



## CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

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

### INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Barranquilla, abril 30 de 2026

Señor (a)

**LINDA EVELIN PICHÓN RONCALLO**

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.9152780**

Coordinador(a) Académico de Comercialización y Ventas

Centro de Comercio y Servicios

Barranquilla

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual abril de 2026

**Referencia:** CO1.PCCNTR.9152780 de 2026

Natan José Nader Barbosa, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 72.163.462, en mi calidad de contratista del SENA, 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 contrato tiene un valor total de **\$43.900.805** (Cuarenta y tres millones novecientos mil ochocientos cinco pesos. pesos). El esquema de pagos se detalla a continuación:

- **Marzo (Pago 1):** Un pago de **\$4.105.830** (cuatro millones ciento cinco mil ochocientos treinta pesos).
- **Abril (Pago 2):** Un pago de **\$4.737.497** (cuatro millones setecientos treinta y siete mil cuatrocientos noventa y siete pesos).
- **Mayo (Pago 3):** Un pago de **\$4.737.497** (cuatro millones setecientos treinta y siete mil cuatrocientos noventa y siete pesos).
- **Junio (Pago 4):** Un pago de **\$4.737.497** (cuatro millones setecientos treinta y siete mil cuatrocientos noventa y siete pesos).
- **Julio (Pago 5):** Un pago de **\$4.263.747** (cuatro millones doscientos sesenta y tres mil setecientos cuarenta y siete pesos).
- **Agosto (Pago 6):** Un pago de **\$4.737.497** (cuatro millones setecientos treinta y siete mil cuatrocientos noventa y siete pesos).
- **Septiembre (Pago 7):** Un pago de **\$4.737.497** (cuatro millones setecientos treinta y siete mil cuatrocientos noventa y siete pesos).
- **Octubre (Pago 8):** Un pago de **\$4.737.497** (cuatro millones setecientos treinta y siete mil cuatrocientos noventa y siete pesos).





- **Noviembre (Pago 9):** Un pago de **\$4.737.497** (cuatro millones setecientos treinta y siete mil cuatrocientos noventa y siete pesos).
- **Diciembre (Pago 10):** Un pago de **\$2.368.749** (dos millones trescientos sesenta y ocho mil setecientos cuarenta y nueve pesos).

Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo con el cronograma definido por la Dirección Administrativa y Financiera de la Dirección General en la cuenta de **Ahorros No. 773-768514-71 de BANCOLOMBIA**, cuyo titular es el (la) contratista.


**Plazo:** Será desde el día cinco (5) de marzo hasta el quince (15) de diciembre de 2026, sin exceder la presente vigencia presupuestal y empezará a contarse a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución indicados en este contrato.

**Objeto:** 8-9302-488 Instructor: Prestar Servicios Personales Carácter Temporal Para La Formación Profesional Integral, En FORMACION REGULAR TITULADA Y COMPLEMENTARIA Para el Programa Formación GESTIÓN DE MERCADOS.

#### Ejecución mensual de actividades

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Desarrollar actividades de formación profesional en los programas definidos por el centro.	Formación presencial y sesiones remotas con las fichas TGO DV-3412711, TGO DV-3412712, TGO DV-3146123, TGO PCI-3174459	
2	Entregar al equipo de Sofía plus, la información requerida para la asignación de rol y disponibilidad en el aplicativo	Actualización de datos para el desempeño de rol de instructor.	
3	Hacer la evaluación correspondiente a los cursos asignados	No se requirió la actividad.	N/A
4	Garantizar que se realicen los juicios evaluativos de las competencias y fichas asignadas (Tituladas y complementarias), dentro de los 8 días siguientes a la terminación de las	No se requirió la actividad.	N/A



	competencias a cargo que demuestre el resultado de aprendizaje alcanzado por el aprendiz.																																																																																																	
5	En virtud del principio de coordinación, se podrán fijar reuniones, capacitaciones e inducciones a las que deberá asistir el contratista, en aras de lograr un adecuado cumplimiento de los objetivos y la calidad de la formación.																																																																																																	
6	Aplicar los recursos didácticos establecidos en el desarrollo curricular del programa de formación.	Se utiliza la red social TradingView para el análisis de los diferentes mercados.																																																																																																
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.	No se requirió la actividad.	N/A																																																																																															
8	Implementar los procesos de gestión documental adoptados por la entidad.	No se requirió la actividad.	N/A																																																																																															
9	Apoyar en las demás asignadas por el supervisor que permitan el adecuado seguimiento de la etapa lectiva y/o productiva.	No se requirió la actividad.	N/A																																																																																															
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 en cada periodo, bien sea en formación titulada o complementaria en las	Se imparte la formación presencial y mediadas por las Tic's según el horario asignado.	<p>Informe - Comercialización - ASESORÍA INVER</p> <p>SENA - CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS - REGIONAL ATLANTICO - AÑO 2020</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>NOMBRE DEL INSTRUCTOR/ASISTENTE</th> <th>BOLETA</th> <th>PRESENTE</th> <th>RECORD</th> <th>CONTROLES GESTIÓN DE MERCADOS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>OBSEVACIONES:</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <table border="1"> <thead> <tr> <th>NOMBRE DE LA COMPETENCIA</th> <th>COMPETENCIA</th> <th>RESULTADOS</th> <th>FECHA INICIO</th> <th>FECHA FINAL</th> <th>FECHA INICIO FINAL</th> <th>FECHA INICIO FINAL</th> <th>LA</th> <th>MI</th> <th>VI</th> <th>DI</th> <th>DOM</th> <th>ABSENTE</th> <th>TOTAL PRESENCIA</th> <th>HORAS TALLERES</th> <th>HORAS ENSEÑANZAS</th> <th>TOTAL HORAS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Manejar problemáticas de desarrollo de negocios con clientes en el mercado de COMERCIALES</td> <td>DESARROLLO DE NEGOCIOS CON CLIENTES EN EL MERCADO DE COMERCIALES</td> <td>FORMAR Y TALLERES PARA EL DESARROLLO DE NEGOCIOS CON CLIENTES EN EL MERCADO DE COMERCIALES</td> <td>10/05/2020</td> <td>10/05/2020</td> <td>08:00</td> <td>12:00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>2</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>MEJORAR PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LAS CONDICIONES DEL MERCADO</td> <td>MEJORAR PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LAS CONDICIONES DEL MERCADO</td> <td>FORMAR Y TALLERES PARA MEJORAR PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LAS CONDICIONES DEL MERCADO</td> <td>10/05/2020</td> <td>10/05/2020</td> <td>08:00</td> <td>12:00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>2</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO</td> <td>PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO</td> <td>PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO</td> <td>10/05/2020</td> <td>10/05/2020</td> <td>08:00</td> <td>12:00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>2</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO</td> <td>PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO</td> <td>PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO</td> <td>10/05/2020</td> <td>10/05/2020</td> <td>08:00</td> <td>12:00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>2</td> <td>2</td> <td>0</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table>	NOMBRE DEL INSTRUCTOR/ASISTENTE	BOLETA	PRESENTE	RECORD	CONTROLES GESTIÓN DE MERCADOS	OBSEVACIONES:					NOMBRE DE LA COMPETENCIA	COMPETENCIA	RESULTADOS	FECHA INICIO	FECHA FINAL	FECHA INICIO FINAL	FECHA INICIO FINAL	LA	MI	VI	DI	DOM	ABSENTE	TOTAL PRESENCIA	HORAS TALLERES	HORAS ENSEÑANZAS	TOTAL HORAS	Manejar problemáticas de desarrollo de negocios con clientes en el mercado de COMERCIALES	DESARROLLO DE NEGOCIOS CON CLIENTES EN EL MERCADO DE COMERCIALES	FORMAR Y TALLERES PARA EL DESARROLLO DE NEGOCIOS CON CLIENTES EN EL MERCADO DE COMERCIALES	10/05/2020	10/05/2020	08:00	12:00							2	2	0	2	MEJORAR PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LAS CONDICIONES DEL MERCADO	MEJORAR PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LAS CONDICIONES DEL MERCADO	FORMAR Y TALLERES PARA MEJORAR PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LAS CONDICIONES DEL MERCADO	10/05/2020	10/05/2020	08:00	12:00							2	2	0	2	PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO	10/05/2020	10/05/2020	08:00	12:00							2	2	0	2	PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO	10/05/2020	10/05/2020	08:00	12:00							2	2	0	2
NOMBRE DEL INSTRUCTOR/ASISTENTE	BOLETA	PRESENTE	RECORD	CONTROLES GESTIÓN DE MERCADOS																																																																																														
OBSEVACIONES:																																																																																																		
NOMBRE DE LA COMPETENCIA	COMPETENCIA	RESULTADOS	FECHA INICIO	FECHA FINAL	FECHA INICIO FINAL	FECHA INICIO FINAL	LA	MI	VI	DI	DOM	ABSENTE	TOTAL PRESENCIA	HORAS TALLERES	HORAS ENSEÑANZAS	TOTAL HORAS																																																																																		
Manejar problemáticas de desarrollo de negocios con clientes en el mercado de COMERCIALES	DESARROLLO DE NEGOCIOS CON CLIENTES EN EL MERCADO DE COMERCIALES	FORMAR Y TALLERES PARA EL DESARROLLO DE NEGOCIOS CON CLIENTES EN EL MERCADO DE COMERCIALES	10/05/2020	10/05/2020	08:00	12:00							2	2	0	2																																																																																		
MEJORAR PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LAS CONDICIONES DEL MERCADO	MEJORAR PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LAS CONDICIONES DEL MERCADO	FORMAR Y TALLERES PARA MEJORAR PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LAS CONDICIONES DEL MERCADO	10/05/2020	10/05/2020	08:00	12:00							2	2	0	2																																																																																		
PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO	10/05/2020	10/05/2020	08:00	12:00							2	2	0	2																																																																																		
PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO	PROYECTAR EL MERCADO DE ALIADOS CON EL TIPO DE PRODUCTO/SERVICIO	10/05/2020	10/05/2020	08:00	12:00							2	2	0	2																																																																																		



	modalidades presencial y virtual.		
11	<p>Aplicar los formatos dispuestos en la plataforma compromiso en el marco del Sistema de Gestión integrado de la entidad. <b>ENTREGABLES:</b> En cada cuenta de cobro, el contratista deberá remitir las evidencias que den cuenta del cumplimiento de sus obligaciones contractuales: <b>1)</b> 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. <b>2)</b> Reporte de la evaluación de las fichas asignadas según los resultados de aprendizaje alcanzados. <b>3)</b> Soporte de horas programadas en otras actividades en la plataforma de Sofía Plus. <b>4)</b> Reporte de novedades por ficha de manera oportuna. Lo anterior, sin perjuicio de los demás requerimientos institucionales para el proceso de cobro de los honorarios a lugar</p>	<p>Se utiliza el nuevo formato de ejecución mensual GCCON-F-087.</p>	

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 para legalización del desplazamiento, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados. Cada informe de legalización 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.

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1				
2				

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. **No 83918312** de la planilla, operador **ENLACE**, **marzo de 2026**.

Cordialmente,

**Natan José Nader Barbosa**

Contratista

C.C. No. 72.163.462

**Linda Evelin Pichón Roncallo**

Supervisor(a) Contrato 9152780 de 2026

C.C. No. 32.700.367

Coordinador(a) Académica de Comercialización y Ventas



<b>MES/AÑO:</b>	30 DE ABRIL 2026
<b>INSTRUCTOR:</b>	NATAN JOSÉ NADER BARBOSA
<b>CÉDULA:</b>	72.163.462 de Barranquilla

## PARTE CURSOS

CÓDIGO DE FICHA	GRUPO	COMPETENCIA	HORARIO	INICIO	FINAL	HORAS	AMBIENTE	L	M	M	J	V	S	D
DV-3412711	TECNÓLOGO EN DIRECCIÓN DE VENTAS	PROYECTAR EL MERCADO	De lunes a viernes de 6am a 8am	05/03/2026	30/04/2026	34	Tic'S	x	x	x	x	x		
DV-3412712	TECNÓLOGO EN DIRECCIÓN DE VENTAS	PROYECTAR EL MERCADO	De lunes a viernes de 8am a 10am	05/03/2026	30/04/2026	34	Tic'S	x	x	x	x	x		
DV-3146123	TECNÓLOGO EN DIRECCIÓN DE VENTAS	NEGOCIAR PRODUCTOS & SERVICIOS	De lunes a viernes de 2pm a 4pm	05/03/2026	30/04/2026	34	CONVENC. 3 FINANZAS	x	x	x	x	x		
PCI-3174459	TECNÓLOGO EN PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL	DESARROLLO DE ACUERDOS O CONTRATOS COMERCIALES	De lunes a viernes de 4pm a 6pm	05/03/2026	30/04/2026	34	CONVENC. 1 FINANZAS	x	x	x	x	x		
<b>TOTAL</b>						<b>136</b>								

## PARTE DISEÑO CURRICULAR

CODIGO/NOMBRE	Día Inicio	Día Final	Horas	Horario	L	M	M	J	V
<b>TOTAL</b>			<b>0</b>						

**PARTE CAPACITACION FUNCIONARIOS** (Programadas por el Centro)

CENTRO/ACTIVIDAD	Día Inicio	Día Final	Horas	Horario	L	M	M	J	V
<b>TOTAL</b>			<b>0</b>						

**PARTE OTRAS ACTIVIDADES (HORAS INDIRECTAS)**

ACTIVIDADES	Día Inicio	Día Final	Horas	Horario	L	M	M	J	V
Alistamiento II Trimestre 2026	15-abr.-26	17-abr.-26	24	8am a 12m - 2pm a 6pm			x	x	x
<b>TOTAL</b>			<b>24</b>						

<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>160,00</u></b>
---------------------	----------------------