EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.1 Planeación pedagógica

SENA Modelo de Mejora Continua	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA			
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA		
121518	DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL		
VERSIÓN:	1	ESTADO:	EN EJECUCIÓN
Vigencia del Programa:	Fecha Inicio 27/07/2010 Fecha Fin 09/12/2009 El programa aún se encuentra vigente		

DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA DEL APRENDIZAJE	Lectiva	Total
	18 meses	24 meses
	Práctica	
	6 meses	

NIVEL DE FORMACIÓN:	TECNÓLOGO
JUSTIFICACIÓN:	"El programa TECNOLOGO EN DISTRIBUCIÓN FISICA INTERNACIONAL se creó para brindar al sector productivo tecnologos con capacidad de desarrollar habilidades en la distribución y colocación de un producto desde el productor hasta el consumidor cumpliendo mínimos estándares de prontitud, oportunidad y calidad, con operaciones tendientes a lograr este fin que incluyen la prestación de servicios de porteo, transporte, desaduanizaje, etc., realizando esta tarea en el mejor tiempo posible en las cantidades precisas y al menor costo. En todas las regiones y departamentos del país que cuentan con potencial producivo en zonas logisticas, operadores logisticos,puertos, transporte logistico como movilización de carga, en sus modos terrestre, maritimo, ferreo, aereo y acuatico que dependen en gran medida de un recurso humano cualificado y calificado, capaz de responder integralmente a la dinámica del sector, como factor determinante de la competitividad y el desarrollo del país. El SENA ofrece el programa con todos los elementos de formación profesional, sociales, tecnológicos y culturales, metodologías de aprendizaje innovadoras, acceso a tecnologías de última generación, estructurado sobre métodos más que contenidos, lo que potencia la formación de ciudadanos librepensadores, con capacidad crítica, solidarios y emprendedores, con formación centrada desde el hacer e incorporando los elementos cognitivos y actitudinales para desarrollar en el aprendiz competencias técnicas, cognoscitivas y comportamentales que lo acreditan y lo hacen pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con las tendencias y cambios tecnológicos y las necesidades del sector empresarial y de los trabajadores, impactando positivamente la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país."

Obligación 1. Anexo 1.2 Guía de aprendizaje

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR
GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnólogo en Distribución Física Internacional.
- **Código del Programa de Formación:** 121518.
- **Nombre del Proyecto:** Reconocimiento de los procesos de Distribución Física aplicados a las empresas y el impacto que se genera en los clientes a nivel internacional.
- **Fase del Proyecto:** Fase Planeación.
- **Actividad de Proyecto 10:** Estructurar los sistemas y las redes de distribución teniendo en cuenta los centros de acopio de productos y los centros de operaciones; especificando los modos y medios de transporte a partir de la naturaleza y tipo de la carga.
- **Competencia:**

  210101024: Establecer los sistemas de distribución según el mercado y los costos de la cadena.
- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  210101024-01: Elegir los canales de distribución de acuerdo con la definición de los acuerdos comerciales.

  210101024-02: Organizar el canal en la red de distribución considerando vendedores, logística, cubrimiento, alcance, fortaleza económica y tradición en el mercado, asegurando que los actores cumplan funciones, deberes y responsabilidades para garantizar la efectividad del desarrollo del canal.

  210101024-04: Definir los medios y modos de transporte teniendo en cuenta embalajes y el trayecto y el modo de transporte.

  210101024-05: Determinar las redes de transporte mundial según los canales de distribución y el nivel de servicio.
- **Competencia:**

  210101026: Coordinar el transporte según medios y modos.

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.3 Material de apoyo



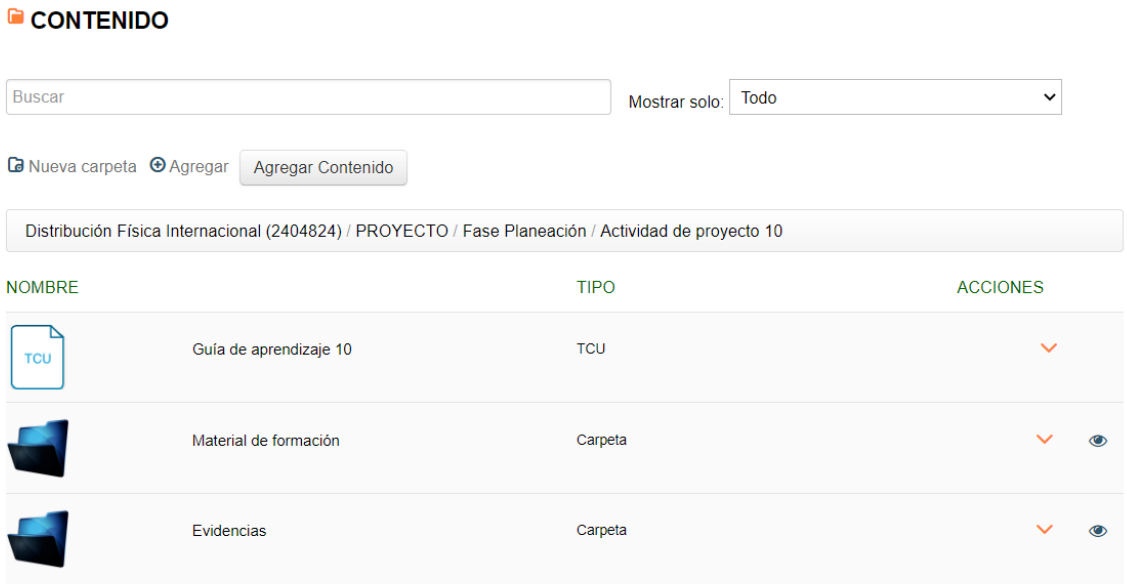
Obligación 1. Anexo 1.4 Instrumentos de evaluación

	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
	Tipo: Lista de verificación.

Identificación del instrumento	
Programa de formación	Tecnólogo en Distribución Física Internacional.
Código de la guía	10.
Competencia a desarrollar	**210101024:** Establecer los sistemas de distribución según el mercado y los costos de la cadena.
Resultado(s) de aprendizaje	**210101024-01:** Elegir los canales de distribución de acuerdo con la definición de los acuerdos comerciales. **210101024-02:** Organizar el canal en la red de distribución considerando vendedores, logística, cubrimiento, alcance, fortaleza económica y tradición en el mercado, asegurando que los actores cumplan funciones, deberes y responsabilidades para garantizar la efectividad del desarrollo del canal.
Criterios de evaluación	• Selecciona el canal, a partir de características del mercado objetivo, el ciclo de vida del producto, los diferentes clientes, la competencia y la empresa teniendo en cuenta el lugar de venta, los factores legales, las referencias comerciales y el respaldo económico de los compradores, según las funciones esperadas, las fortalezas y las debilidades de los intermediarios. • Estructura los canales en la red de distribución teniendo en cuenta el flujo de bienes y servicios en el canal, las variables del mercado, la capacidad financiera, nivel servicio y desarrollo técnico según los lineamentos generales de operación y el plan estratégico de mercadeo.

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.5 Pantallazo de cargue portafolio a plataforma territorium



Obligación 1. Anexo 1.6. Planeación pedagógica

Modelo de Mejora Continua	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA				
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA			
822202	GESTIÓN LOGÍSTICA			
VERSIÓN:	1	ESTADO:	EN EJECUCIÓN	
Vigencia del Programa:	Fecha Inicio 09/12/2009 Fecha Fin El programa aún se encuentra vigente			
DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA DEL APRENDIZAJE	Lectiva	Total		
	18 meses	24 meses		
	Práctica			
	6 meses			
NIVEL DE FORMACIÓN:	TECNÓLOGO			
JUSTIFICACIÓN:	El programa TECNOLOGO EN GESTION LOGISTICA se creó para brindar al sector productivo tecnólogos con capacidad de análisis y la toma de decisiones frente a las necesidades inmediatas del mercado mediante modelos dinámicos, aplicando los avances de las tecnologías de la información y las comunicaciones buscando de esta manera que los egresados de este programa cuenten con un amplio dominio de saberes relacionados con el comportamiento de los mercados y sean solucionadores creativos de problemas reales que enfrentan sus productos en el mercado internacional, capaces de estructurar diseños de procesos y estrategias que permitan la gestión de la cadena de abastecimiento. En todas las regiones y departamentos del país que cuentan con potencial productivo en zonas logísticas, operadores logísticos, puertos, transporte logístico como movilización de carga, en sus modos terrestre, marítimo, férreo, aéreo y acuático que dependen en gran medida de un recurso humano cualificado y calificado, capaz de responder integralmente a la dinámica del sector, como factor determinante de la competitividad y el desarrollo del país. El SENA ofrece el programa con todos los elementos de formación profesional, sociales, tecnológicos y culturales, metodologías de aprendizaje innovadoras, acceso a tecnologías de última generación, estructurado sobre métodos más que contenidos, lo que potencia la formación de ciudadanos librepensadores, con capacidad crítica, solidarios y emprendedores, con formación centrada desde el hacer e incorporando los elementos cognitivos y actitudinales para desarrollar en el aprendiz competencias técnicas, cognoscitivas y comportamentales que lo acreditan y lo hacen pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con las tendencias y cambios tecnológicos y las necesidades del sector empresarial y de los trabajadores, impactando positivamente la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país.			

Obligación 1. Anexo 1.7 Guía de aprendizaje

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral GUÍA DE APRENDIZAJE	Versión: 02 Código: GFPI-F-019

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 11

Programa de Formación: Tecnólogo en Gestión Logística.	**Código:** 822202 **Versión:** 01
Nombre del Proyecto: Diseño de un plan maestro de logística comercial con una mirada integral que facilite el acceso a mercados internacionales.	**Código:** 1282469
Fase del proyecto: Fase Planeación.	

Actividad (es) del proyecto:	**Actividad (es) de aprendizaje:**	**Ambiente de formación escenario**	**Materiales de formación**	
			Devolutivo	**Consumible**
Estructurar procesos integrados dentro del Plan Maestro de Logística Comercial.	Estructurar un sistema de trazabilidad, de acuerdo a los productos, servicios y procesos.	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema.	(Herramienta - equipo).	(Unidades empleadas durante el programa).

Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**
210101007-05: Determinar los indicadores de gestión a partir de la información de los factores críticos de los diferentes procesos o unidades de negocio y las necesidades de los clientes de acuerdo con la amplitud de los mercados, las áreas funcionales y el cumplimiento de las políticas definidas por la empresa para su medición.	**210101007:** Formular el plan estratégico de logística, de acuerdo con los objetivos corporativos de la empresa y requerimientos del mercado.

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.8 .Material de apoyo



Obligación 1. Anexo 1.9. Instrumentos de evaluación

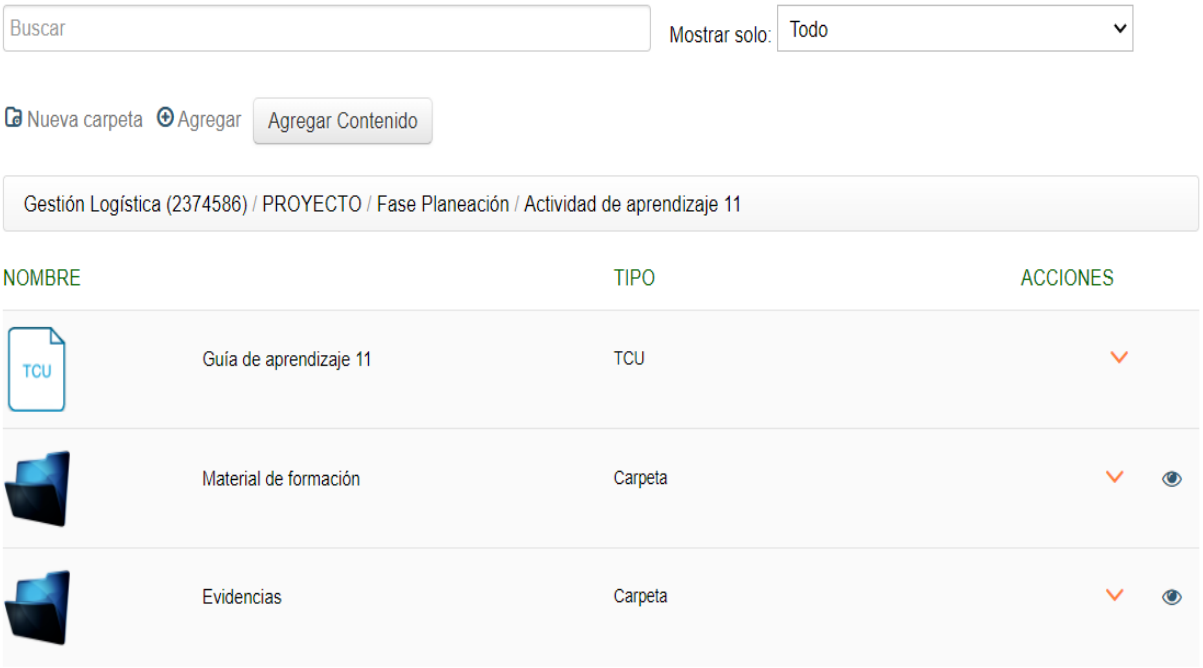


SENA	**INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**
	Tipo: Lista de verificación.

Identificación del instrumento	
Programa de formación	Tecnólogo en Gestión Logística.
Código de la guía	11.
Competencia a desarrollar	**210101041:** Estructurar los componentes de un sistema de trazabilidad de acuerdo a los productos, servicios y procesos.
Resultado(s) de aprendizaje	**210101041-03:** Organizar el sistema de trazabilidad entre los socios o actores de la cadena, su alcance y necesidades teniendo en cuenta los productos, datos, estándares nacionales e internacionales y el sistema de información de acuerdo con la administración de la información y los indicadores de desempeño.
Criterios de evaluación	• Identifica en el sistema de trazabilidad su alcance y necesidades, el lenguaje de comunicación de acuerdo a los estándares nacionales e internacionales y el sistema de información a partir de los indicadores de desempeño de trazabilidad. • Especifica los límites de los elementos a trazar según los productos, datos y duración de los archivos y el sistema de trazabilidad acordado entre los socios o actores de la cadena para definir en las organizaciones las áreas y responsabilidades de acuerdo a los objetivos de la trazabilidad. • Determina los mecanismos de control de los procesos mediante la definición de variables para el seguimiento a la trazabilidad de productos y servicios de acuerdo con las necesidades de la cadena de distribución.

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.10. Pantallazo de cargue portafolio plataforma territorium



EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.11 Plan de trabajo

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL BOYACÁ - CEDEAGRO **Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral PLAN DE TRABAJO PARA EL DESARROLLO DE LA RUTA DE APRENDIZAJE**							
Programa de Formación:	**COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR**			Cód prog:		**FICHA:**		
Proyecto Formativo:	NA							
Fase del proyecto:	NA	Código proyecto: NA		Instr:				
Actividad del proyecto:	NA							
Competencia:	Fomentar la cultura emprendedora según habilidades y competencias personales							
Resultados de Aprendizaje:	Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de lo pactado.							
	Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y entorno.							
	Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.							
	Apropiar el proceso de la toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor							
No.	Nombre del aprendiz	Apellidos del aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega de la actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
				Físico	Digital	dd/mm/aa	Si	No
1	ANA MARÍA	SOLER BARRETO	Evidencias de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre Conceptos de emprendimiento, liderazgo y autogestión	X		12/07/2022	X	
			Evidencias de Desempeño: Emplea estrategias de cambio de acuerdo con el concepto y definición de emprendimiento.	X		13/07/2022	X	
			Evidencias de Producto: Pone en marcha la solución de una necesidad previamente verificada en el entorno.	X		15/07/2022	X	
			Evidencias de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre	X			X	

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.12 Guía de aprendizaje

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN
GUÍA DE APRENDIZAJE PARA EL PROGRAMA DE FORMACION COMPLEMENTARIA PRESENCIAL
Código: F00x-P00x-GFPI versión: 01
Proceso Gestión de la Formación Profesional Integral
Procedimiento Creación y Adecuación de Programas de Formación presencial y a Distancia

GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: **COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR**	**Código:** **Versión:** 1
Competencia: Fomentar la cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.	Resultados de Aprendizaje: - Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de lo pactado. - Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y entorno. - Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor. - Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
Duración de la guía (48 horas):	

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.13 Material de apoyo



EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.14 Instrumentos de evaluación

Sistema de Gestión de la Calidad	Servicio Nacional de Aprendizaje SENA INSTRUMENTO EVALUACION: CUESTIONARIO

Regional: BOYACA	Centro de formación: CEDEAGRO
Fecha de aplicación: 12/07/2022	
Programa de Formación: Complementaria presencial	
Proyecto de Formación: Comportamiento Emprendedor	
Competencia: Fomentar la cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.	
Resultado de aprendizaje: Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de lo pactado.	
Nombre de la Evidencia: "Lluvia de emprendimientos" cada participante comenta sobre un producto o servicio que tenga ensu casa o en su trabajo y que sea el resultado de un emprendimiento.	
Evidencia: Conocimiento	
Criterios de evaluación: Aplica actitudes: teniendo encuenta el concepto de emprendimiento, demuestra que se puede generar un emprendimiento cuando se tiene iniciativa.	
Duración de la aplicación de la lista de chequeo: 2 horas	
Nombre del Aprendiz: Sara Valentina Monroy Vega	Ficha:
Nombre del Instructor: Leonor Soler Barreto	

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.15. Juicios de evaluación

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.16. Listado de Asistencia

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
CENTRO DE DESARROLLO AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL CEDEAGRO
REGISTRO DE ASISTENCIA PROCESOS DE FORMACIÓN
DOCUMENTO DE APOYO

Programa Formación: COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	**FICHA:**
Instructor: LEONOR SOLER BARRETO	**MUNICIPIO: MIRAFLORES**

No.	Nombres Y Apellidos Aprendices	FECHAS				
		11/07/2022	12/07/2022	13/07/2022	14/07/2022	15/07/2022
1	ANA MARÍA SOLER BARRETO	x	x			
2	ANA VERÓNICA SANCHEZ HEREDIA	x	x			
3	ANGELA YANIRA BARRETO SOLER	x	x			
4	CAREN NATALIA VARGAS CAMARGO					
5	CESAR HORACIO MORENO					
6	CLARA YANETH SOLER BARRETO	x	x			
7	DAVID SEBASTIAN BARRETO DIAZ	x	x			
8	ERIKA JISSELA RODRIGUEZ DAZA					
9	FLOR ADRIANA ESPEJO BARRERA	x	x			
10	JACQUELINE GARCÍA NIETO					
11	LAURA LIZETH ACUÑA NAUSAN	x	x			
12	LUISA MARIANA CHAVES JAIMES	x	x			
13	MARTHA CECILIA DIAZ DIAZ	x	x			
14	MILTON ANTONIO MONROY SOLER	x	x			
15	RAFAEL RICARDO ZUBIETA MORALES	x	x			

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.17. Pantallazo de cargue portafolio plataforma territorium

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.18. Plan de trabajo

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL BOYACÁ - CEDEAGRO **Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral PLAN DE TRABAJO PARA EL DESARROLLO DE LA RUTA DE APRENDIZAJE**							
Programa de Formación:	**SERVICIO AL CLIENTE DESDE LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN**		Cód prog:		**FICHA:**			
Proyecto Formativo:	NA							
Fase del proyecto:	NA	Código proyecto: NA	Instr:					
Actividad del proyecto:	NA							
Competencia:	Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa.							
Resultados de Aprendizaje:	Identificar los factores que intervienen en las estrategias de atención al cliente de acuerdo con las políticas y estándares de calidad.							
	Direccionar el requerimiento del cliente según procedimientos de servicio organizacionales							
	Atender al cliente a través de los canales disponibles teniendo en cuenta sus características, condición (física, humana y social), necesidades y protocolos organizacionales.							
	Valorar la atención según la satisfacción evidenciada por el cliente propiciando la solución de las necesidades del cliente según sus procedimientos de servicio organizacionales							
No.	Nombre del aprendiz	Apellidos del aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega de la actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
				Físico	Digital	dd/mm/aa	Si	No
1	ANA MARÍA	SOLER BARRETO	Evidencias de Conocimiento: Respuesta a preguntas sobre Conceptos de cliente, imagen, organización, servicio.					
			Evidencias de Desempeño: Emplea estrategias de cambio de acuerdo con el concepto y definición de atención y servicio al cliente.					
			Evidencias de Producto: Practica la atención de servicio al cliente					

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.19. Guía de aprendizaje

SISTEMA INTEGRADO DE GESTION
GUÍA DE APRENDIZAJE PARA EL PROGRAMA DE FORMACION COMPLEMENTARIA PRESENCIAL
Código: F00x-P00x-GFPI versión: 01
Proceso Gestión de la Formación Profesional Integral
Procedimiento Creación y Adecuación de Programas de Formación presencial y a Distancia

GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: **SERVICIO AL CLIENTE DESDE LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS DE LA ORGANIZACIÓN**	
Competencia: Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa.	**Resultados de Aprendizaje:** ➢ Identificar los factores que intervienen en las estrategias de atención al cliente de acuerdo con las políticas y estándares de calidad. ➢ Direccionar el requerimiento del cliente según procedimientos de servicio organizacionales. ➢ Atender al cliente a través de los canales disponibles teniendo en cuenta sus características, condición (física, humana y social), necesidades y protocolos organizacionales. ➢ Valorar la atención según la satisfacción evidenciada por el cliente propiciando la solución de las necesidades del cliente según sus procedimientos de servicio organizacionales .
Duración de la guía (48 horas):	

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.20. Material de apoyo



EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.21. Instrumentos de evaluación

Sistema de Gestión de la Calidad	Servicio Nacional de Aprendizaje SENA INSTRUMENTO EVALUACION: CUESTIONARIO

Regional: BOYACA	Centro de formación: CEDEAGRO
Fecha de aplicación:	
Programa de Formación: Complementaria presencial	
Proyecto de Formación: Servicio al cliente desde las unidades administrativas de la organización	
Competencia: Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa	
Resultado de aprendizaje: Identificar los factores que intervienen en las estrategias de atención al cliente de acuerdo con las políticas y estándares de calidad. .	
Nombre de la Evidencia: Ejercicio de simulación para identificar los conocimientos básicos del proceso de atención y servicio al cliente. Participe en forma grupal asumiendo la siguiente situación	
Evidencia: Conocimiento	
Criterios de evaluación: Aplica actitudes: valores y normar de cortesía en las relaciones interpersonales de acuerdo con las políticas de la organización. emplea las estrategias de atención y de servicio cara a cara con los estándares de calidad y las políticas de la organización, marcando una diferencia.	
Duración de la aplicación de la lista de chequeo: 2 horas	
Nombre del Aprendiz: Sara Valentina Monroy Vega	Ficha:
Nombre del Instructor: Leonor Soler Barreto	

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.22. Juicios de evaluación

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.23. Listado de asistencia

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
CENTRO DE DESARROLLO AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL CEDEAGRO
REGISTRO DE ASISTENCIA PROCESOS DE FORMACIÓN
DOCUMENTO DE APOYO

Programa Formación: Servicio al cliente desde las unidades administrativas de la organización	**FICHA:**
Instructor:	**MUNICIPIO:** Miraflores

No.	Nombres Y Apellidos Aprendices	FECHAS			
		18/07/2022	19/07/2022	21/07/2022	22/07/2022
1	Ana María Soler Barreto				
2	Ana Verónica Sánchez Heredia				
3	Angela Yanira Barreto Soler				
4	David Sebastián Barreto Díaz				
5	Francy Tatiana Piñeros Parra				
6	Henssy Daniel Martinez Monroy				
7	Jaiber Arbey Martinez Monroy				

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.24 Pantallazo cargue portafolio plataforma territorium

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.25 Planeación pedagógica

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	JULIO 12 DEL 2022	
Denominación del Programa de Formación	TECNICO: COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS	
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL	
Código y versión del Programa	631117 V1	
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	DESARROLLO DE HABILIDADES EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR DE COMERRCIO Y VENTAS REGIONAL	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	2428699	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	LEONOR SOLER BARRETO	**Regional y Centro de formación** **BOYACA – CEDEAGRO**
	Nombres y Apellidos	**Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
				COGNITIVA: Identifica conceptos,									

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.26 Plan de trabajo

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL BOYACÁ - CEDEAGRO **Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral** **PLAN DE TRABAJO PARA EL DESARROLLO DE LA RUTA DE APRENDIZAJE**							
Programa de Formación:	Técnico: Comercialización de Productos Masivos			Cód prog:	631117 v1	**FICHA: 2448477**		
Proyecto Formativo:	Desarrollo de habilidades en la comercialización de productos masicos para el fortalecimiento del sector de comercio y ventas regional							
Fase del proyecto:	Evaluación	Código proyecto:		Instr:	Leonor Soler Barreto			
Actividad del proyecto:								
Competencia:	Manejar presupuestos aplicando las políticas empresariales y la normatividad							
Resultados de Aprendizaje:	Realizar los registros de ingresos y egresos de acuerdo con las diferentes actividades de la unidad de negocio							
	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 presupuesto de acuerdo con los soportes contables y los indicadores de ejecución del presupuesto.							
	Elaborar los presupuestos y sus soportes contables de acuerdo con los cálculos históricos, estadística, presupuesto y proyecciones.							
No.	Nombre del aprendiz	Apellidos del aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega de la actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
				Físico	Digital	dd/mm/aa	Si	No
1			Evidencias de Conocimiento:					
			Evidencias de Desempeño:					

Plan trabajo (2)

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.27 Guía de aprendizaje

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: Técnico: Comercialización de productos masivos
Código del Programa de Formación:631117 V1
Nombre del Proyecto: Desarrollo de habilidades en la comercialización de productos masivos para el fortalecimiento del sector comercial y ventas regional.
Ficha: 2448477
Fase del Proyecto: Evaluación
Competencia: Manejar presupuestos aplicando las políticas empresariales y la normatividad
Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

1. Realizar registros de ingresos y egresos de acuerdo con las diferentes actividades de la unidad de negocio.
2. Identificar la dinámica administrativa contable y financiera de las unidades de negocio de acuerdo con la normatividad vigente.
3. Interpretar los resultados de la ejecución, proyecciones y ajustes de presupuestos de acuerdo con los soportes contables y los indicadores de ejecución del presupuesto.
4. Elaborar presupuestos y sus soportes contables de acuerdo con cálculos históricos, estadísticas, presupuestos y proyecciones.

Duración de la Guía: 80 Horas

2. PRESENTACIÓN



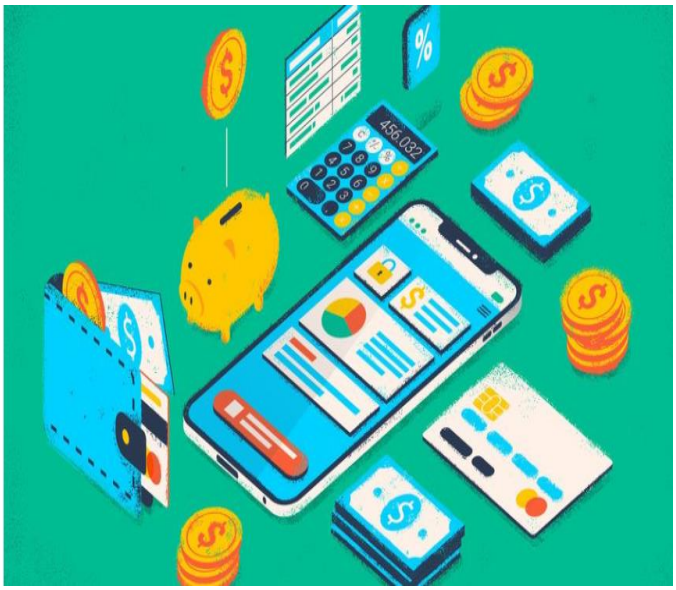
Apreciado Aprendiz, lo invito a realizar cada una de las actividades propuestas, para comprender aspectos fundamentales que utilizará dentro de este enfoque educativo y así, poder desarrollar su trabajo formativo de manera individual y colaborativa, con el fin de lograr los resultados de aprendizaje establecidos. Le sugiero que cada una de aquellas demostraciones que usted realizará, tanto de sus

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.28 Material de apoyo

Flujo de caja: la importancia de llevar el registro de los ingresos y egresos

La contabilidad de caja no solo consiste en llevar un registro de los ingresos y egresos de efectivo que se generan, sino también en identificar los futuros para planificar de manera adecuada y dejar espacio para situaciones que suelen suceder, como, por ejemplo, que un cliente no pague a tiempo.



EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.29 Instrumentos de evaluación

Sistema de Gestión de la Calidad	Servicio Nacional de Aprendizaje SENA INSTRUMENTO EVALUACION: CUESTIONARIO

Regional: BOYACA	Centro de formación: CEDEAGRO
Fecha de aplicación:	
Programa de Formación: Comercialización de Productos Masivos	
Proyecto de Formación: Desarrollo de habilidades de la comercialización de productos masivos para el fortalecimiento del sector de comercio y ventas regional.	
Competencia: Manejar presupuestos aplicando las políticas empresariales y la normatividad.	
Resultado de aprendizaje: Realizar los registros de ingresos y egresos de acuerdo con las diferentes actividades de la unidad de negocio.	
Nombre de la Evidencia: "estilo de vida" en cuanto al proceso de identificación de los elementos del costo, así como el presupuesto de sus ingresos, costos y/o gastos.	
Evidencia: Conocimiento	
Criterios de evaluación: Revisa la información de acuerdo con los parámetros establecidos por la unidad de negocio	
Duración de la aplicación de la lista de chequeo: Dos horas	
Nombre del Aprendiz:	Ficha:
Nombre del Instructor: Leonor Soler Barreto	

Estimado aprendiz, usted debe:

- Responder todas las preguntas
- Diligenciar los datos personales de identificación
- Presentar la evaluación, utilizando letra clara y legible.
- Leer primero todo el texto para que sus respuestas sean claras y objetivas
- Firmar la evaluación

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.30 Pantallazo cague portafolio plataforma territorium

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.31 Planeación pedagógica

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	JULIO 12 DEL 2022	
Denominación del Programa de Formación	TECNICO: COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS	
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL	
Código y versión del Programa	631117 V1	
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	DESARROLLO DE HABILIDADES EN LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS MASIVOS PARA EL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR DE COMERRCIO Y VENTAS REGIONAL	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	2428699	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	LEONOR SOLER BARRETO	**Regional y Centro de formación** BOYACA – CEDEAGRO
	Nombres y Apellidos	**Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
				COGNITIVA: Identifica conceptos,									

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.32 Plan de trabajo

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA REGIONAL BOYACÁ - CEDEAGRO **Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral** **PLAN DE TRABAJO PARA EL DESARROLLO DE LA RUTA DE APRENDIZAJE**								
Programa de Formación:	Técnico: Comercialización de Productos Masivos			Cód prog:	631117 v1	**FICHA: 2448477**			
Proyecto Formativo:	Desarrollo de habilidades en la comercialización de productos masicos para el fortalecimiento del sector de comercio y ventas regional								
Fase del proyecto:	Evaluación	Código proyecto:		Instr:	Leonor Soler Barreto				
Actividad del proyecto:									
Competencia:	Manejar presupuestos aplicando las políticas empresariales y la normatividad								
Resultados de Aprendizaje:	Realizar los registros de ingresos y egresos de acuerdo con las diferentes actividades de la unidad de negocio								
	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 presupuesto de acuerdo con los soportes contables y los indicadores de ejecución del presupuesto.								
	Elaborar los presupuestos y sus soportes contables de acuerdo con los cálculos históricos, estadística, presupuesto y proyecciones.								
No.	Nombre del aprendiz	Apellidos del aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega de la actividad		Fecha de entrega	ENTREGO		
				Físico	Digital	dd/mm/aa	Si	No	
1			Evidencias de Conocimiento:						
			Evidencias de Desempeño:						

Plan trabajo (2)

Obligación 1. Anexo 1.33 Guía de aprendizaje

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: Técnico: Comercialización de productos masivos
Código del Programa de Formación:631117 V1
Nombre del Proyecto: Desarrollo de habilidades en la comercialización de productos masivos para el fortalecimiento del sector comercial y ventas regional.
Ficha: 2448477
Fase del Proyecto: Evaluación
Competencia: Manejar presupuestos aplicando las políticas empresariales y la normatividad
Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

1. Realizar registros de ingresos y egresos de acuerdo con las diferentes actividades de la unidad de negocio.
2. Identificar la dinámica administrativa contable y financiera de las unidades de negocio de acuerdo con la normatividad vigente.
3. Interpretar los resultados de la ejecución, proyecciones y ajustes de presupuestos de acuerdo con los soportes contables y los indicadores de ejecución del presupuesto.
4. Elaborar presupuestos y sus soportes contables de acuerdo con cálculos históricos, estadísticas, presupuestos y proyecciones.

Duración de la Guía: 80 Horas

2. PRESENTACIÓN



Apreciado Aprendiz, lo invito a realizar cada una de las actividades propuestas, para comprender aspectos fundamentales que utilizará dentro de este enfoque educativo y así, poder desarrollar su trabajo formativo de manera individual y colaborativa, con el fin de lograr los resultados de aprendizaje establecidos. Le sugiero que cada una de aquellas demostraciones que usted realizará, tanto de sus

Obligación 1. Anexo 1.34 Material de apoyo

LOS PRESUPUESTOS: SUS OBJETIVOS E IMPORTANCIA

Carlos Vicente Ramirez Molinares[1]

INTRODUCCIÓN

La gestión de las empresas se realiza en un entorno muy complejo, por eso, es de vital relevancia que para alcanzar el éxito en toda organización, se haga una adecuada planeación de las actividades futuras, un control eficaz de las misma y una adecuada coordinación entre ellas. Las labores anteriores, se pueden realizar eficientemente mediante los presupuestos, los cuales cuantifican los planes cualitativos (políticas, estrategias, etc.), lo que permite contar con un plan de acción de fácil interpretación para quienes deban cumplirlos, por cuanto éstas no están sujetas a interpretaciones.

El presupuesto debe cubrir todas las áreas

ETIMOLOGÍA DEL PRESUPUESTO

La palabra presupuesto se compone de dos palabras latinas: PRE = que significa "antes de" y SUPUESTO = indica "hecho, formado", por consiguiente, presupuesto significa "Antes de hecho".(Del Rio, 2009)

ORÍGENES Y EVOLUCIÓN DEL PRESUPUESTO

La idea de presupuestar ha existido en la mente de la humanidad desde siempre, lo demuestra el hecho que los egipcios hacían estimaciones para pronosticar los resultados de sus cosechas de trigo, con objeto de provenir los años de escasez; y que los romanos estimaban las posibilidades de pago

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.35 Instrumentos de evaluación

Sistema de Gestión de la Calidad	Servicio Nacional de Aprendizaje SENA INSTRUMENTO EVALUACION: CUESTIONARIO

Regional: BOYACA	Centro de formación: CEDEAGRO
Fecha de aplicación:	
Programa de Formación: Comercialización de Productos Masivos	
Proyecto de Formación: Desarrollo de habilidades de la comercialización de productos masivos para el fortalecimiento del sector de comercio y ventas regional.	
Competencia: Manejar presupuestos aplicando las políticas empresariales y la normatividad.	
Resultado de aprendizaje: Realizar los registros de ingresos y egresos de acuerdo con las diferentes actividades de la unidad de negocio.	
Nombre de la Evidencia: "estilo de vida" en cuanto al proceso de identificación de los elementos del costo, así como el presupuesto de sus ingresos, costos y/o gastos.	
Evidencia: Conocimiento	
Criterios de evaluación: Revisa la información de acuerdo con los parámetros establecidos por la unidad de negocio	
Duración de la aplicación de la lista de chequeo: Dos horas	
Nombre del Aprendiz:	Ficha:
Nombre del Instructor: Leonor Soler Barreto	

Estimado aprendiz, usted debe:

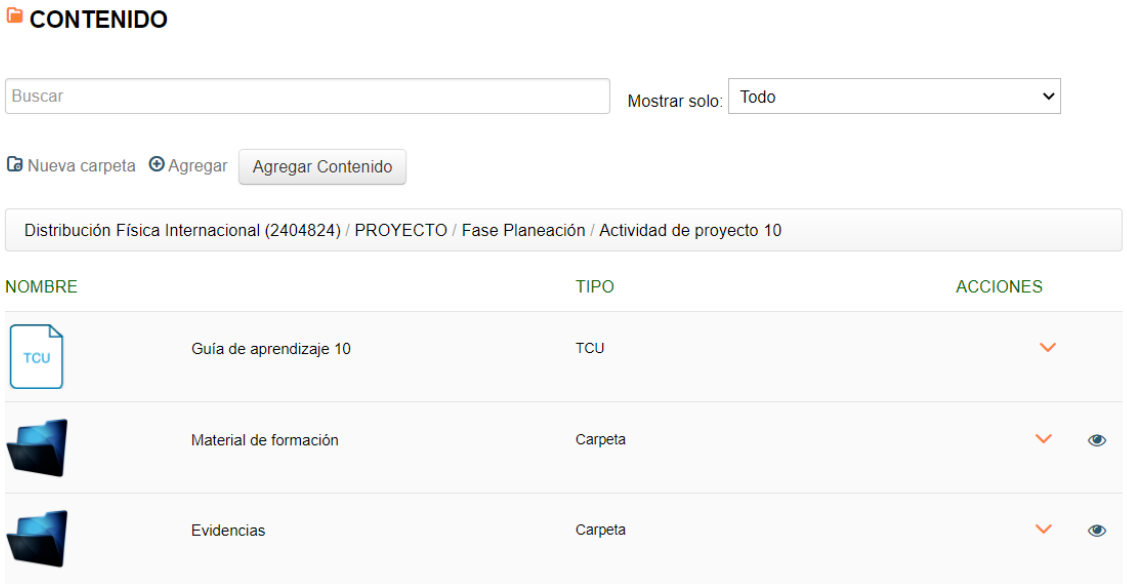
- Responder todas las preguntas
- Diligenciar los datos personales de identificación
- Presentar la evaluación, utilizando letra clara y legible.
- Leer primero todo el texto para que sus respuestas sean claras y objetivas
- Firmar la evaluación

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 1. Anexo 1.36 Pantallazo cargue portafolio plataforma territorium

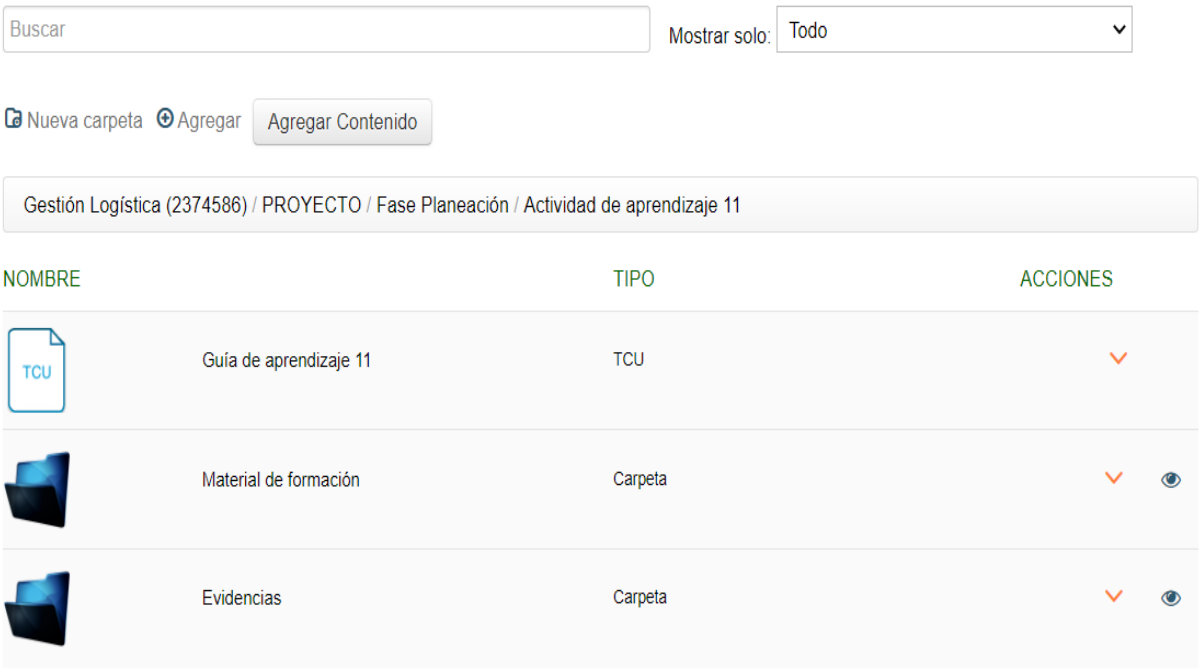
EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 3. Anexo 3.1. Pantallazo cargue portafolio a plataforma territorium



EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 3. Anexo 3.2. Pantallazo cargue portafolio a plataforma territorium



EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 3. Anexo 3.3. Pantallazo cargue portafolio a plataforma territorium

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 3. Anexo 3.4. Pantallazo cargue portafolio a plataforma territorium

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 3. Anexo 3.5. Pantallazo cargue portafolio a plataforma territorium

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 3. Anexo 3.6. Pantallazo cargue portafolio a plataforma territorium

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 4. Anexo 4.1. Informe de Ejecución contractual mes de Julio 2022

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Duitama, julio 2022

Señor
LUIS ALBERTO CARDENAS RODRIGUEZ
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **3364146**
Coordinador Académico
Coordinación Académica
Duitama Boyacá

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes Julio del año 2022

Referencia: No. 3364146 del año 2022

Leonor Soler Barreto, identificada con la cédula de ciudadanía No. 23.753.719 de Miraflores, en mi calidad de Contratista del SENA, en CEDEAGRO, 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 para el contrato resultantes la suma de: CUARENTA MILLONES CIENTO OCHENTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS SESENTA Y SIETE PESOS M/cte ($40.184.667); honorarios que serán pagados por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Diez (10) pagos iguales por un valor de TRES MILLONES OCHOCIENTOS QUINCE MIL PESOS m/cte ($3.815.000) correspondiente a los meses de febrero a noviembre de 2022 b) Un último pago por el valor de DOS MILLONES TREINTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS SESENTA Y SIETE PESOS m/cte ($2.034.667) correspondiente al mes de diciembre de 2022 sin exceder la presente vigencia fiscal.

.

Plazo: Será hasta el 16 de diciembre de 2022.

OBJETO:
Prestar servicios personales para planear, orientar y evaluar actividades de formación profesional integral que imparte el Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial en el área de ***Administración*** *del*

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 4. Anexo 4.2. Planilla de pago de seguridad social y recibo de pago mes de junio de 2022

PLANILLA INTEGRADA AUTOLIQUIDACIÓN APORTES
SOPORTE DE PAGO GENERAL

Bancoomeva

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

TIPO IDENTIFICACIÓN:	CEDULA DE CIUDADANIA	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:	23753719
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:			LEONOR SOLER BARRETO
CIUDAD/MUNICIPIO:	MIRAFLORES	DEPARTAMENTO:	BOYACA
DIRECCIÓN:	CALLE 3 7-53	TELÉFONO:	7330198
TIPO APORTANTE:	02-INDEPENDIENTE	CLASE APORTANTE:	I-INDEPENDIENTE
TIPO EMPRESA:	PRIVADA	ACTIVIDAD ECONOMICA:	Actividades reguladoras y facilitadores de la act
FORMA DE PRESENTACIÓN:	ÚNICO		
APORTANTE EXONERADO PAGO APORTES SALUD, SENA E ICBF (REFORMA TRIBUTARIA):			NO

DATOS GENERALES DE LA PLANILLA

NÚMERO PLANILLA:			4461432002	TIPO DE PLANILLA:	I-INDEPENDIENTES
PERIODO COTIZACIÓN OTROS	MES	junio AÑO	2022	PERIODO COTIZACIÓN SALUD:	MES junio AÑO 2022
DÍAS DE MORA:			0		
FECHA PAGO (aaaa/mm/dd):			2022/06/30	NÚMERO AUTORIZACIÓN:	9990482379

TOTAL APORTES A PENSIÓN

ADMINISTRADORA				APORTES VOLUNTARIOS		FSP		MORA		TOTALES		
CÓDIGO	NOMBRE	No. COTIZANTES	COTIZACIÓN	EMPLEADOR	COTIZANTE	SOLIDARIDAD	SUBSISTENCIA	COTIZACIÓN	FSP	APORTES	MORA	VALOR PAGADO
230301	230301-PORVENIR	1	$ 244.200	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 244.200	$ 0	$ 244.200
SUBTOTALES:										$ 244.200	$ 0	$ 244.200

TOTAL APORTES A SALUD

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	INCAPACIDAD POR ENFERMEDAD		LICENCIA MATERNIDAD		SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN		MORA		TOTALES			
CÓDIGO	NOMBRE		NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	APORTES	MORA	DESCUENTO	VALOR PAGADO
EPS017	EPS017-FAMISANAR	1		$ 0		$ 0		$ 0	$ 190.800	$ 0	$ 0	$ 0	$ 190.800	$ 0	$ 0	$ 190.800
SUBTOTALES:													$ 190.800	$ 0	$ 0	$ 190.800

TOTAL APORTES A RIESGOS PROFESIONALES

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	INCAPACIDAD IRP		SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN	TOTALES			
CÓDIGO	NOMBRE		NUMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	PAGO A OTROS RIESGOS	PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	APORTES	MORA	DESCUENTO	VALOR PAGADO
14-23	14-23-POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	1		$ 0	$ 0		$ 0	$ 16.000	$ 16.000	$ 0	$ 0	$ 16.000
SUBTOTALES:									$ 16.000	$ 0	$ 0	$ 16.000

LIQUIDACIÓN DETALLADA APORTES

DATOS DEL COTIZANTE									NOVEDADES																				SEGURIDAD SOCIAL																						PARAFISCALES						
Nº	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	TIPO COTIZANTE	SUBTIPO COTIZANTE	SALARIO BÁSICO	TIPO DE SALARIO	COLOMBIANO EN EL EXTERIOR	EXTRANJERO RESIDENTE	IGE	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	VSP	VST	SLN	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRP	PENSIÓN						SALUD						ARP																											
																								ADMIN	COT/NOVED	IBC	COTIZACIÓN	FSP SUBSISTENCIA	FSP SOLIDARIDAD	APORTES VOLUNTARIOS EMPLEADOR	APORTES VOLUNTARIOS EMPLEADO	INDICADOR TARIFA ESPECIAL	TOTAL APORTE	ADMIN	COT/NOVED	IBC	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	TOTAL APORTE	ADMIN	COT/NOVED	IBC	CENTRO DE TRABAJO	TOTAL APORTE	COT/NOVED	IBC	CCF ADMIN	CCF TOTAL APORTE	SENA TOTAL APORTE	ICBF TOTAL APORTE	ESAP TOTAL APORTE	MINEDU TOTAL APORTE
1	CC 23753719	LEONOR SOLER BARRETO	RECIPIENTE DE LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS		$ 1.526.000				NO														230301-PORVENIR	$ 0	1.526.000	$ 244.200	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	Normal	$ 244.200	EPS017-FAMISANAR	$ 0	1.526.000	$ 190.800	$ 0	$ 190.800	14-23-POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	$ 0	1.526.000	23753719	$ 16.000	$ 0		$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0

TOTAL	$ 451.000

Planilla Pagada

EVIDENCIAS – JULIO 2022
CONTRATO No. 3364146– LEONOR SOLER BARRETO

Obligación 4. Anexo 4.3. Cuenta de cobro mes de julio 2022

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

DOCUMENTO SOPORTE EN ADQUISICIONES EFECTUADAS A NO OBLIGADOS A FACTURAR (POR CONCEPTO DE HONORARIOS Y/O PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES)
REGIONAL BOYACÁ
CENTRO DE DESARROLLO AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL - BOYACA - SERVICIOS PRESTADO
Adquirente: SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA Nit adquirente: 899.999.034-1
Resolución DIAN Nº 18764024267696 autoriza desde 360,001 hasta 760,000 (Enero 18 de 2022)

Código Regional	15
Código Centro	911010
Fecha Elaboración	Julio de 2022
Versión	MAYO 2022 - 2.22
ID de Proceso	65051-283078
No. de documento	485656

DATOS DEL CONTRATISTA

Nombres y apellidos contratista: / Correo electrónico contratista:	LEONOR SOLER BARRETO / lsoler@sena.edu.co	C.C.	23.753.719	IP/Nº de contacto	3204776520
Régimen del IVA:	NO RESPONSABLE	Pertenece al régimen simple de tributación?	NO	Es declarante de renta?	SI	Es Pensionado?	NO
Sus ingresos en el 2021 fueron iguales o superiores	NO	Inducción SST	SI	Presta Servicios Excluidos de IVA ?	NO		
Banco al cual consignar:	BANCO AGRARIO DE COLOMB	Tipo de cta	AHORROS	Nº Cuenta	415502000115		
Ha contratado o vinculado dos o más trabajadores asociados a su actividad para cumplir con el objeto de su contrato?	NO	Sus ingresos del contrato suscrito con la Entidad en el 2022 supera los $ 125'413.200	NO		

DATOS DEL CONTRATO Y PERIODO OBJETO DE PAGO

Nº del contrato:	3364146/2022		Nº Compromiso SIIF	16622		
Valor Total del Contrato	$ 40.184.667	N ª Pago	Periodo objeto de pago			Valor Bruto Pago
Saldo Anterior del Contrato	$ 21.109.667	6	Del 01/07/2022	Al	31/07/2022	$ 3.815.000,00
Nuevo Saldo del Contrato	$ 17.294.667		Legalización comisiones del periodo		$ 0,00	

OBJETO CONTRACTUAL: (Descripción del servicio prestado)
Prestar servicios personales para planear, orientar y evaluar actividades de formación profesional integral que imparte el Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial en el área de Administración del programa de formación Titulada Regular y/o Complementaria, de acuerdo con los lineamientos y normatividad vigente.

RESUMEN PAGOS GENERADOS EN EL PERIODO OBJETO DE PAGO

Ingresos por honorarios	$ 3.815.000	Tarifa de Retencion en la Fuente ART 383*	0,00%
		Retencion en la Fuente del Periodo	$ 0
Ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ 0		
TOTAL INGRESOS DEL PERIODO	**$ 3.815.000**	Menos, Retefuente Otros Ingresos	$ 0
BASE PARA RETENCION EN LA FUENTE	**$ 2.535.000**	**TOTAL RETEFUENTE PRESENTE PAGO**	**$ 0**

LIQUIDACIÓN DE PAGO A SEGURIDAD SOCIAL Y LIQUIDACIÓN DEL NETO A PAGAR

	Julio	Junio			
Nº Planilla PILA, o , Nº Radicación pago SS	---------	4451432002	Valor Base retención en la fuente	2.535.000,00	TARIFA
Ingreso Base de Cotización - IBC	$ 1.526.000	$ 1.526.000	Valor Base retención en la fuente ICA	3.380.000,00	
Aporte obligatorio a seguridad social salud	$ 190.800	$ 190.800	Valor base IVA	0,00	
Aporte obligatorio a seguridad social Pensión	$ 244.200	$ 244.200	IVA (SI es RESPONSABLE)	0,00	19%
Aporte obligatorio a Fondo de solidaridad Pensional	$ -	$ 0	Menos Retención en la Fuente	0,00	0,00%
ARL II	$ 16.000	$ 16.000	Menos Retencion IVA	0,00	15%
Aportes voluntarios a Fondo de pensiones Obligatorias	$ -		Reteica - 334	23.272,00	0,610%
Aportes voluntarios a cuentas AFC	$ -		-	0,00	
Aporte voluntario a Fondos de pensiones voluntarias $7.522.064	$ -		-	0,00	
Intereses Prestamo de Vivienda $ 3.600.400	$ -		-	0,00	
Aportes pensión de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Aportes salud de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Aportes A.R.L de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Dependientes hasta $ 1.216.128	$ -		Otras Retenciones	0,00	0,000%
Salud hasta $ 608.064	$ -				
Renta Exenta 25% $ 9.120.960	$ 845.000		Descuentos de Libranza	0,00	
Retención en la Fuente Contingente	$ -		Descuentos de embargo (SI tiene)	0,00	
			VALOR A PAGAR	**$ 3.791.728,00**	

SON: TRES MILLONES SETECIENTOS NOVENTA Y UN MIL SETECIENTOS VEINTIOCHO PESOS M/CTE

ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE EL PERIODO OBJETO DE PAGO

1 julio tgo.en distribución física internacional ficha:2484824 Competencia: Dirigir el talento humano según necesidades de la organización. 1 julio tgo en gestión logística ficha:2374586 Competencia: Dar soporte a los procesos según políticas y requerimientos de los clientes. 5-8 julio Actividad clima organizacional, oferta educativa programas de formación julio-agosto, reunión instructores complementaria del mes. 11-15 julio Comportamiento emprendedor Ficha: 2563644 Competencia: Fomentar la cultura emprendedora según habilidades y competencias personales. 18,19,21,22 julio. Servicio al cliente desde las unidades administrativas de la organización. Competencia: Atender clientes de acuerdo con procedimientos de servicio y normativa. 18,19,21,22 julio. Tco Comercialización de productos masivos. Ficha: 2448477. Competencia: Manejar presupuestos aplicando las políticas empresariales y la normatividad. 25-29 julio. Comercialización de productos masivos. Ficha: 2448477. Competencia: Manejar presupuestos aplicando las políticas empresariales y la normatividad.

PARA LOS EFECTOS LEGALES CERTIFICO, BAJO LA GRAVEDAD DEL JURAMENTO, QUE:
1. Cumplí a cabalidad las actividades del objeto contractual arriba descritas; 2. Los documentos soporte suministrados contienen el pago de Seguridad Social en Salud y Pensión, los aportes voluntarios a cuentas AFC y FVP, por los ingresos recibidos en el mes anterior del contrato objeto de cobro en esta planilla y certifico que no han sido utilizados en la disminución de la Base de Retención en la Fuente en ningún otro contrato; 3. El número de trabajadores contratados para cumplir con el desarrollo del objeto contractual corresponden a lo indicado en esta planilla; 4. Toda la información aquí suministra es veridica; 5. He leído y entendido la descripción de cada uno de los campos aquí diligenciados.

LEONOR SOLER BARRETO
EL CONTRATISTA

CERTIFICACION DEL SUPERVISOR DEL CONTRATO

En mi calidad de Supervisor del contrato de prestación de servicios personales aquí relacionado, CERTIFICO:
1.- Que El Contratista cumplió a cabalidad las obligaciones contractuales pactadas;
2.- Que El Contratista desarrolló las actividades descritas en el presente informe, dentro del periodo de cobro;
3.- Que he verificado el pago de los aportes obligatorios al Sistema General de Seguridad Social realizados por el contratista por los ingresos recibidos en el mes anterior por medio de la planilla PILA relacionada en el presente informe y que los mismos han sido liquidados de conformidad con las normas vigentes.

Autorizo el presente pago.
El Supervisor,

LUIS ALBERTO CARDENAS RODRIGUEZ
COORDINADOR ACADÉMICO

Teniendo en cuenta las certificaciones suscritas por el contratista y por el supervisor del contrato arriba relacionado, autorizo el presente pago:
EL ORDENADOR DEL PAGO

IVAN MAURICIO ROJAS RUIZ
SUBDIRECTOR DE CENTRO G02