



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

FORMATO PARA LIQUIDACIÓN PAGO DE CONTRATOS POR CONCEPTO DE HONORARIOS Y/O PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONAS NATURALES (RENTAS DE TRABAJO ARTICULO 103 ESTATUTO TRIBUTARIO)

REGIONAL MAGDALENA  
DIRECCIÓN REGIONAL MAGDALENA

Adquiriente: SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA Nit adquiriente: 899.999.034-1

Código Regional	8
Código Centro	101008
Fecha Elaboración	Diciembre de 2025
Versión	ENERO - 2.25
ID de Proceso	06638-103131

**DATOS DEL CONTRATISTA**

Nombres y apellidos:	JAISON PEÑARANDA LOPEZ	Banco a consignar:	DAVIVIENDA
Cédula de Ciudadanía	7.604.262	Tipo de cuenta:	AHORROS
Correo electrónico:	jpenarandal@sena.edu.co	Número de Cuenta:	116000630685
IP/Nº de contacto:		Presta Servicios Excluidos de IVA:	SI
Inducción SST:	SI	Pertenece al régimen simple de tributación:	NO
Régimen del IVA:	NO RESPONSABLE	Es declarante de renta por el año gravable 2024	NO
¿Es pensionado o tiene otra situación sustentada normativamente para no estar obligado a cotizar pensión?			
Sus ingresos en el 2024 fueron iguales o superiores a \$65.891.000			
Sus ingresos del contrato suscrito con la Entidad en el 2025 es igual o superior a \$164.336.700 (debe registrarse como responsable del IVA)			
¿Utiliza costos o gastos asociados al ingreso para disminuir su impuesto de renta que declara ante la DIAN anualmente?			
Concepto del pago corresponde a:			
TARIFA RETENCIÓN ARTICULO 392 E.T.			

**DATOS DEL CONTRATO**

Nº del contrato:	8035496/2025	Nº Compromiso SIIF	63025	Número de pagos durante la vigencia del contrato	6
OBJETO CONTRACTUAL: (Descripción del servicio prestado)	SERVICIOS PERSONALES: PROFESIONALES DE CARÁCTER TEMPORAL COMO ARTICULADOR EN LA REGIONAL MAGDALENA EN LA ESTRATEGIA DE INVESTIGACIÓN DE ACCIÓN PARTICIPATIVA - IAP ZONA CARIBE I, RADICADO 08-9-2025-018938...PZO 31/12/2025				

**DATOS PERIODO DEL PAGO**

Del	01/12/2025	Al	31/12/2025	Saldo Anterior del Contrato:	\$ 4.800.000
Número de pago	6			Valor Total del Contrato:	\$ 28.800.000
Valor Bruto Pago:	\$ 4.800.000,00			Nuevo Saldo del Contrato:	\$ 0

**RESUMEN PAGOS GENERADOS EN EL PERIODO OBJETO DE PAGO**

Ingresos por honorarios	\$ 4.800.000	Ninguno	0,00%
Ingresos por comisiones	\$ 1.215.261	Retención en la Fuente del Periodo	\$ 0
Ingresos de otros meses cobrados en el mes	\$ 0		
<b>TOTAL INGRESOS DEL PERIODO</b>	<b>\$ 6.015.261</b>	Menos, Retefuente Otros Ingresos	\$ 0
<b>BASE PARA RETENCIÓN EN LA FUENTE</b>	<b>\$ 4.093.961</b>	<b>TOTAL RETEFUENTE PRESENTE PAGO</b>	<b>\$ 0</b>

**LIQUIDACIÓN DE PAGO A SEGURIDAD SOCIAL Y LIQUIDACIÓN DEL NETO A PAGAR**

	Diciembre	Noviembre			
Nº Planilla PILA, o, Nº Radicación pago SS	-----	9496021699	Base retención en la fuente a título de RENTA	4.093.961,00	TARIFA
Ingreso Base de Cotización - IBC	\$ 1.920.000	\$ 1.920.000	Base retención en la fuente a título de ICA	5.468.061,00	
Aporte obligatorio a seguridad social salud	\$ 240.000	\$ 240.000	Valor base IVA	0,00	
Aporte obligatorio a seguridad social Pensión	\$ 307.200	\$ 307.200	IVA (Si es RESPONSABLE)	0,00	19%
Aporte obligatorio a Fondo de solidaridad Pensional	\$ -	\$ 0	Menos Retención en la Fuente	0,00	0,00%
ARL	\$ 10.100	\$ 10.100	Menos Retención IVA	0,00	15%
Aportes pensión de ingresos de otros meses cobrados en el mes	\$ -	\$ -	Reteica - 8299 - SANTA MARTA	38.276,00	0,700%
Aportes salud de ingresos de otros meses cobrados en el mes	\$ -	\$ -		0,00	0%
Aportes ARL de ingresos de otros meses cobrados en el mes	\$ -	\$ -		0,00	0%
Aportes voluntarios a Fondo de pensiones Obligatorias	\$ -	\$ -		0,00	0%
Aportes voluntarios a cuentas AFC Y AVC	\$ -	\$ -	Pro-Hospital	120.305,00	2,000%
Aporte voluntario a Fondos de pensiones voluntarias	\$ -	\$ -	Otras Retenciones	0,00	0,000%
Intereses Prestamo de Vivienda	\$ -	\$ -	Otras Retenciones	0,00	0,000%
Dependientes hasta	\$ -	\$ -	Otras Retenciones	0,00	0,000%
Salud hasta	\$ 796.784	\$ -	Otras Retenciones	0,00	0,000%
Renta Exenta 25%	\$ 19.670.605	\$ 1.364.000		0,00	
Renta Exenta 25% liquidada en los meses anteriores al periodo objeto de cobro.	\$ 8.406.000		Descuentos de embargo (Si tiene)	0,00	
Retención en la Fuente Contingente	\$ -	\$ -	<b>VALOR A PAGAR</b>	<b>\$ 4.641.419,00</b>	

**SON: CUATRO MILLONES SEISCIENTOS CUARENTA Y UN MIL CUATROCIENTOS DIECINUEVE PESOS M/CTE**

**ACTIVIDADES DESARROLLADAS DURANTE EL PERIODO OBJETO DE PAGO**

Ajuste y finalización de documentos de diagnóstico participativo y co-diseño comunitario. Apoyo en la elaboración de planes de acción. Aporte a los 22 entregables IAP: Registros administrativos, matrices actualizadas, soporte logístico para las actividades de campo. Se realizaron reuniones virtuales y presenciales para determinar temas presupuestales de viáticos y otras encaminadas para el proyecto. Se realizó una reunión virtual donde se abordaron varios temas del proyecto IAP 2025 y 2026. Acompañamiento técnico y logístico a las artesanas en el proceso de extracción manual de la fibra vegetal (enea) en el área de VIPIS. Apoye en la creación de documentos para el desarrollo de los entregables y se verifico los que sentían y que faltaban. Se genero un intercambio de experiencias entre las regionales Magdalena y Cesar, así como fortalecer el conocimiento a través de una c. Documentación de evidencias fotográficas, listas de asistencia, actas y demás soportes, necesarias para validar las actividades ejecutadas. Asistí a espacios interinstitucionales y mesas de articulación con Drummond, alcaldía distrital y entes del orden distrital, tanto pre

**PARA LOS EFECTOS LEGALES CERTIFICO, BAJO LA GRAVEDAD DEL JURAMENTO, QUE:**

1. Cumpli a cabalidad las actividades del objeto contractual arriba descritas; 2. Los documentos soporte suministrados contienen el pago de Seguridad Social en Salud y Pensión, los aportes voluntarios a cuentas AFC y FVP, por los ingresos recibidos en el mes anterior del contrato objeto de cobro en esta planilla y certifico que no han sido utilizados en la disminución de la Base de Retención en la Fuente en ningún otro contrato; 3. El número de trabajadores contratados para cumplir con el desarrollo del objeto contractual corresponden a lo indicado en esta planilla; 4. Toda la información aquí suministra es verídica; 5. He leído y entendido la descripción de cada uno de los campos aquí

  
JAISON PEÑARANDA LOPEZ  
EL CONTRATISTA

**CERTIFICACION DEL SUPERVISOR DEL CONTRATO**

En mi calidad de Supervisor del contrato de prestación de servicios personales aquí relacionado, CERTIFICO:

1.- Que El Contratista cumplió a cabalidad las obligaciones contractuales pactadas;  
2.- Que El Contratista desarrolló las actividades descritas en el presente informe, dentro del periodo de cobro;  
3.- Que he verificado el pago de los aportes obligatorios al Sistema General de Seguridad Social realizados por el contratista por los ingresos recibidos en el mes anterior por medio de la planilla PILA relacionada en el presente informe y que los mismos han sido liquidados de conformidad con las normas vigentes.

Autorizo el presente pago.  
El Supervisor,

STEPHANY VALLE CORDOBA  
PROFESIONAL G04

Teniendo en cuenta las certificaciones suscritas por el contratista y por el supervisor del contrato arriba relacionado, autorizo el presente pago:

EL ORDENADOR DEL PAGO  
JACQUELINE ROJAS SOLANO  
DIRECTOR REGIONAL A G08



**Reporte Compromiso Presupuestal de Gasto Comprobante**

Usuario Solicitante: MHedonado EVELYN DONADO LOPEZ  
 Unidad ó Subunidad Ejecutora Solicitante: 36-02-00-008-000000 SENA REGIONAL ATLANTICO-DIRECCION REGIONAL  
 Fecha y Hora Sistema: 2025-07-01-6:23 p. m.

**REGISTRO PRESUPUESTAL DEL COMPROMISO**

Con base en el CDP No: 20525 de fecha 2025-05-23. Se hizo el registro presupuestal con el siguiente detalle

Número:	63025	Fecha Registro:	2025-07-01	Unidad / Subunidad Ejecutora:	36-02-00-008-000000	SENA REGIONAL ATLANTICO-DIRECCION REGIONAL			
Vigencia Presupuestal	Actual	Estado:	Generado		Tipo de Moneda:	COP-Pesos	Tasa de Cambio:	0,00	
Valor Inicial:	28.800.000,00	Valor Total Operaciones:	0,00		Valor Actual:	28.800.000,00	Saldo x Obligar:	28.800.000,00	

**TERCERO ORIGINAL**

Identificación: Cédula de Ciudadanía	7604262	Razón Social:	JAISON PEÑARANDA LOPEZ				Medio de Pago:	Abono en cuenta	
--------------------------------------	---------	---------------	------------------------	--	--	--	----------------	-----------------	--

**CUENTA BANCARIA**

Número:	116000630685	Banco:	BANCO DAVIVIENDA S.A.			Tipo:	Ahorro	Estado:	Registro Previo
---------	--------------	--------	-----------------------	--	--	-------	--------	---------	-----------------

**ORDENADOR DEL GASTO**

Identificación:	22588620	Nombre:	JACQUELINE ROJAS SOLANO		Cargo:	DIRECTOR REGIONAL - ATLANTICO			
-----------------	----------	---------	-------------------------	--	--------	-------------------------------	--	--	--

**CAJA MENOR**

**VIÁTICOS**

**DOCUMENTO SOPORTE**

Identificación:		Fecha de Registro:		Genera Viáticos:	No	Num. Solicitud de Comisión:		Número:	CO1.PCCNTR.8035496-2025	Tipo:	CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS	Fecha:	2025-07-01
-----------------	--	--------------------	--	------------------	----	-----------------------------	--	---------	-------------------------	-------	-------------------------------------	--------	------------

**ÍTEM PARA AFECTACIÓN DE GASTO**

DEPENDENCIA	POSICIÓN CATÁLOGO DE GASTO	FUENTE	RECURSO	SITUAC.	FECHA OPERACIÓN	VALOR INICIAL	VALOR OPERACIÓN	VALOR ACTUAL	SALDO X OBLIGAR
101023 ACTUALIZACION Y MODERNIZACION TECNOLÓGICA DE CENTROS DE FORMACION	C-3605-1300-3-40402A-3605001-02 ADQUIS. DE BYS - DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN - IMPLANTACIÓN SISTEMA DE INVESTIGACIÓN APLICADA, DESARROLLO TECNOLÓGICO Y COMPETITIVIDAD	Propios	27	CSF					
						28.800.000,00	0,00		
					<b>Total:</b>	28.800.000,00	0,00	28.800.000,00	28.800.000,00

Objeto:	SERVICIOS PERSONALES: profesionales de carácter temporal como articulador en la Regional Magdalena en la estrategia de Investigación de Acción Participativa - IAP zona caribe I,RADICADO 08-9-2025-018938...PZO 31/12/2025
---------	---

PLAN DE PAGOS							
DEPENDENCIA DE AFECTACION DE PAC		POSICION DEL CATALOGO DE PAC		FECHA	VALOR A PAGAR	SALDO POR OBLIGAR	LINEA DE PAGO
36-02-00-008-000000	SENA REGIONAL ATLANTICO-DIRECCION REGIONAL	9-1	INVERSION PROPIOS CSF	2025-07-30	4.800.000,00	4.800.000,00	NINGUNO
36-02-00-008-000000	SENA REGIONAL ATLANTICO-DIRECCION REGIONAL	9-1	INVERSION PROPIOS CSF	2025-08-30	4.800.000,00	4.800.000,00	NINGUNO
36-02-00-008-000000	SENA REGIONAL ATLANTICO-DIRECCION REGIONAL	9-1	INVERSION PROPIOS CSF	2025-09-30	4.800.000,00	4.800.000,00	NINGUNO
36-02-00-008-000000	SENA REGIONAL ATLANTICO-DIRECCION REGIONAL	9-1	INVERSION PROPIOS CSF	2025-10-30	4.800.000,00	4.800.000,00	NINGUNO
36-02-00-008-000000	SENA REGIONAL ATLANTICO-DIRECCION REGIONAL	9-1	INVERSION PROPIOS CSF	2025-11-30	4.800.000,00	4.800.000,00	NINGUNO
36-02-00-008-000000	SENA REGIONAL ATLANTICO-DIRECCION REGIONAL	9-1	INVERSION PROPIOS CSF	2025-12-30	4.800.000,00	4.800.000,00	NINGUNO

---

**FIRMA(S) RESPONSABLE(S)**

## Planilla Resumen

DATOS GENERALES DEL APORTANTE																																									
Identificación		dv	Razon Social					Clase Aportante			Sucursal Principal			Direccion			Ciudad-Departamento			Teléfono		Exonerado SENA e ICBF																			
CC 7604262			PEÑARANDA LOPEZ JAISON					INDEPENDIENTE			PRINCIPAL			MZ 110 CS 4 CIUDADELA 29 JUNIO			SANTA MARTA-MAGDALENA			5555555		No																			
LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES																																									
EMPLEADO			NOVEDADES										PENSION				SALUD				CCF				RIESGOS				PARAFISCALES												
No.	Identificación	Nombre	ing	ret	de	tae	tdp	tap	vsp	cor	vst	sln	lge	lma	vac	avp	vct	irt	vip	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Aporte	Codigo	Dias	IBC	Tarifa	Aporte	Dias	IBC	Aporte	Exonerado SENA e ICBF	Total Aportes
<b>SUCURSAL: PRINCIPAL (1 Afiliados)</b>																																									
<b>Centro de Trabajo: PRINCIPAL (1 Afiliados)</b>																																									
Ciudad: SANTA MARTA Depto: MAGDALENA (1 Afiliados)																																									
1	CC	7604262	PEÑARANDA JAISON	X																25-14	30	\$1,920,000	\$307,200	EPS005	30	\$1,920,000	\$240,000		0	\$0	\$0	14-23	30	\$1,920,000	0.522%	\$10,100	0	\$0	\$0	No	\$557,300
<b>Total Afiliados( 1)</b>																						\$1,920,000	\$307,200		\$1,920,000	\$240,000		\$0	\$0		\$1,920,000		\$10,100		\$0	\$0		\$557,300			

## Planilla Resumen

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION									
Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Límite	Pago	Banco	Días Mora	Valor
2025-11	2025-11	2013500679	9496021699	I	2025/12/15	2025/12/16	NEQUI	1	\$557,800
RESUMEN DE PAGO									
RIESGO	CODIGO	NIT	DV	AFILIADOS	VALOR LIQUIDADO	INTERESES MORA	SALDOS E INCAPACIDADES	VALOR A PAGAR	
AFP (ADMINISTRADORAS: 1)				1	\$307,200	\$200	\$0	\$307,400	
COLPENSIONES	25-14	900,336,004	7	1	\$307,200	\$200	\$0	\$307,400	
ARL (ADMINISTRADORAS: 1)				1	\$10,100	\$100	\$0	\$10,200	
POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS	14-23	860,011,153	6	1	\$10,100	\$100	\$0	\$10,200	
EPS (ADMINISTRADORAS: 1)				1	\$240,000	\$200	\$0	\$240,200	
SANITAS	EPS005	800,251,440	6	1	\$240,000	\$200	\$0	\$240,200	
<b>TOTAL</b>				<b>1</b>	<b>\$557,300</b>	<b>\$500</b>	<b>\$0</b>	<b>\$557,800</b>	



## FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

**CIUDAD Y FECHA** Santa Marta, 5 de diciembre de 2025.

**PRESENTADO A:** JACQUELINE ROJAS SOLANO. Directora Regional SENA ATLÁNTICO.

<b>ORDEN DE VIAJE No:</b> 77625	<b>FECHA DE INICIO:</b> 11, 12, 13, 14, 18, 19, 21 y 22 de noviembre 2025	<b>FECHA DE FINALIZACION:</b> 11, 12, 13, 14, 18, 19, 21 y 22 de noviembre 2025
<b>LUGAR A DONDE REALIZÓ:</b> pescadores y lideres ancestrales tasajera y zona magdalena (bahía concha, neguanje, gairaca)	<b>REGIONAL / CENTRO DE FORMACION</b>	<b>OTRA: (Ciudad)</b>
	<b>ATLÁNTICO - MAGDALENA</b>	

### OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO.

Socializar los avances del proyecto IAP. Empoderamiento de comunidades pesqueras artesanales del caribe colombiano a través de redes de valor y estrategias de diversificación sostenible. Brindar acompañamiento técnico a la experta en artesanías en el marco del proyecto IAP, con el propósito de aplicar herramientas participativas que permitan realizar un diagnóstico de necesidades y caracterización de la población perteneciente a las diferentes asociaciones vinculadas al proyecto IAP. La visita buscó identificar las fortalezas, desafíos y oportunidades de crecimiento para el desarrollo artesanal sostenible de la comunidad.

### ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

#### 11 de noviembre, PARQUE ISLA VIA DE SALAMANCA – VIPIS

Actividad en VIPIS con las artesanas de tasajera para formación y retiro de fibra vegetal (enea) de la ciénaga para transformación en artesanías. Durante la visita, se llevaron a cabo las siguientes actividades:

- Acompañamiento técnico y logístico a las artesanas en el proceso de extracción manual de la fibra vegetal (enea) en el área de VIPIS.
- Observación y apoyo en la capacitación impartida sobre técnicas adecuadas para el retiro de la especie sin afectar negativamente el ecosistema.
- Diálogo participativo con las artesanas para comprender sus experiencias, expectativas y necesidades frente al uso de la enea como insumo artesanal.
- Registro de información sobre la dinámica ambiental de la zona y el comportamiento de la especie invasora en diferentes puntos de la ciénaga.
- Orientación sobre el uso responsable, transformación y almacenamiento inicial del material recolectado para fortalecer la cadena de valor artesanal.

#### 12 de noviembre, visita asociación NATIVOS - Tasajera

El día 12 de noviembre me desplazé al corregimiento de Tasajera, municipio de Pueblo Viejo, para acompañar desde mi rol de articulador del proyecto IAP a los expertos en comercialización y emprendimiento en la jornada de socialización, evaluación y análisis funcional del prediseño de la marca comercial "NATIVO".



- Durante la visita desarrollamos las siguientes actividades:
- Acompañé la presentación del prediseño de marca, explicando junto con los expertos los elementos visuales, conceptuales y simbólicos que la componen.
- Facilitamos un espacio de retroalimentación participativa con los miembros de la asociación, permitiendo que expresaran sus percepciones, ideas, expectativas y sugerencias sobre la marca.
- Observé y registré las dinámicas del diálogo comunitario para comprender cómo la marca se ajusta a la identidad cultural, los valores territoriales y la visión productiva de la asociación.
- Se evaluó la coherencia del diseño con las líneas de comercialización propuestas, incluyendo productos artesanales y experiencias turísticas.
- Apoyé el análisis sobre la viabilidad operativa y funcionalidad de la marca dentro de la futura estrategia de mercado.

### **13 de Noviembre – visita CRIAPEZ – CAMPESENA**

El día 13 de noviembre me desplazé al corregimiento de Tasajera, municipio de Pueblo Viejo, para acompañar, desde mi rol de articulador del proyecto IAP, el desarrollo de la Ruta de Aprendizaje y Gestión del Conocimiento “Trabajo, agua y tierra. El Caribe es vida y CampeSENA”.

Esta actividad reunió a campesinos, pescadores de las regionales Guajira, Atlántico, Magdalena y Cesar, quienes emprendieron una travesía por la Ciénaga Grande con el propósito de compartir experiencias, saberes ancestrales, prácticas productivas y aprendizajes comunitarios que fortalecen el tejido sociocultural del Caribe colombiano.

Durante la jornada desarrollé las siguientes acciones:

- Acompañé la logística de la ruta y apoyé la articulación entre las delegaciones regionales y las comunidades anfitrionas.
- Participé en los espacios de diálogo y reflexión donde los participantes compartieron sus historias, prácticas productivas y visiones sobre el territorio.

### **14 Noviembre asociaciones – tasajera – articulador CESAR**

El día 14 de noviembre me desplazé al corregimiento de Tasajera, municipio de Pueblo Viejo, para participar desde mi rol de articulador del proyecto IAP en una mesa de trabajo con el articulador de la Regional Cesar.

El propósito de este encuentro fue generar un intercambio de experiencias entre las regionales Magdalena y Cesar, así como fortalecer el conocimiento a través de una charla técnica con la experta en pesca, permitiendo identificar prácticas exitosas y oportunidades de réplica para su implementación en el Cesar.

Durante la jornada se desarrollaron las siguientes actividades:

- Realicé la apertura de la mesa de trabajo explicando los avances del proyecto IAP en el Magdalena y los procesos que se han consolidado con las comunidades de pescadores.



- Acompañé el diálogo entre el articulador de la Regional Cesar y la experta en pesca, facilitando el intercambio de metodologías, aprendizajes y retos encontrados en las intervenciones comunitarias.
- Registré las principales experiencias técnicas compartidas, particularmente en temas de pesca artesanal, fortalecimiento organizativo y procesos de formación con enfoque territorial.
- Concerté con el equipo invitado las posibilidades de articulación interregional para replicar prácticas exitosas y optimizar las rutas de acompañamiento en sus comunidades.
- Apoyé la identificación de temas críticos donde la regional Cesar podría fortalecer su intervención a partir de los avances del Magdalena.

## **18 DE NOVIEMBRE – REUNIÓN AUTORIDADES Y ENTIDADES PESQUERAS CON LOS PESCADORES**

El día 18 de noviembre me desplazé al corregimiento de Tasajera, municipio de Pueblo Viejo, para acompañar y facilitar, desde mi rol de articulador del proyecto IAP, una mesa de trabajo orientada a la socialización de las actividades que actualmente desarrollan las distintas entidades y autoridades pesqueras en el territorio, con el propósito de identificar oportunidades de articulación que permitan fortalecer a las asociaciones de pescadores de la zona. Esta actividad se llamo puentes azules en su primera versión.

Durante la jornada realicé las siguientes actividades:

- Abrí la mesa de trabajo presentando el avance del proyecto IAP y la importancia de coordinar esfuerzos institucionales para evitar duplicidades y potenciar impactos.
- Facilité el diálogo entre las entidades presentes, promoviendo un espacio de escucha activa que permitió conocer los programas, intervenciones y líneas de acción que cada institución está implementando en Tasajera y en municipios cercanos.
- Acompañé las intervenciones de líderes comunitarios que expresaron sus necesidades, brechas, expectativas y propuestas frente al acompañamiento institucional.
- Propicié un ejercicio de identificación de oportunidades de fortalecimiento para las asociaciones, especialmente en temas de formación, formalización, sostenibilidad y comercialización.

## **19 DE NOVIEMBRE ASOCIACIÓN NATIVOS – TASAJERA**

El día 18 de noviembre me desplazé al corregimiento de Tasajera, municipio de Pueblo Viejo, para acompañar, desde mi rol como articulador del proyecto IAP, a los expertos en comercialización y emprendimiento en el proceso de diseño del portafolio de servicios e identidad de la empresa comunitaria NATIVO, conformada por integrantes de la asociación de turismo.

Durante la mesa de trabajo desarrollé las siguientes actividades:

- Acompañé la sesión de orientación liderada por los expertos, en la cual se analizaron las líneas principales de la oferta turística que NATIVO desea consolidar.



- Facilite el diálogo con los integrantes de la asociación para identificar sus capacidades, servicios actuales, potencialidades y elementos diferenciadores que deberían incorporarse en el portafolio.
- Apoyé el proceso de socialización del prediseño de la marca y el concepto identitario, recogiendo percepciones, inquietudes y aportes de la comunidad.
- Sistematicé la información obtenida para orientar la construcción del portafolio, destacando productos, experiencias turísticas, valores agregados y estándares mínimos de servicio.
- Propicié un ejercicio participativo para definir la visión y esencia de la marca NATIVO, asegurando que reflejara la identidad cultural, natural y comunitaria de Tasajera.

## **20 DE NOVIEMBRE VISITA A LA ASOCIACIÓN ASOPEZTA – TASAJERA**

el día 18 de noviembre me desplacé al corregimiento de Tasajera, municipio de Pueblo Viejo, para acompañar desde mi rol como articulador del proyecto IAP a los expertos en comercialización y emprendimiento en la presentación del prototipo de empaque, publicidad e identidad de la empresa comunitaria ASOPEZTA, conformada por pescadores y transformadores de productos derivados del macabí.

Durante la jornada se desarrollaron las siguientes actividades:

- Acompañé a los expertos en la socialización del prototipo de empaque y de la pieza gráfica de identidad visual, explicando a la asociación la importancia de contar con una imagen profesional y coherente con su actividad pesquera.
- Facilite el diálogo participativo en el que los integrantes de ASOPEZTA compartieron sus percepciones, aportes y sugerencias frente al diseño propuesto.
- Sistematicé inquietudes relacionadas con funcionalidad, costos, materiales y sostenibilidad del empaque, especialmente para productos como masa de macabí, bollos, butifarras y chorizos.
- Orienté la reflexión sobre la importancia de la identidad comercial para el posicionamiento de la asociación en mercados locales y regionales.
- Apoyé la identificación de elementos diferenciadores del producto que debían ser resaltados en la estrategia de publicidad y narrativa de marca.

## **NOVIEMBRE 21 VISITA TASAJERA - COMERCIALCOOP**

El día 21 de noviembre me desplacé al corregimiento de Tasajera, municipio de Pueblo Viejo, para acompañar desde mi rol como articulador del proyecto IAP a los expertos en comercialización y emprendimiento durante la socialización del prototipo de empaque, publicidad e identidad visual de la empresa comunitaria COMERCIALCOOP.

Durante la jornada, desarrollé las siguientes actividades:

- Acompañé la presentación del prototipo de empaque y la propuesta de identidad de marca orientada a los productos que comercializa la asociación.



- Facilite el diálogo con los integrantes de COMERCIALCOOP para identificar percepciones, necesidades y ajustes que consideraban pertinentes frente al diseño propuesto.
- Sistemáticamente comentarios sobre funcionalidad, materiales, estética y viabilidad económica del empaque, especialmente para productos frescos y transformados.
- Acompañé a la comunidad en la reflexión sobre la importancia de contar con una identidad comercial sólida que represente su trayectoria, sus valores y su compromiso con la pesca artesanal.
- Orienté la conversación hacia la necesidad de fortalecer elementos de publicidad y comunicación para mejorar la visibilidad de la asociación y ampliar sus oportunidades comerciales.

### **NOVIEMBRE 22 VISITA TASAJERA - COMERCIALCOOP**

El día 22 de noviembre me desplazé al corregimiento de Tasajera, municipio de Pueblo Viejo, para acompañar desde mi rol como articulador del proyecto IAP al experto en costos en el desarrollo de una jornada técnica con la asociación COMERCIALCOOP. El propósito central fue determinar los costos de producción y establecer un precio de venta final adecuado para los productos que comercializa la asociación.

Durante la visita realicé las siguientes actividades:

- Acompañé al experto en la recopilación de información clave sobre materias primas, insumos, tiempo invertido, mano de obra y procesos operativos de la asociación.
- Facilite el diálogo con los integrantes de COMERCIALCOOP, quienes compartieron detalles de sus dinámicas productivas y las variaciones en costos según temporadas, disponibilidad de producto y métodos de transformación.
- Sistemáticamente la información obtenida para asegurar que el análisis de costos fuera completo y reflejara la realidad económica de la asociación.
- Apoyé al experto en la explicación y socialización de conceptos básicos de estructura de costos, márgenes y fijación de precios, para garantizar la comprensión por parte de la comunidad.
- Validé junto a la asociación los criterios necesarios para definir un precio justo, competitivo y sostenible para sus productos.

### **RESULTADOS:**

#### **11 de noviembre, PARQUE ISLA VIA DE SALAMANCA – VIPIS**

Los principales resultados obtenidos fueron:

- Las artesanas comprendieron el impacto ambiental de la enea y la importancia de su retiro como acción de conservación de la Ciénaga Grande.
- Se reforzaron conocimientos sobre el uso de la fibra vegetal como materia prima, reconociendo sus potencialidades para la elaboración de productos innovadores y sostenibles.
- Se logró una participación activa y motivada por parte de la asociación, lo que facilitó el trabajo en equipo y permitió que las mujeres vivieran una experiencia formativa significativa.



- Se obtuvo información útil para el diseño de futuros procesos de formación, especialmente en técnicas de transformación, teñido, secado y manufactura.
- Se fortaleció el vínculo entre el SENA y la comunidad, consolidando la confianza necesaria para continuar con el proceso de acompañamiento.

### **12 de noviembre, visita asociación NATIVOS - Tasajera**

Los principales resultados obtenidos de esta jornada fueron:

- La comunidad recibió positivamente el prediseño de la marca “NATIVO”, reconociendo que refleja elementos identitarios de la cultura, la naturaleza y las prácticas productivas de Tasajera.
- Se identificaron oportunidades de mejora en el logo, los colores y los elementos narrativos, que permitirán fortalecer la conexión emocional entre la marca y los consumidores.
- La socialización permitió validar que la marca puede ser utilizada no solo para productos artesanales, sino también para actividades turísticas y gastronómicas, ampliando su potencial comercial.
- La comunidad mostró interés en continuar el proceso de construcción colectiva de la marca, demostrando apropiación y sentido de pertenencia hacia la propuesta.
- El acompañamiento permitió fortalecer la confianza entre los expertos, el SENA y la comunidad, lo cual facilitará la implementación de acciones futuras en el componente de comercialización.

### **13 de Noviembre – visita CRIAPEZ – CAMPESENA**

La actividad dejó resultados significativos para el proyecto y para las comunidades participantes:

- Se fortaleció el intercambio territorial y cultural entre comunidades de cuatro departamentos, permitiendo reconocer problemáticas comunes, soluciones propias y prácticas sostenibles.
- La Ciénaga Grande se consolidó como un escenario pedagógico vivo, donde la naturaleza se convirtió en maestra y facilitadora del aprendizaje colectivo.
- Las comunidades de Tasajera lograron visibilizar sus avances, su identidad productiva y su riqueza ancestral ante delegaciones externas, generando orgullo, motivación y sentido de pertenencia.
- El encuentro permitió integrar saberes tradicionales con enfoques técnicos contemporáneos, enriqueciendo el proceso de gestión del conocimiento del proyecto IAP.
- Se evidenció un fuerte interés por mantener estos intercambios interregionales como estrategia para fortalecer los sistemas productivos comunitarios y las redes de valor.

### **14 de Noviembre – visita asociaciones Tasajera – articulador Cesar**

Los principales resultados obtenidos en esta jornada fueron:

- Se generó un espacio de intercambio altamente constructivo, en el que ambas regionales pudieron contrastar metodologías, experiencias y aprendizajes del proceso IAP.



- La charla con la experta en pesca permitió aclarar dudas técnicas sobre artes de pesca, manejo de recursos, sostenibilidad y trabajo comunitario, aportando claridad a los procesos que el Cesar desea replicar.
- Se identificaron prácticas exitosas del Magdalena que pueden ser adaptadas al contexto del Cesar, especialmente en: diagnóstico participativo, fortalecimiento de redes de valor y acompañamiento a asociaciones de pescadores.
- La reunión reforzó la importancia del trabajo articulado entre regionales, favoreciendo la construcción de una estrategia homogénea y coherente para el desarrollo de las comunidades pesqueras del Caribe.
- Se consolidó un vínculo de apoyo mutuo entre equipos, lo cual permitirá avanzar con mayor solidez en la fase de implementación del proyecto.

### **18 de noviembre – reunión autoridades y entidades pesqueras con los pescadores**

Como resultado de esta mesa de trabajo se lograron avances significativos:

- Se consolidó una visión compartida sobre las acciones que las diferentes entidades están desarrollando en territorio, permitiendo tener una lectura más clara y coordinada del acompañamiento institucional existente.
- Las asociaciones pesqueras lograron expresar de manera directa sus necesidades y expectativas, recibiendo retroalimentación inmediata por parte de las entidades presentes.
- Se identificaron líneas de articulación estratégica, especialmente en formación técnica, fortalecimiento organizativo, manejo sostenible de recursos pesqueros y apoyo a los procesos de comercialización.
- La jornada permitió visibilizar esfuerzos dispersos y promover una articulación más eficiente que evite la duplicidad de acciones y genere mayor impacto comunitario.
- Las entidades manifestaron disposición para trabajar de manera coordinada con el SENA y con el proyecto IAP, reconociendo la importancia del enfoque territorial y del fortalecimiento de las redes de valor.

### **19 DE NOVIEMBRE ASOCIACIÓN NATIVOS – TASAJERA**

La jornada permitió obtener avances significativos en el proceso de fortalecimiento de la empresa comunitaria NATIVO:

- Se logró socializar y validar con la comunidad el concepto inicial del diseño de marca, obteniendo retroalimentación clave para ajustar su narrativa y estética.
- Se identificaron con claridad los servicios turísticos a incluir en el portafolio, tales como rutas ecológicas, avistamiento de aves, experiencias gastronómicas y talleres comunitarios.
- La comunidad reconoció la importancia de contar con una identidad sólida que represente su cultura y diferencie su oferta en el mercado regional.



- Se construyó una base conceptual para el portafolio de servicios, que permitirá avanzar hacia un documento final estructurado, coherente y comercialmente viable.
- La asociación expresó motivación y sentido de pertenencia frente al proceso, lo cual facilita la consolidación de NATIVO como una iniciativa de turismo sostenible.

### **20 DE NOVIEMBRE VISITA A LA ASOCIACIÓN ASOPEZTA – TASAJERA**

La jornada permitió avances concretos y significativos en el fortalecimiento empresarial y comercial de ASOPEZTA:

- Se logró presentar y validar el prototipo de empaque y la propuesta de identidad visual, recibiendo aportes valiosos de la comunidad para su ajuste final.
- La asociación reconoció la importancia de contar con un empaque atractivo, funcional y que cumpla normativas básicas para la comercialización formal de alimentos.
- Se fortaleció el sentido de pertenencia frente a la marca ASOPEZTA, posicionándola como un proyecto de identidad local basado en la tradición pesquera de Tasajera.
- La retroalimentación obtenida permitirá mejorar aspectos técnicos del diseño, asegurando que responda a las necesidades reales de manipulación, conservación y presentación de los productos.

La actividad ayudó a que la asociación visualizara oportunidades comerciales más amplias y comprendiera la importancia de profesionalizar su imagen para acceder a nuevos mercados.

### **NOVIEMBRE 21 VISITA TASAJERA - COMERCIALCOOP**

La actividad generó avances importantes para el fortalecimiento organizativo y comercial de COMERCIALCOOP:

- Se logró presentar y validar con la comunidad el prototipo de empaque y la propuesta gráfica de identidad, obteniendo retroalimentación significativa para su ajuste final.
- La asociación reconoció el valor estratégico de contar con una identidad visual coherente, que refleje profesionalismo y les permita diferenciarse en mercados locales y regionales.
- Surgieron aportes relevantes sobre mejoras necesarias en el diseño, especialmente en relación con la durabilidad del empaque, la claridad del mensaje y la relación costo–beneficio.
- Se fortaleció el sentido de pertenencia hacia la iniciativa comercial, generando mayor apropiación sobre la importancia de una marca consolidada para la venta de sus productos.

La jornada permitió identificar oportunidades de mejora en la estrategia de publicidad y canales de difusión, lo cual será clave para aumentar el alcance comercial de la asociación.



## NOVIEMBRE 22 VISITA TASAJERA – COMERCIALCOOP

La jornada permitió avances significativos y muy necesarios para el fortalecimiento económico de COMERCIALCOOP:

- Se logró identificar y registrar de manera detallada los costos reales de producción de sus principales productos, lo cual permitirá tomar decisiones más informadas.
- La asociación comprendió la importancia de calcular correctamente la estructura de costos para evitar pérdidas y mejorar su sostenibilidad financiera.
- Se definieron bases claras para la formulación del precio de venta final, tomando en cuenta insumos, mano de obra, gastos operativos y margen de ganancia.
- La comunidad reconoció que este ejercicio les permitirá proyectarse mejor hacia mercados más formales y establecer relaciones comerciales más seguras y estables.

El acompañamiento fortaleció la confianza de los productores en sus propias capacidades y en el proceso de construcción empresarial que adelantan.

### EVIDENCIAS

Formato basado en la metodología de Investigación Acción Participativa (IAP). Debe ser diligenciado en conjunto con la comunidad, promoviendo la reflexión, el diálogo de saberes y la acción colectiva.

EXPERTO APORTA	DESCRIPCIÓN
Juan C. Escarrega	La que actividad de los productos que muy importante de los para la existencia de crecimiento para sus negocios.

Confidencialidad: Los datos se usarán solo con fines estadísticos y de gestión comunitaria, bajo la normativa colombiana de protección de datos, Ley 1581 de 2012.

EXPERTO APORTA	DESCRIPCIÓN

Hallazgos o situaciones relevantes (técnicas o sociales):	Reflexión del investigador /experto:
La forma de comercialización referente a los productores de sus productos no le da la necesidad de una marca, logo y slogan.	Juego de los actores y descubrir la importancia de la evolución del producto cumplir con un cliente y los cambios positivamente la perspectiva.

Qué proponemos o qué falta (sugerencias de la comunidad):
Continuar con los talleres de fortalecimiento empresarial.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			
ACTIVIDAD / DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA

Formato basado en la metodología de Investigación Acción Participativa (IAP). Debe ser diligenciado en conjunto con la comunidad, promoviendo la reflexión, el diálogo de saberes y la acción colectiva.



PROYECTO: INVESTIGACIÓN ACCIÓN PARTICIPATIVA (IAP)  
ZONA I. AGROINDUSTRIA Y AGROTURISMO  
Formato 12. BITACORA DE CAMPO VISITA EXPERTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Empoderamiento de comunidades pesqueras artesanales del Caribe colombiano a través de redes de valor y estrategias de diversificación sostenible.			
FECHA	19/11/2025	HORA INICIO	8:00 AM
LUGAR:	Tasajera	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO:	Magdalena
COMUNIDAD:	COMERCIALCOOP		
FACILITADOR (ES):	Juan C. Escarrega		

OBJETIVO DE LA VISITA / JORNADA
Versionar, exploratoria, creación de marca, logo, slogan para COMERCIALCOOP.

1. Descripción detallada de la jornada / actividad desarrollada:	2. Actores involucrados / Quiénes participaron:
DESCRIPCIÓN	DESCRIPCIÓN

3. Qué hicimos hoy (acciones realizadas):
DESCRIPCIÓN
Se tomaron unas propuestas de logo, slogan y marca para las diferentes asociaciones y se pertenecen a COMERCIALCOOP, luego se puso a votar por las propuestas de cada Asociación y se llegó a un acuerdo para usar el tipo de Slogan, logo y la marca que ellos votaron por mayoría.





**BERLINAVE**  
NIT. 800.017.584-6  
TIQUETE VENTAS EN RUTA

TAQUILLA SANTA MARTA: 430 2027 - 430 1903  
BARRANQUILLA: 323 0033 - 323 0052  
CIENAGA: 423 2698 - CARTAGENA: 663 1999  
VALLEDUPAR: 571 6196 - FUNDACION: 414 0550

NOMBRE DEL PASAJERO: **Josm Penaranda SP3**

ORIGEN: **JMD** DESTINO: **B194116**

BUS No. **034** PASAJEROS **1** VALOR **1529000**

FECHA **11A MES A25** HORA **07 30** No. **10148**

ORIGINAL: PASAJERO - VERDE: EMPRESA

COMPANIA LIBRETIADOR: NIT. 800.017.584-6

**BERLINAVE**  
NIT. 800.017.584-6  
TIQUETE VENTAS EN RUTA

TAQUILLA SANTA MARTA: 430 2027 - 430 1903  
BARRANQUILLA: 323 0033 - 323 0052  
CIENAGA: 423 2698 - CARTAGENA: 663 1999  
VALLEDUPAR: 571 6196 - FUNDACION: 414 0550

NOMBRE DEL PASAJERO: **Josm Penaranda**

ORIGEN: **Barranquilla** DESTINO: **Santa Marta**

BUS No. **046** PASAJEROS **1** VALOR **28000**

FECHA **11A MES A25** HORA **13:00 PM** No. **10001**

ORIGINAL: PASAJERO - VERDE: EMPRESA

COMPANIA LIBRETIADOR: NIT. 800.017.584-6

Escaneado con CamScanner



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍAS DEL MES DE: **Noviembre** DEL AÑO 20 **23**

OBJETIVO (S) **Capacitación Comunidad de tejedores en UPIPS para extracción de ENCA, fibra vegetal como materia prima para diseño de artesanías.**

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO CUAL ?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Josm Penaranda J	7604262		X		SENA	Jpenaranda@senadecol.com	3046111492	✓	<i>Josm</i>
2	Guillermo Flores J	85482176		X		SENA	guflores@junal.com	31661772	-	<i>Guillermo</i>
3	Doris Velasco	39402415		X		SENA	dvelasco@senadecol.com	304388862	-	<i>Doris</i>
4	Juan Carlos Guzmán	84451643		X		SENA	jguzman@senadecol.com	30244363	✓	<i>Juan</i>
	Beatriz 91120 C	32892111				Artisanía	beatriz@artisania.com	3017302101	✓	<i>Beatriz</i>
	Autana Kaka	108305460		X		Artisanía	autana@artisania.com	301730740	✓	<i>Autana</i>
	ARLETH Dte C	26848172						300487779		<i>Arleth</i>
	Nayelma Caballero	26854854				Artisanía	nayelma@artisania.com	304257534	-	<i>Nayelma</i>
	Handberg Sánchez	26851488				Artisanía	hsanchez@artisania.com	3245660251	✓	<i>Handberg</i>
	Empresario: EVELIN	79535566				Artisanía	evelin@artisania.com			<i>Evelin</i>
	Elizabeth	1007946146		X		UPIPS	elizabeth@upips.com	30030462	✓	<i>Elizabeth</i>
	Ruthvelia	2684084		X		UPIPS	ruthvelia@upips.com	314121525	✓	<i>Ruthvelia</i>
	Nurainar G.	1042458001		X		UPIPS	nurainar@upips.com	304559232	✓	<i>Nurainar</i>
	Juan Rodríguez	107165469		X		UPIPS	juan@upips.com	304141455	✓	<i>Juan</i>

De acuerdo con la Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02

Escaneado con CamScanner









REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 16 DEL MES DE Noviembre DEL AÑO 2023

OBJETIVO (S) Encuentro Puentes azules										
Nº	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ECUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Agencia de fong A	26845972				capa Baglo		30177220		
	Amaru Rula R	19.535.990				ASOPESTIA	amaru.rula@gmail.com	30247607	Si	Amaru Rula R
	Roldán A Jasso	19.535.703				ASOPESTIA	roladan.ajasso@gmail.com	3128091241	Si	Roldán A Jasso
	Homarido (Quito)	1624650				ASOPESTIA	homarido@gmail.com	302827	Si	Homarido
	Alex caballero A	19535534				capes Baflo	alexcaballero@gmail.com	300742490	Si	Alex caballero
	Buelin Acosta	26851399				ASOPESTIA	buelin.acosta@gmail.com	9022673072	Si	Buelin
	Marlin Montro	100335224				Aludicia	marlinmontro52@gmail.com	300347294	Si	Marlin M.
	Manuel Mena	5073697				Aludicia	manuelmena@gmail.com	302804	Si	Manuel M.
	Yulys Acuboni	26851180				Comercio	yulysacuboni@gmail.com	30971947	Si	Yulys Acuboni
	Manuel López	5074456				CRIA-PEZ		30025322	Si	Manuel López
	Yamile Sorza	39052568				ASCO MORA	sernayaquile@gmail.com	301778853	Si	Yamile Sorza
	Charly Sorza	84451643		X	S	SENA	charly.sorza@sena.edu.co	3012244863	Si	Charly Sorza
	Erwin Barra	1047365703				SENA	erwinbarra@gmail.com	30081359	Si	Erwin Barra
	José Perdomo B	7609262		X		SENA	jperdomo@sena.edu.co	304611402	Si	José Perdomo
	Ana Videl A	1082972706		X		SENA	avidel@sena.edu.co	51335955	Si	Ana Videl

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02



GTH-F-087 V.02



**BERLINAVE**  
NIT. 800.017.584-6  
TIQUETE VENTAS EN RUTA

TAQUILLA SANTA MARTA: 430 2027 - 430 1903  
BARRANQUILLA: 323 0033 - 323 0052  
CIÉNAGA: 423 2698 - CARTAGENA: 663 1999  
VALLEDUPAR: 571 6196 - FUNDACIÓN: 414 0550

NOMBRE DEL PASAJERO: Jason Penaranda  
ORIGEN: Pasajera Santa Marta  
DESTINO: Santa Marta  
BUS No.: 032  
PASAJEROS: PASAJEROS  
VALOR: 28.000  
FECHA: 18 Nov 25  
HORA: AM PM  
No. 10149

ORIGINAL: PASAJERO - VERDE: EMPRESA

COMPANIA LIBERTADOR - NIT. 800.017.584-6

**BERLINAVE**  
NIT. 800.017.584-6  
TIQUETE VENTAS EN RUTA

TAQUILLA SANTA MARTA: 430 2027 - 430 1903  
BARRANQUILLA: 323 0033 - 323 0052  
CIÉNAGA: 423 2698 - CARTAGENA: 663 1999  
VALLEDUPAR: 571 6196 - FUNDACIÓN: 414 0550

NOMBRE DEL PASAJERO: Jason Penaranda  
ORIGEN: Santa Marta  
DESTINO: Pasajera  
BUS No.: 460  
PASAJEROS: PASAJEROS  
VALOR: 28.000  
FECHA: 18 Nov 25  
HORA: 7am 4pm  
No. 10139

ORIGINAL: PASAJERO - VERDE: EMPRESA

COMPANIA LIBERTADOR - NIT. 800.017.584-6

Escaneado con CamScanner



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 17 DEL MES DE 11 DEL AÑO 20 25

OBJETIVO (S) Taller Grupal. Mejora del producto, Estrategias de Aumento de Ventas (Emprendimiento) Artesanos Toserjera ASOAREMARE, COSTA FINEA

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ECUAL ?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TÉLEFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	GLORIA D	32918582								Gloria Duran
	ARLE Bustamante	26848172						300489279		ARLE
	Yivis Garmezel	1004300168						3008653885		Yivis
	Pamela Gutierrez	26837466						3002468694		Pamela Gutierrez
	Mara Barreto	57340272						324319526		Mara Barreto
	Yanely Rodriguez	57340024						3042991205		Yanely
	Yavia Basbui	1082413994						3042981205		Maria B
	Robylobles	1082401777						323313674		Robylobles
	Maryferlini cob	26848444						3072897754		Maryferlini
	Melissa Barrios	1082402470						3242402306		Melissa Barrios
	Ana Martinez	1082406678						3011999991		Ana
	Debra V. N. N.	26893151								Debra
	Monica Estroza	84451643		α		SENA	jesusnieto@sena.edu.co	301244363		Monica
	Yosm Parra	7604262		✓		SENA	Yosm.parra@sena.edu.co	304611442		Yosm

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02





<b>BERLINAVE</b> NIT. 800.017.684-6 <b>TIQUETE VENTAS EN RUTA</b>		TAQUILLA SANTA MARTA: 430 2027 - 430 1903 BARRANQUILLA: 323 0033 - 323 0052 CIÉNAGA: 423 2698 - CARTAGENA: 663 1999 VALLEDUPAR: 571 6196 - FUNDACIÓN: 414 0550	
NOMBRE DEL PASAJERO <i>Jason Peñaranda Lopez</i>		VIGILADO SUPERTRANSPORTE	
ORIGEN <i>SMR</i>		DESTINO <i>Biguila</i>	
BUS No. <i>0967</i>	PASAJEROS <i>1</i>	VALOR <i>\$ 28.000</i>	
FECHA <i>21 MAY 25</i>		HORA <i>07 PM</i>	
		<b>No. 10108</b>	
ORIGINAL: PASAJERO - VERDE: EMPRESA			

<b>BERLINAVE</b> NIT. 800.017.684-6 <b>TIQUETE VENTAS EN RUTA</b>		TAQUILLA SANTA MARTA: 430 2027 - 430 1903 BARRANQUILLA: 323 0033 - 323 0052 CIÉNAGA: 423 2698 - CARTAGENA: 663 1999 VALLEDUPAR: 571 6196 - FUNDACIÓN: 414 0550	
NOMBRE DEL PASAJERO <i>Jason Peñaranda Lopez</i>		VIGILADO SUPERTRANSPORTE	
ORIGEN <i>Toda Jerca</i>		DESTINO <i>SMR</i>	
BUS No. <i>0695</i>	PASAJEROS <i>1</i>	VALOR <i>28000</i>	
FECHA <i>21 MAY 25</i>		HORA <i>01:00 AM</i>	
		<b>No. 10103</b>	
ORIGINAL: PASAJERO - VERDE: EMPRESA			

CS | Escaneado con CamScanner



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 7 DEL MES DE: 11 DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S) *Presentación de Expertos en marketing, Articulación con la misma para presentar avances y logros del área de emprendimiento con Comercialcoop y lograr potenciar desde esa Área.*

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO (CUAL ?)	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	<i>Leidis Herrera</i>	<i>57418239</i>						<i>3011435990</i>		<i>Leidis H</i>
	<i>José Castillo E</i>	<i>26951359</i>								<i>José C</i>
	<i>Patricia Jimenez</i>	<i>57340032</i>						<i>324241942</i>		<i>Patricia J</i>
	<i>Silvia Granados</i>	<i>3261680</i> <i>1082410666</i>						<i>300646345</i>		<i>Silvia Granados</i>
	<i>Wendy Muñoz</i>	<i>324404967</i>					<i>wendykcp0819@gmail.com</i>	<i>3244048061</i>		<i>Wendy M</i>
	<i>Nella Rojas</i>	<i>57340092</i>								<i>Nella R</i>
	<i>Norelis M.</i>	<i>108240268</i>						<i>301120063</i>		<i>Norelis M</i>
	<i>Danny R.P.</i>	<i>26847344</i>		✓		SENA	<i>DannyRdohitiver@gmail.com</i>	<i>300516008</i>		<i>Danny R.P.</i>
	<i>Juan Fernando</i>	<i>7604262</i>		✓		SENO	<i>Juanfernando.la.sena.edu</i>	<i>309611492</i>		<i>Juan F</i>
	<i>Lidia B. Martínez</i>	<i>84451643</i>					<i>lidia.b.martinez@sema.edu.co</i>	<i>3012244365</i>		<i>Lidia B</i>

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02

Escaneado con CamScanner



GTH-F-087 V.02



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA DEL MES DE: 11 DEL AÑO 2015

OBJETIVO(S)		Taller participativo Comunitario. Que es una morca, logo y slogan en un producto o unidad de negocio Comercial/coop.								
No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TÉLEFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Isidora Floria Castro Rodriguez	57340215				Comercialcoop	isidora.obcastro@comercialcoop.com	302334360 302450075	Si	ISIDORA CASTRO
2	Yulio Cabra	26851180				Comercialcoop	yulio.cabra@comercialcoop.com	30071827 27	Si	Yulio Cabra
3	Yoni Escobar	89451643		X		SENA	joscarro@sena.edu.co	302244363	Si	Yoni Escobar
4	Fanny Blandin	49658294				comercialcoop	Fanny.Blandin@comercialcoop.com	301125296	Si	Fanny Blandin
5	Maya Castillo	26851358							Si	Maya Castillo
6	Maria Ines	57340092				Comercialcoop		301400891	Si	Maria Ines
7	Patricia Jimenez	57340032				Comercialcoop		324249421	Si	Patricia Jimenez
8	Wendys Palencia					Comercialcoop				Wendys Palencia
9	Vanessa Cano	26847909				Proviendcoop				Vanessa Cano
10	Jose P. Escobar	89451647		X		SENA	joscarro@sena.edu.co	302244363		Jose P. Escobar
11	Guillermo Flores	5145176		X		SENA		30450951		Guillermo Flores
12	Yilia Puentes	85468411		Y		SENA	yilia.puentes@sena.edu.co	31176470		Yilia Puentes
13	Yoni Escobar	89451643		X		SENA		302244363		Yoni Escobar
14	Jason Peñaranda	7604262		X		SENA	jpenaranda@sena.edu.co	304611442		Jason Peñaranda

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

**COMPROMISOS**

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Gestionar la programación de un taller especializado en transformación de fibra de enea para que las artesanas aprendan técnicas de procesamiento y diseño	Jason Peñaranda L Articulador	19 de noviembre
Documentar el proceso como insumo para fortalecer los componentes ambientales y de diversificación productiva del proyecto IAP.	Jason Peñaranda L Articulador	14 de noviembre
Explorar alternativas para la comercialización de productos elaborados con enea, articulando con expertos en emprendimiento y comercialización del proyecto.	expertos en emprendimiento y comercialización del proyecto	12 de diciembre



Continuar el acompañamiento en la construcción de una línea de artesanías con identidad territorial, basada en el uso de materia prima sostenible.	Doris Velasco Experta en artesanías	30 de diciembre
Ajustar el prediseño de la marca NATIVO con base en la retroalimentación recibida, incorporando los elementos culturales, visuales y conceptuales sugeridos por la comunidad.	Expertos en emprendimiento y comercialización del proyecto	30 de noviembre
Elaborar un plan piloto de aplicación de marca, que permita evaluar su uso en etiquetas, empaques, uniformes, señalética y material promocional para validar su coherencia y funcionalidad antes de su lanzamiento oficial.	Expertos en emprendimiento y comercialización del proyecto	30 de noviembre
Programar un taller de construcción narrativa, orientado a definir el storytelling, valores, identidad y propósito de la marca como parte del diseño final del branding.	Experta en turismo y marketing	28 de noviembre
Construir un documento de intercambio metodológico entre las regionales Magdalena y Cesar, que recopile las lecciones aprendidas y las recomendaciones técnicas para replicar procesos en territorio.	Articulador Magdalena - Cesar	28 de noviembre
Coordinar una visita de campo conjunta, en la cual el equipo de la Regional Cesar pueda observar directamente el trabajo realizado en comunidades del Magdalena y validar los aprendizajes para su implementación.	Articulador Magdalena - Cesar	
Programar una mesa de articulación interinstitucional	Jason Peñaranda L Articulador	12 de diciembre



ampliada, donde se definan roles, tiempos y responsabilidades concretas para el acompañamiento a las asociaciones pesqueras de Tasajera.		
Desarrollar un taller de formación en identidad de marca y narrativa turística, dirigido a los integrantes de NATIVO, para fortalecer la apropiación del concepto y mejorar la comunicación de su oferta.	Experta en turismo y marketing	28 de noviembre
Coordinar una jornada de validación con potenciales aliados (operadores turísticos, instituciones y expertos) para fortalecer la propuesta de valor y definir oportunidades de comercialización.	Yeimi Ariza P Experta en turismo	28 de noviembre
Ajustar el prototipo de empaque y la identidad visual con base en las recomendaciones hechas por la asociación, garantizando que el diseño final sea funcional, representativo y viable económicamente.	Juan Escarraga Experto en comercialización	3 de diciembre
Realizar un taller de uso, almacenamiento y manipulación del producto empacado, para asegurar que los integrantes de ASOPEZTA implementen buenas prácticas en el proceso de transformación y venta.	Jason Peñaranda L articulador	5 diciembre
Coordinar una jornada de validación comercial donde se presenten los empaques y la marca ASOPEZTA ante potenciales compradores, instituciones y aliados estratégicos para evaluar oportunidades de comercialización.	Jason Peñaranda L articulador	5 diciembre
Ajustar el prototipo de empaque y la identidad visual según las observaciones de la comunidad, priorizando funcionalidad, costo y alineación con la esencia de COMERCIALCOOP	Juan Escarraga Experto en comercialización	3 de diciembre



<p>Gestionar una jornada de validación con posibles compradores y aliados, para evaluar la aceptación del empaque y la marca, y explorar oportunidades de comercialización</p>	<p>Jason Peñaranda L Articulador</p>	<p>3 de diciembre</p>
<p>Realizar un taller de fortalecimiento en marketing comunitario, enfocado en estrategias de visibilidad, manejo de redes sociales y posicionamiento para asociaciones rurales</p>	<p>Evelyn Parra Experta en marketing</p>	<p>3 de diciembre</p>
<p>Finalizar el documento técnico de estructura de costos y precio de venta, ajustado con la información recopilada y validado con la asociación.</p>	<p>Guillermo Flórez Experto en costos</p>	<p>5 de diciembre</p>
<p>Desarrollar un taller práctico de educación financiera básica, que permita a los integrantes de COMERCIALCOOP apropiarse de herramientas para llevar registros, calcular gastos y proyectar ingresos.</p>	<p>Jason Peñaranda L Articulador</p>	<p>5 de diciembre</p>
<p>Acompañar a la asociación en la implementación inicial del precio de venta, evaluando su aceptación en el mercado y ajustándolo según resultados reales.</p>	<p>Guillermo Flórez Experto en costos</p>	<p>5 de diciembre</p>

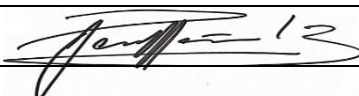
**CONCLUSIONES:**

Se pudo consolidar una visión mucho más clara e integral del trabajo que se viene realizando en territorio con las diferentes asociaciones y comunidades participantes del proyecto IAP. Cada actividad, desde el acompañamiento técnico a artesanas en el aprovechamiento de la enea, hasta la construcción de identidades comerciales para ASOPEZTA, COMERCIALCOOP y NATIVO, reafirmó la enorme riqueza cultural, productiva y humana que existe en Tasajera y en el resto de comunidades del Magdalena. Asimismo, el acompañamiento a los expertos en costos, comercialización, emprendimiento y turismo permitió avanzar en procesos clave como la definición de estructuras de precios, diseño de portafolios turísticos, validación de prototipos de marca, fortalecimiento de rutas, e identificación de oportunidades de diversificación económica.



De igual manera, las mesas de trabajo interregionales, los espacios de diálogo con líderes comunitarios y las actividades de gestión del conocimiento contribuyeron a alinear esfuerzos entre entidades, visibilizar brechas reales y generar compromisos conjuntos que permitirán robustecer la articulación institucional. Cada encuentro confirmó que el trabajo con las comunidades requiere sensibilidad, escucha activa y coherencia entre lo que proponemos y lo que construimos colectivamente.

Me llevo la convicción de que el proyecto avanza con pasos firmes: las asociaciones están más empoderadas, los expertos más articulados y el territorio más dispuesto a transformar sus dinámicas económicas desde la sostenibilidad, la identidad y el conocimiento local. El reto ahora es mantener la continuidad, fortalecer los compromisos adquiridos y acompañar cada proceso hasta convertir estas ideas y prototipos en resultados tangibles que mejoren la calidad de vida de nuestras comunidades pesqueras, artesanas, turísticas y agroproductivas.

<b>DATOS DEL CONTRATISTA</b>		
<b>NOMBRE Y APELLIDO</b>		<b>FIRMA</b>
Jason Peñaranda Lopez		
<b>VISTO BUENO SUPERVISOR</b>		
<b>Profesional G09 - Dinamizadora SENNOVA</b>	<b>STEPHANY VALLE</b>	<b>FIRMA</b>

## EVIDENCIAS



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

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN				
Pública		Pública Clasificada		Pública Reservada

### INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

#### CONTRATO NRO. CO1.PCCNTR.8035496 DE 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

<b>CONTRATANTE</b>	<b>SENA Regional Atlántico</b>
<b>TIPO CONTRATO</b>	Prestación de servicios.
<b>CONTRATO NRO.</b>	CO1.PCCNTR.8035496 01 JULIO 2025
<b>OBJETO</b>	Prestar los servicios profesionales de carácter temporal como articulador en la Regional Magdalena en la estrategia de Investigación de Acción Participativa - IAP zona caribe I, en el marco del proyecto “Empoderamiento de comunidades pesqueras artesanales del caribe colombiano a través de redes de valor y estrategias de diversificación sostenible”.
<b>FECHA DE SUSCRIPCIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO</b>	01 JULIO 2025
<b>FECHA DE INICIO</b>	01 JULIO 2025
<b>PLAZO INICIAL</b>	31 DICIEMBRE 2025
<b>FECHA DE TERMINACIÓN INICIAL</b>	31 DICIEMBRE 2025
<b>RAZÓN SOCIAL</b>	JASON PEÑARANDA LOPEZ
<b>CC o NIT</b>	7.604.262



<b>NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL</b>	No Aplica
<b>NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL</b>	No Aplica
<b>LUGAR DE EJECUCIÓN</b>	Santa Marta, Magdalena.
<b>VALOR INICIAL</b>	\$28.800.000
<b>FORMA DE PAGO</b>	Se fija como valor total de la contratación la suma de VEINTIOCHO MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS M/CTE (\$28.800.000).  Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Seis (06) pagos correspondientes a los meses de julio a diciembre de 2025 por la suma de CUATRO MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS M/CTE (\$4, 800,000) cada uno. Con cargo al CDP 20525.
<b>CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL</b>	CDP No. 20525 de 2025.
<b>CERTIFICADO DE REGISTRO PRESUPUESTAL</b>	64925
<b>VALOR FINAL DEL NEGOCIO JURÍDICO</b>	\$28.800.000
<b>FECHA DE TERMINACIÓN FINAL</b>	31 DICIEMBRE 2025
<b>FECHA DE TERMINACIÓN ANTICIPADA (Sí aplica)</b>	No aplica
<b>VALOR TOTAL PAGADO</b>	\$28.800.000
<b>VALOR TOTAL EJECUTADO</b>	\$28.800.000
<b>SUPERVISOR</b>	Stephany Valle Córdoba
<b>APOYO A LA SUPERVISIÓN</b>	Lilis Johana Alvarado Fontalvo.
<b>MODIFICACIÓN NRO.</b>	No aplica
<b>SUSPENSIÓN</b>	No aplica
<b>CESIÓN DE CONTRATO</b>	No aplica
<b>FECHA DE SUSCRIPCIÓN DE LA CESIÓN</b>	No aplica
<b>FECHA DE INICIO DE LA CESIÓN</b>	No aplica

## 2. ASPECTOS TÉCNICOS

### 2.1 Obligaciones

En virtud de la suscripción del contrato CO1. PCCNTR.8045252/ CDP No. 20525 de 2025., el contratista adquirió las siguientes obligaciones:



OBLIGACIONES	¿CUMPLIÓ?	PRODUCTO O EVIDENCIA
Apoyar en la proyección de actas, informes, producción de documentos científicos y espacios para la transferencia de conocimiento y resultados en el marco del proyecto de investigación acción participativa	SI	Se apoyo en la proyección de 5 formatos de actas, 4 modelos de informes, producción de documentos científicos y cerca de 10 espacios para la transferencia de conocimiento y resultados en el marco del proyecto de investigación acción participativa
Realizar actividades de gestión administrativa de los resultados de las actividades del proyecto IAP	SI	Aporte a los 22 entregables IAP: Registros administrativos, matrices actualizadas, soporte logístico para las actividades de campo. Seguimiento a la Matriz del Plan de Acción de Expertos y a la matriz de pendientes.
Apoyar el control y revisión de la ejecución presupuestal del proyecto IAP	SI	Se realizaron cerca de 8 reuniones virtuales y más de 10 presenciales para determinar temas presupuestales de viáticos y otras encaminadas para el proyecto 2026
Articular con el dinamizador de la Zona Caribe I, todas las actividades relacionadas con el proyecto IAP.	SI	Se realizaron 3 reuniones virtuales y dos encuentros presenciales donde se abordaron diferentes temas del proyecto IAP 2025 y 2026
Apoyar actividades que divulguen y fomenten la apropiación del conocimiento en las comunidades participantes del proyecto y centros de formación.	SI	Se apoyo en cerca de 40 actividades con el objetivo de divulgar y fomentan la apropiación del conocimiento en las comunidades participantes del proyecto y centros de formación.
Generar un inventario de los documentos gestionados, diagramados y publicados en el marco del proyecto IAP	SI	Se Generaron 5 reuniones para realizar inventario de los documentos gestionados, diagramados y publicados en el marco del proyecto IAP
Trabajar de forma articulada y coordinada con los demás roles	SI	Se Trabajo de forma articulada y coordinada con los demás roles del



<p>del proceso de innovación y competitividad en la regional y zona caribe I, para fortalecer las diferentes estrategias y actividades desarrolladas</p>		<p>proceso de innovación y competitividad en la regional y zona caribe I, para fortalecer las diferentes estrategias y actividades desarrolladas, a través de diferentes herramientas donde se hicieron cerca de 20 actividades para llevar a cabo esta obligación</p>
<p>Apoyar los procesos administrativos de la Regional relacionados con las evidencias de los servicios prestados, inherentes a las actividades de su perfil y a la naturaleza de los servicios contratados</p>	<p>SI</p>	<p>Se apoyo en diferentes procesos administrativos Documentación de evidencias fotográficas, listas de asistencia, actas y demás soportes, necesarias para validar las actividades ejecutadas en terreno con las asociaciones. Dentro de estas se realizó: apoyo a los expertos en la formulación de insumos técnicos relacionados con sus líneas de trabajo (comercialización, emprendimiento, turismo, pesca, artesanías, costos), asegurando que cada taller, socialización o mesa de trabajo quedara debidamente documentada y respaldada.</p> <p>Aseguramiento de que cada actividad en territorio contribuyera con evidencias verificables Reuniones con expertos y comunidades para seguimiento de acciones.</p> <p>Participación activa en comités, visitas de campo y jornadas de trabajo.</p>
<p>Entregar oportunamente los informes mensuales requeridos y participar en comités de trabajo, reuniones y cualquier tipo de evento al que sea convocado</p>	<p>SI</p>	<p>Asistí a espacios interinstitucionales y mesas de articulación con Drummond, alcaldía distrital y entes del orden distrital, tanto presenciales como virtuales, cuando fui convocado, representando el proyecto y compartiendo los avances y experiencias de las comunidades del Magdalena, especialmente en temas relacionados con pesca, turismo,</p>



		artesanías, energías alternativas y redes de valor.
Respetar los parámetros de Habeas Data determinado para cada uno de los proyectos que desarrolle.	<b>SI</b>	Uso de formatos vigentes del SENA. Manejo adecuado y confidencial de datos comunitarios y de participantes.

### 3. ASPECTOS LEGALES

#### 3.1 Garantías contractuales

Como garantías se establecieron las siguientes:

<b>GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO</b>			
<b>ASEGURADORA</b>	SEGUROS DEL ESTADO		
<b>NRO. DE PÓLIZA</b>	33-46-101066721		
<b>CERTIFICADO O ANEXO</b>			
<b>FECHA EXPEDICIÓN</b>	01 JULIO 2025		
<b>FECHA APROBACIÓN</b>	01 JULIO 2025		
<b>AMPARO</b>	<b>VIGENCIA</b>		<b>VALOR</b>
	<b>DESDE</b>	<b>HASTA</b>	
Cumplimiento	01 JULIO	30 ABRIL 2026	\$ 2,880,000.00
Devolución del pago anticipado			
Salarios y prestaciones sociales			
Calidad del servicio			

En atención a lo señalado en el modificadorio nro se efectuó la ampliación de las garantías en el siguiente sentido:

<b>GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO</b>	
<b>ASEGURADORA</b>	
<b>NRO. DE PÓLIZA</b>	
<b>CERTIFICADO O ANEXO</b>	



GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO			
FECHA EXPEDICIÓN			
FECHA APROBACIÓN			
AMPARO	VIGENCIA		VALOR
	DESDE	HASTA	
Cumplimiento			
Devolución del pago anticipado			
Salarios y prestaciones sociales			
Calidad del servicio			

### 3.2 Cumplimiento del objeto

El contratista dio cumplimiento a las obligaciones establecidas en el contrato

### 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 **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.

### 3.6 Designación de la supervisión

Que el ordenador del gasto realizó la designación de supervisión al sr (a) Stephany Valle Córdoba.



### 3.7 Liquidación del negocio jurídico

Que respecto de la liquidación del contrato se estableció “La liquidación del contrato se efectuará de mutuo acuerdo dentro del término de cuatro (4) meses contados a partir de la terminación del mismo. En aquellos casos en que el contratista no se presente a la liquidación previa notificación o convocatoria que le haga la entidad, o las partes no lleguen a un acuerdo sobre su contenido, la entidad tendrá la facultad de liquidar en forma unilateral dentro de los dos (2) meses siguientes y se adopta mediante acto administrativo motivado susceptible del recurso de reposición, de conformidad con lo preceptuado en el artículo 11 de la ley 1150 de 2007.”

Valor total del contrato	\$28.800.000
Valor Ejecutado	\$28.800.000
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	\$ 0
Saldo a liberar	\$ 0

## 4. ASPECTOS FINANCIEROS

### 4.1 Pagos realizados

No Aplica

### 4.2 Estado financiero

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 17 diciembre 2025.

**Stephany Valle Córdoba.**  
Supervisor del contrato

Elaboró



Anexos:



Planilla Resumen

DATOS GENERALES DEL APORTANTE																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																							
Identificación	dv	Reazon Social	Clase Aportante		Sucursal Principal	Direccion		Ciudad-Departamento		Telefono	Exonerado SENA e ICBF																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
CC 7604262		PENARANDA LOPEZ JAISON	INDEPENDIENTE		PRINCIPAL	MZ 110 CS 4 CIUDADELA 29 JUNO		SANTA MARTA-MAGDALENA		5555555	No																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																							
EMPLEADO		NOVEDADES										PENSION		SALUD		CCF		RIESGOS			PARAFISCALES			Total Aportes																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
No.	Identificación	Nombre	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	525	526	527	528	529	530	531	532	533	534	535	536	537	538	539	540	541	542	543	544	545	546	547	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557	558	559	560	561	562	563	564	565	566	567	568	569	570	571	572	573	574	575	576	577	578	579	580	581	582	583	584	585	586	587	588	589	590	591	592	593	594	595	596	597	598	599	600	601	602	603	604	605	606	607	608	609	610	611	612	613	614	615	616	617	618	619	620	621	622	623	624	625	626	627	628	629	630	631	632	633	634	635	636	637	638	639	640	641	642	643	644	645	646	647	648	649	650	651	652	653	654	655	656	657	658	659	660	661	662	663	664	665	666	667	668	669	670	671	672	673	674	675	676	677	678	679	680	681	682	683	684	685	686	687	688	689	690	691	692	693	694	695	696	697	698	699	700	701	702	703	704	705	706	707	708	709	710	711	712	713	714	715	716	717	718	719	720	721	722	723	724	725	726	727	728	729	730	731	732	733	734	735	736	737	738	739	740	741	742	743	744	745	746	747	748	749	750	751	752	753	754	755	756	757	758	759	760	761	762	763	764	765	766	767	768	769	770	771	772	773	774	775	776	777	778	779	780	781	782	783	784	785	786	787	788	789	790	791	792	793	794	795	796	797	798	799	800	801	802	803	804	805	806	807	808	809	810	811	812	813	814	815	816	817	818	819	820	821	822	823	824	825	826	827	828	829	830	831	832	833	834	835	836	837	838	839	840	841	842	843	844	845	846	847	848	849	850	851	852	853	854	855	856	857	858	859	860	861	862	863	864	865	866	867	868	869	870	871	872	873	874	875	876	877	878	879	880	881	882	883	884	885	886	887	888	889	890	891	892	893	894	895	896	897	898	899	900	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	911	912	913	914	915	916	917	918	919	920	921	922	923	924	925	926	927	928	929	930	931	932	933	934	935	936	937	938	939	940	941	942	943	944	945	946	947	948	949	950	951	952	953	954	955	956	957	958	959	960	961	962	963	964	965	966	967	968	969	970	971	972	973	974	975	976	977	978	979	980	981	982	983	984	985	986	987	988	989	990	991	992	993	994	995	996	997	998	999	1000	1001	1002	1003	1004	1005	1006	1007	1008	1009	1010	1011	1012	1013	1014	1015	1016	1017	1018	1019	1020	1021	1022	1023	1024	1025	1026	1027	1028	1029	1030	1031	1032	1033	1034	1035	1036	1037	1038	1039	1040	1041	1042	1043	1044	1045	1046	1047	1048	1049	1050	1051	1052	1053	1054	1055	1056	1057	1058	1059	1060	1061	1062	1063	1064	1065	1066	1067	1068	1069	1070	1071	1072	1073	1074	1075	1076	1077	1078	1079	1080	1081	1082	1083	1084	1085	1086	1087	1088	1089	1090	1091	1092	1093	1094	1095	1096	1097	1098	1099	1100	1101	1102	1103	1104	1105	1106	1107	1108	1109	1110	1111	1112	1113	1114	1115	1116	1117	1118	1119	1120	1121	1122	1123	1124	1125	1126	1127	1128	1129	1130	1131	1132	1133	1134	1135	1136	1137	1138	1139	1140	1141	1142	1143	1144	1145	1146	1147	1148	1149	1150	1151	1152	1153	1154	1155	1156	1157	1158	1159	1160	1161	1162	1163	1164	1165	1166	1167	1168	1169	1170	1171	1172	1173	1174	1175	1176	1177	1178	1179	1180	1181	1182	1183	1184	1185	1186	1187	1188	1189	1190	1191	1192	1193	1194	1195	1196	1197	1198	1199	1200	1201	1202	1203	1204	1205	1206	1207	1208	1209	1210	1211	1212	1213	1214	1215	1216	1217	1218	1219	1220	1221	1222	1223	1224	1225	1226	1227	1228	1229	1230	1231	1232	1233	1234	1235	1236	1237	1238	1239	1240	1241	1242	1243	1244	1245	1246	1247	1248	1249	1250	1251	1252	1253	1254	1255	1256	1257	1258	1259	1260	1261	1262	1263	1264	1265	1266	1267	1268	1269	1270	1271	1272	1273	1274	1275	1276	1277	1278	1279	1280	1281	1282	1283	1284	1285	1286	1287	1288	1289	1290	1291	1292	1293	1294	1295	1296	1297	1298	1299	1300	1301	1302	1303	1304	1305	1306	1307	1308	1309	1310	1311	1312	1313	1314	1315	1316	1317	1318	1319	1320	1321	1322	1323	1324	1325	1326	1327	1328	1329	1330	1331	1332	1333	1334	1335	1336	1337	1338	1339	1340	1341	1342	1343	1344	1345	1346	1347	1348	1349	1350	1351	1352	1353	1354	1355	1356	1357	1358	1359	1360	1361	1362	1363	1364	1365	1366	1367	1368	1369	1370	1371	1372	1373	1374	1375	1376	1377	1378	1379	1380	1381	1382	1383	1384	1385	1386	1387	1388	1389	1390	1391	1392	1393	1394	1395	1396	1397	1398	1399	1400	1401	1402	1403	1404	1405	1406	1407	1408	1409	1410	1411	1412	1413	1414	1415	1416	1417	1418	1419	1420	1421	1422	1423	1424	1425	1426	1427	1428	142