnólogo en Negociación Internacional la lista de asistencia y las sesiones grabadas de la inducción en los siguientes links: Asistencia: https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1NK0N9OBytnEP0hrydsIEUGjlhPnbJ52O Sesiones grabadas: https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1sMMzYoyjRvFobj1rBu1K9f_wppJ2aoJp Se puede verificar las sesiones impartidas en las fichas de los cursos complementarios al igual que la lista de asistencia y evidencia en las siguientes rutas: **Ficha 2334556 Mercadeo y ventas** Guía de aprendizaje Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1KI9c2IDj7Tq4aSGMoDv0cfhJFHKKXmpE Lista de asistencia Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NLnoyWpotlvlbHa47IdHuT1LAU_gk3yi Sesiones Grabadas Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1_ZTcOwkMS9XPWxodtq9ZvhIAB_7D_xjY

			Evidencias Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1O_bZivNl99cD8V6ZkROmao1LRguJHy4D Diapositivas utilizadas Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1MM7D3efQMM-I16rg9j8H53kVb7RNf1L9 **Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** Guía de aprendizaje Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Qh0gZdU09xZFleDwUyGmX1QWv_Zx7Q0S Lista de asistencia Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VGcZgN13T8Pa7jocK7sbfGj3X9qKIWe1 Sesiones Grabadas Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1y9vN4uj7IfGWQ0uOqTyiHg8H3f6UzPYd Evidencias Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1GA7Ct6QmFzKU4hCyapW83gPpxocLdhlh Diapositivas utilizadas Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1d_C4rSDZbmK6O5_JI-z8dY6ZF36NbF4K
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.	Realicé la programación de tres días del Tecnólogo en Negociación Internacional de la ficha **2348389** para el proceso de inducción.	Se evidencia en: Correo enviado el día 23 de junio dirigido al señor Edwin Capera con el formato de programación adjunto

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 junio, 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.** así como impartí la inducción a la ficha **2348389** Tecnólogo en Negociación Internacional, vía Google Meet, carpeta de Google Drive, WhatsApp y Territorium. Para la formación de cursos complementarios de Mercadeo y ventas **2334556 y 2333278. Se utilizaron 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**) También se evidencia en el Tecnólogo en Negociación Internacional la lista de asistencia y las sesiones grabadas de la inducción en los siguientes links: Asistencia: https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1NK0N9OBytnEP0hrydsIEUGjlhPnbJ52O Sesiones grabadas: https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1sMMzYoyjRvFobj1rBu1K9f_wppJ2aoJp También en la ruta establecida en Territorium Negociación Internacional (2348389) Se puede verificar las sesiones impartidas en las fichas de los cursos complementarios al igual que la lista de asistencia y evidencia en las siguientes rutas: **Ficha 2334556 Mercadeo y ventas** Guía de aprendizaje Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1KI9c2IDj7Tq4aSGMoDv0cfhJFHKKXmpE Lista de asistencia Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NLnoyWpotlvlbHa47IdHuT1LAU_gk3yi Sesiones Grabadas

			Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1_ZTcOwkMS9XPWxodtq9ZvhIAB_7D_xjY Evidencias Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1O_bZivNl99cD8V6ZkROmao1LRguJHy4D Diapositivas utilizadas Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1MM7D3efQMM-I16rg9j8H53kVb7RNf1L9 **Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** Guía de aprendizaje Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Qh0gZdU09xZFleDwUyGmX1QWv_Zx7Q0S Lista de asistencia Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VGcZgN13T8Pa7jocK7sbfGj3X9qKIWe1 Sesiones Grabadas Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1y9vN4uj7IfGWQ0uOqTyiHg8H3f6UzPYd Evidencias Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1GA7Ct6QmFzKU4hCyapW83gPpxocLdhlh Diapositivas utilizadas Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1d_C4rSDZbmK6O5_JI-z8dY6ZF36NbF4K
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 junio forme parte del grupo de la instructora gerente del proyecto Kateryn Valderrama apoyando la	Se evidencia ingresando a Territorium en curso Negociación internacional **2066471** en donde se puede observar que hago parte de los

		titulada en Negocios Internacional ficha **2066471**en la 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. Gerencié la ficha de la formación de la titulada tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389.con su respectiva competencia y resultados de aprendizaje: **Competencia de aprendizaje:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás, con la naturaleza en los contexto laboral y social.	instructores que imparten la formación. En la plataforma territorium se evidencia **y el curso** tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389 que tengo a mi cargo según lo establecido por el Coordinador Académico el señor Omar Barragán 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 junio se atendió: 1. La programación de la ficha **2066471** Tecnólogo en Negociación Internacional en la competencia **de aprendizaje:** **Competencia de aprendizaje:** 210101008: Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte, de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico. 260101004: Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia,	Se evidencia en: En territorium en la ruta establecida en el tecnólogo **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 Mercadeo y ventas** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/

		cultura y necesidad de los clientes 2. La programación de la ficha 2334556 y 2333278 Cursos complementarios de Mercadeo y ventas **con** la competencia de aprendizajes: a) Competencia: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios b) Competencia: Preparar la exhibición de productos y servicios teniendo en cuenta sus características y el estilo de exhibición. **3.** Se realizó la inducción de 3 día para la ficha tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389 trabajando la competencia de aprendizajes: a) Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás, con la naturaleza en los contexto laboral y social. Se elaboró el informe de ejecución del periodo del mes de junio.	u/3/folders/1KI9c2IDj7Tq4aSGMoDv0cfhJFHKKXmpE **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1NLnoyWpotlvlbHa47IdHuT1LAU_gk3yi **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1_ZTcOwkMS9XPWxodtq9ZvhIAB_7D_xjY **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1O_bZivNl99cD8V6ZkROmao1LRguJHy4D **Diapositivas utilizadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1MM7D3efQMM-I16rg9j8H53kVb7RNf1L9 **Ficha 2333278 Mercadeo y ventas** **Guía de aprendizaje** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Qh0gZdU09xZFleDwUyGmX1QWv_Zx7Q0S **Lista de asistencia** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VGcZgN13T8Pa7jocK7sbfGj3X9qKIWe1 **Sesiones Grabadas** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1y9vN4uj7IfGWQ0uOqTyiHg8H3f6UzPYd **Evidencias** Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1GA7Ct6QmFzKU4hCyapW83gPpxocLdhlh

			Diapositivas utilizadas Ruta: https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1d_C4rSDZbmK6O5_JI-z8dY6ZF36NbF4K El curso de mercadeo y ventas 2333278 se terminó y se generó la certificación de los aprendices que aprobaron el curso como se evidencia en el correo por la respuesta automática de Google "Certificación formación Complementaria (presencial y virtual) el día 25 de junio. Evidencia de la formación de la titulada tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389. **Lista de asistencia** Ruta: Asistencias - Google Drive **Sesiones Grabadas** Ruta: Sesiones Grabadas - Google Drive 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_JUN-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_JUN-2021 Y GC_1019020783_33121_JUN-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.	Se realizó la programación de 3 días de inducción de la formación titulada virtual que tengo a mi cargo tecnólogo en Negociación Internacional ficha #2348389, las transversales se programaron en el mes de Julio.	Correo enviado el día 23 de junio dirigido al señor Edwin Capera con el formato de programación adjunto
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 junio 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 ceremonias de graduación de sus aprendices.	Durante el periodo contractual del mes de junio se apoyó a los aprendices de la complementaria de Mercadeo y ventas ficha 2333278 a gestionar el proceso de certificación. Se calificarón los aprendices del curso 2333278 en la plataforma Sofia Plus con el fin de generar los juicios de evaluación correspondiente.	Se pueden ver los juicios de evaluación de la plataforma de Sofia Plus al igual que reposan en mi archivo personal. El correo enviado con el formato de cierre fue enviado 22 de junio por yeison Castellanos, correo que reposa en el correo institucional del instructor. El formato de cierre y juicios fueron enviados por un

		Se recibió por parte de Yeison Castellanos el formato de cierre para el posterior envío junto con los juicios de evaluación para dar por terminado el curso.	formulario de Google Docs el día 25 de junio. Con estos documentos se daba por finalizado el curso para la posterior certificación de los aprendices que aprueban el curso.
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 junio no aplique a proceso de certificación 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 junio 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 junio 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 junio 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 evidencia para ser analizados por el comité.	Durante el periodo contractual del mes de junio no participe en comités de evaluación de aprendices en etapa productiva.	Sin evidencia por no desarrollar la actividad
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 junio 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 junio no aplique a ninguna formación 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	Para el mes de junio 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

	objetivos misionales, el análisis de las condiciones que afectan su desarrollo, y las medidas para el mejoramiento continuo. Esta cultura 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	Acredité que me encuentro al día con el pago del Sistema se Seguridad Social integral Salud-EPS famisanar, pensión - COLPENSIONES y ARL - POSITIVA – Con el número de planilla 9422041482 con el operado Aportes en línea.	Aporto Como Evidencia Pago De Seguridad Social Correspondiente Al Mes De Mayo Planilla # 9422041482 De Aportes En Línea Que Reposa En El Archivo GF_1019020783_33121_JUN _2021– Secop II – Plan De Pagos Contrato 2442344

	Familiar (cuando correspondan).		

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 contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9422041482 de la planilla, con el operador Aportes en línea y periodo del mes de mayo 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.