PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, 30 de SEPTIEMBRE de 2025.

Señor (a)
LINDA EVELIN PICHON RONCALLO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7327947
Coordinadora Académica de Comercialización
Centro de Comercio y Servicios Regional Atlántico
Ciudad.

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes SEPTIEMBRE del año 2025.

Referencia: No. CO1.PCCNTR.7327947 del año 2025.

JAIRO ANTONIO HENRIQUEZ FUENTES, identificado con la cédula de ciudadanía No. **72.000.701** de Barranquilla en mi calidad de Contratista del SENA, en la coordinación de Comercialización, 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 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.

Plazo: Será hasta el (23) de (Diciembre) de 2025.

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
Instructor: Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En FORMACION REGULAR TITULADA Y COMPLEMENTARIA Para el Programa Formación DIRECCIÓN DE VENTAS.

Obligaciones Especificas: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro	FICHA:3065310 TGO. GESTION DE MERCADOS - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS. FICHA:3147478 TGO. GESTION DE MERCADOS - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS. FICHA:3146124 TGO. GESTION DE MERCADOS - ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS. FICHA:3146121 TGO. DIRECCION DE VENTAS - CONTABILIZAR LOS	Desarrollo de la formación y calificación de las evidencias de los Resultados de aprendizajes en la plataforma y Sofia Plus. Seguimiento y acompañamiento en el desarrollo de las actividades del proyecto formativo a los grupos de trabajo.

		RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS. FICHA:3146141 TGO. DIRECCION DE VENTAS - CONTABILIZAR LOS RECURSOS DE OPERACIÓN, INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS.	
2	Entregar al equipo de Sofía plus, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo		Asignación de Fichas de los diferentes programas. Creación el Rol.
3	Hacer la evaluación correspondiente a los cursos asignados.		Seguimiento a la formación Equipo ejecutor por ficha asignada.
4	Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y fichas asignadas (Titulada y complementaria), 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 en cada ficha los resultados de aprendizajes orientados.	Juicios evaluativos en la plataforma y Sofia Plus.

5	En virtud del principio de coordinación, se podrán fijar reuniones, capacitaciones e inducciones a las que deberán asistir el contratista, en aras de lograr un adecuado cumplimiento de los objetivos y la calidad de la formación.		Asistencia a las reuniones programadas.
6	Aplicar los resultados didácticos establecidos en el desarrollo de formación		Seguimiento y acompañamiento en el desarrollo de las actividades de la formación
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		Seguimiento a la formación Equipo ejecutor por ficha asignada.
8	Implementar los procesos de gestión documental adoptados por la entidad.		Seguimiento y acompañamiento en el desarrollo de las actividades de la formación
9	Apoyar en las demás asignadas por el supervisor que permitan el adecuado seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva.		Seguimiento a la formación Equipo ejecutor por ficha asignada.
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,		Seguimiento a la formación Equipo ejecutor por ficha asignada.

	bien sea en formación titulada o complementaria en las virtual		
11	Aplicar los formatos dispuestos en la plataforma compromiso en el marco del Sistema de Gestión integrado de la entidad. **ENTREGABLES:** en cada cuenta de cobro, el contratista deberá remitir las evidencias que den cuenta del cumplimiento de sus obligaciones contractuales: 1) informe detallado del cumplimiento de las obligaciones contractuales, conforme a lo establecido en el contrato de prestación de servicios. (anexar registro fotográficos y estado de las fichas atendidas. 2) Reporte de la evaluación según resultados de aprendizaje alcanzados. 3) Soportar horas programadas en otras actividades en la plataforma de Sofia Plus. 4) Reporte de novedades por ficha de manera oportuna. Lo anterior, sin perjuicio de los demás requerimientos institucionales para el proceso.		Desarrollo de la formación y calificación de las evidencias de los Resultados de aprendizajes en la plataforma y Sofia Plus. Seguimiento y acompañamiento en el desarrollo de las actividades del proyecto formativo a los grupos de trabajo. Seguimiento a la formación Equipo ejecutor por ficha asignada.

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. 80187282 de la planilla, operador y periodo. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

Jairo Antonio Henriquez Fuentes

Contratista

C.C. No. 72.000.701

Recibí a satisfacción:

LINDA EVELIN PICHON RONCALLO

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 7327947 de 2025.

Coordinadora Académica de Comercialización.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JAIRO ANTONIO HENRIQUEZ FUENTES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 01/09/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 30/09/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3147478 - GESTIÓN DE MERCADOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

INVESTIGAR LAS CAUSAS Y SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS CONTABLES Y FINANCIEROS CON SENTIDO DE PERTENENCIA, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE CONTROL INTERNO Y FINANCIERAS

• 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.
• 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 :	28,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3065310 - GESTIÓN DE MERCADOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS, PARA ASEGURAR VERACIDAD EN LA RELACIÓN COSTO BENEFICIO DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

INVESTIGAR LAS CAUSAS Y SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS CONTABLES Y FINANCIEROS CON SENTIDO DE PERTENENCIA, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE CONTROL INTERNO Y FINANCIERAS

• 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.
• 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 : 43,60

FICHA DE APRENDIZAJE: 3146121 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y TRIBUTARIAS.

DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O UTILIZANDO MEDIOS MAGNÉTICOS (PAQUETES CONTABLES).

ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y CONTABLES.

IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS CORPORATIVOS, ASPECTOS LEGALES, ECONÓMICOS Y TIPO DE ACTIVIDAD.

IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA PROBATORIA DE LAS OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS DE LA EMPRESA.

INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS.

• 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.
• 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 :	44,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3146141 - 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

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONTABILIZAR LAS DIFERENTES TRANSACCIONES GENERADAS EN EL DESARROLLO DEL OBJETO COMERCIAL DE UNA EMPRESA, APLICANDO CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA LAS NORMAS CONTABLES COMERCIALES Y TRIBUTARIAS.

DESARROLLAR PROCESOS CONTABLES EN FORMA MANUAL Y/O UTILIZANDO MEDIOS MAGNÉTICOS (PAQUETES CONTABLES).

ELABORAR LOS DOCUMENTOS QUE SE GENERAN EN EL PROCESO CONTABLE, APLICANDO CON TRANSPARENCIA, NORMAS TRIBUTARIAS Y CONTABLES.

IDENTIFICAR LAS ENTIDADES, SEGÚN SU ORGANIZACIÓN, PRINCIPIOS CORPORATIVOS, ASPECTOS LEGALES, ECONÓMICOS Y TIPO DE ACTIVIDAD.

IDENTIFICAR Y DIFERENCIAR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS DOCUMENTOS Y TÍTULOS VALORES, COMO SOPORTE Y HERRAMIENTA PROBATORIA DE LAS OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS DE LA EMPRESA.

INTERPRETAR LOS FUNDAMENTOS CONTABLES SEGÚN LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS.

• 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.
• 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 : 44,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 159,60

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: JAIRO ANTONIO HENRIQUEZ FUENTES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

REPORTE MENSUAL DEL DOCENTE

CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS PROGRAMA: COMERCIALIZACIÓN Y FINANZAS

DOCENTE: JAIRO ANTONIO HENRÍQUEZ FUENTES
C.C.: 72.000.701

MES: SEPTIEMBRE 2025.
TEL: 3008253350

CURSOS PROGRAMADOS:

No. Orden	Nombre Curso Largo o Corto	Módulo de Formación	Desde 1-24	Hasta 1-24	Desde d/m/a	Hasta d/m/a	Horas Curso Mes	L	M	M	J	V	S	D	F	Ambiente	Fin
3146124	Tecnologos en Gestión de Mercados.	ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS	14:00	16:00	01/07/25	31/07/25	16				X	X				Sede CCyS	NO
						Total	16										

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

ANEXO REGISTRO DE EVIDENCIA FOTOGRAFICA

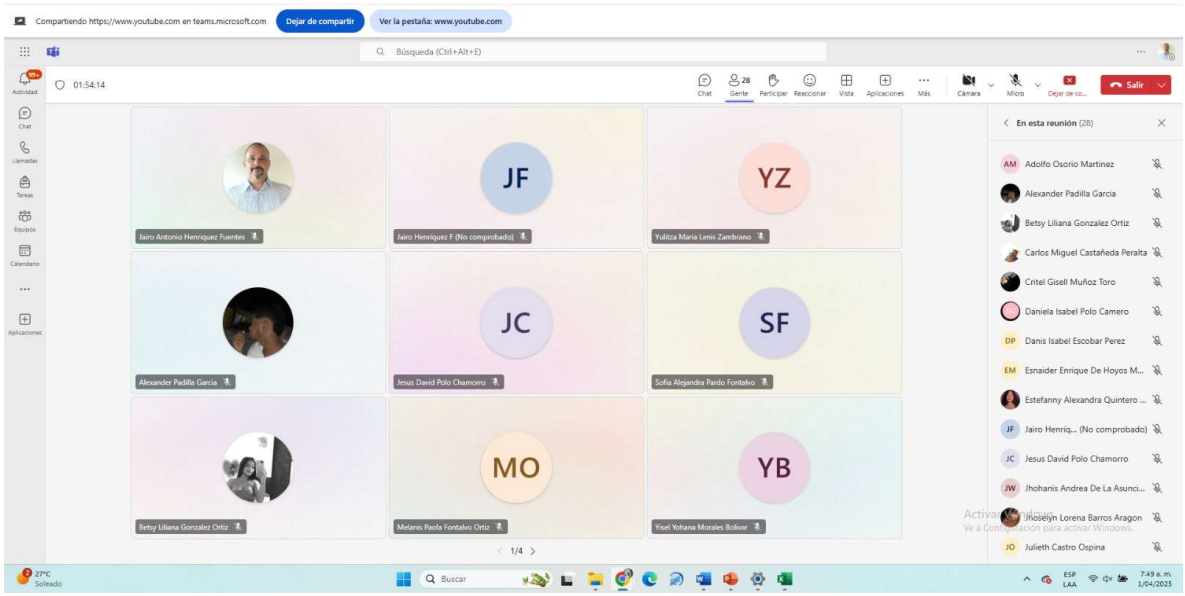
INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

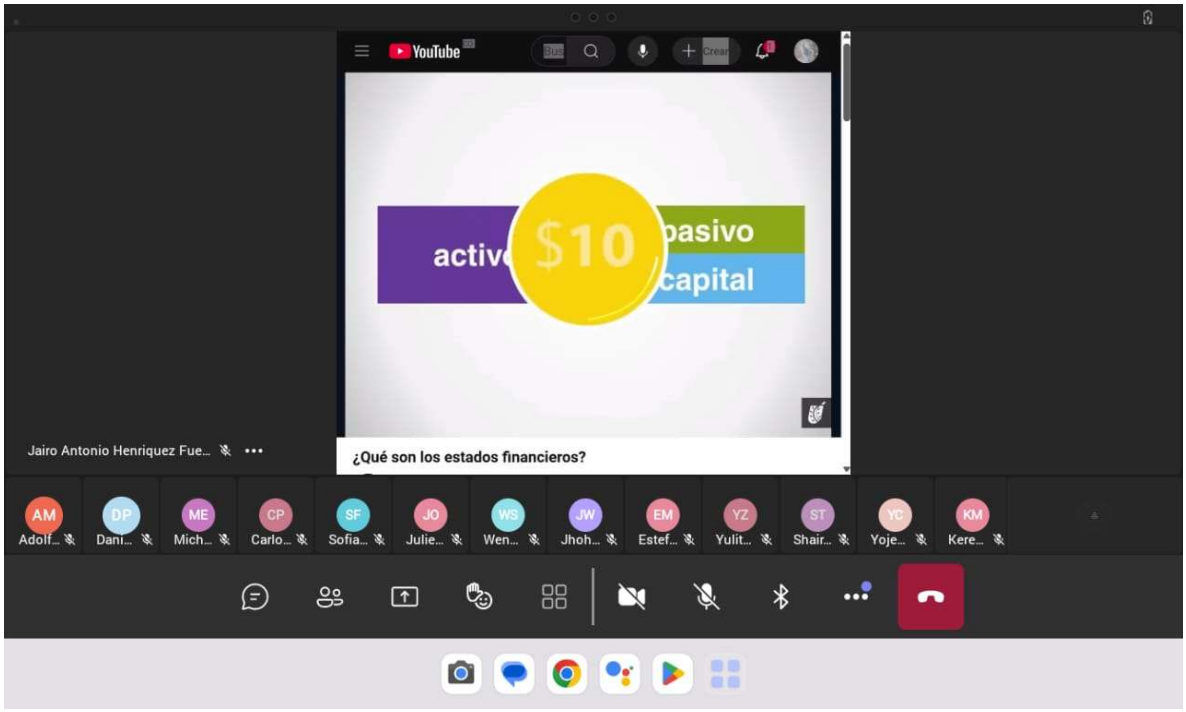


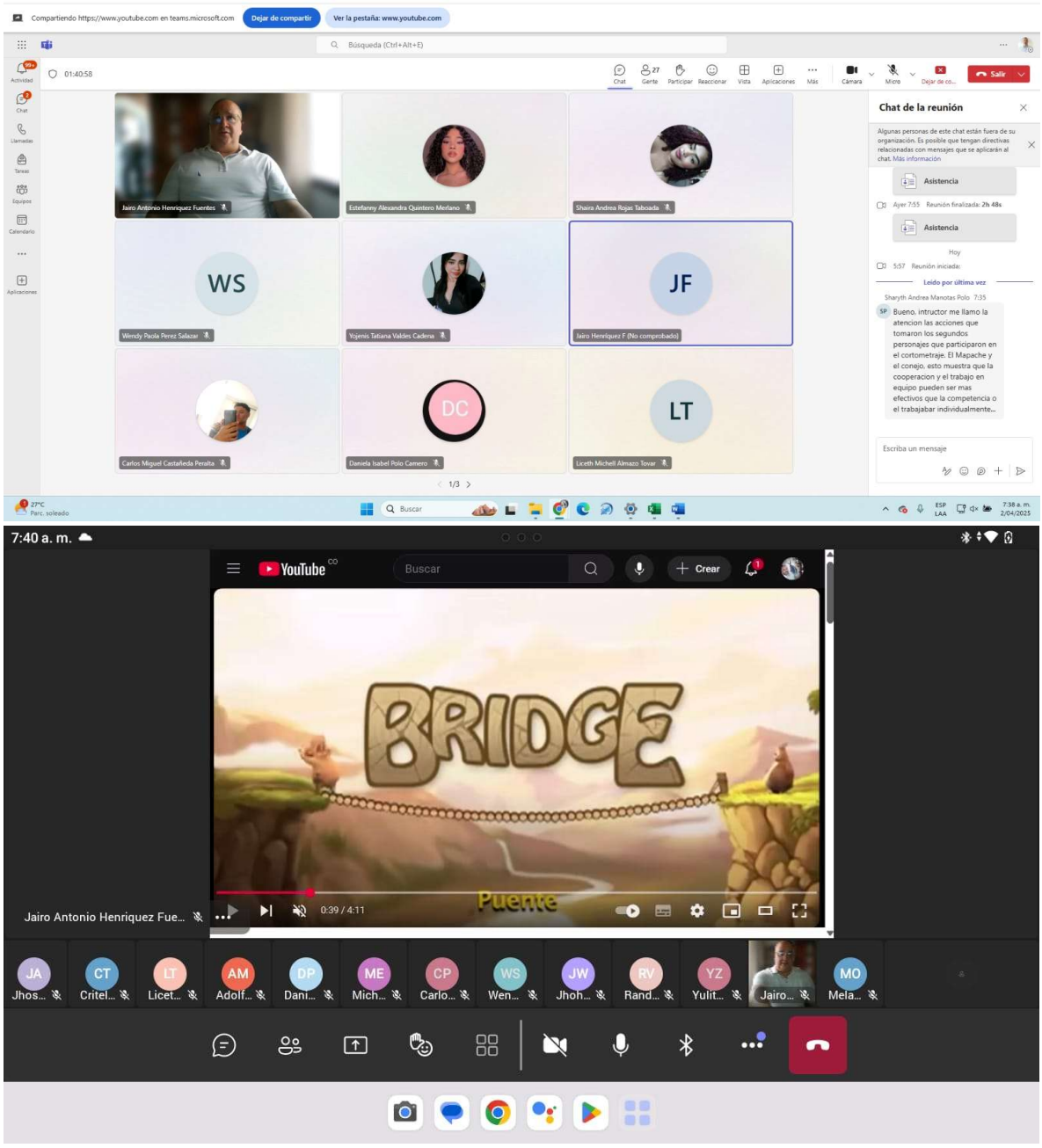


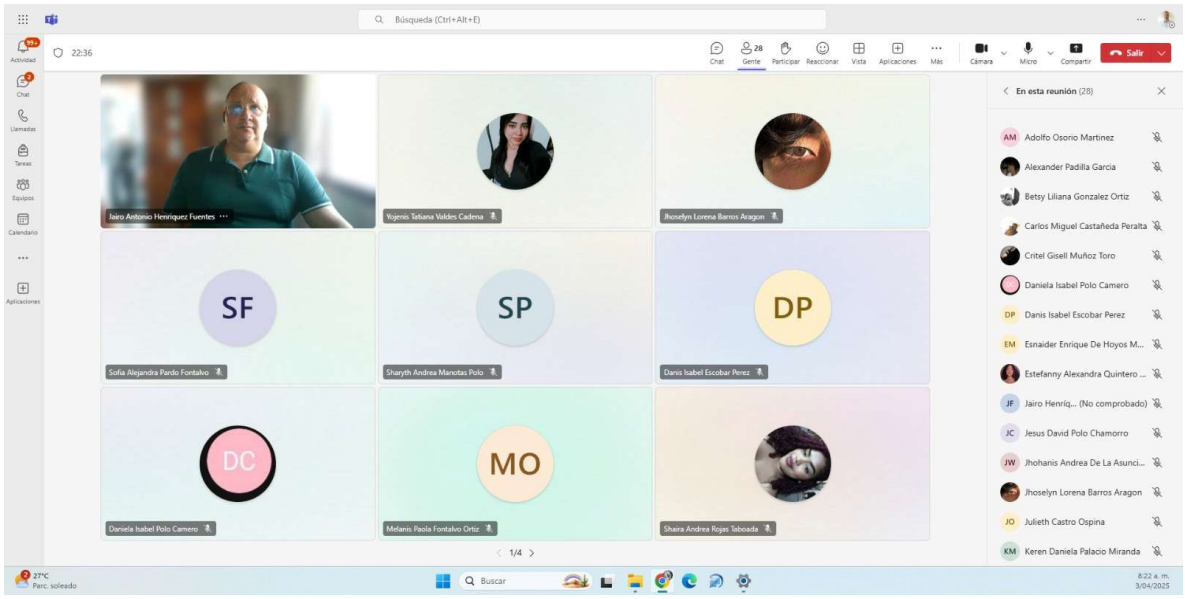


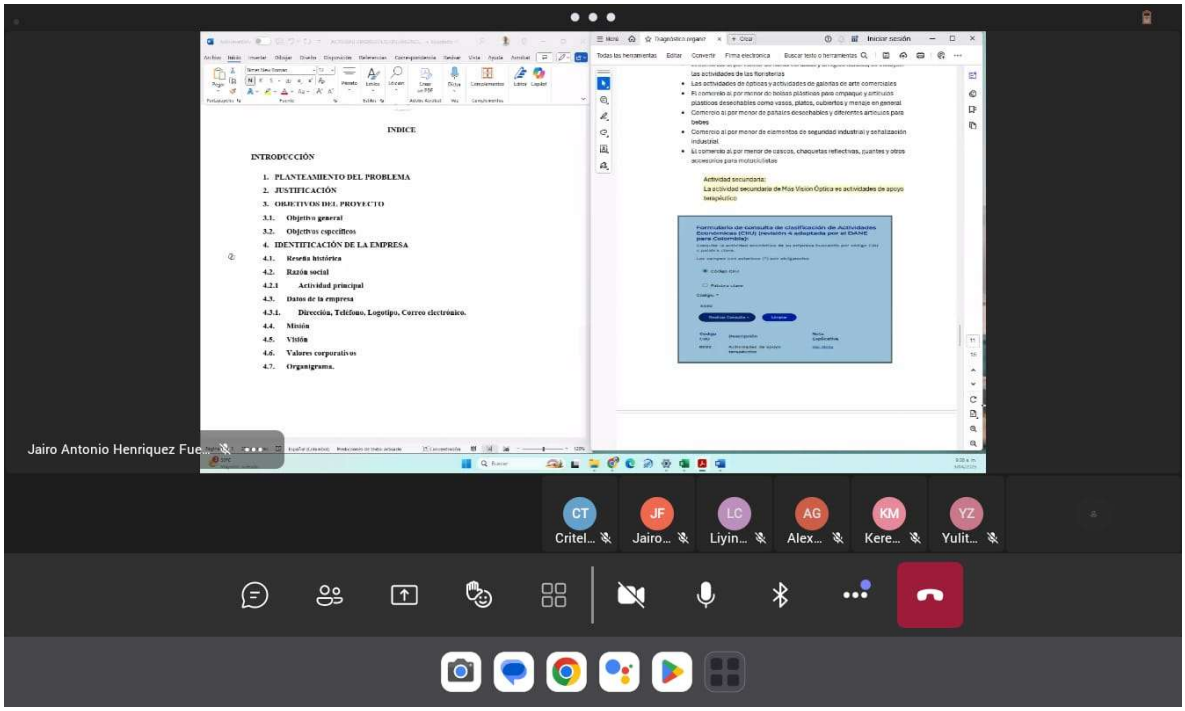


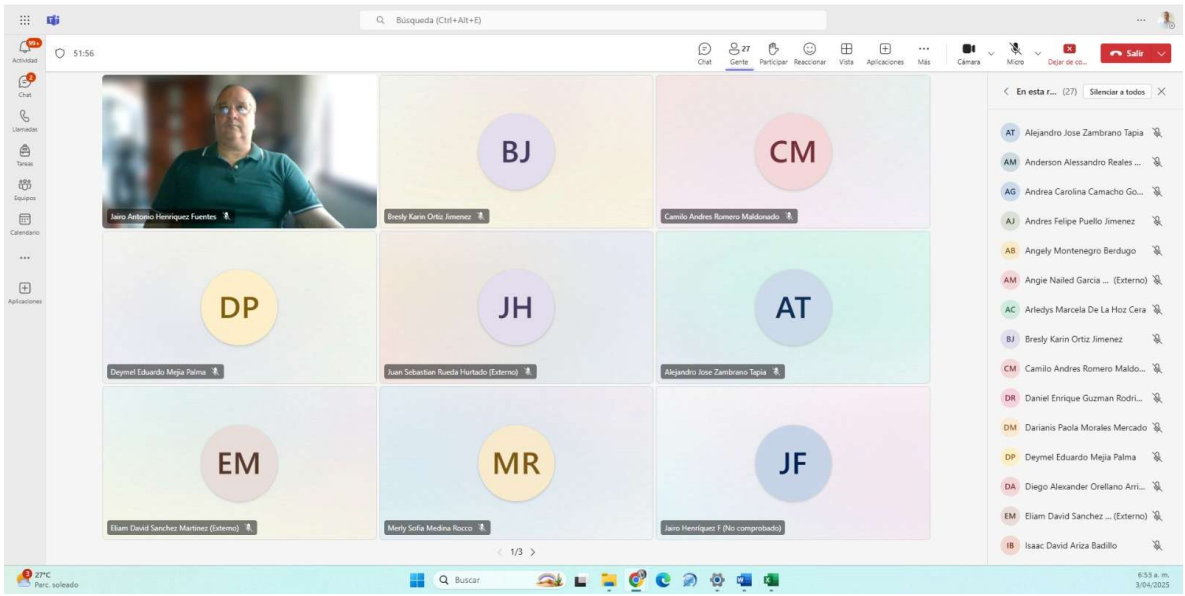

Compartiendo https://www.youtube.com en teams.microsoft.com
Dejar de compartir
Ver la pestaña: www.youtube.com
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
01:54:14
Salir
En esta reunión (28)
Jairo Antonio Henriquez Fuentes
Jairo Henriquez F (No comprobado)
Yulitza Maria Lenis Zambrano
Alexander Padilla Garcia
Jesus David Polo Chamorro
Sofia Alejandra Pardo Fontalvo
Betsy Liliana Gonzalez Ortiz
Melanis Paola Fontalvo Ortiz
Yisel Yohana Morales Bolivar
JF
YZ
JC
SF
MO
YB
Adolfo Osorio Martinez
Alexander Padilla Garcia
Betsy Liliana Gonzalez Ortiz
Carlos Miguel Castañeda Peralta
Critel Gisell Muñoz Toro
Daniela Isabel Polo Camero
Danis Isabel Escobar Perez
Esnaider Enrique De Hoyos M...
Estefanny Alexandra Quintero ...
Jairo Henriq... (No comprobado)
Jesus David Polo Chamorro
Jhohanis Andrea De La Asunci...
Jhoselyn Lorena Barros Aragon
Julieth Castro Ospina

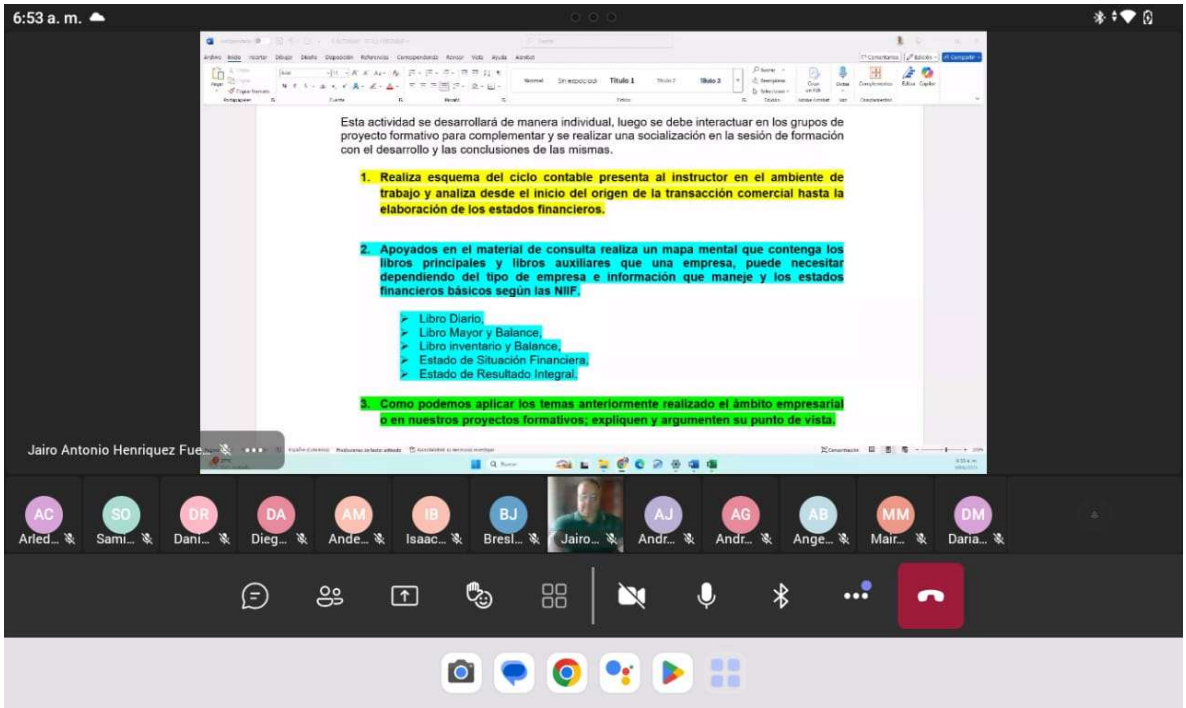

YouTube
activ
$10
pasivo
capital
¿Qué son los estados financieros?
Jairo Antonio Henriquez Fue...
Adolf...
Dani...
Mich...
Carlo...
Sofia...
Julie...
Wen...
Jhoh...
Estef...
Yulit...
Shair...
Yoje...
Kere...

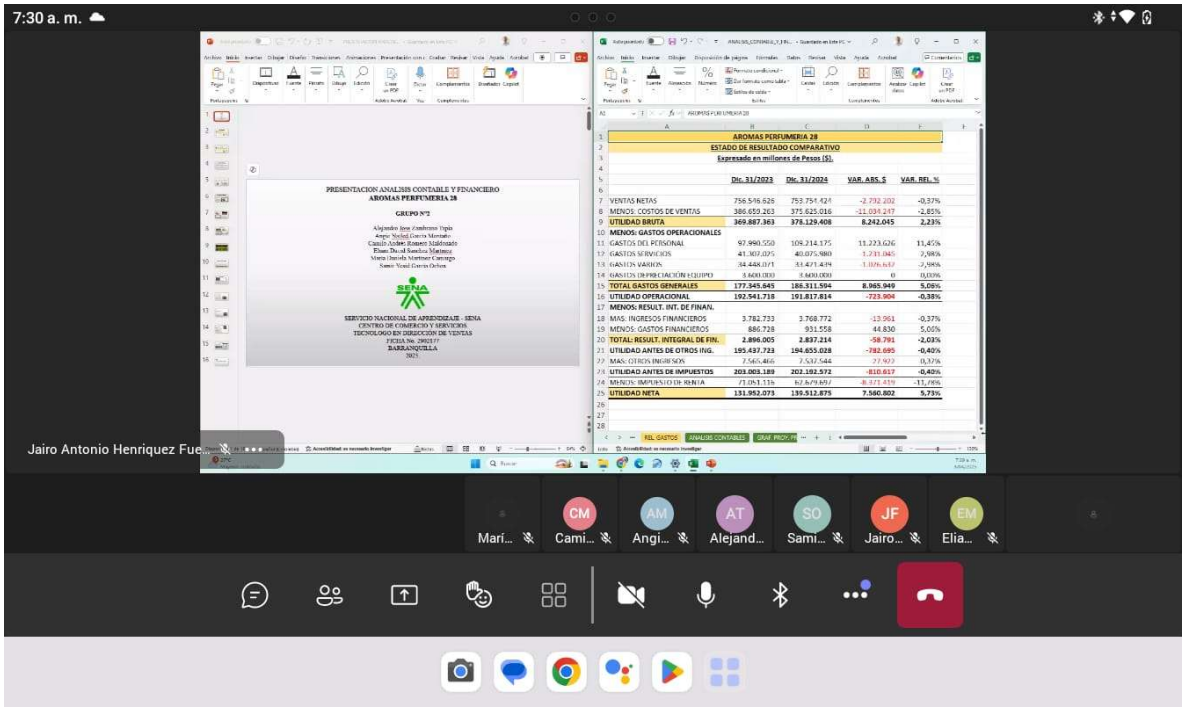

Compartiendo https://www.youtube.com en teams.microsoft.com
Dejar de compartir
Ver la pestaña: www.youtube.com
Chat de la reunión
Asistencia
Asistencia
Escriba un mensaje
7:40 a. m.
YouTube
Buscar
Crear
BRIDGE
Puente
0:39 / 4:11
Jairo Antonio Henriquez Fue...

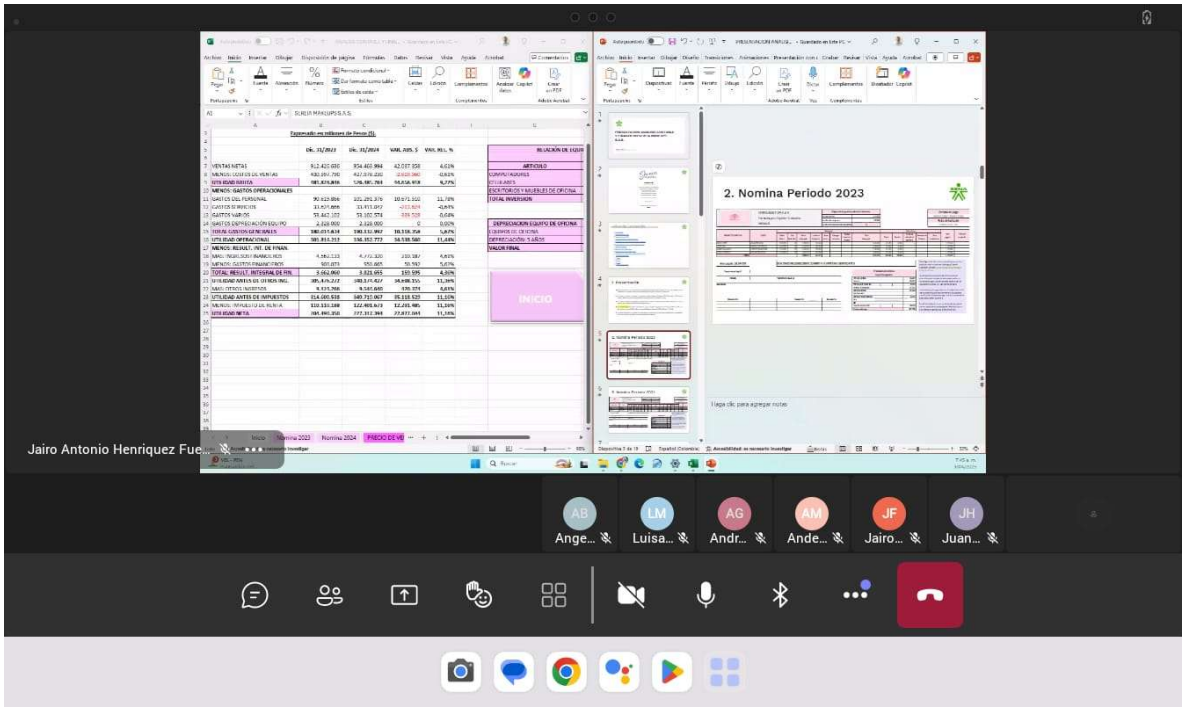

Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
22:36
Chat
Gente
Participar
Reaccionar
Vista
Aplicaciones
Más
Cámara
Micro
Compartir
Salir
En esta reunión (28)
Jairo Antonio Henriquez Fuentes
Yojenis Tatiana Valdes Cadena
Jhoselyn Lorena Barros Aragon
SF
Sofia Alejandra Pardo Fontalvo
SP
Sharyth Andrea Manotas Polo
DP
Danis Isabel Escobar Perez
DC
Daniela Isabel Polo Camero
MO
Melanis Paola Fontalvo Ortiz
Shaira Andrea Rojas Taboada
1/4
Adolfo Osorio Martinez
Alexander Padilla Garcia
Betsy Liliana Gonzalez Ortiz
Carlos Miguel Castañeda Peralta
Critel Gisell Muñoz Toro
Daniela Isabel Polo Camero
Danis Isabel Escobar Perez
Esnaider Enrique De Hoyos M...
Estefanny Alexandra Quintero ...
Jairo Henriq... (No comprobado)
Jesus David Polo Chamorro
Jhohanis Andrea De La Asunci...
Jhoselyn Lorena Barros Aragon
Julieth Castro Ospina
Keren Daniela Palacio Miranda
Buscar

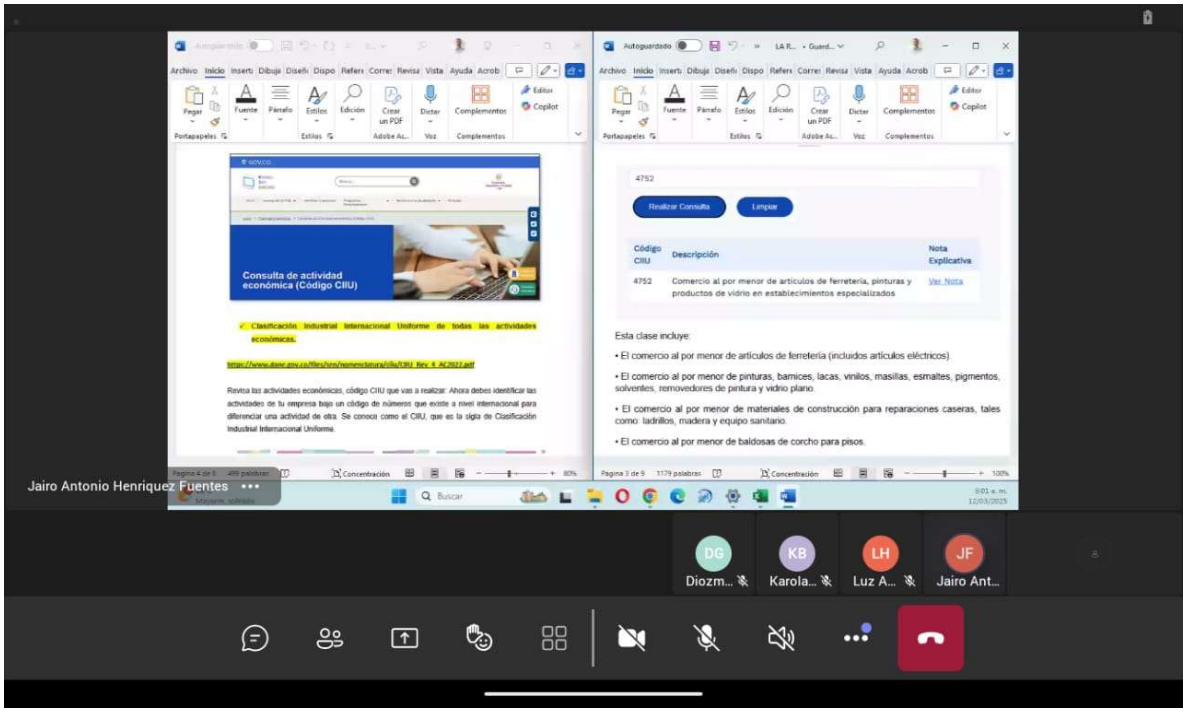

INDICE
INTRODUCCIÓN
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA
2. JUSTIFICACIÓN
3. OBJETIVOS DEL PROYECTO
3.1. Objetivo general
3.2. Objetivos específicos
4. IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA
4.1. Reseña histórica
4.2. Razón social
4.2.1 Actividad principal
4.3. Datos de la empresa
4.3.1. Dirección, Teléfono, Logotipo, Correo electrónico.
4.4. Misión
4.5. Visión
4.6. Valores corporativos
4.7. Organigrama.
Jairo Antonio Henriquez Fue...
CT
Critel...
JF
Jairo...
LC
Liyin...
AG
Alex...
KM
Kere...
YZ
Yulit...

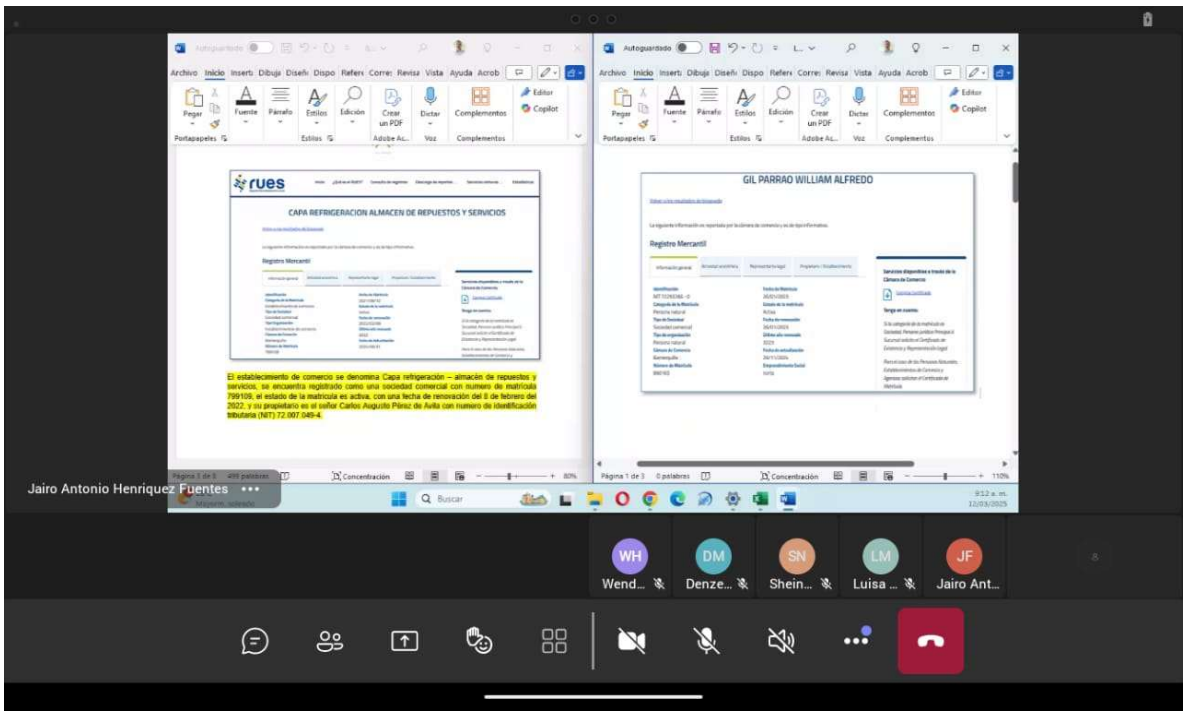

Jairo Antonio Henriquez Fuentes
BJ
Bresly Karin Ortiz Jimenez
CM
Camilo Andres Romero Maldonado
DP
Deymel Eduardo Mejia Palma
JH
Juan Sebastian Rueda Hurtado (Externo)
AT
Alejandro Jose Zambrano Tapia
EM
Eliam David Sanchez Martinez (Externo)
MR
Merly Sofia Medina Rocco
JF
Jairo Henriquez F (No comprobado)


6:53 a. m.
Esta actividad se desarrollará de manera individual, luego se debe interactuar en los grupos de proyecto formativo para complementar y se realizar una socialización en la sesión de formación con el desarrollo y las conclusiones de las mismas.
1. Realiza esquema del ciclo contable presenta al instructor en el ambiente de trabajo y analiza desde el inicio del origen de la transacción comercial hasta la elaboración de los estados financieros.
2. Apoyados en el material de consulta realiza un mapa mental que contenga los libros principales y libros auxiliares que una empresa, puede necesitar dependiendo del tipo de empresa e información que maneje y los estados financieros básicos según las NIIF.
Libro Diario,
Libro Mayor y Balance,
Libro inventario y Balance,
Estado de Situación Financiera,
Estado de Resultado Integral.
3. Como podemos aplicar los temas anteriormente realizado el ámbito empresarial o en nuestros proyectos formativos; expliquen y argumenten su punto de vista.
Jairo Antonio Henriquez Fue...

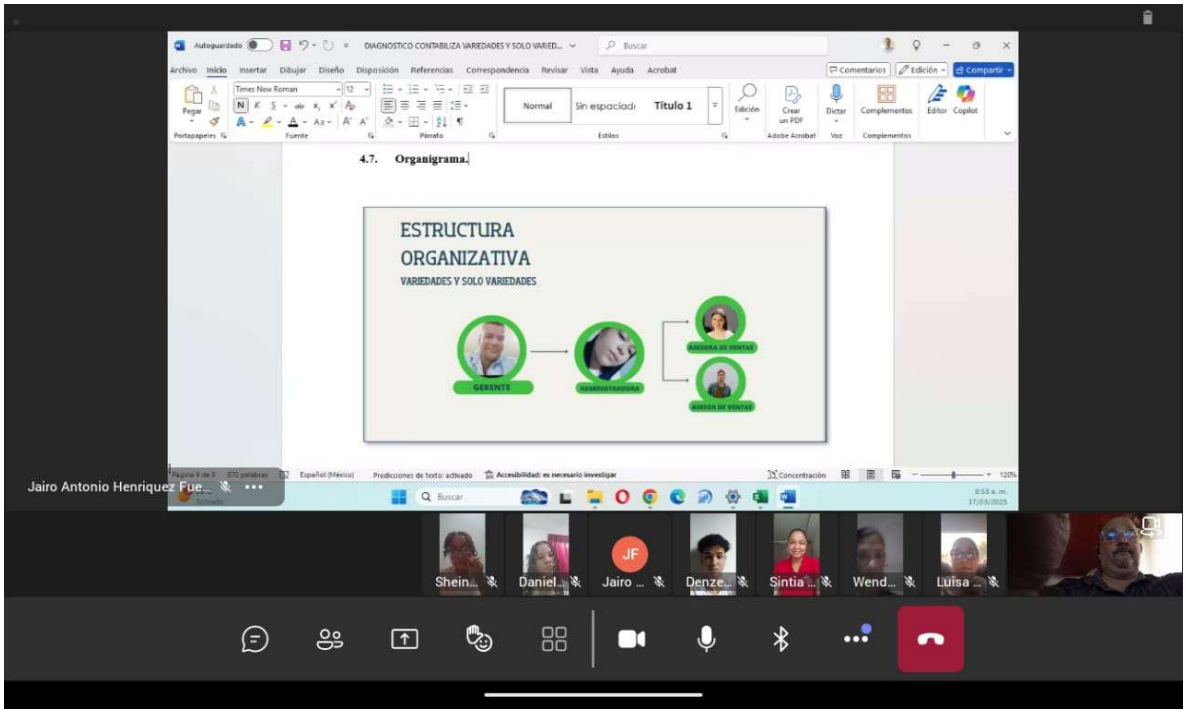

7:30 a. m.
PRESENTACION ANALISIS CONTABLE Y FINANCIERO
AROMAS PERFUMERIA 28
GRUPO N°2
SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - SENA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
TECNOLOGO EN DIRECCION DE VENTAS
FICHA No. 2902177
BARRANQUILLA
2023
AROMAS PERFUMERIA 28
ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO
Expresado en millones de Pesos ($).
Jairo Antonio Henriquez Fue...
Mari...
Cami...
Angi...
Alejand...
Sami...
Jairo...
Elia...

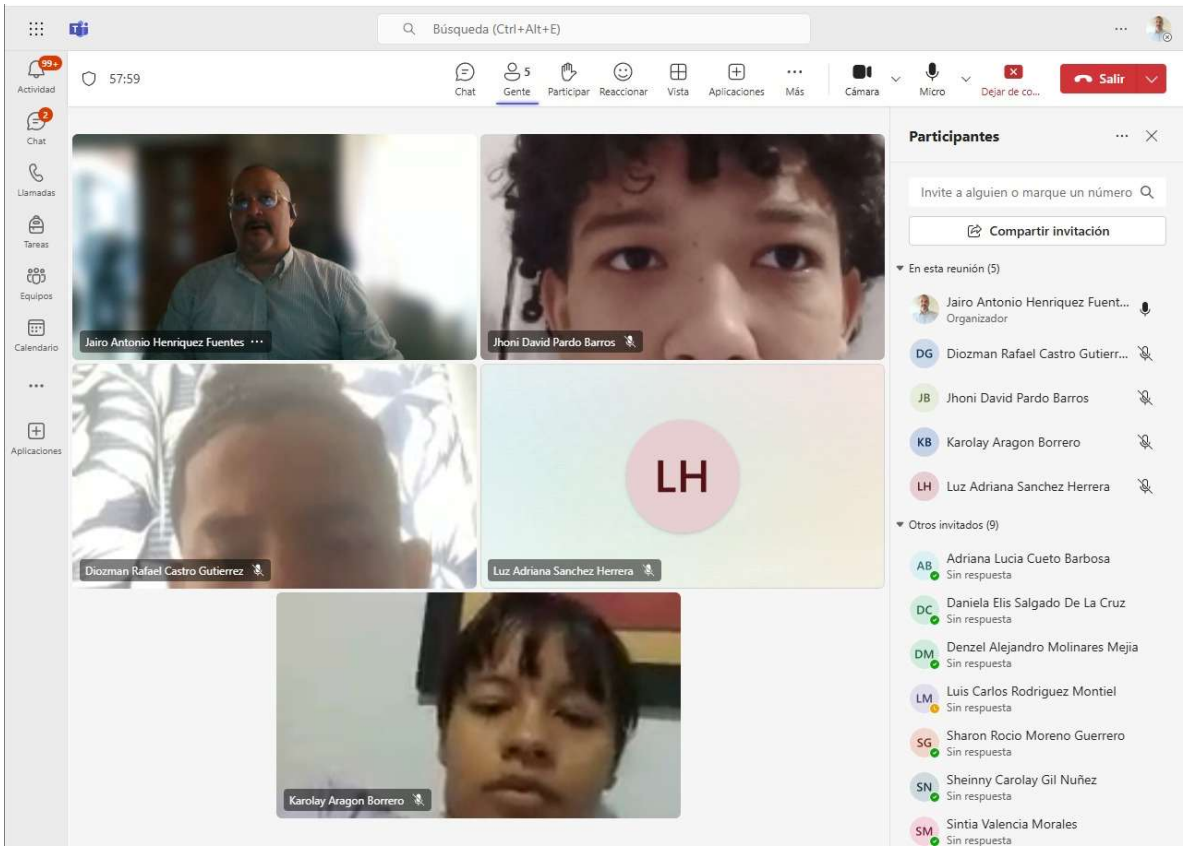

2. Nomina Periodo 2023
Jairo Antonio Henriquez Fue...
Ange...
Luisa...
Andr...
Ande...
Jairo...
Juan...

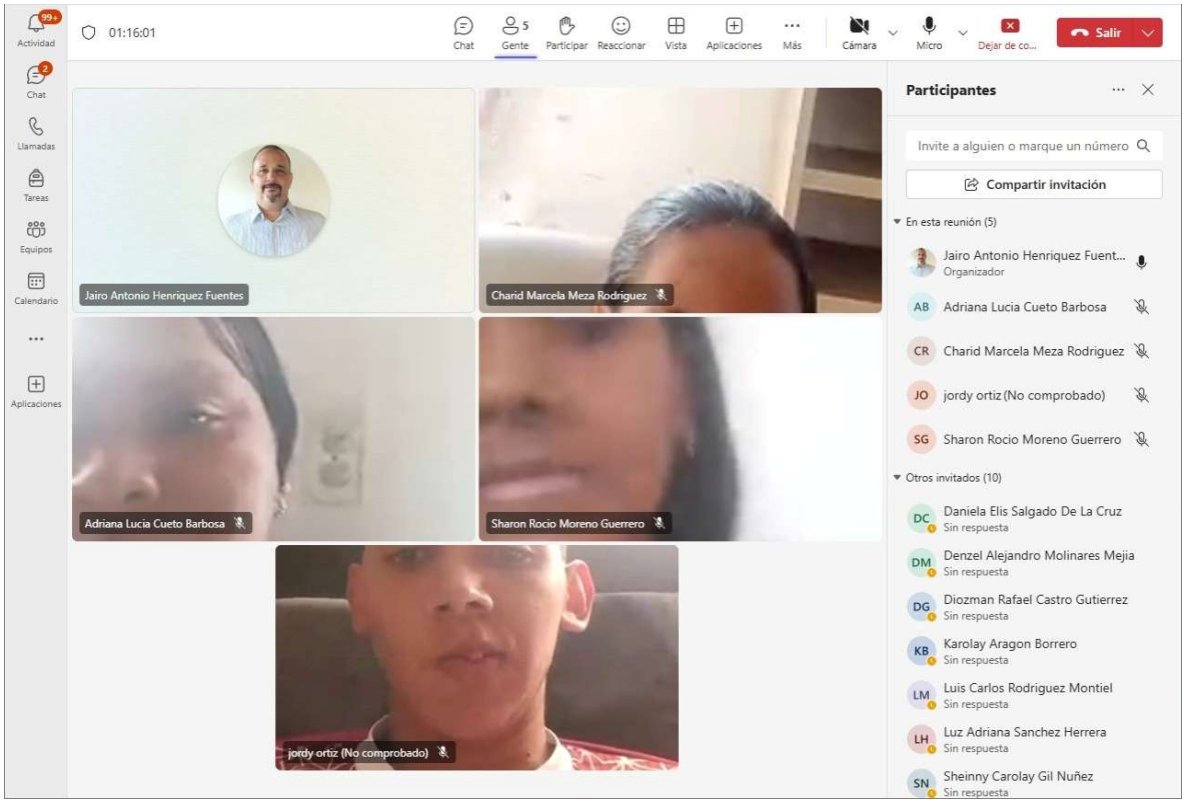

Consulta de actividad económica (Código CIIU)
Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas.
Revisa las actividades económicas, código CIIU que vas a realizar. Ahora debes identificar las actividades de tu empresa bajo un código de números que existe a nivel internacional para diferenciar una actividad de otra. Se conoce como el CIIU, que es la sigla de Clasificación Industrial Internacional Uniforme.
4752
Realizar Consulta
Limpiar
Código CIIU
Descripción
Nota Explicativa
4752
Comercio al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en establecimientos especializados
Ver Nota
Esta clase incluye:
• El comercio al por menor de artículos de ferretería (incluidos artículos eléctricos).
• El comercio al por menor de pinturas, barnices, lacas, vinilos, masillas, esmaltes, pigmentos, solventes, removedores de pintura y vidrio plano.
• El comercio al por menor de materiales de construcción para reparaciones caseras, tales como: ladrillos, madera y equipo sanitario.
• El comercio al por menor de baldosas de corcho para pisos.
Jairo Antonio Henriquez Fuentes
DG Diozm...
KB Karola...
LH Luz A...
JF Jairo Ant...


rues
CAPA REFRIGERACION ALMACEN DE REPUESTOS Y SERVICIOS
El establecimiento de comercio se denomina Capa refrigeración – almacén de repuestos y servicios, se encuentra registrado como una sociedad comercial con numero de matrícula 799109, el estado de la matrícula es activa, con una fecha de renovación del 8 de febrero del 2022, y su propietario es el señor Carlos Augusto Pérez de Avila con numero de identificación tributaria (NIT) 72.007.049-4.
GIL PARRAO WILLIAM ALFREDO
Registro Mercantil
Jairo Antonio Henriquez Fuentes
WH Wend...
DM Denze...
SN Shein...
LM Luisa ...
JF Jairo Ant...




4.7. Organigrama.
ESTRUCTURA
ORGANIZATIVA
VARIEDADES Y SOLO VARIEDADES
GERENTE
ADMINISTRADORA
ASESORA DE VENTAS
ASESORA DE VENTAS
Jairo Antonio Henriquez Fue...
Shein...
Daniel...
Jairo ...
Denze...
Sintia ...
Wend...
Luisa ...


Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
57:59
Chat
Gente
Participar
Reaccionar
Vista
Aplicaciones
Más
Cámara
Micro
Salir
Actividad
Chat
Llamadas
Tareas
Equipos
Calendario
Aplicaciones
Jairo Antonio Henriquez Fuentes
Jhoni David Pardo Barros
Diozman Rafael Castro Gutierrez
LH
Luz Adriana Sanchez Herrera
Karolay Aragon Borrero
Participantes
Invite a alguien o marque un número
Compartir invitación
En esta reunión (5)
Jairo Antonio Henriquez Fuent...
Organizador
Diozman Rafael Castro Gutierr...
Jhoni David Pardo Barros
Karolay Aragon Borrero
Luz Adriana Sanchez Herrera
Otros invitados (9)
Adriana Lucia Cueto Barbosa
Sin respuesta
Daniela Elis Salgado De La Cruz
Sin respuesta
Denzel Alejandro Molinares Mejia
Sin respuesta
Luis Carlos Rodriguez Montiel
Sin respuesta
Sharon Rocio Moreno Guerrero
Sin respuesta
Sheinny Carolay Gil Nuñez
Sin respuesta
Sintia Valencia Morales
Sin respuesta


01:16:01
Chat
Gente
Participar
Reaccionar
Vista
Aplicaciones
Más
Cámara
Micro
Dejar de co...
Salir
Actividad
Chat
Llamadas
Tareas
Equipos
Calendario
Aplicaciones
Jairo Antonio Henriquez Fuentes
Charid Marcela Meza Rodriguez
Adriana Lucia Cueto Barbosa
Sharon Rocio Moreno Guerrero
jordy ortiz (No comprobado)
Participantes
Invite a alguien o marque un número
Compartir invitación
En esta reunión (5)
Jairo Antonio Henriquez Fuent...
Organizador
Adriana Lucia Cueto Barbosa
Charid Marcela Meza Rodriguez
jordy ortiz (No comprobado)
Sharon Rocio Moreno Guerrero
Otros invitados (10)
Daniela Elis Salgado De La Cruz
Sin respuesta
Denzel Alejandro Molinares Mejia
Sin respuesta
Diozman Rafael Castro Gutierrez
Sin respuesta
Karolay Aragon Borrero
Sin respuesta
Luis Carlos Rodriguez Montiel
Sin respuesta
Luz Adriana Sanchez Herrera
Sin respuesta
Sheinny Carolay Gil Nuñez
Sin respuesta






PROHIBIDO EL PASO
SOLO PERSONAL
AUTORIZADO



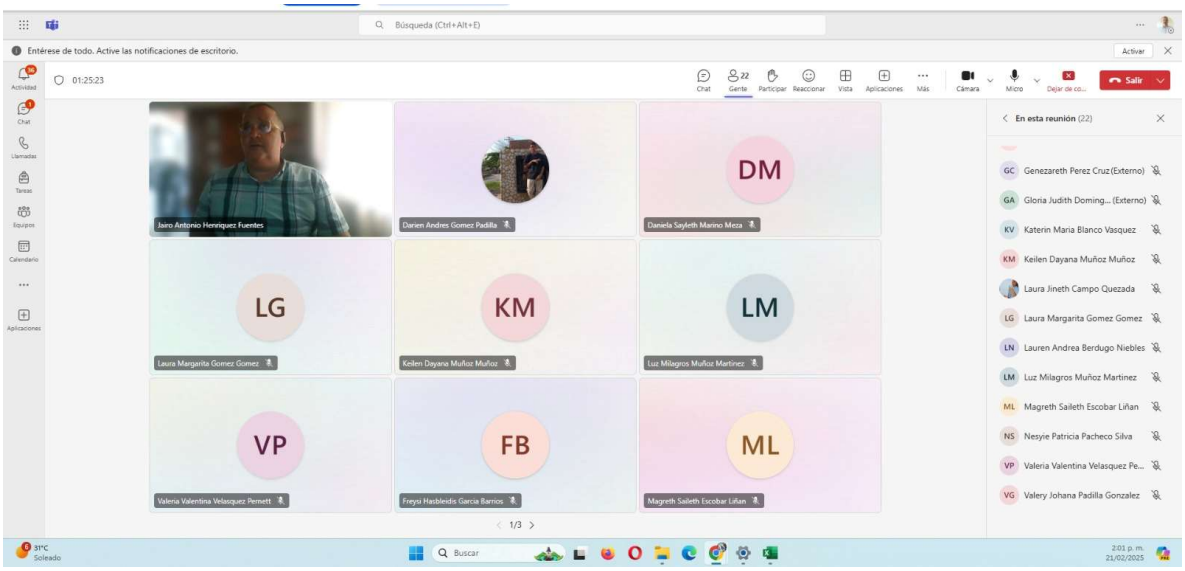






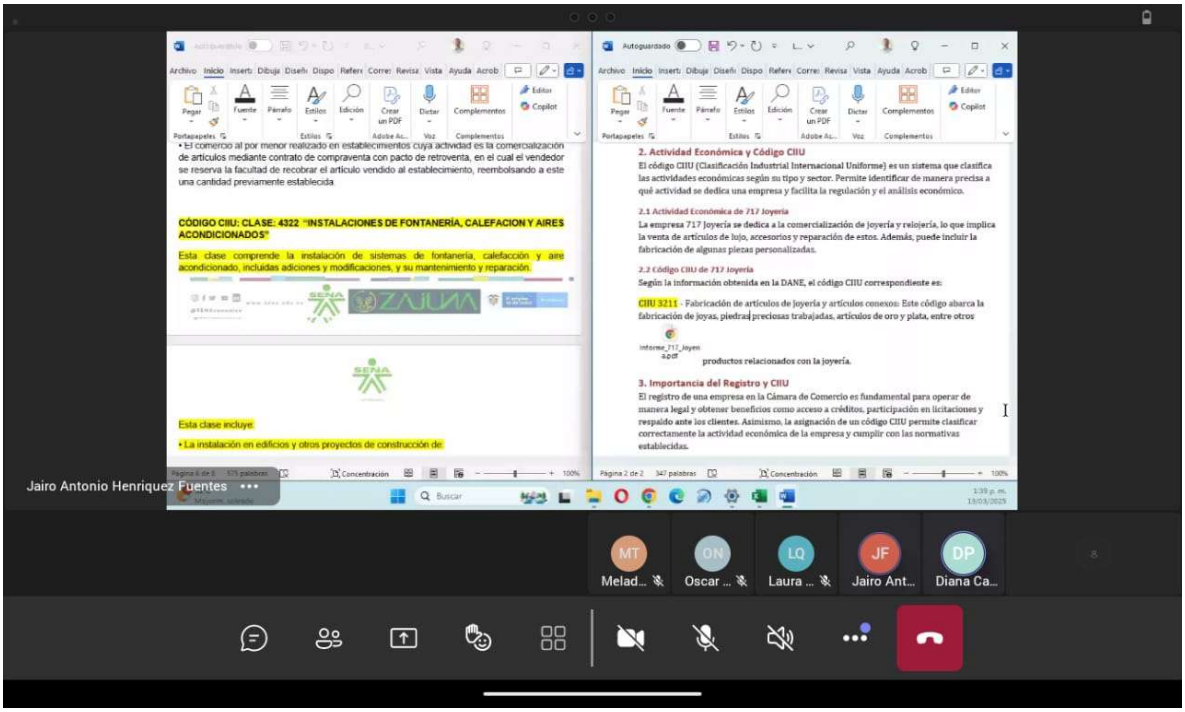


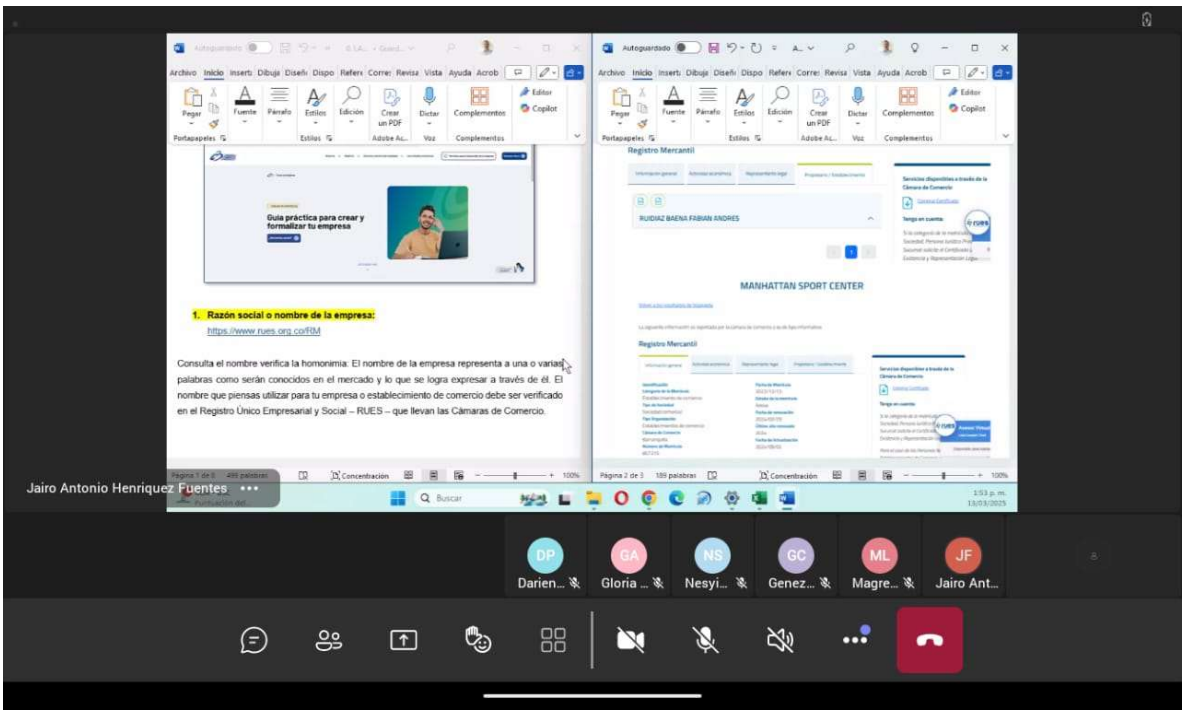


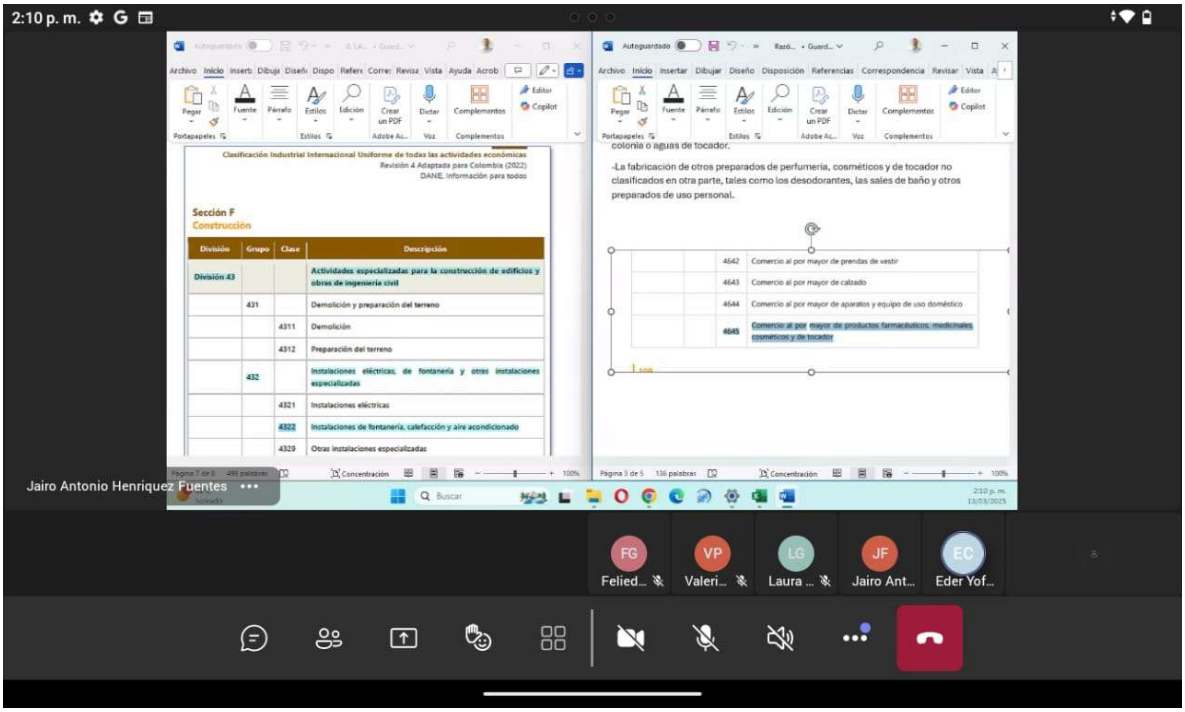

Búsqueda (Ctrl+Alt+E)
Entérese de todo. Active las notificaciones de escritorio.
Activar
01:25:23
Chat
Gente
Participar
Reaccionar
Vista
Aplicaciones
Más
Cámara
Micro
Salir
Jairo Antonio Henriquez Fuentes
Darien Andres Gomez Padilla
DM
Daniela Sayleth Marino Meza
LG
Laura Margarita Gomez Gomez
KM
Keilen Dayana Muñoz Muñoz
LM
Luz Milagros Muñoz Martinez
VP
Valeria Valentina Velasquez Pernett
FB
Freysi Hasbleidis Garcia Barrios
ML
Magreth Saileth Escobar Liñan
1/3
En esta reunión (22)
Genezareth Perez Cruz (Externo)
Gloria Judith Doming... (Externo)
Katerin Maria Blanco Vasquez
Keilen Dayana Muñoz Muñoz
Laura Jineth Campo Quezada
Laura Margarita Gomez Gomez
Lauren Andrea Berdugo Niebles
Luz Milagros Muñoz Martinez
Magreth Saileth Escobar Liñan
Nesyie Patricia Pacheco Silva
Valeria Valentina Velasquez Pe...
Valery Johana Padilla Gonzalez
31°C
Soleado
Buscar
2:01 p. m.
21/02/2025






Jairo Antonio Henriquez Fuentes
Esta clase incluye:
• La instalación en edificios y otros proyectos de construcción de:
2. Actividad Económica y Código CIIU
El código CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) es un sistema que clasifica las actividades económicas según su tipo y sector. Permite identificar de manera precisa a qué actividad se dedica una empresa y facilita la regulación y el análisis económico.
2.1 Actividad Económica de 717 Joyería
La empresa 717 Joyería se dedica a la comercialización de joyería y relojería, lo que implica la venta de artículos de lujo, accesorios y reparación de estos. Además, puede incluir la fabricación de algunas piezas personalizadas.
2.2 Código CIIU de 717 Joyería
Según la información obtenida en la DANE, el código CIIU correspondiente es:
CIIU 3211 - Fabricación de artículos de joyería y artículos conexos: Este código abarca la fabricación de joyas, piedras preciosas trabajadas, artículos de oro y plata, entre otros
productos relacionados con la joyería.
3. Importancia del Registro y CIIU
El registro de una empresa en la Cámara de Comercio es fundamental para operar de manera legal y obtener beneficios como acceso a créditos, participación en licitaciones y respaldo ante los clientes. Asimismo, la asignación de un código CIIU permite clasificar correctamente la actividad económica de la empresa y cumplir con las normativas establecidas.
Melad...
Oscar ...
Laura ...
Jairo Ant...
Diana Ca...


Jairo Antonio Henriquez Fuentes
Guía práctica para crear y formalizar tu empresa
1. Razón social o nombre de la empresa:
https://www.rues.org.co/RM
Consulta el nombre verifica la homonimia: El nombre de la empresa representa a una o varias palabras como serán conocidos en el mercado y lo que se logra expresar a través de él. El nombre que piensas utilizar para tu empresa o establecimiento de comercio debe ser verificado en el Registro Único Empresarial y Social – RUES – que llevan las Cámaras de Comercio.
Registro Mercantil
RUIDIAZ BAENA FABIAN ANDRES
MANHATTAN SPORT CENTER
Darien...
Gloria ...
Nesyi...
Genez...
Magre...
Jairo Ant...



Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

Jairo Antonio Henriquez Fuentes

Contratista

C.C. No. 72.000.701

Recibí a satisfacción:

LINDA EVELIN PICHON RONCALLO

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 7327947 de 2025.

Coordinadora Académica de Comercialización.