PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Guadalajara de Buga, Septiembre del 2020

Señora
LILIANA URRIAGO FONTAL
SUPERVISOR CONTRATO No. 1429939-2020
Coordinadora Académico
Centro Agropecuario de Buga

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de Septiembre del año 2020
Referencia: 1429939-2020

JAMES DOMINGUEZ ARAGON, identificada con la cédula de ciudadanía No. 14.878.719 de Buga en mi calidad de Contratista del SENA, Centro Agropecuario de Buga, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes de Septiembre , objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato asciende a la suma de TREINTA Y TRES MILLONES TRESCIENTOS MIL PESOS MCTE ($33.300.000). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Una (01) primera cuota correspondiente a veinticinco (25) días del mes de marzo por valor de TRES MILLONES OCHENTA Y TRES MIL TRESCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS MCTE ($3.083.333) b) Ocho (8) cuotas mensuales, iguales, de abril a noviembre por valor de TRES MILLONES SETECIENTOS MIL PESOS MCTE ($3.700.000) cada una c) Un pago correspondiente a cinco (5) días del mes de diciembre por valor de SEISCIENTOS DIECISEIS MIL SEISCIENTOS SESENTA Y SIETE PESOS PESOS MCTE ($616.667).

Plazo: Será hasta el 05 de diciembre de 2020.

OBJETO:
Prestación temporal de servicios profesionales de instructores, para impartir formación profesional, asistencia técnica, asesoría a las empresas y jornadas de divulgación tecnológica para la ejecución de las acciones de formación programadas por el Centro Agropecuario de Buga en los programas SENA Emprender Rural.

CLÁUSULA

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.	**El día 1 de Septiembre 2020** Reunión de Grupo direccionada por el Coordinador Diego Hernán Rojas **Formación con los aprendices de la ficha 2124100** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización**.** **Resultado** Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo FOGON ACESTRAL FICHA 2124100, Municipio de Buga**. **Resultado Evaluado** **Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.** **El día 2 de Septiembre 2020** Reunión de Grupo direccionada por el Coordinador Diego Hernán Rojas **Formación con los aprendices de la ficha 2124113** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización**.**	Listado de asistencia y pantallazo Microsoft Teams de participación Listado de Asistencia Virtual- Material de Apoyo. Listado de asistencia y pantallazo Microsoft Teams de participación Material de Apoyo Listado de asistencia y pantallazo Microsoft Teams de participación Listado de asistencia y pantallazo de Microsoft Teams participación Listado de asistencia pantallazo de Microsoft Teams participación

		Resultado Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo ORO VERDE FICHA 2124113, Municipio de Trujillo.** **Resultado Evaluado** **Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.** **El día 3 de Septiembre de 2020,** Reunión de Grupo direccionada por el Coordinador Diego Hernán Rojas **Formación con los aprendices de la ficha 2182439** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización**.** **Resultado** Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo EMPRENDEDORES EN GUADUA FICHA 2182439, Municipio de Riofrio.** **El día 4 de Septiembre de 2020:** Reunión de Grupo direccionada por el Coordinador Diego Hernán Rojas	Material de Apoyo. Evidencia WAZAP **Listado de asistencia** pantallazo de Microsoft Teams participación Material de Apoyo. Evidencia WAZAP pantallazo de Microsoft Teams participación pantallazo de Microsoft Teams participación Material de Apoyo. pantallazo de Microsoft Teams participación Pantallazos de Plataforma MET. participación Pantallazo Microsoft Teams de participación

		Formación con los aprendices de la ficha 2189037 **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización**.** **Resultado** Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo CARNICOS LAMB TULUA FICHA 2189037, Municipio de Tulua**. **El día 7 de Septiembre de 2020:** **Formación con los aprendices de la ficha 2124097** **Competencia.** Diseñar el portafolio de productos y servicios según las estrategias de mercadeo de la organización. **Resultado** Establecer canales y soportes de distribución y comercialización de acuerdo con el Segmento de mercado establecido Diseñar el portafolio de servicios según el mercado meta identificado. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo LAS MARGARITAS FICHA 2124097, Municipio de Buga**.	Material de Apoyo. y pantallazo Microsoft Teams de participación Material de Apoyo pantallazo Microsoft Teams de participación pantallazo de Microsoft Teams participación pantallazo de Microsoft Teams participación Material de Apoyo pantallazo Microsoft Teams de participación Material de Apoyo. pantallazo Microsoft Teams de participación

		Resultado Evaluado **Establecer canales y soportes de distribución y comercialización de acuerdo con el Segmento de mercado establecido** **El día 8 de Septiembre de 2020** **Formación con los aprendices de la ficha 2124100** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización**.** **Resultado** Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo FOGON ACESTRAL FICHA 2124100, Municipio de Buga**. **El día 9 de Septiembre de 2020:** **Formación con los aprendices de la ficha 2124113** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización**.** **Resultado** Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.	Material de Apoyo pantallazo Microsoft Teams de participación pantallazo de Microsoft Teams participación pantallazo de Microsoft Teams participación Pantallazos de Plataforma MET. participación Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia MATERIAL DE APOYO Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia

		Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo ORO VERDE FICHA 2124113, Municipio de Trujillo.** **El día 10 de Septiembre de 2020** **Formación con los aprendices de la ficha 2182439** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización**.** **Resultado** Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo EMPRENDEDORES EN GUADUA FICHA 2182439, Municipio de Riofrio.** **El día 11 de Septiembre de 2020:** Reunión de Grupo direccionada por el Coordinador Diego Hernán Rojas **Formación con los aprendices de la ficha 2189037** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización	Pantallazos Microsoft Teams y Pantallazos Microsoft Teams y MATERIAL DE APOYO Pantallazos Microsoft Teams y Material de Apoyo. Evidencia WAZAP **Listado de asistencia** pantallazo de Microsoft Teams participación Material de Apoyo. Evidencia WAZAP pantallazo de Microsoft Teams participación Pantallazos Microsoft Teams

		Resultado Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo CARNICOS LAMB TULUA FICHA 2189037, Municipio de Tulua**. **El día 14 de Septiembre de 2020.** **Formación con los aprendices de la ficha 2124097** **Competencia.** Diseñar el portafolio de productos y servicios según las estrategias de mercadeo de la organización. **Resultado** Establecer canales y soportes de distribución y comercialización de acuerdo con el Segmento de mercado establecido Diseñar el portafolio de servicios según el mercado meta identificado. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo LAS MARGARITAS FICHA 2124097, Municipio de Buga**. Resultado Evaluado **Establecer canales y soportes de distribución y comercialización de acuerdo con el Segmento de mercado establecido** **El día 15 de Septiembre de 2020** **Formación con los aprendices de la ficha 2124100**	Pantallazos Microsoft Teams Pantallazos Microsoft Teams Material de Apoyo. Evidencia WAZAP **Listado de asistencia** pantallazo de Microsoft Teams participación Material de Apoyo. Evidencia WAZAP pantallazo de Microsoft Teams participación pantallazo Microsoft Teams de participación Material de Apoyo.

		Competencia Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización**.** **Resultado** Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo FOGON ACESTRAL FICHA 2124100, Municipio de Buga**. **El día 16 de Septiembre de 2020:** **Formación con los aprendices de la ficha 2124113** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización**.** **Resultado** Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo ORO VERDE FICHA 2124113, Municipio de Trujillo.**	Pantallazo Microsoft Teams de participación Material de Apoyo pantallazo Microsoft Teams de participación pantallazo de Microsoft Teams participación pantallazo de Microsoft Teams participación Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia pantallazo Microsoft Teams de participación Material de Apoyo. pantallazo Microsoft Teams de participación

		El día 17 de Septiembre de 2020 **Formación con los aprendices de la ficha 2182439** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización**.** **Resultado** Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo EMPRENDEDORES EN GUADUA FICHA 2182439, Municipio de Riofrio.** **El día 18 de Septiembre de 2020:** **Formación con los aprendices de la ficha 2189037** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización **Resultado** Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo CARNICOS LAMB TULUA FICHA 2189037, Municipio de Tulua**.	Pantallazo Microsoft Teams de participación Material de Apoyo pantallazo Microsoft Teams de participación pantallazo de Microsoft Teams participación pantallazo de Microsoft Teams participación Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia pantallazo Microsoft Teams de participación

		El día 21 de Septiembre de 2020: **Formación con los aprendices de la ficha 2124097** **Competencia.** Diseñar el portafolio de productos y servicios según las estrategias de mercadeo de la organización. **Resultado** Establecer canales y soportes de distribución y comercialización de acuerdo con el Segmento de mercado establecido Diseñar el portafolio de servicios según el mercado meta identificado. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo LAS MARGARITAS FICHA 2124097, Municipio de Buga**. Resultado Evaluado **Establecer canales y soportes de distribución y comercialización de acuerdo con el Segmento de mercado establecido** **El día 22 de Septiembre de 2020** **Formación con los aprendices de la ficha 2124100** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización**.** **Resultado**	Pantallazo Microsoft Teams de participación Material de Apoyo pantallazo Microsoft Teams de participación Listado de asistencia y pantallazo de Microsoft Teams participación pantallazo de Microsoft Teams participación Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia pantallazo Microsoft Teams de participación

		Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo FOGON ACESTRAL FICHA 2124100, Municipio de Buga**. **El día 23 de Septiembre de 2020:** **Formación con los aprendices de la ficha 2124113** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización**.** **Resultado** Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo ORO VERDE FICHA 2124113, Municipio de Trujillo.** **El día 24 de Septiembre de 2020** **Formación con los aprendices de la ficha 2182439** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los	Pantallazo Microsoft Teams de participación Material de Apoyo pantallazo Microsoft Teams de participación pantallazo de Microsoft Teams participación pantallazo de Microsoft Teams participación Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia pantallazo Microsoft Teams de participación

		objetivos y estrategias establecidas por la organización. **Resultado** Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo EMPRENDEDORES EN GUADUA FICHA 2182439, Municipio de Riofrio.** **El día 25 de Septiembre de 2020:** Reunión de Grupo direccionada por el Coordinador Diego Hernán Rojas **Formación con los aprendices de la ficha 2189037** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización **Resultado** Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo CARNICOS LAMB TULUA FICHA 2189037, Municipio de Tulua**. **El día 28 de Septiembre de 2020:** **Formación con los aprendices de la ficha 2124097** **Competencia.**	Pantallazo Microsoft Teams de participación Material de Apoyo pantallazo Microsoft Teams de participación pantallazo de Microsoft Teams participación pantallazo de Microsoft Teams participación Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia pantallazo Microsoft Teams de participación Pantallazo Microsoft Teams de participación

		Diseñar el portafolio de productos y servicios según las estrategias de mercadeo de la organización. **Resultado** Establecer canales y soportes de distribución y comercialización de acuerdo con el Segmento de mercado establecido Diseñar el portafolio de servicios según el mercado meta identificado. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo LAS MARGARITAS FICHA 2124097, Municipio de Buga**. Resultado Evaluado **Establecer canales y soportes de distribución y comercialización de acuerdo con el Segmento de mercado establecido** **El día 29 de Septiembre de 2020 Formación con los aprendices de la ficha 2124100** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización**.** **Resultado** Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo FOGON**	Material de Apoyo pantallazo Microsoft Teams de participación pantallazo de Microsoft Teams participación pantallazo de Microsoft Teams participación Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia pantallazo Microsoft Teams de participación . Pantallazo Microsoft Teams de participación Material de Apoyo

		ACESTRAL FICHA 2124100, Municipio de Buga. **El día 30 de Septiembre de 2020:** **Formación con los aprendices de la ficha 2124113** **Competencia** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización**.** **Resultado** Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes. Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa. Desarrollo Material de apoyo para formación con el **Grupo ORO VERDE FICHA 2124113, Municipio de Trujillo..** **HORAS EN SOFIA PLUS MES DE AGOSTO 2020** **FICHA 2124100.** **PROGRAMA** E**mprendedor en Comercialización de Productos y Servicios Rurales** **COMPETENCIA :** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización **RESULTADO :** Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes	pantallazo Microsoft Teams de participación pantallazo de Microsoft Teams participación Material de Apoyo. Evidencia WAZAP **Listado de asistencia** pantallazo de Microsoft Teams participación Material de Apoyo. Evidencia WAZAP pantallazo de Microsoft Teams participación

		HORAS : 40 **FICHA 2124097.** **PROGRAMA** Comercialización de actividades Turísticas **COMPETENCIA :** Diseñar el Portafolio de Productos y Servicios según las Estrategias de Mercadeo de la Organización. **RESULTADO :** Establecer la oferta y la demanda de acuerdo con las Características del Servicio Turístico. **HORAS : 32** **FICHA 2124113** **PROGRAMA** E**mprendedor en Comercialización de Productos y Servicios Rurales** **COMPETENCIA :** Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización **RESULTADO :** Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes **HORAS : 40**	
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.		Ver Plataforma Sofía

3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	No aplica para el mes del reporte	Ninguna
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.	No aplica para el mes del reporte	Ninguna
5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	No aplica para el mes del reporte	Ninguna
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.	Elaboración de cartilla de formación pedagógica	

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	No aplica para el mes del reporte	Ninguna
	.		
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.	NO APLICA PARA EL MES DEL REPORTE.	Documentos requeridos (ficha de apertura, documento de identidad de los aspirantes)
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.	No aplica para el mes del reporte	Ninguna

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.	No aplica para el mes del reporte, aun no solicitado por el Centro.	Ninguna
11	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	No aplica para el mes del reporte	Ninguna
12	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	No aplica para el mes del reporte, aun no solicitado por el Centro.	Ninguna
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.	En los procesos formativos y reuniones programadas por el centro de formación se acatan las normas.	Acta
14	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	Durante las convocatorias de formación se colabora de manera activa en la difusión masiva a integrantes de la comunidad	Mensajes de correo electrónico, mensajes de difusión por whatsapp
15	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	No aplica para el mes del reporte, las fichas a cargo se encuentran en etapa lectiva.	Ninguna
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.	Actualmente no tengo bajo mi responsabilidad elementos y bienes de la entidad	Ninguno

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 a mismo, al informe de ejecución contractual, con plazo máximo a julio 31 de 2020.	En proceso, una vez se encuentre la oferta en el Centro de Formación	Ninguno
18	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	No aplica para el mes del reporte, aun no solicitado por el Centro.	Ninguna
19	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación.	No aplica para el mes del reporte, aun no solicitado por el Centro.	Ninguna

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.	NA			
2.	NA			

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 enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y Planillas PAGO SOI Coomeva # **4348791425**, correspondiente al mes de Agosto de 2020.

Cordialmente,

Firma
JAMES DOMINGUEZ ARAGON
Contratista
C.C. No. 14.878.719 de Buga

Recibí a satisfacción:

Firma
LILIANA URRIAGO FONTAL
Supervisor Contrato 1429939-2020
Coordinador Académico