PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Medellín 31 agosto de 2024

Señor (a)
Bladimir Coba Ramírez
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 5864570
Coordinador académico
Centro de Comercio
Medellín Antioquia

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes agosto del año 2024

Referencia: No - CO1.PCCNTR. 5864570 del año 2024

Robinson Alberto Jaramillo Saldarriaga, identificado con la cédula de ciudadanía No. 71742464 de Medellín, en mi calidad de Contratista del SENA, en el centro de comercio, 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 la suma de **$** 35.575.509 Esta suma será pagada por el SENA a cada uno de los contratistas en mensualidades vencidas por valor de **$4.465.545** o proporcional por fracción de mes.

Plazo: Será hasta el 13 de diciembre de 2024.

OBJETO:
5_9301_143 Prestación de servicios personales de carácter temporal como instructor en el centro de comercio, para impartir la formación profesional en sus diferentes niveles, modalidades, etapas del proceso y acorde a la programación del centro en la

red de logística y gestión de la producción, en el área gestión logística.

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.	Durante este mes No Participé en las reuniones periódicas de planeación del proceso formativo.	No aplica la evidencia para el presente mes.
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato.	Durante este mes NO participé en actividades de desarrollo curricular del programa de formación de Tecnología en Coordinación de procesos logísticos.	No aplica la evidencia para el presente mes.
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Durante este mes NO fuí requerido para evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas.	No aplica la evidencia para el presente mes.
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato	Ejecuté la formación conforme con programación.	Formatos de ejecución de la formación enviadas al supervisor del contrato. Evidencias de aprendizaje, talleres, y material de apoyo en la plataforma.
5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Diseñé estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación en la modalidad presencial y a distancia teniendo en cuenta el estilo constructivista y el	Guías de aprendizaje ubicadas en la plataforma.

		modelo de formación por Proyectos.	
6	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.	Durante este mes NO fuí requerido para participar en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica.	No aplica la evidencia para el presente mes.
7	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Durante este mes No fuí requerido para realizar el juicio valorativo de los resultados de aprendizaje de las fichas asignadas, éste se realiza al final del trimestre.	No Aplica la evidencia para el presente mes.
8	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria.	Durante este mes NO fuí requerido para entregar los soportes del procedimiento de ingreso de aprendices al programa de formación	No aplica la evidencia para el presente mes.
9	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Durante éste mes el instructor No hizo seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad define, debido a que se encuentra la plataforma en proceso de actualización.	La plataforma SOFIA PLUS se encuentra en actualización.

10	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	Durante este mes NO fuí requerido para participar en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	No aplica la evidencia para el presente mes.
11	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	Apliqué e hice cumplir el manual de convivencia durante todo el proceso con llamados de atención y reportes de asistencia.	Reportes enviados al coordinador académico en formatos de reportes de deserción, registros de asistencias en Sofia plus, formatos de llamados de atención por correo electrónico.
12	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	Durante este mes NO fuí requerido para apoyar procesos de registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área de Logística.	No aplica la evidencia para el presente mes.
13	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	Acaté los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y los lineamientos del SST.	Certificado de inducción al SST enviado a la página SECOP.
14	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	Durante este mes NO fuí requerido para apoyar al centro de comercio en la promoción del portafolio de servicios.	No aplica la evidencia para el presente mes.
15	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	Se realizó seguimiento en la etapa productiva a los aprendices que son asignados.	Registro de seguimiento en la plataforma asignada.

16	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	Durante este mes el instructor se encuentra a paz y salvo con todo concepto con el almacén.	Paz y salvo firmado por el almacén.
17	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia “ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización. "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva al mismo, al informe de ejecución contractual, con plazo máximo a julio 31 de 2022.	Durante este mes NO realicé certificación en dicha norma ya que en la actualidad está vigente.	No aplica la evidencia para el presente mes.
18	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	Durante este mes No fui requerido para acompañar a los aprendices en las actividades planeadas	No fui requerido por el centro de formación para Apoyar las actividades programadas por el equipo de bienestar al aprendiz
19	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación.	Durante este mes NO fuí requerido para acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación de nivel tecnólogo del centro de comercio.	No aplica la evidencia para el presente mes.
20	Participar, cuando el centro de formación lo requiera, en las actividades de Diseño Curricular según programación de la Dirección de Formación Profesional.	Durante este mes NO fuí requerido para participar en actividades de diseño curricular.	No aplica la evidencia para el presente mes.

21	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Durante este mes NO fuí requerido para actividades adicionales.	No aplica la evidencia para el presente mes.

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	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.				
2.				

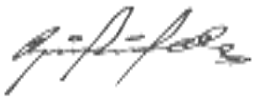
Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. De la Planilla 71406210, Enlace Operativo, período julio de 2024 (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”).

Evidencias en (2) folios

Cuenta de cobro, certificado de pago seguridad social.

Cordialmente,

Firma 

Robinson Alberto Jaramillo Saldarriaga

Contratista

C.C. No. 71.742.464

Recibí a satisfacción:

Firma

Bladimir Coba Ramírez
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR. 5864570 del año 2024

Coordinadora Académico Centro de Comercio

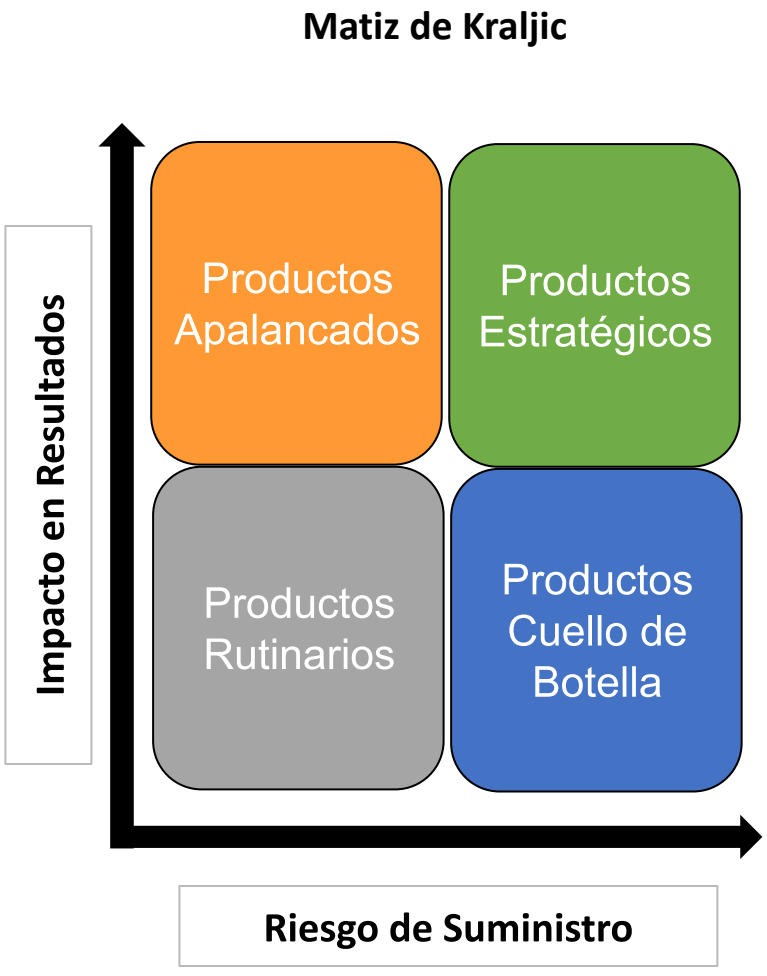
PLANILLAEXCEL

En una empresa se hizo reunión con un grupo de expertos del área de compras y de la cadena de suminis
1) Impacto en los resultados (Abastecimiento): Es de alto impacto, cuando el Porcentaje sobre el costo to
Calificación de 1 se da para un bajo Impacto y calificación de 10 para el de más alto impacto.
2) Riesgo de suministro (Complejidad mercado proveedor): Es de alto Riesgo, cuando en el mercado exist
Calificación de 1 se da para el de Menor riesgo y calificación de 10 para el de mayor riesgo.

Ejercicio:

1) De acuerdo con el cuadro de calificaciones para las siguientes referencias, determine la clasificación a

2) Defina las estrategias de compras a seguir para cada grupo, de acuerdo con la clasificación.



stro, los cuáles clasificaron cada referencia de acuerdo a:
otal de las compras es alto y también afectan la utilidad de la empresa.

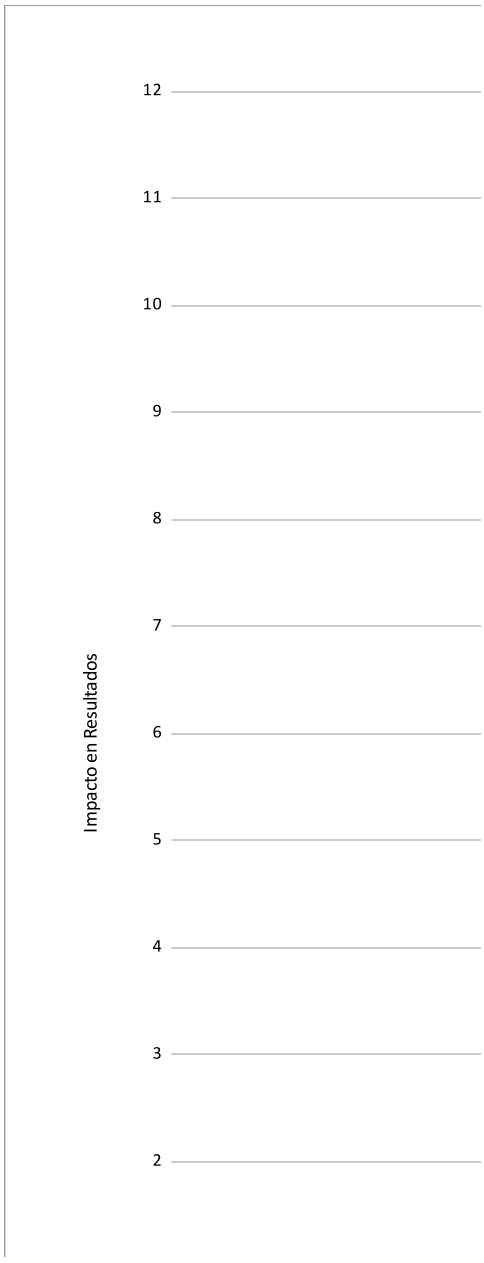
:en pocos proveedores y no tiene producto susutituto.

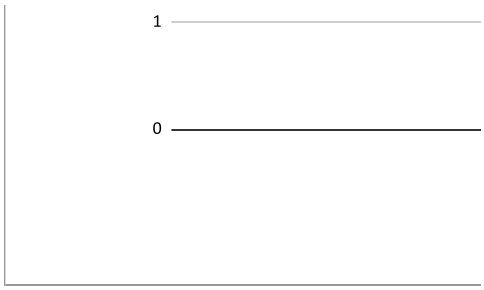
la que pertenecen.

	Producto	Impacto resultados	Riesgo suministro	Matriz Kraljic
1	**Ref 1**	**6**	**6**	Estratégico
	Ref 2	**4**	**3**	Rutinarios
	Ref 3	**7**	**7**	Estratégico
2	**Ref 4**	**10**	**10**	Estratégico
	Ref 5	**1**	**1**	Rutinarios
	Ref 6	**2**	**2**	Rutinarios
3	**Ref 7**	**8**	**3**	Apalancados
	Ref 8	**5**	**10**	Cuello de Botella
	Ref 9	**9**	**7**	Estratégico
	Ref 10	**4**	**10**	Cuello de Botella
4	**Ref 11**	**5**	**3**	Rutinarios
1	**Ref 12**	**6**	**6**	Estratégico
5	**Ref 13**	**4**	**4**	Rutinarios
	Ref 14	**7**	**9**	Estratégico
	Ref 15	**8**	**8**	Estratégico
5	**Ref 16**	**4**	**4**	Rutinarios
3	**Ref 17**	**8**	**3**	Apalancados
	Ref 18	**3**	**3**	Rutinarios
	Ref 19	**9**	**4**	Apalancados
4	**Ref 20**	**5**	**3**	Rutinarios
2	**Ref 21**	**10**	**10**	Estratégico
	Ref 22	**1**	**6**	Cuello de Botella
	Ref 23	**2**	**4**	Rutinarios
	Ref 24	**1**	**3**	Rutinarios
	Ref 25	**5**	**9**	Cuello de Botella

Matriz Kraljic	*Producto*	Impacto resultados_	Riesgo sumi
Apalancados	Ref 17	8	3

	Ref 19	9	4
	Ref 7	8	3
Cuello de Botella	Ref 10	4	10
	Ref 22	1	6
	Ref 25	5	9
	Ref 8	5	10
Estratégico	Ref 1	6	6
	Ref 12	6	6
	Ref 14	7	9
	Ref 15	8	8
	Ref 21	10	10
	Ref 3	7	7
	Ref 4	10	10
	Ref 9	9	7
Rutinarios	Ref 11	5	3
	Ref 13	4	4
	Ref 16	4	4
	Ref 18	3	3
	Ref 2	4	3
	Ref 20	5	3
	Ref 23	2	4
	Ref 24	1	3
	Ref 5	1	1
	Ref 6	2	2


12
11
10
9
8
7
6
5
4
3
2
Impacto en Resultados


1
0


Ref 1

6

Riesgo de Suministro

Estrategias de compras a seguir según la clasificación de cada referencia:
Rutinarios
- Compras repetitivas y predecibles
- Enfocarse en la eficiencia y la reducción de costos
Estratégicos
- Compras que requieren colaboración y coordinación con proveedores
- Enfocarse en la calidad, la innovación y la relación a largo plazo con proveedores
Cuellos de botella
- Compras que presentan riesgos y vulnerabilidades
- Enfocarse en la mitigación de riesgos, la diversificación de proveedores y la creación de planes de contingencia
Apalancados
- Compras que tienen un impacto significativo en la estrategia y el éxito de la empresa
- Enfocarse en la creación de alianzas estratégicas, la innovación y la optimización de la cadena de suministro

Integrantes:
Juan Pablo Zuluaga Arango
Jaime Molina Muñoz
Michael Zuleta Acevedo
John Jairo Tabares Duque

LA TRANSFORMACION DIGITAL Y LA INTEGRACION DEL MARKETING Y LA LOGISTICA

Autor(es):

Jesús Benítez

Kevin Mejía Bohórquez

Robert Barragán

Brayan Tobón

Yeison contreras

INSTRUCTOR:

Robinson Jaramillo

Coordinación de procesos logísticos

2993378

SENA

MEDELLIN - ANTIOQUIA

2024

TRANSFORMACION DIGITAL Y SU IMPACTO EN LA INTEGRACION ENTRE MARKETING Y LOGISTICA

En el presente ensayo abordaremos y conoceremos como la transformación digital ha traído consigo la necesidad de optimizar procesos en la cadena de suministro, por eso veremos el gran beneficio que nos ha dado la integración de la logística y el marketing, convirtiéndose en una herramienta muy fundamental y vital en el ciclo de la cadena de suministro.

INTRODUCCION:

Muchos pensaran que el marketing y la logística se ubican en polos opuestos, pero hoy en día estos van muy de la mano, ya que mientras el marketing es el método que se encarga de interactuar con los consumidores u clientes. La logística tiene como objetivo asegurar que los productos se muevan de manera eficiente a lo largo de la cadena de suministro.

Históricamente hablando, la logística se centraba principalmente en la distribución física de Productos. Su principal objetivo era garantizar que los productos estuvieran disponibles en el lugar correcto por así decirlo y también en el momento adecuado para satisfacer la demanda de la persona o consumidor. Sin embargo, con el avance de la tecnología, el papel de la logística ha evolucionado hacía Ser más estratégicos y esto ayuda a ahorrar también ciertos costos directos u indirectos tales como: Tiempo, dinero, requerimiento de mucho Personal y también ha evolucionado hacía Una función estratégica clave para el marketing.

El marketing se encarga de recopilar información de un determinado grupo o población el cual es de vital ayuda para la función final del marketing influir y crear relaciones con los clientes identificando y satisfaciendo necesidades, teniendo estos datos entra la logística aprovecharlos identificando patrones de necesidades y satisfacción de los clientes para desarrollar u optimizar procesos de elaboración de algún producto como también optimizar procesos de entrega y distribución.

La transformación digital a traído consigo un acercamiento más directo en la relación cliente, empresa lo que h llevado a que el cliente cada vez obtenga más información por sí mismo, generando una mayor exigencia por parte del cliente en cuanto a rapidez, costos y personalización en la entrega del producto o servicio.

Al transcurrir de los años la transformación digital ha venido creciendo de tal manera que gran parte de los tramites o compras se pueden realizar con solo un clic, por lo que la mayoría de las empresas que ofrecen algún producto o servicio se están adaptando a esta transformación y crecimiento de lo digital, y buscan ofrecer de la mejor manera su empresa para las necesidades de las personas, ahora bien, el área encargada del marketing debe de estar en constante aprendizaje sobre la parte digital para lograr saber las necesidades de los futuros compradores, y estar integrados con toda la parte Logística de la empresa para que al momento de que un cliente adquiera un producto por mercado digital, inmediatamente se active la empresa ya sea para la producción del producto o simplemente para realizar el despacho del mismo de una manera ágil y pueda llegar al cliente en las óptimas condiciones y de las características con las que el cliente realizo el pedido, generando una excelente experiencia al cliente, fidelizándolo y ese mismo cliente pueda a través del voz a voz lograr un buen posicionamiento de la marca.

Y es que la parte digital se ha vuelto parte fundamental en la vida de las personas, ya que la mayoría de las personas poseen un celular, ya sea para comunicarse con la familiar, trabajar y estar en contacto con toda la operación de una empresa o solo por entretenimiento, por lo que llevan a las personas a su mayor tiempo del día a estar enfrente de una pantalla ya sea de un celular o un computador y debido a su poco tiempo disponible para buscar de manera presencial un producto o servicio siempre se busca recurrir a la búsqueda digital para satisfacer esta necesidad, por lo que el marketing digital debe de ser muy específico con los productos y servicios ofrecidos para que los clientes puedan encontrar lo que buscan y sea exactamente lo que necesiten, y no se lleven una mala experiencia lo que genera un pérdida de clientes, ya que ese cliente no hablara bien de la marca por lo que no llevara a la empresa a crecer.

En conclusión, el rol de la logística en el marketing moderno ha evolucionado de ser una función operativa a una estratégica. Día a día, las empresas deben considerar la logística como un elemento fundamental en la Creación de valor para el cliente y la diferenciación competitiva. Aquellas que logren integrar eficazmente la logística con sus estrategias de marketing estarán mejor Posicionadas para adaptarse y Prosperar en un entorno empresarial cada vez más dinámico y competitivo. Además es importante y beneficiosa esta integración entre la logística y el marketing ya que el uso correcto de esta integración puede ayudar a reducir costos y mejor la eficiencia en el ciclo de la cadena de suministro, el marketing y la logística pueden trabajar juntos para identificar oportunidades de reducción de costos, mejoras en las entrega de un producto o servicio, mayor reconocimiento de una marca o empresa y a la vez la fidelización de los clientes.

Ingresos

Ingresos Proyectados sin Escasez: US$1,250,000
Cálculo: La pérdida de ingresos debido a la escasez de stock fue de US$500,000, y esto representó el 40% de la demanda no satisfecha. Por lo tanto, los ingresos proyectados sin escasez serían
500,000/0.40 = 1,250,000

Ingresos Reales: US$750,000
Cálculo: Se satisfizo el 60% de la demanda proyectada, que es el 60% de US$1,250,000.

Nombres: Kevin Otálvaro
Mary Carmen Correa
Sebastián Jaramillo

Estado de Pérdidas y Ganancias

Concepto	Monto (US$)	%	
Ingresos Reales	USD750.000		
Costos de Ventas			
- Costo Logístico (17.9%)	USD134.250	17,9%	
- Costos de Transporte (35.9%)	USD48.196	35,9%	
- Costos de Inventarios (25.5%)	USD34.234	25,5%	
- Costos de Almacenamiento (25.1%)	USD33.697	25,1%	
- Costos Administrativos (10.2%)	USD13.694	10,2%	
- Otros Rubros (3.3%)	USD4.430	3,3%	
Total Costos de Ventas	USD134.250		
Gastos Operativos			
- Gastos de Marketing Adicionales	USD50.000		Gastos de Marketing Adicionales ($50,000): Se basan en una suposición realista de las necesidades adicionales de marketing para gestionar la alta demanda y la comunicación sobre la escasez de stock durante la temporada alta.
- Costos Adicionales de Envío y Almac	USD20.000		Costos Adicionales de Envío y Almacenaje ($20,000): Estos costos se derivan de la necesidad de envíos urgentes y almacenamiento temporal debido a la escasez de stock y la alta demanda, lo cual es común en situaciones de problemas en la cadena de suministro.
Total Gastos Operativos	USD70.000		
Ganancia Bruta (antes de impuestos)	USD545.750		Fórmula Ganancia Bruta=Ingresos Reales−Costos de Ventas
- Margen de Ganancia (15%)	USD112.500	15,0%	Fórmula Margen de Ganancia=Ingresos Reales×Porcentaje del Margen de Ganancia
Pérdida de Ingresos por Escasez	USD500.000		

Concepto	Cálculo	Monto ($)	
Ingresos Totales	$1,500 × 500	USD750.000	
Costos Operativos Totales			
Costo Logístico Total		USD134.250	
Gastos de Marketing Adicionales		USD50.000	
Costos Adicionales de Envío y Almacenaje		USD20.000	
Total Costos Operativos	134,250 + 50,000 + 20,000	USD204.250	
Ganancia Bruta (antes de impuestos)	Ingresos Totales - Costos Operativos Totales	USD545.750	
Cálculo del Costo del Producto			
Precio de Venta por Unidad		USD1.500	
Rentabilidad Deseada		15%	
Costo del Producto	$1,500 × (1 - 0.15)	USD1.275	
Costos de Ventas			
Costo del Producto		USD1.275	
Unidades Vendidas		500	
Costos de Ventas	$1,275 × 500	USD637.500	
Ganancia Neta (antes de impuestos)	Ganancia Bruta - Costos de Ventas	-USD91.750	PERDIDAS

Explicación:
Ingresos Totales: Calculados en base al precio de venta por unidad y el número de unidades vendidas.
Costos Operativos Totales: Suma de los costos logísticos, de marketing adicionales y de envío y almacenaje adicionales.
Ganancia Bruta: Diferencia entre los ingresos totales y los costos operativos totales.
Costo del Producto: Calculado como el 85% del precio de venta, considerando una rentabilidad del 15%.
Costos de Ventas: Producto del costo del producto por las unidades vendidas.
Ganancia Neta: Diferencia entre la ganancia bruta y los costos de ventas, mostrando una pérdida neta en este caso.

By: MARY CARMEN CORREA PAREDES

amiliaries, Destino PANAMA

Días programado del 14 agosto 2024 al 19 Octubre (Plan programado en días)

Periodo resaltado: 1 | Duración del plan | Inicio real | % Completado | Real (fuera del plan) | % Completado (fuera del plan)

ACTIVIDAD	RESPONSABLES	INICIO DEL PLAN DIAS	DURACIÓN DE LA TAREA	INICIO REAL	DURACIÓN REAL	PORCENTAJE COMPLETADO
Tramitar permisos laborales y de estudio (1 semana)	DAIRO Y MARY	1	7	1	7	66%
Buscar destinos, MAX 3	MARY	1	7	1	7	100%
Escoger destino	MARY	8	1	8	1	100%
Validar tramites de ingreso	DAIRO	9	2	9	2	100%
Cotizar Hoteles	DAIRO	6	3	6	3	50%
Comprar Vuelos	DAIRO	7	1	7	1	100%
Escoger Hotel	MARY	9	2	9	2	50%
Cotizar y alquilar Carro	MARY	11	1	11	1	100%
Investigar y armar tours	MARY	7	20	7	20	10%
Comprar ropa e implementos	MARY	15	30	15	30	50%
Llego el dia	DAIRO, MARY, ANGELES	45	9	45	9	0%

PERIODOS 2 meses

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60