

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Guadalajara de Buga, Octubre 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 Octubre 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 Octubre, 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.	<p>Día 1 de Octubre 2020</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2182439</p> <p>Competencia Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p> <p>Resultado Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo EMPRENDEDORES EN GUADUA FICHA 2182439, Municipio de Riofrio.</p> <p>Día 02 de Octubre 2020</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2189037</p> <p>Competencia Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p> <p>Resultado Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo CARNICOS LAMB TULUA FICHA 2189037, Municipio de Tulua.</p>	<p>Listado de asistencia y pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>Listado de Asistencia Virtual-</p> <p>Material de Apoyo.</p> <p>Listado de asistencia y pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>Material de Apoyo</p> <p>Listado de asistencia y pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>Listado de asistencia y pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>Listado de asistencia pantallazo de Microsoft Teams participación</p>

		<p>Dia 05 de Octubre 2020</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2124097</p> <p>Competencia.</p> <p>Diseñar el portafolio de productos y servicios según las estrategias de mercadeo de la organización.</p> <p>Resultado</p> <p>Establecer canales y soportes de distribución y comercialización de acuerdo con el Segmento de mercado establecido</p> <p>Diseñar el portafolio de servicios según el mercado meta identificado.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo LAS MARGARITAS FICHA 2124097, Municipio de Buga.</p> <p>Dia 06 de Octubre 2020</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2124100</p> <p>Competencia</p> <p>Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p> <p>Resultado</p> <p>Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.</p> <p>Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo FOGON</p>	<p>Material de Apoyo.</p> <p>Evidencia WAZAP</p> <p>Listado de asistencia</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>Material de Apoyo.</p> <p>Evidencia WAZAP</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>Material de Apoyo.</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>Pantallazos de Plataforma MET. participación</p> <p>Pantallazo Microsoft Teams de participación</p>
--	--	--	--

		<p>ACESTRAL FICHA 2124100, Municipio de Buga.</p> <p>Día 07 de Octubre 2020</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2124113</p> <p>Competencia Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p> <p>Resultado Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.</p> <p>Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo ORO VERDE FICHA 2124113, Municipio de Trujillo.</p> <p>El día 08 de Octubre de 2020, Reunión de Grupo direccionada por el Coordinador Diego Hernán Rojas</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2182439</p> <p>Competencia Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p> <p>Resultado Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.</p>	<p>Material de Apoyo.</p> <p>y pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>Material de Apoyo</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>Material de Apoyo</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>Material de Apoyo.</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p>
--	--	---	---

		<p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo EMPRENDEDORES EN GUADUA FICHA 2182439, Municipio de Riofrio.</p> <p>El día 09 de Octubre de 2020:</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2189037</p> <p>Competencia</p> <p>Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p> <p>Resultado</p> <p>Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo CARNICOS LAMB TULUA FICHA 2189037, Municipio de Tulua.</p> <p>El día 13 de Octubre de 2020:</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2124100</p> <p>Competencia</p> <p>Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p> <p>Resultado</p> <p>Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.</p>	<p>Material de Apoyo</p> <p> pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p> pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p> pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p> Pantallazos de Plataforma MET. participación</p> <p> Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia</p> <p> MATERIAL DE APOYO</p> <p> Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia</p> <p> Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia</p>
--	--	---	--

		<p>Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo FOGON ACESTRAL FICHA 2124100, Municipio de Buga.</p> <p>El día 14 de Octubre de 2020:</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2124113</p> <p>Competencia Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p> <p>Resultado Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.</p> <p>Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo ORO VERDE FICHA 2124113, Municipio de Trujillo.</p> <p>El día 15 de Octubre de 2020</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2182439</p> <p>Competencia Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p>	<p>Pantallazos Microsoft Teams y</p> <p>Pantallazos Microsoft Teams y</p> <p>MATERIAL DE APOYO</p> <p>Pantallazos Microsoft Teams y</p> <p>Material de Apoyo.</p> <p>Evidencia WAZAP</p> <p>Listado de asistencia pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>Material de Apoyo. Evidencia WAZAP</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>Pantallazos Microsoft Teams</p>
--	--	--	--

		<p>Resultado Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo EMPRENDEDORES EN GUADUA FICHA 2182439, Municipio de Riofrio.</p> <p>El día 16 de Octubre de 2020: Reunión de Grupo direccionada por el Coordinador Diego Hernán Rojas</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2189037</p> <p>Competencia Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización</p> <p>Resultado Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo CARNICOS LAMB TULUA FICHA 2189037, Municipio de Tulua.</p> <p>El día 19 de Septiembre de 2020.</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2124097</p> <p>Competencia. Diseñar el portafolio de productos y servicios según las estrategias de mercadeo de la organización.</p>	<p>Pantallazos Microsoft Teams</p> <p>Pantallazos Microsoft Teams</p> <p>Material de Apoyo.</p> <p>Evidencia WAZAP</p> <p>Listado de asistencia pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>Material de Apoyo. Evidencia WAZAP</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>Material de Apoyo.</p>
--	--	--	---

		<p>Resultado Establecer canales y soportes de distribución y comercialización de acuerdo con el Segmento de mercado establecido</p> <p>Diseñar el portafolio de servicios según el mercado meta identificado.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo LAS MARGARITAS FICHA 2124097, Municipio de Buga.</p> <p>El día 20 de Octubre de 2020</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2124100</p> <p>Competencia Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p> <p>Resultado Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.</p> <p>Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo FOGON ACESTRAL FICHA 2124100, Municipio de Buga.</p> <p>El día 21 de Octubre de 2020:</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2124113</p> <p>Competencia</p>	<p>Pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>Material de Apoyo</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>Material de Apoyo.</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p>
--	--	--	--

		<p>Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p> <p>Resultado Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.</p> <p>Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo ORO VERDE FICHA 2124113, Municipio de Trujillo.</p> <p>El día 22 de Octubre de 2020</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2182439</p> <p>Competencia Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p> <p>Resultado Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo EMPRENDEDORES EN GUADUA FICHA 2182439, Municipio de Riofrio.</p> <p>El día 23 de Octubre de 2020: Formación con los aprendices de la ficha 2189037</p> <p>Competencia</p>	<p>Pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>Material de Apoyo</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p>
--	--	--	---

		<p>Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización</p> <p>Resultado Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo CARNICOS LAMB TULUA FICHA 2189037, Municipio de Tulua.</p> <p>El día 26 de Octubre de 2020:</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2124097</p> <p>Competencia.</p> <p>Diseñar el portafolio de productos y servicios según las estrategias de mercadeo de la organización.</p> <p>Resultado Establecer canales y soportes de distribución y comercialización de acuerdo con el Segmento de mercado establecido</p> <p>Diseñar el portafolio de servicios según el mercado meta identificado.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo LAS MARGARITAS FICHA 2124097, Municipio de Buga.</p>	<p>Pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>Material de Apoyo</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>Listado de asistencia y pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p>
--	--	--	---

		<p>El día 27 de Octubre de 2020</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2124100</p> <p>Competencia Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p> <p>Resultado Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.</p> <p>Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo FOGON ACESTRAL FICHA 2124100, Municipio de Buga.</p> <p>El día 28 de Octubre de 2020:</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2124113</p> <p>Competencia Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p> <p>Resultado Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes.</p> <p>Evaluar el proceso teniendo en cuenta, las condiciones del mercado y políticas de la empresa.</p>	<p>Pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>Material de Apoyo</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p>
--	--	--	---

		<p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo ORO VERDE FICHA 2124113, Municipio de Trujillo.</p> <p>El día 29 de Octubre de 2020</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2182439</p> <p>Competencia Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.</p> <p>Resultado Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo EMPRENDEDORES EN GUADUA FICHA 2182439, Municipio de Riofrio.</p> <p>El día 30 de Octubre de 2020:</p> <p>Formación con los aprendices de la ficha 2189037</p> <p>Competencia Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización</p> <p>Resultado Definir las técnicas de ventas en la negociación, de acuerdo a los perfiles de los clientes.</p> <p>Desarrollo Material de apoyo para formación con el Grupo CARNICOS LAMB TULUA FICHA 2189037, Municipio de Tulua.</p>	<p>Pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>Material de Apoyo</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>pantallazo de Microsoft Teams participación</p> <p>Pantallazos Microsoft Teams y listados de asistencia</p> <p>pantallazo Microsoft Teams de participación</p> <p>Pantallazo Microsoft Teams de participación</p>
--	--	--	--

		<p>HORAS EN SOFIA PLUS MES DE OCTUBRE 2020</p> <p>FICHA 2124100. PROGRAMA Emprendedor en Comercialización de Productos y Servicios Rurales</p> <p>COMPETENCIA : Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización</p> <p>RESULTADO : Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes</p> <p>HORAS : 32</p> <p>FICHA 2189037 PROGRAMA Emprendedor en Comercialización de Productos y Servicios Rurales</p> <p>COMPETENCIA : Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización</p> <p>RESULTADO : Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes</p> <p>HORAS : 40</p> <p>FICHA 2124097. PROGRAMA Comercialización de actividades Turísticas</p> <p>COMPETENCIA :</p>	
--	--	--	--

		<p>Diseñar el Portafolio de Productos y Servicios según las Estrategias de Mercadeo de la Organización.</p> <p>RESULTADO : Establecer la oferta y la demanda de acuerdo con las Características del Servicio Turístico. HORAS : 32</p> <p>FICHA 2124113 PROGRAMA Emprendedor en Comercialización de Productos y Servicios Rurales</p> <p>COMPETENCIA : Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización</p> <p>RESULTADO : Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes HORAS : 32</p> <p>FICHA 2182439 PROGRAMA Emprendedor en Comercialización de Productos y Servicios Rurales</p> <p>COMPETENCIA : Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización</p> <p>RESULTADO : Desarrollar plan de cierre de ventas para aplicarlos en la negociación con los clientes HORAS : 40</p>	
--	--	--	--

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			FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS
------	--	--	---------------------------



	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	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 # **4354900333**, correspondiente al mes de Septiembre 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