PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Ibagué, octubre 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 Octubre 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 al tecnólogo en negociación internacional en la ficha **2348389** con sus respectivas competencias y resultados de aprendizaje: **Competencia de aprendizaje:** 260101027: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de información. 260101001: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios. 260101016: Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. **Resultados de Aprendizaje (RAP´s): Se relacionan en el orden que se encuentran en Sofia plus.** 260101027-04: Analizar la información a partir del desarrollo de elementos de lógica matemática y la aplicación de métodos de inferencia estadística para proyectar los datos cuantitativos según técnicas proyectivas. 260101001-01. Realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, identificando el	Se evidencia en: Tecnólogo en Negociación Internacional Ficha 2348389 las evidencias se encuentran dispuestas en el portafolio virtual del instructor a través de la plataforma Territorium, conforme a las competencias: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de información; Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios; Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa, dispuestos en el enlace de la plataforma: Territorium / NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2348389) P122702 V2348389 R73 C9310 / Edición de contenidos / Evidencias de formación. También se evidencia en las siguientes guías de aprendizaje: - Guía de Aprendizaje N2. Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de la negociación. - Guía de Aprendizaje N3. Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado. - Registro de asistencia de los aprendices. Ruta:

		segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las políticas establecidas por la organización. 260101001-03. Seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y características de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa. 260101016-02. Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización. 260101016-03. Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización. Impartí formación profesional al tecnólogo en Negociación Internacional en la ficha **2374658** con sus respectivas competencias y resultados de aprendizaje: **Competencia de aprendizaje:**	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1W_-Fmm4SzGEnzrWRvQI2G98Jt2HfzIl-/edit?rtpof=true 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. – 2348389** https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1LzjWk6kQvVo1jBrfKFw4_mI2khglVUIq Tecnólogo en Negociación Internacional Ficha 2374658 las evidencias se encuentran dispuestas en el portafolio virtual del instructor a través de la plataforma Territorium, conforme a la competencia: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de la información, dispuestos en el enlace de la plataforma: Territorium / NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2374658) P122702 P2374658 R73 C9310 / Edición de contenidos / Evidencias de formación. También se evidencia en la siguiente guía de aprendizaje: - Guía de aprendizaje N2. Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de la negociación. Horario del Instructor se encuentra en la ruta: Instructor/ Gestión de ambientes/ Diagrama horario de instructor/ periodo mes octubre.

		260101027. Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de la información. **Resultados de Aprendizaje (RAP´s):** 260101027-01. Clasificar los datos obtenidos mediante la asignación de números de formularios de estudio y códigos, según respuestas de los diferentes ítems de acuerdo con las variables y parámetros requeridos en la investigación. 260101027-02. Procesar el conjunto de datos con el apoyo de tecnologías de la información teniendo en cuenta la amplitud, profundidad de contenidos, el problema y objetivos de investigación según el plan esquema básico de publicación de resultados. 260101027-03. Registrar la información apoyado por tecnologías de la información aplicando inglés al manejo informático de datos dentro del tiempo establecido según el plan de investigación y los resultados obtenidos.	
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.	Me encuentro certificado en el curso en formación en Ambientes virtuales de aprendizaje ficha **2336555.** También me encuentro certificado en el curso claves para conseguir equipos de alto desempeño, celebrado entre el SENA y la caja de compensación familiar Compensar.	Se evidencia en la plataforma Sofía Plus, en certificaciones ingresando con el número de cédula 1019020783. http://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/certificaciones.html El certificado del curso claves para conseguir equipos de alto desempeño reposa en el

		Estoy en proceso de certificación del curso de Formación LMS Territorium para instructores SENA ficha **2392808** que finalizó el día 30 de septiembre del presente año. Estoy inscrito en el curso Utilización de herramientas TIC en la orientación de procesos formativos, ficha 2409204, que inició el día 30 de septiembre del presente año. Estoy inscrito en un diplomado de comercio exterior el cual inició el 23 de octubre del presente año.	correo institucional del instructor, así como en sus archivos personales. El curso Formación LMS Territorium para instructores SENA se evidencia en Sofía Plus en el rol de aprendiz / certificaciones / pendiente por certificar. El curso Utilización de herramientas TIC en la orientación de procesos formativos se evidencia en la plataforma Territorium / UTILIZACIÓN DE HERRAMIENTAS TIC EN LA ORIENTACIÓN DE PROCESOS FORMATIVOS (2409204) P413111176 R73 C9310 La inscripción al diplomado y lo realizado durante el curso se puede evidenciar en el correo electrónico personal y en la página web https://politecnicodecolombia.edu.co/campus/ ingresando con el número de cédula 1019020783
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	Se evidencia en: Tecnólogo en Negociación Internacional Ficha 2348389 las evidencias se encuentran dispuestas en el portafolio virtual del instructor a través de la plataforma Territorium, conforme a las competencias: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de información; Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios; Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de

		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. **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 en Negociación Internacional ficha 2348389** fueron: 1. Evidencia 1: Taller Global Country. 2. Evidencia 3: Ejercicio práctico “La mejor estrategia corporativa”. 3. Evidencia 4: Control de gestión. 4. Evidencia 5: Tabla de datos “Identificación del segmento”. Las evidencias calificadas en el **tecnólogo en Negociación Internacional ficha 2374658** fueron: 1. Evidencia 9: Estudio de caso “Riesgos en la negociación internacional”. 2. Evidencia 14: Ejercicio práctico	la empresa, dispuestos en el enlace de la plataforma: Territorium / NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2348389) P122702 V2348389 R73 C9310 / Edición de contenidos / Evidencias de formación. También se evidencia en las siguientes guías de aprendizaje: - Guía de Aprendizaje N2. Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de la negociación. - Guía de Aprendizaje N3. Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado. - Registro de asistencia de los aprendices. Ruta: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1W_-Fmm4SzGEnzrWRvQI2G98Jt2HfziI-/edit?rtpof=true 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. – 2348389** https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1LzjWk6kQvVo1jBrfKFw4_mI2khglVUIq Tecnólogo en Negociación Internacional Ficha 2374658 las evidencias se encuentran dispuestas en el portafolio virtual del instructor a través de la plataforma Territorium, conforme a la competencia:

		“Comportamiento del mercado de capitales”. 3. Evidencia 4: Propuesta “Planeación para investigación de mercados”. 4. Evidencia 5: Plan de muestreo “Recolección de información”.	Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de la información, dispuestos en el enlace de la plataforma: Territorium / NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2374658) P122702 P2374658 R73 C9310 / Edición de contenidos / Evidencias de formación. También se evidencia en la siguiente guía de aprendizaje: - Guía de aprendizaje N2. Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de la negociación. Horario del Instructor se encuentra en la ruta: Instructor/ Gestión de ambientes/ Diagrama horario de instructor/ periodo mes octubre. GC_1019020783_33121_SEP-2021 en SECOP II – CONTRATO
5	Seleccionar ambientes de aprendizaje con base en los resultados propuestos y en las características y requerimientos de los aprendices.	La formación impartida en los tecnólogos en Negociación Internacional Virtual – **Fichas: 2348389 y 2374658,** se realizaron haciendo uso de herramientas tecnológicas, utilizando carpeta compartida en Google Drive y sesiones en línea vía Google Meet y compartiendo material en la plataforma Territorium, en atención a las medidas preventivas establecidas por el Gobierno Nacional por la pandemia del Coronavirus. Para comunicación con los aprendices se realizó un grupo en WhatsApp para cada grupo donde constantemente se responden las inquietudes sobre	Se evidencia en: Tecnólogo en Negociación Internacional Ficha 2348389 las evidencias se encuentran dispuestas en el portafolio virtual del instructor a través de la plataforma Territorium, conforme a las competencias: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de información; Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios; Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de

		el tema tratado y trabajos propuestos. También, se utilizó la plataforma Terrirorium para la publicación de las evidencias, anuncios y recepción de trabajos realizados por los aprendices.	la empresa, dispuestos en el enlace de la plataforma: Territorium / NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2348389) P122702 V2348389 R73 C9310 / Edición de contenidos / Evidencias de formación. También se evidencia en las siguientes guías de aprendizaje: - Guía de Aprendizaje N2. Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de la negociación. - Guía de Aprendizaje N3. Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado. - Registro de asistencia de los aprendices. Ruta: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1W_-Fmm4SzGEnzrWRvQI2G98Jt2HfziI-/edit?rtpof=true 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. – 2348389** https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1LzjWk6kQvVo1jBrfKFw4_mI2khglVUIq Tecnólogo en Negociación Internacional Ficha 2374658 las evidencias se encuentran dispuestas en el portafolio virtual del instructor a través de la plataforma Territorium, conforme a la competencia:

			Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de la información, dispuestos en el enlace de la plataforma: Territorium / NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2374658) P122702 P2374658 R73 C9310 / Edición de contenidos / Evidencias de formación. También se evidencia en la siguiente guía de aprendizaje: - Guía de aprendizaje N2. Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de la negociación. Horario del Instructor se encuentra en la ruta: Instructor/ Gestión de ambientes/ Diagrama horario de instructor/ periodo mes octubre. GC_1019020783_33121_SEP-2021 en SECOP II – CONTRATO
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 al tecnólogo en negociación internacional en la ficha **2348389** con sus respectivas competencias y resultados de aprendizaje: **Competencia de aprendizaje:** 260101027: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de información. 260101001: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios. 260101016: Planear actividades de mercadeo que respondan a	Se evidencia en: Tecnólogo en Negociación Internacional Ficha 2348389 las evidencias se encuentran dispuestas en el portafolio virtual del instructor a través de la plataforma Territorium, conforme a las competencias: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de información; Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios; Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa, dispuestos en el

		las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. **Resultados de Aprendizaje (RAP´s): Se relacionan en el orden que se encuentran en Sofia plus.** 260101027-04: Analizar la información a partir del desarrollo de elementos de lógica matemática y la aplicación de métodos de inferencia estadística para proyectar los datos cuantitativos según técnicas proyectivas. 260101001-01. Realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, identificando el segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las políticas establecidas por la organización. 260101001-03. Seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y características de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o	enlace de la plataforma: Territorium / NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2348389) P122702 V2348389 R73 C9310 / Edición de contenidos / Evidencias de formación. También se evidencia en las siguientes guías de aprendizaje: - Guía de Aprendizaje N2. Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de la negociación. - Guía de Aprendizaje N3. Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado. - Registro de asistencia de los aprendices. Ruta: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1W_-Fmm4SzGEnzrWRvQI2G98Jt2HfzIl-/edit?rtpof=true 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. – 2348389** https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1LzjWk6kQvVo1jBrfKFw4_mI2khglVUIq Tecnólogo en Negociación Internacional Ficha 2374658 las evidencias se encuentran dispuestas en el portafolio virtual del instructor a través de la plataforma Territorium, conforme a la competencia: Procesar la información

		servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa. 260101016-02. Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización. 260101016-03. Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización. Impartí formación profesional al tecnólogo en Negociación Internacional en la ficha **2374658** con sus respectivas competencias y resultados de aprendizaje: **Competencia de aprendizaje:** 260101027. Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de la información. **Resultados de Aprendizaje (RAP´s):** 260101027-01. Clasificar los datos obtenidos mediante la asignación de números de formularios de estudio y códigos, según respuestas de los diferentes ítems de acuerdo con las variables y parámetros requeridos en la investigación. 260101027-02. Procesar el conjunto de datos con el apoyo de tecnologías de la información teniendo en cuenta la amplitud, profundidad de contenidos, el problema y objetivos de	recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de la información, dispuestos en el enlace de la plataforma: Territorium / NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2374658) P122702 P2374658 R73 C9310 / Edición de contenidos / Evidencias de formación. También se evidencia en la siguiente guía de aprendizaje: - Guía de aprendizaje N2. Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de la negociación. Horario del Instructor se encuentra en la ruta: Instructor/ Gestión de ambientes/ Diagrama horario de instructor/ periodo mes octubre.

		investigación según el plan esquema básico de publicación de resultados. 260101027-03. Registrar la información apoyado por tecnologías de la información aplicando inglés al manejo informático de datos dentro del tiempo establecido según el plan de investigación y los resultados obtenidos.	
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 de octubre para las formaciones de las fichas **2348389 y 2374658 de los tecnólogos en Negociación internacional,** 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 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:	Se evidencia en: Tecnólogo en Negociación Internacional Ficha 2348389 las evidencias se encuentran dispuestas en el portafolio virtual del instructor a través de la plataforma Territorium, conforme a las competencias: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de información; Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios; Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa, dispuestos en el enlace de la plataforma: Territorium / NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2348389) P122702 V2348389 R73 C9310 / Edición de contenidos / Evidencias de formación. También se evidencia en las siguientes guías de aprendizaje: - Guía de Aprendizaje N2. Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de la negociación.

		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.	- Guía de Aprendizaje N3. Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado. - Registro de asistencia de los aprendices. Ruta: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1W_-Fmm4SzGEnzrWRvQI2G98Jt2HfzIl-/edit?rtpof=true 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. – 2348389** https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1LzjWk6kQvVo1jBrfKFw4_mI2khglVUIq Tecnólogo en Negociación Internacional Ficha 2374658 las evidencias se encuentran dispuestas en el portafolio virtual del instructor a través de la plataforma Territorium, conforme a la competencia: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de la información, dispuestos en el enlace de la plataforma: Territorium / NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2374658) P122702 P2374658 R73 C9310 / Edición de contenidos / Evidencias de formación. También se evidencia en la siguiente guía de aprendizaje: - Guía de aprendizaje N2. Realizar la investigación de mercados con base en el

			producto o servicio objeto de la negociación. 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 elaboró el informe de ejecución contractual del periodo del mes de octubre, al igual que la planilla y anexos correspondientes. Para la ficha 2348389 de la formación titulada en el tecnólogo en negociación internacional se evaluaron las evidencias 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.1.** Taller Global Country. **Evidencia N.5.** Tabla de datos identificación de segmento. 2. Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. Con la **Evidencia N.3.** Ejercicio práctico la mejor estrategia corporativa. **Evidencia N.4.** Control de gestión. Para la ficha 2374658 del tecnólogo en negociación internacional se evaluaron las evidencias de la competencia:	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_OCT-2021 Y GC_1019020783_33121_OCT-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 la ficha 2348389 del tecnólogo en Negociación Internacional, en cuanto a las evidencias que reposan en las rutas establecidas en Territorium en: Negociación Internacional (**2348389)** Ruta 1: Negociación Internacional (2348389) / PROYECTO / FASE ANÁLISIS / ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores.

		1. Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico. Con la **Evidencia N.9.** Estudio de caso “Riesgos en la negociación internacional”. **Evidencia N.14.** Ejercicio práctico “Comportamiento del mercado de capitales”. 2. Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de la información. Con la **Evidencia N.4.** Propuesta “Planeación para la investigación de mercados”. **Evidencia N.5.** Plan de muestreo “Recolección de la información”.	El seguimiento y evaluación de la ficha 2374658 del tecnólogo en Negociación Internacional en cuanto a las evidencias que reposan en las rutas establecidas en Territorium en: Ruta 1: Negociación Internacional (2374658) / PROYECTO / FASE ANÁLISIS / ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes. Ruta 2: Negociación internacional (2374658) / PROYECTO / FASE ANÁLISIS / ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 2: Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda. Se pueden ver los juicios de evaluación de la plataforma de Sofia Plus y de la plataforma Territorium, al igual que reposan en mi archivo personal.
9.	Evaluar la formación de los aprendices durante el proceso educativo de acuerdo con el Manual de Evaluación vigente.	Para el mes de octubre emití los juicios de evaluación de la ficha 2348389 del tecnólogo en negociación internacional en la plataforma Territorium fue: 260101001. Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios. Dando calificación a las evidencias: **1.** Evidencia N.1. Taller Global Country.	Se evidencia en: El seguimiento y evaluación de la ficha 2348389 del tecnólogo en Negociación Internacional, en cuanto a las evidencias que reposan en las rutas establecidas en Territorium en: Negociación Internacional (**2348389)** Ruta 1: Negociación Internacional (2348389) / PROYECTO / FASE ANÁLISIS / ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 3: Segmentar el mercado según

		2. Evidencia N.5. Tabla de datos “Identificación del segmento”. Pertenecientes a los RAP´s: 260101001-01. Realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social, combinando las variables para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, identificando el segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las políticas establecidas por la organización. 260101001-03. Seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión, teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y características de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa. También, en la ficha 2348389 se evaluó la competencia:	características de los consumidores. El seguimiento y evaluación de la ficha 2374658 del tecnólogo en Negociación Internacional en cuanto a las evidencias que reposan en las rutas establecidas en Territorium en: Ruta 1: Negociación Internacional (2374658) / PROYECTO / FASE ANÁLISIS / ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes. Ruta 2: Negociación internacional (2374658) / PROYECTO / FASE ANÁLISIS / ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 2: Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda. Se pueden ver los juicios de evaluación de la plataforma de Sofia Plus y de la plataforma Territorium, al igual que reposan en mi archivo personal.

		260101016. Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. Dando calificación a las evidencias: 1. Evidencia 3. Ejercicio práctico “La mejor estrategia corporativa” 2. Evidencia 4. Control de gestión. Pertenecientes a los RAP´s: 260101016-02. Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización. 260101016-03. Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización. Además, en el mes de octubre emití los juicios de evaluación del tecnólogo en Negociación Internacional de la ficha 2374658 en la plataforma Territorium, evaluando la competencia: 210101008. Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico. Dando calificación a las evidencias:	

		1. Evidencia 9: Estudio de caso “Riesgos en la negociación internacional”. 2. Evidencia 14: Ejercicio práctico “Comportamiento del mercado de capitales” Perteneciente a los RAP´s: 210101008-02. Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación, teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo. También se emitieron los juicios evaluativos de la misma ficha 2374658 para la siguiente competencia: 260101027. Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de la información. Dando calificación a las evidencias: 1. Evidencia 4: Propuesta “Planeación para investigación de mercados”. 2. Evidencia 5: Plan de muestreo “Recolección de información”. Pertenecientes a los RAP´s: 260101027-01. Clasificar los datos obtenidos mediante la asignación de números de formularios de estudio y códigos, según respuestas de los diferentes ítems de acuerdo con las variables y parámetros requeridos en la investigación.	

		260101027-02. Procesar el conjunto de datos con el apoyo de tecnologías de la información teniendo en cuenta la amplitud, profundidad de contenidos, el problema y objetivos de investigación según el plan esquema básico de publicación de resultados.	
10.	Conformar los equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios por 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.	En el periodo del mes de octubre gerencie la ficha de la formación titulada del tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2348389**, en las competencias de aprendizaje: 260101001. Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios. 260101016. Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. También gerencié la formación titulada del tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2374658**, en las competencias de aprendizaje: 260101027. Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de la información.	Se puede evidenciar ingresando a Territorium en los cursos de Negociación internacional de las fichas: **2348389 y 2374658,** 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.
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.	Durante el periodo contractual del mes de octubre no realicé ninguna actividad pertinente con participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices.	Sin evidencia por no desarrollar la actividad.
12.	Reportar en el sistema Sofía Plus en un plazo máximo de 3 días, todas las actividades	En el mes de octubre se realizó la calificación de los aprendices asociados a los tecnólogos en	Se evidencia en:

	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.	negociación internacional de las fichas: 2348389 y 2374658 para el posterior descargue de los juicios evaluativos.	**L**a plataforma Sofía Plus en el descargue de juicios evaluativos.
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 las fichas: **2348389 y 2374658** de los **Tecnólogos** 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: Tecnólogo en Negociación Internacional Ficha 2348389 las evidencias se encuentran dispuestas en el portafolio virtual del instructor a través de la plataforma Territorium, conforme a las competencias: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de información; Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios; Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa, dispuestos en el enlace de la plataforma: Territorium / NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2348389) P122702 V2348389 R73 C9310 / Edición de contenidos / Evidencias de formación. También se evidencia en las siguientes guías de aprendizaje:

			- Guía de Aprendizaje N2. Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de la negociación. - Guía de Aprendizaje N3. Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado. - Registro de asistencia de los aprendices. Ruta: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1W_-Fmm4SzGEnzrWRvQI2G98Jt2HfziI-/edit?rtpof=true 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. – 2348389** https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1LzjWk6kQvVo1jBrfKFw4_mI2khglVUIq Tecnólogo en Negociación Internacional Ficha 2374658 las evidencias se encuentran dispuestas en el portafolio virtual del instructor a través de la plataforma Territorium, conforme a la competencia: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de la información, dispuestos en el enlace de la plataforma: Territorium / NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2374658) P122702 P2374658 R73 C9310 / Edición de contenidos / Evidencias de formación.

			También se evidencia en la siguiente guía de aprendizaje: - Guía de aprendizaje N2. Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de la negociación. Horario del Instructor se encuentra en la ruta: Instructor/ Gestión de ambientes/ Diagrama horario de instructor/ periodo mes octubre.
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 las sesiones con las fichas: **2348389 y 2374658** de los Tecnólogos en Negociación Internacional. 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: Para la ficha **2348389** del Tecnólogo en Negociación Internacional impartí temas como: mercado meta, mercado meta no diferenciado, mercado meta concentrado, mercado meta de segmentos múltiples, indicadores de gestión de mercadeo, estándares para medir la gestión de mercados, pasos para definir los	Para la ficha **2348389** del Tecnólogo en Negociación Internacional las sesiones en línea se pueden encontrar en la plataforma Territorium en la siguiente ruta: NEGOCIOS INTERNACIONALES (2348389) / CONTENIDOS DEL CURSO / PROYECTO / SESIONES EN LÍNEA / GRABACIONES SESIONES EN LINEA / OCTUBRE 2021 / NEGOCIOS INTERNACIONALES. Para la ficha 2374658 del Tecnólogo en Negociación Internacional, las sesiones en línea se pueden encontrar en la plataforma Territorium en la siguiente ruta: NEGOCIOS INTERNACIONALES (2374658) / CONTENIDOS DEL CURSO / PROYECTO / SESIONES EN LINEA / GRABACIONES SESIONES EN LINEA / NEGOCIOS INTERNACIONALES / OCTUBRE 2021.

		indicadores, control estratégico, planeación estratégica de mercadeo, misión, visión, políticas corporativas, análisis de la situación actual, estrategia y estrategias corporativas. También impartí formación en la ficha **2374658** del tecnólogo en Negociación internacional con temas como: Investigación de mercados, pasos para elaborar una investigación de mercados, etapa de planeación, determinación del problema, objetivos de la investigación, diseño del estudio, etapa de ejecución, fuentes de información, datos primarios, datos secundarios, investigación cuantitativa y sus tipos, encuesta, instrumentos de investigación, muestra, población, tipos de muestreo y tipos de preguntas en las encuestas. Todas las anteriores, se realizaron utilizando las herramientas tecnológicas, como Google Meet y carpeta de Google Drive Compartida. Así mismo, para las formaciones tituladas por medio de las 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 las fichas: **2348389, y 2374658** de los Tecnólogos en Negociación Internacional, 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	Para la ficha **2348389** se pueden evidenciar en la plataforma Territorium tecnólogo en negociación internacional (**2348389**). Así como en la lista de asistencia subida al Google Drive: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1W_-

		calificación a la evidencia correspondientes. también Se Utilizó La Plataforma Territorium Para La Publicación De Anuncios Y Evidencias	Fmm4SzGEnzrWRvQI2G98Jt2HfzIl-/edit?rtpof=true Para la ficha: **2374658** se puede evidenciar en la plataforma Teriitorium del tecnólogo en Negociación Internacional **(2374658)** Así como en la lista de asistencia subida al Google Drive: https://docs.google.com/spreadsheets/d/15kUta5AiEf_2bA0VU3JN2YEmmUyszkJOqlGZ1LWcAdw/edit?usp=sharing Se pueden verificar todas las sesiones impartidas en las fichas de cada tecnólogo donde se impartió formación.
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 octubre realicé la programación de las fichas: **2348389 y 2374658** de los tecnólogos en negociación internacional	Se evidencia en: El correo electrónico que reposa como contestación del formulario de programación el día 01 de octubre de 2021 para las fichas 2348389 y 2374658 que reposan en el correo corporativo del instructor.
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 octubre, realicé formación profesional integral por medio de sesiones en línea vía Google Meet, y carpeta Google Drive compartida, WhatsApp, Territorium para las fichas: **2348389 y 2374658** de los Tecnólogos en Negociación Internacional.	Se evidencia en: Para la ficha **2348389** en el Google Drive: https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1LzjWk6kQvVo1jBrfKFw4_mI2khglVUIq Y en la ruta establecida en Territorium Negociación Internacional (**2348389**). Para la ficha **2374658** en el Google Drive: FICHA 2374658 NEGOCIOS INTERNACIONALES - Google Drive Y en la ruta establecida en Territorium Negociación Internacional (**2374658).**

			Estas evidencias 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 octubre gerencie la ficha de la formación titulada del tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2348389**, en las competencias de aprendizaje: 260101001. Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios. 260101016. Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa. También gerencié la formación titulada del tecnólogo en Negociación Internacional ficha **2374658**, en las competencias de aprendizaje: 260101027. Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de la información.	Se evidencia ingresando a Territorium en los cursos de Negociación internacional **2348389 y 2374658,** 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 octubre se atendió: 1. La programación de la ficha **2348389** Tecnólogo en Negociación Internacional en las competencias de aprendizaje: 260101001. Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios. 260101016. Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas	Se evidencia en: En la plataforma Territorium en las rutas establecidas en los tecnólogos de **Negociación Internacional fichas: 2348389 y 2374658,** donde se evidencia que se hace parte de los instructores que están impartiendo la formación. 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

		de los clientes y a los objetivos de la empresa. 260101027: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de información. 2. La programación de la ficha **2374658** Tecnólogo Negociación Internacional en la competencia de aprendizaje: 260101027: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de información. Se realizó la capacitación del manual de discapacidad y política en el SENA. Se elaboró el informe de ejecución del periodo del mes de octubre.	GC_1019020783_33121_OCT-2021 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_OCT-2021 Y GC_1019020783_33121_OCT-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 ● Certificado de la capacitación del manual de discapacidad
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 las formaciones tituladas virtuales que tengo a mi cargo de los tecnólogos en Negociación Internacional ficha 2348389 y 2374658. Con las siguientes competencias transversales para la ficha 2348389: Inglés: 240201502. Producir textos en inglés en forma escrita y oral. Para la ficha **2374658** se programaron las siguientes competencias transversales:	Se evidencia en: Los correos electrónicos que reposan como contestación del formulario de programación el día 01 de octubre de 2021 para las fichas 2348389 y 2374658 que reposan en el correo corporativo del instructor.

		Ética: 240201500. Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social. Inglés: 240201501. Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.	
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 octubre 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 octubre no realicé ninguna actividad pertinente con apoyar y gestionar el proceso de certificación de aprendices, ni el de apoyar el proceso de las ceremonias de graduación de los aprendices.	Sin evidencia por no desarrollar la actividad.
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 octubre no aplique para el 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	Durante el periodo contractual del mes de octubre no realicé ninguna actividad con aprendices en etapa productiva.	Sin evidencia por no desarrollar la actividad

	estén fortaleciendo, y esté asumiendo estrategias y metodologías de autogestión.		
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 octubre 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 octubre 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 octubre 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.	Para el mes de octubre di cumplimiento a lo establecido en la Guía Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje – GFPI-G-014 para impartir la formación a través del uso de herramientas tecnológicas en los Tecnólogos en Negociación Internacional fichas: 2348389 y 2374658.	Tuve en cuenta la Guía de Orientación de ambientes virtuales de aprendizaje – GFPI-G-014, dispuesta en la plataforma compromiso para la creación de materiales de formación y diseño de cuestionarios de evaluación adelantados. El uso que se le ha dado a estas herramientas, conforme a lo definido en la Guía de Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje – GFPI-G-014, se puede evidenciar a través de sesiones en línea vía Google

			MEET, publicación de anuncios, foros y evidencias en Territorium. Tecnólogo en Negociación Internacional Ficha 2348389 las evidencias se encuentran dispuestas en el portafolio virtual del instructor a través de la plataforma Territorium conforme a las competencias: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de la información; Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios; Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa, dispuestos en el enlace de la plataforma: Territorium / NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2348389) P122702 V2348389 R73 C9310 / Edición de contenidos / Evidencias de formación. Tecnólogo en Negociación Internacional Ficha 2374658 las evidencias se encuentran dispuestas en el portafolio virtual del instructor a través de la plataforma Territorium, conforme a la competencia: Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de la información, dispuestos en el enlace de la plataforma: Territorium / NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (2374658) P122702 P2374658 R73 C9310 / Edición de contenidos / Evidencias de formación.
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	Durante el periodo contractual del mes de octubre no aplique a ninguna formación del plan de capacitaciones de la ENI.	Sin evidencia por no desarrollar la actividad.

	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).		
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 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	Para el mes de octubre 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

	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, pensión - COLPENSIONES y ARL - POSITIVA – Con el número de planilla 9425369788 con el operador Aportes en línea.	Aporto Como Evidencia Pago De Seguridad Social Correspondiente Al Mes De Septiembre Planilla # 9425369788 De Aportes En Línea Que Reposa En El Archivo GF_1019020783_33121_OCT_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 contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 9425369788 de la planilla, con el operador Aportes en línea y periodo del mes de septiembre 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.