CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	**X**	Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, marzo 15 de 2026

Señor (a)
LINDA EVELIN PICHON RONCALLO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No.CO1.PCCNTR.8920430
Cargo del supervisor Coordinadora Académica
Dependencia Centro de Comercio y Servicios
Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes marzo del año 2026

Referencia: CO1.PCCNTR.8920430 - 2026

FREDDY GARCÍA CONSUEGRA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 8´731797 de Barranquilla, en mi calidad de Contratista del SENA, en Programa Comercialización, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de pago: El valor total del presente contrato es máximo de $43´900.805, Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) un Primer pago por valor de $4.104.725,27, b) un Segundo, tercero y cuarto pago por valor de $4.736.896,86 cada uno, c) un quinto pago de 4.262.768,17, d) un Sexto, séptimo, octavo y noveno pago por valor de $4.262.768,17 cada uno, e) un décimo pago en el por valor de 2.375.033,55.

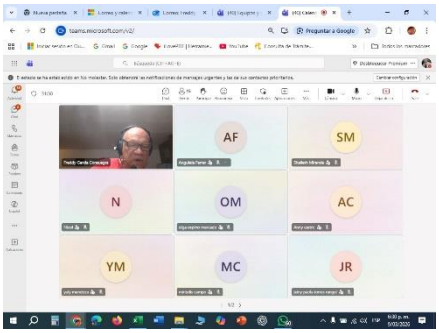
Plazo: Será hasta el (15) de (12) de 2026

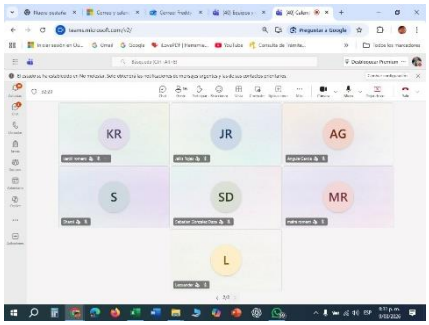
OBJETO:
8-9302-500 Instructor: Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En FORMACIÓN REGULAR TITULADA Y COMPLEMENTARIA Para el Programa Formación GESTIÓN DE MERCADOS/ /DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

Ejecución mensual de actividades:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro.	TEC AC 28 WEB FDS - 3411594 - I 26 Determinación de clientes potenciales R1. Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes. (48 horas) INICIAR. R2 Propectar clientes potenciales. (28 horas) 76 horas INDUCCION R1. Apropiar caracteristica de la gestión organizacional del SENA 28 Horas TGO GM 85 ART - 3302096 - AGO 2025 Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes.	Calificación de los resultados de aprendizaje evaluados en la plataforma Sofía, trabajando en la fase de inducción, con las fichas nuevas.

		R1. Diagnosticar el comportamiento de mercado. - 52 horas	
2	Entregar al equipo de Sofía plus, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo.	Fichas matriculadas en Sofia, y Teams con las horas completas.	Asignación de Fichas de los diferentes programas
3	Hacer la evaluación correspondiente a los cursos asignados	Se han evaluado los RAP y se registran en las plataformas, se está desarrollando la fase de inducción para algunas fichas asignadas por la coordinación.	Juicios evaluativos la plataforma asignada.
4	Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y de las fichas (asignadas tituladas y complementarias) dentro de los 8 días siguientes a la terminación de las competencias a cargo que demuestre el resultado de aprendizaje alcanzado por el aprendiz.	Juicios evaluativos por fichas subidos a la nube.	
5	En virtud del principio de coordinación se podrá fijar reuniones, capacitaciones e inducciones a las que deberá asistir el	Se ha asistido a las reuniones programada por la coordinación oportunamente, como evidencia la coordinación	.

	contratista, en aras de lograr un adecuado cumplimiento de los objetivos y de la calidad de información.	aporta la lista de asistencia	
6	Aplicar los recursos didácticos establecidos en el desarrollo curricular del programa de formación.	Se aplican recursos como Kahoot, debates, foros, exposiciones, trabajo colaborativo equipo, evaluaciones tipo prueba saber, mapas mentales, mapas conceptuales, trabajo en, infografías, construcción de ideas I+D+I, socialización de actividades propuestas.	
7	Coadyuvar en las acciones de retención de las fichas de formación que le han sido asignadas a fin de cumplir con las metas de retención.	Se les realiza socialización permanente en la cual se les concientiza la oportunidad de estudio, como a través del Sena son más competitivos, que se apropien de los conocimientos de los instructores, que ellos son un aporte de fuerza laboral y social a la comunidad.	
8	Implementar procesos de retención documental adoptados por la entidad.	Se socializa los documentos aportados por la entidad SENA	
9	Apoyar en las demás asignadas por el supervisor que permitan el adecuado del	Se realiza el seguimiento adecuado, formalizando y construyendo conocimientos a través del saber y él sabe hacer.	

	seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva.		
10	En virtud del principio de coordinación entre las partes, se deberá dar cumplimiento a la programación de las fichas de formación que le sean asignadas em cada periodo, bien sea en formación titulada, complementaria o virtual.	Se asisten a cada ficha cumplimento con el horario establecido por la coordinación.	
11	Aplicar los formatos dispuestos en la plataforma compromiso en el marco del sistema de gestión integrado, de la entidad, INTEGRABLE; En cada cuenta de cobro, el contratista deberá remitir las evidencias que den cuenta de sus cumplimientos, de sus obligaciones contractuales; 1) Informe detallado del cumplimiento de las obligaciones contractuales conforme a lo establecido en el contrato de prestación de servicios. (anexar registros fotográficos y estado de las fichas atendidas) 2) Reporte de evaluación de las fichas asignadas según	Dia a día se diligencian uno a uno cada formato, reportes y demás obligaciones contractuales establecido para realizar la adecuada formación en el aula.	 

	resultados de aprendizajes alcanzados, 3) Soporte de las horas programadas en otras actividades en la plataforma Sofia plus, 4) Reporte de novedades por ficha de manera oportuna. Lo anterior sin perjuicio de los demás requerimientos institucionales para el proceso.		

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	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el **No. 9495850279** Expedida en Aportes en Línea

correspondiente al mes de febrero del año 2025. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

Firma



FREDDY GARCÍA CONSUEGRA
Contratista CONTRATO No. CO1.PCCNTR.8920430 - 2026
C.C. No. 8´731.797 de Barranquilla

Recibí a satisfacción:

Firma
LINDA EVELIN PICHÓN RONCALLO
SUPERVISOR(A) CONTRATO CO1.PCCNTR.8920430 - 2026
Supervisora Contrato CC 32´700.367
Coordinadora Académica

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: FREDDY GARCIA CONSUEGRA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

FECHA INICIAL: 05/03/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 31/03/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3411594 - ASESORIA COMERCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICACIÓN DE CONOCIMIENTOS DE LAS CIENCIAS NATURALES DE ACUERDO CON SITUACIONES DEL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Monitorear al cliente de acuerdo con metodologías de evaluación y seguimiento
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR CARACTERÍSTICAS DE LA GESTIÓN ORGANIZACIONAL DEL SENA EN EL CONTEXTO DE LA MISIÓN INSTITUCIONAL DE ACUERDO CON SU ROL PROYECTO DE VIDA Y DESARROLLO PROFESIONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	72,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	72,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: FREDDY GARCIA CONSUEGRA

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

REPORTE MENSUAL DEL DOCENTE

CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS PROGRAMA:SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS

INSTRUCTOR: FREDDY GARCIA CONSUEGRA

C.C.: 8´731.797 de Barranquilla

MES: 03/15/2026

TEL: 3003237366

frgarciac@gmail.com

CURSOS PROGRAMADOS:

Ficha de C.	Programa de Formación Curso Largo o Corto	Competencia	Desde 08:00:00 a. m.	Hasta 900:00 p. m.	Desde d/m/a	Hasta d/m/a	Horas Curso Mes	L	M	M	J	V	S	D	Ambiente	Fin
TEC AC 28 WEB FDS - 3411594 - I 26	TECNICO EN ASESORIA COMERCIAL	Determinación de clientes potenciales R1. Seleccionar los criterios para la caracterización de clientes. (48 horas) INICIAR. R2 Propectar clientes potenciales. (28 horas) 76 horas	6:00 Pm.	10:00 Pm.	05/03/26	14/04/26	36	X	X	X	X	X			Multilinguismo - Lab 1	SI
TGO GM 85 ART - 3302096 - AGO 2025	TECNOLOGOS EN GESTION DE MERCADOS	Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes.	2:00 P.m.	4:00:Pm	05/03/26	14/04/26	36	X	X	X	X	X			TIC 2 Computadores segundo piso	SI
					TOTAL		72									

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

REPORTE MENSUAL DEL DOCENTE

CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS PROGRAMA:SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS

INSTRUCTOR: FREDDY GARCIA CONSUEGRA

C.C.: 8´731.797 de Barranquilla

MES: 03/15/2026

TEL: 3003237366

frgarciac@gmail.com

OTROS SERVICIOS TECNOLOGICOS (Requiere Información de la Empresa)

DESCRIPCION	Desde D/M/A	Hasta D/M/A	Desde	Hasta	Valor	Tipo	L	M	M	J	V	S	D	F

Tipo de Servicios:

1. Consultoría y Asistencia Técnica
2. Servicios de Laboratorio
3. Fabricación Especial
4. Investigación Aplicada
5. Desarrollo de Prototipos

APOYOS PRESTADOS

REGIONAL/CENTRO	Desde D/M/A	Hasta D/M/A	Desde	Hasta	Tipo	L	M	M	J	V	S	D	F

Tipo de Apoyo:

1. Asesoría
2. Servicios Tecnológicos
3. Diseño
4. Capacitación
5. Otrs Ejec. Respuesta
6. Cursos

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

REPORTE MENSUAL DEL DOCENTE

CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS PROGRAMA:SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS

INSTRUCTOR: FREDDY GARCIA CONSUEGRA

MES: 03/15/2026

C.C.: 8´731.797 de Barranquilla

TEL: 3003237366

frgarciac@gmail.com

CAPACITACION

N O M B R E	Desde D/M/A	Hasta D/M/A	Desde 1-24	Hasta 1-24	Valor	Area	L	M	M	J	V	S	D	F

Area: 1. Actualización Técnica o Tecnológica
2. Competencias Transversales
3. Específica
4. Formación Avanzada
5. Formación Pedagógica Básica
6. Formación Profesional
7. Gerencia
8. Habilidades Secretariales
9. Idiomas
10. Inducción al SENA
11. Informática
12. Talleres de Mejoramiento

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

REPORTE MENSUAL DEL DOCENTE

CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS PROGRAMA:SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS

INSTRUCTOR: FREDDY GARCIA CONSUEGRA

C.C.: 8´731.797 de Barranquilla

MES: 03/15/2026

TEL: 3003237366

frgarciac@gmail.com

OTRAS ACTIVIDADES (Horas Diferentes a Cursos)

Activ.	Desde	Hasta	Desde	Hasta	L	M	M	J	V	S	D	F
	D/M/A	D/M/A	feb-04	####								

Actividad:

1. Seguimiento a Alumnos
2. Preparación de Sesiones
3. Inducción General
4. Participación Comités Evaluación Alumnos
5. Participación Equipo Pedagógico del Centro
6. Atención Alumnos fuera de Sesiones Principales
7. Permiso Sindical
8. Reconocimiento y/o autorización de programas
9. Centros Provinciales
10. Puntos de Atención Empresarial
11. Acciones de Ley 344
12. Eventualidades
13. Capacitación de Equipos Técnicos
14. Caracterización Ocupacional
15. Mapa Funcional
16. Elaboración de Normas de Competencia Laboral
17. Verificación de Normas de Competencia Laboral
18. Evaluación del Desempeño de Trabajadores
19. Auditoría al Proceso de Evaluación del Desempeño
20. Orientación de Actividades Culturales
21. Actividades Administrativas
22. Compensatorio por Trabajo Dominical
23. Giras Educativas
24. Incapacidad
25. Licencia
26. Permiso
27. Evaluación de Competencias
28. Homologación
29. Tutorías
30. Tutorías al Emprendedor
31. Validación