PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Fonseca, 14 octubre de 2025

Señor (a)
MARLON JESUS SANCHEZ MANZANO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 7532284
Cargo del supervisor: INSTRUCTOR G10
Dependencia: Centro Agroempresarial y Acuícola
Ciudad: Fonseca, La Guajira

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

Referencia: No. CO1.PCCNTR. 7532284 del 2025

Francisco Javier Núñez Arregocés, identificado con la cédula de ciudadanía No. 77.026.352 de Valledupar, en mi calidad de Contratista del SENA, Regional Guajira, 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 contrato será de CUARENTA Y TRES MILLONES SEISIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL TRECIENTOS CINCUENTA Y CINCO PESOS M/CTE ($ 43.695.355,00). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a los días mes de marzo por valor de cuatro millones ciento treinta y nueve mil quinientos setenta pesos M/CTE ($4.139.560). b) Ocho (8) pagos mensuales iguales correspondientes a los meses de abril a noviembre por valor de cuatro millones quinientos noventa y nueve mil quinientos once pesos M/CTE ($4.599.511,00). c)

Un último pago correspondiente a los diecisiete (17) días del mes de diciembre por valor de dos millones setecientos cincuenta y nueve mil setecientos siete pesos ($2.759.707,00) Mda./Cte.

Plazo: Será hasta el 17 de diciembre de 2025.

OBJETO: Prestar los servicios personales de carácter temporal de Artesanos, Técnicos, Tecnólogos y/o Profesionales 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 programas complementarios impartidos a la población víctima y vulnerable que sea atendida por el centro agroempresarial y acuícola.

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Ejecutar Formación Profesional Integral en programas titulados y/o complementarios (160 horas mensuales o según programación si es contrato por horas), atendiendo la formación de aprendices en el área y/o programa, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada opción se determine de acuerdo con lo establecido en la Guía de Desarrollo Curricular o normatividad vigente.	Se están adelantando acciones en favor de la población víctimas en los municipios del sur y centro de La Guajira. Se están gestionando acercamientos con los líderes de la población víctimas para presentar la oferta institucional del programa y motivar a los aspirantes a inscribirse en el curso especial Emprendimiento de Unidades Productivas, Emprendimiento Innovador	Se elaboró Guía de aprendizaje formato GFPI-F-135 para el programa de Emprendimiento de Unidades Productivas, Emprendimiento innovador y Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas y Mercadeo y ventas según lo asignado. **https://drive.google.com/drive/fol**

		y Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas y en Mercadeo y Ventas	**ders/1A2XbwfOBL3163X-JzAMv_nyxRqkZ69Ut**
2	Gestionar la aprobación y desarrollar los Proyectos formativos programados por el Centro Agroempresarial y Acuícola en el Plan Operativo 2025.	Se impartirá la formación según la programación del CAA en lo referente al Plan Operativo 2025. En el mes de septiembre se completó la formación con la creación de la ficha 3339812; el ambiente de aprendizaje se ubicó en el municipio de Villanueva. En el mes de octubre se crearon tres fichas: Ficha 3349913, 3350018 y 3363601. Las fichas se crearon en los municipios de Hatonuevo y Urumita. El programa de formación matriculado es Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas y Mercadeo y ventas, con una intensidad horaria de 96 horas y 80 horas respectivamente. Las sesiones de clases se llevaron en el ambiente de aprendizaje Casa del Adulto Mayor y La casa de la señora Astrid Ortiz (Ficha 3349913) las dos en Hatonuevo. La Ficha 3363601 se impartió en el centro Comunitario de Urumita. Se están haciendo las gestiones pertinentes para	Alistamiento de la formación según los requerimientos del programa de víctimas y los grupos de formación complementaria.

		presentar una ficha anticipada para el mes de noviembre en el municipio de Hatonuevo. Se formarán en Mercadeo y Ventas y/o emprendimiento de unidades productivas.	
3	Crear y asociar aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo dispuesto por la entidad, en tiempo y oportunidad de acuerdo con la programación e intensidad horaria asignada por el supervisor de contrato.	En el mes de octubre se crearon las fichas 3349913 (96 horas) en fortalecimiento en Mercadeo y Ventas y la Ficha 3350018 (80 horas) en Mercadeo y ventas en Hatonuevo. La Ficha 3363601 (80 horas) en Mercadeo y Ventas se imparte en Urumita. En total, en el mes de octubre se prospecta impartir 256 horas de formación en Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas y Mercadeo y Ventas. Los procesos de creación de la ruta de aprendizaje y la asociación de aprendices se vienen realizando oportunamente en la plataforma Sena Sofia Plus. Se prospecta realizar reuniones previas para constatar el interés de los aspirantes.	Juicios evaluativos se reportarán oportunamente al correo: archivoplano7@gmail.com Plataforma Sofia Plus
4	Entregar soportes e información de calidad requeridos en el proceso de ingreso de aprendices matriculados tales como: Ficha de matrícula; Fotocopia del documento de	Como evidencias de la gestión se entregarán los documentos tales como archivo plano, ficha de caracterización, planilla de	Se carga la información en el drive compartido por el Supervisor.

	identidad legible, y demás requisitos definidos por la entidad cuando se ejecute programas de Formación Complementaria.	asistencia a matrícula y fotocopias al 150% según recomendaciones de Técnico G02. Se adiciona información general de los aprendices.	**https://drive.google.com/drive/folders/1A2XbwfOBL3163X-JzAMv_nyxRqkZ69Ut**
5	Alimentar permanentemente el portafolio, con guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo (con soporte de concertación de los aprendices), reporte de juicios evaluativos de RAPS, guías de aprendizaje, actas de entrega de materiales de formación firmada por los aprendices (si aplica) actas de cierre final. Para formación titulada adicionalmente se requiere: acta de inducción con el respectivo soporte de su evaluación guías de aprendizaje de competencias transversales, actas de planes de mejoramiento (si aplica), reporte de novedades de ambiente, actas de cierre parcial (si aplica) y los demás formatos y solicitudes por parte de coordinación académica, aplicando el modelo pedagógico establecido por el SENA y el procedimiento de Ejecución de la Formación Profesional Integral en los formatos establecidos por el SIGA. Asociar aprendices en el aplicativo de Sofía plus en el tiempo estipulado.	Se reporta diseño curricular, Guía de aprendizaje para la formación integral profesional, Plan de trabajo concertado con los aprendices y reporte de juicios evaluativos. Las rutas de aprendizaje y la asociación de aprendices se vienen realizando en los tiempos requeridos. Las evidencias se cargan en el drive compartido por el supervisor de contrato.	Se carga la información en el drive compartido por el Supervisor. **https://drive.google.com/drive/folders/1A2XbwfOBL3163X-JzAMv_nyxRqkZ69Ut**
6	Socializar el reglamento al aprendiz vigente durante la etapa lectiva en dos momentos para el nivel técnico, operario y auxiliar y en 3 momentos para los programas de nivel	Se está socializando oportunamente el reglamento al aprendiz durante la formación.	Alistamiento de la formación según los requerimientos de los grupos de formación complementaria.

	tecnológicos, enfatizando en la selección de alternativas de etapa productiva para que una vez termine la etapa lectiva ya tengan definida la opción de etapa productiva. Enviar a coordinación académica el cronograma con las socializaciones a desarrollar, indicando los grupos hora y lugar, así como las novedades que se presenten.		
7	Asistir a todas las reuniones que sean programadas para fijar y monitorear los lineamientos, cobertura y productos indicados y socializaciones, relacionadas con la ejecución de la formación, participar y asistir a las sesiones programados en los grupos de trabajo, cuando el equipo de desarrollo curricular del área del programa asignado o la entidad así lo requiera entre otras citadas por el supervisor del contrato.	Se participó exitosamente del curso Elaboración del Desarrollo Curricular para programas de formación del SENA. Código del Programa de Formación: 41311502 V2., acción formativa liderada por la Escuela Nacional de instructores ENI y que fue orientado por la instructora Lisbeth Ustate Ariza.	Registro fotográfico / evidencias mes de octubre 2025.
8	Mantenerse al tanto de los procesos de actualización de la ejecución de la formación y demás lineamientos para el cumplimiento de su objeto contractual.	Se está participando de un curso de 3346850 – Formulación de proyectos de investigación aplicados a la formación profesional integral. Así mismo, se está participando de la formación en ambientes virtuales de aprendizaje.	Correo recibido con recomendaciones de parte de la instructora / evidencias mes de octubre 2025.
9	Para los instructores de formación virtual, usar las herramientas disponibles en el ambiente virtual de aprendizaje para fortalecer la formación y lograr el cumplimiento de los lineamientos, cobertura y productos indicados. Cumplir con la programación de formación asignada por el líder de la	Así mismo, se está participando de la formación en ambientes virtuales de aprendizaje.	Se generarán registros fotográficos y virtuales de las acciones que se realicen.

	especialidad y/o Coordinador Académico.		
10	Los instructores de formación virtual en todos los niveles deberán cumplir con lo establecido en la Guía orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje – GFPI-G-014 publicada en la plataforma compromiso.	No se ajusta a este contrato.	Se generarán registros fotográficos y virtuales de las acciones que se realicen.
11	Generar y ejecutar una estrategia que contribuya a la meta de retención de los aprendices durante el tiempo total del programa de formación, reportando oportunamente novedades de los aprendices (retiros voluntarios, deserciones).	Se está en proceso de alistamiento para la conformación de grupos de formación y la puesta en ejecución del programa formativo.	Se vienen profundizando en el tema de emprendimiento de unidades productivas, innovación, cualidades emprendedoras y de liderazgo. Mercadeo y ventas.
12	Planear oportunamente la ejecución de la formación consultando todo el material de diseño y desarrollo curricular en especial el proyecto formativo con la coordinación académica y con el equipo de ejecución para el programa de formación asignado ciñéndose a los procedimientos de ejecución de la formación, guías y demás documentos pertinentes y aplicando estrictamente al modelo pedagógico del SENA.	Se viene aplicando los proceso de alistamiento para la conformación de grupos de formación y la puesta en ejecución del programa formativo según los lineamientos del modelo pedagógico del SENA.	Se vienen profundizando en el tema de emprendimiento de unidades productivas, innovación, cualidades emprendedoras y de liderazgo. Mercadeo y ventas
13	Para los instructores asignados a seguimiento de etapa productiva, deberán realizar al mes seguimiento a mínimo 80 aprendices, llevará a cabo visitas de seguimiento evidenciada en actas desarrollara charlas de sensibilización destinada a los aprendices que inician etapa	Se está a la espera de la asignación correspondiente a esta actividad para dar respuesta oportuna.	Se generarán registros fotográficos y virtuales de las acciones que se realicen.

	productiva, el instructor debe establecer horarios de atención presencial y virtual de acuerdo con los formatos asignados por coordinación académica. El seguimiento realizado por el instructor debe ser entregado mensualmente a coordinación académica como evidencia del resultado de su asignación y del portafolio de evidencia de cada aprendiz.		
14	Participar en las actividades indicadas por el Centro Agroempresarial y Acuícola para el mejoramiento de procesos y Sistema Integrado de Gestión de la Calidad.	Se está a la espera de la asignación correspondiente a esta actividad para dar respuesta oportuna.	Se generarán registros fotográficos y virtuales de las acciones que se realicen.
15	Cumplir con la programación de formación asignada por el líder de la especialidad y/o Coordinador Académico.	Se está cumpliendo mes a mes con las horas asignadas.	Se generarán registros fotográficos y virtuales de las acciones que se realicen.
16	Entregar al coordinador académico y/o líder de la especialidad, la información de las actividades a realizar antes de iniciar cada curso y en general los informes que la formación profesional requiera dar asesorías e inducciones a los aprendices del Centro Agroempresarial y Acuícola y evaluarlos en oportunidad de acuerdo con la calificación obtenida en el proceso de formación. Presentar el reporte estadístico y demás documentos requeridos a más tardar el día veinticinco (25) de cada mes al Supervisor del contrato.	Proceso de alistamiento para la conformación de grupos de formación. Se reporta mensualmente a la señora Yascira Gutiérrez en Fonseca y Siomara Deluque en Riohacha la información requerida para matricular los cursos del Programa de Víctimas del SENA.	Se vienen profundizando en el tema de emprendimiento de unidades productivas, innovación, cualidades emprendedoras y de liderazgo. Mercadeo y Ventas.
17	17. Entregar al Coordinador Académico y/o líder de la	Los informes de calificaciones y juicios	Se compartirán al Drive compartido

	especialidad el informe de calificaciones de los aprendices en un plazo máximo de tres (3) días después de terminación del proceso de formación – Registrar toda la información relacionada con la formación profesional en el aplicativo de gestión de la información -Sofia Plus.	evaluativos se vienen entregando oportunamente.	por el Supervisor de contrato. https://drive.google.com/drive/folders/1A2XbwfOBL3163X-JzAMv_nyxRqkZ69Ut
18	Portafolio de Evidencias que corresponda según procedimiento en SIGA y teniendo en cuenta las disposiciones tecnológicas o Físicas definidas por la entidad.	Se vienen cargando oportunamente en el drive compartido por el supervisor de contrato mes a mes.	Se publicaran en el Drive compartido por el Supervisor de contrato. https://drive.google.com/drive/folders/1A2XbwfOBL3163X-JzAMv_nyxRqkZ69Ut
19	Presentar el reporte estadístico y demás documentos requeridos a más tardar el día veinticinco (25) de cada mes al Supervisor del contrato.	Se reporta informe mes a mes de los avances y horas de formación impartidas.	Se reportará al correo compartido por el Supervisor de contrato.
20	Participar en los comités de evaluación y seguimiento ordinarios y extraordinarios que se programen para los aprendices y registrar el seguimiento realizado al proceso de formación.	Se recibió correo del grupo de Evaluación y Certificación de Competencias Laborales donde me informan que he aprobado en el nivel intermedio al proyecto PN30-2025-44-9524-P1866 de la norma Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa versión 2 y código 240201056.	https://drive.google.com/drive/folders/1QXQKznpmD3XLO8OZYE0919yt9bWxFgGf?usp=sharing
21	Ejercer las actividades con estricta observancia del Reglamento del aprendiz del SENA y reportar de	Las actividades se vienen desarrollando con estricta observancia del	Registro documental y

	manera oportuna las novedades presentadas en la ficha asignada.	Reglamento del aprendiz del SENA.	fotográfico de las acciones realizadas.
22	22. Aplicar estrategias de aprendizaje que faciliten el desarrollo del espíritu investigativo, innovador y transformador del aprendiz para su mejoramiento continuo.	Se vienen aplicando todas las estrategias posibles para el mejoramiento continuo de los aprendices.	Se reportará oportunamente los registro documental y fotográfico de las acciones realizadas a futuro.
23	Registrar la información académica y administrativa acorde con la normatividad institucional vigente.	Proceso de alistamiento	Registro documental y fotográfico de las acciones realizadas.
24	Dar un manejo confidencial a la información registrada en los sistemas de información de acuerdo con la normatividad institucional vigente.	La información entregada por los aspirantes se mantendrá bajo los protocolos de confidencialidad suscritos por el SENA	Se está aplicando oportunamente el protocolo de confidencialidad.
25	Entregar en las fechas establecidas los requerimientos que haga el supervisor del contrato concernientes con el trámite administrativos de pagos, presentando los informes mensuales relacionados con la ejecución del contrato, soporte de pago de seguridad social y demás documentos establecidos de acuerdo con la normatividad vigente.	Se reporta la entrega de planillas de pago, pago seguridad social, informes mensuales entre otros documentos previamente solicitados. Se pagó la planilla No. 4625373723 (08/10/2025), Bancoomeva – SOI – septiembre 2025.	Ver Drive compartido por el supervisor de contrato. **https://drive.google.com/drive/folders/1A2XbwfOBL3163X-JzAMv_nyxRqkZ69Ut**
26	26. Participar cuando el centro de formación lo requiera en actividades relacionadas con: a) Jornadas de diseño y desarrollo curricular b) Proyectos de investigación técnica y/o pedagógica, c) Proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices d) Proceso de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del	En el mes de octubre continua la formación en Formulación de proyectos de investigación aplicados a la formación profesional integral, con una intensidad horaria de 96 horas. Como evidencia se debe presentar la Fase 2 del proyecto seleccionado.	Se compartirá al drive del Supervisor de contrato la asistencia a la formación. **https://drive.google.com/drive/folders/1A2XbwfOBL3163X-JzAMv_nyxRqkZ69Ut**

	área temática objeto del presente contrato e) La promoción del portafolio de servicios e) Procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo f) Seguimiento en la etapa productiva de los aprendices que le sean asignados.		
27	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto contratado.	A la fecha no tengo asignados bienes y elementos para el cumplimiento del contrato.	No se tiene ningún bien o elemento a mi cargo.
28	El contratista dará cumplimiento a las normas y protocolos de bioseguridad del SENA para su ingreso a las diferentes sedes y para la ejecución de las actividades del contrato. Las demás actividades inherentes al objeto contractual que sean asignadas por el supervisor del contrato.	Se está cumpliendo con los protocolos de bioseguridad definidos.	Uso de elementos de protección personal y medidas de bioseguridad.
29	Trabajar de forma articulada y coordinada con el Sistema de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación SENNOVA, SBDC y las demás dependencias del Centro de Formación, para apoyar los procesos formativos, a través de la formulación de un (1) proyecto de investigación y una (1) idea de negocio radicado ante la coordinación SENNOVA y el Fondo Emprender respectivamente, que permita fortalecer las diferentes estrategias y actividades desarrolladas en la Ejecución de la Formación Profesional Integral.	Se dará respuesta oportuna a las actividades que asigne desde el Sistema de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación SENNOVA, SBDC y los demás departamentos del Centro de formación. Iniciamos el proceso para formular el proyecto de investigación para "TRANSFORMACIÓN DEL ACEITE RESIDUAL DOMÉSTICO E INDUSTRIAL EN EL MUNICIPIO DE HATONUEVO PARA LA ELABORACIÓN DE JABONES ARTESANALES ECO-SOSTENIBLES: UNA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN APLICADA EN ECONOMÍA CIRCULAR"	Se compartirá al drive del Supervisor de contrato la asistencia a la formación. **https://drive.google.com/drive/folders/1A2XbwfOBL3163X-JzAMv_nyxRqkZ69Ut**

30	Participar en el desarrollo de los equipos ejecutores en concertación con el Instructor líder, con el fin de entregar un informe de la ejecución del programa de formación a la coordinación académica.	Se dará respuesta oportuna a las actividades que asigne el Instructor líder	Se están atendiendo oportunamente los requerimientos del líder
31	Las demás actividades inherentes al objeto contractual que sean asignadas por el supervisor del contrato.	Se dará respuesta oportuna a las actividades que asigne el Supervisor	Se están atendiendo oportunamente los requerimientos del supervisor

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.				
2.				

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 pago de las planillas No. 4625373723 (08/10/2025), Bancoomeva – SOI – septiembre 2025. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”).

Evidencias en (1) folios.

Cordialmente,

Firma

FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCES

Contratista

C.C. No. 77.026,352 DE VALLEDUPAR

Recibí a satisfacción:

Firma

MARLON JESUS SANCHEZ MANZANO

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 7532284

Cargo del supervisor: INSTRUCTOR G10

INFORME DE EVIDENCIAS OCTUBRE 2025

PROGRAMACION COMPLEMENTARIA DE LA DE DEPENDENCIA POBLACIÓN DE VICTIMA

PRESENTADO POR: FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCES
Contrato: No CO1.PCCNTR. 7532284 de la vigencia 2025

PRESENTADO A: MARLON JESUS SANCHEZ MANZANO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR. 7532284

Cargo del supervisor: INSTRUCTOR G10

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUÍCOLA
REGIONAL GUAJIRA
OCTUBRE/2025

INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL DEL MES DE OCTUBRE/2025

En el presente informe se presentan las actividades desarrolladas en el mes de octubre, dando cumplimiento a las obligaciones contractuales establecidas en el Contrato: No **CO1.PCCNTR. 7532284** de la vigencia 2025.

En el mes de octubre se lleva a cabo el alistamiento para la conformación de los grupos de formación complementaria con el apoyo del instructor técnico; del área de especies menores (pollos de engorde y gallinas ponedoras) y la trasversal en desarrollo humano. Así mismo, se compartió la oferta del Programa de Víctimas a lideres de las comunidades de Hatonuevo y Urumita.

Anexos Evidencias mes de septiembre - octubre 2025

A continuación, se presentan las evidencias de las actividades ejecutadas durante el mes de septiembre 2025, en lo que corresponde al cumplimiento de las obligaciones específicas establecidas en el contrato de prestación de servicios No **CO1.PCCNTR. 7532284**.

FICHA 3339812 – SAN JUAN DEL CESAR – LA GUAJIRA

La formación integral profesional en el curso especial de Fortalecimiento en Mercadeo y Ventas inició el día 18 de septiembre y finalizó el 30 de septiembre según lo reportado en la sesión de Gestión de ambientes – diagramar horario del instructor en el portal Sofia Plus http://senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces. De las 20 aspirantes matriculadas asistieron a la formación 11 aprendices debido a su actividad laboral. A la formación asistieron algunas asistentes que se certificaran en el próximo curso que se matricule. Este grupo la conforman mujeres desplazadas, afrodescendientes y amas de casa que día a día comercializan sus productos en el comercio de Villanueva. El programa de formación Complementario fortalecimiento en mercadeo y ventas da respuesta a las necesidades de formación de trabajadores, con capacidad para adaptarse a procesos productivos dinámicos y a las cambiantes condiciones económicas, políticas y sociales del país. El programa de formación permite el desarrollo de conocimientos y habilidades para el sector económico del país, con calidad, pertinencia y eficiencia, aportando al manejo y control del funcionamiento de los sistemas mercadeo y ventas.





Los aprendices aprobaron la competencia 260101047. Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. Y alcanzaron los resultados de aprendizaje:26010104702: Realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condicione del mercado; 26010104701: Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso; 26010104703: Evaluar el proceso de venta teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización. 26010104704: Implementar acciones de mejora en la oferta comercial de acuerdo con el perfil de los clientes y condiciones del mercado.





Anexos Evidencias mes de Octubre 2025

FICHA 3349913 – HATONUEVO – LA GUAJIRA

Inicialmente se convocó a los participantes para la socialización del Programa de Víctimas – Sena. Se contó con la presencia de algunas autoridades quienes socializaron con los presentes las ayudas que recibirán de parte de algunas instituciones del orden nacional y departamental.





La formación integral profesional en el curso especial en Fortalecimiento de mercadeo y ventas inició el día 01 de octubre y finalizó el 11 de octubre según lo reportado en la sesión de Gestión de ambientes – diagramar horario del instructor en el portal Sofia Plus http://senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces. De las 20 aspirantes matriculadas asistieron a la formación 20 aprendices debido a su actividad laboral se organizaron horarios flexibles. El programa de formación Complementario fortalecimiento en mercadeo y ventas da respuesta a las necesidades de formación de trabajadores, con capacidad para adaptarse a procesos productivos dinámicos y a las cambiantes condiciones económicas, políticas y

sociales del país. El programa de formación permite el desarrollo de conocimientos y habilidades para el sector económico del país, con calidad, pertinencia y eficiencia, aportando al manejo y control del funcionamiento de los sistemas mercadeo y ventas.





Los aprendices aprobaron la competencia 260101047. Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales. Y alcanzaron los resultados de aprendizaje:26010104702: Realizar venta de productos o servicios teniendo en cuenta las condicione del mercado; 26010104701: Estructurar oferta comercial teniendo en cuenta estrategias y proceso; 26010104703: Evaluar el proceso de venta teniendo en cuenta las condiciones del mercado y políticas de la organización. 26010104704: Implementar acciones de mejora en la oferta comercial de acuerdo con el perfil de los clientes y condiciones del mercado.

FICHA 3350018 – HATONUEVO – LA GUAJIRA

Se matriculo una segunda ficha 3350018 en el municipio de Hatonuevo. Esta ficha iniciará del 14 al 22 de septiembre 2025. según lo reportado en la sesión de Gestión de ambientes – diagramar horario del instructor en el portal Sofia Plus http://senasofiaplus.edu.co/sofia/home/principal.faces.





La competencia a alcanzar es la 230101036. Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa. Y el resultado de aprendizaje alcanzado es: Utilizar estrategia para apoyar la presentación de los productos o servicios a los clientes teniendo en cuenta características, beneficios y usos de un producto o servicio específico, según protocolo establecido por la empresa.

La competencia a alcanzar es la 260101001. Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios. Identificar segmentos de mercado teniendo en cuenta su dimensión y cobertura, en el desarrollo de estrategias de segmentación con el apoyo de software especializado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación. Determinar los precios de los productos y servicios a partir del análisis de los reportes de precios, en la definición de estrategias de mercadeo, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios. Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio con el apoyo de software especializado y la aplicación de técnicas de pronóstico, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.

Así mismo, se propende por alcanzar la competencia 260101006. Preparar la exhibición de productos y servicios teniendo en cuenta sus características y el estilo de exhibición.

Definir y aplicar técnicas y procedimientos para la organización del surtido de acuerdo con los productos.

Formular política de surtido con base a criterios de la empresa.

Preparar la estrategia de exhibición de acuerdo con las tendencias del mercado.

Elaborar programas de exhibición según políticas de mercadeo.

Se reportó para matricula una tercera ficha adicional en Mercadeo y Ventas, la formación se implementará en el municipio de Hatonuevo – La Guajira y tendrá una duración de 80 horas.

Con estos tres grupos se dará cumplimiento a un total de 256 horas en el mes de octubre.

Se sigue formulando el proyecto de investigación para “TRANSFORMACIÓN DEL ACEITE RESIDUAL DOMÉSTICO E INDUSTRIAL EN EL MUNICIPIO DE HATONUEVO PARA LA ELABORACIÓN DE JABONES ARTESANALES ECO-SOSTENIBLES: UNA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN APLICADA EN ECONOMÍA CIRCULAR” como aporte a un grupo de aprendices del CAA. Como evidencia para el mes de octubre se prospecta entregar el día 15 lo concerniente a la segunda fase del proyecto.

FUENTES PROPIAS FRANCISCO JAVIER NÚÑEZ ARREGOCÉS.

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA

FECHA INICIAL: 01/10/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3363601 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3350018 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.

ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.

FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.

PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.

IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 80,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3349913 - FORTALECIMIENTO EN MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

26010104701 ESTRUCTURAR OFERTA COMERCIAL TENIENDO EN CUENTA ESTRATEGIAS Y PROCESO DE VENTAS

26010104702 REALIZAR VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONE DEL MERCADO

26010104703 EVALUAR EL PROCESO DE VENTA TENIENDO EN CUENTA LAS CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

26010104704 IMPLEMENTAR ACCIONES DE MEJORA EN LA OFERTA COMERCIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL DE LOS CLIENTES Y CONDICIONES DEL MERCADO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 96,00



TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 256,00

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: FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCES

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA