EVIDENCIAS INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

ANEXO 1 – EVIDENCIAS

Contratista: Beatriz Vela Gómez
Número de contrato: CO1.PCCNTR. **2197471 de 2021**
Periodo: 16 de noviembre al 18 de diciembre de 2021
Supervisor de contrato: Liliana Urriago Fontal

A continuación, se evidencian las actividades desarrolladas durante el **periodo noviembre 16 al 18 de diciembre de 2021:**

1. Evidencia de actividades de formación y atención a aprendices, ya sean presenciales o a través de plataformas virtuales. Contenido de la evidencia:

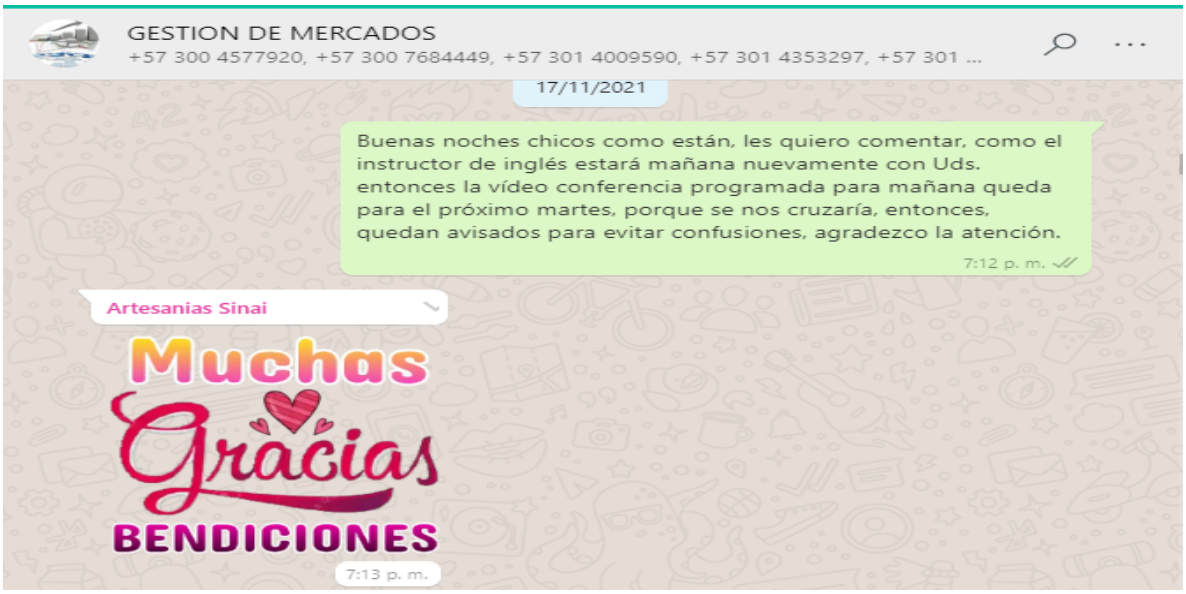
   - Fecha **inicio actividad de proyecto 8 proyectar el presupuesto de ventas y costos 23 de octubre al 3 de diciembre y proyecto 9 Elaborar el plan de mercadeo de 2021**
   - No. Ficha 2281993
   - Programa: "Gestión de Mercados
   - Fase II Planeación, Actividad de proyecto 8 Y 9
   - Competencia actividad de proyecto 8: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.
   - Competencia 8: Identificar los comportamientos del mercado según resultados de la investigación y tendencias del entorno.
   - Competencia 8: Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización.
   - Competencia 8: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.
   - **Resultado de aprendizaje**: Aplicar estrategias para la fijación de precios de los productos y servicios considerando el comportamiento del mercado, según tipos de mercados y de productos aplicando métodos de fijación de precios.
     Resultado de aprendizaje. Establecer el pronóstico y presupuesto de ventas de acuerdo con el récord histórico de ventas de la empresa.
     Resultado de aprendizaje: Analizar la información de los procesos contables y financieros, para asegurar veracidad en la relación costo beneficio de acuerdo con la política de la organización.
     Resultado de aprendizaje: Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.
     Resultado de aprendizaje: Asumir actitudes críticas y argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

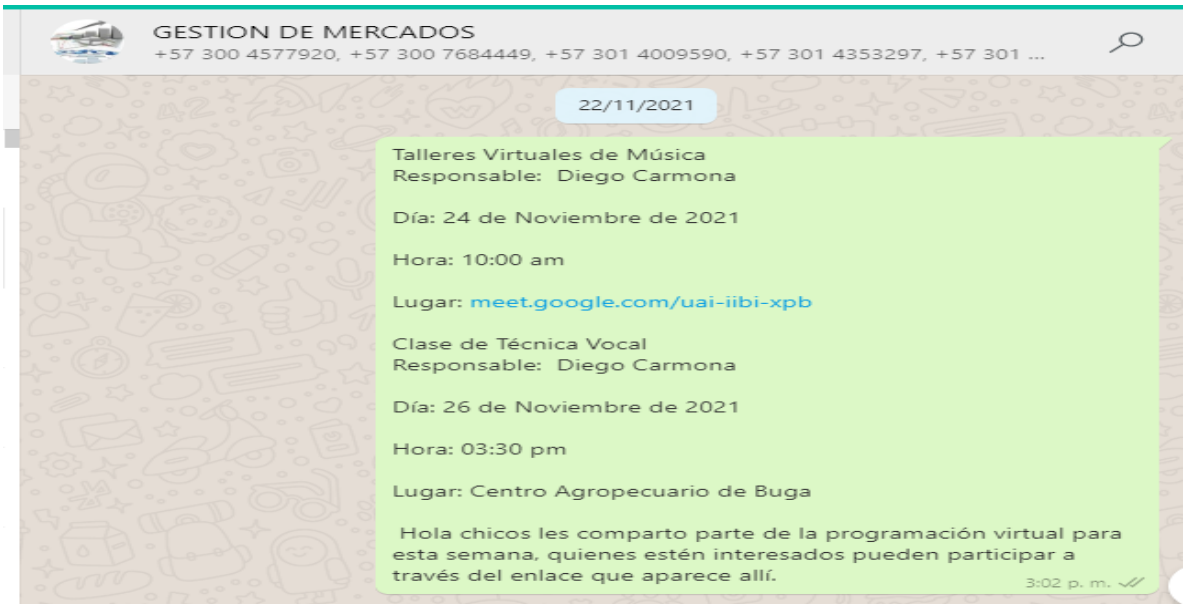
- **Actividades de aprendizaje**: Elaborar presupuesto de ventas y costos que facilite identificación de estrategias para la fijación de precios, de acuerdo con tendencias históricas de ventas y comportamiento del mercado.
  Actividades de aprendizaje: Analizar procesos contable y financieros para la toma de decisiones, teniendo en cuenta el resguardo de las políticas institucionales y su interacción con el contexto social**.**
- Competencia actividad de proyecto 9: Elaborar plan de acción de mercadeo, de acuerdo con indicadores y estándares de gestión previamente definidos por la empresa.
- Competencia 9: Establecer proceso de seguimiento y evaluación al plan de acción de mercadeo, con el objeto de cumplir con las actividades y proyecciones de nuestro producto o servicio.
- Competencia 9: Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.
- **Resultado de aprendizaje:** Estructurar estrategias de mercadeo orientadas a garantizar mercadeo responsable, según indicadores de gestión**.**
- **Resultado de aprendizaje:** Establecer proceso de evaluación del plan de acción de acuerdo con los objetivos del plan de mercadeo.
- **Resultado de aprendizaje:** Diseñar indicadores y estándares de gestión de mercadeo considerando la relación costo beneficio integrado, de acuerdo con objetivos de la empresa.
- **Actividad de aprendizaje:** Elaborar plan de acción de mercadeo, de acuerdo con indicadores y estándares de gestión previamente definidos por la empresa.
- **Actividad de aprendizaje:** Establecer proceso de seguimiento y evaluación al plan de acción de mercadeo, con el objeto de cumplir con las actividades y proyecciones de nuestro producto o servicio.

1. **Descripción resumida de la sesión:** Se saluda a todos los participantes de la sala, se describen los propósitos del programa, cumplir con el cronograma de estudio, actividades a desarrollar y hacer
2. Antes de iniciar la reunión al grupo presente en la sala felicito a los asistentes por el compromiso e interés demostrado durante el proceso y por supuesto por compartir la actividad del proyecto.
3. Se resalta el ingreso a la plataforma de manera periódica
4. Se invita a consultar el botón de las calificaciones
5. Expongo el tema de la actividad de proyecto 8 y 9
6. Aprovecho y formulo preguntas a los presentes en la sala sobre que entienden por comunicación publicitaria en las empresas u organizaciones.
   Comparto el formato orientador de la actividad a desarrollar para dar ilustración sobre como presentarlo, recalcarles la organización de la presentación
7. Los invito a terminar de enviar las actividades que tienen pendientes por presentar para poder continuar con las siguientes actividades de proyecto.
8. Paso a resolver todas las dudas e inquietudes

9. Se cierra la reunión agradeciendo la participación e invitándolos a seguir comprometidos con el proceso formativo, les reitero mi apoyo durante todo el tiempo y atención en el chat los jueves de 4 a 5 p.m.
10. Despido la reunión agradeciéndoles la participación y compromiso durante los días de aprendizaje.

- **Anexar:** fotos, pantallazo de personas conectadas, lista de asistencia (lista meet, formulario google o Excel propio). Pantallazos de comunicaciones correo electrónico – whatsapp.





GESTION DE MERCADOS
+57 300 4577920, +57 300 7684449, +57 301 4009590, +57 301 4353297, +57 301 ...

Hola chicos les comparto parte de la programación virtual para esta semana, quienes estén interesados pueden participar a través del enlace que aparece allí.
3:02 p. m.

+57 311 8386423 ~
Awww que nota pero a eso hora uhmmm uno trabaja quedarán grabadas?
3:06 p. m.

No sabría decirle, de todos modos hoy que tenemos reunión pregunto
3:07 p. m.

+57 323 2014678 ~Leidy Gonzalez



GESTION DE MERCADOS
+57 300 4577920, +57 300 7684449, +57 301 4009590, +57 301 4353297, +57 301 ...



Chicos buenas noches, una vez más la instructora nos da la oportunidad de nivelarnos en las actividades anteriores, chicos aprovechemos esta gran oportunidad, se que hay muchos bastante atrasados apóyense de las grabaciones, y de la magnífica instructora que tenemos que estoy segura que si le piden apoyo ella buscará la manera de apoyarlos... el material es bien interesante, no se desanimen, vamos a seguir con este gran proyecto. 🙏🙏🙏🙏🙏
9:45 p. m.

24/11/2021

Buenas tardes como hoy tenemos nuestra sesión en línea, les pido el favor que me den una media hora para poder iniciar, dado que estoy tratando de lograr conexión por tema de lluvia, entonces nos estaríamos viendo a las 7:30, si logro antes les avisaré, les agradezco la atención
5:16 p. m.


GESTION DE MERCADOS
+57 300 4577920, +57 300 7684449, +57 301 4009590, +57 301 4353297, +57 301 ...
Gracias
BENDICIONES
5:19 p. m.
Hola, en 10 minutos inicio la sesión, ya estoy en la sala para quienes deseen ingresar
6:57 p. m.
Meet
Reuniones en tiempo real de Google. Utiliza tu navegador para compartir tus vídeos, tu escritorio o tus
meet.google.com
https://meet.google.com/omp-vkxz-eim?authuser=1
7:01 p. m.
+57 312 6613678 ~Julieth Olaya
Profe buenas noches me podrías regalar el link
7:01 p. m.
26/11/2021

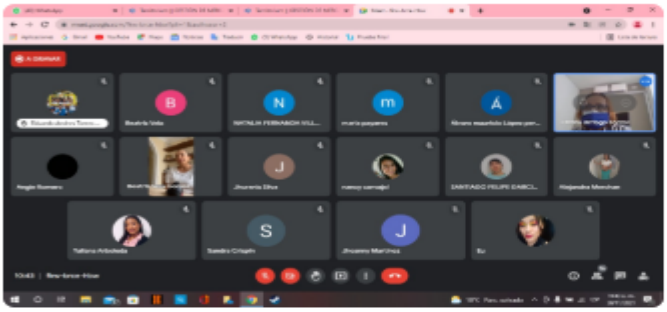

GESTION DE MERCADOS
+57 300 4577920, +57 300 7684449, +57 301 4009590, +57 301 4353297, +57 301 ...
DELL
2:05 p. m.
Esto es lo que me sale del proyecto #7 inglés muchas gracias y discúlpame la molestia
2:06 p. m.
0:31
3:47 p. m.
Artesanias Sinai
Muchas gracias instructora
3:48 p. m.
30/11/2021
Buenos días chicos como están, recordándole a la Vocera no faltar a la reunión hoy a las 10:30 a.m. y a quienes se les envió citación, es muy importante la asistencia
8:51 a. m.

GESTION DE MERCADOS
+57 300 4577920, +57 300 7684449, +57 301 4009590, +57 301 4353297, +57 301 ...

+57 323 2014678 ~Leidy Gonzalez
Instructora buenos días hay estaré 🙏🙏🙏 8:52 a. m.

Artesanias Sinai
Bendiciones para todos, que Dios les bendiga y les brinde miles dé oportunidades en este hermoso día ❤️ 9:34 a. m.

+57 323 2014678 ~Leidy Gonzalez



buenos días chicos, si falta alguno de los que citaron por favor únanse, esto es muy importante para ustedes 10:44 a. m.

+57 322 2256019 ~Anghie
Cómo se sabe si lo citaron ??? 10:45 a. m.

GESTION DE MERCADOS
+57 300 4577920, +57 300 7684449, +57 301 4009590, +57 301 4353297, +57 301 ...

+57 323 2014678 ~Leidy Gonzalez
de la fase 7 no, yo pude subir trabajos esta semana 4:13 p. m.

ya que estaba atrasada en dos 4:13 p. m.

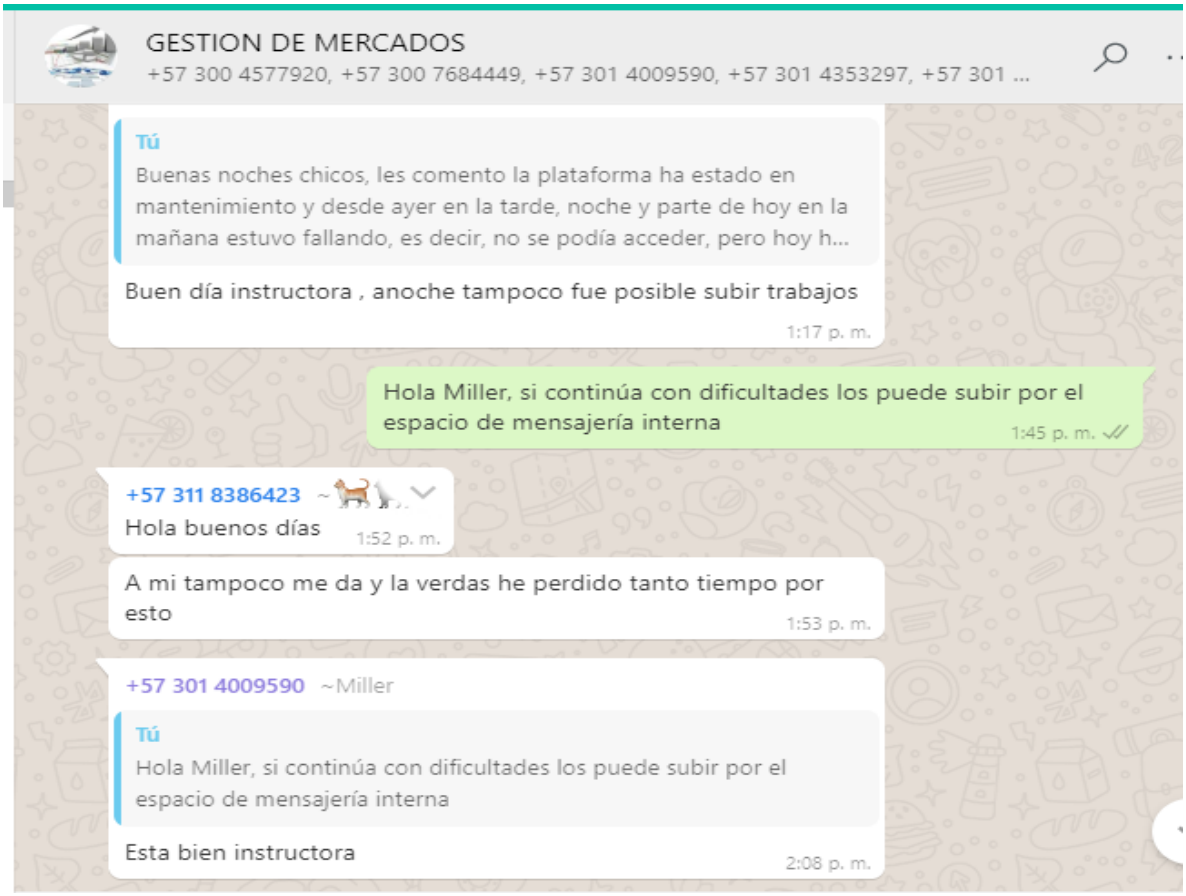
+57 311 8386423 ~ 🐕‍🦺🐈‍⬛

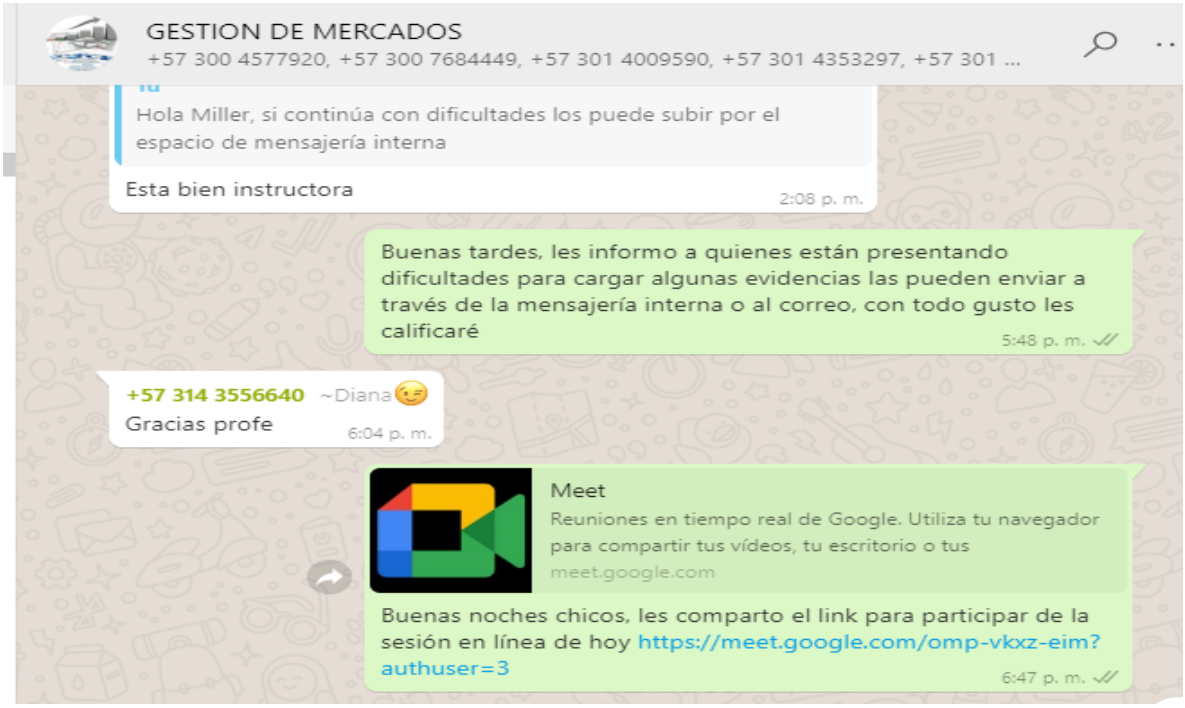
> +57 323 2014678 ~Leidy Gonzalez
> de la fase 8

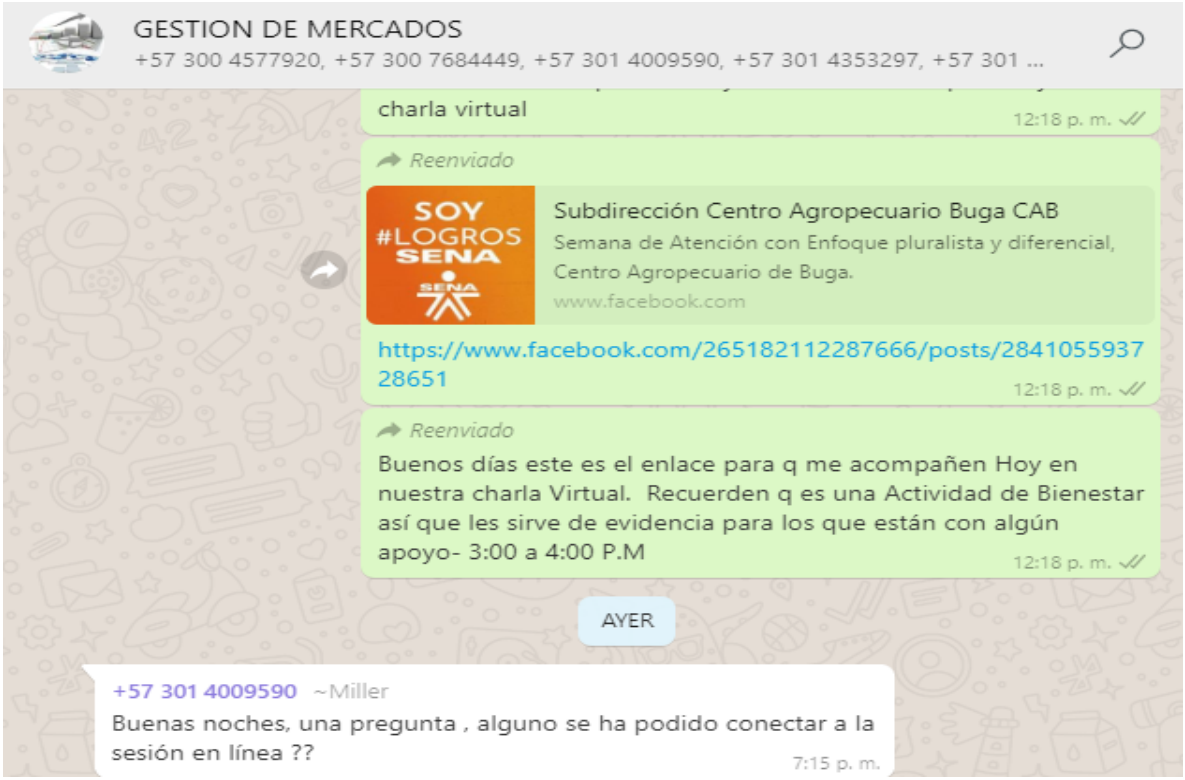
Siii 4:14 p. m.

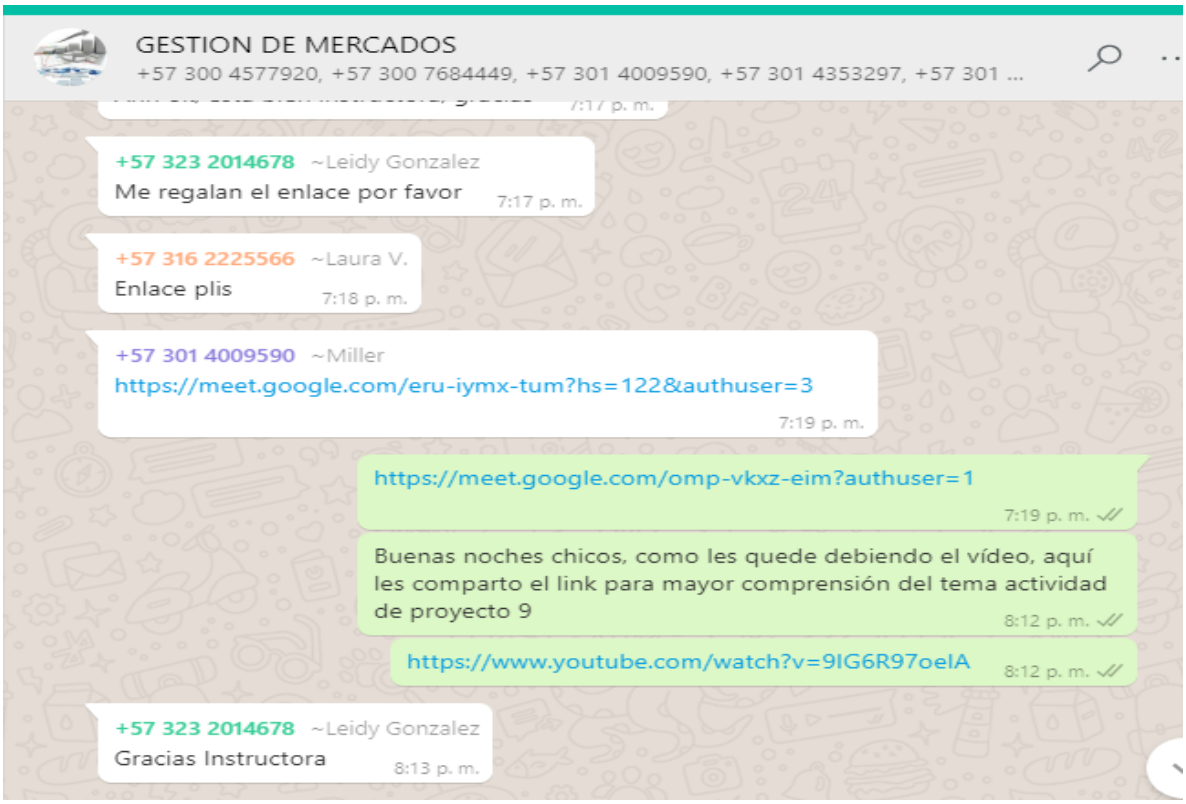
Buenas noches chicos, les comento la plataforma ha estado en mantenimiento y desde ayer en la tarde, noche y parte de hoy en la mañana estuvo fallando, es decir, no se podía acceder, pero hoy he trabajado sin contratiempos, para quienes presenten dificultades, me pueden enviar las evidencias a la mensajería interna, también les sugiero revisar si hoy lo pueden subir 6:38 p. m. ✓✓

MIÉRCOLES


GESTION DE MERCADOS
+57 300 4577920, +57 300 7684449, +57 301 4009590, +57 301 4353297, +57 301 ...
Tú
Buenas noches chicos, les comento la plataforma ha estado en mantenimiento y desde ayer en la tarde, noche y parte de hoy en la mañana estuvo fallando, es decir, no se podía acceder, pero hoy h...
Buen día instructora , anoche tampoco fue posible subir trabajos
1:17 p. m.
Hola Miller, si continúa con dificultades los puede subir por el espacio de mensajería interna
1:45 p. m.
+57 311 8386423
Hola buenos días
1:52 p. m.
A mi tampoco me da y la verdas he perdido tanto tiempo por esto
1:53 p. m.
+57 301 4009590 ~Miller
Tú
Hola Miller, si continúa con dificultades los puede subir por el espacio de mensajería interna
Esta bien instructora
2:08 p. m.


GESTION DE MERCADOS
+57 300 4577920, +57 300 7684449, +57 301 4009590, +57 301 4353297, +57 301 ...
Hola Miller, si continúa con dificultades los puede subir por el espacio de mensajería interna
Esta bien instructora
2:08 p. m.
Buenas tardes, les informo a quienes están presentando dificultades para cargar algunas evidencias las pueden enviar a través de la mensajería interna o al correo, con todo gusto les calificaré
5:48 p. m.
+57 314 3556640 ~Diana
Gracias profe
6:04 p. m.
Meet
Reuniones en tiempo real de Google. Utiliza tu navegador para compartir tus vídeos, tu escritorio o tus
meet.google.com
Buenas noches chicos, les comparto el link para participar de la sesión en línea de hoy https://meet.google.com/omp-vkxz-eim?authuser=3
6:47 p. m.

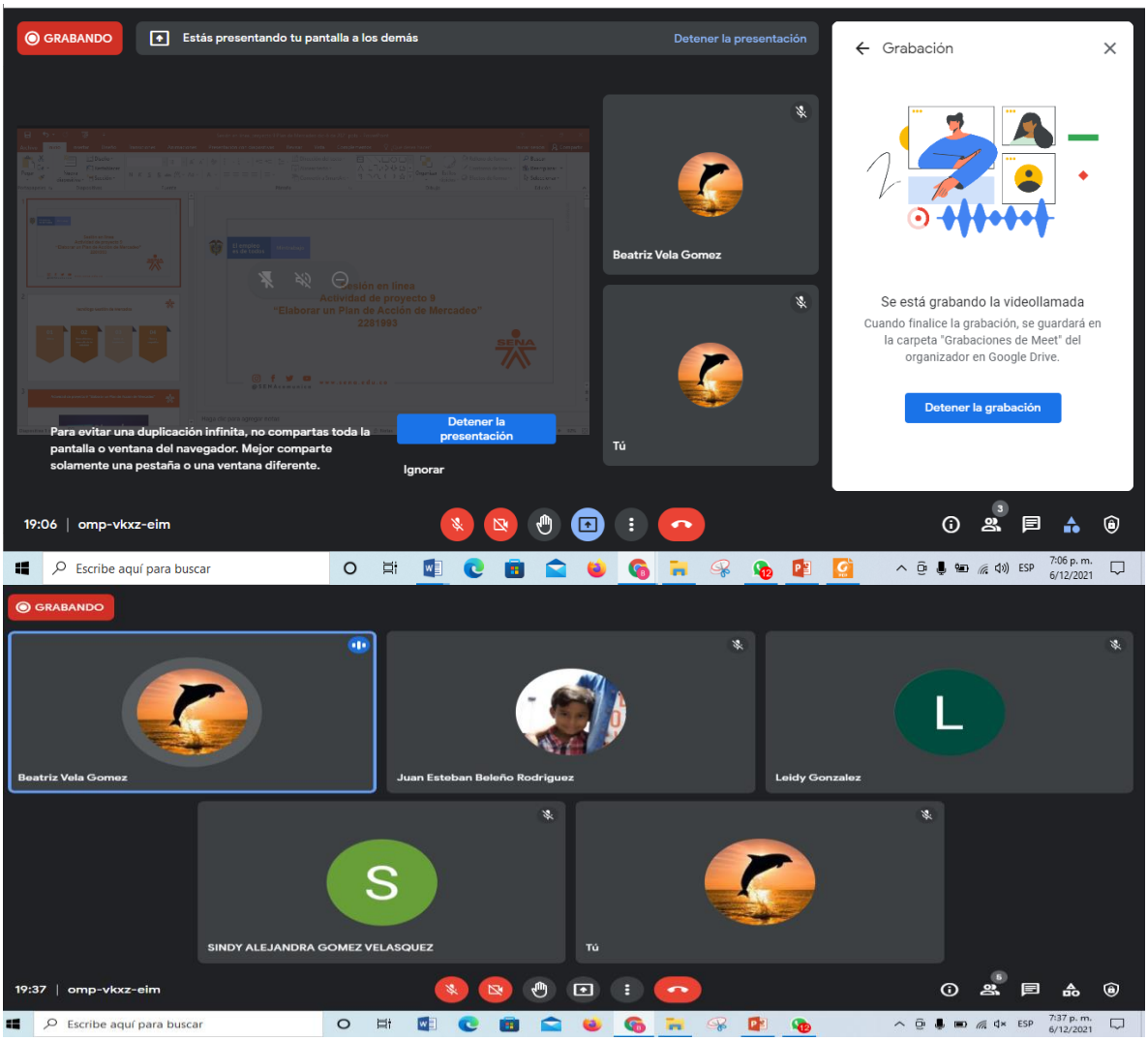

GESTION DE MERCADOS
+57 300 4577920, +57 300 7684449, +57 301 4009590, +57 301 4353297, +57 301 ...
charla virtual
12:18 p. m.
Reenviado
SOY #LOGROS SENA
Subdirección Centro Agropecuario Buga CAB
Semana de Atención con Enfoque pluralista y diferencial, Centro Agropecuario de Buga.
www.facebook.com
https://www.facebook.com/265182112287666/posts/284105593728651
12:18 p. m.
Reenviado
Buenos días este es el enlace para q me acompañen Hoy en nuestra charla Virtual. Recuerden q es una Actividad de Bienestar así que les sirve de evidencia para los que están con algún apoyo- 3:00 a 4:00 P.M
12:18 p. m.
AYER
+57 301 4009590 ~Miller
Buenas noches, una pregunta , alguno se ha podido conectar a la sesión en línea ??
7:15 p. m.


GESTION DE MERCADOS
+57 300 4577920, +57 300 7684449, +57 301 4009590, +57 301 4353297, +57 301 ...
+57 323 2014678 ~Leidy Gonzalez
Me regalan el enlace por favor
7:17 p. m.
+57 316 2225566 ~Laura V.
Enlace plis
7:18 p. m.
+57 301 4009590 ~Miller
https://meet.google.com/eru-iymx-tum?hs=122&authuser=3
7:19 p. m.
https://meet.google.com/omp-vkxz-eim?authuser=1
7:19 p. m.
Buenas noches chicos, como les quede debiendo el vídeo, aquí les comparto el link para mayor comprensión del tema actividad de proyecto 9
8:12 p. m.
https://www.youtube.com/watch?v=9IG6R97oeIA
8:12 p. m.
+57 323 2014678 ~Leidy Gonzalez
Gracias Instructora
8:13 p. m.

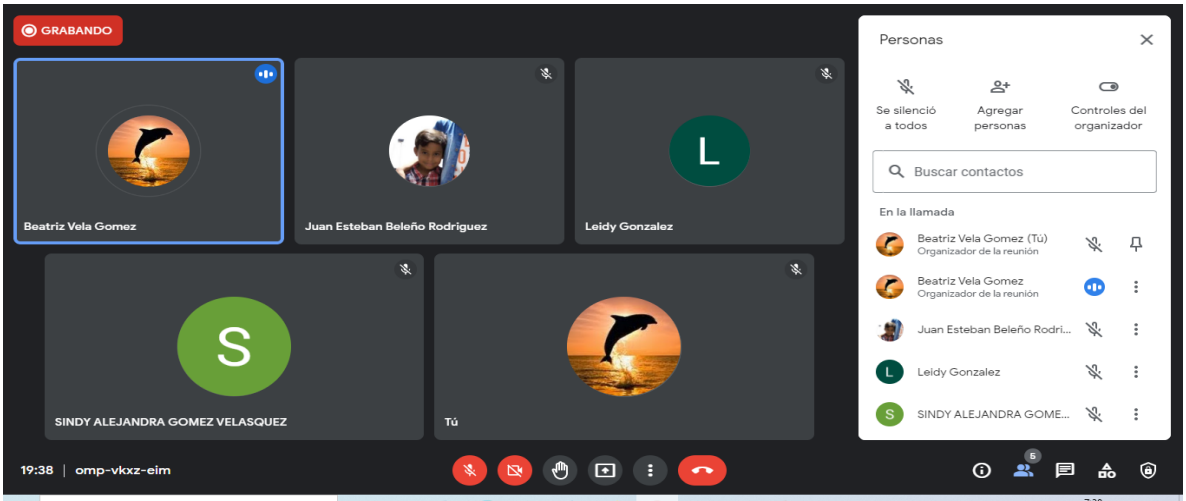
2. Evidencia de participación (Fotos, pantallazos, listado de asistencia) en reuniones tales como: desarrollo curricular, coordinación académica; y demás en las cuales ha asistido.
3. Enlace a drive con documentos utilizados en la ejecución de la formación: guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación y demás por cada una de las fichas en las cuales ha participado.

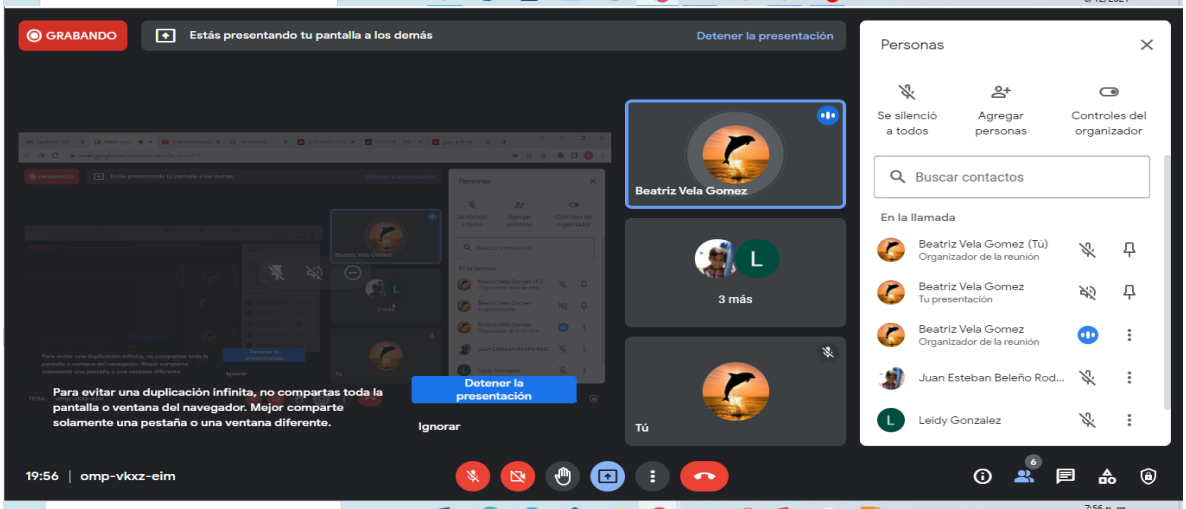
4. Demás que considere necesarias para evidencias el cumplimiento de las obligaciones contractuales.

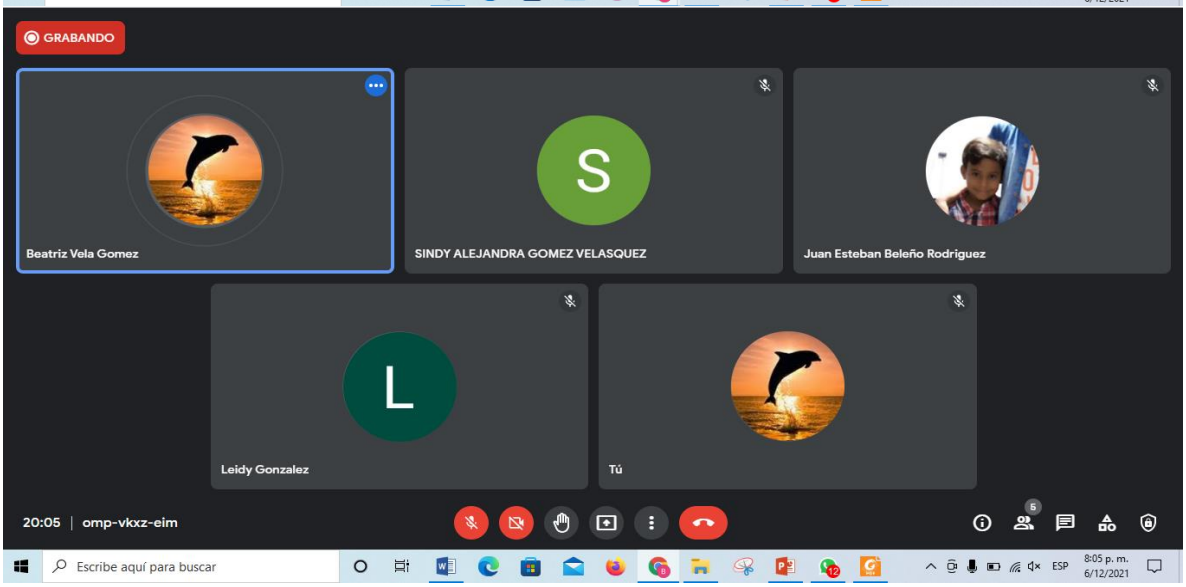
SESIÓN EN LÍNEA DICIEMBRE de 6 DE 2021 HORA 7:00 P.M.
SOLUCIÓN DE CONFLICTOS



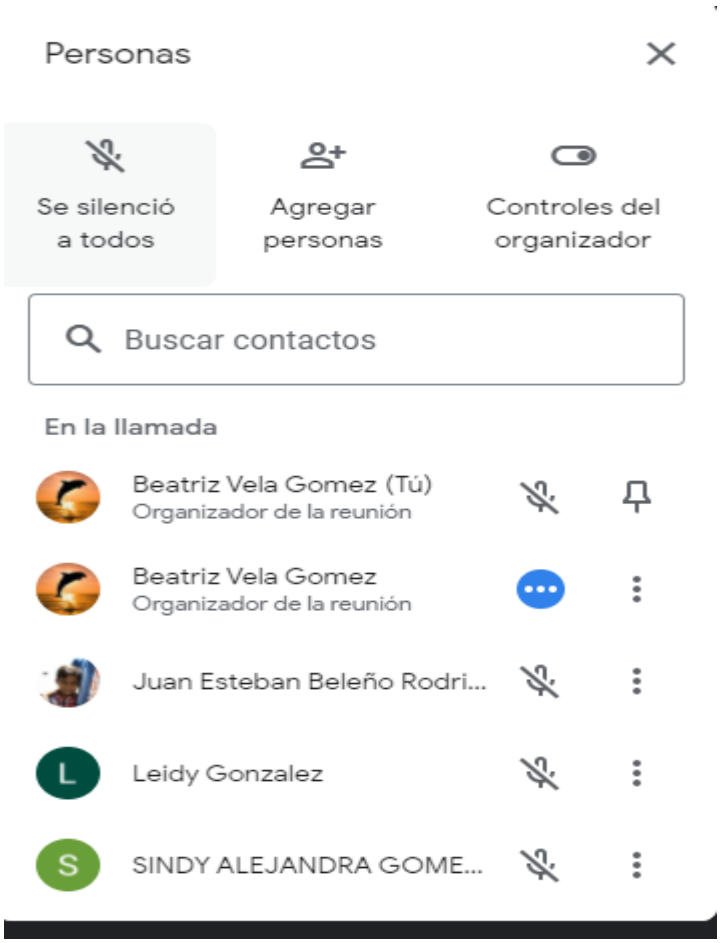
Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co





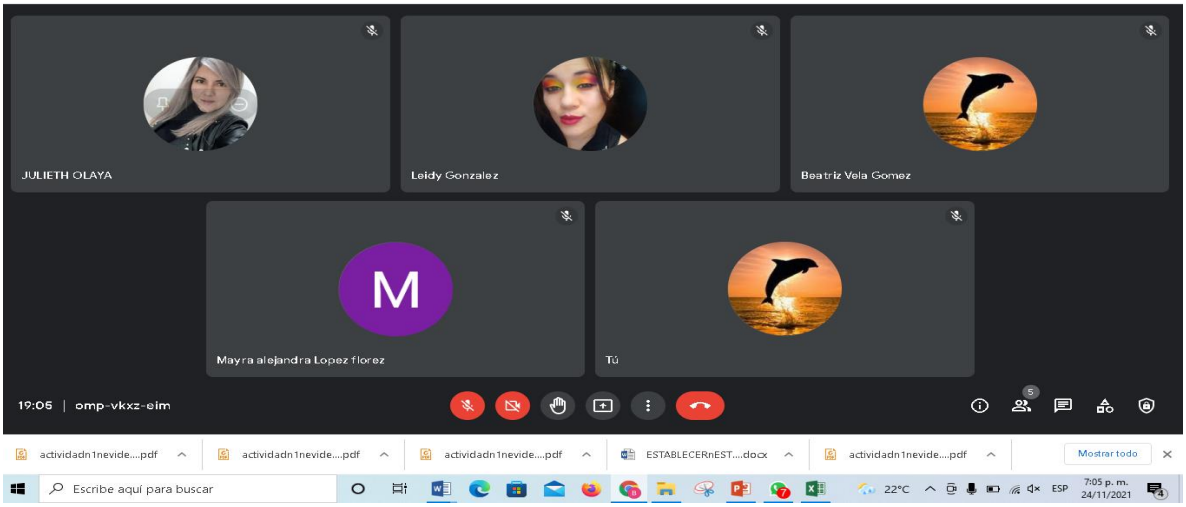


Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

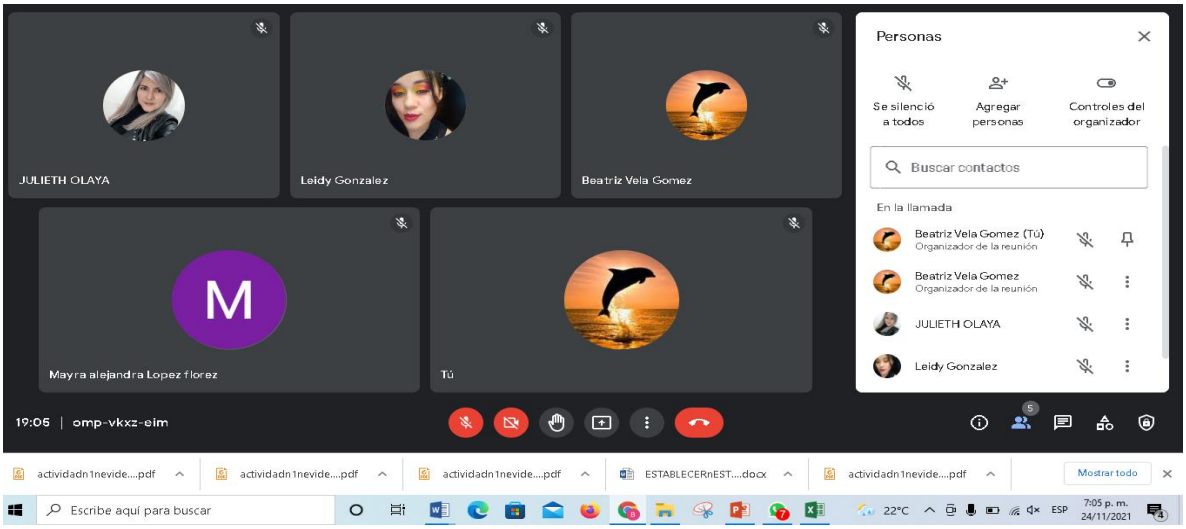


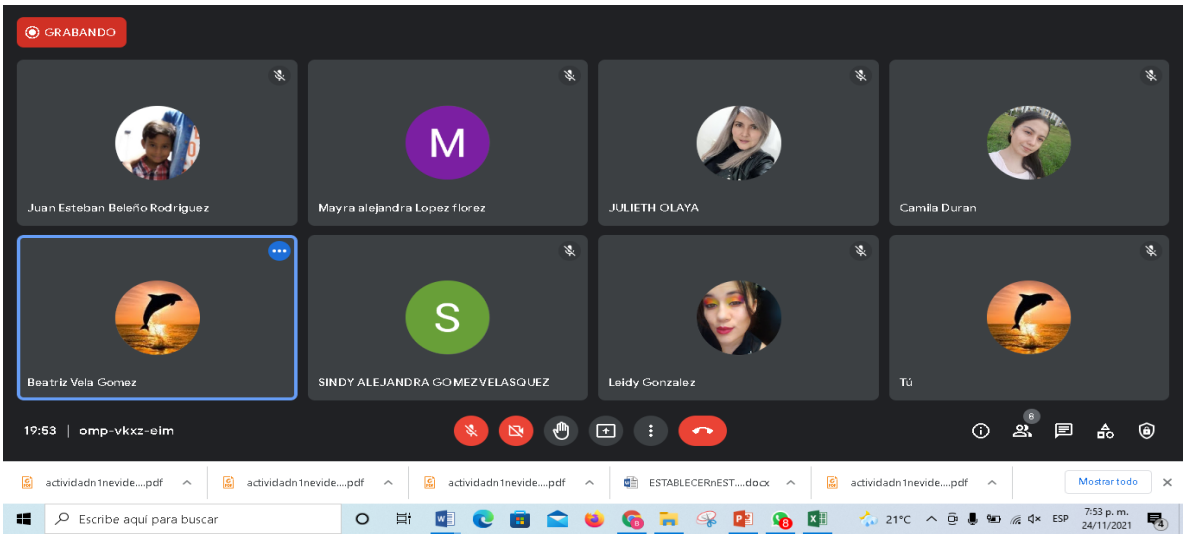
SESIÓN EN LÍNEA "PROYECTAR EL PRESUPUESTO DE VENTAS Y COSTOS

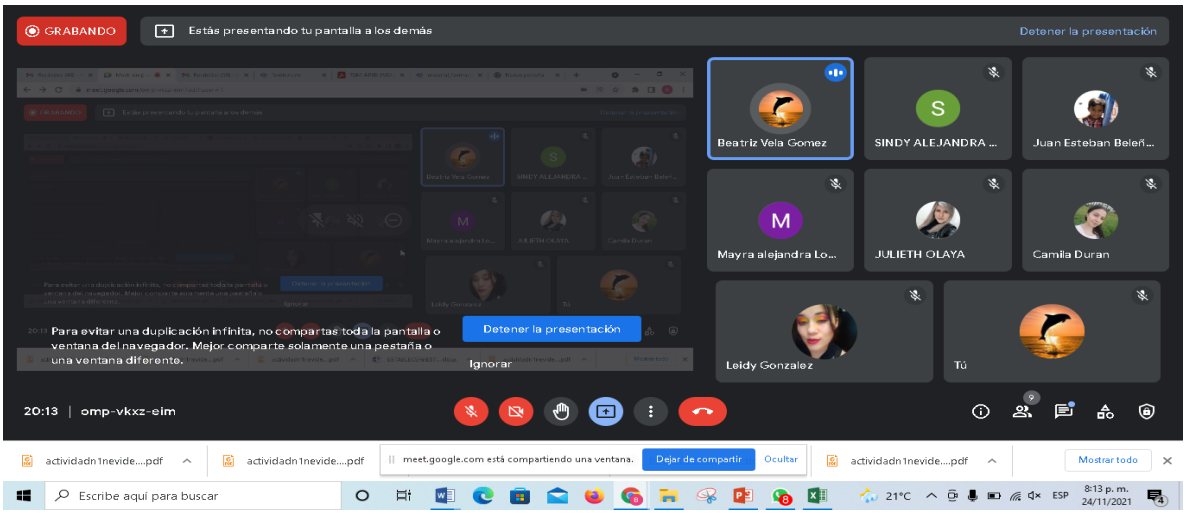
NOVIEMBRE 24 DE 2021 HORA 7:00 P.M.



Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co







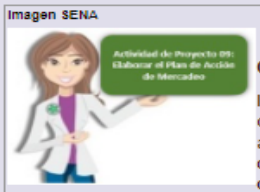
Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

BEATRIZ VELA GOMEZ
fecha de inicio: 04 de Diciembre del 2021 - fecha de vigencia: 19 de Diciembre del 2021

Asunto: Inicio Actividad de Proyecto 09: Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo

Inicio Actividad de Proyecto 09: Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo

Imagen SENA



Cordial saludo apreciados aprendices.

Iniciamos una nueva actividad: Actividad de proyecto 09, en esta oportunidad se trata el tema de técnicas para la elaboración del plan de acción de mercado o estrategia de ventas, para lo cual se tiene en cuentan los análisis interno y externos de la empresa, con ello logrando determinar el mercado potencial y pronóstico de ventas con una adecuada utilización de indicadores para la elaboración de presupuestos y gestión en ventas.

Fecha de inicio: diciembre 04 de 2021 - Fecha de finalización: febrero 14 de 2022

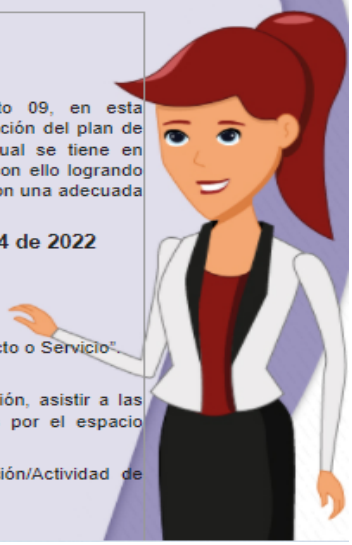
Actividades

- AP09_EV01 Foro: "Utilidad de los Indicadores de gestión de mercadeo"
- AP09_EV02 Cuestionario: "Elaborar plan de acción de mercadeo".
- AP09_EV03 Actividad de proyecto: "Programación de Plan de Mercadeo del producto o Servicio".
- AP09_EV04 Inglés: Formato brief - Campaña publicitaria en Inglés".

Instrucciones: Revisar la carpeta de actividad de proyecto y materiales de formación, asistir a las sesiones en línea programadas cada semana, realizar las evidencias y enviarlas por el espacio asignado, es de relevancia leer la guía de aprendizaje.

Ruta para enviar las evidencias: Contenido del curso/Proyecto/Fase 2 Planeación/Actividad de proyecto 09

Materiales de estudio: OA Plan de Mercadeo OA Plan de Ventas OA Creative brief



BEATRIZ VELA GOMEZ
fecha de inicio: 03 de Diciembre del 2021 - fecha de vigencia: 18 de Diciembre del 2021

Asunto: Cierre Actividad de Proyecto 08: Proyectar el presupuesto de ventas y costos

Cierre Actividad de Proyecto 08: Proyectar el presupuesto de ventas y costos

"Fija tu rumbo a una estrella y podrás navegar a través de cualquier tormenta."

Leonardo Da Vinci

Imagen SENA



Cordial saludo estimados aprendices.

El equipo ejecutor felicita a los aprendices que aprobaron la actividad de proyecto No. 08: Proyectar el presupuesto de ventas y costos.

Recordatorio: para aprobar la formación es necesario tener todos los Resultados de Aprendizaje (RAP) aprobados, por lo tanto, aquellos aprendices que tengan una evidencia pendiente (sea porque no la enviaron o la calificación es D) deben enviarla por el espacio asignado, es pertinente cumplir con lo establecido en la guía de aprendizaje.

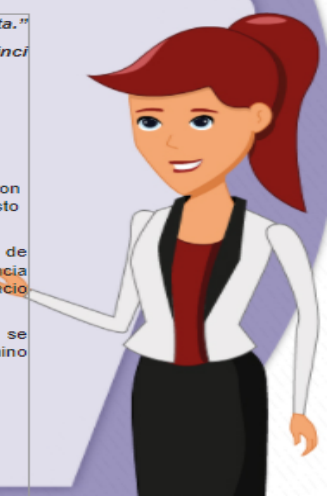
Los invit@ a seguir trabajando con entusiasmo y dedicación, llevamos siete meses y se requiere más de compromiso para lograr el objetivo trazado, no desfallezcan en este camino lleno conocimiento, animo!!

Feliz día!

Cordialmente,

Beatriz Vela Gómez

Instructor Vocero



BEATRIZ VELA GOMEZ
fecha de inicio: 02 de Diciembre del 2021 - fecha de vigencia: 17 de Diciembre del 2021

Asunto: Sesión en línea "Plan de Acción de Mercadeo"



BEATRIZ VELA GOMEZ
fecha de inicio: 30 de Noviembre del 2021 - fecha de vigencia: 13 de Diciembre del 2021

Asunto: Sesión en línea "Solución colectiva de conflictos"



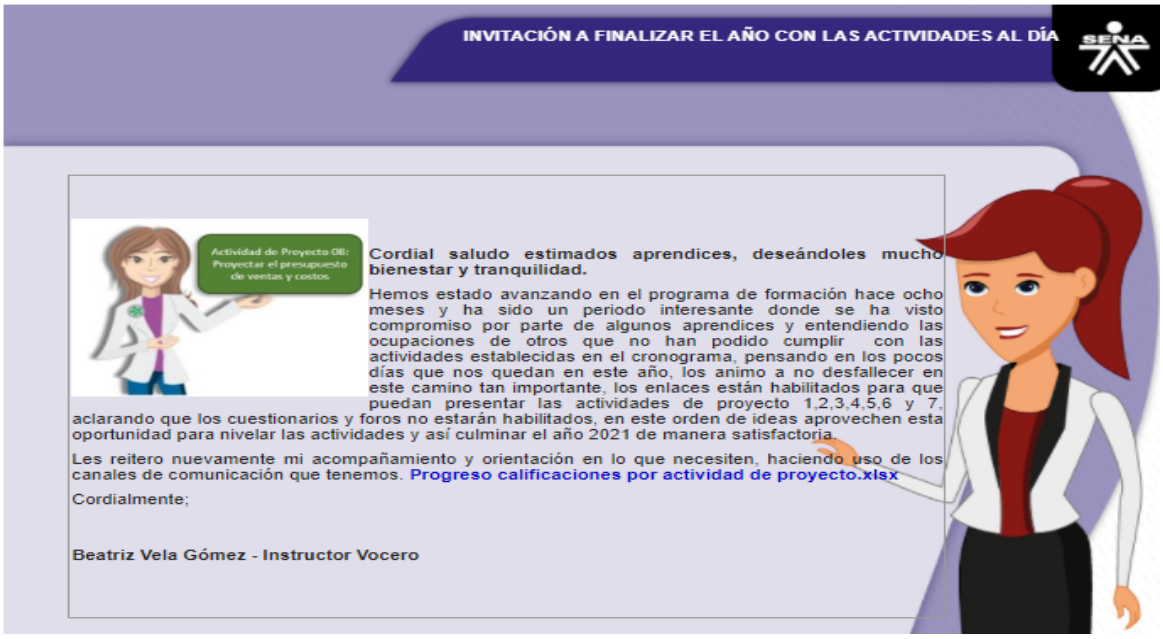
BEATRIZ VELA GOMEZ
fecha de inicio: 29 de Noviembre del 2021 - fecha de vigencia: 13 de Diciembre del 2021

Asunto: Comité de evaluación y seguimiento Fase de Planeación



BEATRIZ VELA GOMEZ
fecha de inicio: 22 de Noviembre del 2021 - fecha de vigencia: 10 de Diciembre del 2021

Asunto: Invitación a finalizar el año con las actividades al día



BEATRIZ VELA GOMEZ
fecha de inicio: 22 de Noviembre del 2021 - fecha de vigencia: 11 de Diciembre del 2021

Asunto: Sesión en línea "Análisis de los márgenes y costos"



DURACION _ 36 SEMANAS
INICIO DE FASE: 15 DE ABRIL DE 2021 FINALIZA FASE: 14 DE FEBRERO DE 2022

FASE DEL PROYECTO	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	COMPETENCIA	RESULTADO DE APRENDIZAJE A ALCANZAR	ACTIVIDAD DE PROYECTO	TIPO DE EVIDENCIA	TIEMPOS DE ENTREGA FI	FF	HORAS	INSTRUCTORES RESPONSABLES
PLANEACIÓN AA14	**AA14.** Elaborar presupuesto de ventas y costos que facilite identificación de estrategias para la fijación de precios, de acuerdo con tendencias históricas de ventas y comportamiento del mercado.	260101001 Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.	260101001_03 Aplicar estrategias para la fijación de precios de los productos y servicios considerando el comportamiento del mercado, según tipos de mercados y de productos aplicando métodos de fijación de precios.	Proyectar el presupuesto de ventas y costos.	**AP08_EV01 Foro:** "Estrategia de Precios y la Importancia del pronóstico de ventas" **AP08_EV02 Cuestionario** "Proyectar el presupuesto de ventas y costos" **AP08_EV03 Actividad de proyecto:** "Fijación Estrategia y Elaboración del Pronóstico y Presupuesto de Ventas" **AP08_EV04 INGLES:** "Dialogo en inglés: Informe de Presupuesto" **AP08_EV05 ETICA Y EMPRENDIMIENTO:** "Solución de conflictos en equipos interdisciplinarios de trabajo".	23/10/21	03/12/21	240 Horas	INSTRUCTOR TÉCNICO / BEATRIZ VELA
		260101022 Identificar los comportamientos del mercado según resultados de la investigación y tendencias del entorno.	260101022_01 Establecer el pronóstico y presupuesto de ventas de acuerdo con el récord histórico de ventas de la empresa.						
		240201501 Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva	240201501_07 Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.			12/11/21	03/12/21		INTRUCTOR INGLES / HAROLD ALVAREZ
		240201502 Producir textos en inglés en forma escrita y oral.	240201502_01 Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos.						
		240201500 Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social	240201500_02 Asumir actitudes críticas y argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.						INSTRUCTOR TRASNVERSAL / BEATRIZ VELA
	AA15. Analizar procesos contable y financieros para la toma de decisiones,	260101001 Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.	260101001_03 Aplicar estrategias para la fijación de precios de los productos y servicios considerando el comportamiento del mercado, según tipos de mercados y de productos aplicando métodos de fijación de precios.			23/10/21	03/12/21		INSTRUCTOR TÉCNICO / BEATRIZ VELA

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

					conflictos en equipos interdisciplinarios de trabajo".				
PLANEACIÓN AA15	**AA15.** Analizar procesos contable y financieros para la toma de decisiones, teniendo en cuenta el resguardo de las políticas institucionales y su interacción con el contexto social.	260101001 Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.	260101001_03 Aplicar estrategias para la fijación de precios de los productos y servicios considerando el comportamiento del mercado, según tipos de mercados y de productos aplicando métodos de fijación de precios.			23/10/21	03/12/21		**INSTRUCTOR TÉCNICO / BEATRIZ VELA**
		210301029 Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización.	210301029_01 Analizar la información de los procesos contables y financieros, para asegurar veracidad en la relación costo beneficio de acuerdo con la política de la organización.						
		240201500 Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social	240201500_02 Asumir actitudes críticas y argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.			12/11/21	03/12/21		**INSTRUCTOR TRASNVERSAL / BEATRIZ VELA**
PLANEACIÓN AA16-AA17	**AA16.**Elaborar plan de acción de mercadeo, de acuerdo con indicadores y estándares de gestión previamente definidos por la empresa. **AA17.**Establecer proceso de seguimiento y evaluación al plan de acción de mercadeo, con el objeto de cumplir con las actividades y proyecciones de nuestro producto o servicio.	260101016 Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.	260101016_03 Estructurar estrategias de mercadeo orientadas a garantizar mercadeo responsable, según indicadores de gestión.	Elaborar el Plan de Acción de Mercadeo	**AP09_EV01** Foro: "Utilidad de los Indicadores de gestión de mercadeo" **AP09_EV02** Cuestionario: "Elaborar plan de acción de mercadeo". **AP09_EV03** Actividad de proyecto: "Programación de Plan de Mercadeo del producto o Servicio". **AP09_EV04** Inglés: Formato brief - Campaña publicitaria en Inglés".	04/12/21	14/02/22	150	**INSTRUCTOR TÉCNICO / BEATRIZ VELA**
			260101016_04 Establecer proceso de evaluación del plan de acción de acuerdo con los objetivos del plan de mercadeo.						**INSTRUCTOR TRANSVERSAL / BEATRIZ VELA**
			260101016_02 Diseñar indicadores y estándares de gestión de mercadeo considerando la relación costo beneficio integrado, de acuerdo con objetivos de la empresa.						
		240201502 Producir textos en inglés en forma escrita y oral.	240201502_04 Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluidos si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.						**INTRUCTOR INGLES / HAROLD ALVAREZ**