SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

FORMATO PARA PAGO DE CONTRATOS POR CONCEPTO DE HONORARIOS Y/O PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES
REGIONAL VALLE
CENTRO DE BIOTECNOLOGIA INDUSTRIAL-VALLE - EMPRENDE RURAL

Código Regional	**76**
Código Centro	**954410**
Fecha Elaboración	**Diciembre de 2020**
Versión	**AGOSTO 2020 - 5,20**
ID de Proceso	**34137-285563**

DATOS DEL CONTRATISTA

Nombres y apellidos contratista: IVAN ESTRADA MESA
Correo electrónico contratista: iestradam@sena.edu.co
C.C. 1.113.622.517 **IP/Nº de contacto** 192198012

Régimen del IVA: NO RESPONSABLE **Pertenece al régimen simple de tributación?** NO **Es declarante de renta?** SI **Es Pensionado?** NO

Sus ingresos en el 2019 Superaron $47.978.000 SI **Inducción SST** SI **Presta Servicios Excluidos de IVA ?** SI

Banco al cual consignar: BANCO COOMEVA S.A. **Tipo de cta** AHORROS **Nº Cuenta** 40102638601

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 2020 supera los $ 117.503.000** NO

Tiene contratos de prestación de servicios con otras Entidades Públicas: N/A

Se acogió para el mes anterior, al pago parcial del aporte al Sistema General de Pensiones según el Art. 3 del Decreto N° 558: N/A

Se acogió para el mes objeto de cobro, al pago parcial del aporte al Sistema General de Pensiones según el Art. 3 del Decreto N° 558: N/A

DATOS DEL CONTRATO Y PERIODO OBJETO DE PAGO

Nº del contrato: 1401311/2020 **Nº Compromiso SIIF** 21720

Valor Total del Contrato	$ 34.320.000	**N ° Pago**	**Periodo objeto de pago**				**Valor Bruto Pago**
Saldo Anterior del Contrato	$ 2.040.000	**10**	**Del**	**01/12/2020**	**Al**	**17/12/2020**	**$ 2.040.000,00**
Nuevo Saldo del Contrato	$ 0		Comisiones			$ 0,00	

RESUMEN PAGOS GENERADOS EN EL PERIODO OBJETO DE PAGO

Ingresos por honorarios	$ 2.040.000		Tarifa de Retencion en la Fuente ART 383°	0,00%
Ingresos por comisiones	$ 0		Retencion en la Fuente del Periodo	$ 0
Ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ 0			
TOTAL INGRESOS DEL PERIODO	**$ 2.040.000**		Menos, Retefuente Otros Ingresos	$ 0
BASE PARA RETENCION EN LA FUENTE	**$ 1.342.275**		**TOTAL RETEFUENTE PRESENTE PAGO**	**$ 0**

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

	Diciembre	Noviembre
Nº Planilla PILA, o , Nº Radicación pago SS	----------	**9413026884**
Ingreso Base de Cotización - IBC	$ 877.803	$ 1.440.000
Aporte obligatorio a seguridad social salud	$ 109.800	$ 180.000
Aporte obligatorio a seguridad social Pensión	$ 140.500	$ 230.400
Aporte obligatorio a Fondo de solidaridad Pensional	$ -	$ 0
ARL II	$ 9.200	$ 15.100
Aportes voluntarios a Fondo de pensiones Obligatorias	$ -	
Aportes voluntarios a cuentas AFC	$ -	
Aporte voluntario a Fondos de pensiones voluntarias $7.128.000	$ -	
Intereses Prestamo de Vivienda $ 3.560.700	$ -	
Aportes pensión de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -	
Aportes salud de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -	
Aportes A.R.L de ingresos de otros meses cobrados en el mes	$ -	
Dependientes hasta $ 1.139.424	$ -	
Salud hasta $ 569.712	$ -	
Renta Exenta 25% $ 8.545.680	$ 447.425	
Retención en la Fuente Contingente	$ -	

Valor Base retención en la fuente	1.342.275,00	TARIFA
Valor Base retención en la fuente ICA	1.789.700,00	
Valor base IVA	0,00	
IVA (Si es RESPONSABLE)	0,00	19%
Menos Retención en la Fuente	0,00	0,00%
Menos Retencion IVA	0,00	15%
Reteica - 8299	0,00	0,000%
-	0,00	
-	0,00	
-	0,00	
Pro-UCEVA	10.200,00	0,500%
Universidad del Pacífico	0,00	0,000%
Otras Retenciones	0,00	0,000%
Otras Retenciones	0,00	0,000%
Descuentos de Libranza	0,00	
Descuentos de embargo (Si tiene)	0,00	
VALOR A PAGAR	**$ 2.029.800,00**	

SON: DOS MILLONES VEINTINUEVE MIL OCHOCIENTOS PESOS M/CTE

ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE EL PERIODO OBJETO DE PAGO

Impartir formación de acuerdo con el procedimiento de ejecución de acciones de formación establecidas por el SENA.
Planear estrategias que permitan a los emprendedores y unidades productivas alcanzar sus objetivos financieros y de ventas.
Registro de los juicios evaluativos. •Creación de rutas y asociación de aprendices. •Registro de juicios evaluativos del reconocimien
Asistir a las reuniones que sean convocados de conformidad con los horarios de la formación del CBI Regional Valle del Cauca
Socializar con las unidades productivas las acciones de fortalecimiento y formación ,videoconferencias del programa SER.
Garantizar el buen uso, cuidado y custodio de los bienes y equipos entregados para el desarrollo de sus actividades.
Diligenciar los formatos correspondientes al proceso de la formación profesional integral.
Garantizar el correcto uso de los EPP por parte de los aprendices a su cargo. Cumplir con la programación predeterminada.
Participar de forma asertiva en los programas de cualificación y mejoramiento permanente que el Centro programe dentro de sus procesos

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 verídica; 5. He leído y entendido la descripción de cada uno de los campos aquí diligenciados.

IVAN ESTRADA MESA
EL CONTRATISTA

CERTIFICACION DEL SUPERVISOR DEL CONTRATO

En mi calidad de Supervisor del contrato de prestación de servicios personales aqui 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 período 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,

PEDRO NEL BERMUDEZ DURANGO
INSTRUCTOR G20

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

JOHNNATAN ANDRES FIGUEROA HIDALGO
SUBDIRECTOR DE CENTRO G02

aportes en línea

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
CC 1113622517		ESTRADA MESA IVAN	INDEPENDIENTE	PRINCIPAL	diagonla 28 55-39	PALMIRA-VALLE	2724548	No

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2020-11	2020-11	812866950	9413026884	I	2020/12/04	2020/11/27	BANCOOMEVA S.A.	0	$428,500

LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES

EMPLEADO					PENSION		SALUD				CCF				RIESGOS				PARAFISCALES		
No.	Identificación	Nombres	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Dias	IBC	Aporte
Sucursal: PRINCIPAL (1 Afiliados)					$1,450,000	$232,000			$1,450,000	$181,300			$0	$0			$1,450,000	$15,200		$0	$0
Centro de Trabajo: PRINCIPAL (1 Afiliados)					$1,450,000	$232,000			$1,450,000	$181,300			$0	$0			$1,450,000	$15,200		$0	$0
Ciudad: PALMIRA Depto: VALLE (1 Afiliados)					$1,450,000	$232,000			$1,450,000	$181,300			$0	$0			$1,450,000	$15,200		$0	$0
1	CC 1113622517	ESTRADA IVAN	25-14	30	$1,450,000	$232,000	EPS016	30	$1,450,000	$181,300		0	$0	$0	14-23	30	$1,450,000	$15,200	0	$0	$0
Total	**Afiliados(1)**				$1,450,000	$232,000			$1,450,000	$181,300			$0	$0			$1,450,000	$15,200		$0	$0

Pagos aportes en linea

Módulo de pagos electrónicos

Pago electrónico

El pago electrónico de su autoliquidación se ha realizado exitosamente

Resumen del pago electrónico

Dirección IP:	181.57.65.226
Estado de la transacción:	APROBADA
Clave planilla:	9413026884
Valor:	428,500
Período de pago:	2020-11
No Transacción (CUS):	812866950
Fecha:	2020/11/27
Banco:	BANCOOMEVA S.A.
Aportes en línea:	9999001472382

Aceptar

Imprimir

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
ENTREGA DE BIENES E INFORMACIÓN DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL POR EL CONTRATISTA

LUGAR:	CBI
FECHA:	17/12/2020
REGIONAL:	VALLE

NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS: IVAN ESTRADA MESA	IDENTIFICACIÓN C.C. No 1.113.822.517
DIRECCIÓN U OFICINA DONDE SE EJECUTÓ EL CONTRATO: CALLE 40 # 30-44 CENTRO DE BIOTECNOLOGIA INDUSTRIAL	
NÚMERO Y FECHA DE CONTRATO: CO1. PCCNTR 1401311 Del 26 FEBRERO DE 2020	

CAUSAL DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO

LIQUIDACIÓN POR MUTUO ACUERDO	X	CESIÓN		LIQUIDACIÓN ANTICIPADA POR MUTUO ACUERDO		TERMINACIÓN UNILATERAL	

DEPENDENCIA SENA	Marcar con x	RESPONSABLES	
		NOMBRES	FIRMA
GESTIÓN DE TIC		JUAN CARLOS OLAVE	
ADMINISTRACIÓN DE DOCUMENTOS		JUAN CARLOS AVILA	
ENTREGA CARNÉ (A Supervisor del Contrato en las Regionales y Centros de Formación) SECRETARÍA GENERAL		PEDRO NEL BERMUDEZ DURANGO	
ALMACÉN E INVENTARIOS		LUIS RODRIGO RIVERA	
SERVICIOS GENERALES, ADQUISICIONES (Administración de edificio; Contratación)		MARIA DEL ROSARIO HERRERA	Rosario Herrera F
CONTABILIDAD		ANDRES SOLARTE	
TESORERIA		LEIDYS VANESSA QUINTERO CRUZ	Leidys V. Quintero
COORDINACIÓN DE: ÁREA/GRUPO/ ACADEMICA		PEDRO NEL BERMUDEZ DURANGO	
BIBLIOTECA		MARIA ELOISA SALAZAR	
OTRO		N.A.	
OTRO		N.A.	
SUPERVISOR DE CONTRATO		PEDRO NEL BERMUDEZ DURANGO	

ELEMENTOS FALTANTES U OBLIGACIONES PENDIENTES (Relacionar con su respectivo valor)

OTROS : _____

Firma del Contratista

GTH-F-074 V.03

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **FORMATO DE APOYO-GTH** **PAZ Y SALVO INVENTARIO CONTRATISTAS**

DATOS DEL CONTRATISTA:

NOMBRE: IVAN ESTRADA MESA

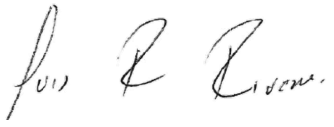
CÉDULA DE CIUDADANIA: 1.113.622.517 PALMIRA

FECHA DE TERMINACION DEL CONTRATO: 17 DE DICIEMBRE DE 2020

ESPECIALIDAD: EMPRENDIMIENTO Y APOYO A LA GESTIÓN DEL EMPRENDIMIENTO RURAL.

TELÉFONO: 3045380666

DIRECCIÓN RESIDENCIA: DIAGONAL 28 # 55-39

OFICINA	SALDO PENDIENTE	FIRMA AUTORIZADA
INVENTARIO		Encargados de Inventarios 
ALMACEN DE HERRAMIENTAS		Encargado de Herramientas 
BIBLIOTECA		Encargado de Biblioteca 

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **FORMATO DE APOYO-GTH** **PAZ Y SALVO INVENTARIO CONTRATISTAS**

Si la Especialidad de su contrato es Instructor continuar con los siguientes aspectos:

PROGRAMA DE FORMACION	FORTALECIMIENTO DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EMPRENDEDORES DEL PROGRAMA SER			**NIVEL**	**I**	
CODIGO PROGRAMA	63110059	**VERSION**	1	**NO. FICHA DE CARACTERIZACIÓN**	2079102	
CODIGO/ NOMBRE DEL PROYECTO DE FORMACIÓN – NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES					
NOMBRE DE LA RUTA DE APRENDIZAJE	EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO YPOLÍTICAS DE LA EMPRESA.			**NO. APRENDICES ASOCIADOS A LA RUTA**	25	
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.					
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES. • REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA • NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO. • DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO CON LOS PERFILES DE LOS CLIENTES. EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y • POLÍTICAS DE LA EMPRESA.					
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.					
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• REALIZAR CONTRATOS COMERCIALES SEGÚN NORMAS LEGALES VIGENTES Y ACUERDO ENTRE LAS PARTES • ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA • ORGANIZACIÓN. • ESTRUCTURAR LAS PROPUESTAS Y CONTRAPROPUESTAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS • CLIENTES.					
NÚMERO DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE A LOS CUALES LES HA REGISTRADO LOS JUICIOS EVALUATIVOS EN SOFIA		VO.BO. POR EL EQUIPO DE ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA. EN CASO DE FALTANTE EN EL REGISTRO DE LOS JUICIOS EVALUATIVOS DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE, INDIQUE EL MOTIVO: 3				
ENTREGA DEL FORMATO CONSOLIDADO DE EVALUACIÓN GRUPAL	FIRMA AUTORIZADA: REGISTRO Y/O CERTIFICACIÓN (COMPLEMENTARIA) – GESTIÓN DOCUMENTAL (TITULADA)					
FIRMA AUTORIZADA COORDINADOR ACADÉMICO						

nota: este cuadro se repite en cuantas fichas de caracterización se haya impartido Formación.

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **FORMATO DE APOYO-GTH** **PAZ Y SALVO INVENTARIO CONTRATISTAS**

PROGRAMA DE FORMACION	FORTALECIMIENTO DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EMPRENDEDORES DEL PROGRAMA SER			**NIVEL**	**I**	
CODIGO PROGRAMA	63110059	**VERSION**	1	**NO. FICHA DE CARACTERIZACIÓN**	2079087	
CODIGO/ NOMBRE DEL PROYECTO DE FORMACIÓN – NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES					
NOMBRE DE LA RUTA DE APRENDIZAJE	EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO YPOLÍTICAS DE LA EMPRESA.			**NO. APRENDICES ASOCIADOS A LA RUTA**	25	
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.					
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES. • REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA • NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO. • DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO CON LOS PERFILES DE LOS CLIENTES. EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y • POLÍTICAS DE LA EMPRESA.					
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.					
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• REALIZAR CONTRATOS COMERCIALES SEGÚN NORMAS LEGALES VIGENTES Y ACUERDO ENTRE LAS PARTES • ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA • ORGANIZACIÓN. • ESTRUCTURAR LAS PROPUESTAS Y CONTRAPROPUESTAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS • CLIENTES.					
NÚMERO DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE A LOS CUALES LES HA REGISTRADO LOS JUICIOS EVALUATIVOS EN SOFIA		VO.BO. POR EL EQUIPO DE ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA. EN CASO DE FALTANTE EN EL REGISTRO DE LOS JUICIOS EVALUATIVOS DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE, INDIQUE EL MOTIVO: 3				
ENTREGA DEL FORMATO CONSOLIDADO DE EVALUACIÓN GRUPAL	FIRMA AUTORIZADA: REGISTRO Y/O CERTIFICACIÓN (COMPLEMENTARIA) – GESTIÓN DOCUMENTAL (TITULADA)					
FIRMA AUTORIZADA COORDINADOR ACADÉMICO						

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **FORMATO DE APOYO-GTH** **PAZ Y SALVO INVENTARIO CONTRATISTAS**

PROGRAMA DE FORMACION	FORTALECIMIENTO DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EMPRENDEDORES DEL PROGRAMA SER			**NIVEL**	**I**
CODIGO PROGRAMA	63110059	**VERSION**	1	**NO. FICHA DE CARACTERIZACIÓN**	2079090
CODIGO/ NOMBRE DEL PROYECTO DE FORMACIÓN – NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES				
NOMBRE DE LA RUTA DE APRENDIZAJE	EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO YPOLÍTICAS DE LA EMPRESA.			**NO. APRENDICES ASOCIADOS A LA RUTA**	25
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.				
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES. • REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA • NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO. • DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO CON LOS PERFILES DE LOS CLIENTES. EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y • POLÍTICAS DE LA EMPRESA.				
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.				
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• REALIZAR CONTRATOS COMERCIALES SEGÚN NORMAS LEGALES VIGENTES Y ACUERDO ENTRE LAS PARTES • ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA • ORGANIZACIÓN. • ESTRUCTURAR LAS PROPUESTAS Y CONTRAPROPUESTAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS • CLIENTES.				
NÚMERO DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE A LOS CUALES LES HA REGISTRADO LOS JUICIOS EVALUATIVOS EN SOFIA		VO.BO. POR EL EQUIPO DE ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA. EN CASO DE FALTANTE EN EL REGISTRO DE LOS JUICIOS EVALUATIVOS DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE, INDIQUE EL MOTIVO: 3			
ENTREGA DEL FORMATO CONSOLIDADO DE EVALUACIÓN GRUPAL	FIRMA AUTORIZADA: REGISTRO Y/O CERTIFICACIÓN (COMPLEMENTARIA) – GESTIÓN DOCUMENTAL (TITULADA)				
FIRMA AUTORIZADA COORDINADOR ACADÉMICO					

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **FORMATO DE APOYO-GTH** **PAZ Y SALVO INVENTARIO CONTRATISTAS**

PROGRAMA DE FORMACION	FORTALECIMIENTO DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EMPRENDEDORES DEL PROGRAMA SER			**NIVEL**	**I**
CODIGO PROGRAMA	63110059	**VERSION**	1	**NO. FICHA DE CARACTERIZACIÓN**	2079104
CODIGO/ NOMBRE DEL PROYECTO DE FORMACIÓN – NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES				
NOMBRE DE LA RUTA DE APRENDIZAJE	EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO YPOLÍTICAS DE LA EMPRESA.			**NO. APRENDICES ASOCIADOS A LA RUTA**	25
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.				
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES. • REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA • NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO. • DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO CON LOS PERFILES DE LOS CLIENTES. EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y • POLÍTICAS DE LA EMPRESA.				
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.				
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• REALIZAR CONTRATOS COMERCIALES SEGÚN NORMAS LEGALES VIGENTES Y ACUERDO ENTRE LAS PARTES • ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA • ORGANIZACIÓN. • ESTRUCTURAR LAS PROPUESTAS Y CONTRAPROPUESTAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS • CLIENTES.				
NÚMERO DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE A LOS CUALES LES HA REGISTRADO LOS JUICIOS EVALUATIVOS EN SOFIA		VO.BO. POR EL EQUIPO DE ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA. EN CASO DE FALTANTE EN EL REGISTRO DE LOS JUICIOS EVALUATIVOS DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE, INDIQUE EL MOTIVO: 3			
ENTREGA DEL FORMATO CONSOLIDADO DE EVALUACIÓN GRUPAL	FIRMA AUTORIZADA: REGISTRO Y/O CERTIFICACIÓN (COMPLEMENTARIA) – GESTIÓN DOCUMENTAL (TITULADA)				
FIRMA AUTORIZADA COORDINADOR ACADÉMICO					

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **FORMATO DE APOYO-GTH** **PAZ Y SALVO INVENTARIO CONTRATISTAS**

PROGRAMA DE FORMACION	FORTALECIMIENTO DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EMPRENDEDORES DEL PROGRAMA SER			**NIVEL**	**I**	
CODIGO PROGRAMA	63110059	**VERSION**	1	**NO. FICHA DE CARACTERIZACIÓN**	2161588	
CODIGO/ NOMBRE DEL PROYECTO DE FORMACIÓN – NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES					
NOMBRE DE LA RUTA DE APRENDIZAJE	EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO YPOLÍTICAS DE LA EMPRESA.			**NO. APRENDICES ASOCIADOS A LA RUTA**	25	
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.					
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES. • REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA • NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO. • DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO CON LOS PERFILES DE LOS CLIENTES. EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y • POLÍTICAS DE LA EMPRESA.					
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.					
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• REALIZAR CONTRATOS COMERCIALES SEGÚN NORMAS LEGALES VIGENTES Y ACUERDO ENTRE LAS PARTES • ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA • ORGANIZACIÓN. • ESTRUCTURAR LAS PROPUESTAS Y CONTRAPROPUESTAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS • CLIENTES.					
NÚMERO DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE A LOS CUALES LES HA REGISTRADO LOS JUICIOS EVALUATIVOS EN SOFIA		VO.BO. POR EL EQUIPO DE ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA. EN CASO DE FALTANTE EN EL REGISTRO DE LOS JUICIOS EVALUATIVOS DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE, INDIQUE EL MOTIVO: 3				
ENTREGA DEL FORMATO CONSOLIDADO DE EVALUACIÓN GRUPAL	FIRMA AUTORIZADA: REGISTRO Y/O CERTIFICACIÓN (COMPLEMENTARIA) – GESTIÓN DOCUMENTAL (TITULADA)					
FIRMA AUTORIZADA COORDINADOR ACADÉMICO						

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **FORMATO DE APOYO-GTH** **PAZ Y SALVO INVENTARIO CONTRATISTAS**

PROGRAMA DE FORMACION	FORTALECIMIENTO DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EMPRENDEDORES DEL PROGRAMA SER			**NIVEL**	**I**	
CODIGO PROGRAMA	63110059	**VERSION**	1	**NO. FICHA DE CARACTERIZACIÓN**	2156241	
CODIGO/ NOMBRE DEL PROYECTO DE FORMACIÓN – NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES					
NOMBRE DE LA RUTA DE APRENDIZAJE	EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO YPOLÍTICAS DE LA EMPRESA.			**NO. APRENDICES ASOCIADOS A LA RUTA**	25	
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.					
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES. • REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA • NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO. • DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO CON LOS PERFILES DE LOS CLIENTES. EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y • POLÍTICAS DE LA EMPRESA.					
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.					
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• REALIZAR CONTRATOS COMERCIALES SEGÚN NORMAS LEGALES VIGENTES Y ACUERDO ENTRE LAS PARTES • ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA • ORGANIZACIÓN. • ESTRUCTURAR LAS PROPUESTAS Y CONTRAPROPUESTAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS • CLIENTES.					
NÚMERO DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE A LOS CUALES LES HA REGISTRADO LOS JUICIOS EVALUATIVOS EN SOFIA		VO.BO. POR EL EQUIPO DE ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA. EN CASO DE FALTANTE EN EL REGISTRO DE LOS JUICIOS EVALUATIVOS DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE, INDIQUE EL MOTIVO: 3				
ENTREGA DEL FORMATO CONSOLIDADO DE EVALUACIÓN GRUPAL	FIRMA AUTORIZADA: REGISTRO Y/O CERTIFICACIÓN (COMPLEMENTARIA) – GESTIÓN DOCUMENTAL (TITULADA)					
FIRMA AUTORIZADA COORDINADOR ACADÉMICO						

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **FORMATO DE APOYO-GTH** **PAZ Y SALVO INVENTARIO CONTRATISTAS**

PROGRAMA DE FORMACION	FORTALECIMIENTO DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EMPRENDEDORES DEL PROGRAMA SER			**NIVEL**	**I**
CODIGO PROGRAMA	63110059	**VERSION**	1	**NO. FICHA DE CARACTERIZACIÓN**	2149119
CODIGO/ NOMBRE DEL PROYECTO DE FORMACIÓN – NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES				
NOMBRE DE LA RUTA DE APRENDIZAJE	EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO YPOLÍTICAS DE LA EMPRESA.			**NO. APRENDICES ASOCIADOS A LA RUTA**	25
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.				
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES. • REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA • NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO. • DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO CON LOS PERFILES DE LOS CLIENTES. EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y • POLÍTICAS DE LA EMPRESA.				
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.				
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• REALIZAR CONTRATOS COMERCIALES SEGÚN NORMAS LEGALES VIGENTES Y ACUERDO ENTRE LAS PARTES • ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA • ORGANIZACIÓN. • ESTRUCTURAR LAS PROPUESTAS Y CONTRAPROPUESTAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS • CLIENTES.				
NÚMERO DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE A LOS CUALES LES HA REGISTRADO LOS JUICIOS EVALUATIVOS EN SOFIA		VO.BO. POR EL EQUIPO DE ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA. EN CASO DE FALTANTE EN EL REGISTRO DE LOS JUICIOS EVALUATIVOS DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE, INDIQUE EL MOTIVO: 3			
ENTREGA DEL FORMATO CONSOLIDADO DE EVALUACIÓN GRUPAL	FIRMA AUTORIZADA: REGISTRO Y/O CERTIFICACIÓN (COMPLEMENTARIA) – GESTIÓN DOCUMENTAL (TITULADA)				
FIRMA AUTORIZADA COORDINADOR ACADÉMICO					

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **FORMATO DE APOYO-GTH** **PAZ Y SALVO INVENTARIO CONTRATISTAS**

PROGRAMA DE FORMACION	FORTALECIMIENTO DE ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EMPRENDEDORES DEL PROGRAMA SER			**NIVEL**	**I**
CODIGO PROGRAMA	63110059	**VERSION**	1	**NO. FICHA DE CARACTERIZACIÓN**	2149118
CODIGO/ NOMBRE DEL PROYECTO DE FORMACIÓN – NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	EMPRENDEDOR EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES				
NOMBRE DE LA RUTA DE APRENDIZAJE	EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO YPOLÍTICAS DE LA EMPRESA.			**NO. APRENDICES ASOCIADOS A LA RUTA**	25
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.				
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• DESARROLLAR PLAN DE CIERRE DE VENTAS PARA APLICARLOS EN LA NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES. • REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA • NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO. • DEFINIR LAS TÉCNICAS DE VENTAS EN LA NEGOCIACIÓN, DE ACUERDO CON LOS PERFILES DE LOS CLIENTES. EVALUAR EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TENIENDO EN CUENTA, LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y • POLÍTICAS DE LA EMPRESA.				
NOMBRE DE LA COMPETENCIA IMPARTIDA	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.				
NOMBRE DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADO A LA COMPETENCIA	• REALIZAR CONTRATOS COMERCIALES SEGÚN NORMAS LEGALES VIGENTES Y ACUERDO ENTRE LAS PARTES • ACORDAR TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES SEGÚN OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA • ORGANIZACIÓN. • ESTRUCTURAR LAS PROPUESTAS Y CONTRAPROPUESTAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS • CLIENTES.				
NÚMERO DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE A LOS CUALES LES HA REGISTRADO LOS JUICIOS EVALUATIVOS EN SOFIA		VO.BO. POR EL EQUIPO DE ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA. EN CASO DE FALTANTE EN EL REGISTRO DE LOS JUICIOS EVALUATIVOS DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE, INDIQUE EL MOTIVO: 3			
ENTREGA DEL FORMATO CONSOLIDADO DE EVALUACIÓN GRUPAL	FIRMA AUTORIZADA: REGISTRO Y/O CERTIFICACIÓN (COMPLEMENTARIA) – GESTIÓN DOCUMENTAL (TITULADA)				
FIRMA AUTORIZADA COORDINADOR ACADÉMICO					

Se expide como Constancia de Paz y Salvo para contratista a los (17) días del mes diciembre del 2020.

De acuerdo con los registros del Sistema para la Administración y Control de Bienes SACB el Sr(a) identificado(a) con CC. 1113622517 tiene los siguientes bienes a cargo:

Listado de inventarios:

Regional	Centro	Modulo	Placa	Valor

CANTIDAD DE BIENES A CARGO: 0
VALOR TOTAL: $0,00

Fecha de emisión del reporte: 10 de diciembre de 2020 a las 20:28:46

El cuentadante responde administrativa y fiscalmente por los bienes aquí relacionados y rendirá cuentas de su utilización. Todo ello según lo dispuesto sobre este particular en la Constitución Política Nacional Art. 124 y en especial lo establecido en los numerales 21 y 22 del Art. 34 de la Ley 734 de 2002; Resolución 1378 de 2018 y en las obligaciones generales de los Contratos de Prestación de Servicios.