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

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería, 09 de abril del 2026

Señor (a)
LUIS ERNESTO BARRERA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **CO1.PCCNTR.9176953**
Coordinador académico
Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir
Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes de ABRIL del año 2026.
Referencia: No.**CO1.PCCNTR.9176953** del año 2026

SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO, identificado con la cédula de ciudadanía No.52.804.159 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agropecuario y de Biotecnología El Porvenir, 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 de TREINTA Y SIETE MILLONES OCHOCIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL NOVECIENTOS SETENTA Y SEIS PESOS M/CTE ($ 37.899.976) esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera, a) ocho (8) pagos iguales por los meses de febrero a septiembre de 2026 por valor de CUATRO MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS NOVENTA Y SIETE PESOS M/CTE ($4.737.497).

Plazo: Será hasta el 30 de septiembre del 2026.

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 POPULAR, FAMILIAR, ÉTNICA Y COMUNITARIA, EN CONCORDANCIA CON LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA DIRECCIÓN DEL SISTEMA NACIONAL DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO Y LA C

Ejecución mensual de actividades

Nro.	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 asignadas, 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.	Se realizó alistamiento de procesos académicos, impartiendo formación, en los programas de formación: GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS con ficha No. 3141311 MERCADEO Y VENTAS con ficha No. 3441393, 3441424, 3451720, 3472274 Total Horas Mes: 144	**Anexo 1**: Planeación Pedagógica Ficha No. 3141311, 3472274, 3441393, 3441424 **Anexo 2**: Guías de Aprendizaje programa de formación Ficha No. 3141311, 3472274, 3441393, 3441424 **Anexo 3**: Plan Concertado Ficha No. 3141311, 3472274, 3441393, 3441424 **Anexo 4**: Listas de Asistencias Ficha No. 3141311, 3472274, 3441393, 3441424
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	Participé activamente en la estructuración de la **planeación pedagógica, guía de aprendizaje, plan de trabajo concertado** de los programas asignados, definiendo cronogramas de actividades y asegurando la alineación con los resultados de aprendizaje previstos	**Anexo 5**: Evidencias cargadas en el portafolio del instructor ubicadas en el drive.
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	Se asociaron los aprendices a la ruta de aprendizaje de las fichas No. 3472274, 3441393, 3441424	**Anexo 6**: Evidencias cargadas en el portafolio del instructor ubicadas en el drive.

	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.	Se asistió al evento realizado el miércoles 08 de abril en la nueva sede del SENA ubicada en el municipio de Ciénaga de Oro.	**Anexo 7:** Evidencias fotográficas de la asistencia al evento
5	Presentar las actas finales de cierre de etapa lectiva de las fichas asignadas como responsable, acorde con los lineamientos institucionales.	No se requirió la actividad	No aplica
6	Apoyar el trámite de las novedades de deserción de aprendices acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No se requirió la actividad	No aplica
7	Asistir a los aprendices en las novedades acorde con lo establecido en el reglamento del aprendiz.	No se requirió la actividad	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).	Se realizo la organización, actualización y cargue de las **evidencias de formación** en el drive del correo institucional, asegurando que los portafolios de evidencias, listados de asistencia y planes de trabajo cumplan con la codificación y los formatos vigentes del Sistema de Gestión de Calidad."	**Anexo 8:** Pantallazo del portafolio del instructor (OneDrive) Link: https://tinyurl.com/2uspzh2x
9	Participar en proyectos de investigación aplicada, técnica y pedagógica en función de la formación profesional de los programas	No se requirió la actividad	No aplica

	relacionados con el área temática.		
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 la actividad	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.	Se realizó el cargue oportuno en la plataforma **SECOP II** de todos los documentos soporte requeridos para el trámite de pago del mes actual (informe de actividades, certificación de cumplimiento, seguridad social y demás anexos), cumpliendo con los plazos establecidos por la entidad y la normativa legal vigente.	**Anexo 9**: Se reporta en el presente informe los requerimientos de la ejecución del contrato y las actividades concertadas con los aprendices, además de los requerimientos del supervisor de contrato
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.	No se requirió la actividad	No aplica
13	Comunicar al Supervisor del contrato en un plazo no inferior a quince (15) días hábiles las anomalías, inconsistencias, novedades del Contrato (Cesion - Terminacion).	No se requirió la actividad	No aplica

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	19626	MONTERIA-LORICA-MONTERIA	17/03/2026	17/03/2026
2	19626	MONTERIA-LORICA-MONTERIA	18/03/2026	18/03/2026
3	19626	MONTERIA-LORICA-MONTERIA	24/03/2026	24/03/2026
4	19626	MONTERIA-LORICA-MONTERIA	25/03/2026	24/03/2026
5	19626	MONTERIA-LORICA-MONTERIA	31/03/2026	31/03/2026

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. **4644951231** de **BANCOOMEVA** referente al mes de **MARZO.**

Cordialmente,



SHIRLY ELJACH MERCADO
Contratista
C.C. No. 52.804.159 de Bogotá

Recibí a satisfacción:

LUIS ERNESTO BARRERA
Supervisor de Contrato No. CO1.PCCNTR. 9176953

ANEXOS

Obligación Contractual 1. Se realizó alistamiento de procesos académicos, impartiendo formación, en los programas de formación con ficha No. 3141311, 3472274, 3441393, 3441424

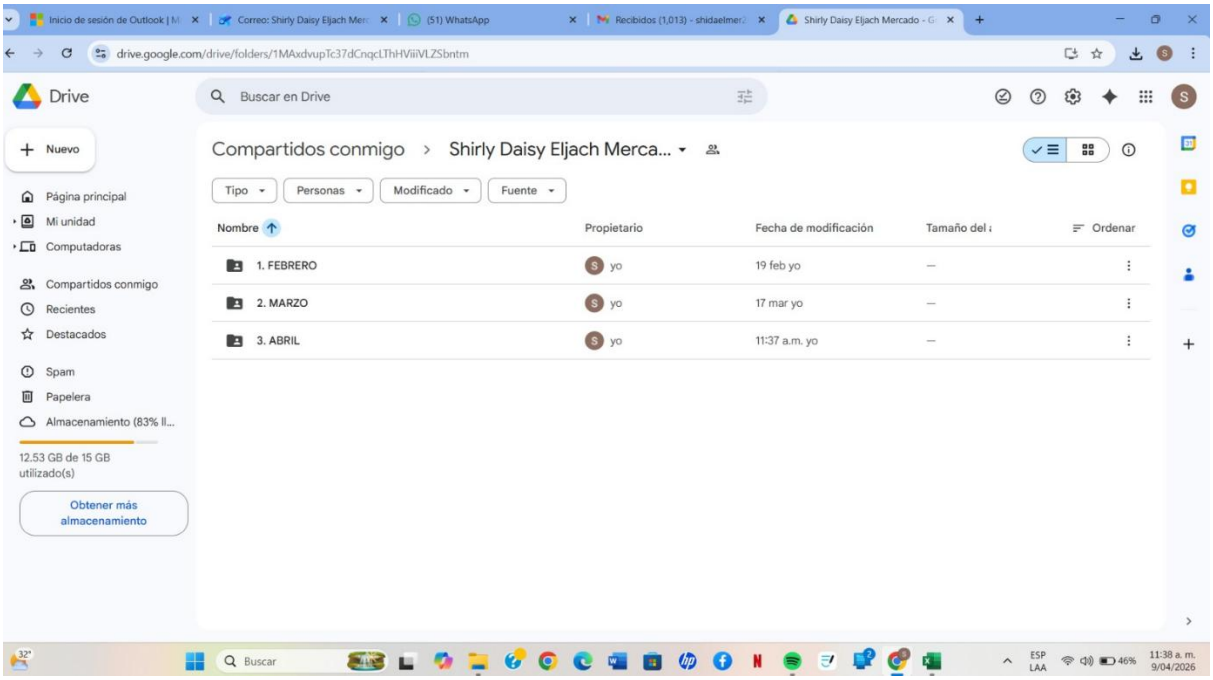
Anexo 1: Planeación Pedagógica Ficha No. 3141311, 3472274, 3441393, 3441424

Anexo 2: Guías de Aprendizaje programa de formación Ficha No. 3141311, 3472274, 3441393, 3441424

Anexo 3: Plan Concertado Ficha No. 3141311, 3472274, 3441393, 3441424

Anexo 4: Listas de Asistencias Ficha No. 3141311, 3472274, 3441393, 3441424

Obligación Contractual 2, 8 y 11 anexos (5) (8) y (9): pantallazo del portafolio del instructor en DRIVE.

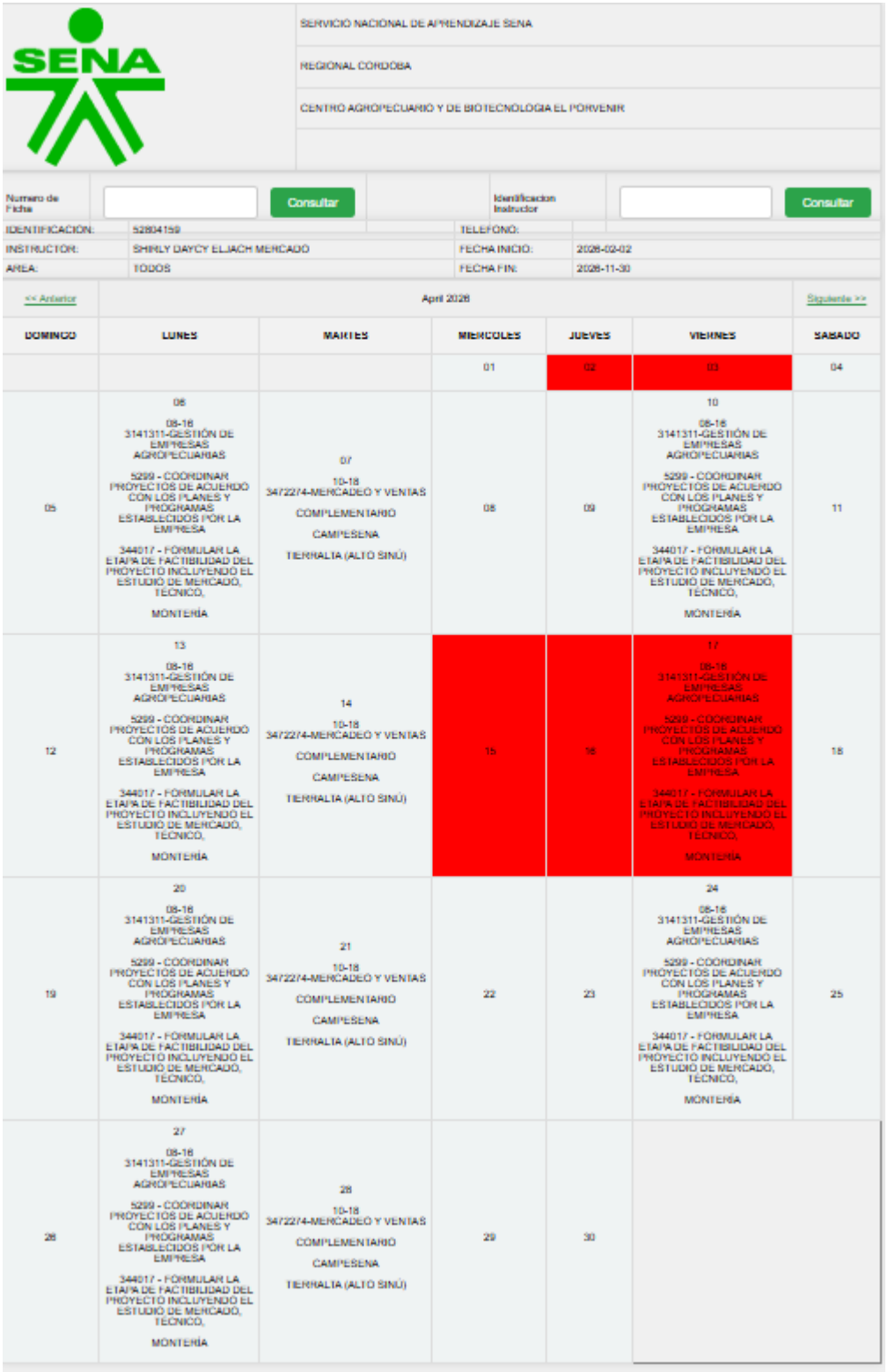


Obligación Contractual 4. : Evidencias fotográficas de la asistencia al evento el día 8 de abril en la nueva sede del SENA en el municipio de Ciénaga de Oro





Programación del instructor en OMNIDATOS mes de abril



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

REGIONAL CORDOBA

CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Numero de Ficha: Consultar | Identificacion Instructor: Consultar

IDENTIFICACIÓN:	52804159	TELEFONO:	
INSTRUCTOR:	SHIRLY DAYCY ELIACH MERCADO	FECHA INICIO:	2026-02-02
AREA:	TODOS	FECHA FIN:	2026-11-30

<< Anterior | April 2026 | Siguiente >>

DOMINGO	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
			01	02	03	04
05	06 08-16 3141311-GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS 5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA 344017 - FORMULAR LA ETAPA DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO INCLUYENDO EL ESTUDIO DE MERCADO, TECNICO, MONTERÍA	07 10-18 3472274-MERCADEO Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA TIERRALTA (ALTO SINÚ)	08	09	10 08-16 3141311-GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS 5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA 344017 - FORMULAR LA ETAPA DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO INCLUYENDO EL ESTUDIO DE MERCADO, TECNICO, MONTERÍA	11
12	13 08-16 3141311-GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS 5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA 344017 - FORMULAR LA ETAPA DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO INCLUYENDO EL ESTUDIO DE MERCADO, TECNICO, MONTERÍA	14 10-18 3472274-MERCADEO Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA TIERRALTA (ALTO SINÚ)	15	16	17 08-16 3141311-GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS 5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA 344017 - FORMULAR LA ETAPA DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO INCLUYENDO EL ESTUDIO DE MERCADO, TECNICO, MONTERÍA	18
19	20 08-16 3141311-GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS 5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA 344017 - FORMULAR LA ETAPA DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO INCLUYENDO EL ESTUDIO DE MERCADO, TECNICO, MONTERÍA	21 10-18 3472274-MERCADEO Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA TIERRALTA (ALTO SINÚ)	22	23	24 08-16 3141311-GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS 5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA 344017 - FORMULAR LA ETAPA DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO INCLUYENDO EL ESTUDIO DE MERCADO, TECNICO, MONTERÍA	25
26	27 08-16 3141311-GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS 5299 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA 344017 - FORMULAR LA ETAPA DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO INCLUYENDO EL ESTUDIO DE MERCADO, TECNICO, MONTERÍA	28 10-18 3472274-MERCADEO Y VENTAS COMPLEMENTARIO CAMPESENA TIERRALTA (ALTO SINÚ)	29	30		








MADRE LAURA





Versión: 04

Código: GFPI-F-134

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	MONTERIA MARZO 05/2025
Denominación del Programa de Formación	TECNOLOGO EN GESTION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL
Código y versión del Programa	134101 VERSION 2
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un	EJECUTAR ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y DE MERCADEO
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa	2820694
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos. NEVIS VILLALBA GÓMEZ**
	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR
	Regional y Centro de formación. Regional Córdoba

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES		
ANALISIS	ANALIZAR PROCEDIMIENTOS E INFORMACION ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL DE LAS MIPYMES MEDIANTE EL USO DE HERRAMIENTAS TECNOLOGICAS Y ESTADISTICAS PARA LA ADECUADA TOMA DE DECISIONES	210602001 - TRAMITAR CORRESPONDENCIA DE ACUERDO CON PROCESOS TÉCNICOS Y NORMATIVA	01 RECONOCER EL ENTORNO DE EMPRESA Y LA RELACIÓN DE ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS, APLICADAS AL TRÁMITE DE LOS DOCUMENTOS DE OFICINA DE ACUERDO CON LA NORMATIVA Y POLÍTICA INSTITUCIONALES.	RA: 21060200101: - EMPRESA. CONCEPTO CLASIFICACIÓN RECURSOS: DEFINICIÓN Y TIPOS.. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL: CONCEPTO. TIPOS. ÁREAS FUNCIONALES - MANUAL DE FUNCIONES Y PROCESOS. CONCEPTOS Y FINALIDAD. - PROCESO ADMINISTRATIVO EN LA ORGANIZACIÓN (PLANEAR-ORGANIZAR- DIRECCIONAR-CONTROLAR). - GENERALIDADES ARCHIVÍSTICAS. CONCEPTOS GESTIÓN DOCUMENTAL DOCUMENTO ARCHIVO. CONCEPTO ELEMENTOS. CARACTERÍSTICAS INTERNAS Y EXTERNAS. CARÁCTER SERIADO, UNICIDAD Y OBJETIVIDAD.	RA: 21060200101: - IDENTIFICAR EL ENTORNO EMPRESARIAL INTERPRETAR MANUALES DE FUNCIÓN Y PROCEDIMIENTO. - INTERPRETAR NORMATIVA Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES. - INTERPRETAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA. - IDENTIFICAR PROCESOS ADMINISTRATIVOS. - IDENTIFICAR EL CONCEPTO DE DOCUMENTO DE ARCHIVO.	RA: 21060200101: - APLICA EL PROCESO ADMINISTRATIVO, LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL EN EL TRÁMITE DE LOS DOCUMENTOS, TENIENDO EN CUENTA LA NORMATIVIDAD Y LAS POLÍTICAS DE LA INSTITUCIÓN. - APLICA EL MANUAL DE FUNCIONES Y PROCEDIMIENTO EN EL TRÁMITE DE LOS DOCUMENTOS DE OFICINA, TENIENDO EN CUENTA	**Área de desarrollo Cognitivo:** Identificar los elementos conceptuales de la gestión de los documentos archivísticos y contables requeridos para el trámite de documentos según la normatividad y aplicación en las MiPymes. .	16	8	Demostraciones Simulación de Situaciones Panel Foro Ensayo Estudio de caso Entrevista Mentefacto Ponencia Pregunta - Respuesta Mesa Redonda Juego de Roles Debate Exposición Sustentación	Ambiente de Formación Ambiente Simulado Biblioteca Empresas Sector Productivo y de Servicios Sala Virtual LMS Taller Ambientes Externos	Lápices, esferos marcadores, pliegos de papel, hojas de examen, cuadernos, calculadora. Equipos de cómputo con conexión a internet.	NEVIS VILLALBA	Conocimiento: elabora un resumen en el que explique los procedimientos del trámite de documentos administrativos dentro del Gestor la organización.	
EJECUCION	EFECTUAR ACCIONES DE APOYO A LAS ACTIVIDADES Y TAREAS DE LAS ÁREAS FUNCIONALES DE LA ORGANIZACIÓN, SUS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS COMO SOPORTE A MYPIMES Y EMPRENDIMIENTOS		02 RECIBIR LOS DOCUMENTOS FÍSICOS Y/O ELECTRÓNICOS DE ACUERDO CON LA NORMATIVA Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES	RA: 21060200102: - NORMAS TÉCNICAS Y NORMATIVA SOBRE CORRESPONDENCIA Y COMUNICACIONES, CORREO Y SERVICIO DE MENSAJERÍA. NORMAS TÉCNICAS, NORMATIVA Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES SOBRE RECIBO DE DOCUMENTOS. - ÚTILES, ELEMENTOS Y MOBILIARIO - VENTANILLA ÚNICA DE CORRESPONDENCIA: CONCEPTO, FUNCIONES Y PROCESOS. - MANUALES DE OPERACIÓN DE EQUIPOS: RELOJ RADICADOR, BALANZAS PARA CORRESPONDENCIA, DESTRUCTOR DE PAPEL - EQUIPOS O MEDIOS DE INGRESO DE LOS DOCUMENTOS: MENSAJERÍA, FAX, CORREO TRADICIONAL, CORREO ELECTRÓNICO, PÁGINA WEB. - SALUD OCUPACIONAL Y SEGURIDAD	RA: 21060200102: APLICAR LA NORMATIVA Y LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES DE LOS DOCUMENTOS RECIBIDOS. - ELABORAR FORMATOS PARA EL REGISTRO DE LOS DOCUMENTOS RECIBIDO. - RECEPCIONAR LA DOCUMENTACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LOS DOCUMENTOS FÍSICOS Y ELECTRÓNICOS. - OPERAR EQUIPOS Y HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS - RADICAR LOS DOCUMENTOS RECIBIDOS - ANALIZAR E INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DEL CONTENIDO DE LOS DOCUMENTOS RECIBIDOS. - CLASIFICAR LOS DOCUMENTOS RECIBIDOS. - DISTRIBUIR LOS DOCUMENTOS QUE NO SON DEL PROCESO DE RECIBO - REGISTRAR LOS DOCUMENTOS	RA: 21060200102: - APLICA LOS PROCEDIMIENTOS EN LA RECEPCIÓN Y DESPACHO E INTERPRETA LAS TABLAS DE RETENCIÓN DOCUMENTAL, DE ACUERDO CON LA NORMATIVA Y LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES. - USA LOS CANALES O MEDIOS DE INGRESO DE LOS DOCUMENTOS., ACUERDO CON LA NORMATIVA, LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES. - DISTRIBUYE LOS DOCUMENTOS RECIBIDOS, DE ACUERDO CON LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL,	**Área de desarrollo Cognitivo:** Identificar los elementos conceptuales de la gestión de los documentos archivísticos y contables requeridos para el trámite de documentos según la normatividad y aplicación en las MiPymes. .	16	8					Desempeño: realiza una representación acerca de las normas del trámite de documentos que emplea las organizaciones para conservación y mantenimiento de documentos.	
EJECUCION	EFECTUAR ACCIONES DE APOYO A LAS ACTIVIDADES Y TAREAS DE LAS ÁREAS FUNCIONALES DE LA ORGANIZACIÓN, SUS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS COMO SOPORTE A MYPIMES Y EMPRENDIMIENTOS		03 DESPACHAR LOS DOCUMENTOS FÍSICOS Y/O ELECTRÓNICOS GENERADOS EN LAS UNIDADES ADMINISTRATIVAS, TENIENDO EN CUENTA LA NORMATIVA Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES.	RA: 21060200103: - NORMAS TÉCNICAS, NORMATIVA Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES SOBRE DESPACHO DE DOCUMENTOS - SERVICIOS POSTALES - NORMATIVA - MARCO, DEFINICIÓN Y ALCANCE GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN: CONCEPTO, NORMAS DE ACCESO Y DIFUSIÓN, RELACIÓN DEL DOCUMENTO CON LA INFORMACIÓN. - CONSECUTIVO DE CORRESPONDENCIA: CONCEPTO, USO, APLICACIÓN, NORMAS. - IMPORTANCIA DEL REGISTRO Y RADICACIÓN DE LOS DOCUMENTOS A ENVIAR SEGÚN POLÍTICAS INSTITUCIONALES. - TRAMITE FORMATOS PARA EL ENVÍO DEL DOCUMENTO. - ORGANIZACIÓN	RA: 21060200103: - APLICAR LA NORMATIVA Y LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES EN RELACIÓN DE LOS DOCUMENTOS DESPACHADOS. - ANALIZAR E INTERPRETAR EL DOCUMENTO DE RECIBIDO. - PRODUCIR DOCUMENTO DE DESPACHO - ANALIZAR E INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DEL CONTENIDO DE LOS DOCUMENTOS ENVIADOS. - OPERAR EQUIPOS Y HERRAMIENTAS PARA EL DESPACHO DE DOCUMENTOS RECIBIDOS Y PRODUCIDO. - RADICAR LOS DOCUMENTOS ENVIADOS - REGISTRAR LOS DOCUMENTOS ENVIADOS - DESPACHAR DOCUMENTOS FÍSICO Y ELECTRÓNICO. - REPORTAR REGISTRO DE	RA: 21060200103: - ENVÍA LA DOCUMENTACIÓN DE DESPACHO DE ACUERDO CON LA NORMATIVA Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES. - USA LOS CANALES O MEDIOS DE DESPACHO DE LOS DOCUMENTOS., ACUERDO CON LA NORMATIVA, LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES. - ARCHIVA DOCUMENTOS EN EL CONSECUTIVO DE ACUERDO CON ORGANIZACIÓN DE LA UNIDAD DOCUMENTAL	**Área de desarrollo Cognitivo:** Identificar los elementos conceptuales de la gestión de los documentos archivísticos y contables requeridos para el trámite de documentos según la normatividad y aplicación en las MiPymes. .	12	4						
EJECUCION	EFECTUAR ACCIONES DE APOYO A LAS ACTIVIDADES Y TAREAS DE LAS ÁREAS FUNCIONALES DE LA ORGANIZACIÓN, SUS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS COMO SOPORTE A MYPIMES Y EMPRENDIMIENTOS		04 CONSERVAR Y PRESERVAR LOS DOCUMENTOS (SOPORTE FÍSICO O DIGITAL) PARA EL SUMINISTRO DE INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS TÉCNICAS, LA TECNOLOGÍA DISPONIBLE, LA NORMATIVA Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES	RAP 21060200104: - NORMATIVA Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE CONSERVACIÓN Y PRESERVACIÓN DE DOCUMENTOS. - CONSERVACIÓN Y PRESERVACIÓN DE DOCUMENTOS: CONCEPTOS DI GITAL Y FÍSICO ELEMENTOS DE CONSERVACIÓN	RA: 21060200104: - INTERPRETAR LA NORMA TÉCNICA, NORMATIVA Y POLÍTICAS INSTITUCIONALES, DE CONSERVACIÓN Y PRESERVACIÓN DE DOCUMENTOS.	RA: 21060200104: - APLICA LA NORMATIVA Y LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES DE CONSERVACIÓN Y PRESERVACIÓN EN LOS DOCUMENTOS.	**Área de desarrollo procedimental:** Determinar los pasos establecidos en el acuerdo 060 de 2001 para tramitar los documentos contables y no contables en una unidad de correspondencia de una Mipyme.	12	4					Producto: elabora un folleto donde ilustre lo relacionado con la manipulación de documentos en las empresas, su tratamiento, e importancia de los mismos.	
EVALUACION	RECONOCER EN LA MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS LOS AVANCES TRAS LA APLICACIÓN DE LAS MEJORAS DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS Y EL IMPACTO ESPERADO		05 COMPROBAR EL INGRESO Y DESPACHO DE LOS DOCUMENTOS FÍSICOS Y/O ELECTRÓNICOS Y QUE CUMPLAN CON LA NORMATIVA, Y POLÍTICAS ORGANIZACIONALES	RA: 21060200105: -FORMATOS PARA EL REGISTRO DE RECIBO Y DESPACHO DE DOCUMENTOS FÍSICOS Y/O ELECTRÓNICOS. REPORTES DE MENSAJERÍA.	RA: 21060200105: -VERIFICAR LOS DOCUMENTOS RECIBIDOS PARA LA EMPRESA. -VERIFICAR LOS DOCUMENTOS DESPACHADOS POR LA EMPRESA -VERIFICAR LA EJECUCIÓN DE LOS TRÁMITES ADMINISTRATIVOS - VERIFICAR LA ORGANIZACIÓN DEL CONSECUTIVO	RA: 21060200105: APLICA EN EL PROCESO DE RECIBO Y DESPACHO DE DOCUMENTO, LAS TÉCNICAS, LA NORMATIVA Y LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES.	**Área de desarrollo procedimental:** Determinar los pasos establecidos en el acuerdo 060 de 2001 para tramitar los documentos contables y no contables en una unidad de correspondencia de una Mipyme.	6	2						
EVALUACION	RECONOCER EN LA MIPYMES Y EMPRENDIMIENTOS LOS AVANCES TRAS LA APLICACIÓN DE LAS MEJORAS DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS Y EL IMPACTO ESPERADO		06 PRESENTAR INFORME DEL PROCESO DE RECIBO Y DESPACHO DE LOS DOCUMENTOS DE OFICINA, TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS	RA: 21060200106: -NORMAS TÉCNICAS PARA LA PRESENTACIÓN DE INFORMES	RA: 21060200106: -ELABORAR INFORMES DE APLICACIÓN DE PROCEDIMIENTO DE RECIBO Y DESPACHO DE DOCUMENTOS. -MODIFICAR LOS DOCUMENTOS Y TEXTOS REDACTADOS -PRESENTAR DOCUMENTOS EMPRESARIALES: CARTAS, CIRCULARES, MEMORANDOS MENSAJES		**Área de desarrollo procedimental:** Determinar los pasos establecidos en el acuerdo 060 de 2001 para tramitar los documentos contables y no contables en una unidad de correspondencia de una Mipyme.	6	2						

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica del Proyecto Formativo

Fecha de Elaboración	MONTERIA MARZO 05/2025
Denominación del Programa de Formación	TECNOLOGO EN GESTION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
Modalidad de Ejecución	Presencial
Código y versión del Programa	134102 V 1
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	EJECUTAR ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y DE MERCADEO
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	2820694
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos Nevis Patricia Villalba Gómez** — **Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir - Regional Condona**
	Nombres y Apellidos — **Regional y Centro de formación**

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE			AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
ANALISIS	1.2. Identificar las necesidades del entorno de mercado para la construcción del concepto de negocio aplicando la metodología seleccionada.	Proyección del mercado	1. Aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos.	RAP1. EMPRENDEDOR: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, COMPORTAMIENTO, COMPETENCIAS. RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA: CONCEPTO, DIMENSIONES DE LA RESPONSABILIDAD.	RAP1. IDENTIFICAR LOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR. ASOCIAR LOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR CON RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.	Relaciona los elementos del comportamiento emprendedor de acuerdo con retos personales y productivos.	1. Emplear los elementos del comportamiento emprendedor en la solución de retos personales. 2. Seleccionar los integrantes del equipo estratégico a partir de los elementos del comportamiento emprendedor. 3. Aplicar los componentes del comportamiento emprendedor en la resolución de desafíos del entorno productivo.	24	0	**Evidencia de conocimiento: N.A.** **Evidencia de Desempeño:** Taller 2. Desafío Productivo "Obra: cadena de cubos". **Evidencia de Producto:** Video: Elementos del comportamiento	Foro. Mapa mental. Juego de roles. Taller. Aprendizaje basado en proyectos. Trabajo colaborativo.	Ambiente pluritecnológico: Es un ambiente de aprendizaje especializado en una o varias tecnologías, en donde se pueden simular procesos productivos reales, tal como se dan en las empresas. (Glosario SENA). Con los siguientes requerimientos técnicos: •?Capacidad máxima: 35 aprendices •?Estaciones de trabajo para simular áreas funcionales de procesos empresariales como: •?Área funcional de administración •?Área funcional de contabilidad y finanzas •?Área funcional de ventas y servicio al cliente •?Iluminación natural o artificial de acuerdo con normas técnicas colombianas de	Rollo de papel kraft Paquetes de octavos de cartulina de varios colores Block escolar cuadriculados Marcadores borrables de diferentes colores Marcadores permanentes de diferentes colores Colbón Tijeras escolares Colores escolares Tacos de post-it Sobres de stickers de emoticones Tiza de varios colores Cinta adhesiva transparente Cinta tirro Paquetes de palillos de madera Clips de oficina Paquetes de bombas de varios colores #12	Alternativa 1. Título de Tecnólogo en núcleos básicos de conocimiento de: Administración, Contaduría Pública; o Ingeniería Administrativa y afines. Ver anexos: (N.B.C.), (TITULOS SENA) Conocimientos demostrables en metodologías para ideación y creatividad. Cursos en pedagogía y/o didáctica debidamente certificados. Para instructores virtuales (ADICIONAL): Acreditar capacitación relacionada con tutoría virtual no inferior a 40 horas. Alternativa 2. Título Profesional universitario en núcleos básicos de conocimiento de: Educación; o Administración, Contaduría Pública; o Ingeniería Administrativa y afines;	**Guia de aprendizaje #1**
			2. Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.	RAP2. CREATIVIDAD: CONCEPTO, TÉCNICAS, HERRAMIENTAS. INNOVACIÓN: CONCEPTO, TIPOS, CICLO DE VIDA, INNOVACIÓN EN PRODUCTO, MERCADOS Y PROCESOS, RETOS, RIESGOS, TÉCNICAS, HERRAMIENTAS. PROSPECTIVA Y VIGILANCIA TECNOLÓGICA: CONCEPTO, HERRAMIENTAS. OBJETIVOS PERSONALES: MOTIVACIONES, METAS, PROPÓSITO DE VIDA. CONTEXTO: CONCEPTO, VARIABLES DE ANÁLISIS, TÉCNICAS DE ANÁLISIS	RAP2. RECONOCER MOTIVACIONES Y COMPETENCIAS PERSONALES. INDAGAR CONTEXTO EN BUSCA DE POTENCIALES RETOS DE INNOVACIÓN. IDENTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN. JUSTIFICAR RETO DE INNOVACIÓN.	Describe motivaciones y competencias personales de acuerdo con herramienta de identificación. Plantea retos de innovación de acuerdo con potencialidades del entorno.	1. Reconocer las potencialidades y prospectiva del entorno teniendo en cuenta el futuro del trabajo y los cambios tecnológicos de la industria 4.0. 2. Describir el contexto actual utilizando herramientas de identificación. 3. Desarrollar el reto de innovación teniendo en cuenta las condiciones de la situación actual y potencialidades del entorno.	42	18	**Evidencia de conocimiento: N.A.** **Evidencia de Desempeño:** Taller: Reto de innovación 2. **Evidencia de Producto:** Diario de campo de la observación del entorno.	Método de preguntas. Árbol de problemas. Trabajo de campo. Metodología Desing Thinking. Conversatorio.				**Guia de aprendizaje #2**
			3. Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.	RAP3. MERCADO: CONCEPTO, TÉCNICAS DE ANÁLISIS, CARACTERÍSTICAS, ENTORNO, FACTORES EXTERNOS, TENDENCIAS, POSICIONAMIENTO, GRUPO META, FUENTES DE INFORMACIÓN, HERRAMIENTAS DE SEGMENTACIÓN. GENERACIÓN DE IDEAS: CONCEPTO, FUENTES, MÉTODOS, TÉCNICAS, FASES, HERRAMIENTAS. PROTOTIPADO: CONCEPTO, TÉCNICAS, CRITERIOS DE EVALUACIÓN, HERRAMIENTAS.	RAP3. RELACIONAR RETO DE INNOVACIÓN CON EL MERCADO. APLICAR TÉCNICAS DE GENERACIÓN DE IDEAS. SELECCIONAR IDEA DE NEGOCIO CON BASE EN EL RETO DE INNOVACIÓN. IMPLEMENTAR TÉCNICAS DE VALIDACIÓN PARA EL PROTOTIPO.	Elabora prototipo de acuerdo con segmento de mercado y técnicas de prototipado. Ajusta prototipo de acuerdo con técnicas de validación.	1. Seleccionar ideas de negocio aplicando herramienta de evaluación. 2. Elaborar prototipo con los recursos disponibles en respuesta a la idea de negocio seleccionada. 3. Validar prototipo de acuerdo con técnicas de validación y perfil de usuario/cliente. 4. Ajustar prototipo teniendo en cuenta los resultados de la validación.	56	12	**Evidencia de conocimiento: N.A.** **Evidencia de Desempeño:** Presentación del prototipo. **Evidencia de Producto:** Prototipo de la idea de negocio seleccionada. Una Entrevista semiestructura con	Taller. Metodología Desing Thinking. Trabajo de campo. Entrevista semiestructurada. Trabajo colaborativo.				**Guia de aprendizaje #3**
			4. Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.	MODELO DE NEGOCIO: CONCEPTO, ELEMENTOS, HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA, TÉCNICAS DE PRESENTACIÓN. PROPUESTA DE VALOR: CONCEPTO, HERRAMIENTAS. CLIENTE: CONCEPTO, TIPOS, ESTRATEGIAS. CANALES DE DISTRIBUCIÓN: CONCEPTO, TIPOS, ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN, HERRAMIENTAS DE SELECCIÓN. PROCESO: CONCEPTO. HERRAMIENTAS DE MAPEO, ACTIVIDADES CLAVE. RECURSOS CLAVE: CONCEPTO, TIPOS. SOCIO: CONCEPTO, TIPOS, HERRAMIENTAS DE IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE SOCIOS CLAVE. ESTRUCTURA DE COSTOS: CONCEPTO, TIPOS, HERRAMIENTAS DE ESTIMACIÓN. INGRESOS: CONCEPTO, FUENTES, ESTIMACIÓN DE PRECIOS, PUNTOS DE EQUILIBRIO.	RAP4. IDENTIFICAR PROPUESTA DE VALOR. DESCRIBIR SEGMENTO DE MERCADO Y RELACIÓN CON EL CLIENTE. SELECCIONAR CANALES DE DISTRIBUCIÓN. RELACIONAR ACTIVIDADES CON RECURSOS Y SOCIOS. DETERMINAR ESTRUCTURA DE COSTOS Y FUENTES DE INGRESOS.	Elabora modelo de negocio acorde con herramienta de planeación estratégica. Sustenta modelo de negocio acorde con técnicas de presentación.	1. Construir modelo de negocio acorde con herramientas de planeación estratégica. 2. Exponer modelo de negocio aplicando técnicas de presentación.	34	6	**Evidencia de conocimiento: N.A.** **Evidencia de Desempeño:** Exposición del modelo de negocios. **Evidencia de Producto:** Modelo de negocio con la descripción de los nueve bloques del lienzo CANVAS.	Taller. Metodología lienzo CANVAS. Trabajo de campo. Trabajo Colaborativo.	diseño y construcción sismo resistentes, cumpliendo con el reglamento técnico de instalaciones eléctrico (RETIE). •?Señalización de seguridad y salud en el trabajo •?Elementos de Protección contra incendios •?Vías y salidas de evacuación •?Limpieza, orden y mantenimiento de estaciones de trabajo •?Climatización – Ventilación •?Kit de primeros auxilios	Madejas de lana de varios colores Lápices Lapiceros Sacapuntas Borradores de nata Sellos didácticos Plastilina de varios colores Vinilo escolar	y Economía. (Ver anexo N.B.C). Tarjeta profesional en los casos exigidos por la Ley. Conocimientos demostrables en metodologías para ideación y creatividad. Cursos en pedagogía y/o didáctica debidamente certificados. Para instructores virtuales (ADICIONAL): Acreditar capacitación relacionada con tutoría virtual no inferior a 40 horas.	**Guia de aprendizaje #4**

Proceso Gestión de Formación Profesional Integral

Formato Planeación Pedagógica

Copia no controlada

Fecha de Elaboración	**abr-25**
Denominación del Programa de Formación	**MERCADEO Y VENTAS**
Modalidad de Formación	**PRESENCIAL**
Código y versión del Programa de Formación	**62330033-V01**
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**N/A**
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	**N/A**
Nombre Completo de los integrantes del Equipo de Gestión Curricular que realizó la planeación pedagógica	**Nombres y Apellidos** **SHIRLY ELJACH MERCADO**

FASE DE PROYECTO FORMATIVO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO FORMATIVO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	SABERES DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS	SABERES DE PROCESO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS
								HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		
N/A	N/A	REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.	FIJAR LOS PARAMETROS Y CONDICIONES DE NEGOCIACIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA, NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN COMERCIAL VIGENTE REALIZAR EL PROCESO DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS APLICANDO TÉCNICAS DE ARGUMENTACIÓN Y CIERRE DE VENTAS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS PARA NEGOCIAR UN PRODUCTO O SERVICIO EN UN MERCADO ESPECÍFICO, CONFORME A LAS POLÍTICAS DE VENTA Y LOS TÉRMINOS DE 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	Características del mercado: tipos de clientes, segmentación del mercado de empresas, segmentación de la población, comportamiento de consumo de clientes reales y potenciales, comportamiento de compra, perfiles de clientes.  Producto o servicio: definición, objetivos, tipos, características (Intrínsecas, extrínsecas) (clasificación (según durabilidad y tangibilidad), clases de bienes, las materias primas y partes manufacturadas.  Clasificación internacional de productos y servicios.  Empaques, envases, embalajes: tipos  Manual del fabricante: propiedades y beneficios del producto o servicio, marca modos de uso o consumo, cuidados en el manejo y traslado de los productos y servicios, cuidados especiales  Certificados de	Contactar a clientes potenciales que poseen el perfil  Presentar a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyados con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores  Argumentar sobre las características distintivas de exclusividad e innovación bondades y necesidades que satisfacen y resuelven los productos o servicios.  Respaldar mediante certificación del productor la información sobre el producto o servicio a presentar  Plantear la información sobre garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.  Informar a los clientes sobre disponibilidad y condiciones de entrega  Determinar el escenario físico y de comunicación para la presentación y demostración de	Presenta y argumenta a los clientes los beneficios y características de los productos y servicios apoyado con el uso de catálogos, manuales, programas o navegadores  Prepara estrategias de presentación de productos y servicios acudiendo a demostraciones, muestras, degustaciones y exhibiciones.  Informa a los clientes sobre disponibilidad, condiciones de entrega, garantías y servicio postventa para los productos adquiridos.  Interpreta motivación, interés y decisión de compra por parte del cliente  Aplica estrategias de venta y negociación apoyado en medio de comunicación establecido por la organización  Maneja situaciones embarazosas frente a las preguntas y objeciones del cliente  Estructura las	Leer y reflexionar a partir de la siguiente frase: ¿Compramos lo que necesitamos o lo que nos hacen querer? Observar el video https://www.youtube.com/watch?v=shPy7NGWt_o dando profundidad al tema, e iniciar a relacionar conceptos con la cotidianidad. Observar las imágenes y resolver las preguntas relacionadas con la temática. Los participantes observarán una serie de imágenes que representan diferentes productos del mercado: pañales, pan, medicamentos, golosinas, cosméticos y sillas de oficina. A partir de estos ejemplos, cada grupo o persona elegirá	32	8	Los aprendices leerán y reflexionarán a partir de la frase ¿Compramos lo que necesitamos o lo que nos hacen querer?, y a manera de debate se abrirá una discusión guiada sobre, dando apertura a los conceptos de mercadeo y ventas.	Debate Aprendizaje basado en la experiencia y el análisis de casos Juego de roles, ABP, trabajo colaborativo.

	Versión: 04
	Código: GFPI-F-134

Copia no controlada

Regional y Centro de formación

CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			OBSERVACIONES
AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES	
Ambiente convencional			

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: TECNÓLOGO EN GESTIÓN AGROEMPRESARIAL
- Código del Programa de Formación: 723105
- Nombre del Proyecto: DESARROLLO DE COMPETENCIAS PARA LA GESTIÓN DE UNIDADES DE NEGOCIO QUE IMPACTEN LA REACTIVACIÓN DE LA ECONOMÍA, APLICANDO PRINCIPIOS DE GAMIFICACIÓN.
- Fase del Proyecto: EJECUCIÓN
- Actividad de Proyecto: INTERPRETAR LOS CONCEPTOS Y PROPÓSITOS ADMINISTRATIVOS PARA EFECTUAR ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y ESTUDIO FINANCIERO PARA DETERMINAR LA FACTIBILIDAD Y VIABILIDAD ECONÓMICA, LEGAL Y CONTABLE DE SU IDEA DE NEGOCIO, APLICANDO PRINCIPIOS DE GAMIFICACIÓN.
- Competencia: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO DE ACUERDO CON NORMATIVA.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: DIAGNOSTICAR NECESIDADES DE TALENTO HUMANO DE LA EMPRESA AGROPECUARIA DE ACUERDO CON SISTEMAS DE PRODUCCIÓN Y NORMATIVIDAD.
- Duración de la Guía

2. PRESENTACIÓN

Iniciamos la competencia DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual abarcaremos todos los temas relacionados con la gestión del talento humano dentro de las organizaciones. El propósito de esta Guía de Aprendizaje es orientar la reflexión, contextualización, apropiación y transferencia de conocimientos con los conceptos relacionados con la gestión del talento humano en las organizaciones, para luego aplicar los conceptos en las unidades productivas que vienen desarrollando. El éxito y logro del aprendizaje depende de su compromiso, disciplina, puntualidad, responsabilidad, autonomía, creatividad, iniciativa y transparencia.

El proceso de contratación del talento humano debe respetar la jurisprudencia constituida en Colombia las organizaciones sean de carácter público o privados, nacionales o extranjeras no pueden adaptarse a los preceptos contemplados en la ley (CST), deberán ceñirse por los reglamentados en la norma en todo lo que haga referencia a lo laboral. Aparte por lo tanto este proceso es el inicio de la labor que realiza el área de talento humano en las organizaciones definido como una de las funciones específicas y es el área responsable de la vinculación de los prospectos " colaboradores" o cliente interno.

Los procesos anteriores son el preámbulo de las funciones generales y estas mismas como se pudieran observar en las actividades de aprendizaje pueden ser delegadas a otras organizaciones o personas expertas tercerización. Partiendo de que se ha finalizado el proceso de selección y se cuenta con el prospecto colaborador o cliente interno se realizará la vinculación legal de acuerdo a la normatividad vigente cst código sustantivo del trabajo. En esta guía de aprendizaje se abordarán elementos necesarios para alcanzar los conocimientos propuestos en el resultado de aprendizaje los cuales se adquieren desarrollando la actividad de aprendizaje aquí descrita.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN:

3.1.1 Apreciado Aprendiz: ¡Bienvenido a su proceso formativo! Inicie el desarrollo de la presente guía respondiendo los siguientes interrogantes:

¿Por qué considera usted que es importante el área de Talento Humano?

3.1.2 Tomando como referencia la historia ¨Ese no es mí problema¨ el cual se encuentra en el URL, https://www.youtube.com/watch?v=XNWB7keXvew&t=15s



Responder las siguientes preguntas y socialice con sus compañeros en la sesión:

- ¿Cuál es el objetivo de esta historia?
- ¿Cuáles son los actores que intervienen en esta historia?
- ¿Existe cooperación entre los autores de la historia? ¿Por qué?
- ¿Existe alguna relación entre las actividades desarrolladas por cada uno de ellos?
- ¿Defina el procedimiento y el proceso que realizó cada actor de la historia?
- ¿Cómo relacionas esta historia, con el tema de gestión del talento humano?

Los resultados y comentarios sobre la historia, serán socializados en la sesión con los compañeros asistentes.

3.2. ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN

3.2.1. Actividad 1. Cuestionario de preguntas:

La administración del Talento Humano juega un papel muy importante en las organizaciones, convirtiendo el área de Gestión Humana en un motor de apoyo gerencial para el manejo de las relaciones laborales, el fortalecimiento de la cultura organizacional y la promoción de un buen clima laboral.
Ahora vea el video ¨Funciones del Departamento de Recursos Humanos¨. Este video se encuentra en https://youtu.be/G7SoD8PVjBo Luego de esto, identifique y discuta:

- ¿Qué entiende Usted por administrar el área de talento humano?
- ¿Cómo apoya el área de recursos humanos a la competitividad de las organizaciones?
- ¿Cuáles son las responsabilidades que tiene el departamento de Recursos humanos?

3.2.2. Teniendo en cuenta su proceso de selección y contratación en la empresa (ya sea en la que se encuentra actualmente o donde laboro recientemente), realice una narración de manera clara y sencilla, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

✓ **¿Cómo fue su proceso de selección y contratación?**

✓ **¿Cómo fue la fase de Inducción en el cual le presentaron la empresa?**

✓ **¿Cómo desarrollaron con Usted, el proceso de Entrenamiento en el cargo que se encuentra o que ocupo anteriormente?.**

Nota: si no tiene experiencia laborar piense cómo deberían ser estos procesos en una empresa.

3.2.3. Tomando como referencia su narración, realice un flujograma de las actividades que Usted ha descrito y representales gráficamente. Para esto tome como apoyo "Cómo hacer diagramas de flujo", en un buscador de Google.

Presentar el diagrama de flujo y presentarlo en la sesión.

3.2.4. Ahora, basados en la anterior actividad de contextualización, en el desarrollo de la presente guía, se identificarán los siguientes conceptos:

- Gestión del talento humano: La gestión del talento se define como un conjunto de procesos de recursos humanos integrados y diseñados para atraer, desarrollar, motivar y retener a los empleados de una organización. Es misión de los recursos humanos de cualquier empresa dedicar tiempo y esfuerzo a estas labores. Las personas son uno de los activos más importantes de la empresa u organización. La gestión de talento como concepto ha ido evolucionando. El objetivo que persiguen las organizaciones que han puesto la gestión del talento en práctica es dar solución al problema de retención de profesionales talentosos en la organización. Tener a los mejores significa obtener los mejores rendimientos. Esto de por sí, ya es una de las ventajas competitivas más importantes. Pero la gestión del talento aún se valora más si

tenemos en cuenta el coste medio de realizar una nueva contratación. Esta cifra es casi tres veces superior al coste de retener a un buen empleado, a un activo valioso.

Algunos datos importantes respecto a la gestión del talento en las empresas:

- El **tiempo de adaptación** de un nuevo empleado a la organización puede tardar hasta 6 meses. Desde el momento de su incorporación, hasta que alcance el nivel de productividad que se espera en su trabajo.
- **Integrar a una persona en la cultura de la empresa** completamente puede tardar hasta 18 meses.
- El proceso es aún más largo en cuanto a **la estrategia y la actividad de la empresa**. Se necesitan 24 meses para que el nuevo componente de la organización consiga conocer todo lo referente a estos.

Fuente: https://www.emprendepyme.net/como-gestionar-el-talento-humano-en-las-organizaciones.html

- Estrategias de Gestión del Talento:

1. Planificación de los recursos humanos La planificación de los recursos humanos hace referencia a la proyección estratégica. Así como, a la planificación de acceso y a la posterior retención del talento en la organización.

2. El reclutamiento El reclutamiento es una de las principales acciones del proceso de la gestión del talento. De hecho, es la primera, pues consiste en la capacidad de atraes y contratar talento. Que las acciones de reclutamiento sean efectivas nos obliga a diseñar una estrategia que se base en el employer branding. (Uso de un conjunto de acciones entre los empleados para promover mayor bienestar, y retención).

3. La incorporación La incorporación a la empresa es un proceso. Este permite que los nuevos empleados se puedan convertir en miembros productivos de la organización.

4. Plan estratégico El proceso de desarrollo e implementación de planes estratégicos y políticas de gestión del talento con el objetivo de conseguir las metas que se han planteado en la creación de la empresa.

5. Evaluaciones de 360 grados La evaluación en 360º es una herramienta que poseen los líderes y que les permiten evaluar el desempeño del trabajo del resto de miembros del equipo.

6. Desarrollo del liderazgo El liderazgo empresarial hace referencia al conjunto de actividades intencionales orientadas a la consecución de objetivos en pro de mejorar la calidad de las habilidades. Así como, las actitudes de liderazgo de cada uno de los componentes de la organización.

7. Desarrollo profesional Es el proceso de establecer las metas y diseñar los planes empresariales. Estos son los encargados de enlazar los objetivos con los logros particulares de cada uno de los miembros del equipo. En definitiva es la planificación de la carrera.

8. Programas de reconocimiento Es una forma de identificar y motivar a las personas y equipos que intervienen. Estos contribuyen a través de sus comportamientos y acciones para la consecución del éxito de la organización.

9. Competencias Las competencias son los comportamientos, las características, las habilidades y rasgos de personalidad que identifican a los mejores empleados, es decir, aquellos que tienen éxito.

10. Retención Por último la retención, este es el esfuerzo sistemático que hace orientado a mantener en la empresa a los mejores profesionales. La retención del talento en la organización también se orienta en crear y fomentar un ambiente de trabajo y clima laboral favorable a la cultura de la alta retención.

3.3. ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN

3.3.1 Actividad 2. Observación y analisis de video:

Observar y analizar la Película EL MÉTODO. (Disponible en el URL https://www.youtube.com/watch?v=UrUeG7ediVI y responder las siguientes preguntas:

- Cuáles son las ideas principales de la película.
- Detalle los sistemas de Evaluación que se trabajaron en la película.
- Enuncie las capacidades de cada uno de los candidatos.
- Cuál es la respuesta de los protagonistas ante la situación.
- Enuncie los personajes que hacen parte de la película y detalle las características principales

3.4. ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA:

3.4.1. Actividad 3. Estudiar y analizar los conceptos relacionados con Macro-procesos, los cuales se describen en el siguiente documento que se encuentran en el enlace:

http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/846/491, o en el pdf denominado: Macro proceso, páginas 1-39. (Anexo como material de apoyo).
3.4.2. Actividad 4. Presentar cuales son los procesos que componen el desarrollo de la Gestión del Talento Humano.

3.4.3. Actividad 5. Describir los cinco (5) macro procesos de la gestión del talento humano y sus subprocesos.

3.4.4. Actividad 6. Presentar el flujo-grama del Macro-proceso " Organización y planificación del

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
EJECUCION	Interpretar los conceptos y propósitos administrativos para efectuar estudio organizacional y estudio financiero para determinar la factibilidad y viabilidad económica, legal y contable de su idea de negocio,	Presentar el diagrama de flujo y presentarlo en la sesión.	**Evidencias de Conocimiento:** **Actividad 1: Analisis del video ¨Funciones del Departamento de Recursos Humanos¨.** **Evidencias de Desempeño: Actividad 2. Observación y análisis del video.**	**Identifica los conceptos de administrar el área de talento humano.** **Identififca como el área de recursos humanos apoya la competitividad de las organizaciones -** **Identifica cuales son las responsabilidades del departamento de recursos humanos.** **Identifica cuales son las ideas principales de la película**	**Técnica: formaulacion de preguntas** **Instrumento: cuestionario.** **Técnica: formaulacion de preguntas**

	aplicando principios de gamificación.		**Evidencias de Producto:** **Actividad 4. Presentar los procesos que componen el desarrollo de la gestión del talento humano.** **Actividad 5. Descripción de los (5) Macro procesos de la gestión del talento humano y sus subprocesos.** **Actividad 6. Presenta flujograma del macro proceso #organizacion y planificación del talento humano"**		**Instrumento: cuestionario.** **Técnica: formaulacion de preguntas** **Instrumento: cuestionario.** **Tecnica: mapas** **Instrumento: lista de chequeo**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Competencias Básicas: Conjunto de habilidades cognitivas, procedimentales y actitudinales que pueden y deben ser alcanzadas y que resultan imprescindibles para garantizar el desenvolvimiento personal y social

• Procesos de la Administración de RH: función administrativa mediante la cual los gerentes reclutan, capacitan y desarrollan a los miembros de la organización.

• Programa de capacitación: esquema que contempla lineamientos para la capacitación de los trabajadores hacia todas las áreas de la organización.

• Reclutamiento: proceso de atraer individuos oportunamente en suficiente número y con los debidos atributos y estimularlos para que soliciten empleo en la organización

• Selección: forma parte del proceso de provisión de personal, y viene luego del reclutamiento, consecución de recursos humanos para la organización.

• Técnicas de capacitación: secuencia organizada a través de las cuales se pretende cumplir su objetivo, niveles de participación de los empleados en el proceso.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- ARMANDO Cuesta Santos. Gestión del Talento Humano y del Conocimiento. Ecoe Ediciones
- 2010. Disponible en

  http://site.ebrary.com/lib/senavirtualsp/detail.action?docID=10467110&p00=armando+cuesta+ santos

- CHIAVENATO, Idalberto. Administración de Recursos Humanos. El capital humano en las organizaciones. Octava edición. McGrawHill.2007.
- CHIAVENATO, Idalberto. Gestión del Talento Humano. Tercera edición. Mc Graw Hill. 2009.
- Solarte, M, G. (2009). Los macro-procesos: un nuevo enfoque en el estudio de la Gestión Humana. Revista Científica Pensamiento y Gestión. No. 27. Diciembre de 2009. Disponible en http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/viewFile/846/491
  • Documento PDF: Macroproceso del Talento Humano

Videos: https://www.youtube.com/watch?v=njgI0e-mA9M https://www.youtube.com/watch?v=t3oc02S0HUc https://www.youtube.com/watch?v=WtiX-xar3X0 https://prezi.com/ffyrztlgyj_h/plan-de-capacitacion-de-la-empresa-vidrio-servicios-de-obre/

Recursos Adicionales: Modelos y formatos de informes para procesos de gestión de talento humano disponibles en la base de datos http://www.gestionhumana.com/gh4/BancoConocimiento/f/formatos_2009/formatos_2009.asp

Páginas recomendadas: http://biblioteca.sena.edu.co/ dar clic en Bases de datos y puede acceder a: e-

brary, Gale, Galé Cengage Learning, Océano para Administración, Knovel, Océano universitas P&M, Proquest.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Diana cañas**	**isntructor**	**Centro de desarrollo agroempresarial**	**21/08/2024**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**Maria Garcia Sofan**	**Instructora**	**CABP**	**10/11/2025**	**Ajustes de actualizacion**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MERCADEO Y VENTAS
- Código del Programa de Formación: 62330033 Version 1
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): NO APLICA
- Fase del Proyecto (si aplica): NO APLICA
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): NO APLICA

Competencia: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS.

Resultados de Aprendizaje:

- ✓ 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 de métodos de fijación precios
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 40 HORAS

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz SENA, Bienvenido(a) al programa de formación MERCADEO Y VENTAS. En esta unidad conoceremos las temáticas queaportan saberes para el desarrollo de las actividades propuestas en esta guía de aprendizaje porlo tanto son las necesarias para que el aprendiz conozca los fundamentos y el entorno en generalsobre la determinación de la oferta y la demanda entre los productos y servicios para identificar elpotencial del mercado. Se recomienda que su participación en el desarrollo de la presente guíase realice de manera responsable y comprometida, así, como también la demostración de susfortalezas en el diseño de instrumentos de investigación de acuerdo con la competencia endesarrollo. Guía se realice de manera responsable y comprometida, así, como también la demostración de susfortalezas en el diseño de instrumentos de investigación de acuerdo con la competencia en desarrollo

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: Características del mercado: tipos de clientes, segmentación del mercado de empresas (B2B), segmentación de la población, comportamiento de consumo de clientes reales y potenciales, comportamiento de compra, perfiles de clientes.

En esta competencia, se inicia estudiando los factores, actores, variables que directa o indirectamente están presentes en un proceso de venta. Lea cada información contenida en los link y responda la pregunta que aparece a continuación:

Momento 1: http://ricoverimarketing.es.tripod.com/RicoveriMarketing/id26.html,

¿Qué factores podrían aumentar al modelo de que presenta el link, para que fuera una descripción más completa del comportamiento del consumidor?

¿Por qué compra el consumidor?

http://www.mailxmail.com/curso-manual-gestion-comercio-segunda-parte/que-compra-consumidor

¿Según los hábitos de compra que tipos de clientes existen?

http://www.mailxmail.com/curso-manual-gestion-comercio-segunda-parte/tipos-clientes

Resuelva las siguientes preguntas con base en los documentos suministrados por el instructor(para el desarrollo de esta actividad, el aprendiz debe realizar previamente las lecturas de los documentos entregados por el instructor para el estudio.

1. ¿Por qué es muy importante segmentar?

2. Argumente sobre las ventajas de la segmentación de mercados

3. Explique cada una de las clases de segmentación de mercados

4. ¿Qué directrices o criterios debo tener en cuenta para seleccionar el mercado meta? Sustente teniendo en cuenta otros documentos

5. Muestre los distintos tipos de estrategias para seleccionar un mercado meta

CASO DE ESTUDIO

La floristería decide medir para el día de los enamorados, los tipos de productos y servicios que demanda

más, durante este estudio, se envió una encuesta de solo 10 preguntas donde arrojó los siguientes

resultados:

- Consumidores clásicos que desean regalar flores con servicio de encomienda
- Consumidores que desean arreglos con globos, chocolates, y decoraciones extra personalizados
- Consumidores que no saben que regalar
- Consumidores que necesitan seleccionar los regalos personalmente
- Consumidores de última hora

Si analizamos los 5 consumidores potenciales, nos permite crear estrategias para cada uno

¿Qué estrategia pensaría usted en aplicar para cada uno de estos segmentos de clientes?

Ambiente requerido: El ambiente convencional, dotado con tv o video beam

Estrategias o técnicas didácticas activas: exposicion

Materiales de formación: cuadernos

Material de apoyo: video bean

Duración de la actividad: horas: 10 horas

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

Descripción de la actividad: Características del mercado: tipos de clientes, segmentación del

mercado de empresas (B2B), segmentación de la población, comportamiento de consumo de clientes reales

y potenciales, comportamiento de compra, perfiles de clientes.

En esta competencia, se inicia estudiando los factores, actores, variables que directa o indirectamente están

presentes en un proceso de venta. Lea cada información contenida en los link y responda la pregunta que aparece a continuación

Momento 1: http://ricoverimarketing.es.tripod.com/RicoveriMarketing/id26.html,

¿Qué factores podrían aumentar al modelo de que presenta el link, para que fuera una descripción más completa del comportamiento del consumidor?

¿Por qué compra el consumidor?

http://www.mailxmail.com/curso-manual-gestion-comercio-segunda-parte/que-compra-consumidor

¿Según los hábitos de compra que tipos de clientes existen?

http://www.mailxmail.com/curso-manual-gestion-comercio-segunda-parte/tipos-clientes

Resuelva las siguientes preguntas con base en los documentos suministrados por el instructor(para el desarrollo de esta actividad, el aprendiz debe realizar previamente las lecturas de los documentos

entregados por el instructor para el estudio.

1. ¿Por qué es muy importante segmentar?

2. Argumente sobre las ventajas de la segmentación de mercados

3. Explique cada una de las clases de segmentación de mercados

4. ¿Qué directrices o criterios debo tener en cuenta para seleccionar el mercado meta? Sustente teniendo en cuenta otros documentos

5. Muestre los distintos tipos de estrategias para seleccionar un mercado meta

CASO DE ESTUDIO

La floristería decide medir para el día de los enamorados, los tipos de productos y servicios que demanda más, durante este estudio, se envió una encuesta de solo 10 preguntas donde arrojó los siguientes

resultados:

•Consumidores clásicos que desean regalar flores con servicio de encomienda

- Consumidores que desean arreglos con globos, chocolates, y decoraciones extra personalizados
- Consumidores que no saben que regalar
- Consumidores que necesitan seleccionar los regalos personalmente
- Consumidores de última hora

Si analizamos los 5 consumidores potenciales, nos permite crear estrategias para cada uno

¿Qué estrategia pensaría usted en aplicar para cada uno de estos segmentos de clientes?

Ambiente requerido: convensional dotado con tv o video beam

Estrategias o técnicas didácticas activas: videos

Materiales de formación: taller y cuaderno

Material de apoyo: internet

Duración de la actividad: horas: 10 horas

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: MARKETING MIX: Construya un marketing mix para un producto escogido por usted con al menos una acción en cada elemento de la mezcla. Por favor indicar el producto asignado antes de iniciar su respuesta

Ambiente requerido: convensional

Estrategias o técnicas didácticas activas: diapositivas

Materiales de formación: marcadores, colores

Material de apoyo: cuaderno

Evidencias de aprendizaje: taller, exposiciones y mesa redonda

Instrumentos de evaluación: preguntas

Duración de la actividad: horas: 10 horas

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: Conformar equipos de tres personas y realizar la lectura de los siguientes documentos dispuestos por el instructor: Presentación de la empresa, manual del vendedor, cualidades del vendedor Demostraciones, degustaciones, muestras, sitios de exposición. De acuerdo al tema asignado, realizar una presentación en power point y exponer

Ambiente requerido: convensional

Estrategias o técnicas didácticas activas: mesa redonda

Materiales de formación: cuaderno

Material de apoyo: marcadores, colores y cartulina

Evidencias de aprendizaje: calificación mesa redonda

Instrumentos de evaluación: revisar analis de cada aprendiz

Duración de la actividad: horas: 10 horas

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
		Seguir procedimientos para negociar un producto o servicio en un mercado específico.	Evidencia de conocimiento: Cuadro comparativo de técnicas de venta Evidencias de de desempeño: Observacion del proceso de elaboración de ficha de	Selecciona los segmentos de mercado aplicando los métodos y técnicas de muestreo y de acuerdo con los parámetros de confiabilidad establecidos	**Observación** **Observación directa**

			caracterización sobre la oferta y demanda Evidencias de Producto: Informe de caracterización sobre oferta y demanda	por la empresa **Establece términos conforme a políticas**	**Valoración documental**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Mercado: Se puede definir como el lugar físico o virtual donde se lleva a cabo el intercambio de productos, mediante un proceso de transacciones comerciales

Sistema de información: Consta de personal, equipo y procedimientos para obtener, ordenar, analizar, evaluar, y distribuir información necesaria, oportuna y exacta a quienes toman las decisiones de marketing.

Segmentación del Mercado: es la división del mercado en grupos concaracterísticas y necesidades semejantes para poder ofrecer una ofertadiferenciada y adaptada a cada uno de los grupos objetivo. Estopermiteoptimizar los recursos y utilizar eficazmente nuestros esfuerzos de marketing.

REGISTRO: Es un conjunto de datos que se almacenan dentro de una tabla.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Stanton, William (1998): Fundamentos de Marketing. México. Ed. Mac Graw Hill 885p. 10 Edición.

Kotler, Philip (2004): Fundamentos de Marketing. Edición. Bogotá: Ed. Pearson Educación.885 P. 5

Ries, Al. y TROUT, Jack (1993):Posicionamiento. México. Ed. Mac Graw Hill.175

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**MAUREN GOMEZ N.**	**INSTRUCTORA**	**CABP**	

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**SHIRLY ELJACH M.**	**INSTRUCTORA**	**CABP**	**02/03/2026**	**Ajustes de actualización.**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	**GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS**
FICHA	3141311
COMPETENCIA	**COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA**
RESULTADO DE APRENDIZAJE	**IDENTIFICAR EL PROYECTO DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO PARA LA CONSTRUCCIÓN**
INSTRUCTOR	**SHIRLY ELJACH MERCADO**

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
DARLEY PEREZ GALEX	TALLER: Diagnostico de empresas		X	6/04/2026	X	
EVA MARIA VARGAS			X	6/04/2026	X	
ANDRES FELIPE BEGAMBRE PLAZA			X	6/04/2026	x	
DANIELA ALEJANDRA GIRALDO HOYOS			X	6/04/2026	x	
DANIELA SOTO NISPERUZA			X	6/04/2026	X	
LUISA FERNANDA MEJIA NISPERUZA			X	6/04/2026	X	
JOSE DAVID PEREZ RIVERA			X	6/04/2026	X	
FABIAN HERNANDEZ LOBO			X	6/04/2026	X	
DANIEL TORREGLOZA ACOSTA			X	6/04/2026	X	
DIANIS LUZ PEINADO MESTRA			X	6/04/2026	X	
NEIDIS JOHANA SEPULVEDA VELASQUEZ			X	6/04/2026	X	
YISELA PAOLA TEHERAN PADILLA			X	6/04/2026	X	
DIEGO ANDRES CARDENAS CORREA			X	6/04/2026	X	
LUIS MATEO SANTOS MENDOZA			X	6/04/2026	X	
ZURY SARAY FERNANDEZ			X	6/04/2026	X	
JULIAN DAVID BARRAGAN CALDERON			X	6/04/2026	X	
ANYI MARTINEZ SOLANO			X	6/04/2026	X	
YANIRIS YEPES			X	6/04/2026	X	
ELIASCID GARCES PASTRANA			x	6/04/2026	x	
AIDA LUZ MARTINEZ GARCIA			x	6/04/2026	x	
ROSAURA SARMIENTO BELTRAN			x	6/04/2026	x	
JUAN DAVID RUDIÑO DIAZ			x	6/04/2026	x	
NEVER LUIS VELASQUEZ			x	6/04/2026	x	

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	**GESTIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS**
FICHA	3141311
COMPETENCIA	**COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA**
RESULTADO DE APRENDIZAJE	**IDENTIFICAR EL PROYECTO DE ACUERDO CON EL DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO PARA LA CONSTRUCCIÓN**
INSTRUCTOR	**SHIRLY ELJACH MERCADO**

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**SI**	**No**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	MERCADEO Y VENTAS
FICHA	3441393
COMPETENCIA	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	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 de métodos de fijación precios
INSTRUCTOR	SHIRLY ELJACH MERCADO

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**SI**	**No**
AIDA ESTHER PUERTA LAGARES	ATRAVES DE UN DRAMA EL APRENDIZ REPRESENTA EN UNA SITUACION REAL A DIFERENTES TIPOS DE CLINTES	X		23/03/2026	X	
ALBERTO ANTONIO HERNANDEZ FAJARDO		X			X	
ARIEL ALBERTO FLOREZ FIGUEROA		X			X	
CARMENZA GIRON BOCANEGRA		X			X	
DANELIS DEL CARMEN PADILLA BLANCO		X			X	
EDWIN FERNANDO FIGUEROA CORDERO		X			X	
GREGORIO MANUEL CORDERO FIGUEROA		X			X	
GUIDO ALBERTO CORREA RODRIGUEZ						
JESUS FIGUEROA RAMIREZ						
JESUS MARIA FIGUEROA CORDERO						
JJAIDER MANUEL CORDERO OTERO						
JOSE LUIS ALVAREZ FIGUEROA						
JOSEFINA DEL CARMEN ARGEL PADILLA						
KATERINE PAOLA BARRIOS ALVARADO						
MANUEL GARCIA ESCOBAR						
ROBERTO ANTONIO RAMIREZ HERNANDEZ						
SANDRA MARCELA FIGUEROA PUERTA						
SARIT YANETH JIMENEZ AYUBYZ						
SINDY YULIETH RAMIREZ MANGONEZ						
YULY ESTHER PALMA DORIA						

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	MERCADEO Y VENTAS
FICHA	3441393
COMPETENCIA	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	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 de métodos de fijación precios
INSTRUCTOR	SHIRLY ELJACH MERCADO

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**SI**	**No**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	MERCADEO Y VENTAS
FICHA	3441424
COMPETENCIA	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	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 de métodos de fijación precios
INSTRUCTOR	SHIRLY ELJACH MERCADO

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**SI**	**No**
ALVARO ANTONIO CORREA RODRIGUEZ	A TRAVES DE UN DRAMA EL APRENDIZ REPRESENTA EN UNA SITUACION REAL A DIFERENTES TIPOS DE CLINTES	X		28/03/2026	X	
ARNOVIS MIGUEL OLASCOAGA RAMIREZ		X			X	
BISMEIRA DEL CARMEN CORDERO OTERO		X			X	
GIBELIER RAFAEL CORDERO FIGUEROA		X			X	
JAIME LUIS FIGUEROA VEGA		X			X	
JORGE LUIS VIELLAR GARCIA		X			X	
KEISY DANIELA PADILLA BOHORQUEZ		X			X	
KENDY MARCELA REYES FIGUEROA						
LIZ YOHANIS ANICHIARICO LIDUEÑA						
MERCEDES DILIA OTERO DE TORRALVO						
MIRLEDYS MARIA TORRALVO OTERO						
MIRLENIS MARIA OTERO SANCHEZ						
PAOLA ANDREA VELEZ CERMEÑO						
RAMON NONATO RAMIREZ HERNANDEZ						
ROSA AMELIA OLASCOAGA RAMIREZ						
ROSA ELVIRA TAPIA CARRASCAL						
SANDIEGO EVANGELINA PUERTA LAGARES						
SINDY PAOLA URANGO VIELLAR						
TEOFILO MANUEL CORDERO HERNANDEZ						
WENDY PATRICIA RAMIREZ GOMEZ						

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	MERCADEO Y VENTAS
FICHA	3441424
COMPETENCIA	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	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 de métodos de fijación precios
INSTRUCTOR	SHIRLY ELJACH MERCADO

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**SI**	**No**

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	MERCADEO Y VENTAS
FICHA	3451720
COMPETENCIA	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	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 de métodos de fijación precios
INSTRUCTOR	SHIRLY ELJACH MERCADO

Aprendiz	Actividad a desarrollar	Forma de entrega actividad		Fecha de entrega	ENTREGO	
		Físico	Digital		SI	No
BREINER ARGUMEDO DAVID	TALLER: OFERTA Y DEMANDA DE NEGOCIOS	X		9/04/2026	X	
CARLOS RAUL SALAZAR TUIRAN		X			X	
CRISTIAN CAMILO MARTINEZ PEREZ		X			X	
EIDER DAVID ARANGO SALGADO		X			X	
EYVIS YALENA MACEA OVIEDO		X			X	
ELIECER DAVID FLOREZ HOYOS		X			X	
HEIDYS DAYANA REYES FLOREZ		X			X	
IVAN ANDRES JURADO REYNEL						
JESUS DAVID PASTRANA ALTAMIRANDA						
JHOJAN DAVID ARRIETA REYES						
JOSE ARMANDO HERNANDEZ CAUSIL						
KRIZTI LEHT DOMICO DOMICO						
LUIS DANIEL RAMOS PEREZ						
LUIS SEBASTIAN VARGAS CELESTINO						
MARIA FERNANDA MIRANDA BLANQUICETT						
MEIKER STILL ARGUMEDO DAVID						
MIGUEL ANGEL MARTINEZ HERRERA						
NATALIA ENAMORADO QUINTANA						
NEIDER ANTONIO PRADO GONZALEZ						
ORLEIDYS SOFIA CASTILLO AVILA						
ROBER JOHAN HERAZO GALVAN						

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	MERCADEO Y VENTAS
FICHA	3451720
COMPETENCIA	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	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 de métodos de fijación precios
INSTRUCTOR	SHIRLY ELJACH MERCADO

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**SI**	**No**
SAMUEL DARIO TORDECILLA MARTINEZ						
SHARIT SOFIA TORRES CASTRO						
SHYLA PEREZ TOMAS						
THALIANA MORALES MARTINEZ						
VALERY MENDOZA MONTES						
WILLINTON MANUEL SAPIA CUÑAPA						
YAIRA YULIANA VACA GONZALEZ						
YAKELINNE TORRES CIRO						
YARITH VALENTINA ORTIZ JIMENEZ						

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	MERCADEO Y VENTAS
FICHA	3451720
COMPETENCIA	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	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 de métodos de fijación precios
INSTRUCTOR	SHIRLY ELJACH MERCADO

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**SI**	**No**
BREINER ARGUMEDO DAVID	TALLER: OFERTA Y DEMANDA DE NEGOCIOS	X		7/04/2026	X	
CARLOS RAUL SALAZAR TUIRAN		X			X	
CRISTIAN CAMILO MARTINEZ PEREZ		X			X	
EIDER DAVID ARANGO SALGADO		X			X	
ELIECER DAVID FLOREZ HOYOS		X			X	
EYVIS YALENA MACEA OVIEDO		X			X	
HEIDYS DAYANA REYES FLOREZ		X			X	
IVAN ANDRES JURADO REYNEL						
JESUS DAVID PASTRANA ALTAMIRANDA						
JHOJAN DAVID ARRIETA REYES						
JOSE HERNANDEZ						
KRIZTI LEHT DOMICO DOMICO						
LUIS DANIEL RAMOS PEREZ						
LUIS SEBASTIAN VARGAS CELESTINO						
MARIA FERNANDA MIRANDA BLANQUICETT						
MEIKER STILL ARGUMEDO DAVID						
NATALIA ENAMORADO QUINTANA						
ORLEIDYS SOFIA CASTILLO AVILA						
ROBER JOHAN HERAZO GALVAN						
SAMUEL DARIO TORDECILLA MARTINEZ						
SHARIT SOFIA TORRES CASTRO						

	PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
PROGRAMA DE FORMACIÓN	MERCADEO Y VENTAS
FICHA	3451720
COMPETENCIA	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
RESULTADO DE APRENDIZAJE	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 de métodos de fijación precios
INSTRUCTOR	SHIRLY ELJACH MERCADO

Aprendiz	**Actividad a desarrollar**	**Forma de entrega actividad**		**Fecha de entrega**	**ENTREGO**	
		Físico	**Digital**		**SI**	**No**
SHEYLA PEREZ TOMAS						
VALERY MENDOZA MONTES						
WILLINTON MANUEL SAPIA CUÑAPA						
YAIRA YULIANA VACA GONZALEZ						
YAKELINE TORRES CIRO						

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA: GESTION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS			FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO:	LUGAR: CABP
N° DE FICHA: 3141311	INSTRUCTOR:		FECHA FIN DEL CURSO:			

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 20-03-2026		Fecha (D/M/AA) 27/03		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	1071437083	Luis D. León Tordecilla		Luis León.								
2	1073981299	Santiago Diaz C.		Santiago D.		Santiago D.						
3	1062431745	Adrian David Ortega		Adrian Ortega								
4	1067162271	Jaider Mendez Uribe		Jaider M.								
5	1073980374	Wendy Luis Ortiz Cordero				Wendy Luis O.						
6	1071432732	Gaby Sofia Negrete		Gaby S.		Gaby S.						
7	1068811383	Karen Yulieth emery		Karen E.								
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

*		
	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*		
	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	GESTION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS		FECHA DE INICIO DEL CURSO:	HORARIO:	LUGAR:		
N° DE FICHA:	3141311	INSTRUCTOR: Shirly Gluch	FECHA FIN DEL CURSO:				

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 06/4		Fecha (D/M/AA) 10/4		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1	1073980374	Nerda Cuiz Ortiz										
2	1067162741	Jaider Méndez Hdez										
3	1062431745	Adrian Ortega										
4	1073981299	Santiago Diaz C.										
5	1071431883	Luis Leon Tordecilla										
6	1071432732	Gaby Negrete Perez		Gaby S		Gaby S.						
7	1068811383	Karen Emerrulona		Karen E		Karen E.						
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

*		
	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*		
	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampoSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

| | | |

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampoSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	MERCADEO Y VENTAS			FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO:		LUGAR:	Lorica
Nº DE FICHA:	3491424	INSTRUCTOR:	Shirly Eljach	FECHA FIN DEL CURSO:					

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 04/02	Fecha (D/M/AA) 11/02	Fecha (D/M/AA) 18/02	Fecha (D/M/AA) 25/02	Fecha (D/M/AA) 01/04
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	78017089	Tatiana					
2	1078743	Yarli Vicliana					
3	1105022868	Yesus					
4	1063483304	Yendi maleja					
5	1003346275	Paola Pomez					
6	1003072114	Delis Gomez					
7	1.068.176.390	Kesy Padilla B					
8	1063 415 305	Paula Arnaiz					
9	30.645.006	Daneis Padilla					
10	1063154365	Liz Anchiarico					
11	1003072528	Rosa Tapia					
12	1062160952	Katerine Bolivar					
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

	SIN EXCUSA	SE		RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE		ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	Marcadeo y Ventas			FECHA DE INICIO DEL CURSO: 05/03	HORARIO:	LUGAR:			
N° DE FICHA:	3451720	INSTRUCTOR: SHIRLEY D. ELJACH		FECHA FIN DEL CURSO: 09/04					

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 19/03		Fecha (D/M/AA) 26/03		Fecha (D/M/AA) 09/04		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1		Yon Carlos R.										
2		Jorge Andres G.										
3		Elvis Maced		ELVIS M.		ELVIS M.		ELVIS M.				
4	1073990891	Diomar Barbarin		Diomar		Diomar		Diomar				
5		Goez Saraba Alexande		Goez		Goez		Goez				
6	1062430706	Brayan Martinez		Brayan		Brayan		Brayan				
7	1073946263	Esther Sibaja		Esther		Esther		Esther.				
8	1038086888	Samuel Tordecilla		samuel		samuel		Samuel				
9		Yolis Beltran		Yolis		Yolis		Yolis				
10		Snaider Hernandez		Snaider		Snaider		Snaider				
11	1082232311	Rodriguez Daniel		daniel		Daniel		Daniel.				
12		Wilder ortega		wilder		wilder		wilder				
13	1073996070	Osneider Arrieta		Osneider		Osneider		Osneider				
14	1073994911	Maria Miranda		Maria		Maria		Maria				
15		Sandra Martinez		Sandra		Sandra		Sandra				
16												
17												
18												
19												
20												

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

*		
	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*		
	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:		Mercadeo y Ventas							FECHA DE INICIO DEL CURSO: 07/04				HORARIO:		LUGAR: Tierralta				
N° DE FICHA:		3472274		INSTRUCTOR: Shirly Eljuchi					FECHA FIN DEL CURSO: 06/05										
No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA)				Fecha (D/M/AA)				Fecha (D/M/AA)				Fecha (D/M/AA)				Fecha (D/M/AA)	
			*	Firma aprendiz 07/04			*	Firma aprendiz			*	Firma aprendiz			*	Firma aprendiz			*	Firma aprendiz
1		Elvis Haced																		
2		Samuel Tordecilla																		
3	1067910984	José Hernandez		José Hernandez																
4		Eliesev Flores		Eliesev Flores																
5		Elder Avanda		Elder Avanda																
6	1073994911	Maria Miranda		Maria Miranda.																
7	1035771004	Carlos Raul		Carlos Salazar																
8		Ivan Jurado		Ivan Jurado																
9	1073999066	Kristi Leth Domico		Kristi Leth Domico																
10	1073999783	natalia enamorado		natalia																
11	1390878	Wilyn celestino		Sebastian																
12	1073994446	Orleidy Castillo		Orleidys																
13	1073994427	Thaliana Novales		Thaliana																
14	1038568239	Yaira vaca		Yaira vaca																
15	1073999151	Brainer Suárez		Brainer																
16	1073999804	Bremer Acevedo		Bremer																
17	1071435058	Robert Herazo		robert.																
18	1073998831	Sheyla Perez		Sheyla pt.																
19	1073998777	Luis Daniel R.		Luis Daniel																
20		Yanelines T-		Yanelines T.																

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

*		
	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*		
	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	Mercadeo y Ventas		FECHA DE INICIO DEL CURSO: 07/04	HORARIO:	LUGAR: Tierralta	
Nº DE FICHA:	3472274	INSTRUCTOR: Shirly Eljuch	FECHA FIN DEL CURSO: 05/05			

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 07/04		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz	*	Firma aprendiz
1		Cristian martha		Cristian								
2		Cincary Perea		Cincary								
3		Jesus DAVID		~~Jesus~~								
4		Weider Prado		Weider								
5		Sofi torres		Sofi								
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

*		
	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

*		
	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 06/04/2026
Ficha de Caracterización: 3441393
Código: 06110097
Versión: 1
Denominación: MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha de TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio: 03/03/2026
Fecha Fin: 31/03/2026
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado de Aprendizaje	Juicio de Evaluación	Fecha y Hora del Juicio Evaluativo	Funcionario que registro el juicio evaluativo
CC	1003071361	SINDY YULIETH	RAMIREZ MANGONEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1003071361	SINDY YULIETH	RAMIREZ MANGONEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1003071361	SINDY YULIETH	RAMIREZ MANGONEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1003071361	SINDY YULIETH	RAMIREZ MANGONEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1003914108	CARMENZA	GIRON BOCANEGRA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1003914108	CARMENZA	GIRON BOCANEGRA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1003914108	CARMENZA	GIRON BOCANEGRA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1003914108	CARMENZA	GIRON BOCANEGRA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063153028	SANDRA MARCELA	FIGUEROA PUERTA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063153028	SANDRA MARCELA	FIGUEROA PUERTA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063153028	SANDRA MARCELA	FIGUEROA PUERTA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063153028	SANDRA MARCELA	FIGUEROA PUERTA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1067160952	KATERINE PAOLA	BARRIOS ALVARADO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1067160952	KATERINE PAOLA	BARRIOS ALVARADO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1067160952	KATERINE PAOLA	BARRIOS ALVARADO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1067160952	KATERINE PAOLA	BARRIOS ALVARADO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	11037099	JAIDER MANUEL	CORDERO OTERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	11037099	JAIDER MANUEL	CORDERO OTERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	11037099	JAIDER MANUEL	CORDERO OTERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	11037099	JAIDER MANUEL	CORDERO OTERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15019823	JESUS	FIGUEROA RAMIREZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15019823	JESUS	FIGUEROA RAMIREZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15019823	JESUS	FIGUEROA RAMIREZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15019823	JESUS	FIGUEROA RAMIREZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15021296	ROBERTO ANTONIO	RAMIREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15021296	ROBERTO ANTONIO	RAMIREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15021296	ROBERTO ANTONIO	RAMIREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15021296	ROBERTO ANTONIO	RAMIREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15022868	JESUS MARIA	FIGUEROA CORDERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO

CC	15022868	JESUS MARIA	FIGUEROA CORDERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15022868	JESUS MARIA	FIGUEROA CORDERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15022868	JESUS MARIA	FIGUEROA CORDERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15025552	GUIDO ALBERTO	CORREA RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15025552	GUIDO ALBERTO	CORREA RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15025552	GUIDO ALBERTO	CORREA RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15025552	GUIDO ALBERTO	CORREA RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15032365	GREGORIO MANUEL	CORDERO FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15032365	GREGORIO MANUEL	CORDERO FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15032365	GREGORIO MANUEL	CORDERO FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15032365	GREGORIO MANUEL	CORDERO FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15034495	JOSE LUIS	ALVAREZ FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15034495	JOSE LUIS	ALVAREZ FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15034495	JOSE LUIS	ALVAREZ FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15034495	JOSE LUIS	ALVAREZ FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	26007861	JOSEFINA DEL CARMEN	ARGEL PADILLA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	26007861	JOSEFINA DEL CARMEN	ARGEL PADILLA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	26007861	JOSEFINA DEL CARMEN	ARGEL PADILLA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	26007861	JOSEFINA DEL CARMEN	ARGEL PADILLA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30645886	DANELIS DEL CARMEN	PADILLA BLANCO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30645886	DANELIS DEL CARMEN	PADILLA BLANCO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30645886	DANELIS DEL CARMEN	PADILLA BLANCO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30645886	DANELIS DEL CARMEN	PADILLA BLANCO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30649982	AIDA ESTHER	PUERTA LAGARES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30649982	AIDA ESTHER	PUERTA LAGARES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30649982	AIDA ESTHER	PUERTA LAGARES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30649982	AIDA ESTHER	PUERTA LAGARES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30660450	SARIT YANETH	JIMENEZ AYUBYZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30660450	SARIT YANETH	JIMENEZ AYUBYZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30660450	SARIT YANETH	JIMENEZ AYUBYZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30660450	SARIT YANETH	JIMENEZ AYUBYZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	50984490	YULY ESTHER	PALMA DORIA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	50984490	YULY ESTHER	PALMA DORIA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	50984490	YULY ESTHER	PALMA DORIA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	50984490	YULY ESTHER	PALMA DORIA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78075903	ALBERTO ANTONIO	HERNANDEZ FAJARDO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO

CC	78075903	ALBERTO ANTONIO	HERNANDEZ FAJARDO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78075903	ALBERTO ANTONIO	HERNANDEZ FAJARDO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78075903	ALBERTO ANTONIO	HERNANDEZ FAJARDO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78754855	EDWIN FERNANDO	FIGUEROA CORDERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78754855	EDWIN FERNANDO	FIGUEROA CORDERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78754855	EDWIN FERNANDO	FIGUEROA CORDERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78754855	EDWIN FERNANDO	FIGUEROA CORDERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78755303	ARIEL ALBERTO	FLOREZ FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78755303	ARIEL ALBERTO	FLOREZ FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78755303	ARIEL ALBERTO	FLOREZ FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78755303	ARIEL ALBERTO	FLOREZ FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	8189808	MANUEL	GARCIA ESCOBAR	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	8189808	MANUEL	GARCIA ESCOBAR	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	8189808	MANUEL	GARCIA ESCOBAR	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.47 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	8189808	MANUEL	GARCIA ESCOBAR	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.48 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 06/04/2026
Ficha de Caracterización: 3441424
Cógigo: 06110097
Versión: 1
Denominación: MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización: TERMINADA POR FECHA
Fecha Inicio: 04/03/2026
Fecha Fin: 01/04/2026
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

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	1003072528	ROSA ELVIRA	TAPIA CARRASCAL	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1003072528	ROSA ELVIRA	TAPIA CARRASCAL	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1003072528	ROSA ELVIRA	TAPIA CARRASCAL	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1003072528	ROSA ELVIRA	TAPIA CARRASCAL	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063148394	KENDY MARCELA	REYES FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063148394	KENDY MARCELA	REYES FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063148394	KENDY MARCELA	REYES FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063148394	KENDY MARCELA	REYES FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063151571	WENDY PATRICIA	RAMIREZ GOMEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063151571	WENDY PATRICIA	RAMIREZ GOMEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063151571	WENDY PATRICIA	RAMIREZ GOMEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063151571	WENDY PATRICIA	RAMIREZ GOMEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063154305	LIZ YOHANIS	ANICHIARICO LIDUEÑA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063154305	LIZ YOHANIS	ANICHIARICO LIDUEÑA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063154305	LIZ YOHANIS	ANICHIARICO LIDUEÑA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063154305	LIZ YOHANIS	ANICHIARICO LIDUEÑA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063176390	KEISY DANIELA	PADILLA BOHORQUEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063176390	KEISY DANIELA	PADILLA BOHORQUEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063176390	KEISY DANIELA	PADILLA BOHORQUEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1063176390	KEISY DANIELA	PADILLA BOHORQUEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1067843380	PAOLA ANDREA	VELEZ CERMEÑO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1067843380	PAOLA ANDREA	VELEZ CERMEÑO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1067843380	PAOLA ANDREA	VELEZ CERMEÑO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1067843380	PAOLA ANDREA	VELEZ CERMEÑO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1073994407	SINDY PAOLA	URANGO VIELLAR	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1073994407	SINDY PAOLA	URANGO VIELLAR	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1073994407	SINDY PAOLA	URANGO VIELLAR	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	1073994407	SINDY PAOLA	URANGO VIELLAR	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15019815	TEOFILO MANUEL	CORDERO HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15019815	TEOFILO MANUEL	CORDERO HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15019815	TEOFILO MANUEL	CORDERO HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO

CC	15019815	TEOFILO MANUEL	CORDERO HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15020899	RAMON NONATO	RAMIREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15020899	RAMON NONATO	RAMIREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15020899	RAMON NONATO	RAMIREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15020899	RAMON NONATO	RAMIREZ HERNANDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15024280	ALVARO ANTONIO	CORREA RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15024280	ALVARO ANTONIO	CORREA RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15024280	ALVARO ANTONIO	CORREA RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15024280	ALVARO ANTONIO	CORREA RODRIGUEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15025794	ARNOVIS MIGUEL	OLASCOAGA RAMIREZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15025794	ARNOVIS MIGUEL	OLASCOAGA RAMIREZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15025794	ARNOVIS MIGUEL	OLASCOAGA RAMIREZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	15025794	ARNOVIS MIGUEL	OLASCOAGA RAMIREZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	25956302	MERCEDES DILIA	OTERO DE TORRALVO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	25956302	MERCEDES DILIA	OTERO DE TORRALVO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	25956302	MERCEDES DILIA	OTERO DE TORRALVO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	25956302	MERCEDES DILIA	OTERO DE TORRALVO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	25956303	MIRLENIS MARIA	OTERO SANCHEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	25956303	MIRLENIS MARIA	OTERO SANCHEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	25956303	MIRLENIS MARIA	OTERO SANCHEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	25956303	MIRLENIS MARIA	OTERO SANCHEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30651357	SANDIEGO EVANGELINA	PUERTA LAGARES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30651357	SANDIEGO EVANGELINA	PUERTA LAGARES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30651357	SANDIEGO EVANGELINA	PUERTA LAGARES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30651357	SANDIEGO EVANGELINA	PUERTA LAGARES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30652214	ROSA AMELIA	OLASCOAGA RAMIREZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30652214	ROSA AMELIA	OLASCOAGA RAMIREZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30652214	ROSA AMELIA	OLASCOAGA RAMIREZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30652214	ROSA AMELIA	OLASCOAGA RAMIREZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30658523	MIRLEDYS MARIA	TORRALVO OTERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30658523	MIRLEDYS MARIA	TORRALVO OTERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30658523	MIRLEDYS MARIA	TORRALVO OTERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30658523	MIRLEDYS MARIA	TORRALVO OTERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30669970	BISMEIRA DEL CARMEN	CORDERO OTERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30669970	BISMEIRA DEL CARMEN	CORDERO OTERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30669970	BISMEIRA DEL CARMEN	CORDERO OTERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	30669970	BISMEIRA DEL CARMEN	CORDERO OTERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78077080	GIBELIER RAFAEL	CORDERO FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78077080	GIBELIER RAFAEL	CORDERO FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO

CC	78077080	GIBELIER RAFAEL	CORDERO FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78077080	GIBELIER RAFAEL	CORDERO FIGUEROA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78078232	JAIME LUIS	FIGUEROA VEGA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78078232	JAIME LUIS	FIGUEROA VEGA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78078232	JAIME LUIS	FIGUEROA VEGA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78078232	JAIME LUIS	FIGUEROA VEGA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78078743	JORGE LUIS	VIELLAR GARCIA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78078743	JORGE LUIS	VIELLAR GARCIA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78078743	JORGE LUIS	VIELLAR GARCIA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
CC	78078743	JORGE LUIS	VIELLAR GARCIA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.51 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 06/04/2026
Ficha de Caracterización: 3451720
Cógigo: 06110097
Versión: 1
Denominación: MERCADEO Y VENTAS
Estado de la Ficha de Caracterización: EN EJECUCION
Fecha Inicio: 05/03/2026
Fecha Fin: 09/04/2026
Modalidad de Formación: PRESENCIAL
Regional: 23 - REGIONAL CÓRDOBA
Centro de Formación: 9115 - CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR

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
TI	1037126484	WILDER ANDRES	ORTEGA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1037126484	WILDER ANDRES	ORTEGA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1037126484	WILDER ANDRES	ORTEGA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1037126484	WILDER ANDRES	ORTEGA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1062970706	BRAYAN ANDRES	MARTINEZ LEMOS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1062970706	BRAYAN ANDRES	MARTINEZ LEMOS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1062970706	BRAYAN ANDRES	MARTINEZ LEMOS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1062970706	BRAYAN ANDRES	MARTINEZ LEMOS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1066743125	LUZ ANGELICA	MENDOZA NEGRETE	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1066743125	LUZ ANGELICA	MENDOZA NEGRETE	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1066743125	LUZ ANGELICA	MENDOZA NEGRETE	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1066743125	LUZ ANGELICA	MENDOZA NEGRETE	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1068425525	JORGE ANDRES	GARCES VILORIA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1068425525	JORGE ANDRES	GARCES VILORIA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1068425525	JORGE ANDRES	GARCES VILORIA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1068425525	JORGE ANDRES	GARCES VILORIA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1071435366	YOLIS TATIANA	BELTRAN MENDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1071435366	YOLIS TATIANA	BELTRAN MENDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1071435366	YOLIS TATIANA	BELTRAN MENDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1071435366	YOLIS TATIANA	BELTRAN MENDEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1071435707	JOSE DE JESUS	DOMICO BAILARIN	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1071435707	JOSE DE JESUS	DOMICO BAILARIN	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1071435707	JOSE DE JESUS	DOMICO BAILARIN	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1071435707	JOSE DE JESUS	DOMICO BAILARIN	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073984116	YAN CARLOS	RANGEL PACHECO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073984116	YAN CARLOS	RANGEL PACHECO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073984116	YAN CARLOS	RANGEL PACHECO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073984116	YAN CARLOS	RANGEL PACHECO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073985791	KANDRY ESTHER	OVIEDO VILCHES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073985791	KANDRY ESTHER	OVIEDO VILCHES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073985791	KANDRY ESTHER	OVIEDO VILCHES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO

TI	1073985791	KANDRY ESTHER	OVIEDO VILCHES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073990138	LEINER	MARTINEZ SEGURA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073990138	LEINER	MARTINEZ SEGURA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073990138	LEINER	MARTINEZ SEGURA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073990138	LEINER	MARTINEZ SEGURA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073990891	DIOMAR DAVID	BAILARIN DOMICO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073990891	DIOMAR DAVID	BAILARIN DOMICO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073990891	DIOMAR DAVID	BAILARIN DOMICO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073990891	DIOMAR DAVID	BAILARIN DOMICO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073991362	NEILER SMITH	OQUENDO ORTEGA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073991362	NEILER SMITH	OQUENDO ORTEGA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073991362	NEILER SMITH	OQUENDO ORTEGA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073991362	NEILER SMITH	OQUENDO ORTEGA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073991526	FABIAN	TRIANA NERIO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073991526	FABIAN	TRIANA NERIO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073991526	FABIAN	TRIANA NERIO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073991526	FABIAN	TRIANA NERIO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073991912	JULIANA	RIOS CHAVERRA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073991912	JULIANA	RIOS CHAVERRA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073991912	JULIANA	RIOS CHAVERRA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073991912	JULIANA	RIOS CHAVERRA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073994319	SCARLETT	VILLADIEGO SALGADO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073994319	SCARLETT	VILLADIEGO SALGADO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073994319	SCARLETT	VILLADIEGO SALGADO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073994319	SCARLETT	VILLADIEGO SALGADO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073994389	YEIRA JOSE	MARTINEZ PEÑATA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073994389	YEIRA JOSE	MARTINEZ PEÑATA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073994389	YEIRA JOSE	MARTINEZ PEÑATA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073994389	YEIRA JOSE	MARTINEZ PEÑATA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073994494	SANDRA VANESA	MARTINEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073994494	SANDRA VANESA	MARTINEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073994494	SANDRA VANESA	MARTINEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073994494	SANDRA VANESA	MARTINEZ RAMOS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995161	SHAROL MICHAEL	FIGUEROA CERVANTES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995161	SHAROL MICHAEL	FIGUEROA CERVANTES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995161	SHAROL MICHAEL	FIGUEROA CERVANTES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995161	SHAROL MICHAEL	FIGUEROA CERVANTES	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995266	STEFANY	RAMOS SANCHEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995266	STEFANY	RAMOS SANCHEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO

TI	1073995266	STEFANY	RAMOS SANCHEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995266	STEFANY	RAMOS SANCHEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995865	TALIANA SOFIA	CAVADIA SALAS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995865	TALIANA SOFIA	CAVADIA SALAS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995865	TALIANA SOFIA	CAVADIA SALAS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995865	TALIANA SOFIA	CAVADIA SALAS	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995922	KEIRIS DAYANA	ARRIETA BARBOSA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995922	KEIRIS DAYANA	ARRIETA BARBOSA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995922	KEIRIS DAYANA	ARRIETA BARBOSA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073995922	KEIRIS DAYANA	ARRIETA BARBOSA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073996028	SNAIDER ANDRES	HERNANDEZ MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073996028	SNAIDER ANDRES	HERNANDEZ MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073996028	SNAIDER ANDRES	HERNANDEZ MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073996028	SNAIDER ANDRES	HERNANDEZ MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073996070	OSNEIDER	ARRIETA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073996070	OSNEIDER	ARRIETA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073996070	OSNEIDER	ARRIETA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073996070	OSNEIDER	ARRIETA MARTINEZ	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073996263	ESTHER MARIA	SIBAJA ROMERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073996263	ESTHER MARIA	SIBAJA ROMERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073996263	ESTHER MARIA	SIBAJA ROMERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073996263	ESTHER MARIA	SIBAJA ROMERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073997044	DANIELA	PAYARES ROMERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073997044	DANIELA	PAYARES ROMERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073997044	DANIELA	PAYARES ROMERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073997044	DANIELA	PAYARES ROMERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073997727	ALEXANDER	GOEZ JARABA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073997727	ALEXANDER	GOEZ JARABA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073997727	ALEXANDER	GOEZ JARABA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1073997727	ALEXANDER	GOEZ JARABA	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1138082211	DANIEL ENRIQUE	RODRIGUEZ RIVERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303451 - ESTABLECER PLAN DE MERCADEO	APROBADO	06/04/2026 21.55 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1138082211	DANIEL ENRIQUE	RODRIGUEZ RIVERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303452 - REALIZAR PROYECCION DE VENTAS	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1138082211	DANIEL ENRIQUE	RODRIGUEZ RIVERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303453 - ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO
TI	1138082211	DANIEL ENRIQUE	RODRIGUEZ RIVERO	POR CERTIFICAR	3379 - PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA	303454 - IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO	APROBADO	06/04/2026 21.56 a	CC 52804159 - SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/04/2026 00:00:00

FECHA FINAL: 30/04/2026 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3441424 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER PLAN DE MERCADEO

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO

IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO

REALIZAR PROYECCION DE VENTAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3451720 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER PLAN DE MERCADEO

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO

IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO

REALIZAR PROYECCION DE VENTAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 8,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3472362 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER PLAN DE MERCADEO

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO

IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO

REALIZAR PROYECCION DE VENTAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3472274 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER PLAN DE MERCADEO

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO

IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO

REALIZAR PROYECCION DE VENTAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3472304 - MERCADEO Y VENTAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ESTABLECER PLAN DE MERCADEO

ESTRUCTURAR ESTRATEGIAS DE MERCADO EN LAS DIFERENTES ÁREAS Y TIPOS DE FORMATO

IDENTIFICAR EL SEGMENTO DEL MERCADO

REALIZAR PROYECCION DE VENTAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 104,00

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: SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:	MHndelaesp	NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-023-911510	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 05 de marzo de 2026	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	19626	**Fecha Solicitud**	2026-03-05	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-023-911510 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA**		
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2026-03-05	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos** NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	Formación			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	4226	**Dependencia Solicitante**		911538 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA- FORMACIÓN PROFESIONAL ECONOMÍA CAMPESINA	
Rubro Presupuestal de Viaticos		C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 5540827336374662968
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2026/03/05 16:57:14 -05:00

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

				2026-03-17	2026-03-17	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / LORICA	0,5	No	50							
				2026-03-17	2026-03-17	CORDOBA / LORICA	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-03-18	2026-03-18	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / LORICA	0,5	No	50							
				2026-03-18	2026-03-18	CORDOBA / LORICA	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2026-03-24	2026-03-24	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / LORICA	0,5	No	50							
SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO	CC: 52804159	Instructor	Autorizada	2026-03-24	2026-03-24	CORDOBA / LORICA	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50	5	4.737.497,00	126.195,00	630.975,00	290.000,00	920.975,00	Impartir formación

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

				2026-03-25	2026-03-25	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / LORICA	0,5	No	50						
				2026-03-25	2026-03-25	CORDOBA / LORICA	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
				2026-03-31	2026-03-31	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / LORICA	0,5	No	50						
				2026-03-31	2026-03-31	CORDOBA / LORICA	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50						
													Totales Solicitud de Comisión	**630.975,00**	**290.000,00**	**920.975,00**

OBJETO DE LA COMISIÓN
Impartir formación

ORDENADOR DEL GASTO					
Identificacion:	78739488	Nombre:	NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR - CORDOBA
VISTO BUENO JEFE INMEDIATO					
Nombre:	""	Cargo:	""		

Firma Responsable

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:	MHndelaesp	NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-023-911510	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA
Fecha y Hora Generación Reporte:	jueves, 05 de marzo de 2026	

Verificado Por:	KEILA LUZ DIAZ VELASQUEZ	Fecha Verificación:	05/03/2026 16:19:33

Firmado digitalmente por:
Nombre: NELSON LUIS DE LA ESPRIELLA MORALES
Cédula de ciudadanía: 78739488
Usuario SIIF: MHndelaesp
05/03/2026 4:57:26 p. m.

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Montería 07 de abril del 2026

PRESENTADO A: NELSON DE LA ESPRIELLA - SUBDIRECTOR (E)

ORDEN DE VIAJE No:	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
19626	17 marzo 2026	31 marzo 2026
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO:	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA: (ciudad)**
Lorica	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR, CORDOBA	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO:
Impartir formación profesional integral programa CampeSena 2026.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

Impartir formación profesional integral del programa CampeSena
Ficha 3441393 programa "Mercadeo y ventas"
Ficha 3441424 programa "Mercadeo y ventas"

RESULTADOS:

01 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.

EVIDENCIAS O SOPORTES: **Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este Informe**

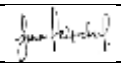
1. Listado de asistencia, Tiquetes, Registro fotográfico de las sesiones.

COMPROMISOS

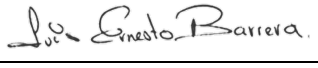
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Impartir formación profesional integral programa CampeSena Desarrollo de actividades asignadas de acuerdo con los resultados de aprendizaje.	Shirly Daisy Eljach Mercado Instructor programa CampeSena Aprendices	17 - 31 marzo 2026

CONCLUSIÓNES: Se impartió formación en atención programa CampeSena.
Fichas 3441393 y 3441424 **municipio** Lorica

DATOS DEL CONTRATISTA

NOMBRE Y APELLIDO	**FIRMA**
SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO	

VISTO BUENO SUPERVISOR

CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
COORDINADOR ACADÉMICO	LUIS ERNESTO BARRERA	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampoSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

| | | |

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampoSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	MERCADEO Y VENTAS			FECHA DE INICIO DEL CURSO:		HORARIO:		LUGAR:	Lorica
Nº DE FICHA:	3491424	INSTRUCTOR:	Shirly Eljach	FECHA FIN DEL CURSO:					

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 04/02	Fecha (D/M/AA) 11/02	Fecha (D/M/AA) 18/02	Fecha (D/M/AA) 25/02	Fecha (D/M/AA) 01/04
			Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz	Firma aprendiz
1	78017089	Tatiana					
2	1078743	Yarli Vicliana					
3	1105022868	Yesus					
4	1063483304	Yendi maleja					
5	1003346275	Paola Pomez					
6	1003072114	Delis Gomez					
7	1.068.176.390	Kesy Padilla B					
8	1063 415 305	Paula Arnaiz					
9	30.645.006	Daneis Padilla					
10	1063154365	Liz Anchiarico					
11	1003072528	Rosa Tapia					
12	1062160952	Katerine Bolivar					
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR	NOMBRE DEL INSTRUCTOR

	SIN EXCUSA	SE		RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE		ASISTENCIA	✓

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA 19.000

TIQUETE

Origen: Montem. | Destino: Lorca

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
17	03	25		

NOMBRE: Shirly Eljach

FIRMA DESPACHADOR: [illegible]

890009

J.o Litografía Nit 1067874332-5 Cel 3106937012 Juan Obagi

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA 19.000

TIQUETE

Origen: Lorica | Destino: Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°
17	03	25		

NOMBRE: Shirly Eljach.

FIRMA DESPACHADOR: Pablo

292545

TIPOGRAFÍA GRÁFICAS LORICA / TEL: 773 5966

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA 19.000

TIQUETE

Origen: Montem | Destino: Lorca

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
19	03	25		

NOMBRE: Shirly Eljach

FIRMA DESPACHADOR: jose

20023

J.o Litografía Nit 1067874332-5 Cel 3106937012 Juan Obagi

COOPERATIVA TUCURA
NIT. 891.000.746-9
Terminal de Transporte Local 16A
Montería - Córdoba
VIGILADO SUPERTRANSPORTE

TARIFA 19.000

TIQUETE DE VIAJE

ORIGEN: Lorica | DESTINO: Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°.
18	03	25		

NOMBRE: Shirly Eljach.

FIRMA DESPACHADOR: Luis

Nº 92970

Impresos JR Calle 33 No. 5-84 Montería

Monteriana de Transporte
MONTRA S.A.S
NIT:800.060.272-5
Calle 37 N°. 1B-42 Tel: 782 4785 Montería- Córdoba

TARIFA 19000

TIQUETE

Origen: Montem | Destino: Lorca

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
24	03	25		

NOMBRE: Shirly Eljach

FIRMA DESPACHADOR: [illegible]

35904

J.o Litografía Nit 1067874332-5 Cel 3106937012 Juan Obagi

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 N° 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA 19.000

TIQUETE

Origen: Lorica | Destino: Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°
24	03	25		

NOMBRE: Shirly Eljach

FIRMA DESPACHADOR: Pablo

139060

TIPOGRAFÍA GRÁFICAS LORICA / TEL: 773 5966

COOPERATIVA TUCURA
NIT. 891.000.746-9
Terminal de Transporte Local 16A
Montería - Córdoba
VIGILADO SUPERTRANSPORTE

TARIFA: 19.000

TIQUETE DE VIAJE

ORIGEN: Montería | DESTINO: Lorica

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS Nº.
25	03	25		

NOMBRE: Shirly Eljuch

FIRMA DESPACHADOR: Josh

Nº 92954

Impresos JR Calle 33 No. 5-84 Montería

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA: 19000

TIQUETE

Origen: Lorica | Destino: Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
25	03	25		

NOMBRE: Shirly Eljuch

FIRMA DESPACHADOR: Jose

20004

J.o Litografía Nit 1067874332-5 Cel 3106937012 Juan Obagi

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA: 19 000

TIQUETE

Origen: Montería | Destino: Lorica

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
31	03	25		

NOMBRE: Shirly Eljuch

FIRMA DESPACHADOR: Jorge

83612

J.o Litografía Nit 1067874332-5 Cel 3106937012 Juan Obagi

SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-8
Calle 37 Nº 1B-42 Tel.: 782 2413 - Montería

TARIFA: 19000

TIQUETE

Origen: Lorica | Destino: Montería

DÍA	MES	AÑO	HORA DE SALIDA:	BUS N°:
31	03	25		

NOMBRE: Shirly Eljuch.

FIRMA DESPACHADOR: Carlos.

890005

J.o Litografía Nit 1067874332-5 Cel 3106937012 Juan Obagi

	Versión: 02
	Código: GRF-F-057

COMISIONES DE SERVICIOS

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - FUNCIONARIOS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	**MONTERIA 17 MARZO 2026**	**Código Regional :**	**23**
NOMBRE DEL FUNCIONARIO:	SHIRLY DAISY ELJACH MERCADO	**Código Centro:**	**911510**
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	52804159	**Fecha de elaboración:**	**7/04/2026**

En desarrollo de la comisión No. _19626__durante los días__17, 18, 24, 25 Y 31__del mes de ___MARZO___de_2026__se informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
17/03/2026	BARRIO LA ESMERALDA - LORICA	MOTO	20000
18/03/2026	BARRIO LA ESMERALDA - LORICA	MOTO	20000
24/03/2026	BARRIO LA ESMERALDA - LORICA	MOTO	20000
25/03/2026	BARRIO LA ESMERALDA - LORICA	MOTO	20000
31/03/2026	BARRIO LA ESMERALDA - LORICA	MOTO	20000
		RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:	**100000**

Para efectos legales el funcionario certifica bajo la gravedad del juramento, que las actividades objeto del desplazamiento se cumplieron a cabalidad y el valor cobrado corresponde al valor efectivamente pagado al prestador del servicio de transporte informal.

Este formato aplica únicamente para justificar gastos de transporte en aquellos sitios donde no se cuenta con transporte formal.

Teniendo en cuenta las certificaciones suscritas por el comisionado y su jefe inmediato, se autoriza el presente gasto.

COMISIONADO FUNCIONARIO		**JEFE INMEDIATO**		**ORDENADOR DEL GASTO**	
Nombre completo:	Shirly Daisy Eljach Mercado	**Nombre completo:**	LUIS ERNESTO BARRERA	**Nombre completo:**	NELSON DE LA ESPRIELLA
Cargo:	INSTRUCTOR	**Cargo:**	COORDINADOR ACADEMICO	**Cargo:**	SUBDIRECTOR(E)
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	

REGISTRO FOTOGRAFICO

17 DE MARZO



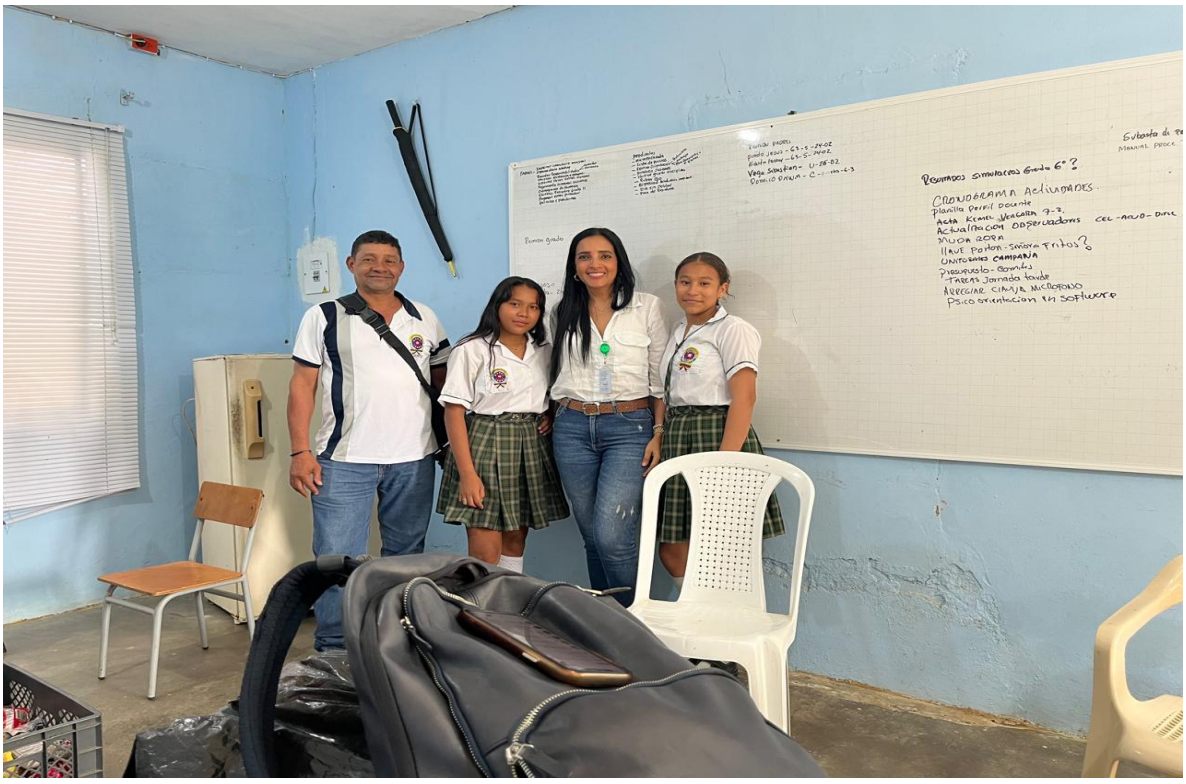
18 DE MARZO



24 DE MARZO



25 DE MARZO



31 DE MARZO

