



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá, 23 de diciembre de 2025

Señor (a)

Viviana del Mar Aranda

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **7654046**

Coordinadora de Mercadeo

Coordinación de Mercadeo

Bogotá

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

Referencia: Contrato No 7654046 del año 2025

Carolina Neiva Obregoso, identificado con la cédula de ciudadanía No. 52756972 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, en la Coordinación de Mercadeo, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes de diciembre de 2025.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma TREINTA Y CUATRO MILLONES SEISCIENTOS CUARENTA Y NUEVE MIL SEISCIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE (\$ 34.649.650). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un Primer pago correspondiente al mes de mayo por valor de TRES MILLONES QUINIENTOS VEINTISEIS MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y DOS PESOS M/CTE (\$ 3.526.292) b) Seis (6) pagos iguales por los meses de junio a noviembre de 2025 por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE (\$ 4,599,511) c) Un



último pago correspondiente al mes de diciembre de 2025 por valor de TRES MILLONES QUINIENTOS VEINTISEIS MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y DOS PESOS M/CTE (\$ 3.526.292).

Plazo: Será hasta el 23 de diciembre de 2025.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal, con autonomía e independencia, para atender la formación titulada y/o complementaria de los aprendices en las competencias técnicas relacionadas con la red de conocimiento comercio y ventas y área temática de comercio y ventas en la modalidad presencial, cumpliendo los procesos y lineamientos de la formación profesional integral y las necesidades del Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información.

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

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de apoyo en la planeación de los procesos del programa de formación asignado por la supervisión, según la modalidad en la que se oriente el programa, de acuerdo con las necesidades del servicio, las cuales contemplan las jornadas académicas y sedes adscritas que maneje el centro de formación, en la red de conocimiento y área temática citada en el objeto contractual	Se impartió formación profesional integral en el área de Mercadeo en fichas asignadas de manera presencial: TDPM 3147162 TDPM 3147144 TAC 3220206 TAC 3362608	Se anexó horario y links de asistencia del periodo objeto de cobro. ANEXO 1
2	Apoyar y acompañar en los procesos de inducción de los aprendices y colaborar en su integración al programa formativo.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.	Para el mes objeto de cobro no se realizó esta actividad.



3	Realizar el seguimiento y evaluación de la etapa productiva de acuerdo a la Guía GFPI_G_040 “Guía etapa productiva proceso formativo”, GFPI_G_014 “Guía orientación formación ambientes virtuales de aprendizaje”, Acuerdo 012 Reglamentos del aprendiz y demás instructivos, guías, formatos y lineamientos que regulen el seguimiento, en caso de que sea asignado.	Para el mes objeto de cobro no se requirió seguimiento a Etapa Productiva como tampoco Formación en Ambientes Virtuales.	Para el mes objeto de cobro no se realizó esta actividad.
4	Guiar de manera integral y continua a los aprendices en su formación por proyectos durante la vigencia del contrato.	Se guió a los aprendices de las 4 fichas asignadas de acuerdo a los temas desarrollados durante el mes objeto de cobro por medio de sustentaciones, lecturas, presentaciones.	Actividades desarrolladas en el ambiente de formación ANEXO 2
5	Realizar la evaluación de los aprendices acorde a la normatividad y registrarlos oportunamente en los aplicativos dispuestos por la entidad.	Se realizaron las evaluaciones para las siguientes fichas: 3220206 RAP Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización. 3362608 RAP Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes potenciales de acuerdo con segmento de mercado 3147144 RAP. Aplicar acciones del plan de merchandising en el canal de acuerdo con objetivos de mercadeo y normativa 3147162 RAP Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización	Reporte de juicios evaluativos en el aplicativo Sofiaplus ANEXO 3
6	Reportar las novedades académicas y/o disciplinarias de	Se reportaron las novedades en las fichas 3362608.	Novedades cargadas en el link propuesto por la Coordinación



	los aprendices asignados a la coordinación.		ANEXO 4
7	Apoyar el proceso de depuración de aprendices en cumplimiento de los lineamientos del SENA.	Para el mes objeto de cobro no se requirió de depuración de aprendices.	En el mes objeto de cobro no se requirió actividad.
8	Participar en los comités de evaluación y seguimiento a los aprendices cuando se requiera.	Para el mes objeto de cobro no se realizaron comités.	Para el mes objeto de cobro no se realizó esta actividad.
9	Implementar las estrategias para preparar, orientar, evaluar y apoyar el aprendizaje utilizando las herramientas y métodos definidos por la entidad.	Para el mes objeto de cobro se realizaron investigaciones, sustentaciones, lecturas, de acuerdo a los temas de las guías desarrollados en cada ficha asignada.	Se anexó fotografías de exposiciones de aprendices, lecturas desarrolladas y guías. ANEXO 5
10	Apoyar las actividades relacionadas con el desarrollo curricular de los programas de formación asociados con la línea medular que imparte el centro, de acuerdo con la necesidad y las tendencias del sector.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.
11	Formular, ejecutar y evaluar cuando sea necesario, las actividades derivadas de los procesos de autoevaluación y registro calificado de los programas de formación en los tiempos establecidos por el centro de formación, la Dirección General y el Ministerio de Educación Nacional, para la actualización de planes y programas de formación, en sintonía con las necesidades del entorno y su especialidad.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.
12	Participar cuando sea necesario en proyectos del Sistema de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación - SENNOVA, siguiendo las	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.



	directrices académicas de la institución.		
13	Aplicar y hacer cumplir lo establecido en el reglamento del aprendiz.	Para el mes objeto de cobro se socializó los ajustes del reglamento.	Se socializó en el ambiente de formación con los aprendices. ANEXO 6
14	Apoyar la promoción de los programas de Formación Profesional Integral y participar en actividades de divulgación tecnológica.	Para el mes objeto de cobro se publicaron piezas enviadas por la coordinación de mercadeo.	Para el mes objeto de cobro no se requirió esta actividad.
15	Presentar oportunamente los informes y reportes requeridos sobre las actividades formativas, usando los formatos y plataformas indicadas por el SENA.	Para el mes objeto de cobro no se requirió actividad.	Para el mes objeto de cobro no se requirió actividad.
16	Participar en las actividades convocadas por la supervisión relacionados con la ejecución del objeto contractual.	Para el mes objeto de cobro no se requirió actividad.	Para el mes objeto de cobro no se requirió actividad.
17	Apoyar las evaluaciones técnicas dentro de los procesos de contratación pública relacionados con elementos propios de la Formación Profesional cuando se requiera.	Para el mes objeto de cobro no se requirió apoyo de evaluaciones técnicas.	La tarea no fue requerida en el mes objeto de cobro.
18	Velar por el buen uso de los elementos y equipos ubicados en el lugar donde se preste el servicio.	Para el mes objeto de cobro se solicitó a aprendices hacer buen uso de elementos y equipos utilizados en cada sesión y dejar el ambiente de formación en perfecto estado.	Se diligenció el formulario al inicio de cada sesión con las novedades presentadas en los ambientes. ANEXO 7
19	Garantizar la participación de aprendices y participar en las actividades programadas por el grupo de Bienestar al Aprendiz.	Para el mes objeto de cobro no se programaron actividades por el grupo de Bienestar al Aprendiz	La tarea no fue requerida en el mes objeto de cobro.
20	Aplicar los procesos y procedimientos establecidos por la entidad, para la gestión	La tarea no fue requerida en el mes.	La tarea no fue requerida en el mes.



	documental relacionada con el objeto contractual		
21	Las demás que sean necesarias para el cumplimiento del objeto del contrato.	Participé en la Socialización y revisión del nuevo programa TG en Análisis de Mercados y Gestión Comercial	Se grabó la socialización y se subió la revisión en el drive dispuesto para ello ANEXO 8

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.	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica
2.	No aplica	No aplica	No aplica	No aplica

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. 9495559961---9495560813 de la planilla, expedida por aportes en línea del mes de noviembre y diciembre de 2025. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”).



Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

Firma

Carolina Neiva Obregoso

Contratista

C.C. No. 52756972

Recibí a satisfacción:

Firma

Viviana del Mar Aranda Guerrero

Supervisor(a) Contrato 7654046 de 2025

Coordinadora de Mercadeo

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CAROLINA NEIVA OBREGOSO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

FECHA INICIAL: 01/12/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 23/12/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 3362608 - ASESORIA COMERCIAL

DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR 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:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **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:** INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/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
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,90

FICHA 3220206 - ASESORIA COMERCIAL
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DESARROLLAR 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:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **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:** INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 PROSPECTAR CLIENTES POTENCIALES SEGÚN EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN 3C/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
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA2 EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN 3C/144H

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA 3147162 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA4. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE MERCADEO Y NORMATIVA. 192H

• **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

RA2. VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

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

• **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
- 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 : 12,00

FICHA 3147144 - DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO
DE APRENDIZAJE:

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

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de comunicación interna de acuerdo con la cultura y estrategia corporativa
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA4. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE MERCADEO Y NORMATIVA. 192H

- **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

RA2. VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Formular el plan según objetivos y metodologías

- 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
- 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 : 29,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 89,80

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: CAROLINA NEIVA OBREGOSO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION

ANEXOS DICIEMBRE

ANEXO 1.

INSTRUCTOR							
	CN	CAROLINA NEIVA		36	25/07/2025 - 06/10/2025		
		lunes	martes	miércoles	jueves	viernes	sábado
TEMATICA		646030 - RAI SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SECTOR DE MERCADO 1C/48H	646030 - RAI SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SECTOR DE MERCADO 1C/48H		646030 - RAI SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SECTOR DE MERCADO 1C/48H		
INSTRUCTOR	6:15 a.m. - 9:00 a.m.	CAROLINA NEIVA	CAROLINA NEIVA		CAROLINA NEIVA		
fecha		1_TRM_TAC1_MM064_ASESORIA COMERCIAL	1_TRM_TAC1_MM064_ASESORIA COMERCIAL		2_TRM_3220206_MM064_ASESORIA COMERCIAL		
AMBIENTE		705 calle 64 # 13-78	705 calle 64 # 13-78		301 calle 64 # 13-78		
TEMATICA		646030 - RAI SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SECTOR DE MERCADO 1C/48H	646030 - RAI SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SECTOR DE MERCADO 1C/48H		646030 - RAI SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SECTOR DE MERCADO 1C/48H		
INSTRUCTOR	9:00 a.m. - 12:00 p.m.	CAROLINA NEIVA	CAROLINA NEIVA		CAROLINA NEIVA		
fecha		1_TRM_TAC1_MM064_ASESORIA COMERCIAL	1_TRM_TAC1_MM064_ASESORIA COMERCIAL		2_TRM_3220206_MM064_ASESORIA COMERCIAL		
AMBIENTE		705 calle 64 # 13-78	705 calle 64 # 13-78		301 calle 64 # 13-78		
		cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada	cambio de jornada
TEMATICA				610730 - RAI APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE MERCADO Y NORMATIVA. 192H	610730 - RAI SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADO SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 96H	610730 - RAI APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE MERCADO Y NORMATIVA. 192H	
INSTRUCTOR	12:00 p.m. - 3:00 p.m.			CAROLINA NEIVA	CAROLINA NEIVA	CAROLINA NEIVA	
fecha				4_TRM_3147144_DTL_C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADO	4_TRM_3147162_DTL_C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADO	4_TRM_3147144_DTL_C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADO	
AMBIENTE				506 Av.Carcacas_con_52	506 Av.Carcacas_con_52	506 Av.Carcacas_con_52	
TEMATICA				610730 - RAI APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE MERCADO Y NORMATIVA. 192H	610730 - RAI SELECCIONAR TÉCNICA DE EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS PARA EL PLAN DE MERCADO SEGÚN POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN. 96H	610730 - RAI APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE MERCADO Y NORMATIVA. 192H	
INSTRUCTOR	3:00 p.m. - 6:00 p.m.			CAROLINA NEIVA	CAROLINA NEIVA	CAROLINA NEIVA	
fecha				4_TRM_3147144_DTL_C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADO	4_TRM_3147162_DTL_C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADO	4_TRM_3147144_DTL_C. DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADO	

Links de asistencia

Ficha 3362608:

<https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/T%C3%A9cnico%20en%20Asesoría%20Comercial/M%203362608%20TAC/2.%20Inasistencias/Asistencia%203362608%20I%20TRM.xlsx?d=wbbb5c6cb445843a0accbc7b6e374a74e&csf=1&web=1&e=gMXjef>

Ficha 3220206:

[https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/T%C3%A9cnico%20en%20Asesoría%20Comercial/M3220206%20\(C\)%20TAC/2.%20Inasistencias/Asistencia%203220206%20I%20TRM.xlsx?d=w237ae05748f34ce58c960d92eb99b72f&csf=1&web=1&e=DN56hn](https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/T%C3%A9cnico%20en%20Asesoría%20Comercial/M3220206%20(C)%20TAC/2.%20Inasistencias/Asistencia%203220206%20I%20TRM.xlsx?d=w237ae05748f34ce58c960d92eb99b72f&csf=1&web=1&e=DN56hn)

Ficha 3147144:

[https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/Tecn%C3%B3logo%20Desarrollo%20de%20Procesos%20de%20Mercadeo/T3147144.%20\(ACF1a%C3%B1o\)%20D](https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/Tecn%C3%B3logo%20Desarrollo%20de%20Procesos%20de%20Mercadeo/T3147144.%20(ACF1a%C3%B1o)%20D)

[PM/2.%20Inasistencias/Asistencia_3147144_52%20IV%20TRM.xlsx?d=w4b14fad51ab4dd3bf99dae9b8ef4aeb&csf=1&web=1&e=1vLPx6](https://sena4.sharepoint.com/:x/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/Tecn%C3%B3logo%20Desarrollo%20De%20Procesos%20De%20Mercadeo/T3147162.%20(ACF1a%C3%B1o)%20TDPM/2.%20Inasistencias/Asistencia_3147144_52%20IV%20TRM.xlsx?d=w4b14fad51ab4dd3bf99dae9b8ef4aeb&csf=1&web=1&e=1vLPx6)

Ficha 3147162:

[https://sena4.sharepoint.com/:x/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/Tecn%C3%B3logo%20Desarrollo%20De%20Procesos%20De%20Mercadeo/T3147162.%20\(ACF1a%C3%B1o\)%20TDPM/2.%20Inasistencias/Asistencia_3147162_52%20IV%20TRM.xlsx?d=w651d362e578a44eb8beac1b6f217f9e9&csf=1&web=1&e=0nZ1ID](https://sena4.sharepoint.com/:x/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/Tecn%C3%B3logo%20Desarrollo%20De%20Procesos%20De%20Mercadeo/T3147162.%20(ACF1a%C3%B1o)%20TDPM/2.%20Inasistencias/Asistencia_3147162_52%20IV%20TRM.xlsx?d=w651d362e578a44eb8beac1b6f217f9e9&csf=1&web=1&e=0nZ1ID)

ANEXO 2.

Drive interface showing a folder named "GRUPO TAC_3362608..." containing a document "GFPI-F-135GuíadeAprendizaje_02_Prospección TAS.docx".

Nombre	Propietario	Fecha de mo...	Tamaño de a
Material de Apoyo	yo	1 dic	—
GFPI-F-135GuíadeAprendizaje_02_Prospección TAS.docx	yo	1 dic	2,2 MB

Drive interface showing a folder named "GRUPO_3220206 TAS - ..." containing a list of files.

Nombre	Propietario	Fecha de modificación	Tamaño de a	Ordenar
VIDEO-2025-09-20-17-49-27.mp4	yo	24 sept yo	42,1 MB	
VIDEO-2025-09-20-17-49-11.mp4	yo	24 sept yo	21,3 MB	
VIDEO-2023-11-21-14-28-13.mp4	yo	24 sept yo	17,2 MB	
Portafolio Aprendizajes 3220206.xls	yo	24 sept yo	333 kB	
GFPI-F-EFFECTUAR LA VENTA- INCLUSION.docx.pdf	yo	19 sept yo	139 kB	
GFPI-F-135 Guía de Aprendizaje03_Propuesta Comercial_2025.docx	yo	21 oct yo	512 kB	
11_4_EJEMPLOS_Planogramas.pdf	yo	1 oct yo	1,7 MB	
11_3_PRESENTACIÓN_Material_POP.pdf	yo	1 oct yo	13,2 MB	
5. Material P.O.P Publicidad en punto venta. Abdéago Yate Arévalo.pdf	yo	30 sept yo	7,5 MB	
3.3.3_2_Presentación_Tipos de Stand.pdf	yo	1 oct yo	2,7 MB	
3.2_1_DIORAMA_Elementos_básicos_en_una_exhibición.jpg	yo	30 sept yo	2,8 MB	
3.1_3_INSTRUCTIVO_Explicación_Diorama(Instructor).docx	yo	30 sept yo	1,7 MB	

Anuncio Como parte de una reciente actualización, algunos equipos que antes había ocultado ahora vuelven a estar visibles. Si prefiere no verlos, puede ocultarlos fácilmente en la vista Equipos.

Instructora Carolina Neiva Publicaciones Archivos

+ Nueva Cargar Editar en vista de cuadrícula Compartir Todos los documentos Detalles

Documentos > Instructora Carolina Neiva

Nombre	Modificado	Modificado por	Agregar columna
GUIA_16_Validar	Hace un minuto	Carolina Neiva Obreg	

Búsqueda (Ctrl+Alt+E)

Instructora Carolina Neiva Publicaciones Archivos

+ Nueva Cargar Editar en vista de cuadrícula Compartir Todos los documentos Detalles

Documentos > Instructora Carolina Neiva > GUIA_12_1_IMPLANTACION_EN_PUNTOS_DE_VENTA

Nombre	Modificado	Modificado por	Agregar columna
Material del Aprendiz	14 de octubre	Carolina Neiva Obreg	
Guia_IMPLANTACION EN PUNTOS DE VEN...	14 de octubre	Carolina Neiva Obreg	

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

ANEXO 3

Reporte de Juicios Evaluativos 3362608 [Modo de compatibilidad] - Excel

Inicio Insertar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda Power Pivot

Reporte de Juicios de Evaluación

1	Fecha del Reporte:	11/12/2025				
2	Ficha de Caracterización:	3362608				
3	Código:	631101				
4	Versión:	2				
5	Denominación:	ASESORIA COMERCIAL				
6	Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION				
7	Fecha Inicio:	15/10/2025				
8	Fecha Fin:	14/01/2027				
9	Modalidad de Formación:	PRESENCIAL				
10	Regional:	11 - REGIONAL DISTRITO CAPITAL				
11	Centro de Formación:	9303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION				
12						
13	Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia
14	CC	1000379525	CRISTIAN ESTIF	SANCHEZ CRUZ	EN FORMACION	39691 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y
15	CC	1003565745	LINA FERNANDA	MARTNEZ MARTNEZ	EN FORMACION	39691 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y
16	CC	1003569051	JHNET	SALGUERO TRIJILLO	EN FORMACION	39691 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y
17	CC	1004359817	GISELLE PAOLA	PAREJO ARRIETA	EN FORMACION	39691 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y
18	CC	1006089333	MARIA ISABEL	JARAMILLO CORRALES	EN FORMACION	39691 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y
19	TI	1012361969	LUISA MARIANA	HERRERA BRAVO	EN FORMACION	39691 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y
20	TI	1013119193	KEVIN SANTIAGO	RAMIREZ AVILA	EN FORMACION	39691 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y

Se encontraron 24 de 1200 registros. Accesibilidad: No disponible

Reporte de Juicios Evaluativos (7) [Modo de compatibilidad] - Excel

Inicio Insertar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda Power Pivot

Reporte de Juicios de Evaluación

1	Fecha del Reporte:	11/12/2025				
2	Ficha de Caracterización:	3220206				
3	Código:	631101				
4	Versión:	2				
5	Denominación:	ASESORIA COMERCIAL				
6	Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION				
7	Fecha Inicio:	02/05/2025				
8	Fecha Fin:	01/08/2026				
9	Modalidad de Formación:	PRESENCIAL				
10	Regional:	11 - REGIONAL DISTRITO CAPITAL				
11	Centro de Formación:	9303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION				
12						
13	Tipo de Document	Número de Documen	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia
14	CC	1000136402	MARIA FERNANDA	PARRA GONZALEZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del
15	CC	1000153177	SANTIAGO	MEZA GARCIA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del
16	CC	1000592183	DANIEL STEVEN	ROJAS SEGURA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del
17	CC	1000718011	DANIEL SANTIAGO	RODRIGUEZ GOMEZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del
18	CC	1000778238	ANDRES FELIPE	GARZON DIAZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del

Se encontraron 25 de 1350 registros. Accesibilidad: No disponible

Reporte de Juicios Evaluativos (8) [Modo de compatibilidad] - Excel

Inicio Insertar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda Power Pivot

Reporte de Juicios de Evaluación

1	Reporte de Juicios de Evaluación						
2	Fecha del Reporte:	11/12/2025					
3	Ficha de Caracterización:	3147162					
4	Código:	124101					
5	Versión:	1					
6	Denominación:	DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO					
7	Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION					
8	Fecha Inicio:	10/02/2025					
9	Fecha Fin:	10/08/2026					
10	Modalidad de Formación:	PRESENCIAL					
11	Regional:	11 - REGIONAL DISTRITO CAPITAL					
12	Centro de Formación:	9303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION					
13	Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado
76	TI	1011100618	JAIRO ESTEBAN	CARDENAS GOMEZ	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
140	TI	1013120178	JOAN SEBASTIAN	TARAZONA VANEGAS	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
204	CC	1014862989	SOLANGIE	LOPEZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
268	TI	1014863848	JUAN PABLO	OVANDO AVENDANO	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
332	CC	1015407953	LUISA FERNANDA	MEJIA GENES	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales	610738 - APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS

Hoja

Listo Se encontraron 26 de 1664 registros. Accesibilidad: No disponible

Reporte de Juicios Evaluativos (9) [Modo de compatibilidad] - Excel

Inicio Insertar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda Power Pivot

Reporte de Juicios de Evaluación

1	Reporte de Juicios de Evaluación						
2	Fecha del Reporte:	11/12/2025					
3	Ficha de Caracterización:	3147144					
4	Código:	124101					
5	Versión:	1					
6	Denominación:	DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO					
7	Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION					
8	Fecha Inicio:	10/02/2025					
9	Fecha Fin:	10/08/2026					
10	Modalidad de Formación:	PRESENCIAL					
11	Regional:	11 - REGIONAL DISTRITO CAPITAL					
12	Centro de Formación:	9303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION					
13	Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje
18	CC	1011096243	ANGE ESTEFANNY	SUAREZ PALACIOS	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
32	TI	1013120943	LUISA FERNANDA	TAMAYO GONZALEZ	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
38	CC	1021314057	MARIA LYZETH	OTALORA SILVA	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
42	CC	1021673150	JUANA SOFIA	RAMIREZ CONTENTO	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
46	CC	1021675908	KENER STIVEN	LOPEZ CAICEDO	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
50	TI	1022964019	EDWIN ANDRES	DURAN HERNANDEZ	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
54	CC	1023889667	ERICK	RODRIGUEZ RICARDO	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
58	CC	1024224119	ANDRÉS BELINE	BENJAMIN ALVARADO	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS

Hoja

Listo Se encontraron 22 de 1792 registros. Accesibilidad: No disponible

ANEXO 4

Reporte de Deserción - Mercadeo 2026.

Buscar herramientas, ayuda y mucho más (A)

Archivo Inicio Insertar Compartir Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Diseño de tabla

A114 113

	Id	Hora de inicio	Hora de finalización	Correo	Nombre	Nivel del pro	Programa	Programa de forma	Programa de forma	Número de	Tipo de	Número de do	Nombres del apren
101	100	10/12/2025 15:10	10/12/2025 15:14	anónimo	Técnico		Técnico en Asesoría Comercial			3310744	T.L.	1019606291	SOFIA
102	101	10/12/2025 18:09	10/12/2025 18:12	anónimo	Técnico		Técnico Operación De Servicios Omnicanal en C			2352118	C.C.	1000692030	MAYERLY VALENTINA
103	102	10/12/2025 18:37	10/12/2025 18:40	anónimo	Técnico		Técnico Operación De Servicios Omnicanal en C			2352118	C.C.	1023302595	NICOLAS ALEJANDRO
104	103	10/12/2025 21:05	10/12/2025 21:18	anónimo	Técnico		Técnico Operación De Servicios Omnicanal en C			3362604	C.C.	1001061775	BRAYAN ALEXANDER
105	104	10/12/2025 21:18	10/12/2025 21:24	anónimo	Técnico		Técnico Operación De Servicios Omnicanal en C			3362604	C.C.	1000604833	CHRISTOPHER LEONAR
106	105	10/12/2025 21:46	10/12/2025 21:52	anónimo	Técnico		Técnico Operación De Servicios Omnicanal en C			3287360	C.C.	1014658935	KEVIN DANIEL
107	106	10/12/2025 21:53	10/12/2025 22:19	anónimo	Técnico		Técnico Operación De Servicios Omnicanal en C			3287362	C.C.	1013599971	MARIA JOSE
108	107	10/12/2025 22:20	10/12/2025 22:34	anónimo	Técnico		Técnico Operación De Servicios Omnicanal en C			3287362	C.C.	1023372134	BRAYAN STIVEN
109	108	11/12/2025 8:00	11/12/2025 8:05	anónimo	Técnico		Técnico Operación De Servicios Omnicanal en C			3362612	C.C.	1021675347	SANTIAGO
110	109	11/12/2025 8:06	11/12/2025 8:09	anónimo	Técnico		Técnico Operación De Servicios Omnicanal en C			3362612	C.C.	1018414389	LAURA DANIELA
111	110	11/12/2025 8:09	11/12/2025 8:12	anónimo	Técnico		Técnico Operación De Servicios Omnicanal en C			3362612	C.C.	1033609606	NASHLY KARINA
112	111	11/12/2025 8:12	11/12/2025 8:16	anónimo	Técnico		Técnico Operación De Servicios Omnicanal en C			3362612	C.C.	1046699560	LEVIN HAVITH
113	112	11/12/2025 8:36	11/12/2025 9:14	anónimo	Tecnólogo		Tecnólogo en Desarrollo			3311974	C.C.	1233905148	LAURA CAMILA
114	113	11/12/2025 13:50	11/12/2025 13:57	anónimo	Tecnólogo		Tecnólogo en Desarrollo			3362608	C.C.	1023164102	KENYI JULIETH
115	114	11/12/2025 15:53	11/12/2025 16:01	anónimo	Tecnólogo		Tecnólogo en Desarrollo			3310804	T.L.	1140917674	MARIA FERNANDA
116	65	07/11/2025 12:41	07/11/2025 12:59		Técnico		Técnico Operación De Servicios Omnicanal en C			3316990	C.C.	1023984076	ANGIE ALEJANDRA
117	66	01/09/2025 19:25	01/09/2025 19:35	anónimo	Tecnólogo		Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Merca			3311974	C.C.	52535917	JACKELIN

ANEXO 5







ANEXO 6



ANEXO 7



Las respuestas se han enviado correctamente.

Algo importante que puede hacer a continuación

[Guardar mi respuesta](#)

[Enviar otra respuesta](#)

Microsoft Forms

¡Prepárese para su propia invitación al evento!

Registro de eventos

Invite a personas, recopile RSVP y personalice detalles para que coincidan con el tema de la fiesta.

[Comenzar ahora](#)

Comenzar ahora →

Microsoft 365

ANEXO 8



Socialización programa TG en Análisis de Mercados y Gestió...

miércoles, 10 de diciembre de 2025 9:00 - 10:00



Se detectaron cambios de idioma (Español). Reinicie Teams para ver el cambio. Aplicar y reiniciar

Actividad

Chat

Llamadas

Tareas

Equipos

Calendario

Aplicaciones

Todos los equipos

TG

TG en Análisis de Mercados y Ges...

Canales principales

General

General Publicaciones Archivos Plc Notebook

+ New Upload Edit in grid view Share Copy link

Todos los documentos Details

Documentos > General > Desarrollo

Nombre	Modificado	Modificado p...	+ Add column
Guías	4 de septiembre	Maria Clemencia Ram	
Instrumentos de evaluación	4 de septiembre	Maria Clemencia Ram	
Material de apoyo	4 de septiembre	Maria Clemencia Ram	
Revisión Desarrollo Curricular	Yesterday at 11:07 AM	Maria Teresa Molina \	
03_Competencias_TAGC.xlsx	25 de agosto	Maria Clemencia Ram	
06_Proyecto Formativo TAGC.xlsx	Yesterday at 3:13 PM	Maria Teresa Molina \	
GPFI-F-134PlaneacionPedagogicaProyecto...	Yesterday at 5:04 PM	Maria Teresa Molina \	

Anexo al informe de ejecución de actividades

Asignación:

Programa	Ficha	Trimestre de la ficha	Resultado de aprendizaje impartido según programación
TAS	3362608	I	RAP 2. Prospeccionar clientes potenciales según el producto o servicio de la organización
TAS	3220206	III	RAP. Efectuar la venta cumpliendo con políticas de la organización
TDPM	3147162	IV	RAP 16. Validar los resultados del plan de mercadeo de acuerdo con objetivos propuestos por la organización
TDPM	3147144	IV	RAP 12. Aplicar acciones del plan de merchandising en el canal de acuerdo con objetivos de mercadeo y normativa

A continuación, se especifican las actividades realizadas con cada ficha:

Ficha 3362608

Entrega de la guía de aprendizaje

Drive

Buscar en Drive

Mi unidad > GRUPO TAC_3362608_2...

Tipo Personas Modificado Fuente

Prueba la IA directamente en tus aplicaciones favoritas Usa Gemini para generar borradores y pulir contenido, y disfruta de Gemini Pro con acceso a la IA de nueva generación de Google por 79.000 COP 0 COP durante 1 mes [Probar ahora](#)

Nombre	Propietario	Fecha de mo...	Tamaño de a
GUIA_PROSPECTAR CLIENTES	yo	3 dic	—
GUIA_01_SEGMENTACION	yo	18 nov	—
PLANTILLA PROYECTO FINAL TAS.docx	yo	3 dic	56 kB

4,34 GB de 15 GB usado

[Obtener más almacenamiento](#)

Drive

Buscar en Drive

Mi unidad > GRUPO TAC_3362608_... > GUIA_PROSPECTAR CLI...

Tipo Personas Modificado Fuente

Prueba la IA directamente en tus aplicaciones favoritas Usa Gemini para generar borradores y pulir contenido, y disfruta de Gemini Pro con acceso a la IA de nueva generación de Google por 79.000 COP 0 COP durante 1 mes [Probar ahora](#)

Nombre	Propietario	Fecha de mo...	Tamaño de a
Material de Apoyo	yo	1 dic	—
GFPI-F-135GuiadeAprendizaje_02_Prospección TAS.docx	yo	1 dic	2,2 MB

4,34 GB de 15 GB usado

[Obtener más almacenamiento](#)

Talleres/Actividades

Descripción de la actividad: EXPOSICIÓN PROSPECCIÓN: Los aprendices se organizan en grupos para que sea asignado un tema de exposición a cada uno relacionado con:

- Análisis de datos e información
- Fuentes y variables de Información

GFPI-F-135 V04



- Procesamiento de la Información
- Informes y tipos

Después de la socialización de los conceptos, cada grupo asigna una **ACTIVIDAD EVALUATIVA PROSPECCIÓN** para que sea resuelto por los demás compañeros.

Asistencia de aprendices

IDENTIFICACIÓN DE LA FICHA										INSTRUCTORES						
Programa	Técnico en Asesoría Comercial			Instructor asignado	Nombre instructor			Convención								
Ficha	3362608			Instructor Líder Ficha				A								
Oferta	CERRADA			Instructor técnico 2			R									
Trimestre	I			Instructor técnico 3			N									
Jornada	MAÑANA			Instructor trasversal 1			E									
Contrajornada	NO			Instructor trasversal 2			O									
Día de la semana				Instructor trasversal 3												
Sede	FONTIBÓN															
No.	Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Celular	Correo SOFIA	Correo Soysena	Novedad trámite	Equipo proyector	% de sesiones sin asistencia sin excusa, a la fecha de hoy	Jueves 9 de octubre					
12	1	OC	102648065	MARIA FERNANDA	CANON	323404001	mariafernandacanonfuentes@gmail.com			0,0%						
13	2	OC	1017155579	SANTIAAGO	CARDONA	3132106699	sanuicardona2015@gmail.com			0,0%						
14	3	OC	104297838	JEREMIS SANDRIT	CASTAÑO	3239957739	jeremisecastano@gmail.com			0,0%						
15	4	OC	1016716168	VALENTINA	DIÁZ		vdiapozada789@gmail.com			0,0%						

<https://sena4.sharepoint.com/:x:/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/T%C3%A9cnico%20en%20Asesoría%20Comercial/M%203362608%20TAC/2.%20Inasistencias/Asistencia%203362608%20I%20TRM.xlsx?d=wbbb5c6cb445843a0accbc7b6e374a74e&csf=1&web=1&e=gMXjef>

Novedades de aprendices: Se tramitaron las siguientes novedades de deserciones:

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado
CC	1004359817	GISELLE PAOLA	PAREJO ARRIETA	EN FORMACION
TI	1012361989	LUISA MARIANA	HERRERA BRAVO	EN FORMACION
CC	1082692652	FRANCY YULISA	QUINONES CASTILLO	EN FORMACION
CC	1023164102	KENYI JULIETH	TORRES BEJARANO	

Juicios evaluativos Se evaluó el resultado SELECCIONAR LOS CRITERIOS PARA LA CARACTERIZACIÓN DE CLIENTES POTENCIALES DE ACUERDO CON SEGMENTO DE MERCADO.

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje
CC	1000379525	CRISTIAN ESTIT	SANCHEZ CRUZ	EN FORMACION	39691 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y...	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRIT...
CC	1003565745	LINA FERNANDA	MARTINEZ MARTINEZ	EN FORMACION	39691 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y...	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRIT...
CC	1003569051	JHINET	SALGUERO TRUJILLO	EN FORMACION	39691 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y...	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRIT...
CC	1004359817	GISELLE PAOLA	PAREJO ARRIETA	EN FORMACION	39691 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y...	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRIT...
CC	1006089333	MARIA ISABEL	JARAMILLO CORRALES	EN FORMACION	39691 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y...	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRIT...
TI	1012361989	LUISA MARIANA	HERRERA BRAVO	EN FORMACION	39691 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y...	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRIT...
TI	1013119193	KEVIN SANTIAGO	RAMIREZ AVILA	EN FORMACION	39691 - Prospeccionar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y...	648303 - RA1 SELECCIONAR LOS CRIT...

Ficha 3220206

Entrega de la guía de aprendizaje

Nombre	Propietario	Fecha de modificación	Tamaño de archivo	Ordenar
VIDEO-2025-09-20-17-49-27.mp4	yo	24 sept yo	42,1 MB	
VIDEO-2025-09-20-17-49-11.mp4	yo	24 sept yo	21,3 MB	
VIDEO-2023-11-21-14-28-13.mp4	yo	24 sept yo	17,2 MB	
Portafolio Aprendices 3220206.xls	yo	24 sept yo	333 kB	
GFPI-F-EFECTUAR LA VENTA- INCLUSION.docx.pdf	yo	19 sept yo	139 kB	
GFPI-F-135 Guía de Aprendizaje03_Propuesta Comercial_2025.docx	yo	21 oct yo	512 kB	
11_4_EJEMPLOS_Planogramas.pdf	yo	1 oct yo	1,7 MB	
11_3_PRESENTACION_Material_POP.pdf	yo	1 oct yo	13,2 MB	
5. Material P.O.P Publicidad en punto venta. Abdénago Yate Arévalo.pdf	yo	30 sept yo	7,5 MB	
3.3.3_2_Presentacion_Tipos de Stand.pdf	yo	1 oct yo	2,7 MB	
3.2_1_DIORAMA Elementos básicos en una exhibición.jpg	yo	30 sept yo	2,8 MB	
3.1_3_INSTRUCTIVO_Explicación_Diorama(Instructor).docx	yo	30 sept yo	1,7 MB	

Talleres/Actividades

6. Informe escrito con soportes procesos en la actividad comercial: “Transacciones Comerciales”. Para poder realizar una transacción comercial la empresa debe comunicarse con sus clientes y públicos interesados por intermedio de documentos, en el caso de relaciones de compra – venta se generan documentos que certificarían el proceso. Apreciaremos el video “Documentos comerciales” en el enlace <https://www.youtube.com/watch?v=7RefAPMOM38>. Luego de comentado el video, el aprendiz debe apropiarse de la lectura “Documentos comerciales” la cual pueden encontrar en el material de apoyo:

CONDICIONES COMERCIALES

En nuestro Código de Comercio se encuentran enmarcadas las diferentes condiciones y términos comerciales con las cuales se realiza eficientemente un acuerdo comercial. Entre ellas figuran:

1. Uso del idioma castellano.
2. Pueden ser verbales o escritos.
3. Partes que realizan la negociación. Cuándo se hacen entre varias personas, todas tienen sus

Asistencia de aprendices

No.	No.	Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	mañana	mañana	mañana	mañana	mañana	mañana	mañana	mañana	mañana	mañana	mañana	mañana	mañana	mañana	mañana	
12	1	CC	1032398392	JUAN CARLOS	ALARCON MAYORGA																

[https://sena4.sharepoint.com/:x/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/T%C3%A9cnico%20en%20Asesoría%20Comercial/M3220206%20\(C\)%20TAC/2.%20Inasistencias/Asistencia_3220206_F%20IV%20TRM.xlsx?d=w237ae05748f34ce58c960d92eb99b72f&csf=1&web=1&e=DN56hn](https://sena4.sharepoint.com/:x/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/T%C3%A9cnico%20en%20Asesoría%20Comercial/M3220206%20(C)%20TAC/2.%20Inasistencias/Asistencia_3220206_F%20IV%20TRM.xlsx?d=w237ae05748f34ce58c960d92eb99b72f&csf=1&web=1&e=DN56hn)

Novedades de aprendices: Los siguientes aprendices se encuentran en proceso de deserción y bajo acta

CC	1000137112	FLOR MARINA	RODRIGUEZ GOMEZ	SE INICIO PROCESO DE DESERCIÓN
----	------------	-------------	-----------------	--------------------------------

CC	1033684724	ALEX ALFREDO	SANCHEZ ZAMBRANO	SE INICIO PROCESO DE DESERCIÓN
----	------------	--------------	------------------	--------------------------------

Juicios evaluativos: Se terminó el resultado EFECTUAR LA VENTA CUMPLIENDO CON POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado
CC	1000136402	MARIA FERNANDA	PARRA GONZALEZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y nichos comerciales	648305 ORCAN
CC	1000153177	SANTIAGO	MEZA GARCIA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y nichos comerciales	648305 ORCAN
CC	1000592183	DANIEL STEVEN	ROJAS SEGURA	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y nichos comerciales	648305 ORCAN
CC	1000718011	DANIEL SANTIAGO	RODRIGUEZ GOMEZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y nichos comerciales	648305 ORCAN
CC	1000778238	ANDRES FELIPE	GARZON DIAZ	EN FORMACION	39693 - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y nichos comerciales	648305 ORCAN

Ficha 3147162

Entrega de la guía de aprendizaje

Microsoft Teams interface showing a document titled "F3" and "FICHA 3147162" in the "Archivos" tab of a channel named "Instructora Carolina Neiva". The document is titled "GUIA_16_Validar" and was modified "Hace un minuto" by "Carolina Neiva Obreg".

Talleres/Actividades

Link carpeta drive: Carolina Neiva Obregoso - Outlook - Google Chrome

about:blank

Link carpeta drive

VG Vanesa Guerrero <vanessaguerrero0608@gmail.com>
Para: Carolina Neiva Obregoso
Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Lun 3/12/2035 14:30
Este remitente vanessaguerrero0608@gmail.com es de fuera de su organización. Bloquear remitente

Iniciar respuesta con: Recibido, ¡muchas gracias! Recibido, gracias. Muchas gracias.

Buenas tardes profe adjunto link de mi grupo

Karen Vanesa Guerrero
Edgibeth Colmenares
Ana Maria socarras

Ficha: 3147162

Desarrollo de procesos de mercadeo.

https://drive.google.com/drive/folders/1XWwprf7V7WuOoEu1_2H589Cn8L_pID5

Responder Reenviar

FICHA: 3147162 - DRIVE

Resumir

L LAURA VALENTINA GUZMAN TARACHE <lauvgta@gmail.com>
Para: Carolina Neiva Obregoso
Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Dom 2/12/2035 16:16
Este remitente lauvgta@gmail.com es de fuera de su organización. Bloquear remitente

Este mensaje está en Inglés Traducir a Español No traducir nunca de Inglés

https://drive.google.com/drive/folders/1spQtHSD4uCjvVDxOpaBz8frWJeyei6jb?usp=drive_link

Responder Reenviar

Enlace de Carpeta de Evidencias Ficha:3147162

Resumir



STEFANIA ZARATE HERREÑO <802zarate.stefaniaccv@gmail.com>

Para: Carolina Neiva Obregoso

Vie 5/12/2025 13:19

Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Lun 3/12/2035 13:19

Este remitente 802zarate.stefaniaccv@gmail.com es de fuera de su organización.

Bloquear remitente

----- Forwarded message -----

De: **STEFANIA ZARATE HERREÑO** <802zarate.stefaniaccv@gmail.com>

Date: jue, 4 dic 2025, 4:27 p. m.

Subject: Enlace de Carpeta de Evidencias Ficha:3147162

To: <Cneiva@sena.edu.co>

[https://drive.google.com/drive/folders/1oMKuZ3McXNcKoG82x2SIDs9RFY4dmiv?usp=drive link](https://drive.google.com/drive/folders/1oMKuZ3McXNcKoG82x2SIDs9RFY4dmiv?usp=drive_link)

Integrantes: Stefania Zarate, Vanessa Aguilar, Emmanuel Gamez, Manuel Quintero, Angie Guzmán

Asistencia de aprendices

Asistencia_3147162_52 IV ...														
Buscar herramientas, ayuda y mucho más (A)														
Archivo Inicio Insertar Compartir Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Ayuda Dibujo														
A122 X ✓ fx A														
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	IDENTIFICACIÓN DE LA FICHA					INSTRUCTORES								
2	Programa	Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Mercadeo				Asignado	Nombre instructor				Convención			
3	Ficha	3147162				Nombre de la Ficha	RICARDO GARAVITO				A	ASISTE		
4	Oferta	ABIERTA/REGULAR				5.2	FREDY MARTINEZ				R	RETARDO		
5	Trimestre	IV				5.3	WILSON AREVALO				N	NO ASISTE SIN EXCUSA		
6	Jornada	MAÑANA				5.4	CAROLINA NEIVA				E	NO ASISTE CON EXCUSA		
7	Contrajornada	NO				5.5	JAVIER LEON				O	OTRA ACTIVIDAD EXTRACURRICULAR		
8	Ubicación					5.6	LIZ RAMIREZ							
9	Sede	CALLE 52												
10														
11	No.	Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Correo SOFIA	Correo Soysema	Novedad de trámite	Equipo proyector	% de sesiones sin asistencia sin excusa, a la fecha de hoy	% de sesiones con retardo, a la fecha de hoy			
12	1	CC	1035168102	DAIRI VANESA	AGUILAR RUIDIAZ					0,0%	0,0%			
13	2	TI	1130184348	JUAN DAVID	ALBAFRACIN SANCHEZ					42,9%	0,0%		N	N
14	3	CC	1026590381	MARIA SELBNE	ARIAS MUNOZ					0,0%	0,0%		A	A

[https://sena4.sharepoint.com/:x/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/Tecn%C3%B3logo%20Desarrollo%20De%20Procesos%20De%20Mercadeo/T3147162.%20\(ACF1a%C3%B1o\)%20TDPM/2.%20Inasistencias/Asistencia_3147162_52%20IV%20TRM.xlsx?d=w651d362e578a44eb8beac1b6f217f9e9&csf=1&web=1&e=0nZ1ID](https://sena4.sharepoint.com/:x/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/Tecn%C3%B3logo%20Desarrollo%20De%20Procesos%20De%20Mercadeo/T3147162.%20(ACF1a%C3%B1o)%20TDPM/2.%20Inasistencias/Asistencia_3147162_52%20IV%20TRM.xlsx?d=w651d362e578a44eb8beac1b6f217f9e9&csf=1&web=1&e=0nZ1ID)

Novedades de aprendices: No existen novedades pendientes para este mes

Juicios evaluativos: Se evaluó el resultado VALIDAR LOS RESULTADOS DEL PLAN DE MERCADEO DE ACUERDO CON OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

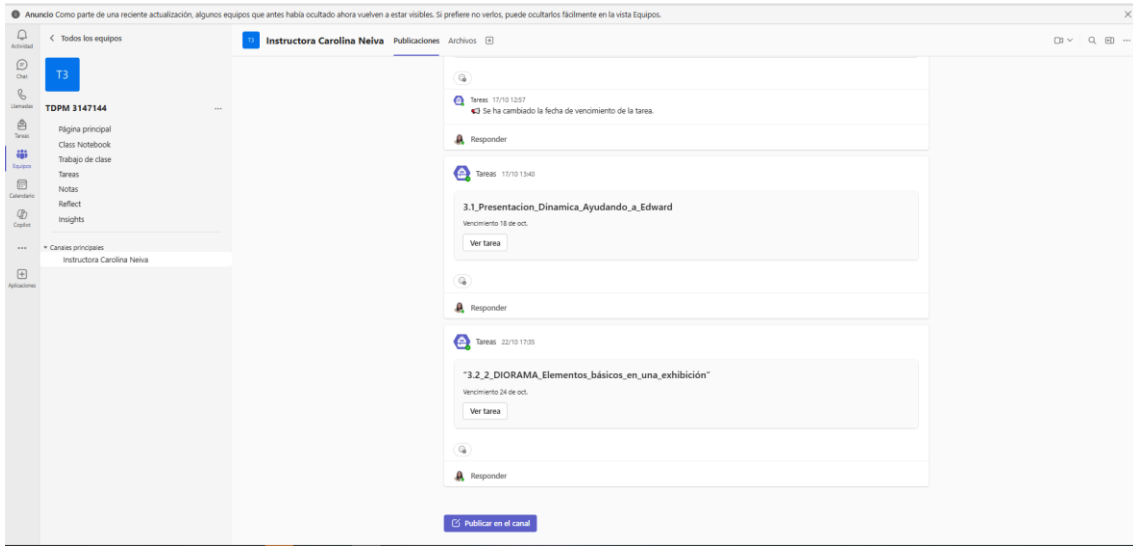
Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado
TI	1011100618	JAIRO ESTEBAN	CARDENAS GOMEZ	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales.	610738 ACUJER
TI	1013120178	JOAN SEBASTIAN	TARAZONA VANEGAS	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales.	610738 ACUJER
CC	1014862989	SOLANGIE	LOPEZ RODRIGUEZ	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales.	610738 ACUJER
TI	1014863848	JUAN PABLO	OVANDO AVENDANO	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales.	610738 ACUJER
CC	1015407963	LUISA FERNANDA	MEJIA GENES	EN FORMACION	39690 - Evaluar estrategias de mercadeo de acuerdo con objetivos comerciales.	610738 ACUJER

Ficha 3147144

Entrega de la guía de aprendizaje

Microsoft Teams interface showing a document titled "GUIA_12_1_IMPLANTACION_EN_PUNTOS_DE_VENTA" shared by "Instructora Carolina Neiva". The document is located in the "Archivos" section of the "Instructora Carolina Neiva" team. The document list shows two items: "Material del Aprendiz" and "Guia_IMPLANTACION EN PUNTOS DE VEN...", both dated 14 de octubre and shared by Carolina Neiva Obreg.

Talleres/Actividades



Asistencia de aprendices

Asistencia_3147144_52 IV ...											
Búsqueda (Ctrl+Alt+E)											
Buscar herramientas, ayuda y mucho más (A)											
Archivo Inicio Insertar Compartir Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista Automatizar Ayuda Dibujo											
AE12											
IDENTIFICACIÓN DE LA FICHA					INSTRUCTORES						
No.	Programa	Tecnólogo en Desarrollo de Procesos de Mercadeo				Instructor asignado	Nombre instructor		Convenc		
3	Ficha	3147144				structor Lider Ficha	CAROLINA NEIVA		A	AS	
4	Oferta	CERRADA				structor técnico 2	WILSON AREVALO		R	RE	
5	Trimestre	IV				structor técnico 3	SANDRA RAMOS		N	NC	
6	Jornada	TARDE				structor trasversal 1	ELSA QUISOBONI		E	NC	
7	Contrajornada					structor trasversal 2	JAVIER LEON		O	O1	
8	DI de					structor trasversal 3				EX	
9	Sede	CALLE 52									
11	No.	Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Celular	Correo SOFIA	Correo Soy.sena	Novedad en trámite	Equipos proyecto	% de sesiones sin asistencia sin excusa, a la fecha de hoy
12	1	CC	1042830713	LAURA ALEJANDRA	BARRIOS AMOROCHO	4395180	bamosamorocho				41,7%
13		TI	1034287099	LISBED JASELEIDI	BAYONA SALAMANCA	4695304	lisbedsalmanca@				100,0%

[https://sena4.sharepoint.com/:x/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/Tecn%C3%B3logo%20Desarrollo%20De%20Procesos%20De%20Mercadeo/T3147144.%20\(ACF1a%C3%B1o\)%20TDPM/2.%20Inasistencias/Asistencia_3147144_52%20IV%20TRM.xlsx?d=w4b14fad51ab4dd3bf99dae9b8ef4aeb&csf=1&web=1&e=1vLPx6](https://sena4.sharepoint.com/:x/r/teams/CoordinacindeMercadeoCGMLTI/Shared%20Documents/Formaci%C3%B3n/3.%20Historias%20acad%C3%A9micas%20por%20ficha/Tecn%C3%B3logo%20Desarrollo%20De%20Procesos%20De%20Mercadeo/T3147144.%20(ACF1a%C3%B1o)%20TDPM/2.%20Inasistencias/Asistencia_3147144_52%20IV%20TRM.xlsx?d=w4b14fad51ab4dd3bf99dae9b8ef4aeb&csf=1&web=1&e=1vLPx6)

Novedades de aprendices: Se activa ruta de prevención de deserción al aprendiz

CC	1028401230	JOHAN SEBASTIAN	GUALDRON VELASCO
----	------------	-----------------	------------------

Juicios evaluativos: Se evaluó el resultado RA4. APLICAR ACCIONES DEL PLAN DE MERCHANDISING EN EL CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE MERCADEO Y NORMATIVA.

Reporte de Juicios Evaluativos (9) [Modo de compatibilidad] - Excel

Inicio Insertar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda Power Pivot

Reporte de Juicios de Evaluación

1	Reporte de Juicios de Evaluación						
2	Fecha del Reporte:	11/12/2025					
3	Ficha de Caracterización:	3147144					
4	Código:	124101					
5	Versión:	1					
6	Denominación:	DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO					
7	Estado de la Ficha de Caracterización:	EN EJECUCION					
8	Fecha Inicio:	10/02/2025					
9	Fecha Fin:	10/08/2026					
10	Modalidad de Formación:	PRESENCIAL					
11	Regional:	11 - REGIONAL DISTRITO CAPITAL					
12	Centro de Formación:	9303 - CENTRO DE GESTION DE MERCADOS, LOGISTICA Y TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION					
13	Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje
18	CC	1011096243	ANGE ESTEFANNY	SUAREZ PALACIOS	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción.	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
19	TI	1013120943	LUISA FERNANDA	TAMAYO GONZALEZ	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción.	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
20	CC	1021314057	MARIA LYZETH	OTALORA SILVA	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción.	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
21	CC	1021673150	JUANA SOFIA	RAMIREZ CONTENTO	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción.	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
22	CC	1021675908	KENER STIVEN	LOPEZ CAICEDO	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción.	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
23	TI	1022964019	EDWIN ANDRES	DURAN HERNANDEZ	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción.	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
24	CC	1023889667	ERICK	RODRIGUEZ RICARDO	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción.	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS
25	CC	102413418	ANDRÉS DELIBRE	BENNETT ALVARO	EN FORMACION	3413 - Definir el plan de merchandising según objetivos y técnicas de la promoción.	610730 - RA4. APLICAR ACCIONES DE CANAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS

Hoja

Listo Se encontraron 22 de 1792 registros Accesibilidad: No disponible



PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

Octubre de 2025

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol



Generalidades:

- 1) Este formato tiene como objetivo relacionar toda la gestión técnico, administrativo, financiero, contable y jurídico sobre el cumplimiento del objeto del contrato o convenio.
- 2) El formato está asociado al Manual de Contratación (GCCON-M-001) y al Manual Supervisión e Interventoría (GCCON-M-002), así como a los procedimientos que rigen la gestión contractual de la entidad.
- 3) El formato se debe utilizar para rendir el informe final de los contratos de bienes y servicios, así como para los de prestación de servicios personales o de los convenios suscritos por la entidad.
- 4) Este formato es diligenciado por el supervisor del contrato o el apoyo a la supervisión.
- 5) Su diligenciamiento se realiza con el vencimiento del plazo de ejecución contractual, el supervisor y/o interventor deberán diligenciar este informe final, en el que se evidencie el recibo o no a satisfacción del bien o servicio, así como el ingreso de estos al almacén (cuando aplique), siendo este requisito indispensable para efectuar el último pago.
- 6) El interventor o supervisor una vez finalizado el contrato verificará y dejará constancia del cumplimiento de las obligaciones del contratista y presentará el informe sobre el balance final de ejecución de este, y elaborará el acta de liquidación respectiva. Los documentos de ejecución deberán reposar en la plataforma de SECOP II.
- 7) **Este formato no requiere ser impreso.** Sin embargo, debe ser cargado en las plataformas transaccionales.
- 8) El formato, una vez diligenciado, deberá archivar de conformidad con lo establecido en las tablas de retención documental de la entidad.
- 9) El contenido que se encuentra en color diferente a negro, entre paréntesis o con el signo “/” son orientaciones para el diligenciamiento del formato.
- 10) El formato puede ser modificado en aquellos apartados en que así se indique.
- 11) Cuando el formato refiera la palabra “Contrato”, se debe realizar el ajuste a “orden” o “convenio” según corresponda
- 12) Las notas internas son situaciones o recomendaciones que se deben tener en cuenta al momento de elaborar el formato. No obstante, las mismas deben ser eliminadas previa impresión o suscripción del mismo.
- 13) Todas las recomendaciones o sugerencias que busquen mejorar el presente documento pueden ser remitidas al correo de la Dirección jurídica del SENA.



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	
---------	---	---------------------	--	-------------------	--

INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN CO1.PCCNTR.7654046 del año 2025

En mi calidad de supervisor del contrato de la referencia, me permito presentar el informe final del mismo, de acuerdo con la siguiente información:

1. ASPECTOS GENERALES

CONTRATANTE	Regional Distrito Capital; Centro de Gestión de Mercados Logística y Tecnologías de la Información.
TIPO DE CONTRATO:	Prestación de servicios
CONTRATO NRO.	CO1.PCCNTR.7654046 del año 2025
OBJETO	Prestar los servicios personales de carácter temporal, con autonomía e independencia, para atender la formación titulada y/o complementaria de los aprendices en las competencias técnicas relacionadas con la red de conocimiento comercio y ventas y área temática de comercio y ventas en la modalidad presencial, cumpliendo los procesos y lineamientos de la formación profesional integral y las necesidades del Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información.
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO	09 de mayo 2025
FECHA DE INICIO	12 de mayo 2025
PLAZO INICIAL	226 días
FECHA DE TERMINACIÓN INICIAL	23 de diciembre del 2025
RAZÓN SOCIAL	CAROLINA NEIVA OBREGOSO
CC o NIT	52756972
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	No aplica
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL	No aplica
LUGAR DE EJECUCIÓN	Calle 52 # 13-65 - Bogotá
VALOR INICIAL	\$ 34.649.650
FORMA DE PAGO	Se fija como valor total para el contrato la suma TREINTA Y CUATRO MILLONES SEISCIENTOS CUARENTA Y NUEVE MIL SEISCIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE (\$34.649.650). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un Primer pago correspondiente al mes de mayo por valor de



	TRES MILLONES QUINIENTOS VEINTISEIS MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y DOS PESOS M/CTE (\$ 3.526.292) b) Seis (6) pagos iguales por los meses de junio a noviembre de 2025 por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE (\$ 4,599,511) c) Un último pago correspondiente al mes de diciembre de 2025 por valor de TRES MILLONES QUINIENTOS VEINTISEIS MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y DOS PESOS M/CTE (\$ 3.526.292).
CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL	3525
CERTIFICADO DE REGISTRO PRESUPUESTAL	46625
VALOR FINAL DEL NEGOCIO JURÍDICO	34.649.650
FECHA DE TERMINACIÓN FINAL	23 de diciembre 2025
FECHA DE TERMINACIÓN ANTICIPADA (Sí aplica)	No aplica
VALOR TOTAL PAGADO	34.649.650
VALOR TOTAL EJECUTADO	34.649.650
SUPERVISOR	Viviana Del Mar Aranda Guerrero
APOYO A LA SUPERVISIÓN	Natalia Marilyn Pinilla Rojas
CDP QUE RESPALDA EL MODIFICATORIO	No aplica
CRP QUE RESPALDA EL MODIFICATORIO	No aplica
SUSPENSIÓN	No aplica
CESIÓN DE CONTRATO	Nombre del cedente: Nombre del cesionario:
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DE LA CESIÓN	No aplica
FECHA DE INICIO DE LA CESIÓN	No aplica

2. ASPECTOS TÉCNICOS

2.1 Obligaciones

En virtud de la suscripción CO1.PCCNTR.7654046 del año 2025, el contratista adquirió las siguientes obligaciones:



OBLIGACIONES [Incluya todas las obligaciones contractuales]	¿CUMPLIÓ? [Seleccione: SI / NO / Parcialmente / No se requirió el cumplimiento]	PRODUCTO O EVIDENCIA [Referir la ubicación de los soportes de las actividades desarrolladas para cumplir cada obligación específica durante el periodo del informe]
1. Desarrollar actividades de apoyo en la planeación de los procesos del programa de formación asignado por la supervisión, según la modalidad en la que se oriente el programa, de acuerdo con las necesidades del servicio, las cuales contemplan las jornadas académicas y sedes adscritas que maneje el centro de formación, en la red de conocimiento y área temática citada en el objeto contractual	SI	Se adjunta enlace donde se encontrarán todas las evidencias de los meses ejecutados. EVIDENCIAS INSTRUCTORA CAROLINA NEIVA 2025
2. Apoyar y acompañar en los procesos de inducción de los aprendices y colaborar en su integración al programa formativo	SI	Se adjunta enlace donde se encontrarán todas las evidencias de los meses ejecutados. EVIDENCIAS INSTRUCTORA CAROLINA NEIVA 2025
3. Realizar el seguimiento y evaluación de la etapa productiva de acuerdo a la Guía GFPI_G_040 “Guía etapa productiva proceso formativo”, GFPI_G_014 “Guía orientación formación ambientes virtuales de aprendizaje”, Acuerdo 012 Reglamentos del aprendiz y demás instructivos, guías, formatos y lineamientos que regulen el seguimiento, en caso de que sea asignado.	No se requirió el cumplimiento	No se requirió realizar esta actividad en el año.



4. Guiar de manera integral y continua a los aprendices en su formación por proyectos durante la vigencia del contrato.	SI	Se adjunta enlace donde se encontrarán todas las evidencias de los meses ejecutados. EVIDENCIAS INSTRUCTORA CAROLINA NEIVA 2025
5. Realizar la evaluación de los aprendices acorde a la normatividad y registrarlos oportunamente en los aplicativos dispuestos por la entidad.	SI	Se adjunta enlace donde se encontrarán todas las evidencias de los meses ejecutados. EVIDENCIAS INSTRUCTORA CAROLINA NEIVA 2025
6. Reportar las novedades académicas y/o disciplinarias de los aprendices asignados a la coordinación.	SI	Se adjunta enlace donde se encontrarán todas las evidencias de los meses ejecutados. EVIDENCIAS INSTRUCTORA CAROLINA NEIVA 2025
7. Apoyar el proceso de depuración de aprendices en cumplimiento de los lineamientos del SENA.	No se requirió el cumplimiento	No se requirió realizar esta actividad en el año.
8. Participar en los comités de evaluación y seguimiento a los aprendices cuando se requiera.	SI	Se adjunta enlace donde se encontrarán todas las evidencias de los meses ejecutados. EVIDENCIAS INSTRUCTORA CAROLINA NEIVA 2025
9. Implementar las estrategias para preparar, orientar, evaluar y apoyar el aprendizaje utilizando las herramientas y métodos definidos por la entidad.	SI	Se adjunta enlace donde se encontrarán todas las evidencias de los meses ejecutados. EVIDENCIAS INSTRUCTORA CAROLINA NEIVA 2025
10. Apoyar las actividades relacionadas con el desarrollo curricular de los programas de formación asociados con la línea medular que imparte el centro, de acuerdo con la necesidad y las tendencias del sector.	No se requirió el cumplimiento	No se requirió realizar esta actividad en el año.



<p>11. Formular, ejecutar y evaluar cuando sea necesario, las actividades derivadas de los procesos de autoevaluación y registro calificado de los programas de formación en los tiempos establecidos por el centro de formación, la Dirección General y el Ministerio de Educación Nacional, para la actualización de planes y programas de formación, en sintonía con las necesidades del entorno y su especialidad.</p>	<p>No se requirió el cumplimiento</p>	<p>No se requirió realizar esta actividad en el año.</p>
<p>12. Participar cuando sea necesario en proyectos del Sistema de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación - SENNOVA, siguiendo las directrices académicas de la institución.</p>	<p>No se requirió el cumplimiento</p>	<p>No se requirió realizar esta actividad en el año.</p>
<p>13. Aplicar y hacer cumplir lo establecido en el reglamento del aprendiz.</p>	<p>SI</p>	<p>Se adjunta enlace donde se encontrarán todas las evidencias de los meses ejecutados. EVIDENCIAS_INSTRUCTORA_CAROLINA_NEIVA_2025</p>
<p>14. Apoyar la promoción de los programas de Formación Profesional Integral y participar en actividades de divulgación tecnológica.</p>	<p>SI</p>	<p>Se adjunta enlace donde se encontrarán todas las evidencias de los meses ejecutados. EVIDENCIAS_INSTRUCTORA_CAROLINA_NEIVA_2025</p>
<p>15. Presentar oportunamente los informes y reportes requeridos sobre las actividades formativas, usando los formatos y plataformas indicadas por el SENA.</p>	<p>SI</p>	<p>Se adjunta enlace donde se encontrarán todas las evidencias de los meses ejecutados. EVIDENCIAS_INSTRUCTORA_CAROLINA_NEIVA_2025</p>



16. Participar en las actividades convocadas por la supervisión relacionados con la ejecución del objeto contractual.	SI	Se adjunta enlace donde se encontrarán todas las evidencias de los meses ejecutados. EVIDENCIAS INSTRUCTORA CAROLINA NEIVA 2025
17. Apoyar las evaluaciones técnicas dentro de los procesos de contratación pública relacionados con elementos propios de la Formación Profesional cuando se requiera.	No se requirió el cumplimiento	No se requirió realizar esta actividad en el año.
18. Velar por el buen uso de los elementos y equipos ubicados en el lugar donde se preste el servicio.	SI	Se adjunta enlace donde se encontrarán todas las evidencias de los meses ejecutados. EVIDENCIAS INSTRUCTORA CAROLINA NEIVA 2025
19. Garantizar la participación de aprendices y participar en las actividades programadas por el grupo de Bienestar al Aprendiz.	SI	Se adjunta enlace donde se encontrarán todas las evidencias de los meses ejecutados. EVIDENCIAS INSTRUCTORA CAROLINA NEIVA 2025
20. Aplicar los procesos y procedimientos establecidos por la entidad, para la gestión documental relacionada con el objeto contractual.	No se requirió el cumplimiento	No se requirió realizar esta actividad en el año.
21. Las demás que sean necesarias para el cumplimiento del objeto del contrato.	SI	Se adjunta enlace donde se encontrarán todas las evidencias de los meses ejecutados. EVIDENCIAS INSTRUCTORA CAROLINA NEIVA 2025

3. ASPECTOS LEGALES

3.1 Garantías contractuales

Como garantías se establecieron las siguientes:



GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO			
ASEGURADORA	SEGUROS DEL ESTADO S.A		
NRO. DE PÓLIZA	18-46-101029565		
CERTIFICADO O ANEXO	CO1.WRT.17067424		
FECHA EXPEDICIÓN	9 de mayo de 2025		
FECHA APROBACIÓN	9 de mayo de 2025		
AMPARO	VIGENCIA		VALOR
	DESDE	HASTA	
Cumplimiento	9 de mayo de 2025	23 de abril de 2026	4.890.813,40
Devolución del pago anticipado	No aplica	No aplica	No aplica
Salarios y prestaciones sociales	No aplica	No aplica	No aplica
Calidad del servicio	No aplica	No aplica	No aplica

GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL			
ASEGURADORA	No aplica		
NRO. DE PÓLIZA	No aplica		
CERTIFICADO O DE ANEXO	No aplica		
FECHA EXPEDICIÓN	No aplica		
FECHA APROBACIÓN	No aplica		
AMPARO			VALOR
	DESDE	HASTA	
Responsabilidad civil extracontractual	No aplica	No aplica	No aplica

En atención a lo señalado en el modificadorio nro. [Incluir número del modificadorio, según corresponda. Si no se suscribió ninguno, se elimina lo sucesivo] se efectuó la ampliación de las garantías en el siguiente sentido:

NOTA INTERNA. Esta información se debe diligenciar respecto del último modificadorio suscrito y que haya obligado al contratista a generar un anexo a las pólizas, en caso que aplique.

GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO [Diligencie si aplica]	
ASEGURADORA	
NRO. DE PÓLIZA	
CERTIFICADO O ANEXO	
FECHA EXPEDICIÓN	



GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO [Diligencie si aplica]			
FECHA APROBACIÓN			
AMPARO	VIGENCIA		VALOR
	DESDE	HASTA	
Cumplimiento			
Devolución del pago anticipado			
Salarios y prestaciones sociales			
Calidad del servicio			

GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL [Diligencie si aplica]			
ASEGURADORA			
NRO. DE PÓLIZA			
CERTIFICADO O DE ANEXO			
FECHA EXPEDICIÓN			
FECHA APROBACIÓN			
AMPARO	VIGENCIA		VALOR
	DESDE	HASTA	
Responsabilidad civil extracontractual			

3.2 Cumplimiento del objeto

Impartió formación integral y continuó el alistamiento de las actividades de aprendizaje a orientar, tomando como referencia lo establecido en el procedimiento en el procedimiento de desarrollo curricular, teniendo en cuenta ambientes de formación pedagógica, número de aprendices y duraciones establecidas para el desarrollo de las competencias. Verificó la asistencia de cada uno de los aprendices de cada ficha, diligenció los reportes en los formatos requeridos del Sena acordes al sistema de Gestión de la Calidad. Presentó los documentos solicitados para la ejecución de la cuenta de cobro de los meses de mayo a diciembre de 2025 con los anexos. Emitió los juicios evaluativos en el aplicativo Sena Sofia plus.

3.3 Cumplimiento de los aspectos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol – SIGA

No Aplica

3.4 Multas y sanciones

De conformidad con la ejecución del contrato CO1.PCCNTR.7654046 del año 2025 **NO** se presentaron multas y/o sanciones.



3.5 Certificado de pagos de seguridad social

Mediante los informes presentados por la supervisión durante la ejecución del contrato, los cuales fueron entregados para el proceso de pago, se evidenció que el contratista cumplió a cabalidad con el objeto y las obligaciones contractuales.

NOTA INTERNA. Esta opción podrá ser modificada según la implementación de la Ley 2381 de 2024.

3.6 Designación de la supervisión

Que el ordenador del gasto realizó la designación de supervisión así:

Viviana Del Mar Aranda Guerrero 9 de mayo hasta 23 de diciembre de 2025 final de contrato.

3.7 Liquidación del negocio jurídico

Que respecto de la liquidación del contrato se estableció [señalar de manera taxativa lo establecido respecto de la liquidación en la minuta del contrato].

4. OBLIGACIONES DE LA ENTIDAD

NOTA INTERNA 1. Este numeral solo aplica para contratos u órdenes. No aplica para convenios.

NOTA INTERNA 2. Este numeral podrá ser modificado según lo estipulado en los estudios previos, respecto de las obligaciones de mantenimiento que haya adquirido la entidad con ocasión de la entrega los bienes o las obras. En caso que no existan obligaciones se deberá digita: “No aplica”.

En atención a lo preceptuado en el numeral 4 del artículo 4 de la Ley 80 de 1993 y de conformidad con lo establecido en el negocio jurídico me permito informar al Ordenador del gasto que [Seleccione: los bienes recibidos requieren / la obra recibida requiere] las siguientes revisiones o mantenimientos periódicos:

- 1) [Describa las revisiones o mantenimientos periódicos que deberá cumplir la entidad en aras de conservar el bien con ocasión del negocio jurídico ejecutado].

Lo anterior, de conformidad con lo estipulado en [Indique expresamente en dónde se encuentra la obligación, si en los manuales o documentos entregados por quien ejecuta el negocio jurídico o en las guías o circulares de la entidad].

5. ASPECTOS FINANCIEROS

5.1 Pagos realizados

NÚMERO DE ORDEN DE PAGO	FECHA DE PAGO	VALOR DE PAGO
27354-843159	30/05/2025	\$3.496.148



58342-481280	30/06/2025	\$4.560.145
34170-020911	30/07/2025	\$4.560.145
84440-174900	30/08/2025	\$4.560.145
91458-618419	30/09/2025	\$4.560.145
72736-230273	30/10/2025	\$4.560.145
82170-026533	30/11/2025	\$4.560.145
73883-210170	30/12/2025	\$3.496.148

5.2 Estado financiero

CONCEPTO	VALOR
Valor inicial del negocio jurídico	\$34.649.650
Adiciones o disminuciones del negocio jurídico	\$ 0,00
Valor de las reducciones	\$ 0,00
Valor final del negocio jurídico	\$34.649.650
Valor ejecutado	\$34.649.650
Valor pagado	\$34.649.650
Valor por pagar	\$0,00
Valor a liberar	\$ 0,00

Conforme a lo anteriormente expuesto, se debe:

- Elaborar la liquidación bilateral del contrato teniendo en cuenta que no existen saldos por liberar o a favor de las partes, y que las obligaciones fueron cumplidos a satisfacción.

Para constancia se firma, 23 de diciembre 2025.

Viviana Del Mar Aranda Guerrero
Supervisor del contrato

Elaboró: Carolina Neiva Obregoso
Instructor - Contratista





CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA	NATURALEZA DEL CAMBIO
V2	29/03/2023	<p>Se realizan modificaciones en el Punto II Aspectos Técnicos, numeral 1 obligaciones: En la tabla que se relaciona se eliminaron las columnas: No cumplió, Columna no se requirió el cumplimiento</p> <p>En el punto IV, numeral 1 pagos realizados, se eliminaron las columnas: NÚMERO DE CUENTA POR PAGAR, NUMERO DE OBLIGACIÓN, VALOR BRUTO VALOR, DEDUCCIONES</p> <p>Igualmente se modifica la columna valor neto pagado por Valor pago</p>
V4	08/11/2024	<p>Se incluyen numerales en las generalidades, Se incluyen notas internas para dar contexto a la información contenida en el formato.</p>
V5	30/09/2025	<p>El documento ha sido actualizado para incluir la clasificación de la información, la cual debe realizarse conforme a las directrices establecidas en el documento GOR-G-015 Guía Etiquetado de Información, disponible en la herramienta de gestión del SIGA.</p> <p>Se adecúa el documento para que sirva también como informe final de persona natural.</p> <p>Se incluye el numeral de obligaciones de la entidad, a efectos de garantizar la adecuada conservación de bienes u obras.</p>