PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá SEPTIEMBRE/2025

Señor (a)
FABIO ALONSO CAMACHO SAPUY
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7428381
Coordinador académico
Centro de manufactura Textil y cuero
Bogotá

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes 09 del año 2025

Referencia: No CO1.PCCNTR.7428381 del año 2025

CARLOS ANDRÉS ÁLVAREZ CAMARGO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1136880602 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de manufactura Textil y cuero, 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: Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y SIETE MILLONES OCHOCIENTOS TREINTA Y CUATRO MIL NOVE M/CTE ($47.834.915).Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de febrero de 2025, por valor de DOS MILLONES NOVECIENTOS TRECE MIL VEINTICUATRO PESOS M/CTE ($2.913.024). b) Nueve (09) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2025, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE. ($4.599.511) cada uno. c) Un último pago correspondiente al mes de diciembre de

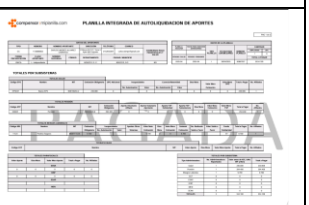
2025, por valor de TRES MILLÓNES QUINIENTOS VEINTISEIS MIL DOCIENTOS NOVENTA Y DOS PESOS M/CTE. ($3.526.292).

Plazo: Será hasta el 23 de Diciembre de 2025.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión, en la planeación y ejecución de la formación, así como la evaluación de los resultados de aprendizaje definidos en los diseños curriculares asignados, para el desarrollo de habilidades y competencias de los aprendices del Centro de Manufactura en Textil y Cuero en los diferentes niveles y modalidades de formación.

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Atender la formación de aprendices en el área específica del respectivo programa de formación, en las fases o módulos establecidos y programados.	Cátedras a las fichas 2926385, 3065352, 2847037, Particiapcion en Wordskills habilidad 44	https://youtu.be/RdSGDfIsr88
2	Orientar y apoyar a los aprendices en el desarrollo de proyectos formativos y/o productivos en las respectivas etapas de formación.	Cátedras a las fichas 2926385, 3065352, 2847037, Particiapcion en Wordskills habilidad 44	https://youtu.be/cJIa2prI_00
3	Garantizar la actualización de los contenidos y tecnologías, de las fases o módulos en los cuales se desarrolla la formación de los aprendices.	Desarrollo línea del tiempo marketing digital y asesoría comercial	
4	Así mismo, de acuerdo con el área de desempeño para la cual fue seleccionado deberá orientar la formación, para desarrollar en los aprendices las competencias específicas establecidas en cada	Cátedras a las fichas 2926385, 3065352, 2847037, Particiapcion en Wordskills habilidad 44	https://youtu.be/cJIa2prI_00

	programa de formación.		
5	Desarrollar el programa de formación en el cual he sido designado (Preparar, orientar, desarrollar, apoyar y evaluar los procesos de aprendizaje), a través de la formación por competencias laborales, como estrategia metodológica institucional, asumiendo el rol como instructor del proceso de aprendizaje, en el marco del aprendizaje autónomo, haciendo uso de la infraestructura disponible en la entidad y las condiciones tecnológicas del SENA, en particular para el programa de formación.	Cátedras a las fichas 2926385, 3065352, 2847037, Particiapcion en Wordskills habilidad 44	https://youtu.be/RdSGDfIsr88
6	Reportar en el sistema Sofía Plus en un plazo máximo de dos (2) días, todas las actividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la formación y su coherencia en el proceso formativo, tales como: - Registro de los juicios evaluativos – Creación de las rutas de aprendizaje – Registro de los juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, entre otros.	Cátedras a las fichas 2926385, 3065352, 2847037, Particiapcion en Wordskills habilidad 44	https://youtu.be/RdSGDfIsr88
7	Rendir los informes (planillas, reportes y demás formatos) requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de aprendizaje realizados por aprendices a quienes imparte Formación Profesional, dentro de los plazos estipulados por la Coordinación Académica del Centro para tal efecto.	Planilla de pago del mes de agosto 89088576	
8	Cumplir y hacer cumplir los protocolos, normas, reglamentos e instrucciones de uso de los ambientes de formación y reglamentos e instrucciones del Sistema de	Cátedras a las fichas 2926385, 3065352, 2847037, Particiapcion en Wordskills habilidad 44	https://youtu.be/RdSGDfIsr88

	Gestión de Ia Seguridad y Salud en el Trabajo SGSST. Así como el aseo y el cuidado de los equipos y elementos que hacen parte de los mismos.		
9	Participar activamente en el logro de los indicadores de Alta Calidad establecidos para el Centro de Formación.	Particiapcion en Wordskills habilidad 44	RUTA_ENTRENAMIENTO_HABILIDAD_44_WS_JULIO.xlsx
10	Asistir a todas las reuniones convocadas por el Centro, la Dirección Regional y/o la Dirección General del SENA.	N/A	
11	Presentar y entregar a la Supervisión de contratos los informes mensuales de ejecución sobre las actividades realizadas, novedades o inconvenientes que se presenten durante la ejecución del contrato; con los soportes correspondientes.	Alistamiento formatos GC Y GF Del mes en curso	
12	Vigilar y salvaguardar los bienes que hagan parte del patrimonio del SENA o de otras entidades o de particulares puestos al servicio de la entidad, y que le hayan sido entregados para el desarrollo del objeto del contrato, por lo que son sujetos de control y vigilancia. En consecuencia, deberán sujetarse a las guías y/o procedimientos aplicables a los bienes fijados en la plataforma Compromiso; adicionalmente deberá estar atento a los mantenimientos preventivos y correctivos de los elementos, así como la hoja de vida de los bienes en la cual se date la información actualizada de los mismos, dar cuenta sobre la entrega de los bienes al supervisor y/o interventor del contrato respectivo y a los órganos de control fiscal y disciplinario, de ser procedente.	N/A	
13	Atender oportunamente todos los demás requerimientos solicitados.	N/A	

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. 89088576 de la planilla, Compensar y periodo 08/2025. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,



Carlos Andrés Álvarez Camargo

Contratista

C.C. No. 1136880602

Recibí a satisfacción:

Firma

FABIO ALONSO CAMACHO SAPUY
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7428381 de 2025

Coordinador académico

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CARLOS ANDRES ALVAREZ CAMARGO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE MANUFACTURA EN TEXTILES Y CUERO

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

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

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3065352 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 IDENTIFICAR LOS PRINCIPIOS Y LEYES DE LA FÍSICA EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO AL CONTEXTO

RA2 SOLUCIONAR PROBLEMAS ASOCIADOS CON EL SECTOR PRODUCTIVOS CON BASE EN LOS PRINCIPIOS Y LEYES DE LA

RA3 VERIFICAR LAS TRANSFORMACIONES FÍSICAS DE LA MATERIA UTILIZANDO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS.

RA4 PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS Y LEYES DE LA

• 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:	Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2. ESTABLECER EL PLAN DE ACCIÓN DE ENDOMARKETING DE ACUERDO CON LA IDENTIDAD CORPORATIVA. 96H

RA3. ESTABLECER EL PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR. 96H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO. 144H

• 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:	Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 96H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Formular el plan según objetivos y metodologías

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

• 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:	Orientar investigación formativa según referentes técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. SELECCIONAR EL SEGMENTO DE MERCADO DE ACUERDO CON POLÍTICAS COMERCIALES DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• 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 :	31,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 2926385 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 IDENTIFICAR LOS PRINCIPIOS Y LEYES DE LA FÍSICA EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO AL CONTEXTO

RA2 SOLUCIONAR PROBLEMAS ASOCIADOS CON EL SECTOR PRODUCTIVOS CON BASE EN LOS PRINCIPIOS Y LEYES DE LA

RA3 VERIFICAR LAS TRANSFORMACIONES FÍSICAS DE LA MATERIA UTILIZANDO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS.

RA4 PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS Y LEYES DE LA

• 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: Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2. ESTABLECER EL PLAN DE ACCIÓN DE ENDOMARKETING DE ACUERDO CON LA IDENTIDAD CORPORATIVA. 96H

RA3. ESTABLECER EL PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR. 96H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO. 144H

• 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:	Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 96H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Formular el plan según objetivos y metodologías

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

• 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:	Orientar investigación formativa según referentes técnicos
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. SELECCIONAR EL SEGMENTO DE MERCADO DE ACUERDO CON POLÍTICAS COMERCIALES DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• 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 : 79,70

FICHA DE APRENDIZAJE: 3171081 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 IDENTIFICAR LOS PRINCIPIOS Y LEYES DE LA FÍSICA EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE ACUERDO AL CONTEXTO

RA2 SOLUCIONAR PROBLEMAS ASOCIADOS CON EL SECTOR PRODUCTIVOS CON BASE EN LOS PRINCIPIOS Y LEYES DE LA

RA3 VERIFICAR LAS TRANSFORMACIONES FÍSICAS DE LA MATERIA UTILIZANDO HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS.

RA4 PROPONER ACCIONES DE MEJORA EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE ACUERDO CON LOS PRINCIPIOS Y LEYES DE LA

• 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:	Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2. ESTABLECER EL PLAN DE ACCIÓN DE ENDOMARKETING DE ACUERDO CON LA IDENTIDAD CORPORATIVA. 96H

RA3. ESTABLECER EL PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR. 96H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. SELECCIONAR LA ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA CONDICIONES DEL MERCADO. 144H

• 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:	Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADEO SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 96H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Formular el plan según objetivos y metodologías

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA3. SELECCIONAR ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE ACUERDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

• 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: Orientar investigación formativa según referentes técnicos

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1. SELECCIONAR EL SEGMENTO DE MERCADO DE ACUERDO CON POLÍTICAS COMERCIALES DE LA ORGANIZACIÓN. 144H

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

• 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 : 15,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 127,50

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: CARLOS ANDRES ALVAREZ CAMARGO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE MANUFACTURA EN TEXTILES Y CUERO

REGISTRO DE ACTIVIDADES DE FORMACION DE GRUPOS
Código: F08-6060-088 / 02-11, Versión: 4

Proceso: Ejecución de la Formación
Procedimiento: Gestión de Proyectos Formativos

Sistema Integrado de Mejora Continua

NOMBRE DE LA EMPRESA	NIT	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	C.C. INSTRUCTOR	AÑO	MES
		CARLOS ANDRES ALVARREZ CAMARGO	1136880602	2025	9

DÍA	No DE FICHA	HORA ENTRADA	HORA DE SALIDA	No. DE HORAS	ACTIVIDAD	OBSERVACIONES	FIRMA DEL COORDINADOR EN LA EMPRESA	FIRMA DEL SUPERVISOR CONTRATO
1	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	LUNES		
2	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	MARTES		
3	2824269	12:00	18:00	6	EVALUACION Y SEGUIMIENTO	MIERCOLES		
3	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	MIERCOLES		
4	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	JUEVES		
5	3171081	18:00	22:00	4	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	VIERNES		
6	2926385	8:00	14:00:00 PM	7	260101061 - Formular el plan según objetivos y metodologías	SABADO		
8	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	LUNES		
9	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	MARTES		
10	2824269	12:00	18:00	6	EVALUACION Y SEGUIMIENTO	MIERCOLES		
10	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	MIERCOLES		
11	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	JUEVES		
12	3171081	18:00	22:00	4	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	VIERNES		
12	2824269	12:00	18:00	6	EVALUACION Y SEGUIMIENTO	VIERNES Tiempo que se requiere para poder cumplir con la visita antes de que la ficha termine etapa practica		
13	2926385	8:00	14:00:00 PM	7	260101061 - Formular el plan según objetivos y metodologías	SABADO		
15	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	LUNES		
15	3065352	13:00	17:00	4	Supervisión de ajustes y montaje de elementos visuales entrenamiento habilidad 44 Wordskils 2025	LUNES		
16	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	MARTES		
16	2824269	8:00	13:00:00 PM	5	EVALUACION Y SEGUIMIENTO	MARTES Tiempo que se requiere para poder cumplir con la visita antes de que la ficha termine etapa practica		
16	3065352	13:00	17:00	4	Supervisión de ajustes y montaje de elementos visuales entrenamiento habilidad 44 Wordskils 2025	MARTES		
17	2824269	8:00	13:00:00 PM	5	EVALUACION Y SEGUIMIENTO	MIERCOLES Tiempo que se requiere para poder cumplir con la visita antes de que la ficha termine etapa practica		
17	2824269	12:00	18:00	6	EVALUACION Y SEGUIMIENTO	MIERCOLES		
17	3065352	13:00	17:00	4	Supervisión de ajustes y montaje de elementos visuales entrenamiento habilidad 44 Wordskils 2025	MIERCOLES		
17	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	MIERCOLES		
18	2824269	8:00	13:00:00 PM	5	EVALUACION Y SEGUIMIENTO	JUEVESTiempo que se requiere para poder cumplir con la visita antes de que la ficha termine etapa practica		
18	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	JUEVES		
19	3171081	18:00	22:00	4	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	VIERNES		
20	2926385	8:00	14:00:00 PM	7	260101061 - Formular el plan según objetivos y metodologías	SABADO		
22	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	LUNES		
22	2824269	8:00	13:00:00 PM	5	EVALUACION Y SEGUIMIENTO	MARTES Tiempo que se requiere para poder cumplir con la visita antes de que la ficha termine etapa practica		
23	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	MARTES		
24	2824269	12:00	18:00	6	EVALUACION Y SEGUIMIENTO	MIERCOLES		
24	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	MIERCOLES		

REGISTRO DE ACTIVIDADES DE FORMACION DE GRUPOS
Código: F08-6060-088 / 02-11, Versión: 4

Proceso: Ejecución de la Formación
Procedimiento: Gestión de Proyectos Formativos

Sistema Integrado de Mejora Continua

NOMBRE DE LA EMPRESA	NIT	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	C.C. INSTRUCTOR	AÑO	MES
		CARLOS ANDRES ALVARREZ CAMARGO	1136880602	2025	9

DÍA	No DE FICHA	HORA ENTRADA	HORA DE SALIDA	No. DE HORAS	ACTIVIDAD	OBSERVACIONES	FIRMA DEL COORDINADOR EN LA EMPRESA	FIRMA DEL SUPERVISOR CONTRATO
25	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	JUEVES		
26	3171081	18:00	22:00	4	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	VIERNES		
27	2926385	8:00	14:00:00 PM	7	260101061 - Formular el plan según objetivos y metodologías	SABADO		
29	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	LUNES		
29	2824269	8:00	13:00:00 PM	5	EVALUACION Y SEGUIMIENTO	MARTES Tiempo que se requiere para poder cumplir con la visita antes de que la ficha termine etapa practica		
30	2926385	18:00	22:00	4	CREACIÓN Y DESARROLLO DE PLAN DE MARKETING: FORMATO DEL PLAN DE MARKETING, MEDICIÓN , INDICADORES Y MARGENES DE TOLERANCIA, IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING	MARTES		
			TOTAL	183				

NOMBRE DEL COORDINADOR ACADÉMICO	FABIO ALONSO CAMACHO SAPUY□	NOMBRE DEL COORDINADOR EN LA EMPRESA	
FIRMA DEL COORDINADOR ACADÉMICO		NOMBRE DEL SUPERVISOR DE CONTRATO	