



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

Octubre de 2025

Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol



Generalidades:

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



CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

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

INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7448157

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

1. ASPECTOS GENERALES

CONTRATANTE	CENTRO SUR COLOMBIANO DE LOGISTICA INTERNACIONAL
TIPO DE CONTRATO	Prestación de servicios
CONTRATO NRO.	CO1.PCCNTR.7448157
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, en el área de emprendimiento, aportando al fortalecimiento de la economía popular, 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 popular - CampeSENA.
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DEL NEGOCIO JURÍDICO	10/02/2025
FECHA DE INICIO	10/02/2025
PLAZO INICIAL	Diez meses y 11 días, hasta el 20 de diciembre de 2025.
FECHA DE TERMINACIÓN INICIAL	20/12/2025
RAZÓN SOCIAL	LILIANA ELISABET REVELO CARDENAS
CC o NIT	27227850
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	NO APLICA
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL	NO APLICA



LUGAR DE EJECUCIÓN	Ipiales y municipios del área de cobertura del Centro Sur Colombiano de Logística Internacional.
VALOR INICIAL	CUARENTA Y SIETE MILLONES SEISCIENTOS OCHENTA Y UN MIL QUINIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE (47.681.597,00).
FORMA DE PAGO	Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Pago por mes vencido por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS M/CTE (\$4.599.511, 00), cada uno y; b) El equivalente por fracción de mes.
CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL	1625
CERTIFICADO DE REGISTRO PRESUPUESTAL	9925
VALOR FINAL DEL NEGOCIO JURÍDICO	El valor del contrato fue de CUARENTA Y SIETE MILLONES SEISCIENTOS OCHENTA Y UN MIL QUINIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE (\$47.681.597).
FECHA DE TERMINACIÓN FINAL	20/12/2025
FECHA DE TERMINACIÓN ANTICIPADA (Sí aplica)	No Aplica
VALOR TOTAL PAGADO	El valor del contrato fue de CUARENTA Y SIETE MILLONES SEISCIENTOS OCHENTA Y UN MIL QUINIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE (\$47.681.597).
VALOR TOTAL EJECUTADO	El valor del contrato fue de CUARENTA Y SIETE MILLONES SEISCIENTOS OCHENTA Y UN MIL QUINIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE (\$47.681.597).
SUPERVISOR	JUAN CARLOS TREJO CASTRO
APOYO A LA SUPERVISIÓN	HECTOR LUCIANO MORILLO CHAVES
MODIFICACIÓN NRO. 0	No hubo modificaciones
CDP QUE RESPALDA EL MODIFICATORIO	No Aplica
CRP QUE RESPALDA EL MODIFICATORIO	No Aplica
SUSPENSIÓN	No Aplica
CESIÓN DE CONTRATO	No Aplica
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DE LA CESIÓN	No Aplica
FECHA DE INICIO DE LA CESIÓN	No Aplica

2. ASPECTOS TÉCNICOS



2.1 Obligaciones

En virtud de la suscripción del contrato, 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]
<p>1. Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo con lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación "SIGA" del SENA el cual se encuentra documentado en la plataforma Compromiso, en los programas del área temática objeto del contrato según asignación de grupos.</p>	<p>SI</p>	<p>Las evidencias de se encuentran cargadas en los informes mensuales de ejecución contractual en SECOP II.</p> <p>Portafolio del instructor: <u>PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR</u></p> <p>RUTA 1 Ficha: 3176380 Cuaspud. <u>3176380-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208199 Cuaspud. <u>3208199-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175477 Cuaspud. <u>3175477-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208203 Cuaspud. <u>3208203-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175928 Tuquerres. <u>3175928-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3212612 Tuquerres. <u>3212612-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3172875 Sapuyes. <u>3172875-GENERACION DE IDEAS</u></p>



		<p>Ficha: 3208192 Sapuyes. <u>3208192-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>RUTA 2: Ficha: 3158408 Contadero. <u>3158408 - CONTADERO</u></p> <p>Ficha: 3165657 Puerres. <u>3165657- EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA - PUERRES</u></p> <p>RUTA 4 Ficha: 3157545 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157545-ATENCION Y SERVICIO AL CIUDADANO</u></p> <p>Ficha: 3157588 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157588-FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3250942 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250942-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250966 Sapuyes. <u>RUTA 4-3250966-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250980 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250980-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250987 Tuquerres. <u>RUTA 4-3250987-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3260696 Ipiales. <u>RUTA 4-3260696-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3260831 Ipiales. <u>RUTA 4-3260831-MERCADEO Y VENTAS</u></p>
--	--	---



		<p>Ficha: 3276759 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276759-FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3276848 Tuquerres. <u>RUTA 4-3276848-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276849 Sapuyes. <u>RUTA 4-3276849-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276866 Cuaspud <u>RUTA 4-3276866-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276873 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276873-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321089 Ipiales. <u>RUTA 4-3321089-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321127 Ipiales. <u>RUTA 4-3321127-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3322039 Cuaspud. <u>RUTA 4-3322039-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3323498 Ipiales. <u>RUTA 4-3323498-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3351603 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351603-PLAN DE MARKETING</u></p> <p>Ficha: 3351612 Ipiales. <u>RUTA 4-3351612-CAMPESENA RADIAL</u></p> <p>Ficha: 3351620 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351620-PLAN DE MARKETING</u></p>
--	--	--



<p>2. Realizar reconocimiento de aprendizajes previos y estilos de aprendizaje.</p>	<p>SI</p>	<p>Las evidencias de se encuentran cargadas en los informes mensuales de ejecución contractual en SECOP II.</p> <p>Portafolio del instructor: <u>PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR</u></p> <p>RUTA 1 Ficha: 3176380 Cuaspud. <u>3176380-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208199 Cuaspud. <u>3208199-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175477 Cuaspud. <u>3175477-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208203 Cuaspud. <u>3208203-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175928 Tuquerres. <u>3175928-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3212612 Tuquerres. <u>3212612-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3172875 Sapuyes. <u>3172875-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208192 Sapuyes. <u>3208192-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>RUTA 2: Ficha: 3158408 Contadero. <u>3158408 - CONTADERO</u></p> <p>Ficha: 3165657 Puerres.</p>
---	-----------	--



		<p>3165657- EMPRENDIMIENTO EN <u>APICULTURA - PUERRES</u></p> <p>RUTA 4 Ficha: 3157545 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157545-ATENCION Y SERVICIO AL CIUDADANO</u></p> <p>Ficha: 3157588 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157588-FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3250942 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250942-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250966 Sapuyes. <u>RUTA 4-3250966-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250980 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250980-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250987 Tuquerres. <u>RUTA 4-3250987-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3260696 Ipiales. <u>RUTA 4-3260696-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3260831 Ipiales. <u>RUTA 4-3260831-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276759 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276759-FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3276848 Tuquerres. <u>RUTA 4-3276848-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276849 Sapuyes. <u>RUTA 4-3276849-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p>
--	--	---



		<p>Ficha: 3276866 Cuaspud <u>RUTA 4-3276866-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276873 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276873-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321089 Ipiales. <u>RUTA 4-3321089-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321127 Ipiales. <u>RUTA 4-3321127-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3322039 Cuaspud. <u>RUTA 4-3322039-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3323498 Ipiales. <u>RUTA 4-3323498-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3351603 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351603-PLAN DE MARKETING</u></p> <p>Ficha: 3351612 Ipiales. <u>RUTA 4-3351612-CAMPESENA RADIAL</u></p> <p>Ficha: 3351620 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351620-PLAN DE MARKETING</u></p>
<p>3. Acompañar a la población campesina; en la planificación de mejoras de producción familiar, capacidad productiva y condiciones ambientales en concordancia con el protocolo de atención definido por la Coordinación</p>	<p>SI</p>	<p>Las evidencias de se encuentran cargadas en los informes mensuales de ejecución contractual en SECOP II.</p> <p>Portafolio del instructor: <u>PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR</u></p> <p>RUTA 1 Ficha: 3176380 Cuaspud. <u>3176380-GENERACION DE IDEAS</u></p>



<p>Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular - CampeSENA.</p>		<p>Ficha: 3208199 Cuaspud. <u>3208199-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175477 Cuaspud. <u>3175477-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208203 Cuaspud. <u>3208203-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175928 Tuquerres. <u>3175928-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3212612 Tuquerres. <u>3212612-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3172875 Sapuyes. <u>3172875-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208192 Sapuyes. <u>3208192-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>RUTA 2: Ficha: 3158408 Contadero. <u>3158408 - CONTADERO</u></p> <p>Ficha: 3165657 Puerres. <u>3165657- EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA - PUERRES</u></p> <p>RUTA 4 Ficha: 3157545 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157545-ATENCION Y SERVICIO AL CIUDADANO</u></p> <p>Ficha: 3157588 Cuaspud.</p>
---	--	---



		<p><u>RUTA 4-3157588-FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3250942 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250942-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250966 Sapuyes. <u>RUTA 4-3250966-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250980 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250980-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250987 Tuquerres. <u>RUTA 4-3250987-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3260696 Ipiales. <u>RUTA 4-3260696-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3260831 Ipiales. <u>RUTA 4-3260831-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276759 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276759-FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3276848 Tuquerres. <u>RUTA 4-3276848-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276849 Sapuyes. <u>RUTA 4-3276849-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276866 Cuaspud <u>RUTA 4-3276866-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276873 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276873-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321089 Ipiales. <u>RUTA 4-3321089-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p>
--	--	---



		<p>Ficha: 3321127 Ipiales. <u>RUTA 4-3321127-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3322039 Cuaspud. <u>RUTA 4-3322039-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3323498 Ipiales. <u>RUTA 4-3323498-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3351603 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351603-PLAN DE MARKETING</u></p> <p>Ficha: 3351612 Ipiales. <u>RUTA 4-3351612-CAMPESENA RADIAL</u></p> <p>Ficha: 3351620 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351620-PLAN DE MARKETING</u></p>
<p>4. Reportar la información académica y administrativa requerida en el proceso de formación con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato.</p>	<p>SI</p>	<p>Las evidencias de se encuentran cargadas en los informes mensuales de ejecución contractual en SECOP II.</p> <p>Portafolio del instructor: <u>PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR</u></p> <p>RUTA 1</p> <p>Ficha: 3176380 Cuaspud. <u>3176380-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208199 Cuaspud. <u>3208199-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175477 Cuaspud. <u>3175477-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208203 Cuaspud.</p>



		<p><u>3208203-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175928 Tuquerres. <u>3175928-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3212612 Tuquerres. <u>3212612-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3172875 Sapuyes. <u>3172875-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208192 Sapuyes. <u>3208192-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>ruta 2: Ficha: 3158408 Contadero. <u>3158408 - CONTADERO</u></p> <p>Ficha: 3165657 Puerres. <u>3165657- EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA - PUERRES</u></p> <p>ruta 4 Ficha: 3157545 Cuaspud. <u>ruta 4-3157545-ATENCION Y SERVICIO AL CIUDADANO</u></p> <p>Ficha: 3157588 Cuaspud. <u>ruta 4-3157588-FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3250942 Cuaspud. <u>ruta 4-3250942-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250966 Sapuyes. <u>ruta 4-3250966-GESTION DE MDO</u></p>
--	--	---



		<p>Ficha: 3250980 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250980-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250987 Tuquerres. <u>RUTA 4-3250987-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3260696 Ipiales. <u>RUTA 4-3260696-IMAGEN</u> <u>CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3260831 Ipiales. <u>RUTA 4-3260831-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276759 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276759-FORTALECIMIENTO</u> <u>ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3276848 Tuquerres. <u>RUTA 4-3276848-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276849 Sapuyes. <u>RUTA 4-3276849-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276866 Cuaspud <u>RUTA 4-3276866-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276873 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276873-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321089 Ipiales. <u>RUTA 4-3321089-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321127 Ipiales. <u>RUTA 4-3321127-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3322039 Cuaspud. <u>RUTA 4-3322039-IMAGEN</u> <u>CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3323498 Ipiales.</p>
--	--	---



		<p><u>RUTA 4-3323498-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3351603 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351603-PLAN DE MARKETING</u></p> <p>Ficha: 3351612 Ipiales. <u>RUTA 4-3351612-CAMPESENA RADIAL</u></p> <p>Ficha: 3351620 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351620-PLAN DE MARKETING</u></p>
<p>5. Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones extramurales a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.</p>		<p>Planes semanales cargados en la carpeta de Google Drive compartida para tal fin: <u>PLAN SEMANAL</u></p>
<p>6. Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa, aplicando los procedimientos y herramientas tecnológicas que la entidad defina, en un plazo máximo de tres (3) días después de haber terminado el resultado de aprendizaje correspondiente.</p>		<p>Las evidencias de se encuentran cargadas en los informes mensuales de ejecución contractual en SECOP II.</p> <p>Portafolio del instructor: <u>PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR</u></p> <p>RUTA 1 Ficha: 3176380 Cuaspud. <u>3176380-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208199 Cuaspud. <u>3208199-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175477 Cuaspud. <u>3175477-GENERACION DE IDEAS</u></p>



		<p>Ficha: 3208203 Cuaspud. <u>3208203-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175928 Tuquerres. <u>3175928-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3212612 Tuquerres. <u>3212612-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3172875 Sapuyes. <u>3172875-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208192 Sapuyes. <u>3208192-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>RUTA 2:</p> <p>Ficha: 3158408 Contadero. <u>3158408 - CONTADERO</u></p> <p>Ficha: 3165657 Puerres. <u>3165657- EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA - PUERRES</u></p> <p>RUTA 4</p> <p>Ficha: 3157545 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157545-ATENCION Y SERVICIO AL CIUDADANO</u></p> <p>Ficha: 3157588 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157588-FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3250942 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250942-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250966 Sapuyes. <u>RUTA 4-3250966-GESTION DE MDO</u></p>
--	--	---



		<p>Ficha: 3250980 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250980-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250987 Tuquerres. <u>RUTA 4-3250987-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3260696 Ipiales. <u>RUTA 4-3260696-IMAGEN</u> <u>CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3260831 Ipiales. <u>RUTA 4-3260831-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276759 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276759-FORTALECIMIENTO</u> <u>ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3276848 Tuquerres. <u>RUTA 4-3276848-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276849 Sapuyes. <u>RUTA 4-3276849-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276866 Cuaspud <u>RUTA 4-3276866-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276873 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276873-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321089 Ipiales. <u>RUTA 4-3321089-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321127 Ipiales. <u>RUTA 4-3321127-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3322039 Cuaspud. <u>RUTA 4-3322039-IMAGEN</u> <u>CORPORATIVA DE U.P</u></p>
--	--	--



		<p>Ficha: 3323498 Ipiales. <u>RUTA 4-3323498-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3351603 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351603-PLAN DE MARKETING</u></p> <p>Ficha: 3351612 Ipiales. <u>RUTA 4-3351612-CAMPESENA RADIAL</u></p> <p>Ficha: 3351620 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351620-PLAN DE MARKETING</u></p>
<p>7. Reportar la información para la creación de unidades productivas, bajo criterios de calidad, oportunidad y veracidad, cuando se le haya asignado formaciones complementarias en la ruta creación de unidades productivas.</p>		<p>Las evidencias de se encuentran cargadas en los informes mensuales de ejecución contractual en SECOP II.</p> <p>Portafolio del instructor: <u>PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR</u></p> <p>Fichas: 3351603, 3351620, 3158408 y 3165657.</p>
<p>8. Participar y apoyar en el proceso de inducción de las estrategias CampeSENA: Objetivos, alcance, estrategias, cadena de valor, metodología, procedimientos e impacto. Procedimiento de Ejecución de la Formación Profesional Integral, la legalización de comisiones (si aplica), y las actas de reuniones y de entrega de materiales formativos a los aprendices, asegurando el cumplimiento</p>		<p>Las evidencias de se encuentran cargadas en los informes mensuales de ejecución contractual en SECOP II.</p> <p>Portafolio del instructor: <u>PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR</u></p> <p>RUTA 1</p> <p>Ficha: 3176380 Cuaspud. <u>3176380-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208199 Cuaspud. <u>3208199-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175477 Cuaspud.</p>



<p>de los plazos establecidos.</p>		<p><u>3175477-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208203 Cuaspud. <u>3208203-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175928 Tuquerres. <u>3175928-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3212612 Tuquerres. <u>3212612-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3172875 Sapuyes. <u>3172875-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208192 Sapuyes. <u>3208192-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>RUTA 2: Ficha: 3158408 Contadero. <u>3158408 - CONTADERO</u></p> <p>Ficha: 3165657 Puerres. <u>3165657- EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA - PUERRES</u></p> <p>RUTA 4 Ficha: 3157545 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157545-ATENCION Y SERVICIO AL CIUDADANO</u></p> <p>Ficha: 3157588 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157588-FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3250942 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250942-GESTION DE MDO</u></p>
------------------------------------	--	---



		<p>Ficha: 3250966 Sapuyes. <u>RUTA 4-3250966-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250980 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250980-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250987 Tuquerres. <u>RUTA 4-3250987-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3260696 Ipiales. <u>RUTA 4-3260696-IMAGEN</u> <u>CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3260831 Ipiales. <u>RUTA 4-3260831-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276759 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276759-FORTALECIMIENTO</u> <u>ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3276848 Tuquerres. <u>RUTA 4-3276848-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276849 Sapuyes. <u>RUTA 4-3276849-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276866 Cuaspud <u>RUTA 4-3276866-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276873 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276873-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321089 Ipiales. <u>RUTA 4-3321089-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321127 Ipiales. <u>RUTA 4-3321127-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3322039 Cuaspud.</p>
--	--	---



		<p><u>RUTA 4-3322039-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3323498 Ipiales. <u>RUTA 4-3323498-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3351603 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351603-PLAN DE MARKETING</u></p> <p>Ficha: 3351612 Ipiales. <u>RUTA 4-3351612-CAMPESENA RADIAL</u></p> <p>Ficha: 3351620 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351620-PLAN DE MARKETING</u></p>
<p>9. Informar a la subdirección de centro las oportunidades de relacionamiento con el sector productivo o social que en el cumplimiento de su objeto contractual pudieran ser gestionadas.</p>		<p>Las evidencias se encuentran cargadas en los informes mensuales de ejecución contractual en SECOP II.</p> <p>Actas de concertación de horarios e inducción: Portafolio del instructor: <u>PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR</u></p> <p>RUTA 1 Ficha: 3176380 Cuaspud. <u>3176380-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208199 Cuaspud. <u>3208199-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175477 Cuaspud. <u>3175477-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208203 Cuaspud. <u>3208203-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175928 Tuquerres.</p>



		<p><u>3175928-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3212612 Tuquerres. <u>3212612-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3172875 Sapuyes. <u>3172875-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208192 Sapuyes. <u>3208192-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>RUTA 2: Ficha: 3158408 Contadero. <u>3158408 - CONTADERO</u></p> <p>Ficha: 3165657 Puerres. <u>3165657- EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA - PUERRES</u></p> <p>RUTA 4 Ficha: 3157545 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157545-ATENCION Y SERVICIO AL CIUDADANO</u></p> <p>Ficha: 3157588 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157588-FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3250942 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250942-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250966 Sapuyes. <u>RUTA 4-3250966-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250980 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250980-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250987 Tuquerres.</p>
--	--	--



		<p><u>RUTA 4-3250987-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3260696 Ipiales. <u>RUTA 4-3260696-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3260831 Ipiales. <u>RUTA 4-3260831-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276759 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276759-FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3276848 Tuquerres. <u>RUTA 4-3276848-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276849 Sapuyes. <u>RUTA 4-3276849-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276866 Cuaspud <u>RUTA 4-3276866-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276873 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276873-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321089 Ipiales. <u>RUTA 4-3321089-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321127 Ipiales. <u>RUTA 4-3321127-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3322039 Cuaspud. <u>RUTA 4-3322039-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3323498 Ipiales. <u>RUTA 4-3323498-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3351603 Cuaspud.</p>
--	--	---



		<u>RUTA 4-3351603-PLAN DE MARKETING</u> Ficha: 3351612 Ipiales. <u>RUTA 4-3351612-CAMPESENA RADIAL</u> Ficha: 3351620 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351620-PLAN DE MARKETING</u>
10. Participar mensualmente en la reunión de seguimiento operativo del programa convocadas por la coordinación académica y/o misional con observancia del esquema operativo establecido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA para tal fin y generar las respectivas evidencias.		Registros de asistencia. Registro fotográfico.
11. Participar en eventos de carácter técnico, estratégico, de socialización y de otro tipo de evento al que sea convocado por la dirección general, regional o centro de formación, garantizando la transferencia de conocimiento obtenido al equipo de trabajo.		Registros de asistencia. Registro fotográfico.
12. Presentar informe mensual sobre la ejecución de las obligaciones contractuales donde se evidencie el avance a las metas asignadas, así como el respectivo análisis y acciones		Las evidencias se encuentran cargadas en los informes mensuales de ejecución contractual en SECOP II. Informes de ejecución mensual: <u>GF y GC</u>



<p>de mejora cuando dé a lugar y a la terminación del contrato presentar al supervisor de contrato informe anual de gestión de centro en los términos solicitados.</p>		
<p>13. Vigilar y salvaguardar los bienes que hagan parte del patrimonio del SENA o de otras entidades o de particulares puestos al servicio de la entidad, y que le hayan sido entregados para el desarrollo del objeto del contrato, por lo que son sujetos de control y vigilancia. En consecuencia, deberán sujetarse a las guías y/o procedimientos aplicables a los bienes fijados en la plataforma Compromiso; adicionalmente deberá estar atento a los mantenimientos preventivos y correctivos de los elementos, así como la hoja de vida de los bienes en la cual se date la información actualizada de los mismos, dar cuenta sobre la entrega de los bienes al supervisor y/o interventor del contrato respectivo y a los órganos de control fiscal y disciplinario, de ser procedente.</p>		<p>Las evidencias se encuentran cargadas en los informes mensuales de ejecución contractual en SECOP II.</p> <p>Actas de concertación e inducción: Portafolio del instructor: <u>PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR</u></p> <p>RUTA 1 Ficha: 3176380 Cuaspud. <u>3176380-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208199 Cuaspud. <u>3208199-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175477 Cuaspud. <u>3175477-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208203 Cuaspud. <u>3208203-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175928 Tuquerres. <u>3175928-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3212612 Tuquerres. <u>3212612-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3172875 Sapuyes. <u>3172875-GENERACION DE IDEAS</u></p>



		<p>Ficha: 3208192 Sapuyes. <u>3208192-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>RUTA 2: Ficha: 3158408 Contadero. <u>3158408 - CONTADERO</u></p> <p>Ficha: 3165657 Puerres. <u>3165657- EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA - PUERRES</u></p> <p>RUTA 4 Ficha: 3157545 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157545-ATENCION Y SERVICIO AL CIUDADANO</u></p> <p>Ficha: 3157588 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157588-FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3250942 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250942-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250966 Sapuyes. <u>RUTA 4-3250966-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250980 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250980-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250987 Tuquerres. <u>RUTA 4-3250987-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3260696 Ipiales. <u>RUTA 4-3260696-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3260831 Ipiales. <u>RUTA 4-3260831-MERCADEO Y VENTAS</u></p>
--	--	---



		<p>Ficha: 3276759 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276759-FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3276848 Tuquerres. <u>RUTA 4-3276848-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276849 Sapuyes. <u>RUTA 4-3276849-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276866 Cuaspud <u>RUTA 4-3276866-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276873 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276873-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321089 Ipiales. <u>RUTA 4-3321089-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321127 Ipiales. <u>RUTA 4-3321127-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3322039 Cuaspud. <u>RUTA 4-3322039-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3323498 Ipiales. <u>RUTA 4-3323498-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3351603 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351603-PLAN DE MARKETING</u></p> <p>Ficha: 3351612 Ipiales. <u>RUTA 4-3351612-CAMPESENA RADIAL</u></p> <p>Ficha: 3351620 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351620-PLAN DE MARKETING</u></p>
--	--	--



<p>14. Realizar de manera oportuna el proceso de seguimiento y evaluación de la etapa productiva del aprendizaje, implementando los formatos vigentes para tal fin, disponibles en la plataforma compromiso para las diferentes alternativas de desarrollo de etapa productiva, cuando sea asignado.</p>	<p>Durante la vigencia 2025, no se me han asignado procesos de seguimiento y evaluación de la etapa productiva del aprendizaje dentro de la formación titulada del Centro de Formación.</p>	<p>Durante la vigencia 2025, no se me han asignado procesos de seguimiento y evaluación de la etapa productiva del aprendizaje dentro de la formación titulada del Centro de Formación.</p>
<p>15. Validar novedades académicas y disciplinarias de los aprendices conforme al reglamento del aprendizaje: Reintegros, traslados, aplazamientos, deserciones; conforme lo establece el reglamento del aprendizaje comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, y hallazgos en el registro de la información, cuando aplique.</p>	<p>Durante la vigencia 2025, no se presentaron novedades académicas y/o disciplinarias con los aprendices atendidos.</p>	<p>Durante la vigencia 2025, no se presentaron novedades académicas y/o disciplinarias con los aprendices atendidos.</p>
<p>16. Mantener actualizado el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, pertenecientes a la guía de procesos formativos, presentado mínimo los siguientes soportes: a. Plan de trabajo concertado con el aprendizaje para el desarrollo de la ruta de aprendizaje,</p>		<p>Las evidencias de se encuentran cargadas en los informes mensuales de ejecución contractual en SECOP II.</p> <p>Portafolio del instructor: <u>PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR</u></p> <p>RUTA 1 Ficha: 3176380 Cuaspud. <u>3176380-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208199 Cuaspud. <u>3208199-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p>



<p>según guía para desarrollar los procesos formativos. b. Guía de aprendizaje. c. Actas con los planes de mejoramiento académicos para aprendices que lo requieran. d. Planeación, seguimiento evaluación de etapa productiva (si aplica). e. Bitácora del Aprendiz en etapa productiva (si aplica) f. Formato de asistencia y Registro de inasistencias en aplicativo SOFIA PLUS. g. Formato de juicios evaluativos debidamente diligenciada para cada resultado de aprendizaje.</p>		<p>Ficha: 3175477 Cuaspud. <u>3175477-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208203 Cuaspud. <u>3208203-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3175928 Tuquerres. <u>3175928-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3212612 Tuquerres. <u>3212612-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3172875 Sapuyes. <u>3172875-GENERACION DE IDEAS</u></p> <p>Ficha: 3208192 Sapuyes. <u>3208192-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>RUTA 2: Ficha: 3158408 Contadero. <u>3158408 - CONTADERO</u></p> <p>Ficha: 3165657 Puerres. <u>3165657- EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA - PUERRES</u></p> <p>RUTA 4 Ficha: 3157545 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157545-ATENCION Y SERVICIO AL CIUDADANO</u></p> <p>Ficha: 3157588 Cuaspud. <u>RUTA 4-3157588-FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3250942 Cuaspud.</p>
--	--	--



		<p><u>RUTA 4-3250942-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250966 Sapuyes. <u>RUTA 4-3250966-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250980 Cuaspud. <u>RUTA 4-3250980-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3250987 Tuquerres. <u>RUTA 4-3250987-GESTION DE MDO</u></p> <p>Ficha: 3260696 Ipiales. <u>RUTA 4-3260696-IMAGEN</u> <u>CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3260831 Ipiales. <u>RUTA 4-3260831-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276759 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276759-FORTALECIMIENTO</u> <u>ORGANIZACIONAL DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3276848 Tuquerres. <u>RUTA 4-3276848-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276849 Sapuyes. <u>RUTA 4-3276849-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276866 Cuaspud <u>RUTA 4-3276866-MERCADEO Y VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3276873 Cuaspud. <u>RUTA 4-3276873-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321089 Ipiales. <u>RUTA 4-3321089-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p> <p>Ficha: 3321127 Ipiales. <u>RUTA 4-3321127-TÉCNICAS DE VENTAS</u></p>
--	--	--



		<p>Ficha: 3322039 Cuaspud. <u>RUTA 4-3322039-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3323498 Ipiales. <u>RUTA 4-3323498-IMAGEN CORPORATIVA DE U.P</u></p> <p>Ficha: 3351603 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351603-PLAN DE MARKETING</u></p> <p>Ficha: 3351612 Ipiales. <u>RUTA 4-3351612-CAMPESENA RADIAL</u></p> <p>Ficha: 3351620 Cuaspud. <u>RUTA 4-3351620-PLAN DE MARKETING</u></p>
<p>17. Participar en la formulación y ejecución de los proyectos cuando sea requerido según el área de su especialidad y de conformidad con la programación académica establecida.</p>		<p>Las evidencias de se encuentran cargadas en los informes mensuales de ejecución contractual en SECOP II.</p> <p>Portafolio del instructor: <u>PORTAFOLIO DEL INSTRUCTOR</u></p> <p>Fichas 3208199 Cuaspud. <u>3208199-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3208203 Cuaspud. <u>3208203-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3212612 Tuquerres. <u>3212612-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p> <p>Ficha: 3208192 Sapuyes. <u>3208192-FORMULACION Y EVALUACION DE PYTOS</u></p>



<p>GENERALES:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Realizar su afiliación ante la administradora de riesgos laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo relacionada con el diseño curricular a ejecutar, en el caso de tener diseños curriculares de varias líneas productivas tener en cuenta el mayor riesgo asociado. ▪ Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato según aplique de acuerdo con los lineamientos emitidos por la Dirección del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo – Grupo de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA 		<p>Las evidencias se encuentran cargadas en los informes mensuales de ejecución contractual en SECOP II.</p> <p>Planilla de pago presentadas en archivo: <u>GF y GC</u></p> <p>Reporte de eventos en el aplicativo institucional dentro de los primeros 10 días de cada mes.</p>
--	--	--

3. ASPECTOS LEGALES

3.1 Garantías contractuales

Como garantías se establecieron las siguientes:

GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO		
ASEGURADORA	SEGUROS DEL ESTADO S.A.	
NRO. DE PÓLIZA	41-44-101290836	
CERTIFICADO O ANEXO	0	
FECHA EXPEDICIÓN	10/02/2025	
FECHA APROBACIÓN	10/02/2025	
AMPARO	VIGENCIA	VALOR



GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO			
	DESDE	HASTA	
Cumplimiento	10/02/2025	30/04/2026	\$4,768,159.70
Devolución del pago anticipado			
Salarios y prestaciones sociales			
Calidad del servicio			

GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL [NO APLICA]			
ASEGURADORA			
NRO. DE PÓLIZA			
CERTIFICADO O DE ANEXO			
FECHA EXPEDICIÓN			
FECHA APROBACIÓN			
AMPARO	VIGENCIA		VALOR
	DESDE	HASTA	
Responsabilidad civil extracontractual			

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

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 dio cumplimiento integral al objeto contractual, desarrollando todas las actividades previstas de acuerdo con los términos, condiciones y especificaciones establecidas. Asimismo, atendió de manera adecuada y oportuna cada una de las obligaciones asignadas durante el periodo de ejecución del contrato.

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

De igual manera, se certifica que la contratista cumplió con las obligaciones relacionadas con el cuidado y protección del medio ambiente y con las disposiciones del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), conforme a lo establecido en el Decreto 1072 de 2015 y a los lineamientos institucionales del SENA. Durante la ejecución del contrato mantuvo al día sus aportes al Sistema General de Seguridad Social en salud, pensión y riesgos laborales, requisito indispensable para la prestación del servicio. Así mismo, participó en las capacitaciones, inducciones y reinducciones institucionales orientadas por el SIGA, aplicando los lineamientos impartidos en materia de autocuidado, prevención del riesgo y buenas prácticas ambientales. El contratista desarrolló sus funciones en estricto cumplimiento de las obligaciones legales, contractuales y de convivencia en los ambientes de formación.

3.4 Multas y sanciones

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

3.5 Certificado de pagos de seguridad social

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



3.6 Designación de la supervisión

Que el ordenador del gasto realizó la designación de supervisión el 10/02/2025 al ingeniero Juan Carlos Trejo Castro – Coordinador Académico de Programas Especiales.

3.7 Liquidación del negocio jurídico

Que respecto de la liquidación del contrato se estableció De conformidad con el artículo 217 del Decreto Ley 19 de 2012, que modificó el artículo 60 de la Ley 80 de 1993, no será liquidado el presente contrato cuando el Supervisor de este, certifique a su finalización que el objeto y todas las obligaciones del contrato fueron cumplidas a satisfacción por el Contratista y que a éste se le canceló el valor total de los honorarios pactados. En caso contrario, o cuando el contratista presente reclamación que impida considerar que las partes han terminado el contrato a paz y salvo, el presente contrato será liquidado de mutuo acuerdo entre las partes, dentro de los cuatro (4) meses siguientes a la fecha de su terminación por cualquier causa; en el evento de que las partes no lleguen a un acuerdo, el SENA procederá a liquidarlo unilateralmente en las condiciones y términos establecidos en los artículos 60 de la Ley 80 de 1993 y el artículo 11 de la Ley 1150 de 2007.

4. OBLIGACIONES DE LA ENTIDAD

No aplica.

5. ASPECTOS FINANCIEROS

5.1 Pagos realizados

El [Incluir la fecha en que se expidió la certificación] se expidió el certificado de desembolsos [Relación de pago de SIIF] del Contrato No. **CO1.PCCNTR.7448157**, cuyo valor total pagado es de CUARENTA Y SIETE MILLONES SEISCIENTOS OCHENTA Y UN MIL QUINIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE (\$47.681.597).

NÚMERO DE ORDEN DE PAGO	FECHA DE PAGO	VALOR DE PAGO
NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA

5.2 Estado financiero

CONCEPTO	VALOR
Valor inicial del negocio jurídico	\$ 47.681.597,00



Adiciones o disminuciones del negocio jurídico	\$ 0,00
Valor de las reducciones	\$ 0,00
Valor final del negocio jurídico	\$47.681.597,00
Valor ejecutado	\$47.681.597,00
Valor pagado	\$47.681.597,00
Valor por pagar	\$ 0,00
Valor a liberar	\$ 0,00

Para constancia se firma en Ipiales a los 30 días del mes de diciembre 2025.

JUAN CARLOS TREJO CASTRO

Supervisor del contrato CO1.PCCNTR.7448157 de 2025

Elaboró: 

Héctor Luciano Morillo Chaves

Apoyo Administrativo CAMPESENA



CONTROL DE CAMBIOS

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