PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 17 de diciembre de 2025

Señor (a)
LOLI MALENA SANCHEZ OVIEDO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1_PCCNTR_8047459**
Cargo. Coordinador

Dependencia **Centro de Comercio Industria y Turismo de Córdoba**
Montería - Córdoba

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes **diciembre** del año 2025

Referencia: Contrato No. **CO1_PCCNTR_8047459** del año 2025.

LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA, identificado con la cédula de ciudadanía **No. 1067836624** del Montería**,** en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro de Comercio Industria y Turismo del SENA Regional Córdoba, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma ***VEINTICINCO MILLONES CUATROCIENTOS CINCUENTA MIL SEISCIENTOS VEINTISEIS PESOS M/CTE ($25.450.626)*** *Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un primero pago correspondiente al mes de Julio de 2025 por valor de TRES MILLONES QUINIENTOS VEINTISEIS MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y UNO b) Cuatro (4) pagos iguales por los meses de agosto a diciembre de 2025, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE. ($4.599.511) cada uno. c) un (1) pago por el mes de diciembre de 2025 por valor de TRES MILLÓNES QUINIENTOS VEINTISEIS MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y UN PESOS M/CTE. ($ 3.526.291)*

Plazo: Será hasta el **23** de diciembre de 2025.

OBJETO: PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES Y/O DE APOYO A LA GESTIÓN, EN LA PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN, ASÍ COMO LA EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEFINIDOS EN LOS DISEÑOS

CURRICULARES ASIGNADOS, PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LA POBLACIÓN CAMPESINA, APORTANDO AL FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA CAMPESINA, FAMILIAR, ÉTNICA Y COMUNITARIA, EN CONCORDANCIA CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO Y LA COORDINACIÓN NACIONAL DE ATENCIÓN INTEGRAL, DIFERENCIAL E INCLUYENTE A LA ECONOMÍA CAMPESINA - CAMPESENA

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Planear y ejecutar la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas y competencias asignada, para el Logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la Formación Profesional Integral	Planeó y ejecuto el proceso de formación profesional en el programa Mercadeo y Ventas con número de ficha, 3400790, 34000821, de 2025. en el municipio de San Bernardo del Viento	**Anexo 1.** Lista de asistencia, formato mensual de eventos, autorización uso de imagen, juicios evaluativos FOTOGRAFIAS.
2	Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados	Apoyo en la elaboraron las guías de aprendizaje, planeación pedagógica y plan de trabajo de la ficha 3400790, 34000821, de 2025.	**Anexo.** **Guía de aprendiz número de Ficha 3400790; Ficha 3400082**
3	Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las	Registre rutas de aprendizaje, como también se asociaron los aprendices al aplicativo de SOFIA PLUS.	**Anexo.**

	rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos, acorde con los lineamientos institucionales		
4	Participar en las reuniones de equipos de ejecución de la formación por grupo o áreas, según la determinación de la respectiva Coordinación Académica y de acuerdo con el procedimiento establecido por la institución, para garantizar integralidad en el diseño de actividades de aprendizaje	No aplica para este periodo	**No aplica**
5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales	No aplica	No aplica
6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz	No aplica	No aplica
7	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz	No aplica	No aplica
8	Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional,	Aporté los soportes incluyendo la guía de aprendizaje y se asistió a inducción de procesos de formación.	**Anexo .2** Se realizó el cargue de

	publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad (Autoevaluación y Registro calificado)		Soportes del presente informe.
9	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática	No aplica	No aplica
10	Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas.	No aplica	No aplica
11	Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá con el inicio de proceso de incumplimiento contractual	Subí a la plataforma SECOPII el informe de gestión financiera e informe de gestión contable establecida por la entidad en el mes de informe de ejecución mensual diciembre, al igual que la agenda de viáticos.	**Anexo 3.** Documentos subidos a la plataforma SECOP II documento GC: documento GF: correspondiente al mes de diciembre
12	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo	No aplica	No aplica

	de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información		
13	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión - Terminación)	No aplica	No aplica
14	Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del contrato	Atendí los eventos del mes de 3400790, 34000821, de 2025.	**Anexo 4.** Verificación en el Drive

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

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 y los desplazamientos realizados y el No. 4634131422 de la planilla, expedido por BANCOMEVA correspondiente al mes de diciembre del año 2025. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias setenta y dos (**72)** folios

Cordialmente,



LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

C.C. No.1067836624 Montería

Contratista

Recibí a satisfacción:

LOLI MALENA SANCHEZ OVIEDO
SUPERVISOR(A) CONTRATO **No. CO1_PCCNTR_8047459**

Cargo. Coordinador

Centro de Comercio Industria y Turismo

Anexo 1. Obligación contractual.

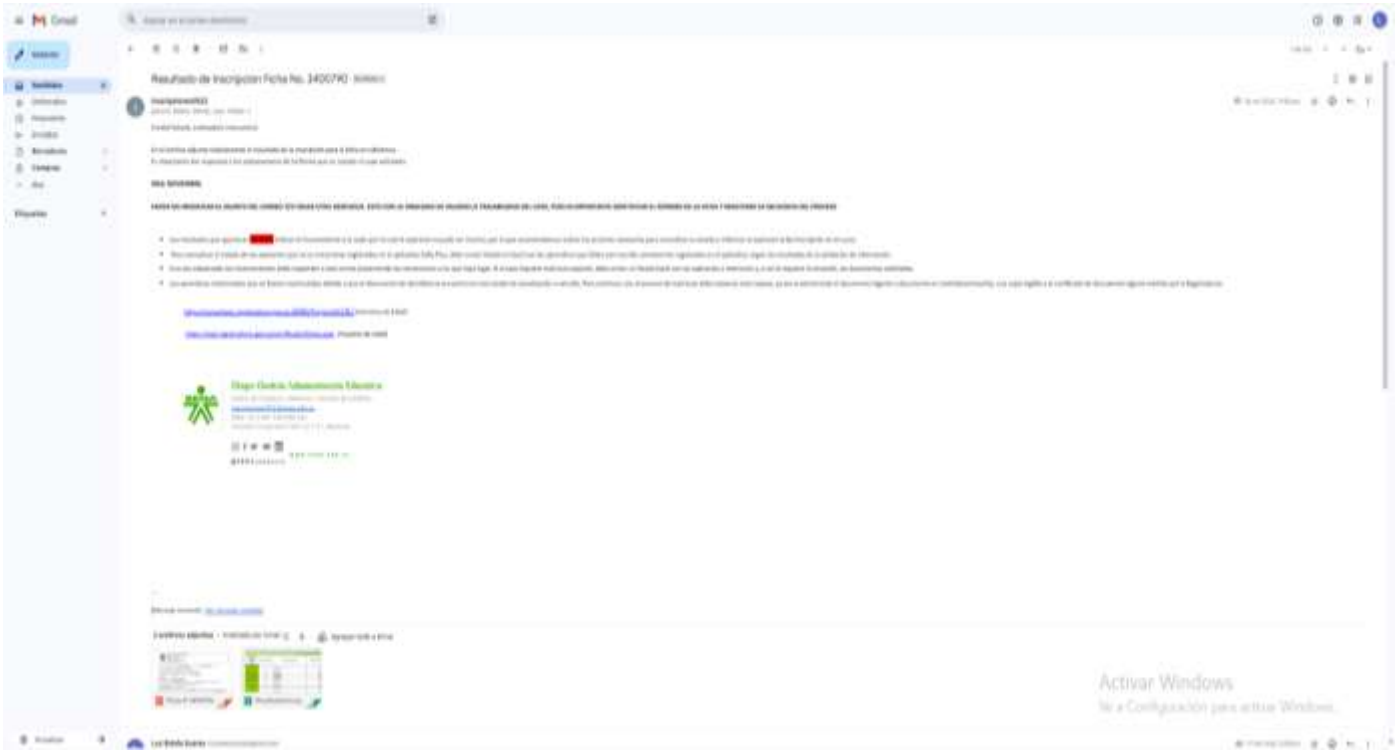


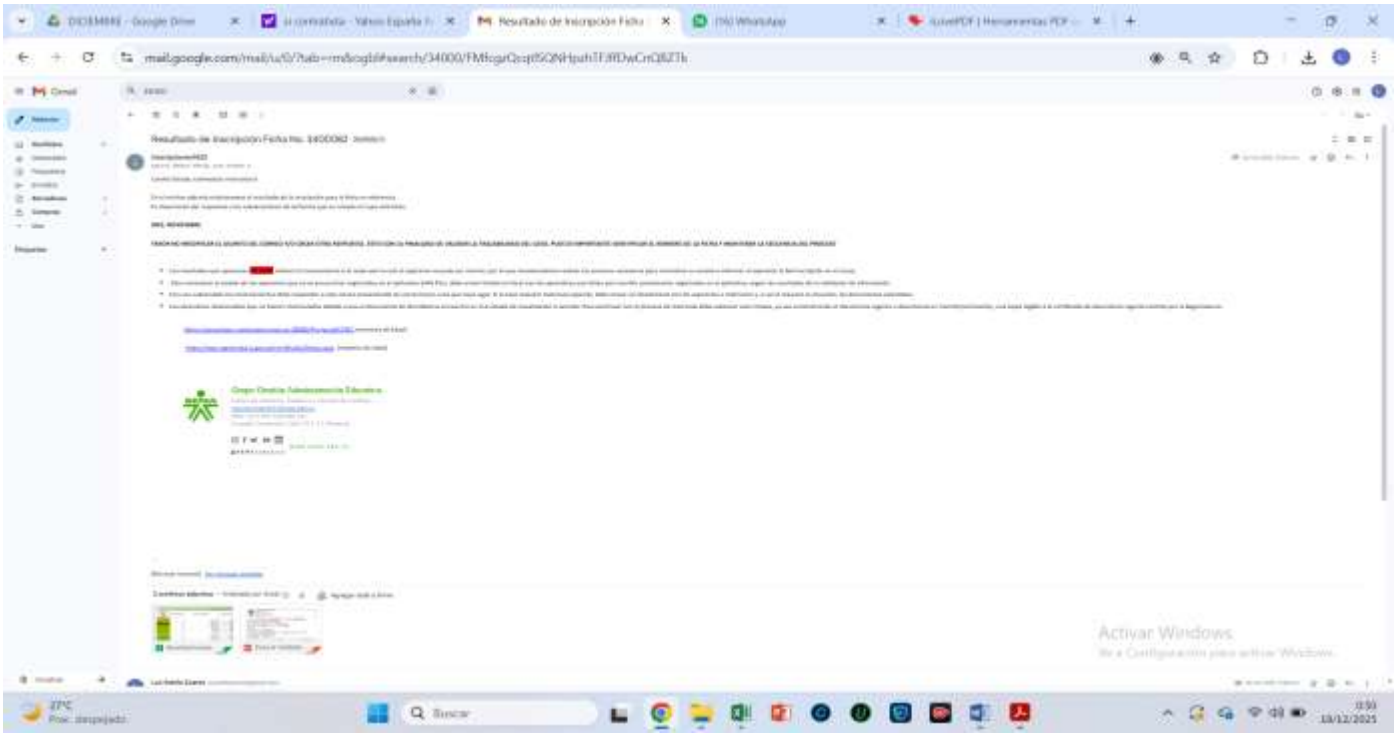



Tienda de
Galletas


Cokeli

RESULTADO DE INSCRIPCION MERCEDEO Y VENTAS FICHAS 3400790, 3400082





Maradero y Venta
34 00790

FORMATO
AUTORIZACIÓN PARA USO DE IMAGEN

Mediante el presente documento, autorizo al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA para que mi testimonio, fotos y creaciones audiovisuales, grabados libre y espontáneamente, sean utilizados, reutilizados de forma vitalicia, editados, en cualquier formato existente o por existir y emitidos por cualquier medio, puesta a disposición o soporte, en cualquier tiempo y lugar de Colombia, el exterior o territorio universal; para promoción y divulgación de los servicios misionales y gestión de la Entidad.

Derechos de imagen y derechos de autor (comunicación pública, radiodifusión, sincronización y fijación) de la Entidad o a la persona que esta autorice.

Así mismo, manifiesto conocer que la producción audiovisual realizada por el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA es para ser empleada en espacios educativos, culturales, didácticos o de carácter institucional y no tiene fines publicitarios, comerciales, ni económicos.

Además, mantendré indemne al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, frente a todo reclamo, demanda y responsabilidad alguna con relación al uso del material mencionado anteriormente por termino indefinido.

Del mismo modo, reconozco y acepto que el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, no asume ninguna responsabilidad por grabaciones o publicaciones que puedan ser efectuadas por terceros invitados al evento o por personal de medios de comunicación.

DERECHOS DE IMAGEN DE MENORES DE EDAD

En virtud de lo expresado por la Corte Constitucional C-748 de 2011 *"...se interpreta que los datos de los niños, las niñas y adolescentes pueden ser objeto de tratamiento siempre y cuando no se ponga en riesgo la prevalencia de sus derechos fundamentales e inequívocamente responda a la realización del principio de su interés superior, cuya aplicación específica devendrá del análisis de cada caso en particular."*

Es así como en calidad de Representante Legal del niño, niña o adolescente _____, identificado con R.C.N o T.I _____, declaro conocer que los datos de los menores de edad son datos sensibles de acuerdo con la normatividad vigente, por lo tanto, NO me encuentro obligado a

Powered by CamScanner

autorizar el tratamiento de los mismos, sin embargo, declaro otorgar, voluntaria y expresamente, la siguiente autorización:

Autorizo el uso de su imagen, fotografía, voz, sonidos, filmaciones magnéticas y cualquier otro registro audiovisual, para ser usadas por el SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA como parte del material publicitario promocional, interno y externo, que en la entidad se difunda públicamente por cualquier medio, sea medios impresos, internet, televisión, radio y cualquier otro medio de difusión

Nombre	Correo	Celular	Firma
Roberto Gomez	rgomez1070@gmail.com	312 622 0823	Roberto Gomez
lorena zabaleta	lzabaletadarroyo@gmail.com	3218900894	lorena z
manuel esteban	manuel.ear@g.com	3113479343	manuel esteban
yina morelo	NO	3234795245	yina morelo
Ana María D.J.	bandobarretoanamaria@gmail.com	3002082003	Ana Banda
Neurison Perez P.	neurisonPepo09@gmail.com	3122639079	Neurison Perez
Samuel	samuelbarretopolo@gmail	3079252228	samuel
María fernanda	fernandaa@gmail.com	3156055055	María herrera
Luisa Gonzalez	gonzalezizquierdo luisa@gmail.com	316 635 7075	Luisa Gonzalez
Samuel Burgos	samuelquilaburgosfuentes@gmail.com	3215109995	Samuel Burgos

@SENAcomunica
www.sena.edu.co

Línea de atención a ciudadanos, empresarios y línea PQRS: 018000 910270

GC-F-030 V02

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	Mercadeo y Ventas.		
FICHA No.	3400740		
Municipio:	San Bernardo	Lugar:	I.E. Otoyo Herrera.
Instructor:		Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	Diciembre 1 2025.	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Morelo cardenas	Yina Marcela	1067-471455	Yina Marcela
02	Betancur Higuera	Manuel Esteban	1070809045	Manuel Esteban
03	Grenes Gonzalez	Roberto Carlos	1070809045	Roberto Grenes
04	Zabaleta Arroyo	Lorena	1078578233	Lorena Z.
05	Banda Barreto	Ana Maria D.J.	1043645219	Ana Banda
06	Diaz Polo	Nevinson de jesus	1070811085	Nevinson Diaz
07				
08				
09				
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				

FIRMA DEL INSTRUCTOR_____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	Mercadeo y Ventas		
FICHA No.	3400790		
Municipio:	Sambernando del Viento.	Lugar:	I.t Olaya Herrera,
Instructor:		Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	Diciembre. 6 205	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Barreto Polo	Samuel	1068737914	Samuel
02	Banda Barreto	Ana María D.J.	1043645219	Ana Banda
03	Reunson Perez Polo	Nerinson de jesus	1070812085	Nerinson Perez
04	Morelo cardenas	yina Marcela	1067471453	yina Morelo
05	Yeny Gonzalez	Roberto Carlos	1070809045	Roberto Yeny
06	Herrera Junco	Marlon Fernando		Marlon Herrera
07	Tabalata Arroyo	Lorena		Lorena Tabalata
08	Arteaga Pacheco	manuel Esteban	1070820726	manuel Esteban
09				
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				

FIRMA DEL INSTRUCTOR_____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	MERCADEO Y VENTAS		
FICHA No.			
Municipio:	San Bernardo.	Lugar:	16. Olaya Herrera.
Instructor:		Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	DICIEMBRE 9 2015	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Caballero Arroyo	Miguel	1078578	
02	Genes Montiel	Roberto Carlos	1130609045	Roberto Genes
03	Perez Polo	Diuvian de Jesus	1070911208S	Neomson Perez
04	Banda Barreto	Ana María D.J	1043645219	Ana Banda
05	Arteaga Racero	manuel Esteban	1070.8011.6	manuel Arteaga
06	Herrera Junco	Maria Fernanda.	1070815666	Maria Herrera
07	Gonzalez Izquierdo	Luisa. Fernanda	1063352666	Luisa Gonzalez
08	Barreto Polo	Samuel	1067165162	Samuel
09	Banda Barreto	Ana Maria D.J.	1043648219	Ana. Banda
10	Perez Polo	Neivorson	1070812085	Neivorson Perez
11	Moreno Cardenas	Yuma. Marcela	1068.901955.	Yuma Marcela
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				

FIRMA DEL INSTRUCTOR_____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	Mercadeo y Ventas		
FICHA No.	3400790		
Municipio:	Sanbernardo del Viento.	Lugar:	I.t Olaya Herrera.
Instructor:		Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	Diciembre. 10 2015	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Barreto Polo	Samuel	1068737914	samuel
02	Banda Barreto	Ana María D.J.	1043645219	Ana Banda
03	Nerinson Paez Polo	Nerinson de jesus	1070812085	Nerinson Paez
04	Marelo cardenas	yenny Marcela	1068.471.455	yenny Marelo
05	Yeny Gonzalez	Roberto Carlos	1070 809 045	Roberto Yeny
06	Herrera Junco	Maria Fernanda		Maria Herrera
07	Tabalita Arroyo	Lorena		Lorena Tabalita
08	Arteaga Acero	manuel Esteban	1070820126	manuel Esteban
09				
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				

FIRMA DEL INSTRUCTOR_____

Powered by CamScanner

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 15/12/2025
Ficha de Caracterización: 3400790
Cógigo: 63210007
Versión: 1
Denominación: MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización: TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio: 10/11/2025
Fecha Fin: 10/12/2025
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9523 - CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003561929	ALVARO FERNANDO	MENDOZA GARCIA	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	NO APROBADO	15/12/2025 12.28 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1003561929	ALVARO FERNANDO	MENDOZA GARCIA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE	NO APROBADO	15/12/2025 12.32 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1003561929	ALVARO FERNANDO	MENDOZA GARCIA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	NO APROBADO	15/12/2025 12.32 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1003561929	ALVARO FERNANDO	MENDOZA GARCIA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	NO APROBADO	15/12/2025 12.32 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1003561929	ALVARO FERNANDO	MENDOZA GARCIA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 12.33 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	1003561929	ALVARO FERNANDO	MENDOZA GARCIA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.	NO APROBADO	15/12/2025 12.33 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1003561929	ALVARO FERNANDO	MENDOZA GARCIA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.	NO APROBADO	15/12/2025 12.33 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1003561929	ALVARO FERNANDO	MENDOZA GARCIA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.	NO APROBADO	15/12/2025 12.33 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1043645219	ANA MARIA DE JESUS	BANDA BARRETO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.	APROBADO	12/12/2025 12.19 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1043645219	ANA MARIA DE JESUS	BANDA BARRETO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	12/12/2025 12.20 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1043645219	ANA MARIA DE JESUS	BANDA BARRETO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	12/12/2025 12.20 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1043645219	ANA MARIA DE JESUS	BANDA BARRETO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	12/12/2025 12.20 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1043645219	ANA MARIA DE JESUS	BANDA BARRETO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS.	APROBADO	12/12/2025 12.21 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1043645219	ANA MARIA DE JESUS	BANDA BARRETO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.	APROBADO	12/12/2025 12.21 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1043645219	ANA MARIA DE JESUS	BANDA BARRETO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.	APROBADO	12/12/2025 12.21 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1043645219	ANA MARIA DE JESUS	BANDA BARRETO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.	APROBADO	12/12/2025 12.21 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063138128	ANGIE PAOLA	JULIO ORTEGA	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.	NO APROBADO	15/12/2025 11.57 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063138128	ANGIE PAOLA	JULIO ORTEGA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	NO APROBADO	15/12/2025 12.09 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	1063138128	ANGIE PAOLA	JULIO ORTEGA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE EVACIÓN	NO APROBADO	15/12/2025 12.09 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063138128	ANGIE PAOLA	JULIO ORTEGA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	NO APROBADO	15/12/2025 12.09 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063138128	ANGIE PAOLA	JULIO ORTEGA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 12.08 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063138128	ANGIE PAOLA	JULIO ORTEGA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 12.08 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063138128	ANGIE PAOLA	JULIO ORTEGA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	15/12/2025 12.08 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063138128	ANGIE PAOLA	JULIO ORTEGA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	15/12/2025 12.08 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063152666	LUISA FERNANDA	GONZALEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 12.21 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063152666	LUISA FERNANDA	GONZALEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	NO APROBADO	15/12/2025 12.22 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063152666	LUISA FERNANDA	GONZALEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE EVACIÓN	NO APROBADO	15/12/2025 12.22 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063152666	LUISA FERNANDA	GONZALEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	NO APROBADO	15/12/2025 12.22 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063152666	LUISA FERNANDA	GONZALEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 12.23 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063152666	LUISA FERNANDA	GONZALEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 12.23 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063152666	LUISA FERNANDA	GONZALEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	15/12/2025 12.23 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063152666	LUISA FERNANDA	GONZALEZ IZQUIERDO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	15/12/2025 12.23 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

TI	1067165162	SAMUEL DAVID	BURGOS FUENTES	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 12.10 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067165162	SAMUEL DAVID	BURGOS FUENTES	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	NO APROBADO	15/12/2025 12.14 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067165162	SAMUEL DAVID	BURGOS FUENTES	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	NO APROBADO	15/12/2025 12.14 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067165162	SAMUEL DAVID	BURGOS FUENTES	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	NO APROBADO	15/12/2025 12.14 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067165162	SAMUEL DAVID	BURGOS FUENTES	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 12.15 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067165162	SAMUEL DAVID	BURGOS FUENTES	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 12.15 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067165162	SAMUEL DAVID	BURGOS FUENTES	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	15/12/2025 12.15 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067165162	SAMUEL DAVID	BURGOS FUENTES	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	15/12/2025 12.15 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067812085	SANDRA PATRICIA	ARIAS ALTAMAR	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 12.34 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067812085	SANDRA PATRICIA	ARIAS ALTAMAR	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	NO APROBADO	15/12/2025 12.35 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067812085	SANDRA PATRICIA	ARIAS ALTAMAR	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	NO APROBADO	15/12/2025 12.35 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067812085	SANDRA PATRICIA	ARIAS ALTAMAR	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	NO APROBADO	15/12/2025 12.35 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	1067812085	SANDRA PATRICIA	ARIAS ALTAMAR	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 12.36 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067812085	SANDRA PATRICIA	ARIAS ALTAMAR	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 12.36 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067812085	SANDRA PATRICIA	ARIAS ALTAMAR	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	15/12/2025 12.36 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067812085	SANDRA PATRICIA	ARIAS ALTAMAR	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	15/12/2025 12.36 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067971955	YINA MARCELA	MORELO CARDENAS	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	12/12/2025 12.18 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067971955	YINA MARCELA	MORELO CARDENAS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	12/12/2025 12.15 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067971955	YINA MARCELA	MORELO CARDENAS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	12/12/2025 12.15 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067971955	YINA MARCELA	MORELO CARDENAS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	12/12/2025 12.15 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067971955	YINA MARCELA	MORELO CARDENAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	12/12/2025 12.15 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067971955	YINA MARCELA	MORELO CARDENAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	12/12/2025 12.15 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067971955	YINA MARCELA	MORELO CARDENAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	12/12/2025 12.15 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1067971955	YINA MARCELA	MORELO CARDENAS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	12/12/2025 12.15 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068737914	SAMUEL	BARRETO POLO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 11.38 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068737914	SAMUEL	BARRETO POLO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	15/12/2025 11.37 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	1068737914	SAMUEL	BARRETO POLO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	15/12/2025 11.37 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068737914	SAMUEL	BARRETO POLO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	15/12/2025 11.37 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068737914	SAMUEL	BARRETO POLO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	15/12/2025 11.35 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068737914	SAMUEL	BARRETO POLO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 11.35 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068737914	SAMUEL	BARRETO POLO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	15/12/2025 11.35 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068737914	SAMUEL	BARRETO POLO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	15/12/2025 11.35 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806892	CLAUDIA PATRICIA	TAPIA JUNCO	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 12.17 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806892	CLAUDIA PATRICIA	TAPIA JUNCO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	15/12/2025 12.18 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806892	CLAUDIA PATRICIA	TAPIA JUNCO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	15/12/2025 12.18 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806892	CLAUDIA PATRICIA	TAPIA JUNCO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	15/12/2025 12.18 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806892	CLAUDIA PATRICIA	TAPIA JUNCO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 12.19 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806892	CLAUDIA PATRICIA	TAPIA JUNCO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 12.19 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806892	CLAUDIA PATRICIA	TAPIA JUNCO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	15/12/2025 12.19 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806892	CLAUDIA PATRICIA	TAPIA JUNCO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	15/12/2025 12.19 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	1070807126	MANUEL ESTEBAN	ARTEAGA RACERO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	12/12/2025 12.27 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070807126	MANUEL ESTEBAN	ARTEAGA RACERO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	12/12/2025 12.27 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070807126	MANUEL ESTEBAN	ARTEAGA RACERO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	12/12/2025 12.27 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070807126	MANUEL ESTEBAN	ARTEAGA RACERO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	12/12/2025 12.27 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070807126	MANUEL ESTEBAN	ARTEAGA RACERO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	12/12/2025 12.28 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070807126	MANUEL ESTEBAN	ARTEAGA RACERO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	12/12/2025 12.28 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070807126	MANUEL ESTEBAN	ARTEAGA RACERO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	12/12/2025 12.28 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070807126	MANUEL ESTEBAN	ARTEAGA RACERO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	12/12/2025 12.28 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070809045	ROBERTO CARLOS	GENES GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	12/12/2025 12.24 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070809045	ROBERTO CARLOS	GENES GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	12/12/2025 12.25 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070809045	ROBERTO CARLOS	GENES GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	12/12/2025 12.25 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070809045	ROBERTO CARLOS	GENES GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	12/12/2025 12.25 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	1070809045	ROBERTO CARLOS	GENES GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	12/12/2025 12.25 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070809045	ROBERTO CARLOS	GENES GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	12/12/2025 12.25 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070809045	ROBERTO CARLOS	GENES GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	12/12/2025 12.25 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070809045	ROBERTO CARLOS	GENES GONZALEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	12/12/2025 12.25 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070812085	NEVISON DE JESUS	PEREZ POLO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 11.30 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070812085	NEVISON DE JESUS	PEREZ POLO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	15/12/2025 11.31 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070812085	NEVISON DE JESUS	PEREZ POLO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	15/12/2025 11.31 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070812085	NEVISON DE JESUS	PEREZ POLO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	15/12/2025 11.31 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070812085	NEVISON DE JESUS	PEREZ POLO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	15/12/2025 11.33 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070812085	NEVISON DE JESUS	PEREZ POLO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 11.33 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070812085	NEVISON DE JESUS	PEREZ POLO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	15/12/2025 11.33 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070812085	NEVISON DE JESUS	PEREZ POLO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	15/12/2025 11.33 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070815666	MARIA FERNANDA	HERRERA JUNCO	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 11.40 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070815666	MARIA FERNANDA	HERRERA JUNCO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	15/12/2025 11.41 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

TI	1070815666	MARIA FERNANDA	HERRERA JUNCO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE EVACIÓN	APROBADO	15/12/2025 11.41 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070815666	MARIA FERNANDA	HERRERA JUNCO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	15/12/2025 11.41 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070815666	MARIA FERNANDA	HERRERA JUNCO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 11.42 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070815666	MARIA FERNANDA	HERRERA JUNCO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 11.42 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070815666	MARIA FERNANDA	HERRERA JUNCO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	15/12/2025 11.42 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070815666	MARIA FERNANDA	HERRERA JUNCO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	15/12/2025 11.42 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070816694	JESUS HUMBERTO	NARVAEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 12.37 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070816694	JESUS HUMBERTO	NARVAEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	NO APROBADO	15/12/2025 12.38 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070816694	JESUS HUMBERTO	NARVAEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE EVACIÓN	NO APROBADO	15/12/2025 12.38 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070816694	JESUS HUMBERTO	NARVAEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	NO APROBADO	15/12/2025 12.38 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070816694	JESUS HUMBERTO	NARVAEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 12.39 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070816694	JESUS HUMBERTO	NARVAEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 12.39 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070816694	JESUS HUMBERTO	NARVAEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	15/12/2025 12.39 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070816694	JESUS HUMBERTO	NARVAEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	15/12/2025 12.39 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

TI	1070817511	MARCELA PATRICIA	MENDOZA NUÑEZ	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 12.26 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070817511	MARCELA PATRICIA	MENDOZA NUÑEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	NO APROBADO	15/12/2025 12.25 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070817511	MARCELA PATRICIA	MENDOZA NUÑEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	NO APROBADO	15/12/2025 12.25 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070817511	MARCELA PATRICIA	MENDOZA NUÑEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	NO APROBADO	15/12/2025 12.25 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070817511	MARCELA PATRICIA	MENDOZA NUÑEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 12.24 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070817511	MARCELA PATRICIA	MENDOZA NUÑEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 12.24 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070817511	MARCELA PATRICIA	MENDOZA NUÑEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	15/12/2025 12.24 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1070817511	MARCELA PATRICIA	MENDOZA NUÑEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	15/12/2025 12.24 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1073818990	YORLEY CECILIA	MARTINEZ IBAÑEZ	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 11.53 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1073818990	YORLEY CECILIA	MARTINEZ IBAÑEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	NO APROBADO	15/12/2025 11.54 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1073818990	YORLEY CECILIA	MARTINEZ IBAÑEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	NO APROBADO	15/12/2025 11.54 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1073818990	YORLEY CECILIA	MARTINEZ IBAÑEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	NO APROBADO	15/12/2025 11.54 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

TI	1073818990	YORLEY CECILIA	MARTINEZ IBAÑEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 11.56 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1073818990	YORLEY CECILIA	MARTINEZ IBAÑEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 11.56 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1073818990	YORLEY CECILIA	MARTINEZ IBAÑEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	15/12/2025 11.56 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1073818990	YORLEY CECILIA	MARTINEZ IBAÑEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	15/12/2025 11.56 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1078578233	LORENA	ZABALETA ARROYO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	12/12/2025 12.29 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1078578233	LORENA	ZABALETA ARROYO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	12/12/2025 12.29 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1078578233	LORENA	ZABALETA ARROYO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	12/12/2025 12.29 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1078578233	LORENA	ZABALETA ARROYO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	12/12/2025 12.29 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1078578233	LORENA	ZABALETA ARROYO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	12/12/2025 12.30 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1078578233	LORENA	ZABALETA ARROYO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	12/12/2025 12.30 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1078578233	LORENA	ZABALETA ARROYO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	12/12/2025 12.30 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1078578233	LORENA	ZABALETA ARROYO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	12/12/2025 12.30 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	10937774	ARSENIO	RAVELES BARRERA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	12/12/2025 12.31 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	10937774	ARSENIO	RAVELES BARRERA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	12/12/2025 12.32 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	10937774	ARSENIO	RAVELES BARRERA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	12/12/2025 12.32 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	10937774	ARSENIO	RAVELES BARRERA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	12/12/2025 12.32 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	10937774	ARSENIO	RAVELES BARRERA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	12/12/2025 12.32 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	10937774	ARSENIO	RAVELES BARRERA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	12/12/2025 12.32 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	10937774	ARSENIO	RAVELES BARRERA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	12/12/2025 12.32 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	10937774	ARSENIO	RAVELES BARRERA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	12/12/2025 12.32 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

FORMATO
AUTORIZACIÓN PARA USO DE IMAGEN

Mediante el presente documento, autorizo al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA para que mi testimonio, fotos y creaciones audiovisuales, grabados libre y espontáneamente, sean utilizados, reutilizados de forma vitalicia, editados, en cualquier formato existente o por existir y emitidos por cualquier medio, puesta a disposición o soporte, en cualquier tiempo y lugar de Colombia, el exterior o territorio universal; para promoción y divulgación de los servicios misionales y gestión de la Entidad.

Derechos de imagen y derechos de autor (comunicación pública, radiodifusión, sincronización y fijación) de la Entidad o a la persona que esta autorice.

Así mismo, manifiesto conocer que la producción audiovisual realizada por el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA es para ser empleada en espacios educativos, culturales, didácticos o de carácter institucional y no tiene fines publicitarios, comerciales, ni económicos.

Además, mantendré indemne al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, frente a todo reclamo, demanda y responsabilidad alguna con relación al uso del material mencionado anteriormente por termino indefinido.

Del mismo modo, reconozco y acepto que el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, no asume ninguna responsabilidad por grabaciones o publicaciones que puedan ser efectuadas por terceros invitados al evento o por personal de medios de comunicación.

DERECHOS DE IMAGEN DE MENORES DE EDAD

En virtud de lo expresado por la Corte Constitucional C-748 de 2011 *"...se interpreta que los datos de los niños, las niñas y adolescentes pueden ser objeto de tratamiento siempre y cuando no se ponga en riesgo la prevalencia de sus derechos fundamentales e inequívocamente responda a la realización del principio de su interés superior, cuya aplicación específica devendrá del análisis de cada caso en particular."*

Es así como en calidad de Representante Legal del niño, niña o adolescente Yandri Judith lopez mercado, identificado con R.C.N o T.I 1070806657, declaro conocer que los datos de los menores de edad son datos sensibles de acuerdo con la normatividad vigente, por lo tanto, NO me encuentro obligado a

Powered by CamScanner

Mercadeo y Venta
340082

autorizar el tratamiento de los mismos, sin embargo, declaro otorgar, voluntaria y expresamente, la siguiente autorización:

Autorizo el uso de su imagen, fotografía, voz, sonidos, filmaciones magnéticas y cualquier otro registro audiovisual, para ser usadas por el SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA como parte del material publicitario promocional, interno y externo, que en la entidad se difunda públicamente por cualquier medio, sea medios impresos, internet, televisión, radio y cualquier otro medio de difusión

Nombre	Correo	Celular	Firma
Diliana Alcmado	dulianamaricalhumadacorrez@email.com	3243838346	Diliana
Yandri Lopez	yandrilopez2253@gmail.com	3136809955	Yandri
Camelia	Came@gmail.com	3218009526	Camelia M.
Morelo Yesi	Yesi@gMail.Com	3203135468	Yesi
Juliana Maria	Maria@gmailCom	3136408596	Juliana M.
Jesus Andres	AJesus@gmail.co	3138494550	Jesus. A
Hipolita	Hipolita@gmail.co	3218509595	Hipolita f.
Adriana	adriana@gmail.co	3248995599	adriana
VIBIANA	VIBIANA@GMAIL.Com	3102060809	VIBI P.
Nina Esther	OBallesta@gmail.co	3248556060	Nina Ballesta

@SENAcomunica
www.sena.edu.co

Línea de atención a ciudadanos, empresarios y línea PQRS: 018000 910270

GC-F-030 V02

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	MERCADEO Y VENTAS		
FICHA No.	3400082		
Municipio:	MONTOS.	Lugar:	MONTOS
Instructor:		Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	DICIEMBRE 7 2025	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Alvarada Gómez	Dulcina María	1068738289	Dulcina.
02	Silgado Ballesta.	Nina. Esther	1063722523	Nina S.
03	Navarro Doria	Jesus Andres	1067936461	Jesus N.
04	Ivarez Ramos	Bibiana patricia.	1068656135	bibiana L.
05	Mercado Silgado	Camelia	1068765338	Camelia M.
06	Rodriguez Escobar	Juliana María	1137975549	Juliana R.
07	Morelos Lopez	Yesi del socorro	1067915883	Yesi Morelos
08	Escalan Maria	Adriana María.	50922.277	Adriana. M.
09				
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				

FIRMA DEL INSTRUCTOR_____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	MERCADEO Y VENTAS		
FICHA No.	3400082		
Municipio:	MONTERIA.	Lugar:	MONTERIA
Instructor:		Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	DICIEMBRE 13 2025	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Silgado Balleta	Nina esther	1063722523	Nina SiB
02	Mercado Silgado	Camelia		
03	Andres Navarro	Jesus Andres	1067.936.461	Jesus
04	Thaires Ramos	Bibiana patricia	1068656139	Bibiana I.
05	Lopez Fuentes	Hipolita.	34.882 829	Hipolita.
06	Yesy Del Socorro	Morelo lopez	1067 45883	Yesi Morelo.
07	Mercado silgado	Camelia	1063 725338	Camelia M.
08	Juliana Maria.	Rodriguez Escobar	1137475564	Juliana D.
09	Deluciano Meriño	Escobar Mario	5092277	Deluciano E.
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				

FIRMA DEL INSTRUCTOR_____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	MERCADEO Y VENTAS		
FICHA No.	3400082		
Municipio:	MONTITOS.	Lugar:	MONTITOS
Instructor:		Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	DICIEMBRE 11 2025	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Silgado Balleta	Nini esther	1063722523	Nini Silgado
02	Estiana Maria	Estiana Monsa.	50922777	Estiana Escobar
03	Navarro. Doria	Jesus Andres	1067936461	Jesus Adres
04	Ibañez Pomes	Bibiana patricia	1068656135	Bibiana I.
05	Alvarado Gomez	Dulana Maria	1068758239	Dulana
06	Morelos Lopez	Yesi del Socorro.	1064158883	Yesi Morelos
07	Rodriguez Escobar	Juliana Maria.	1137975559	Juliana R.
08	Camelio.	Merlado Silgado	1063775338	Camelio S
09				
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				

FIRMA DEL INSTRUCTOR_____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	MERCADEO Y VENTAS		
FICHA No.	3400892		
Municipio:	MONTERIA	Lugar:	MONTERIA
Instructor:		Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	DICIEMBRE 16 2025	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Sirgado Ballesta	Nina esther	1063722523	Nina S.B.
02	Ivarkes ramos	Bibiana patricia	1068654135	Bibiana I.
03	Navarro Dorria	Jesus Andres	1067.936.461	JESUS N
04	Ahumada Gómez	Dyliana Maria	1068738239	Dyliana
05	Escabar Mora.	Adriana Maria.	50922277.	Adriana E
06	Morelos Lopez	Yesi del Socorro.	1067915883	Yesi Morelo.
07	Camelia	Mercado Silgado	1063725338	Camelia. M
08	Rodriguez Escobar	Juliana Maria	1137975564	Juliana R
09				
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				

FIRMA DEL INSTRUCTOR_____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	Mercadeo y Ventas		
FICHA No.	3400082		
Municipio:	Montitos	Lugar:	Montitos
Instructor:		Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	Diciembre 18 2015	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Navarro Doria	Jesus Andres	1067.936.461	Jesus
02	Nina Silgado	Silgado Balleta	1063722523	Nina S.B.
03	Ibáñez, Dayan	Bibiana patricia	1068656135	Bibiana I.
04	Ahumada Gómez	Dulcan Maria	1068738239	Dulcana
05	Juliana Maria.	Rodriguez Escobar	1137745569	Juliana R
06	Morelos Lopez	Yesi del Socorro.	1067915883	Yesi Morelos.
07	Cabrianda Maria.	Rodriguez Escobar.	50922279	Cabrianda G.
08	Mercado Silgado	Camila.	1063725338	Camila M.
09				
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				

FIRMA DEL INSTRUCTOR_____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA
Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba
CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA
FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.

Nombre del Curso:	Mercadeo y Ventas		
FICHA No.	3400802		
Municipio:	Montos	Lugar:	Montos
Instructor:		Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	Diciembre. 20 2015.	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Alvarado Gómez	Dulana Maria	1068738284	Dulana.
02	Silgado Ballesta	Nina Esther.	1063722523	Nina S.
03	Navarro Doria	Jesus Andres	1067936461	JESUS N.
04	Viañez ramos	bibiana patricia.	1068656135	Bibiana. I.
05	Adriana Maria	Rodriguez Escobar	50977077	Adriana E.
06	Morelo lopez	Yesi del Socorro.	1067988803	Yesi Morelo
07	Mercado Silgado	Camelia	1063725338	Camelia M.
08	Rodriguez Escobar	Juliana. Maria	1137475569	Juliana R
09				
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				

FIRMA DEL INSTRUCTOR_____

Powered by CamScanner

Sistema de Gestión de la Calidad	**Servicio Nacional de Aprendizaje SENA** Centro de Comercio, Industria y Turismo de Córdoba **CONTROL DE ASISTENCIA DIARIA** **FORMATO ÚNICO PARA REPORTE DE ASISTENCIA CCIT.**

Nombre del Curso:	34000083 MERCADEO Y VENTAS		
FICHA No.			
Municipio:	MONITOS	Lugar:	
Instructor:		Nº. Doc. Ident.	
FECHA:	DICIEMBRE 21 2025	HORARIO:	

Nº	APELLIDOS	NOMBRES	DOC. IDENT.	FIRMAS
01	Silgado Balleta	Nirvan Esther	1063722283	Nirvan S. B.
02	Navarro Doria.	Jesus Andres.	1067936461	Jesus N.
03	Ivañez Ramos	Bibiana Patricia.	1068656135	Bibiana I.
04	Alvarado Gómez	Dulana Maria	1068738239	Dulana
05				
06				
07				
08				
09				
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				

FIRMA DEL INSTRUCTOR_____

Powered by CamScanner

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 15/12/2025
Ficha de Caracterización: 3400082
Cógigo: 63210007
Versión: 1
Denominación: MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 16/11/2025
Fecha Fin: 21/12/2025
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9523 - CENTRO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA

Tipo de Documento	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003100669	ANGELICA MARIA	MERCADO MENDOZA	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO	NO APROBADO	15/12/2025 14.43 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1003100669	ANGELICA MARIA	MERCADO MENDOZA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE	NO APROBADO	15/12/2025 14.44 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1003100669	ANGELICA MARIA	MERCADO MENDOZA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	NO APROBADO	15/12/2025 14.44 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1003100669	ANGELICA MARIA	MERCADO MENDOZA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	NO APROBADO	15/12/2025 14.44 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1003100669	ANGELICA MARIA	MERCADO MENDOZA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 14.44 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	1003100669	ANGELICA MARIA	MERCADO MENDOZA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.	NO APROBADO	15/12/2025 14.44 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1003100669	ANGELICA MARIA	MERCADO MENDOZA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.	NO APROBADO	15/12/2025 14.44 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1003100669	ANGELICA MARIA	MERCADO MENDOZA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.	NO APROBADO	15/12/2025 14.44 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063717891	ARGELIS	CARDENAS DIAZ	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.	NO APROBADO	15/12/2025 14.47 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063717891	ARGELIS	CARDENAS DIAZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	NO APROBADO	15/12/2025 14.48 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063717891	ARGELIS	CARDENAS DIAZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	NO APROBADO	15/12/2025 14.48 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063717891	ARGELIS	CARDENAS DIAZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	NO APROBADO	15/12/2025 14.48 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063717891	ARGELIS	CARDENAS DIAZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 14.49 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063717891	ARGELIS	CARDENAS DIAZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA.	NO APROBADO	15/12/2025 14.49 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063717891	ARGELIS	CARDENAS DIAZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO.	NO APROBADO	15/12/2025 14.49 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063717891	ARGELIS	CARDENAS DIAZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN.	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO.	NO APROBADO	15/12/2025 14.49 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063722523	NINA ESTHER	SILGADO BALLESTA	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA.	APROBADO	15/12/2025 12.50 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063722523	NINA ESTHER	SILGADO BALLESTA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	15/12/2025 12.50 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	1063722523	NINA ESTHER	SILGADO BALLESTA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	15/12/2025 12.50 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063722523	NINA ESTHER	SILGADO BALLESTA	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	15/12/2025 12.50 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063722523	NINA ESTHER	SILGADO BALLESTA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 12.51 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063722523	NINA ESTHER	SILGADO BALLESTA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 12.51 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063722523	NINA ESTHER	SILGADO BALLESTA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	15/12/2025 12.51 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1063722523	NINA ESTHER	SILGADO BALLESTA	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	15/12/2025 12.51 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063725338	CAMELIA	MERCADO SILGADO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 14.30 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063725338	CAMELIA	MERCADO SILGADO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	15/12/2025 14.29 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063725338	CAMELIA	MERCADO SILGADO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	15/12/2025 14.29 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063725338	CAMELIA	MERCADO SILGADO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	15/12/2025 14.29 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063725338	CAMELIA	MERCADO SILGADO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	15/12/2025 14.29 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063725338	CAMELIA	MERCADO SILGADO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 14.29 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063725338	CAMELIA	MERCADO SILGADO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	15/12/2025 14.29 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
TI	1063725338	CAMELIA	MERCADO SILGADO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	15/12/2025 14.29 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	1067915883	YESI DEL SOCORRO	MORELO LOPEZ	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 12.55 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067915883	YESI DEL SOCORRO	MORELO LOPEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	15/12/2025 12.56 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067915883	YESI DEL SOCORRO	MORELO LOPEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	15/12/2025 12.56 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067915883	YESI DEL SOCORRO	MORELO LOPEZ	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	15/12/2025 12.56 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067915883	YESI DEL SOCORRO	MORELO LOPEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	15/12/2025 12.57 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067915883	YESI DEL SOCORRO	MORELO LOPEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 12.57 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067915883	YESI DEL SOCORRO	MORELO LOPEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	15/12/2025 12.57 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067915883	YESI DEL SOCORRO	MORELO LOPEZ	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	15/12/2025 12.57 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067936461	JESUS ANDRES	NAVARRO DORIA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 14.23 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067936461	JESUS ANDRES	NAVARRO DORIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	15/12/2025 14.24 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067936461	JESUS ANDRES	NAVARRO DORIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	15/12/2025 14.24 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067936461	JESUS ANDRES	NAVARRO DORIA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	15/12/2025 14.24 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	1067936461	JESUS ANDRES	NAVARRO DORIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	15/12/2025 14.25 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067936461	JESUS ANDRES	NAVARRO DORIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 14.25 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067936461	JESUS ANDRES	NAVARRO DORIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	15/12/2025 14.25 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1067936461	JESUS ANDRES	NAVARRO DORIA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	15/12/2025 14.25 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068656135	BIBIANA PATRICIA	IBAÑEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 14.26 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068656135	BIBIANA PATRICIA	IBAÑEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	15/12/2025 14.27 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068656135	BIBIANA PATRICIA	IBAÑEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	15/12/2025 14.27 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068656135	BIBIANA PATRICIA	IBAÑEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	15/12/2025 14.27 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068656135	BIBIANA PATRICIA	IBAÑEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	15/12/2025 14.28 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068656135	BIBIANA PATRICIA	IBAÑEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 14.28 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068656135	BIBIANA PATRICIA	IBAÑEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	15/12/2025 14.28 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1068656135	BIBIANA PATRICIA	IBAÑEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	15/12/2025 14.28 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806657	YANDRY JUDITH	LOPEZ MERCADO	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 14.31 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806657	YANDRY JUDITH	LOPEZ MERCADO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	15/12/2025 14.31 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	1070806657	YANDRY JUDITH	LOPEZ MERCADO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	15/12/2025 14.31 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806657	YANDRY JUDITH	LOPEZ MERCADO	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	15/12/2025 14.31 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806657	YANDRY JUDITH	LOPEZ MERCADO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	15/12/2025 14.32 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806657	YANDRY JUDITH	LOPEZ MERCADO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 14.32 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806657	YANDRY JUDITH	LOPEZ MERCADO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	15/12/2025 14.32 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1070806657	YANDRY JUDITH	LOPEZ MERCADO	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	15/12/2025 14.32 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	11170700	NELSON	LOPEZ FUENTES	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 14.49 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	11170700	NELSON	LOPEZ FUENTES	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	NO APROBADO	15/12/2025 14.50 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	11170700	NELSON	LOPEZ FUENTES	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	NO APROBADO	15/12/2025 14.50 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	11170700	NELSON	LOPEZ FUENTES	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	NO APROBADO	15/12/2025 14.50 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	11170700	NELSON	LOPEZ FUENTES	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 14.50 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	11170700	NELSON	LOPEZ FUENTES	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 14.50 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	11170700	NELSON	LOPEZ FUENTES	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	15/12/2025 14.50 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	11170700	NELSON	LOPEZ FUENTES	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	15/12/2025 14.50 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	1137975569	JULIANA MARIA	RODRIGUEZ ESCOBAR	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 12.44 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1137975569	JULIANA MARIA	RODRIGUEZ ESCOBAR	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	15/12/2025 12.45 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1137975569	JULIANA MARIA	RODRIGUEZ ESCOBAR	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	APROBADO	15/12/2025 12.45 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1137975569	JULIANA MARIA	RODRIGUEZ ESCOBAR	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	15/12/2025 12.45 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1137975569	JULIANA MARIA	RODRIGUEZ ESCOBAR	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	15/12/2025 12.47 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1137975569	JULIANA MARIA	RODRIGUEZ ESCOBAR	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 12.47 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1137975569	JULIANA MARIA	RODRIGUEZ ESCOBAR	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	15/12/2025 12.47 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1137975569	JULIANA MARIA	RODRIGUEZ ESCOBAR	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	15/12/2025 12.47 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1147691911	LINEY JUDITH	PEREIRA SALGADO	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 14.40 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1147691911	LINEY JUDITH	PEREIRA SALGADO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	NO APROBADO	15/12/2025 14.41 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1147691911	LINEY JUDITH	PEREIRA SALGADO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	NO APROBADO	15/12/2025 14.41 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1147691911	LINEY JUDITH	PEREIRA SALGADO	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	NO APROBADO	15/12/2025 14.41 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	1147691911	LINEY JUDITH	PEREIRA SALGADO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 14.41 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1147691911	LINEY JUDITH	PEREIRA SALGADO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 14.41 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1147691911	LINEY JUDITH	PEREIRA SALGADO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	15/12/2025 14.41 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	1147691911	LINEY JUDITH	PEREIRA SALGADO	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	15/12/2025 14.41 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	30661346	SAUDIT DEL CARMEN	GONZALEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 14.45 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	30661346	SAUDIT DEL CARMEN	GONZALEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	NO APROBADO	15/12/2025 14.46 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	30661346	SAUDIT DEL CARMEN	GONZALEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE FIJACIÓN	NO APROBADO	15/12/2025 14.46 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	30661346	SAUDIT DEL CARMEN	GONZALEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	NO APROBADO	15/12/2025 14.46 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	30661346	SAUDIT DEL CARMEN	GONZALEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 14.47 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	30661346	SAUDIT DEL CARMEN	GONZALEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 14.47 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	30661346	SAUDIT DEL CARMEN	GONZALEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	15/12/2025 14.47 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	30661346	SAUDIT DEL CARMEN	GONZALEZ BALLESTEROS	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	15/12/2025 14.47 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	34882829	HIPOLITA	LOPEZ FUENTES	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 14.35 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	34882829	HIPOLITA	LOPEZ FUENTES	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	15/12/2025 14.36 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	34882829	HIPOLITA	LOPEZ FUENTES	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE EVACIÓN	APROBADO	15/12/2025 14.36 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	34882829	HIPOLITA	LOPEZ FUENTES	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	15/12/2025 14.36 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	34882829	HIPOLITA	LOPEZ FUENTES	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	15/12/2025 14.36 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	34882829	HIPOLITA	LOPEZ FUENTES	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 14.36 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	34882829	HIPOLITA	LOPEZ FUENTES	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	15/12/2025 14.36 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	34882829	HIPOLITA	LOPEZ FUENTES	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	15/12/2025 14.36 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50922277	ADRIANA MARIA	ESCOBAR MORA	POR CERTIFICAR	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 12.55 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50922277	ADRIANA MARIA	ESCOBAR MORA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓNESTABLECIDOS EN EL	APROBADO	15/12/2025 12.54 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50922277	ADRIANA MARIA	ESCOBAR MORA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DEMÉTODOS DE EVACIÓN	APROBADO	15/12/2025 12.54 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50922277	ADRIANA MARIA	ESCOBAR MORA	POR CERTIFICAR	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESASEGÚN POLÍTICA	APROBADO	15/12/2025 12.54 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50922277	ADRIANA MARIA	ESCOBAR MORA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	APROBADO	15/12/2025 12.53 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50922277	ADRIANA MARIA	ESCOBAR MORA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	APROBADO	15/12/2025 12.53 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50922277	ADRIANA MARIA	ESCOBAR MORA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	APROBADO	15/12/2025 12.53 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50922277	ADRIANA MARIA	ESCOBAR MORA	POR CERTIFICAR	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	APROBADO	15/12/2025 12.53 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

CC	50936148	INGRID JOHANA	DORIA BENITEZ	EN FORMACION	3043 - NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.	164764 - UTILIZAR ESTRATEGIA PARA APOYAR LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS OSERVICIOS A LOS CLIENTES TENIENDO EN CUENTA CARACTERÍSTICAS, BENEFICIOS YUSOS DE UN PRODUCTO O SERVICIO ESPECÍFICO, SEGÚN PROTOCOLO ESTABLECIDOPOR LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 14.38 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50936148	INGRID JOHANA	DORIA BENITEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164761 - IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO TENIENDO EN CUENTA SU DIMENSIÓN YCOBERTURA, EN EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO DE	APROBADO	15/12/2025 14.38 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50936148	INGRID JOHANA	DORIA BENITEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164762 - DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A PARTIR DEL ANÁLISISDE LOS REPORTES DE PRECIOS, EN LA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO,SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE	APROBADO	15/12/2025 14.38 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50936148	INGRID JOHANA	DORIA BENITEZ	EN FORMACION	3365 - PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS	164763 - DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL PRODUCTO O SERVICIO CON EL APOYODE SOFTWARE ESPECIALIZADO Y LA APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE PRONÓSTICO, PARAIDENTIFICAR EL POTENCIAL DE	APROBADO	15/12/2025 14.38 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50936148	INGRID JOHANA	DORIA BENITEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164757 - DEFINIR Y APLICAR TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA ORGANIZACIÓN DEL SURTIDO DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS	NO APROBADO	15/12/2025 14.39 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50936148	INGRID JOHANA	DORIA BENITEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164758 - FORMULAR POLÍTICA DE SURTIDO CON BASE A CRITERIOS DE LA EMPRESA	NO APROBADO	15/12/2025 14.39 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50936148	INGRID JOHANA	DORIA BENITEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164759 - PREPARAR LA ESTRATEGIA DE EXHIBICIÓN DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL MERCADO	NO APROBADO	15/12/2025 14.39 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC	50936148	INGRID JOHANA	DORIA BENITEZ	EN FORMACION	3370 - PREPARAR LA EXHIBICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS Y EL ESTILO DE EXHIBICIÓN	164760 - ELABORAR PROGRAMAS DE EXHIBICIÓN SEGÚN POLÍTICAS DE MERCADEO	NO APROBADO	15/12/2025 14.39 aa	CC 1067836624 - LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **Mercadeo y Ventas (Complementaria)**
- Código del Programa de Formación: 63210007
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto (si es formación Titulada)

- **Competencias:**

  1. Negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa.
  2. Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.
  3. Preparar la exhibición de productos y servicios teniendo en cuenta sus características y el estilo de exhibición.

- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - Utilizar estrategia para apoyar la presentación de los productos o servicios a los clientes teniendo en cuenta características, beneficios y usos de un producto o servicio específico, según protocolo establecido por la empresa.
  - Determinar los precios de los productos y servicios a partir del análisis de los reportes de precios, en la definición de estrategias de mercadeo,

según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios.

- Utilizar estrategia para apoyar la presentación de los productos o servicios a los clientes teniendo en cuenta características, beneficios y usos de un producto o servicio específico, según protocolo establecido por la empresa.

- Duración de la Guía: **80 HORAS**

2. PRESENTACIÓN



Apreciado aprendiz bienvenido a la institución más querida por los colombianos, en adelante usted será el centro de atención, a quien serán dirigidos todos los esfuerzos institucionales, pedagógicos, morales y formativos para que su proyecto de vida pueda ser forjado y fortalecido.
El desarrollo de esta competencia consta de una única guía de trabajo; donde estaremos aclarando y conociendo todos los saberes sobre clientes, productos, ofertas, mercado, ventas, promociones y servicios.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividad de Reflexión Inicial

Descripción de la actividad:

Esta guía de Mercadeo y Ventas presenta un plan de clases orientado a desarrollar competencias clave como la negociación, proyección de mercado y exhibición de productos. A través de conceptos teóricos, dinámicas prácticas y trabajos grupales, los aprendices adquieren habilidades para comprender el mercado, segmentar clientes,

aplicar técnicas de venta ética y estratégica, y diseñar exhibiciones atractivas que generen valor y fidelicen al consumidor.

Reflexión inicial

"Vender no es solo entregar un producto a cambio de dinero; es construir relaciones, entender necesidades y generar experiencias que dejen huella. En un mundo con tanta oferta, la clave no está en vender más, sino en vender mejor: con estrategia, ética y un profundo conocimiento del mercado."

1. ¿Por qué en un mercado con gran variedad de opciones es más importante vender mejor que vender más?

2. ¿Qué papel juegan la ética y la estrategia en la construcción de relaciones duraderas con los clientes?

3. ¿Cómo puede el conocimiento profundo del mercado influir en la experiencia que recibe el cliente?
4. ¿De qué manera la satisfacción del cliente puede convertirse en la mejor estrategia de ventas a largo plazo?

5. ¿Cómo influye la confianza entre vendedor y cliente en la fidelización y recomendación de un producto o servicio?

6. ¿Por qué es importante que el vendedor se mantenga en constante actualización sobre tendencias y cambios en el mercado?

3.2.1 Actividad de contextualización e Identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

Duración total: (2 horas cada una)

Modalidad: Presencial – Aula y actividades prácticas

Población: Aprendices SENA

Metodología: Exposición participativa, análisis de casos, trabajo colaborativo, talleres prácticos

Introducción al Mercadeo y Participación en el Mercado

Objetivo: Reconocer el concepto de mercadeo y comprender cómo se mide la participación de un producto o empresa en el mercado.

Temas:

- Concepto de mercadeo y ventas
- Mercado meta
- Participación en el mercado: definición, cálculo y análisis
- Factores que influyen en la participación

Actividad práctica: Analizar la participación de tres marcas de un mismo producto en el mercado local.

Proceso de Segmentación

Objetivo: Identificar las etapas del proceso de segmentación de mercado.

Temas:

- Importancia de segmentar
- Etapas del proceso: análisis, identificación, evaluación y selección de segmentos
- Relación con la estrategia de marketing

Actividad práctica: Realizar un mapa mental del proceso de segmentación para un producto seleccionado por el grupo.

Criterios de Segmentación

Objetivo: Aplicar criterios de segmentación para identificar clientes potenciales.

Temas:

- Segmentación geográfica, demográfica, psicográfica y conductual
- Selección de criterios según el producto/servicio

- Ejemplos de aplicación

Actividad práctica: Diseñar una tabla de segmentación de clientes para un negocio ficticio.

Competencia 1: Negociar productos y servicios

Objetivo: Aplicar técnicas de negociación según condiciones del mercado y políticas de la empresa.

Temas:

- Principios básicos de negociación
- Técnicas de persuasión y comunicación efectiva
- Consideraciones legales y políticas internas

Actividad práctica: Role play (simulación) de negociación vendedor–cliente.

Competencia 2: Analizar la oferta y la demanda en el contexto micro y macroeconómico

Objetivo: Comprender cómo funcionan la oferta y la demanda en los mercados, diferenciando su impacto en el ámbito microeconómico (empresa y consumidor) y macroeconómico (economía general), para interpretar situaciones reales de manera sencilla.

Temas:

- Concepto de oferta y demanda.
- Diferencias entre microeconomía y macroeconomía.
- La oferta y demanda en la vida cotidiana (productos básicos y servicios).
- Factores que afectan la demanda: precio, ingresos, gustos y preferencias.
- Factores que afectan la oferta: costos de producción, tecnología, condiciones externas.
- Punto de equilibrio explicado de forma práctica.
- Ejemplos de cómo la oferta y la demanda influyen en los precios en la economía local y nacional.

Actividad práctica:

1. Identificar productos de uso diario (ejemplo: arroz, café, transporte) y analizar qué factores aumentan o disminuyen su demanda.

2. Simular un pequeño mercado en clase: unos estudiantes actúan como vendedores y otros como compradores; se negocian precios hasta llegar a un "punto de equilibrio".
3. Analizar una noticia económica actual (ejemplo: subida del dólar o del precio del combustible) y discutir cómo afecta a la oferta y la demanda tanto a nivel micro (empresas, familias) como macro (país).

Competencia 3: Preparar la exhibición de productos y servicios

Objetivo: Organizar una exhibición atractiva según características del producto y estilo de exhibición.

Temas:

- Tipos de exhibición: lineal, piramidal, por bloques, cruzada
- Principios del merchandising
- Psicología del color y presentación visual

Actividad práctica: Montaje de una exhibición real en aula con productos reales o ficticios.

Trabajos Grupales

- Análisis de participación de mercado: Cada grupo elige un producto real, investiga su participación en el mercado local y propone estrategias para aumentarla.
- Plan de segmentación: Diseñar un plan de segmentación para un nuevo producto, definiendo criterios, público meta y propuesta de marketing.
- Proyecto de exhibición: Crear y presentar un diseño de exhibición para un producto, aplicando principios de merchandising y estilo de exhibición.

3.3 Actividades de apropiación:

Taller Lúdico–Práctico: "Mercado en Acción"

Objetivo: Vivenciar el proceso de segmentación, negociación y exhibición de productos de forma creativa y colaborativa.

Desarrollo:

Se dividen en grupos (3–5 integrantes).

Cada grupo recibe un "producto sorpresa" (puede ser real o inventado).

Deben:

- Segmentar el mercado para ese producto (5 min)
- Diseñar la estrategia de negociación (5 min)
- Preparar la exhibición (15 min)

Presentan al grupo general su propuesta y los demás actúan como clientes, evaluando la efectividad.

Materiales: Hojas, marcadores, productos reales o ficticios, cinta adhesiva, material decorativo.

Evaluación: Creatividad, coherencia de la segmentación, claridad en la negociación, atractivo de la exhibición.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: • Define conceptos clave de mercadeo y ventas. • Explica la importancia de la	• Uso correcto de terminología técnica. • Comprensión clara de los procesos. • Relación de conceptos con ejemplos reales. • Precisión y coherencia en las respuestas.	**Instrumento de evaluación** **Lista de chequeo** **Desarrollo de taller** **Trabajo colaborativo** **Reconocimiento de saberes** **Exposición**

segmentación y sus criterios. • Describe el proceso de negociación y principios básicos. • Reconoce métodos de proyección de mercado. • Identifica tipos y principios de exhibición de productos. **Evidencias de Desempeño:** • Segmenta clientes en actividades prácticas. • Aplica técnicas de negociación en simulaciones. • Elabora proyecciones de ventas a partir de datos. • Monta exhibiciones aplicando principios de merchandising. • Trabaja en equipo para desarrollar propuestas de mercadeo. **Evidencias de Producto:**	• Argumentación basada en fundamentos teóricos. • Coherencia entre criterios de segmentación y producto. • Aplicación correcta de técnicas de persuasión. • Uso de datos para justificar proyecciones. • Creatividad y orden en la exhibición. • Colaboración activa y respeto por roles.	

• Plan de segmentación de mercado. • Informe de análisis de participación de mercado. • Proyección de ventas justificada. • Diseño de exhibición de producto. • Presentación oral y visual del trabajo final.		

1. **GLOSARIO DE TÉRMINOS:** Consulte y responda con ayuda de su instructora.

   Mercadeo (Marketing): Conjunto de estrategias y acciones orientadas a identificar, satisfacer y fidelizar a los clientes.

   Ventas: Proceso de ofrecer y entregar un producto o servicio a cambio de un beneficio económico.

   Segmentación de mercado: División del mercado en grupos de consumidores con características y necesidades similares.

   Cliente: Persona o empresa que adquiere un producto o servicio para satisfacer una necesidad o deseo.

   Demanda: Cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir en un período de tiempo.

   Oferta: Cantidad de productos o servicios disponibles en el mercado para ser adquiridos por los consumidores.

   Estrategia comercial: Plan diseñado para lograr objetivos de ventas y posicionamiento en el mercado.

Posicionamiento: Lugar que ocupa una marca o producto en la mente del consumidor frente a la competencia.

Publicidad: Conjunto de mensajes pagados y planificados para dar a conocer un producto o servicio.

Fidelización: Acciones orientadas a mantener la lealtad del cliente y lograr compras repetidas.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA**	**Instructora**	**CITC**	**12/09/2025**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)		**Instructor**		**11/09/2025**	**Actualización**

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 archivarse 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
CONTRATO NRO. CO1.PCCNTR. 8047459 de 2025, CELEBRADO ENTRE CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA (SENA)

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

[Seleccione: CONTRATANTE / CONVINIENTE]	CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA
TIPO DE [Seleccione: CONTRATO / CONVENIO]	Prestación de servicios
[Seleccione: CONTRATO NRO. / CONVENIO NRO.]	CONTRATO NRO. CO1.PCCNTR. 8047459
OBJETO	PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES Y/O DE APOYO A LA GESTIÓN, EN LA PLANEACIÓN Y EJECUCIÓN DE LA FORMACIÓN, ASÍ COMO LA EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEFINIDOS EN LOS DISEÑOS CURRICULARES ASIGNADOS, PARA EL DESARROLLO DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS TÉCNICAS DE LA POBLACIÓN CAMPESINA, APORTANDO AL FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA CAMPESINA, FAMILIAR, ÉTNICA Y COMUNITARIA, EN CONCORDANCIA CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO Y LA COORDINACIÓN NACIONAL DE ATENCIÓN INTEGRAL, DIFERENCIAL E INCLUYENTE A LA ECONOMÍA CAMPESINA - CAMPESENA.
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO	[Incluya la fecha de suscripción del negocio jurídico]
FECHA DE INICIO	09/06/2025
PLAZO INICIAL	[Incluya el plazo inicial, según lo establecido en el Estudio previo]
FECHA DE TERMINACIÓN INICIAL	23/12/2025
RAZÓN SOCIAL	LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA
CC o NIT	1067836624
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	No aplica.
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL	No aplica.

LUGAR DE EJECUCIÓN	MONTERIA- CORDOBA CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA
VALOR INICIAL	25.450.626
FORMA DE PAGO	**Valor y forma de Pago:** Se fija como valor total para el contrato la suma **VEINTICINCO MILLONES CUATROCIENTOS CINCUENTA MIL SEISCIENTOS VEINTISEIS PESOS M/CTE ($25.450.626)** Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un primero pago correspondiente al mes de Julio de 2025 por valor de **TRES MILLONES QUINIENTOS VEINTISEIS MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y UNO b)** Cuatro **(4)** pagos iguales por los meses de agosto a noviembre de 2025, por valor de **CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE. ($4.599.511)** cada uno**. c) un (1)** pago por el mes de diciembre de 2025 **por valor de TRES MILLÓNES QUINIENTOS VEINTISEIS MIL DOSCIENTOS NOVENTA Y UN PESOS M/CTE. ($ 3.526.291)**
CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL	1425
CERTIFICADO DE REGISTRO PRESUPUESTAL	176125
VALOR FINAL DEL NEGOCIO JURÍDICO	[Incluya la suma del valor inicial y todas las modificaciones al valor del negocio jurídico. Puede coincidir con el valor inicial]
FECHA DE TERMINACIÓN FINAL	23/12/2025
FECHA DE TERMINACIÓN ANTICIPADA (Sí aplica)	No aplica
VALOR TOTAL PAGADO	25.450.626
VALOR TOTAL EJECUTADO	25.450.626
SUPERVISOR	LOLI MALENA SANCHEZ OVIEDO
APOYO A LA SUPERVISIÓN	No aplica

2. ASPECTOS TÉCNICOS

2.1 Obligaciones

En virtud de la suscripción [seleccionar: del contrato / la orden], 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. Planear y ejecutar la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas y competencias asignada, para el logro de los resultados de aprendizaje definidos, cumpliendo las horas de formación de las competencias de los programas de formación equivalentes a la programación de la Formación Profesional Integral.	SI	Se planeó y ejecutó la formación profesional cumpliendo con la programación académica predeterminada por la coordinación respectiva en los programas Correspondientes a los cursos con números de fichas: 3288551 - TIERRALTA JUL-AGOSTO 3289208 - TIERRALTA JUL-AGOSTO 3288554 - TIERRALTA JUL-AGOSTO 3288454 - TIERRALTA JUL-AGOSTO 3288545 TIERRALTA JUL-AGOSTO 3376401- MOÑITOS - OCT 3359696 MOÑITOS – OCT 3361962 MOÑITOS – OCT 3348735 MOÑITOS - OCT 3325958 MOÑITOS - SEP 3327451 MOÑITOS - SEP 3382233 SAN BERNARDO -NOV – DIC.

		3385051 SAN BERNARDO -NOV – DIC. 3385041 SAN BERNARDO -NOV – DIC. 3400790 SAN BERNARDO -NOV – DIC. 33400082 MOÑITOS – NOV - DIC Evidencias en el Drive del portafolio de evidencias del instructor https://drive.google.com/drive/u/0/folders/13VFu_MbY7Av-40kHMFCBm3xaVHA0vwAO
2. Apoyar la elaboración de la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, plan de trabajo, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados	SI	Se apoyó la elaboración de guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación, ayudas didácticas requeridos para el desarrollo de los procesos de formación asignados.
3. Registrar en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo: crear las rutas de aprendizaje, asociar aprendices, realizar registro de inasistencia de aprendices, planes de mejoramiento y registrar juicios evaluativos,	SI	Se registró en el aplicativo SOFIA PLUS, todas las evidencias del proceso formativo, se asociaron los aprendices de todas las fichas a la ruta de aprendizaje, se registraron los respectivos juicios evaluativos de los resultados de aprendizaje

acorde con los lineamientos institucionales.		culminados en las respectivas fichas. 3288551 - TIERRALTA JUL-AGOSTO 3289208 - TIERRALTA JUL-AGOSTO 3288554 - TIERRALTA JUL-AGOSTO 3288454 - TIERRALTA JUL-AGOSTO 3288545 TIERRALTA JUL-AGOSTO 3376401- MOÑITOS - OCT 3359696 MOÑITOS – OCT 3361962 MOÑITOS – OCT 3348735 MOÑITOS - OCT 3325958 MOÑITOS - SEP 3327451 MOÑITOS - SEP 3382233 SAN BERNARDO -NOV – DIC. 3385051 SAN BERNARDO -NOV – DIC. 3385041 SAN BERNARDO -NOV – DIC. 3400790 SAN BERNARDO -NOV – DIC. 33400082 MOÑITOS – NOV - DIC EMPREDIMIENTO -DIC Evidencias en el Drive del

		portafolio de evidencias del instructor https://drive.google.com/drive/u/0/folders/13VFu_MbY7Av-40kHMFCBm3xaVHA0vwAO
4. Participar en las reuniones de equipos de ejecución de la formación por grupo o áreas, según la determinación de la respectiva Coordinación Académica y de acuerdo con él Se participó en las reuniones programadas con el equipo CampeSENA	SI	Se participó en todas las reuniones programadas de por el equipo CampeSENA durante todo el proceso de ejecución del contrato.
5. Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	NO SE REQUIRIÓ EL CUMPLIMIENTO	NO APLICA
6. Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acordes con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	NO SE REQUIRIÓ EL CUMPLIMIENTO	NO APLICA
7. Asistir a los aprendices en las novedades acordes con lo establecido en el reglamento del aprendiz	NO SE REQUIRIÓ EL CUMPLIMIENTO	NO APLICA

8. Aportar todos los documentos soporte del proceso de formación profesional, publicados en la plataforma SIGA, así como los requeridos para aseguramiento de la calidad Autoevaluación y Registro calificado).	SI	Se aportaron todos los documentos soporte tales como: Fichas de Caracterización Guías de Aprendizaje y Diseños curriculares
9. Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas relacionados con el área temática.	NO SE REQUIRIÓ EL CUMPLIMIENTO	NO APLICA
10. Gestionar la colocación de aprendices en alguna de las modalidades de etapa productiva y rendir informes periódicos de los resultados alcanzados, conforme a las instrucciones que les sean impartidas	NO SE REQUIRIÓ EL CUMPLIMIENTO	NO APLICA
11. Subir los documentos soporte del pago en la plataforma del	SI	Se subió a la plataforma SECOPII los informes de gestión financiera e

SECOP II en los plazos establecidos por la entidad y acorde con los requisitos legales exigidos. De evidenciarse la falta de cargue de los documentos para el respectivo pago en la plataforma por dos meses seguidos se procederá con el inicio de proceso de incumplimiento contractual.		informe de gestión contables establecidos por la entidad durante la ejecución del contrato entre el mes de marzo a diciembre
12. Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo máximo de tres (3) días hábiles anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	SI	No se presentaron anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.
13. Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesión -Terminación).	SI	No se presentaron anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información
14. Atender las solicitudes realizadas por el supervisor del	SI	Se atendió la solicitud de gestionar cursos

contrato.		complementarios en el programa CAMPESENA durante la ejecución del contrato.

3. ASPECTOS LEGALES

3.1 Garantías contractuales

Como garantías se establecieron las siguientes:

GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO [Diligencie si aplica]			
ASEGURADORA	SEGUROS DEL ESTADO S.A.,		
NRO. DE PÓLIZA	53-46-101018904		
CERTIFICADO O ANEXO			
FECHA EXPEDICIÓN	04/07/2025		
FECHA APROBACIÓN	07/07/2025		
AMPARO	**VIGENCIA**		**VALOR**
	DESDE	**HASTA**	
Cumplimiento	07/07/2025	24/04/2026	$2,545,062
Devolución del pago anticipado			
Salarios y prestaciones sociales			
Calidad del servicio			

GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL [Diligencie si aplica]			
ASEGURADORA			
NRO. DE PÓLIZA			
CERTIFICADO O DE ANEXO			
FECHA EXPEDICIÓN			
FECHA APROBACIÓN			
AMPARO	**VIGENCIA**		**VALOR**
	DESDE	**HASTA**	

GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL [Diligencie si aplica]			
Responsabilidad civil extracontractual			

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

GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO [Diligencie si aplica]			
ASEGURADORA			
NRO. DE PÓLIZA			
CERTIFICADO O ANEXO			
FECHA EXPEDICIÓN			
FECHA APROBACIÓN			
AMPARO	**VIGENCIA**		**VALOR**
	DESDE	**HASTA**	
Cumplimiento			
Devolución del pago anticipado			
Salarios y prestaciones sociales			
Calidad del servicio			

GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL [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

EL contratista cumplió a cabalidad con el objeto del contrato, prestando los servicios personales de carácter temporal como instructor para impartir formación integral presencial en el programa CampeSENA

del CENTRO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DE CORDOBA – SENA. Durante la ejecución contractual se desarrollaron las actividades académicas, pedagógicas y administrativas asignadas, garantizando la planeación, ejecución y evaluación del proceso formativo, así como el acompañamiento permanente a los aprendices. Los servicios fueron recibidos a satisfacción, sin que se presentaran multas, sanciones o declaratorias de incumplimiento durante el periodo contractual.

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

El contratista cumplió con las políticas del SIGA, incluyendo el manejo adecuado de residuos, el uso responsable de recursos, el cumplimiento de las normas de Seguridad y Salud en el Trabajo y el cuidado de los ambientes e instalaciones del SENA, sin presentarse novedades o incumplimientos durante la ejecución del contrato.

3.4 Multas y sanciones

De conformidad con la ejecución del contrato **NO** se presentaron multas y/o sanciones.

[Si se materializaron multas o sanciones, se deben relacionar en este apartado. De igual forma, si hay procesos sancionatorios en curso, se debe señalar estado actual]

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 **LUZ ESTELA SUAREZ VILLALBA**, identificado con cédula de ciudadanía **No. 1067836624,** 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 la supervisión el día 09/07/2025, asignando como supervisora del contrato a la señora, Nelson De La Espriella Morales

3.7 Liquidación del negocio jurídico

La minuta del contrato establece que la liquidación se realizará de manera bilateral al finalizar la ejecución contractual, mediante la suscripción del acta de liquidación, en la cual se dejará constancia del cumplimiento de las obligaciones y de la inexistencia de saldos pendientes entre las partes.

4. OBLIGACIONES DE LA ENTIDAD

No aplica. El contrato corresponde a la prestación de servicios personales y no contempla la entrega de bienes u obras que generen obligaciones de mantenimiento o revisiones periódicas por parte de

la entidad.

5. ASPECTOS FINANCIEROS

5.1 Pagos realizados

No aplica.

NÚMERO DE ORDEN DE PAGO	FECHA DE PAGO	VALOR DE PAGO

5.2 Estado financiero

CONCEPTO	VALOR
Valor inicial del negocio jurídico	$ 25.450.626
Adiciones o disminuciones del negocio jurídico	$ 0,00
Valor de las reducciones	$ 0,00
Valor final del negocio jurídico	$ 0,00
Valor ejecutado	$ 25.450.626
Valor pagado	$ 25.450.626
Valor por pagar	$ 0,00
Valor a liberar	$ 0,00

Conforme a lo anteriormente expuesto, se debe:

a) 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 el 17 de diciembre de 2025

LOLI MALENA SANCHEZ OVIEDO
Supervisor del contrato CO1.PCCNTR.7546937

CONTROL DE CAMBIOS

VERSIÓN	FECHA DE ENTRADA EN VIGENCIA	NATURALEZA DEL CAMBIO
V2	29/03/2023	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 En el punto IV, numeral 1 pagos realizados, se eliminaron las columnas: NÚMERO DE CUENTA POR PAGAR, NUMERO DE OBLIGACIÓN, VALOR BRUTO VALOR, DEDUCCIONES Igualmente se modifica la columna valor neto pagado por Valor pago
V4	08/11/2024	Se incluyen numerales en las generalidades, Se incluyen notas internas para dar contexto a la información contenida en el formato.
V5	30/09/2025	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. Se adecúa el documento para que sirva también como informe final de persona natural. Se incluye el numeral de obligaciones de la entidad, a efectos de garantizar la adecuada conservación de bienes u obras.