PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Apartado, 10 de diciembre de 2021

Señora
LUZ ELENA PATIÑO OROZCO
SUPERVISORA CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.2274069 de 2021**
COORDINADORA ACADÉMICA
Complejo Tecnológico Agroindustrial, Pecuario y Turístico
Apartadó

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes de diciembre del año 2021

Referencia: No. CO1.PCCNTR.2274069 de 2021

Víctor Eliecer Henao Posada, identificado con la cédula de ciudadanía N° 15.346.574, de Sabaneta, en mi calidad de Contratista del SENA, en la red de conocimiento de gestión administrativa y financiera, 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: Valor y forma de pago: El valor del presente contrato asciende a la suma de treinta y nueve millones COP ($39.000.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a). Un primer pago por valor de un millón seiscientos noventa y seis mil quinientos COP ($1.696.500), correspondiente al mes de febrero del 2021. b) Nueve (9) pagos iguales por valor de tres millones novecientos mil COP ($3.900.000) cada uno, correspondiente a los meses de marzo a noviembre de 2021. c) Un último pago, por valor de dos millones doscientos tres mil quinientos COP ($2.203.500), correspondiente al mes de diciembre de 2021. 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 58457677063 del banco **Bancolombia**, cuyo titular es el Contratista; **PARÁGRAFO PRIMERO**: El valor del contrato incluye todos los gastos, costos, derechos, impuestos, tasas, contribuciones y demás emolumentos relacionados con el cumplimiento del objeto contractual. **PARÁGRAFO SEGUNDO**: El cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informada al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. **PARÁGRAFO TERCERO**: Para que el Sena pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) Contratista debe de presentar la certificación expedida por el supervisor del contrato de cumplimiento y la certificación de pago de aportes al sistema general de

Salud, Pensión y Riesgos Laborales, así como el informe de ejecución, la planilla de pago los demás documentos necesarios para el pago.

Plazo: Será hasta el 17 de diciembre de 2021.

OBJETO:
IMPARTIR FORMACIÓN PROFESIONAL TITULADA Y/O COMPLEMENTARIA EN LA RED DE CONOCIMIENTO DE GESTION ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA EN EL COMPLEJO TECNOLÓGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURÍSTICO

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes.	Desarrollar el proyecto formativo de acuerdo a los procesos de evaluación, metodologías de aprendizaje y programas curriculares vigentes.	Proyecto Formativo, guías de aprendizaje y listado de asistencia
2	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluaciones de conformidad con los proyectos formativos y el calendario de formación institucional, según el programa de formación profesional y el enfoque metodológico adoptado.	Orientar las actividades E-A-E de conformidad con el proyecto formativo.	Comercialización de productos masivos 2435607 y 2292762. Operaciones comerciales 2375623, 240167. Gestión Emp Agropecuarias 2115594.
3	Reportar oportunamente en el sistema de Sofía Plus todas las actividades y procedimientos de la ejecución de la FPI: Rutas de Aprendizaje, Guías de aprendizaje, Proyecto Formativo, Juicios de Evaluación y demás actividades propias del proceso formativo	Diligenciar en la plataforma Sociales las actividades de acuerdo con los procesos que son de mi responsabilidad, garanticen la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo.	Novedades, eventos y asistencia.
4	Presentar informes mensuales de la ejecución del objeto contractual, reportando además la información académica y administrativa	Gestionar los informes de las actividades inherentes al objeto contractual.	Informes de gestión administrativa (cuenta de cobro) y gestión académica.

	requeridas del proceso de formación.		
5	Realizar acompañamiento a los aprendices en etapa práctica, según el reglamento del aprendiz vigente y debidamente autorizado por la Coordinación Académica.	Para este mes no se solicita el acompañamiento, por la Coordinación Académica	Para este mes no se solicita el acompañamiento, por la Coordinación Académica
6	Participar en los comités de evaluación y seguimiento ordinario y extraordinario que se programen para los aprendices a su cargo.	Se participa en los comités de evaluación y seguimiento ordinario y extraordinario programados	Acta del equipo ejecutor que se aporta al comité.
7	Apoyar los procesos de autoevaluación del centro de formación, de acuerdo con lo establecido con el Consejo Nacional de Acreditación - CNA, así como la consolidación de la documentación para radicar en el Sistema de Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior - SACES, los programas que se presenten para Registro Calificado, previa instrucción de la Coordinación Académica.	En este mes no se solicitó por coordinación académica	En este mes no se solicitó por coordinación académica
8	Conformar, si la coordinación académica lo requiere, equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos.	En este mes no se solicitó el requerimiento por parte de la coordinación académica	En este mes no se solicitó el requerimiento por parte de la coordinación académica
9	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices de formación titulada y al reconocimiento de aprendizajes previos.	En este mes no se presentaron grupos nuevos en la Red e comercio y ventas	En este mes no se presentaron grupos nuevos en la Red e comercio y ventas
10	Participar en proyectos de investigación aplicada cuando las condiciones del programa de formación lo permitan, haciendo entrega oportuna de los productos de investigación adelantados.	Se participa en la conformación de grupo de proyecto de investigación aplicada de la Red	Acta del equipo ejecutor
11	Efectuar los pagos al sistema general de seguridad social integral,	Pago de seguridad social	

	lo cual será un requisito previo para el pago periódico de sus honorarios.		Soporte Planilla de Pago
12	Durante la ejecución del contrato, el contratista deberá aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia 240201044 “ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS PRESENCIALES CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS”, o su norma actualizada 240201056 “ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON EL PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO” y aportar el respectivo certificado vigente al presentar su informe de ejecución contractual.	Certificado adjunto en documentación requerida	Certificado generado de la norma y soportado en el Secop II
13	Desarrollar las actividades de formación aplicando las normas técnicas y legales que garanticen el cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos naturales agua, aire y suelo. Esto, en cumplimiento del artículo 79 C. Nal., Decreto 2981 de 2013 y Resolución SENA 1471 del 2013 y demás normas concordantes.	Se hace énfasis en la formación a los aprendices, sobre la importancia del cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos naturales agua, aire y suelo.	Se incluirá en las guías de aprendizaje, la importancia del cumplimiento de las buenas prácticas ambientales, con el fin de garantizar la protección de los recursos naturales agua, aire y suelo.

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 la planilla No **4422232126**, correspondiente al pago de aportes a salud, pensiones y ARL: Expedido por SOI, del mes de noviembre de 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "*Decreto Ley Antitrámites"*)

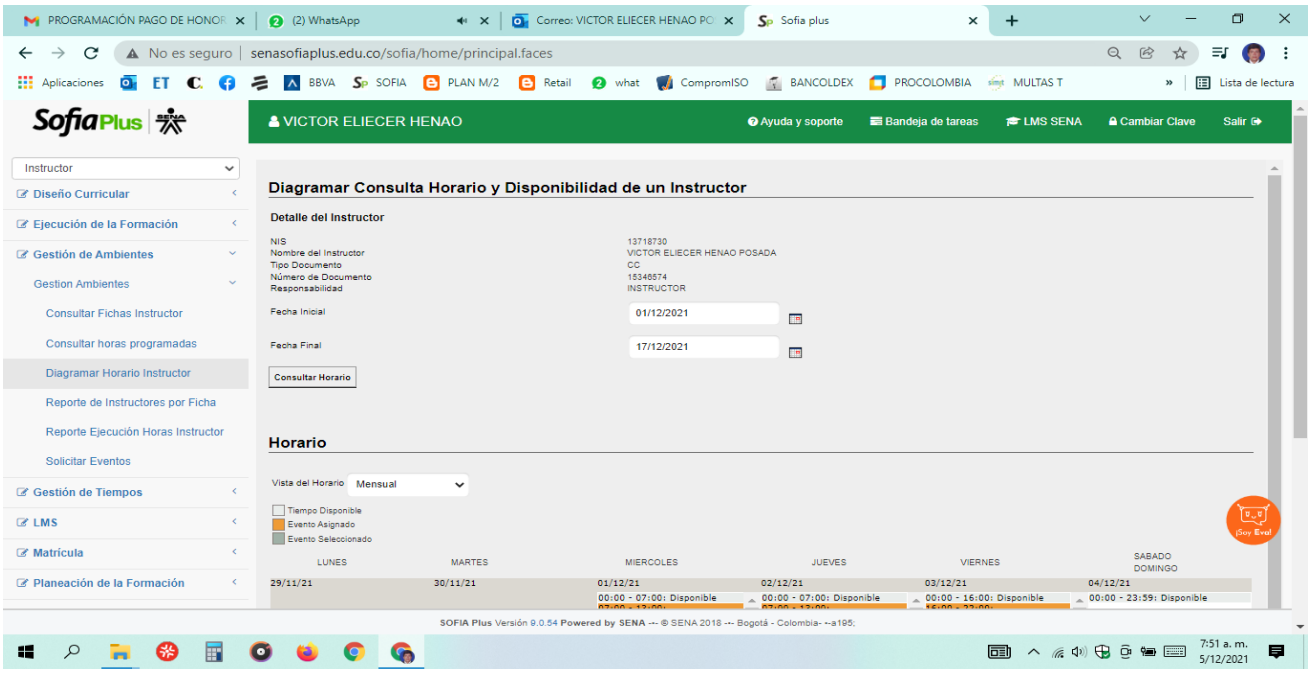
Evidencias en ( ) folios

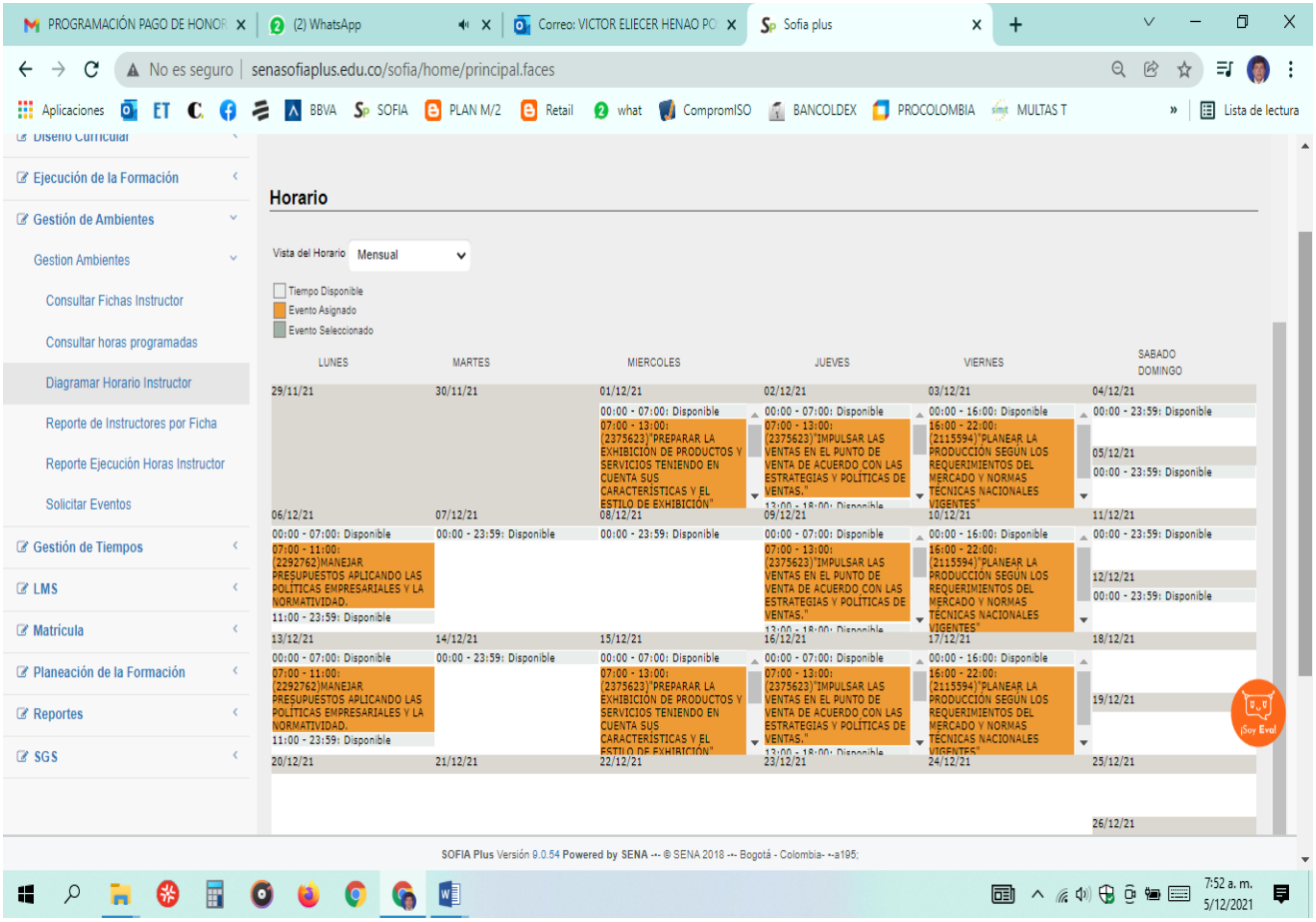
Cordialmente,

Firma
Víctor Eliecer Henao Posada
Contratista
C.C. No. 15346574

Recibí a satisfacción:

Firma
LUZ ELENA PATIÑO OROZCO
Supervisora Contrato No. CO1.PCCNTR.2274069 de 2021
COORDINADORA ACADÉMICA


PROGRAMACIÓN PAGO DE HONOR
(2) WhatsApp
Correo: VICTOR ELIECER HENAO PO
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Aplicaciones ET BBVA SOFIA PLAN M/2 Retail what CompromISO BANCOLDEX PROCOLOMBIA MULTAS T
Lista de lectura
SofiaPlus
VICTOR ELIECER HENAO
Ayuda y soporte
Bandeja de tareas
LMS SENA
Cambiar Clave
Salir
Instructor
Diseño Curricular
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestion Ambientes
Consultar Fichas Instructor
Consultar horas programadas
Diagramar Horario Instructor
Reporte de Instructores por Ficha
Reporte Ejecución Horas Instructor
Solicitar Eventos
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Diagramar Consulta Horario y Disponibilidad de un Instructor
Detalle del Instructor
NIS 13718730
Nombre del Instructor VICTOR ELIECER HENAO POSADA
Tipo Documento CC
Número de Documento 15346574
Responsabilidad INSTRUCTOR
Fecha Inicial 01/12/2021
Fecha Final 17/12/2021
Consultar Horario
Horario
Vista del Horario Mensual
Tiempo Disponible
Evento Asignado
Evento Seleccionado
LUNES MARTES MIERCOLES JUEVES VIERNES SABADO DOMINGO
29/11/21 30/11/21 01/12/21 02/12/21 03/12/21 04/12/21
00:00 - 07:00: Disponible
00:00 - 07:00: Disponible
00:00 - 16:00: Disponible
00:00 - 23:59: Disponible
SOFIA Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia- --a195;
7:51 a. m.
5/12/2021


PROGRAMACIÓN PAGO DE HONOR
(2) WhatsApp
Correo: VICTOR ELIECER HENAO PO
Sofia plus
No es seguro | senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces
Aplicaciones ET BBVA SOFIA PLAN M/2 Retail what CompromISO BANCOLDEX PROCOLOMBIA MULTAS T
Lista de lectura
Ejecución de la Formación
Gestión de Ambientes
Gestion Ambientes
Consultar Fichas Instructor
Consultar horas programadas
Diagramar Horario Instructor
Reporte de Instructores por Ficha
Reporte Ejecución Horas Instructor
Solicitar Eventos
Gestión de Tiempos
LMS
Matrícula
Planeación de la Formación
Reportes
SGS
Horario
Vista del Horario Mensual
Tiempo Disponible
Evento Asignado
Evento Seleccionado
LUNES MARTES MIERCOLES JUEVES VIERNES SABADO DOMINGO
29/11/21 30/11/21 01/12/21 02/12/21 03/12/21 04/12/21
00:00 - 07:00: Disponible
07:00 - 13:00: (2375623)"PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN"
00:00 - 07:00: Disponible
07:00 - 13:00: (2375623)"IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS."
00:00 - 16:00: Disponible
16:00 - 22:00: (2115594)"PLANEAR LA PRODUCCIÓN SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y NORMAS TÉCNICAS NACIONALES VIGENTES"
00:00 - 23:59: Disponible
05/12/21
00:00 - 23:59: Disponible
06/12/21 07/12/21 08/12/21 09/12/21 10/12/21 11/12/21
00:00 - 07:00: Disponible
07:00 - 11:00: (2292762)MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
11:00 - 23:59: Disponible
00:00 - 23:59: Disponible
00:00 - 07:00: Disponible
07:00 - 13:00: (2375623)"IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS."
00:00 - 16:00: Disponible
16:00 - 22:00: (2115594)"PLANEAR LA PRODUCCIÓN SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y NORMAS TÉCNICAS NACIONALES VIGENTES"
00:00 - 23:59: Disponible
12/12/21
00:00 - 23:59: Disponible
13/12/21 14/12/21 15/12/21 16/12/21 17/12/21 18/12/21
00:00 - 07:00: Disponible
07:00 - 11:00: (2292762)MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.
11:00 - 23:59: Disponible
00:00 - 23:59: Disponible
00:00 - 07:00: Disponible
07:00 - 13:00: (2375623)"PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN"
00:00 - 07:00: Disponible
07:00 - 13:00: (2375623)"IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS."
00:00 - 16:00: Disponible
16:00 - 22:00: (2115594)"PLANEAR LA PRODUCCIÓN SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y NORMAS TÉCNICAS NACIONALES VIGENTES"
19/12/21
20/12/21 21/12/21 22/12/21 23/12/21 24/12/21 25/12/21
26/12/21
SOFIA Plus Versión 9.0.54 Powered by SENA -- © SENA 2018 -- Bogotá - Colombia- --a195;
7:52 a. m.
5/12/2021

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: VICTOR ELIECER HENAO POSADA

CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

FECHA INICIAL: 01/12/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 17/12/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2435607 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL

APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA, SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.

APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.

APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ELABORAR LOS PRESUPUESTOS Y SUS SOPORTES CONTABLES DE ACUERDO CON CÁLCULOS HISTÓRICOS ESTADÍSTICA, PRESUPUESTOS Y PROYECCIONES

IDENTIFICAR LA DINÁMICA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE

INTERPRETAR LOS RESULTADOS DE LA EJECUCIÓN, PROYECCIONES Y AJUSTES DE PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON LOS SOPORTES CONTABLES Y LOS INDICADORES DE EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO

REALIZAR LOS REGISTROS DE INGRESOS Y EGRESOS DE ACUERDO CON LAS DIFERENTES ACTIVIDADES DE LA UNIDAD DE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2375623 - OPERACIONES COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR MEDIDAS DE SEGURIDAD A LAS PERSONAS, ACTIVOS, INSTALACIONES DE LA COMPAÑÍA SEGÚN POLÍTICAS, NORMAS Y PROCEDIMIENTOS EN EL PUNTO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LOS RECIBOS Y DESPACHOS DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL

APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA, SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.

APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.

APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO. (EQUIVALE A LA NORMA NTS 005 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	30,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2115594 - GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRACTICAS PREVENTIVAS O CORRECTIVAS AL CULTIVO PARA EL MANEJO DE PLAGAS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES AGROECOLÓGICAS Y EL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTABLECER EL SISTEMA DE RIEGO SEGÚN REQUERIMIENTOS TÉCNICOS DEL CULTIVO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR LA PRODUCCIÓN DE LAS ESPECIES PECUARIAS CONFORME A LA NORMATIVIDAD DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR LOS CULTIVOS CON EL FIN DE OFRECER CONDICIONES ADECUADAS PARA SU DESARROLLO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ORIENTAR EL TALENTO HUMANO APLICANDO LA LEGISLACIÓN LABORAL VIGENTE.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONSTRUIR Y CALCULAR INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN Y NECESIDADES DEL MERCADO.

DIAGNOSTICAR EL MERCADO TENIENDO EN CUENTA LA INFORMACIÓN HISTÓRICA DE LOS FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS QUE AFECTAN A LA ORGANIZACIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES, APLICANDO LAS TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS PROPIOS AL TIPO DE DIAGNOSTICO.

DISEÑAR ESTRATEGIAS DE SEGÚN MERCADOS POTENCIALES NACIONALES O INTERNACIONALES TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS, OBJETIVOS, OPORTUNIDADES Y FORTALEZAS DE LA EMPRESA Y LA DINÁMICA PROPIA DE LOS MERCADOS.

FORMULAR EL PLAN ACCIÓN ESTRATÉGICO DE MERCADEO, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE DIAGNÓSTICO, ACORDES A LAS POLÍTICAS, OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA AGROPECUARIA, CON EL USO DE HERRAMIENTAS MANUALES Y/O SISTEMATIZADAS APOYADOS EN SOFTWARE ESPECIALIZADOS SEGÚN NORMAS LEGALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR LA PRODUCCIÓN SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DEL MERCADO Y NORMAS TÉCNICAS NACIONALES VIGENTES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR LA COSECHA SIGUIENDO LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEFINIDAS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REPRODUCIR LAS ESPECIES PECUARIAS CONFORME A LA NORMATIVIDAD DE LA AGRICULTURA ECOLÓGICA Y LOS PRINCIPIOS DE LA AGROECOLOGÍA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SEMBRAR MATERIAL VEGETAL O TUBÉRCULOS CON BASE EN PARÁMETROS TÉCNICOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	SUPERVISAR EL SISTEMA PRODUCTIVO DE ACUERDO AL PLAN DE PRODUCCIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 18,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2401671 - OPERACIONES COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR MEDIDAS DE SEGURIDAD A LAS PERSONAS, ACTIVOS, INSTALACIONES DE LA COMPAÑÍA SEGÚN POLÍTICAS, NORMAS Y PROCEDIMIENTOS EN EL PUNTO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTROLAR LOS PRODUCTOS EN LA CADENA EN FRIO DE ACUERDO A LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EFECTUAR LOS RECIBOS Y DESPACHOS DE LOS OBJETOS SEGÚN REQUISICIONES Y DOCUMENTOS QUE SOPORTAN LA ACTIVIDAD.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL

APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA, SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.

APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.

APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR VALORES E INGRESOS RELACIONADOS CON LA OPERACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO. (EQUIVALE A LA NORMA NTS 005 DEL MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 11,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2292762 - COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	HACER SEGUIMIENTO A LOS CLIENTES CON BASE EN LOS ACUERDOS COMERCIALES Y EL PLAN DE SERVICIO A CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES DE PRODUCTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL

APLICAR ACCIONES PROMOCIONALES Y TÉCNICAS DE DEGUSTACIÓN DE ALIMENTOS SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA, SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.

APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA GARANTIZAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS OFRECIDOS EN EL PUNTO DE VENTA SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS VIGENTES.

APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL.

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE ALIMENTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

ORGANIZAR LAS ACCIONES DE EXHIBICIÓN Y MERCHANDISING DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR CON CLIENTES DE ACUERDO CON POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE SERVICIO DE LA COMPAÑÍA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INVENTARIAR LOS MATERIALES, EQUIPOS Y ELEMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR PRESUPUESTOS APLICANDO LAS POLÍTICAS EMPRESARIALES Y LA NORMATIVIDAD.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ELABORAR LOS PRESUPUESTOS Y SUS SOPORTES CONTABLES DE ACUERDO CON CÁLCULOS HISTÓRICOS ESTADÍSTICA, PRESUPUESTOS Y PROYECCIONES

IDENTIFICAR LA DINÁMICA ADMINISTRATIVA, CONTABLE Y FINANCIERA DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD VIGENTE

INTERPRETAR LOS RESULTADOS DE LA EJECUCIÓN, PROYECCIONES Y AJUSTES DE PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON LOS SOPORTES CONTABLES Y LOS INDICADORES DE EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO

REALIZAR LOS REGISTROS DE INGRESOS Y EGRESOS DE ACUERDO CON LAS DIFERENTES ACTIVIDADES DE LA UNIDAD DE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR LAS VENTAS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES Y OBJETIVOS DEL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 79,90

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
05/12/2021	05/12/2021	OTROS	16,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 16,00

INSTRUCTOR: VICTOR ELIECER HENAO POSADA

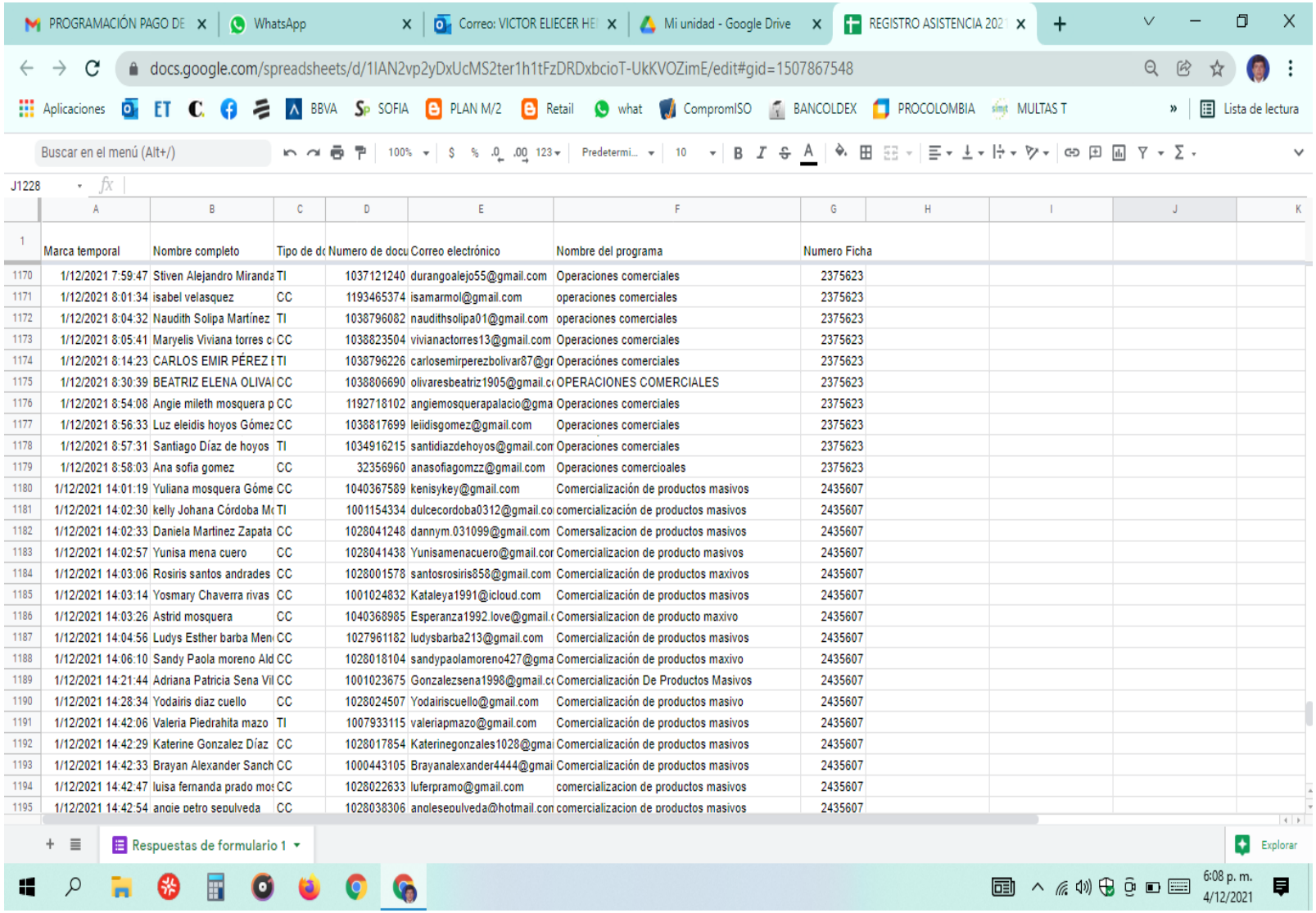
CENTRO DE FORMACIÓN: COMPLEJO TECNOLOGICO AGROINDUSTRIAL, PECUARIO Y TURISTICO

PLAN DE TRABAJO CONCERTADO CON EL APRENDIZ PARA EL DESARROLLO DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE Comercializacion de productos masivos ID-2292762

COMPETENCIA: 210601003-IMPULSAR LAS VENTAS EN EL PUNTO DE VENTA DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS DE VENTAS

RESULTADO DE APRENDIZAJE: APOYAR LAS PRUEBAS DEMOSTRATIVAS DE PRODUCTOS EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN EL PLAN PROMOCIONAL

NOMBRE DEL APRENDIZ	ACTIVIDAD A DESARROLLAR	FORMA DE ENTREGA DE LA	FECHA DE ENTREGA	ENTREGO	
	ACT 1	DIGITAL ACT 1	ACT 1	SI	NO
KAREN SANCHEZ BARRERA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
KATERINE JOHANA LOPEZ SANCHEZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
KEILA LUCIA JULIO MEDINA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
LINA MARCELA PAZ ASPRILLA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
LORENA ANGELY PAZ ASPRILLA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
JOSE DANIEL JACOME GARCIA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
MARIA CAMILA JACOME GARCIA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
MICHEL DAYANA MORENO LARA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
JONNY STIVEN RODRIGUEZ VIERA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
LUIS ALEJANDRO ARANGO ARTEAGA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
MICHELLE ANDREA YANES BARRETO	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
LICENIA HERNANDEZ ARRIETA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
LUZ DENIS BENITEZ ZAPATA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
LUZ ENEIDA HERNANDEZ FERNANDEZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
MANUELA MOSQUERA CHIQUILLO	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
KAROL MALLERLY LEMUS HIGUITA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
NATALIA NARVAEZ OSPINA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
SHIRLEY LOPEZ ALVAREZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
LADIS LORENA LOPEZ TORDECILLA	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
VERONICA ANDREA GUISAO DAVID	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
ANGIE PAOLA ALBORNOZ MARTINEZ	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	
JOHANA MARIA ROMAN OQUENDO	Elaboro mapa mental del cap 6 libro MARKETING.Philip Kotler. Desarrollo y oportunidades de Marketing	X	6/12/2021	x	



PROGRAMACIÓN PAGO DE | WhatsApp | Correo: VICTOR ELIECER HE | Mi unidad - Google Drive | REGISTRO ASISTENCIA 202

docs.google.com/spreadsheets/d/1IAN2vp2yDxUcMS2ter1h1tFzDRDxbcioT-UkKVOZimE/edit#gid=1507867548

Aplicaciones | BBVA | SOFIA | PLAN M/2 | Retail | what | CompromISO | BANCOLDEX | PROCOLOMBIA | MULTAS T | Lista de lectura

Buscar en el menú (Alt+/)

J1228

	A	B	C	D	E	F	G
1	Marca temporal	Nombre completo	Tipo de dc	Numero de docu	Correo electrónico	Nombre del programa	Numero Ficha
1170	1/12/2021 7:59:47	Stiven Alejandro Miranda	TI	1037121240	durangoalejo55@gmail.com	Operaciones comerciales	2375623
1171	1/12/2021 8:01:34	isabel velasquez	CC	1193465374	isamarmol@gmail.com	operaciones comerciales	2375623
1172	1/12/2021 8:04:32	Naudith Solipa Martínez	TI	1038796082	naudithsolipa01@gmail.com	operaciones comerciales	2375623
1173	1/12/2021 8:05:41	Maryelis Viviana torres c	CC	1038823504	vivianactorres13@gmail.com	Operaciones comerciales	2375623
1174	1/12/2021 8:14:23	CARLOS EMIR PÉREZ I	TI	1038796226	carlosemirperezbolivar87@gr	Operaciónes comerciales	2375623
1175	1/12/2021 8:30:39	BEATRIZ ELENA OLIVAI	CC	1038806690	olivaresbeatriz1905@gmail.c	OPERACIONES COMERCIALES	2375623
1176	1/12/2021 8:54:08	Angie mileth mosquera p	CC	1192718102	angiemosquerapalacio@gma	Operaciones comerciales	2375623
1177	1/12/2021 8:56:33	Luz eleidis hoyos Gómez	CC	1038817699	leiidisgomez@gmail.com	Operaciones comerciales	2375623
1178	1/12/2021 8:57:31	Santiago Díaz de hoyos	TI	1034916215	santidiazdehoyos@gmail.com	Operaciones comerciales	2375623
1179	1/12/2021 8:58:03	Ana sofia gomez	CC	32356960	anasofiagomzz@gmail.com	Operaciones comercioales	2375623
1180	1/12/2021 14:01:19	Yuliana mosquera Góme	CC	1040367589	kenisykey@gmail.com	Comercialización de productos masivos	2435607
1181	1/12/2021 14:02:30	kelly Johana Córdoba M	TI	1001154334	dulcecordoba0312@gmail.co	comercialización de productos masivos	2435607
1182	1/12/2021 14:02:33	Daniela Martinez Zapata	CC	1028041248	dannym.031099@gmail.com	Comersalizacion de productos masivos	2435607
1183	1/12/2021 14:02:57	Yunisa mena cuero	CC	1028041438	Yunisamenacuero@gmail.cor	Comercializacion de producto masivos	2435607
1184	1/12/2021 14:03:06	Rosiris santos andrades	CC	1028001578	santosrosiris858@gmail.com	Comercialización de productos maxivos	2435607
1185	1/12/2021 14:03:14	Yosmary Chaverra rivas	CC	1001024832	Kataleya1991@icloud.com	Comercialización de productos masivos	2435607
1186	1/12/2021 14:03:26	Astrid mosquera	CC	1040368985	Esperanza1992.love@gmail.c	Comersialización de producto maxivo	2435607
1187	1/12/2021 14:04:56	Ludys Esther barba Men	CC	1027961182	ludysbarba213@gmail.com	Comercialización de productos masivos	2435607
1188	1/12/2021 14:06:10	Sandy Paola moreno Ald	CC	1028018104	sandypaolamoreno427@gma	Comercialización de productos maxivo	2435607
1189	1/12/2021 14:21:44	Adriana Patricia Sena Vil	CC	1001023675	Gonzalezsena1998@gmail.c	Comercialización De Productos Masivos	2435607
1190	1/12/2021 14:28:34	Yodairis diaz cuello	CC	1028024507	Yodairiscuello@gmail.com	Comercialización de productos masivo	2435607
1191	1/12/2021 14:42:06	Valeria Piedrahita mazo	TI	1007933115	valeriapmazo@gmail.com	Comercialización de productos masivos	2435607
1192	1/12/2021 14:42:29	Katerine Gonzalez Díaz	CC	1028017854	Katerinegonzales1028@gmai	Comercialización de productos masivos	2435607
1193	1/12/2021 14:42:33	Brayan Alexander Sanch	CC	1000443105	Brayanalexander4444@gmail	Comercialización de productos masivos	2435607
1194	1/12/2021 14:42:47	luisa fernanda prado mos	CC	1028022633	luferpramo@gmail.com	comercialización de productos masivos	2435607
1195	1/12/2021 14:42:54	angie petro sepulveda	CC	1028038306	anglesepulveda@hotmail.com	comercialización de productos masivos	2435607

Respuestas de formulario 1

Explorar

6:08 p. m.
4/12/2021

De acuerdo con los registros del Sistema para la Administración y Control de Bienes SACB el Sr(a) HENAO POSADA VICTOR ELIECER identificado(a) con CC. 15346574 tiene los siguientes bienes a cargo:

Listado de inventarios:

Regional	Centro	Modulo	Placa	Valor
5	950410	INVE	1005218100600	$132.160,00
5	950410	INVE	9504101656	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101657	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101658	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101659	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101660	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101661	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101662	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101663	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101664	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101665	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101666	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101667	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101668	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101669	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101670	$70.000,00
5	950410	INVE	9504101756	$550.000,00
5	950410	INVE	9504101757	$550.000,00
5	950410	INVE	9504101758	$550.000,00
5	950410	INVE	9504101759	$550.000,00

5	950410	INVE	9504101781	$10.170.455,00
5	950410	INVE	95041058	$44.991,18
5	950410	INVE	95041060	$507.253,50
5	950410	INVE	95041675	$284.200,00
5	950410	INVE	95041815	$460.900,50
5	950410	INVE	95042486	$288.599,92
5	950410	INVE	950437153	$76.560,00
5	950410	INVE	950437154	$76.560,00
5	950410	INVE	950437155	$76.560,00
5	950410	INVE	950437156	$76.560,00
5	950410	INVE	95044667	$263.820,00
5	950410	INVE	95044674	$263.820,00
5	950410	INVE	95044923	$43.500,00
5	950410	INVE	95044925	$43.500,00
5	950410	INVE	95044927	$43.500,00
5	950410	INVE	95044931	$43.500,00
5	950410	INVE	95044932	$43.500,00
5	950410	INVE	95044935	$43.500,00
5	950410	INVE	95044936	$43.500,00
5	950410	INVE	95047251	$1.950.000,00
5	950410	INVE	95047622	$1.252.800,00
5	950410	INVE	95047623	$1.252.800,00
5	950410	INVE	95047624	$1.252.800,00
5	950410	INVE	95047625	$1.252.800,00
5	950410	INVE	95047626	$1.252.800,00
5	950410	INVE	95048011	$783.000,00
5	950410	INVE	950494322	$750.230,00

5	950410	INVE	950494421	$1.960.400,00
5	950410	INVE	950498279	$950.000,50
5	950410	INVE	950498280	$950.000,50
5	950410	INVE	950499114	$1.250.261,00
5	950410	INVE	950499674	$150.000,00

CANTIDAD DE BIENES A CARGO: 52
VALOR TOTAL: $31.284.832,10

El cuentadante responde administrativa y fiscalmente por los bienes aquí relacionados y rendirá cuentas de su utilización. Todo ello según lo dispuesto sobre este particular en la Constitución Política Nacional Art. 124 y en especial lo establecido en los numerales 21 y 22 del Art. 34 de la Ley 734 de 2002; Resolución 1378 de 2018 y en las obligaciones generales de los Contratos de Prestación de Servicios.

Fecha de emisión del reporte: 5 de Diciembre de 2021 a las 08:03:15