PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, 30 de abril de 2025

Señor (a)
LINDA EVELIN PICHON RONCALLO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1_PCCNTR_7323081**
Coordinadora de Comercialización
Centro de Comercio y Servicios
Barranquilla

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes abril del año 2025

Referencia: No **CO1_PCCNTR_7323081** del año **2025**

GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS, identificado con la cédula de ciudadanía No. **72.043.037** de Malambo (Atlántico), en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Comercio y Servicios, 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: El valor total del presente contrato es máximo de CUARENTA Y SEIS MILLONES TRESCIENTOS UN MIL SETECIENTOS CUARENTA Y CINCO PESOS M.CTE. ($46.301.745) Incluido IVA de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un pago correspondiente a días del mes de febrero por valor de TRES MILLONES DOSCIENTOS DIECINUEVE MIL SEISCIENTOS CINCUENTA Y OCHO PESOS M/CTE ($3.219.658) b) cuatro pagos iguales por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE ($4.599.511) respectivamente comprendidos de marzo a junio de 2024. c) un pago correspondiente a días del mes de julio por valor de DOS MILLONES SETECIENTOS CINCUENTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS SIETE PESOS M/CTE ($2.759.707) d) cuatro pagos iguales por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE ($4.599.511) respectivamente comprendidos de agosto a noviembre y e) un pago correspondiente a días del mes de

diciembre de 2025 por valor de TRES MILLONES QUINIENTOS VEINTISÉIS MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y DOS PESOS M/CTE ($3.526.292). Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo con el cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General, en la cuenta Ahorro No. 33000033958 de BANCOLOMBIA, cuyo titular es el Contratista.
Plazo: Será hasta el 23 de diciembre de 2025.

OBJETO:
Instructor: Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En FORMACION REGULAR TITULADA Y COMPLEMENTARIA para el Programa Formación GESTIÓN DE MERCADOS

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro.	TGO PCI 2998168 TGO DV 3037558 TGO GM 3065310 TGO GM 2931735	REPORTE MENSUAL DE SOFIAPLUS
2	Entregar al equipo de Sofía plus, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo.	Informaciones entregadas, asociación de rutas de aprendizaje	CREACIÓN DEL ROL
3	Hacer la evaluación correspondiente a los cursos asignados.	Evaluar cada ficha, los resultados de aprendizajes orientados	APLICATIVO SOFIAPLUS
4	Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y fichas asignadas (Tituladas y complementarias), dentro de los 8 días siguientes a la terminación de las competencias a cargo que demuestre el resultado de aprendizaje alcanzado por el aprendiz.	Evaluar cada ficha, los resultados de aprendizajes orientados	APLICATIVO SOFIAPLUS INFORME DE JUICIOS EVALUATIVOS
5	En virtud del principio de coordinación, se podrán fijar reuniones, capacitaciones e inducciones a las que deberá asistir el contratista, en aras de lograr un adecuado	Asistir a las reuniones programadas por la coordinación	LISTADO DE ASISTENCIA CONTRATISTAS COMERCIALIZACION

	cumplimiento de los objetivos y la calidad de la formación.		
6	Aplicar los recursos didácticos establecidos en el desarrollo curricular del programa de formación.	Diseño curricular, Proyecto formativo, Guias, Actividades	PLATAFORMA LMS, TEAMS, ZAJUNA
7	Coadyuvar en las acciones de Retención de las fichas de formación que le han sido asignadas a fin de cumplir con las metas de retención.	Motivar a los aprendices	
8	Implementar los procesos de gestión documental adoptados por la entidad.	Tramitar la documentación	COMPROMISO SENA
9	Apoyar en las demás asignadas por el supervisor que permitan el adecuado seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva.	Cumplir los requerimientos	CORREO SENA
10	En virtud del principio de coordinación entre las partes, se deberá dar cumplimiento a la programación de las fichas de formación que le sean asignadas en cada periodo, bien sea en formación titulada o complementaria en las modalidades presencial y virtual.	Cumplir con la formación	BLOG DE HORARIOS CCYS
11	Aplicar los formatos dispuestos en la plataforma compromiso en el marco del Sistema de Gestión integrado de la entidad.	Gestionar la información	COMPROMISO SENA

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.	XX	XX	XX	XX
2.	XX	XX	XX	XX

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. **9484151934** de la planilla de aportes en línea del mes de marz**o** de **2025**. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")
Evidencias en (05) folios

Cordialmente,

GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
Contratista
C.C. No. 72.0436.037 de Malambo (Atlántico)

Recibí a satisfacción:

LINDA EVELIN PICHON RONCALLO
Supervisor(a) Contrato **CO1_PCCNTR_7323081 de 2025**
Coordinadora de Comercialización




NIKE













TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/04/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 30/04/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3037558 - DIRECCIÓN DE VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ADMINISTRAR LA FUERZA DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y ESTÁNDARES ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COORDINAR LA ACCIÓN DE VENTAS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE VENTAS Y EL PLAN DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS CON BASE EN LOS OBJETIVOS Y METAS DE VENTAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DISEÑAR PROGRAMAS PARA LA EVALUACIÓN DE VENDEDORES CON EL APOYO DE SOFTWARE APLICANDO MÉTODOS Y TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN QUE PERMITAN OBTENER RESULTADOS ÚTILES EN LA RETROALIMENTACIÓN Y CAPACITACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS.

ESTRUCTURAR PROGRAMAS DE INCENTIVOS PARA LA FUERZA DE VENTAS CON LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN EN EL DISEÑO DE ESTRATEGIAS DE MOTIVACIÓN Y COMUNICACIÓN QUE PROPICIEN LA PRODUCTIVIDAD Y EFECTIVIDAD DE LA FUERZA DE VENTAS SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

SELECCIONAR LA FUERZA DE VENDEDORES REQUERIDOS EN LA ACCIÓN DE VENTAS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN APOYADOS EN HERRAMIENTAS DE EVALUACIÓN DE PERSONAL PARA GARANTIZAR LA FUERZA DE VENTAS ACORDE CON LA DEMANDA DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	EVALUAR ACCIONES Y RESULTADOS DE MERCADEO SEGÚN OBJETIVOS Y METAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MEDIR LA EFECTIVIDAD DEL CANAL DE ACUERDO CON LAS METAS DE VENTAS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROPONER ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE CONTRIBUYAN AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE ACUERDO CON EL NIVEL DE IMPORTANCIA Y
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	REALIZAR EVENTOS DE COMUNICACIÓN DE MERCADEO, TENIENDO EN CUENTA LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE LOS CLIENTES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	34,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	2931735 - GESTIÓN DE MERCADOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LA ESTRUCTURACIÓN DEL MERCADO.

ELEGIR EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA APLICANDO TÉCNICAS DE EVALUACIÓN DE ACUERDO CON EL MERCADO META.

ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DE MERCADO.

IDENTIFICAR EL COMPORTAMIENTO DE LAS VARIABLES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LAS METAS DE VENTAS DE LA EMPRESA.

OPTIMIZAR LA RED GEOGRÁFICA Y TECNOLÓGICA DE DISTRIBUIDORES, SEGÚN EL TAMAÑO DEL MERCADO Y LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	8,00

FICHA DE APRENDIZAJE:	2998168 - PROCESOS PARA LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR LA OPERACIÓN DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE MERCANCÍAS SEGÚN NORMATIVA DE COMERCIO EXTERIOR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Formular el plan según objetivos y metodologías

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. INTERPRETAR LA SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE DIAGNÓSTICO. 144H

RA2. INVESTIGAR MERCADOS TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. 96H

RA3. SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 96H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Negociar portafolio de acuerdo con categoría de producto o servicio
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Orientar investigación formativa según referentes técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Planear la operación de importación y exportación de bienes y servicios según normativa de comercio exterior
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RECOLECTAR INFORMACIÓN DE ACUERDO CON METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 34,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 76,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

REPORTE MENSUAL DEL DOCENTE

CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS

PROGRAMA: COMERCIALIZACION

DOCENTE: GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS MES: abr-25

C.C.: 72.043.037 TEL: 3017153901

CURSOS PROGRAMADOS:

No. Orden	Nombre Curso Largo o Corto	Competencia	Desde	Hasta	Desde	Hasta	HORAS	L	M	M	J	V	S	D	F	AMB	Fin
			1-24	1-24	d/m/a	d/m/a											
3037558	TECNOLOGO EN DIRECCION DE VENTAS	ESTRUCTURAR LA FUERZA DE VENTAS	12:00:00	14:00:00	01/04/25	30/04/25	6	X	X	X	X	X				7 0 5	
3065310	TECNOLOGO EN GESTION DE MERCADOS	IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO	14:00:00	16:00:00	01/04/25	30/04/25	40	X	X	X	X	X				7 0 3	
2931735	TECNOLOGO EN GESTION DE MERCADOS	DESARROLLAR CANALES DE DISTRIBUCION	16:00:00	18:00:00	01/04/25	30/04/25	32	X	X	X	X	X				7 0 7	
2998168	TECNOLOGO EN PROCESOS PARA LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL	FORMULAR EL PLAN SEGÚN METAS Y OBJETIVOS	6:00:00	8:00:00	01/04/25	30/04/25	6	X	X	X	X	X				A Y E N A	
						TOTAL	84										

OTRAS ACTIVIDADES (Horas Diferentes a Cursos)

Activ.	Desde	Hasta	Desde	Hasta	L	M	M	J	V	S	D	F
	D/M/A	D/M/A	1-24	1-24								

Actividad:
1. Seguimiento a Alumnos
2. Preparación de Sesiones
3. Inducción General
4. Participación Comités Evaluación Alumnos
5. Participación Equipo Pedagógico del Centro
6. Atención Alumnos fuera de Sesiones Principales
7. Permiso Sindical
8. Reconocimiento y/o autorización de programas
9. Centros Provinciales
10. Puntos de Atención Empresarial
11. Acciones de Ley 344
12. Eventualidades
13. Capacitación de Equipos Técnicos
14. Caracterización Ocupacional
15. Mapa Funcional
16. Elaboración de Normas de Competencia Laboral
17. Verificación de Normas de Competencia Laboral
18. Evaluación del Desempeño de Trabajadores
19. Auditoría al Proceso de Evaluación del Desempeño
20. Orientación de Actividades Culturales
21. Actividades Administrativas
22. Compensatorio por Trabajo Dominical
23. Giras Educativas
24. Incapacidad
25. Licencia
26. Permiso
27. Evaluación de Competencias
28. Homologación
29. Tutorías
30. Tutorías al Emprendedor
31. Validación

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del 05/04/2025
Ficha de 3065310
Cógigo: 621113
Versión: 1
Denominación: GESTIÓN DE MERCADOS
Estado de la EN EJECUCION
Fecha Inicio: 15/10/2024
Fecha Fin: 14/10/2026
Modalidad de PRESENCIAL
Regional: 8 - REGIONAL ATLÁNTICO
Centro de 9302 - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

Tipo	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de	Juicio de	Fecha y Hora del	Funcionario que registro el
CC	1002028103	JEFFERSON DAVID	GONZALEZ DIAZ	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.41 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
CC	1002161240	AILYM SARAY	CASTRO CARDENAS	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	POR EVALUAR	RETIRO/APLAZAMIENTO	-
CC	1002210301	DANNA PAOLA	BAENA JARAMILLO	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	POR EVALUAR	RETIRO/APLAZAMIENTO	-
CC	1012330878	HEINNY JULIETH	MEZA DIAZ	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.39 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
CC	1041691902	THAYS JULIANA	MÁRQUEZ FRANCO	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.41 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
TI	1042251848	VALERIA	FERRER QUINTO	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.41 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
CC	1043438823	SAMUEL ENRIQUE	VARGAS TORRES	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.41 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
TI	1043442478	ISAAC LBERTO	GARCIA RAMOS	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	POR EVALUAR	RETIRO/APLAZAMIENTO	-
CC	1043663827	JHAN CARLOS	RODRIGUEZ SARABIA	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.41 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
CC	1044612385	DEIVY JULIAN	CAMARGO RODRIGUEZ	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.41 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
CC	1046271609	PAOLA JUDITH	SARMIENTO BONADIEZ	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	POR EVALUAR	RETIRO/APLAZAMIENTO	-
CC	1046694925	SAMIR ANDRES	ANGARITA CLAVIJO	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.39 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
CC	1048269905	SONIA BEATRIZ	GAMERO NIETO	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.41 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
CC	1050950731	SHIRLEY PAOLA	ORTIZ CARO	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.39 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
CC	1072962768	SERGIO LUIS	CHARRIS DE LA HOZ	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	POR EVALUAR	RETIRO/APLAZAMIENTO	-
CC	1073684563	MARIA CAMILA	LERICIT BENITEZ	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.39 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
TI	1084796462	SHAOLYTH MICHEL	POLO FON	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.39 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
CC	1129490490	ELIAN ANDRES	SAUCEDO PACHECO	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.39 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
CC	1129534539	YELITZA JOHANNY	NAVARRO SIMMONDS	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.39 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
CC	1143256447	NADITH ELENA	BUENDIA CHARRIS	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.39 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS
CC	1151475126	KERWIN JOSUE	TORRES BAEZ	EN FORMACION	3385 - IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL	51490 - ESTABLECER EL PRONÓSTICO Y	APROBADO	25/03/2025 14.39 a	CC 72043037 - GERMAN ANTONIO VELASQUEZ VARGAS