



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá, diciembre 2025

Señor (a)

HOVER CAMARGO SANJUAN

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.8498213

Cargo del supervisor Oficinista G03

DIRECCIÓN NACIONAL DE EMPLEO Y TRABAJO

Bogotá

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual. Mes **DICIEMBRE 2025**

Referencia: No CO1.PCCNTR.8498213 del año 2025

YENIFER YANETH MOSQUERA SALAMANDRA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1.077.438.212 de Quibdó, en mi calidad de Contratista del SENA, en Fondo Emprender, 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 CATORCE MILLONES NOVECIENTOS SESENTA MIL PESOS M/CTE (\$14.960.000). Esta suma será pagada en DOS (2) pagos por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un pago equivalente a SEIS MILLONES CIENTO SESENTA MIL PESOS M/CTE (\$6.160.000), correspondiente al mes de noviembre de 2025. b) Un pago por la suma de OCHO MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS MCTE (\$8.800.000), correspondiente al mes de diciembre de 2025.

Plazo: DOS (2) MESES SIN EXCEDER EL 31 DE DICIEMBRE DE 2025.



OBJETO:

Prestar los servicios profesionales especializados para la evaluación de los planes de negocio asignados por el Fondo Emprender, validando el cumplimiento de las condiciones técnicas y criterios establecidos de acuerdo con la normatividad vigente aplicable.

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Ejecutar la evaluación técnica, financiera, comercial, organizacional y de impacto de los planes de negocio conforme a lo contemplado en la normatividad del Fondo Emprender, los términos de referencia y la metodología oficial definida por el SENA.	Esta actividad no fue realizada en el periodo	N/A
2	Verificar las condiciones del plan de negocios, indicadas en la normatividad del Fondo Emprender y en los Términos de referencia.	Esta actividad no fue realizada en el periodo	N/A
3	Aplicar la metodología de manera diferencial según las modalidades de financiación: Creación y Fortalecimiento.	Esta actividad no fue realizada en el periodo	N/A
4	Informar al SENA respecto a los planes de negocios asignados para la evaluación que no cumplan con los criterios mínimos de acreditación y evaluación establecidos en la normatividad y en los términos de referencia de cada convocatoria.	Esta actividad no fue realizada en el periodo	N/A
5	Cumplir con tiempos establecidos por el SENA, para la entrega de los productos del proceso de evaluación	Esta actividad no fue realizada en el periodo	N/A
6	Construir un informe por plan de negocios en el formato establecido por el SENA que	Realicé ajuste a la herramienta de evaluación de los planes	Pantallazo de los planes de negocio que tuvieron ajuste en la



	contenga la totalidad de información requerida.	de negocio e informes, atendiendo las observaciones remitidas por el postulante	herramienta de evaluación y el informe respectivo. VER ANEXO 1
7	Construir los informes que requiera el SENA en el marco del proceso de evaluación en los formatos determinados por ésta.	Ajusté los informes de 2 planes de negocios que presentaron observaciones.	Se presentan los pantallazos de los informes de planes de negocio a los que se le realizaron ajustes VER ANEXO 2
8	Realizar los ajustes recomendados por el SENA a cada uno de los conceptos emitidos para cada plan de negocios después de que el SENA realice las revisiones.	Esta actividad no fue realizada en el periodo	N/A
9	Informar al SENA de cualquier situación adversa o de falsedad, delito, información inexacta, plagio, que se identifique en el plan de negocios a evaluar.	Esta actividad no fue realizada en el periodo	N/A
10	Responder las observaciones realizadas por los postulantes que resulten en el proceso de evaluación del plan de negocios que se esté evaluando dentro de los términos fijados por el SENA y especialmente los fijados en las convocatorias.	Respondí las observaciones presentadas por los postulantes como parte integral del proceso de evaluación	Se presentan los pantallazos de los correos de respuesta. Se presenta pantallazo del consolidado de respuesta a observaciones. Se presenta pantallazos de las carpetas de planes de negocio que tuvieron ajuste a informes de evaluación. VER ANEXO 3
11	Realizar el ajuste al concepto de evaluación construido y entregado para el primer y segundo informe de evaluación, si de la observación presentada por la persona	Realicé ajuste a informe de evaluación, teniendo en cuenta la observación presentada por el postulante	Se presenta el link de acceso a la carpeta donde se encuentran las evidencias resultantes de la



	postulante se genera algún ajuste que se considere pertinente.		atención a observaciones. YENIFER YANETH MOSQUERA SALAMANDRA Se presentan pantallazos de las carpetas de planes de negocio que tuvieron ajuste a informes de evaluación. VER ANEXO 4
12	Atender las PQRS que se deriven de los planes de negocios evaluados durante la vigencia del contrato.	Esta actividad no fue realizada en el periodo	N/A
13	Participar activamente en sesiones de seguimiento, reuniones de coordinación y jornadas de revisión con la Coordinación Nacional de Emprendimiento y otros actores designados por el SENA.	Esta actividad no fue realizada en el periodo	N/A
14	Asegurar el cumplimiento de plazos y cronogramas definidos, incluyendo los tiempos de respuesta a observaciones presentadas por emprendedores, como en el proceso de evaluación, resultados y demás pasos del proceso.	Elaboré las respuestas a las observaciones, en los tiempos establecidos por el fondo emprender.	Se presentan los pantallazos de los correos de respuesta a las observaciones realizadas por los postulantes VER ANEXO 5
15	Realizar el proceso de revisión y auditoría interna a la evaluación de los planes de negocios indicados de acuerdo con las regionales asignadas y emitir el informe de observaciones correspondiente.	Esta actividad no fue realizada en el periodo	N/A



Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. 7997992738 de la planilla, en el operador Nuevo SOI de diciembre 2025. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (28) folios

Cordialmente,

Firma

YENIFER YANETH MOSQUERA SALAMANDRA

Contratista

C.C. No. 1.077.438.212

Recibí a satisfacción:

HOVER CAMARGO SANJUAN

Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.8498213 de 2025

Oficinista G03

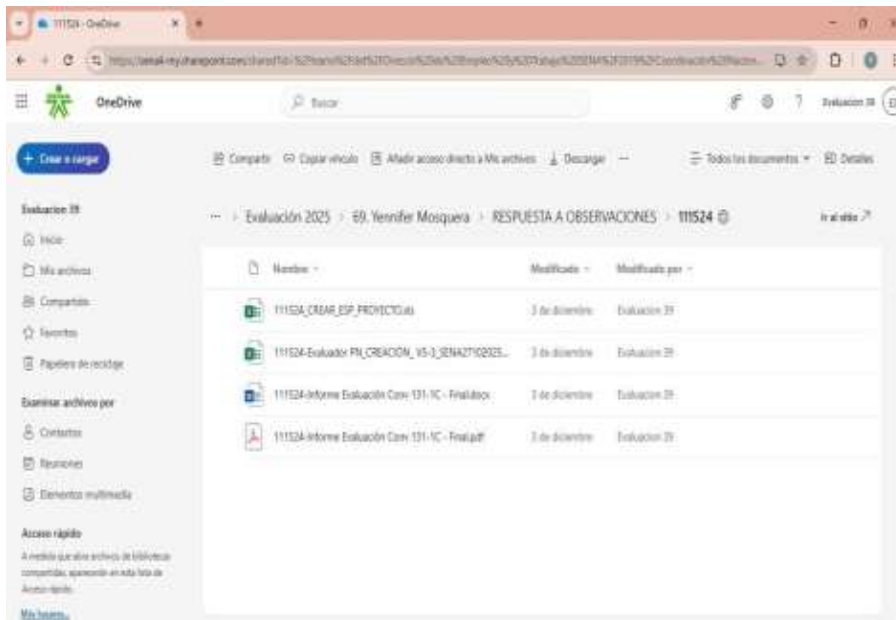
Reviso: Carolina Mantilla Peña – Contratista Dirección De Empleo Y Trabajo.



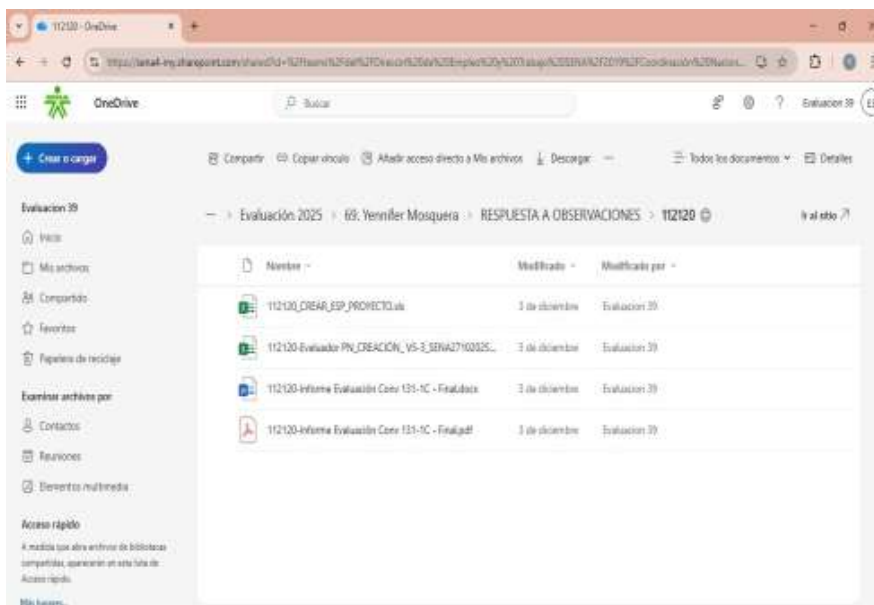
ANEXOS

ANEXO 1

Evidencia 6.1.1



Evidencia 6.1.2





ANEXO 2

Evidencia 7.1.1



CONVOCATORIA: SSI - SE / Conv.Nac. SENA - Economía Campesina
ID DEL PROYECTO: 116514
NOMBRE DEL PROYECTO: ASOCIACIÓN DE GANADERÍA LECHERA SOSTENIBLE DE ENTERREROS
SECTOR: AGROPECUARIO
DEPARTAMENTO/MUNICIPIO: ANTIOQUIA - ENTERREROS
PUNTAJE: 71,17
CONCEPTO DE EVALUACIÓN: VARIAR

INFORME DE EVALUACIÓN

1. Descripción y evaluación por componente

Componente Comercial

El componente comercial del proyecto destaca por una caracterización exhaustiva y detallada del cliente y consumidor, abarcando aspectos sociodemográficos, económicos y comportamentales. Se identifica claramente la problemática del cliente, respaldada por datos y análisis estadísticos. El análisis de la competencia es completo, identificando y comparando a tres competidores relevantes, lo que permite definir una propuesta de valor diferenciada. Las estrategias de comunicación, promoción y canales de distribución están bien desarrolladas y alineadas con la naturaleza del proyecto, aunque sería recomendable profundizar en los criterios de selección de los canales.

Componente Técnico

El proyecto presenta una descripción detallada y profunda, resaltando una propuesta de valor única y diferenciadora frente a la competencia. Se describe de manera amplia los productos, sus características y beneficios, aunque falta claridad en la presentación final al cliente. El proceso productivo de la leche trufa está bien explicado, incluyendo actividades, tiempos y equipos requeridos, lo que aporta solidez técnica. El plan operativo está perfectamente alineado con los objetivos y justificado en tiempos y recursos.

Evidencia 7.1.2



CONVOCATORIA: SSI - SE / Conv.Nac. SENA - Economía Campesina
ID DEL PROYECTO: 116119
NOMBRE DEL PROYECTO: PILLARIS FET
SECTOR: AGROPECUARIO
DEPARTAMENTO/MUNICIPIO: ANTIOQUIA - BETO
PUNTAJE: 87,64
CONCEPTO DE EVALUACIÓN: VARIAR

INFORME DE EVALUACIÓN

1. Descripción y evaluación por componente

Componente Comercial

El componente comercial del proyecto destaca por una descripción detallada y coherente del cliente objetivo, abarcando aspectos sociodemográficos, económicos y comportamentales. Se identifica claramente la problemática que enfrenta al cliente y se perfila la necesidad del producto, apoyándose en datos y análisis estadísticos. La competencia está bien caracterizada, con información precisa sobre competidores, productos, precios y ventajas competitivas. La propuesta de valor se presenta como una solución efectiva a las debilidades de la competencia. Además, se detallan las estrategias de volubilidad, comunicación y canales de distribución, lo que fortalece la proyección comercial del proyecto.

Componente Técnico

El proyecto se describe con profundidad, resaltando una propuesta de valor única y bien fundamentada. Las características de los productos y servicios están claramente definidas, incluyendo unidades de medida y presentaciones. El proceso técnico está explicado, aunque se observan que no todas las actividades relacionadas, especialmente las de laboratorio, están detalladas. El plan operativo muestra una adecuada distribución de actividades y recursos en el tiempo, alineado con los objetivos del proyecto y la posible financiación.

Componente Legal

La sección legal presenta una descripción completa de los trámites requeridos para la puesta en marcha del proyecto, especificando entidades, nombres de trámites, costos y tiempos de ejecución. Esto aporta claridad y seguridad jurídica al proceso de implementación.



ANEXO 3

Evidencia 10.1.1

14/12/2023, 10:07 p.m. Gmail - Observación ID 111362

Enviar: Yaneth Vaneth Macosquera Salazar - yvanethmacosquera@gmail.com

Observación ID 111362
2 revisiones

Creada: Milena Hoyos Torres - mhoyos@sena.edu.co 30 de noviembre de 2023 a las 9:02
Para: "yvanethmacosquera@gmail.com" <yvanethmacosquera@gmail.com>
Cc: Germi Andrea Garza Herrera <garza@sena.edu.co>, Mario Domínguez Del Rosario Rodríguez <mdominguez@sena.edu.co>, Antonio Calvo Sánchez <acalvo@sena.edu.co>

Estimado Evaluador(a):
De acuerdo con el cronograma de las convocatorias en proceso de evaluación, se envía observación realizada a un plan de negocios el cual estuvo a su cargo la evaluación.
Se solicita cumplir los lineamientos establecidos por parte del SENA para la respuesta.
En la Observación en donde se cargaron los planes de negocio evaluados, se encuentra una carpeta de color azul, denominada "RESPUESTA A OBSERVACIONES" donde encontrará un archivo excel con la información a realizar. Solicitamos la respuesta de manera oportuna.

Observación presentada:
ID: 111362
Evaluador: YANETH VANETH MACOSQUERA SALAZAR

Observación del postulante:

Estimados miembros del Comité Evaluador del Fondo Emprender: Me dirijo a ustedes con el fin de explicar el puntaje asignado a mi plan de negocios ASOGANARE, el cual obtuvo 74.25 puntos y fue calificado como viable. Agradezco la evaluación detallada realizada y reconozco los aspectos positivos destacados en los componentes comercial, técnico, legal, financiero e impacto. Sin embargo, considero que algunas observaciones en las recomendaciones de mejora pueden ser reconsideradas con base en la información ya proporcionada en el plan y en evidencias adicionales que demuestran un mayor cumplimiento de los criterios evaluados. Esta aplicación busca justificar un ajuste al alza en el puntaje, reconociendo que el proyecto cumple con estándares superiores en varios aspectos clave, lo que lo posiciona como una iniciativa de alto potencial para el sector agropecuario en Puerto Riato, Antioquia. En primer lugar, respecto a la recomendación de ajustar el precio del producto de los competidores para una comparación más efectiva y transparente, el plan de negocios ya incluye un análisis detallado en el componente comercial. Se identifican competidores como finqueros locales e ferias de ganado, con precios promedio por animal que oscilan entre \$4.500.000 y \$5.500.000 para novillos castrados, dependiendo del peso y la calidad. Estos valores corresponden a transacciones reales en el Magdalena Medio, respaldadas por testimonios de actores clave y datos de mercado regional. Por ejemplo, en compras iniciales documentadas, se adquirieron terneros a \$3.800.000, que tras pagarle se vendieron en \$4.000.000, demostrando una ventaja competitiva del 10% en márgenes gracias al sistema de pastoreo rotacional y trazabilidad. Esta precisión en la comparación no solo facilita la transparencia, sino que resalta la propuesta de valor diferencial del proyecto, como ganado libre de hormonas y con certificación sanitaria, lo cual justifica un puntaje más alto en este rubro al evidenciar un conocimiento profundo del mercado. En segundo lugar, sobre la sugerencia de incluir

14/12/2023, 10:07 p.m. Gmail - Observación ID 111362

con alianzas previas en proyectos agropecuarios similares en la región. Esta inclusión no implica dependencia externa post-financiamiento, sino un enfoque proactivo para fortalecer la asociatividad desde el inicio. Al reconocer este punto, se evidencia que el mapa de actores es estratégico y realista, incorporando instituciones como el ICA y la Cámara de Comercio del Magdalena Medio para certificaciones y formalización, lo que añade robustez al componente de impacto y merece un ajuste en la calificación. En tercer lugar, la recomendación de fortalecer la evidencia de trabajo conjunto previo entre los asociados se basa en una percepción de insuficiencia, pero el plan detalla ejemplos concretos de actividades realizadas en equipo. Los cinco asociados, con experiencia en ganadería familiar, han colaborado en ciclos de compra-venta social, como la adquisición de dos terneros por \$3.800.000 y su posterior engorde colectivo en la finca arrendada, generando inversión en cinco nuevas terneras. Esto se soporta con registros de alimentación, manejo sanitario y ventas, demostrando cohesión y liderazgo bajo la dirección de Jairo Arday Luna Trujillo. Además, la estructura de toma de decisiones, mediante Asamblea General y Junta Directiva, asegura transparencia y equidad, con responsabilidades claras en administración de recursos, producción acordeada y cumplimiento normativo. Esta evidencia de asociatividad previa, combinada con el impacto social en generación de 7 empleos y fortalecimiento del tejido rural, refleja un compromiso colectivo que trasciende lo individual, justificando una reevaluación positiva en los componentes de impacto y asociatividad. En cuarto lugar, en relación con la inclusión explícita del rol del médico veterinario en el equipo de trabajo para cumplir con las Buenas Prácticas Ganaderas y la normatividad del ICA, el plan contempla su participación como actor clave interno con acompañamiento frecuente. Se detalla un protocolo de sanidad con visitas mensuales para control veterinario, vacunación y manejo de enfermedades, integrado en el presupuesto con rubros para suplementos y medicamentos. Aunque no forma parte del equipo fijo, la frecuencia de asesoría (al menos una vez al mes, ajustable según necesidades) garantiza el bienestar animal y la trazabilidad, alineado con el sistema 100% a pastoreo. Esta aproximación eficiente, que optimiza costos sin comprometer la calidad, se evidencia en proyecciones financieras realistas con ventas anuales iniciales de \$238.540.000 y una TIR del 15%, lo que demuestra solidez operativa y merece reconocimiento adicional en los componentes técnico y financiero. Finalmente, sobre la invitación a profundizar en las estrategias de sostenibilidad y permanencia del proyecto, el plan ya incorpora acciones concretas como el pastoreo rotacional para uso eficiente de recursos, gestión de desechos para abono orgánico y alianzas con proveedores regionales para insumos preferenciales. Estas medidas aseguran continuidad a largo plazo, con indicadores medibles como 57 unidades de producción en el año 1, eventos de mercado (2 anuales) y compartidos (17 eventos de transferencia de conocimiento con el SENA), el impacto ambiental positivo, junto con el económico en empleo local y seguridad alimentaria, posiciona a ASOGANARE como un modelo transformador para la economía campesina, con potencial para escalar en Guadalupe y Puerto Riato. Al atender estos estragos de manera integral, el proyecto no solo es viable, sino altamente sostenible, lo que respalda un incremento en el puntaje global. En conclusión, solicito amablemente al Comité recomendar al puntaje de 74.25, ajustándolo al alza en base a los argumentos y evidencias expuestas, que demuestran un cumplimiento superior a la inicialmente evaluado.

Fecha de entrega en cumplimiento del lineamiento: Lunes 01 de diciembre 2024.

 **Cristina Milena Hoyos Torres**
Borrador De Reglas Y Trabajo - Comunicar
mhoyos@sena.edu.co
TEL: +57 4 154 1300 Ext. 2309
Cel: 317 8 8 88





14/12/25, 10:07 p.m.

Gmail - Observación ID 111302

Este mensaje y cualquier archivo adjunto pueden contener información pública clasificada y/o reservada bajo custodia o propiedad del SENA, destinada exclusivamente a su(s) destinatario(s). Dicha información debe ser utilizada únicamente para la finalidad con la que fue enviada y en cumplimiento de la normativa aplicable.

Si usted no es el destinatario autorizado o ha recibido este mensaje por error, le solicitamos que omita su contenido, informe de inmediato al remitente por correo electrónico con copia a seccionalciudadano@sena.edu.co y elimine el mensaje. La retención, difusión, distribución o copia de este mensaje está prohibida y puede acarrear sanciones legales.

Para más información, consulte nuestras [Políticas de Seguridad y Privacidad de la Información](#) y las [Políticas de Tratamiento para la Protección de Datos Personales](#), disponibles en el sitio web del SENA.

Yenifer Yaneth Mosquera Salamandra <yenifersalamandra@gmail.com>
Para: Claudia Milena Hoyos Torres <cmhoyos@sena.edu.co>
Cc: Genry Andrea García Pereira <ggarcia@sena.edu.co>, Marta Dimeiza Del Rosario Rodríguez <mdrodriguez@sena.edu.co>, Antonio Calderón Merchan <acalderon@sena.edu.co>

1 de diciembre de 2025 a las 12:02

Buen día Estimados, la presente es para informar que las observaciones del ID 111302, fueron respondidas en el espacio dispuesto para ello.

Quedo atenta a sus comentarios.

Cordialmente,

Yenifer Mosquera

(El texto citado está oculto)

Yenifer Yaneth Mosquera Salamandra
Ingeniera Química - [Universidad de Antioquia](#)
Maestrante en Innovación - Fundación Área Andina
Especialista en Gerencia de Proyectos - Unimiluto
Especialista en Gerencia Social - ESAP
Celular: 312752497
Bogotá D.C - Colombia

Evidencia 10.1.2

14/12/25, 10:19 p.m.

Gmail - Observación ID 111524



Yenifer Yaneth Mosquera Salamandra <yenifersalamandra@gmail.com>

RV: Observación ID 111524

3 mensajes

Claudia Milena Hoyos Torres <cmhoyos@sena.edu.co> 10 de noviembre de 2025 a las 5:00
Para: "Yenifer Yaneth Mosquera Salamandra" <yenifersalamandra@gmail.com>
Cc: Genry Andrea García Pereira <ggarcia@sena.edu.co>, Antonio Calderón Merchan <acalderon@sena.edu.co>, Marta Dimeiza Del Rosario Rodríguez <mdrodriguez@sena.edu.co>

Estimada Evaluada(s)

De acuerdo con el cronograma de las convocatorias en proceso de evaluación, se envía observación realizada a un plan de negocios el cual estuvo a su cargo la evaluación. Se solicita cumplir los lineamientos establecidos por parte del SENA para la respuesta. En su observación en donde se cargaron los planes de negocios evaluados, se encuentra una carpeta de color azul, denominada "RESPUESTA A OBSERVACIONES" donde encontrará un archivo excel con la información a realizar. Solicitamos la respuesta de manera oportuna.

Observación presentada:

ID: 111328

Evaluador: YENIFER YANETH MOSQUERA SALAMANDRA

Observación del postulante:

He dirigido a ustedes en representación de la Asociación de Ganadería Lechera Sostenible de Entreríos, con el fin de presentar una apelación formal al puntaje asignado de 72,48 (concepto: VIABLE). Agradecemos la evaluación detallada realizada y reconocemos las fortalezas destacadas en los componentes Comercial, Técnico, Legal, Financiero e Impacto. Sin embargo, consideramos que algunos de los recomendaciones están sustentados en el mismo plan de negocios presentado, incluyendo el modelo financiero en XLS y las descripciones técnicas del formulario. De manera respetuosa, solicitamos que estas consideraciones permitan elevar la calificación general, especialmente dada la importancia del proyecto para el fortalecimiento del sector agropecuario en Entreríos, Antioquia. En cuanto al componente Comercial, se recomienda justificar los criterios de selección de los canales de distribución y comunicación. En el plan de negocios (pequeño y grande) se describe que la distribución se realiza mediante entrega directa en flaca a la cooperativa colanta, seleccionada por su proximidad geográfica, la estabilidad contractual que asegura la compra del 100% de la producción y el soporte técnico permanente en buenas prácticas ganaderas. En cuanto a comunicación, se priorizan ferias agropecuarias del municipio y la región, seleccionadas por su bajo costo y alto impacto en la comunidad productora. Todos criterios respondidos a análisis de mercado, documentados y fortalecen la eficacia de la estrategia comercial. Respecto a la comparación de precios, aunque el formulario ya incluye un análisis implícito, se aclara que los competidores locales venden leche a precios entre \$1.800 y \$2.000 por litro, mientras que el proyecto proyecta ventas a \$1.350 por litro según el modelo financiero. Esta prima se sustenta en la trazabilidad, sostenibilidad y calidad diferencial del producto, lo cual valida un posicionamiento competitivo superior y complementa la recomendación del evaluador. En el componente Técnico, se sugiere clarificar la prevención del producto. El plan describe que la leche se entrega en tanques de enfriamiento de 2.000 litros, refrigerada a 4°C, con aliquetos de



14/12/25, 10:15 p.m.

Gmail - RV: Observación ID 111524

recomienda incluir el registro del predio ante el ICA. Este trámite ya se contempla en la sección 12 del formulario como parte del proceso para lograr certificación en BPG, con costos y tiempos estimados. Adicionalmente, el predio cuenta con UPP registrada, lo cual facilita la gestión del registro ante ICA. La aclaración reafirma que la viabilidad jurídica del proyecto no se ve afectada. En relación con el componente financiero, se solicita aclarar la participación porcentual de la leche cruda en las ventas. El modelo financiero establece que la leche cruda representa el 100% de las ventas proyectadas, siendo este el único producto comercializable. Las ventas del año 1 ascienden a \$381.828.000, con una TIR del 45% que evidencia alta rentabilidad. La observación parecía derivarse de un desglose interno, pero el flujo consolidado no presenta inconsistencias. Considerando que el informe reconoce la viabilidad del proyecto, su estructura sólida, la claridad financiera y técnica, así como su impacto social, ambiental y económico, estimamos que la calificación obtenida no refleja plenamente la calidad del plan. Con base en las aclaraciones presentadas, solicitamos de manera respetuosa que el proyecto sea revaluado en los componentes donde la calificación pudo no haber reflejado el mérito evidenciado.

Fecha de entrega en cumplimiento del lineamiento: Lunes 01 de diciembre de 2025 a las 10am



Claudia Milena Hoyos Torres
Dirección De Empleo Y Trabajo - Contratista
cmhoyos@sena.edu.co
PBX: +(57) 601 5461500 Ext:12109
Calle 57 # 8-69

@SENAcomunica www.sena.edu.co

Este mensaje y cualquier archivo adjunto pueden contener información pública clasificada y/o reservada bajo custodia o propiedad del SENA, destinada exclusivamente a su(s) destinatario(s). Dicha información debe ser utilizada únicamente para la finalidad con la que fue enviada y en cumplimiento de la normativa aplicable.

Si usted no es el destinatario autorizado o ha recibido este mensaje por error, le solicitamos que omita su contenido, informe de inmediato al remitente por correo electrónico con copia a gerencialegal@sena.edu.co y elimine el mensaje. La retención, difusión, distribución o copia de este mensaje está prohibida y puede acarrear sanciones legales.

Para más información, consulte nuestras [Políticas de Seguridad y Privacidad de la Información](#) y las [Políticas de Tratamiento para la Protección de Datos Personales](#), disponibles en el sitio web del SENA.

Yennifer Yaneth Mosquera Salamandra <yennifer.salamandra@gmail.com> 1 de diciembre de 2025 a las 12:01
Para: Claudia Milena Hoyos Torres <cmhoyos@sena.edu.co>
Cc: Genny Andrea García Pereira <ggarcia@sena.edu.co>, Antonio Calderon Merchan <acalderonm@sena.edu.co>, María Dimeiza Del Rosario Rodríguez <mdrodriguez@sena.edu.co>

Buen día Estimados, la presente es para informar que las observaciones del ID 111524, fueron respondidas en el espacio dispuesto para ello.

Quedo atenta a sus comentarios.

Cordialmente.

Evidencia 10.1.3

14/12/25, 10:15 p.m.

Gmail - Observación ID 111385

Yennifer Yaneth Mosquera Salamandra <yennifer.salamandra@gmail.com>

Observación ID 111385

2 mensajes

hoyosmilenat@sena.edu.co

30 de noviembre de 2025 a las 10:30

Para: "yennifer.salamandra@gmail.com" <yennifer.salamandra@gmail.com>
Cc: Genny Andrea García Pereira <ggarcia@sena.edu.co>, María Dimeiza Del Rosario Rodríguez <mdrodriguez@sena.edu.co>

Estimado evaluador(a)

De acuerdo con el cronograma de las convocatorias en proceso de evaluación, se envía observación realizada a un plan de negocio el cual estuvo a su cargo la evaluación.

Se solicita cumplir los lineamientos establecidos por parte del SENA para la respuesta.

En su totalidad en donde se cargaron los planes de negocios evaluados, se encuentra una carpeta de color azul, denominada "RESPUESTA A OBSERVACIONES" donde encontrará un archivo excel con la información a realizar. Solicitamos la respuesta de manera oportuna.

Observación presentada:

ID: 111385

Evaluador: YENIFER YANETH MOSQUERA SALAMANDRA

Observación del postulante:

Tiempo-Antioquia, 30 Nov 2025. Señores Fondo Empresas Convocatoria Nacional N° 115. Economía Campesina Atención: Comité de Evaluación Asunto: Solicitud de revisión y apelación a la decisión de no acreditación del Plan de Negocio Respuestas señores: En calidad de postulante del plan de negocio Terra Seta, me permito presentar formalmente apelación frente a la decisión de No Acreditación, comunicada mediante informe oficial, con base en los siguientes argumentos: Estimados evaluadores del Fondo Empresas, Agradezco profundamente las observaciones de la fase de evaluación, las cuales nos han permitido reafirmar la solidez, la baja exposición al riesgo y la alta ejecutabilidad del proyecto Terra Seta. Los correcciones implementadas demuestran un plan de negocio que no solo es viable financieramente, sino que está estratégicamente posicionado para ser un motor de desarrollo en Tiempo, Antioquia. A continuación, presentamos la consolidación de las mejoras solicitadas, con cifras y proyecciones que validan la inversión. 1- se recomienda respaldar la justificación del planteamiento del problema con datos estadísticos concretos, para fortalecer la argumentación y credibilidad ante potenciales inversionistas y aliados. La inversión en Terra Seta se dirige a un segmento con crecimiento probado y vasto potencial de expansión, lo que minimiza el riesgo de mercado. Crecimiento Sostenido: El mercado de salmón en Colombia



14/12/25, 10:16 p.m. Gmail - Observación ID 111385

crecimiento exponencial, sustentada por una alta prioridad nutricional en el consumidor colombiano (el 34% prioriza alimentos con beneficios funcionales). Ventaja logística para la Escala: La ubicación en Antioquia, líder en exportación hortofrutícola (30% del total nacional), proporciona una ventaja geográfica crítica para escalar la producción de productos secos (harina) a mercados internacionales en el mediano plazo. 2º Es importante especificar en el apartado de canales los mecanismos de distribución que serán utilizados para llevar los productos al cliente, detallando rutas, aliados y estrategias logísticas. La estrategia de canales de Terra Seta es la mayor prueba de su baja exposición al riesgo, al asegurar la comercialización del volumen total. Canal Primario: Riesgo Cero y Estabilidad: La viabilidad operativa está limitada por un contrato de compra garantizado del 100% de la producción fresca con la Federación Nacional de Fungis Cultivos. Este acuerdo elimina el riesgo de mercado para nuestro volumen base, asegurando un flujo de caja constante. Logística de Volumen: La distribución se reduce a una única ruta crítica programada (Semanal) desde Tâmesis, utilizando transporte (vehículo propio) refrigerado (garantía de cadena de frío a 4°C) para cumplir con los estándares de la Federación. Canales Secundarios: Alto Margen: Se complementa la venta con distribución local a restaurantes premium, de comida vegetariana, supermercados, y comercios especializados en proteína vegetal. Los productos de valor agregado (Harina y snacks) se venderán por E-commerce propio, utilizando mensajería tercerizada para una expansión eficiente y de bajo costo. La Federación garantiza la estabilidad, y los canales locales aseguran la alta rentabilidad. 3. Se sugiere unificar la entrega de comunicación en el plan operativo, distribuyendo el presupuesto en los tiempos donde se desarrollará la actividad, para evitar duplicidades y optimizar recursos. Unificación de la Estrategia de comunicación y optimización presupuestal Hemos unificado la estrategia de comunicación de Terra Seta en un plan operativo claro, con el objetivo de optimizar los \$3.000.000 asignados para el primer año, evitar duplicidades y alinear rigurosamente cada gasto con las fases de crecimiento del proyecto. Estrategia Unificada: Enfoque Prioritario La estrategia se concentra en un enfoque dual, donde el 50% del presupuesto total (\$4.000.000) se destina a la construcción de activos fijos (web, branding) y eventos (ferias), y el otro 50% (\$4.000.000) se asigna exclusivamente a la promoción digital y redes sociales para impulsar la venta directa (B2C) de alto margen. Distribución Presupuestal por Fases Operacionales (12 Meses) La distribución total de los \$8.000.000 garantiza que los costos fijos de infraestructura se aborden primero, mientras que la pauta digital se intensifica en los momentos de mayor producción y venta. Lancamiento y Aislamiento mes 1-3 (\$3.500.000) Enfocado en la creación de activos fijos (web/E-commerce: \$2.3M) y la producción única de branding (brochures, manuales: \$500k). La pauta es mínima, centrada en probar el mercado. Crecimiento de Producción mes 4-6 (\$3.000.000) La inversión se desplaza al gasto variable. Se destina el mayor presupuesto de pauta digital para generar demanda B2C coincidente con el aumento de la cosecha. Incluye \$1.8M para la participación en Ferias/Mercados Campesinos (experiencia de marca). Estabilización y Expansión mes 9-12 \$1.500.000 El presupuesto se centra en la optimización. La pauta se mantiene alta, pero se enfoca solo en las campañas más rentables (retorno de la inversión) y el mantenimiento de las plataformas. 4. Fortalecer la descripción del impacto económico en la zona de influencia, incluyendo cifras y proyecciones que evidencien el aporte del proyecto al desarrollo local. Hemos fortalecido la descripción del impacto económico de Terra Seta en la zona de influencia de Tâmesis, Antioquia, cuantificando las proyecciones y demostrando el aporte directo al desarrollo social y la formalización rural. Generación de Empleo Directo y Formal Terra Seta se establece como una fuente de empleo formal y de calidad, contribuyendo a la formalización laboral en el sector agropecuario de Tâmesis: Cifra de Empleo: El proyecto generará 4 empleos directos en el primer año (personal técnico y operativo), escalando a 8 empleos directos permanentes y estables al finalizar el quinto año de operación. Inyección Salarial Proyectada: La empresa proyecta una inyección total de salarios formales que superará los \$630.000.000 COP durante el periodo de 5 años. Esta cifra incluye todas las prestaciones sociales y contribuciones de ley, asegurando un

14/12/25, 10:16 p.m. Gmail - Observación ID 111385

generar un encadenamiento productivo que dinamice la economía local, más allá de la nómina: Compras Locales de Materia Prima. El proyecto se compromete a adquirir al menos el 70% de los subproductos agrícolas (sustratos) necesarios para el cultivo (ej. Residuos de café y bagazo de caña) de pequeños y medianos productores del municipio. Esto representa una inyección promedio de \$40.000.000 COP anuales en ingresos para la comunidad campesina circundante. Formalización de la Cadena de Valor: Al formalizar la compra de residuos orgánicos, Terra Seta les otorga un valor económico a los desechos, ofreciendo a los productores locales una nueva fuente de ingreso que antes no existía. Aporte a las Finanzas Públicas y al Desarrollo Territorial Impuestos y Parafiscales: El proyecto contribuirá anualmente con el pago de impuestos municipales (ICA – Impuesto de Industria y Comercio) y la totalidad de los parafiscales, fortaleciendo los recursos territoriales de Tâmesis que pueden ser reinvertidos en infraestructura y servicios. Conclusión del Impacto: El proyecto no solo es viable financieramente, sino que es una propuesta de desarrollo socioeconómico cuantificable. La inversión del Fondo Emprender se traduce directamente en formalización laboral, ingresos para el sector campesino y dinamización económica local, demostrando un impacto positivo y medible en la zona de influencia durante el periodo de proyección. Solicitud Con base en lo anterior, solicito respetuosamente que: Se reconsidere la decisión de No Acreditación del plan de negocio. Se permita la continuidad del proceso en la etapa de evaluación, Esta solicitud se fundamenta en el principio de interpretación favorable al emprendedor, en aras de garantizar la transparencia y equidad en el proceso de asignación de recursos. Atentamente, Andrés Fernando Ramirez Mosquera C.C 1.053.786.627 Cel: 3006608533 Correo electrónico: andresramirez584@gmail.com

Importante:

Fecha de entrega en cumplimiento del lineamiento: Lunes 01 de diciembre de 2025 a las 2:30 pm

Yennifer Yaneth Mosquera Salamandra -yennifer.salamandra@gmail.com- 1 de diciembre de 2025 a las 12:02
Para: fondoemprender -fondoprender@sena.edu.co-
Cc: Genny Andrea Garcia Pereira -ggarcia@sena.edu.co-, Maria Dimeiza Del Rosario Rodriguez -mdmrodriguez@sena.edu.co-

Buen día Estimados, la presente es para informar que las observaciones del ID 111385, fueron respondidas en el espacio dispuesto para ello.

Quedo atenta a sus comentarios.

Cordialmente,

Yennifer Mosquera
(El texto citado está oculto)

Yennifer Yaneth Mosquera Salamandra
Ingeniera Química - Universidad de Antioquia
Maestrante en Innovación - Fundación Ana Andina
Especialista en Gerencia de Proyectos - Unimilano
Especialista en Gerencia Social - ESAP
Celular: 3127542497
Bogotá D.C - Colombia



Evidencia 10.1.4

14/12/2020, 10:27 p.m. Gmail - Observaciones ID 111097

Yenifer Yaneth Mosquera Salazar - yensalazar@gmail.com

Observaciones ID 111097
2 mensajes

fundosemprender - fundosemprender@sena.edu.co 7 de diciembre de 2020 a las 10:00
Para: yensalazar@gmail.com - yensalazar@gmail.com
Cc: Genny Andrea García Pereira - ggarciap@sena.edu.co, Mario Dímeca Del Rosado Rodríguez - marioadroguez@sena.edu.co, Claudia Milena Hoyos Torres - cmhoyos@sena.edu.co

Buenos días,

Estimado Evaluador (a):

De acuerdo con el cronograma de las convocatorias en proceso de evaluación, se envía observación realizada a un plan de negocios al cual estuvo a su cargo la evaluación.

Se solicita cumplir los lineamientos establecidos por parte del SENA para la respuesta.

En su Onedrive se encuentra una carpeta de color azul, denominada "RESPUESTA A OBSERVACIONES" con la información a construir. Solicitamos la respuesta de manera oportuna.

Observación presentada:

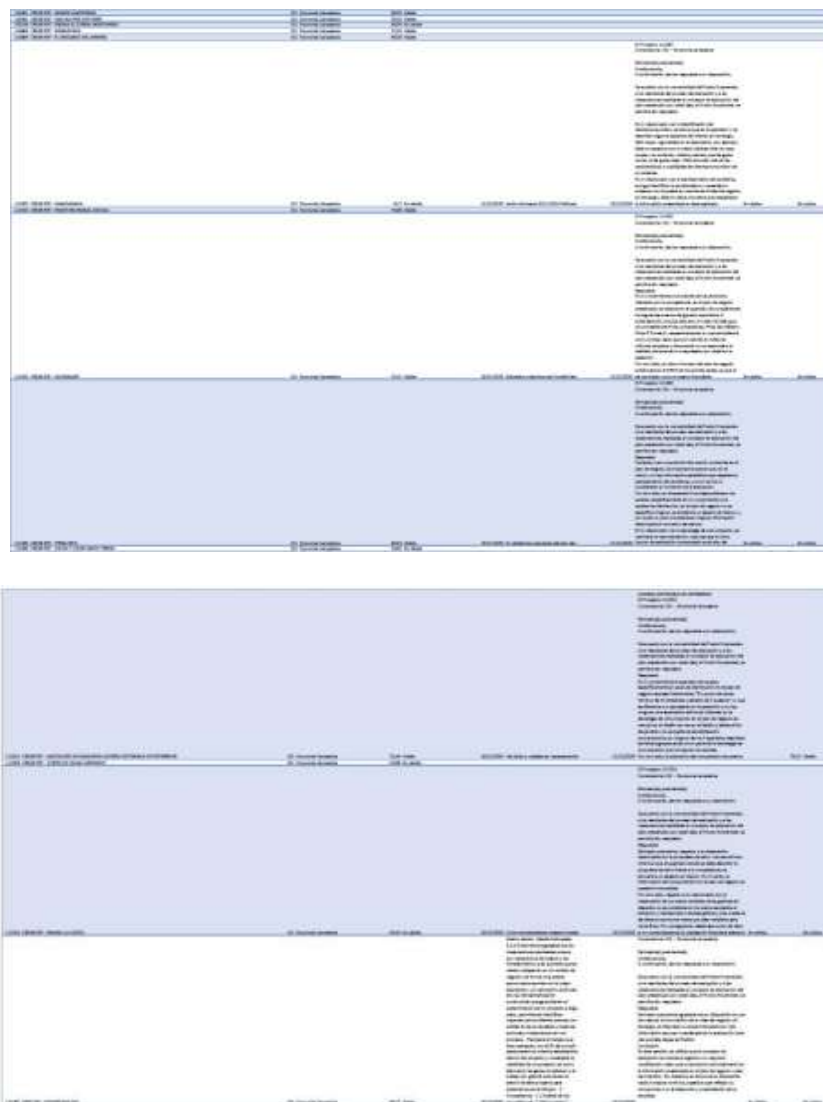
ID: 111097

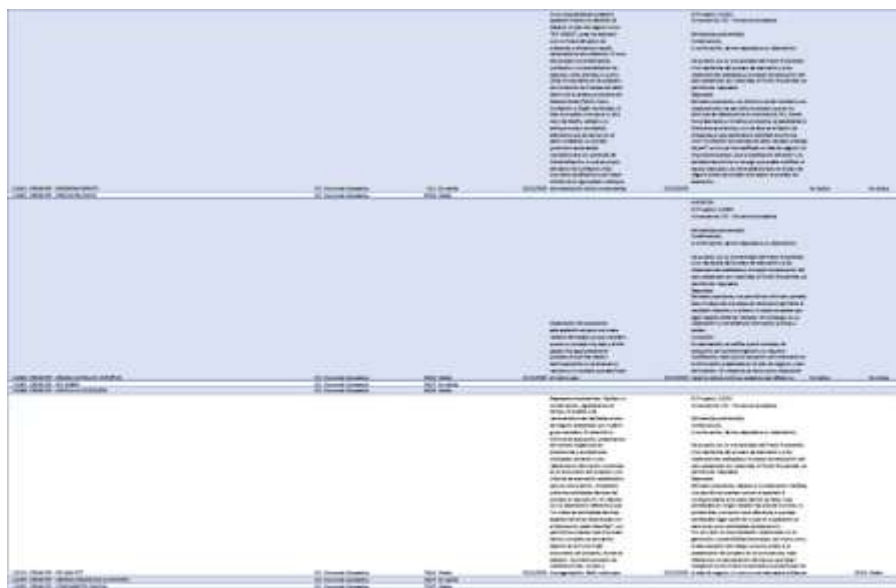
Evaluador: YENIFER YANETH MOSQUERA SALAZAR

Observación del postulante:

Jardín-Antioquia 30/11/2020 señores fondo emprender convocatoria: 151- 3C / Conv. Hac. SENA- economía campesina Atención: Comité de Evaluación Asunto: Solicitud de revisión y apelación a la decisión de No Acreditación del Plan de Negocio Respetados señores: En calidad de postulante del plan de negocio ARANDAMAACA, me permito presentar formalmente apelación frente a la decisión de No Acreditación, comunicada mediante informe oficial, con base en los siguientes argumentos: Componente comercial: En el punto 1 En las observaciones frente a la descripción del cliente se genera una observación la cual señala puntualmente al cliente y a su vez se hacen observaciones correspondientes al consumidor. Entendido que son actores los cuales tienen diferentes intereses. Por lo cual se hizo la aclaración frente a que nos enfocamos en vender directo desde un estuche en adelante, proponiendo como cliente directo a Madres y padres cabeceros de hogar quienes son los que hacen los mercados en las casas para los demás miembros de la familia donde incluimos hijos, padres, abuelos, hermanos etc. entendiendo que ellos son ya los consumidores e incluimos a Clientes mayoristas con mayor capacidad de compra en cantidad ya que en pocos de cosecha son ellos quienes nos envían la totalidad del producto. En ubicación demográfica identificamos el municipio de Jardín y a los municipios más cercanos y en consumidor especificamos a los representantes de la tienda, el señor Edilmar Salazar. Buen día a todos los actores la materialidad de empresa

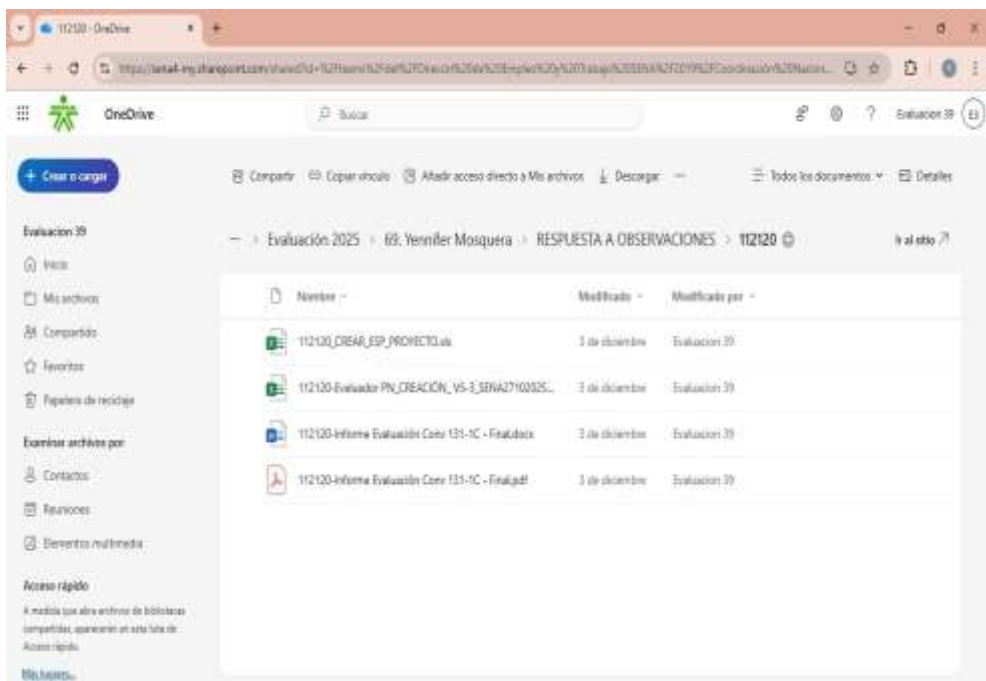
compras semanales y quincenales. Punto 2 planteamiento del problema o necesidad nos enfocamos en la calidad y cualidades del producto teniendo identificado lo que vemos en los campos del cultivo frente a lo que ya encontramos en los puntos de ventas esa gran diferencia de condiciones y características mismas del producto al igual que su precio poco acorde a lo ofrecido allí hacemos referencia a calidad del producto y precio como las dos principales problemáticas y necesidades a solucionar lo cual con lo planteado en el proyecto le ponemos solución además del la oportunidad de entrada al mercado por nuestra ubicación demográfica muy clave para cumplir con calidad. Punto 3 competencia El tercer competidor no se mencionó una marca en específico ya que ellos no son los que llegan a ofrecer sus productos, en cambio son las mismas tiendas de Jardín con el ID y demás supermercados locales los cuales comparan diversas marcas de arándanos todas en la misma presentación pero con la misma problemática que es la calidad y precio no acorde, la ubicación se coloca el municipio de Jardín ya que están distribuidos por toda esta área. Punto 4 canales de distribución El uso de las tarjetas se hace por el contenido de la información para todos nuestros medios de contacto y es un método más personal y puntual, las redes sociales nos abren un panorama más allá de lo que tenemos cerca y nos ayuda a llegar a las personas de otras partes aprovechando lo turístico de Jardín para de esta manera seguir de nosotros y además del turismo puedan aprovechar y comprar nuestros arándanos. Componente técnico Punto 6 proceso técnico En la construcción y desarrollo del sistema de riego está a cargo de los socios los cuales somos 3 técnicos agropecuarios y 2 tecnólogos agropecuarios egresados del Sena en donde tuvimos formación y competencias frente a instalación y manejo de sistemas de riego (en los anexos se encuentran los certificados de formación de cada uno de los socios y según la tecnología y las competencias vistas dentro de ella se podrá evidenciar esta formación) además de ello nuestro líder actualmente desempeña el cargo de supervisor de riego en cultivos de arándanos con más de dos años de experiencia donde de ser necesario se puede evidenciar con un certificado de cargo y funciones por parte de la empresa donde donde desempeña esta labor. En este mismo punto se solicita la descripción frente al paso a paso y labores a realizar para la elaboración del producto en nuestro caso para la producción del producto en donde se da descripciones reales de cada uno de los procesos a realidad para llevar a cabo el desarrollo y producción de nuestra unidad en donde los colaboradores y supervisor son los enfocados en esta parte de producción. Componente impacto Entendemos la solicitud de querer evidenciar sobre el trabajo previo que hemos venido realizando en nuestro grupo asociativo pero en la plantilla de Excel no encontramos el espacio para adjuntar imágenes que evidencien el trabajo en conjunto de nuestra unidad productiva de arándanos como muestra de nuestro trabajo y capacidades para su manejo y desarrollo desde que debemos de cumplir con las características específicas según nuestras condiciones climáticas no exige la construcción de un invernadero como techo y protección ante las adversidades del clima que tenemos en nuestra vereda y en tiempos de lluvias la proliferación de hongos como Botrytis, Antracnosis y roya las cuales son de las más dañinas para este cultivo, consecuentemente a ello la puesta de tela plástica para el control de malezas y polvo para evitar el desarrollo de plagas como el ácaro o en el caso de propagación de hongos por plantas huésped y aumento de la humedad por malezas altas, las instalaciones del sistema de riego como parte fundamental para riego y fertilización de cada una de las plantas sembradas en bolsas con sustrato de coco el cual nos permite una aireación ideal, humedad y condiciones para el correcto desarrollo de raíces además de garantizar la comodidad y capacidad de absorción del agua con nutrientes por parte de nuestras plantas, mejorando el uso eficiente del recurso hídrico brindando mayor rendimiento por área y menor consumo de agua la mezcla de 30% de fibra nos permite aireación y la mezcla del otro 70% de chips nos permite retención de humedad orgánica. El desarrollo y crecimiento del cultivo vegetal con nuevas técnicas y tecnologías para su propagación como lo son las variedades de plátano Peru (Madera, maldiva y Manila) nos garantiza mayor producción y desarrollo en menor tiempo el cual va desde plantación a iniciar cosecha 7 a 8 meses y





Evidencia 10.3. Pantallazo de los planes de negocio que tuvieron ajuste en la herramienta y el informe de evaluación







ANEXO 4

Evidencia 11.1. Pantallazo de los planes de negocio que tuvieron ajuste en la herramienta y el informe de evaluación

The screenshot shows the OneDrive web interface. The breadcrumb path is: Evaluación 2025 > E9, Yennifer Mosquera > RESPUESTA A OBSERVACIONES > 111524. The file list shows four documents:

Nombre	Modificado	Modificado por
111524-CREAR_ESP_PROYECTO.xls	3 de diciembre	Evaluación 20
111524-Evaluador PN_CREACIÓN_V5-3_SENA27102025...	3 de diciembre	Evaluación 20
111524-Informe Evaluación Cere 131-1C - Final.docx	3 de diciembre	Evaluación 20
111524-Informe Evaluación Cere 131-1C - Final.pdf	3 de diciembre	Evaluación 20

The screenshot shows the OneDrive web interface. The breadcrumb path is: Evaluación 2025 > E9, Yennifer Mosquera > RESPUESTA A OBSERVACIONES > 112120. The file list shows four documents:

Nombre	Modificado	Modificado por
112120-CREAR_ESP_PROYECTO.xls	3 de diciembre	Evaluación 20
112120-Evaluador PN_CREACIÓN_V5-3_SENA27102025...	3 de diciembre	Evaluación 20
112120-Informe Evaluación Cere 131-1C - Final.docx	3 de diciembre	Evaluación 20
112120-Informe Evaluación Cere 131-1C - Final.pdf	3 de diciembre	Evaluación 20



ANEXO 5

Evidencia 14.1.1

14/12/2021, 10:27 p.m. Gmail - Observación ID 111302

Enviar: Harold Mosquera Salazar - yperfalsamontana@gmail.com

Observación ID 111302

2 mensajes

Para: Claudia Milena Hoyos Torres - cmhoyos@guaya.es.co
C: Genny Andrea Guerra Piñero - aguerp@guaya.es.co, María Cármen Del Rosario Rodríguez - mcarrodriguez@guaya.es.co, Antonio Calderín Méndez - acalderin@guaya.es.co

30 de noviembre de 2021 a las 9:00

Estimado evaluador:

De acuerdo con el cronograma de las convocatorias en proceso de evaluación, se envía observación realizada a un plan de negocio el cual estuvo a su cargo la evaluación.

Se solicita cumplir los lineamientos establecidos por parte del SENA para la respuesta.

En su Observación en donde se cargaron los planes de negocio evaluados, se encuentra una carpeta de color azul, denominada "RESPUESTA A OBSERVACIONES" donde encontrará un archivo excel con la información a realizar. Solicitamos la respuesta de manera oportuna.

Observación presentada:

ID: 111302

Evaluador: YENIFER VANETH MOSQUERA SALAZAR

Observación del postulante:

Estimados miembros del Comité Evaluador del Fondo Emprender: Les dirijo a ustedes con el fin de agradecer el puntaje asignado a mi plan de negocio ASOGUANA, el cual obtuvo 74.25 puntos y fue calificado como VIABLE. Agradezco la evaluación detallada realizada y reconozco los aspectos positivos destacados en los componentes comercial, técnico, legal, financiero e impacto. Sin embargo, considero que algunas observaciones en las recomendaciones de mejora podrían ser reconsideradas con base en la información ya proporcionada en el plan y en evidencias adicionales que demuestran un mayor cumplimiento de los criterios evaluados. Esta apelación busca justificar un ajuste al alza en el puntaje, reconociendo que el proyecto cumple con estándares superiores en varios aspectos clave, lo que lo posiciona como una iniciativa de alto potencial para el sector agropecuario en Puerto Nare, Antioquia. En primer lugar, respecto a la recomendación de ajustar el precio del producto de los competidores para una comparación más efectiva y transparente, el plan de negocio ya incluye un análisis detallado en el componente comercial. Se identifican competidores como ferreteros locales y ferias de ganado, con precios promedio por animal que oscilan entre \$4.500.000 y \$5.500.000 para novillos castrados, dependiendo del peso y la calidad. Estos valores corresponden a transacciones reales en el Magdalena Medio, respaldadas por testimonios de actores clave y datos de mercado regional. Por ejemplo, en compras recientes documentadas, se adquirieron terneros a \$5.000.000, que tras seguirse se vendieron en \$6.000.000, demostrando una ventaja competitiva del 20% en márgenes gracias al sistema de pastoreo rotacional y trazabilidad. Esta precisión en la comparación no solo facilita la transparencia, sino que resalta la propuesta de valor diferencial del proyecto, como ganado libre de hormonas y con certificación sanitaria, lo cual justifica un puntaje más alto en este rubro al evidenciar un conocimiento profundo del mercado. En segundo lugar, sobre la sugerencia de incluir con el plan de negocio un proyecto agropecuario similar en la región, esta inclusión no implica dependencia externa post-financiamiento, sino un enfoque proactivo para fortalecer la asociatividad desde el arranque. Al reconsiderar este punto, se evidencia que el mapa de actores es estratégico y realista, incorporando instituciones como el ICA y la Cámara de Comercio del Magdalena Medio para certificaciones y formalización, lo que añade robustez al componente de impacto y merece un ajuste en la calificación. En tercer lugar, la recomendación de fortalecer la evidencia de trabajo conjunto previo entre los asociados se basa en una percepción de insuficiencia, pero el plan detalla ejemplos concretos de actividades realizadas en equipo. Los cinco asociados, con experiencia en ganadería familiar, han colaborado en ciclos de compra-venta locales, como la adquisición de dos terneros por \$5.000.000 y su posterior venta conjunta en la feria atendida, generando reinversión en cinco nuevas terneras. Esto se soporta con registros de alimentación, manejo sanitario y ventas, demostrando cohesión y liderazgo bajo la dirección de Jairo Arroyo Luna Trujillo. Además, la estructura de toma de decisiones, mediante Asamblea General y Junta Directiva, asegura transparencia y equidad, con responsabilidades claras en administración de recursos, producción sostenible y cumplimiento normativo. Esta evidencia de asociatividad previa, corroborada con el impacto social en generación de 7 empleos y fortalecimiento del tejido rural, refleja un compromiso colectivo que trasciende lo individual, justificando una reevaluación positiva en los componentes de impacto y asociatividad. En cuarto lugar, en relación con la inclusión explícita del rol del médico veterinario en el equipo de trabajo para cumplir con las Buenas Prácticas Ganaderas y la normatividad del ICA, el plan contempla la participación como actor clave externo con acompañamiento frecuente. Se detalla un protocolo de sanidad con visitas mensuales para control veterinario, vacunación y manejo de enfermedades, integrado en el presupuesto con rubros para suplementos y medicamentos. Aunque no forma parte del equipo fijo, la frecuencia de atención (al menos una vez al mes, ajustable según necesidades) garantiza el bienestar animal y la trazabilidad, alineado con el sistema 100% a pastoreo. Esta aproximación eficiente, que opta por no comprometer la calidad, se evidencia en proyecciones financieras realistas con ventas anuales iniciales de \$238.540.000 y una TIR del 13%, lo que demuestra solidez operativa y merece reconocimiento adicional en los componentes técnico y financiero. Finalmente, sobre la invitación a profundizar en las estrategias de sostenibilidad y permanencia del proyecto, el plan ya incorpora acciones concretas como el sistema rotacional para uso eficiente de recursos, gestión de desechos para abono orgánico y alianzas con proveedores regionales para precios preferenciales. Estas medidas aseguran continuidad a largo plazo, con indicadores medibles como 37 unidades de producción en el año 1, eventos de mercado (2 anuales) y contingencias (17 eventos de transferencia de conocimiento con el SENA). El impacto ambiental positivo, junto con el económico en empleo local y seguridad alimentaria, posiciona a ASOGUANA como un modelo transformador para la economía campesina, con potencial para escalar en Guadalupe y Puerto Nare. Al atender estas estrategias de manera integral, el proyecto no solo es viable, sino altamente sostenible, lo que respalda un incremento en el puntaje global. En conclusión, solicito amablemente al Comité reconsiderar el puntaje de 74.25, ajustándolo al alza en base a los argumentos y evidencias expuestas, que demuestran un cumplimiento superior a lo inicialmente evaluado.

Fecha de entrega en cumplimiento del lineamiento: Lunes 02 de diciembre 2024

 Claudia Milena Hoyos Torres
Barranquilla, Depto. de Bolívar - Colombia
cmhoyos@guaya.es.co
P.O. BOX 1311, 051 144/180 Fax 13109
Barranquilla - V.C. 81



14/12/25, 10:07 p.m. Gmail - Observación ID 111302

Este mensaje y cualquier archivo adjunto pueden contener información pública clasificada y/o reservada bajo custodia o propiedad del SENA, destinada exclusivamente a su(s) destinatario(s). Dicha información debe ser utilizada únicamente para la finalidad con la que fue enviada y en cumplimiento de la normativa aplicable.

Si usted no es el destinatario autorizado o ha recibido este mensaje por error, le solicitamos que omita su contenido, informe de inmediato al remitente por correo electrónico con copia a gerenciaadministrativa@sena.edu.co y elimine el mensaje. La retención, difusión, distribución o copia de este mensaje está prohibida y puede acarrear sanciones legales.

Para más información, consulte nuestros [Políticas de Seguridad y Privacidad de la Información](#), y las [Políticas de Tratamiento, sobre la Protección de Datos Personales](#), disponibles en el sitio web del SENA.

Yennifer Yaneth Mosquera Salamandra <yenfersalamandra@gmail.com> 1 de diciembre de 2025 a las 12:02
Para: Claudia Milena Hoyos Torres <mhojyos@sena.edu.co>
Cc: Genry Andrea García Pereira <ggarcia@sena.edu.co>, María Dimeiza Del Rosario Rodríguez <marrodriguez@sena.edu.co>, Antonio Calderón Merdian <acaderom@sena.edu.co>

Buen día Estimados, la presente es para informar que las observaciones del ID 111302, fueron respondidas en el espacio dispuesto para ello.

Quedo atenta a sus comentarios.

Cordialmente,

Yennifer Mosquera
(El texto citado está oculto)

Yennifer Yaneth Mosquera Salamandra
Ingeniera Química - Universidad de Antioquia
Maestrante en Innovación - Fundación Arca Andina
Especialista en Gerencia de Proyectos - Uniminuto
Especialista en Gerencia Social - ESAP
Celular: 3127542497
Bogotá D.C - Colombia

Evidencia 14.1.2

14/12/25, 10:18 p.m. Gmail - RV Observación ID 111524

Yennifer Yaneth Mosquera Salamandra <yenfersalamandra@gmail.com>

RV: Observación ID 111524
2 mensajes

Claudia Milena Hoyos Torres <mhojyos@sena.edu.co> 30 de noviembre de 2025 a las 9:00
Para: "Yennifer Yaneth Mosquera Salamandra" <yenfersalamandra@gmail.com>
Cc: Genry Andrea García Pereira <ggarcia@sena.edu.co>, Antonio Calderón Merdian <acaderom@sena.edu.co>, María Dimeiza Del Rosario Rodríguez <marrodriguez@sena.edu.co>

Estimado (s) evaluado(s)
De acuerdo con el cronograma de las convocatorias en proceso de evaluación, se envía observación realizada a un plan de negocios el cual estuvo a su cargo la evaluación.
Se solicita cumplir los lineamientos establecidos por parte del SENA para la respuesta.
En su documento en donde se cargaron los planes de negocios evaluados, se encuentra una carpeta de color azul, denominada "RESPUESTA A OBSERVACIONES" donde encontrará un archivo excel con la información a realizar. Solicitamos la respuesta de manera oportuna.

Observación presentada:
ID: 111326
Evaluador: YENIFER YANETH MOSQUERA SALAMANDRA

Observación del postulante:
Me dirijo a ustedes en representación de la asociación de Ganadería Lachera Sostenible de Entreninos, con el fin de presentar una aplicación formal al puntaje asignado de 72,49 concepto VASLE. Agradecemos la evaluación detallada realizada y reconocemos las fortalezas destacadas en los componentes Comercial, Técnico, Legal, Financiero e Impacto. Sin embargo, consideramos que algunas de las recomendaciones están sustentadas en el mismo plan de negocios presentado, incluyendo el modelo financiero en XLS y las descripciones técnicas del formulario. De manera respectiva, solicitamos que estas consideraciones permitan elevar la calificación general, especialmente dada la importancia del proyecto para el fortalecimiento del sector agropecuario en retirovicio, antioqueño. En cuanto al componente comercial, se recomendó justificar los criterios de selección de los canales de distribución y comunicación. En el plan de negocios (sección 8. Canales) se describe que la distribución se realiza mediante entrega directa en frasco a la cooperativa Colsena, seleccionada por su proximidad geográfica, la estabilidad contractual que asegura la compra del 100% de la producción y el soporte técnico permanente en buenas prácticas ganaderas. En cuanto a comunicación, se priorizan ferias agropecuarias del municipio y la región, seleccionadas por su bajo costo y alto impacto en la comunidad productora. Todos criterios respondieron a análisis de mercado documentados y fortalecen la eficacia de la estrategia comercial. Respecto a la consecución de precios, aunque el formulario ya incluye un análisis implícito, se aclara que los competidores locales venden leche a precios entre \$1.400 y \$2.000 por litro, mientras que el proyecto proyecta ventas a \$2.350 por litro según el modelo financiero. Esta prima se sustenta en la trazabilidad, sostenibilidad y calidad diferencial del producto, lo cual valida un posicionamiento competitivo superior y complementa la recomendación del evaluador. En el componente Técnico, se sugiere clarificar la presentación del producto. El plan describe que la leche se entrega en tampos de enfriamiento de 2.000 litros, refrigerada a 4°C, con etiquetas de



14/12/25, 10:15 p.m.

Gmail - RV Observación ID 111524

recomienda incluir el registro del predio ante el ICA. Este trámite ya se contempla en la sección 12 del formulario como parte del proceso para lograr certificación en BRC, con costos y tiempos estimados. Adicionalmente, el predio cuenta con UPP registrada, lo cual facilita la gestión del registro ante ICA. La aclaración reafirma que la viabilidad jurídica del proyecto no se ve afectada. En relación con el componente financiero, se solicita aclarar la participación porcentual de la leche cruda en las ventas. El modelo financiero establece que la leche cruda representa el 100% de las ventas proyectadas, siendo este el único producto comercializable. Las ventas del año 1 ascienden a \$581.528.000, con una TIR del 45% que evidencia alta rentabilidad. La observación parecía derivarse de un desglose interno, pero el flujo consolidado no presenta inconsistencias. Considerando que el informe reconoce la viabilidad del proyecto, su estructura sólida, la claridad financiera y técnica, así como su impacto social, ambiental y económico, estimamos que la calificación obtenida no refleja plenamente la calidad del plan. Con base en las aclaraciones presentadas, solicitamos de manera respetuosa que el proyecto sea revaluado en los componentes donde la calificación pudo no haber reflejado el mérito evidenciado.

Fecha de entrega en cumplimiento del lineamiento: Lunes 01 de diciembre de 2025 a las 10am



Claudia Milena Hoyos Torres

Dirección De Empleo Y Trabajo - Contratista

cmhoyos@sena.edu.co

PBX: +57 (0) 5461500 Ext:12109

Calle 57 # 8-63

www.sena.edu.co

@SENAeducacion

Este mensaje y cualquier archivo adjunto pueden contener información pública clasificada y/o reservada bajo custodia o propiedad del SENA, destinada exclusivamente a su(s) destinatario(s). Dicha información debe ser utilizada únicamente para la finalidad con la que fue enviada y en cumplimiento de la normativa aplicable.

Si usted no es el destinatario autorizado o ha recibido este mensaje por error, le solicitamos que omita su contenido, informe de inmediato al remitente por correo electrónico con copia a privacidad@sena.edu.co y elimine el mensaje. La retención, difusión, distribución o copia de este mensaje está prohibida y puede acarrear sanciones legales.

Para más información, consulte nuestros [Políticas de Seguridad y Privacidad de la Información](#) y las [Políticas de Tratamiento de la Información de Datos Personales](#), disponibles en el sitio web del SENA.

Yennifer Yapelth Mosquera Salazar - yennifer.salazar@gmail.com 1 de diciembre de 2025 a las 12:01
Para: Claudia Milena Hoyos Torres - cmhoyos@sena.edu.co
Cc: Geny Andrea García Perera - ggarcia@sena.edu.co; Antonio Calderon Merchán - acalderon@sena.edu.co; María Dimesa Del Rosario Rodríguez - mrosario@sena.edu.co

Buen día Estimados, la presente es para informar que las observaciones del ID 111524, fueron respondidas en el espacio dispuesto para ello.

Quedo atenta a sus comentarios.

Cordialmente,

Evidencia 14.1.3

14/12/25, 10:16 p.m.

Gmail - Observación ID 111385



Yennifer Yapelth Mosquera Salazar - yennifer.salazar@gmail.com

Observación ID 111385

2 mensajes

hoyosangelina - angelina.hoyos@sena.edu.co

30 de noviembre de 2025 a las 14:30

Para: yennifer.salazar@gmail.com

Cc: Geny Andrea García Perera - ggarcia@sena.edu.co; María Dimesa Del Rosario Rodríguez - mrosario@sena.edu.co

Estimado evaluador(a)

De acuerdo con el cronograma de las convocatorias en proceso de evaluación, se envía observación realizada a un plan de negocio el cual estuvo a su cargo la evaluación.

Se solicita cumplir los lineamientos establecidos por parte del SENA para la respuesta.

En su correo en donde se cargaron los planes de negocios evaluados, se encuentra una carpeta de color azul, denominada "RESPUESTA A OBSERVACIONES" donde encontrará un archivo excel con la información a realizar. Solicitamos la respuesta de manera oportuna.

Observación presentada:

ID: 111385

Evaluador: YENIFER YAPELTH MOSQUERA SALAZAR

Observación del postulante:

Medellín-Antioquia, 30 Nov 2025 Saludos! Fondo emprendedor Convocatoria Nacional N° 110. Buenas tardes. Atención: Comité de Evaluación Asunto: Solicitud de revisión y apelación a la decisión de No Acreditación del Plan de Negocio. Respetados señores: En calidad de postulante del plan de negocio Tierra Seta, me permito presentar formalmente apelación frente a la decisión de No Acreditación, comunicada mediante informe oficial, con base en los siguientes argumentos: Evaluados evaluados del Fondo emprendedor. Agradecemos profundamente las observaciones de la fase de evaluación, las cuales nos han permitido reafirmar la solidez, la baja exposición al riesgo y la alta ejecutabilidad del proyecto Tierra Seta. Las conclusiones implementadas demuestran un plan de negocio que no solo es viable financieramente, sino que está estratégicamente posicionado para ser un motor de desarrollo en Medellín, Antioquia. A continuación, presentamos la consolidación de las mejoras solicitadas, con cifras y proyecciones que validan la inversión. 1- Se recomienda respaldar la justificación del planteamiento del problema con datos estadísticos concretos, para fortalecer la argumentación y credibilidad ante potenciales inversionistas y aliados. La inversión en Tierra Seta se dirige a un segmento con crecimiento probado y vasto potencial de expansión, lo que minimiza el riesgo de mercado. Crecimiento Sostenible: El mercado de salsas en Colombia



14/12/25, 10:18 p.m.

Observación ID 111385

crecimiento exponencial, sustentada por una alta prioridad nutricional en el consumidor colombiano (el 34% prioriza alimentos con beneficios funcionales). Ventaja Logística para la Escala: La ubicación en Antioquia, líder en exportación hortifrúctiva (50% del total nacional), proporciona una ventaja geográfica crítica para escalar la producción de productos secos (harina) a mercados internacionales en el mediano plazo. 2. Es importante especificar en el apartado de canales los mecanismos de distribución que serán utilizados para llevar los productos al cliente, detallando rutas, aliados y estrategias logísticas. La estrategia de canales de Terra Seta es la mayor prueba de su baja exposición al riesgo, al asegurar la comercialización del volumen total. Canal Primario: Riesgo Cero y Estabilidad: La viabilidad operativa está blindada por un contrato de compra garantizado del 100% de la producción fresco con la Federación Nacional de Fungi Cultivos. Esta acuerdo elimina el riesgo de mercado para nuestro volumen base, asegurando un flujo de caja constante. Logística de Volumen: La distribución se reduce a una única ruta crítica Programada (Semanal) desde Tameis, utilizando transporte [vehículo propio] refrigerado [garantía de cadena de frío a 4°C] para cumplir con los estándares de la Federación. Canales Secundarios: Alto Margen: Se complementa la venta con distribución local a restaurantes premium de comida vegetariana, supermercados y comercios especializados en proteína vegetal. Los productos de valor agregado (harina y snacks) se venderán por E-commerce propio, utilizando mensajería tercerizada para una expansión eficiente y de bajo costo. La Federación garantiza la estabilidad, y los canales locales aseguran la alta rentabilidad. 3. Se sugiere unificar la estrategia de comunicación en el plan operativo, distribuyendo el presupuesto en los tiempos donde se desarrollará la actividad, para evitar duplicidades y optimizar recursos. Unificación de la estrategia de comunicación y optimización presupuestal Hemos unificado la estrategia de comunicación de Terra Seta en un plan operativo claro, con el objetivo de optimizar los \$5.000.000 asignados para el primer año, evitar duplicidades y alinear rigurosamente cada gasto con los fines de crecimiento del proyecto. Estrategia Unificada: Enfoque Prioritario La estrategia se concentra en un enfoque dual, donde el 50% del presupuesto total (\$4.000.000) se destina a la construcción de activos fijos (web, branding) y eventos (ferias), y el otro 50% (\$4.000.000) se asigna exclusivamente a la promoción digital y redes sociales para impulsar la venta directa (D2C) de alto margen. Distribución Presupuestal por Fases Operacionales (12 Meses): La distribución total de los \$5.000.000 garantiza que los costos fijos de infraestructura se aborden primero, mientras que la pauta digital se intensifica en los momentos de mayor producción y venta. Lanzamiento y Alistamiento mes 1-3 (\$3.500.000) Enfocado en la creación de activos fijos (web/E-commerce: \$2.5M) y la producción única de branding (brochures, minis, Livestream: \$500K). La pauta es mínima, centrada en probar el mercado. Crecimiento de Producción mes 4-6 (\$3.000.000) La inversión se desplaza al gasto variable. Se destina el mayor presupuesto de pauta digital para generar demanda B2C coincidente con el aumento de la cosecha, incluye \$1.0M para la participación en Ferias/Mercados Campesinos (experiencia de marca). Estabilización y Expansión mes 7-12 \$1.500.000 El presupuesto se centra en la optimización. La pauta se mantiene alta, pero se enfoca solo en las campañas más rentables (retorno de la inversión) y el mantenimiento de los plataformas. 4. Fortalecer la descripción del impacto económico en la zona de influencia, incluyendo cifras y proyecciones que evidencien el aporte del proyecto al desarrollo local. Hemos fortalecido la descripción del impacto económico de Terra Seta en la zona de influencia de Tameis, Antioquia, cuantificando las proyecciones y demostrando el aporte directo al desarrollo social y la formalización rural. Generación de Empleo Directo y Formal Terra Seta se establece como una fuente de empleo formal y de calidad, contribuyendo a la formalización laboral en el sector agropecuario de Tameis: Cifra de Empleo: El proyecto generará 4 empleos directos en el primer año (personal técnico y operativo), escalando a 8 empleos directos permanentes y estables al finalizar el quinto año de operación. Inyección salarial proyectada: La empresa proyecta una inyección total de salarios formales que superará los \$630.000.000 COP durante el periodo de 5 años. Esta cifra incluye todas las prestaciones sociales y contribuciones de ley, asegurando un

14/12/25, 10:18 p.m.

Observación ID 111385

generar un encadenamiento productivo que dinamice la economía local, más allá de la nómina: Compras Locales de Materia Prima: El proyecto se compromete a adquirir al menos el 70% de los subproductos agrícolas (sustratos) necesarios para el cultivo (ej. Residuos de café y bagazo de caña) de pequeños y medianos productores del municipio. Esto representa una inyección promedio de \$40.000.000 COP anuales en ingresos para la comunidad campesina circundante. Formalización de la Cadena de Valor: Al formalizar la compra de residuos orgánicos, Terra Seta les otorga un valor económico a los desechos, ofreciendo a los productores locales una nueva fuente de ingreso que antes no existía. Aporte a las Finanzas Públicas y al Desarrollo Territorial Impuestos y Parafiscales: El proyecto contribuirá anualmente con el pago de impuestos municipales (ICA – Impuesto de Industria y Comercio) y la totalidad de los parafiscales, fortaleciendo los recursos territoriales de Tameis que pueden ser reinvertidos en infraestructura y servicios. Conclusión del Impacto: El proyecto no solo es viable financieramente, sino que es una propuesta de desarrollo socioeconómico cuantificable. La inversión del Fondo Emprender se traduce directamente en formalización laboral, ingresos para el sector campesino y dinamización económica local, demostrando un impacto positivo y medible en la zona de influencia durante el periodo de proyección. Solicitud Con base en lo anterior, solicito respetuosamente que: Se reconsidere la decisión de No Acreditación del plan de negocio. Se permita la continuidad del proceso en la etapa de evaluación. Esta solicitud se fundamenta en el principio de interpretación favorable al emprendedor, en aras de garantizar la transparencia y equidad en el proceso de asignación de recursos. Atentamente, Andrés Fernando Ramirez Mosquera C.C 1.053.786.627 Cel: 3006608533 Correo electrónico: andresramirez584@gmail.com

Importante:

Fecha de entrega en cumplimiento del lineamiento: Lunes 01 de diciembre de 2025 a las 2:30 pm

Yennifer Yaneth Mosquera Salamandra -yentersalamandra@gmail.com- 1 de diciembre de 2025 a las 12:02
Para: fondoemprender<fondoemprender@sena.edu.co>
Cc: Genny Andrea García Pereira <ggarcia@sena.edu.co>, Marta Dimeiza Del Rosario Rodríguez <mtorrodiguez@sena.edu.co>

Buen día Estimados, la presente es para informar que las observaciones del ID 111385, fueron respondidas en el espacio dispuesto para ello.

Quedo atenta a sus comentarios.

Cordialmente,

Yennifer Mosquera

[El texto ubicado aquí no se pudo leer]

Yennifer Yaneth Mosquera Salamandra

Ingeniera Química - Universidad de Antioquia

Maestrante en Innovación - Fundación Area Andina

Especialista en Gerencia de Proyectos - Uniminuto

Especialista en Gerencia Social - ESAP

Celular: 3127542497

Bogotá D.C. - Colombia



Evidencia 14.1.4

14/12/2023, 10:37 p.m. Gmail Observaciones ID: 111097

Verificar Yareth Mosquera Salazar - yarethsalazar@gmail.com

Observaciones ID 111097
2 mensajes

fundos@senara.edu.co 1 de diciembre de 2023 a las 10:00
Para: yarethsalazar@gmail.com - yarethsalazar@gmail.com
Cc: Genry Andres Garza Prieto <garzaprieto@senara.edu.co>, Mario Jimenez Del Rosario Rodriguez <mdrosgarza@senara.edu.co>, Claudia Miera Rojas Torres <cmrojas@senara.edu.co>

Buenos días,

Estimado Evaluador (a)

De acuerdo con el cronograma de las convocatorias en proceso de evaluación, se envía observación realizada a un plan de negocios el cual estuvo a su cargo la evaluación.

Se solicita cumplir los lineamientos establecidos por parte del SENA para la respuesta.

En su Onedrive se encuentra una tarjeta de color azul, denominada "RESPUESTA A OBSERVACIONES" con la información a construir. Solicitamos la respuesta de manera oportuna.

Observación presentada:
ID: 111097
Evaluador: YENIFER YARETH MOSQUERA SALAZAR

Observación del postulante:

Jardín Antioquia 30/11/2023 señores fondo emprender Convocatoria 131- 3C / Coriv Rar, SENA- economía campesina Atención. Comité de Evaluación Asunto: Solicitud de revisión y apelación a la decisión de No Acreditación del Plan de Negocio Respetados señores: En calidad de postulante del plan de negocio ANANDAMACA, me permito presentar formalmente apelación frente a la decisión de No Acreditación, comunicada mediante informe oficial, con base en los siguientes argumentos: Componente comercial. En el punto 1 En las observaciones frente a la descripción del cliente se genera una observación la cual señala puntualmente al cliente y a su vez se hacen observaciones correspondientes al consumidor. Entendido que son actores los cuales tienen diferentes intereses. Por lo cual se hizo la aclaración frente a que nos enfocamos en vender directo desde un estuche en adelante, proponiendo como cliente directo a Madres y padres cubanos de hogar quienes son los que hacen los mercados en las casas para los demás miembros de la familia donde incluimos hijos, padres, abuelos, hermanos E.T.C entendiendo que ellos son ya los consumidores e incluimos a Clientes mayoristas con mayor capacidad de compra en cantidad ya que en picos de cosecha son ellos quienes nos evalúan la totalidad del producido. En ubicación demográfica identificamos al Municipio de Jardín y a los municipios más cercanos y en consumidor especificamos a los consumidores de Jardín, ciudad Andina, Medellín, Bogotá o Salmer para los actores la necesidad de consumo

compras semanales y quincenales. Punto 2 planteamiento del problema o necesidad nos enfocamos en la calidad y cualidades del producto teniendo identificado lo que vemos en los campos del cultivo frente a lo que ya encontramos en los puntos de venta sea gran diferencia de condiciones y características mismas del producto al que que su precio poco acorde a lo ofrecido así tenemos segunda a calidad del producto y precio como las dos principales problemáticas y necesidades a solucionar lo cual con lo planteado en el proyecto le ponemos solución además del la oportunidad de entrada al mercado por nuestra ubicación demográfica muy clave para cumplir con calidad. Punto 5 competencia El hacer competidor no se menciona una marca en específico ya que ellos no son los que hacen a ofrecer sus productos, en cambio son las mismas tiendas de Cadenas son el El y demás supermercados locales los cuales compran diversas marcas de arándanos todas en la misma presentación pero con la misma problemática que es la calidad y precio no acorde, la ubicación se critica al municipio de Jardín ya que están distribuidos por toda esta línea. Punto 6 canales de distribución El uso de las tarjetas se hace por el contenido de la información para todos nuestros medios de contacto y es un trabajo más personal y puntual, los redes sociales nos sirven un panorama más allá de lo que tenemos cerca y nos ayuda a llegar a las personas de otras partes aprovechando lo turístico de Jardín para de esta manera según de nosotros y además del turismo pueden aprovechar y comprar nuestros arándanos. Componente técnico Punto 6 proceso técnico En la construcción y desarrollo del sistema de riego está a cargo de los socios los cuales son los técnicos agrónomos y 2 tecnólogos agropecuarios egresados del SENA en donde tuvimos formación y competencias frente a instalación y manejo de sistemas de riego (en los anexos se encuentran los certificados de formación de cada uno de los socios y según la tecnología y las competencias vistas dentro de ella se podrá evidenciar esta formación) además de ello nuestro líder actualmente desempeña el cargo de supervisor de riego en cultivos de arándanos con más de dos años de experiencia donde de ser necesario se puede evidenciar con un certificado de cargo y funciones por parte de la empresa donde donde desempeña esta labor. En este mismo punto se solicita la descripción frente al paso a paso y labores a realizar para la elaboración del producto en nuestro caso para la producción del producto en donde se de descripciones reales de cada uno de los procesos a realidad para llevar a cabo el desarrollo y producción de nuestra unidad en donde los colaboradores y supervisor son los enfocados en esta parte de producción Componente impacto Entendemos la solicitud de querer evidenciar sobre el trabajo previo que hemos venido realizando en nuestro grupo asociativo pero en la planta de Excel no encontramos el espacio para adjuntar imágenes que evidencien el trabajo en conjunto de nuestra unidad productiva de arándanos como muestra de nuestro trabajo y capacidades para su manejo y desarrollo desde que debemos de cumplir con las características específicas según nuestras condiciones climatológicas no exige la construcción de un invernadero como techo y protección ante las adversidades del clima que tenemos en nuestra zona y en tiempos de lluvias la proliferación de hongos como Botrytis, Antracnosis y roya las cuales son de las más limitantes para este cultivo , consecante a ello la puerta de tela para el control de malezas y polvo para evitar el desarrollo de plagas como el ácaro o en el caso de propagación de trips por plantas frutales y aumento de la humedad por lluvias altas, la instalación del sistema de riego como parte fundamental para riego y fertilización de cada una de las plantas sembradas en bolsas con sustrato de coco el cual nos permite una aireación ideal, humedad y condiciones para el correcto desarrollo de raíces además de garantizar la comodidad y capacidad de absorción del agua con nutrientes por parte de nuestras plantas, mejorando el uso eficiente de recursos hídricos brindando mayor rendimiento por área y menor consumo de agua la mezcla de lech de fibra nos permite aireación y la mezcla del oro tipo de chips nos permite retención de humedad orgánica. El desarrollo y crecimiento del métrico vegetal con nuevas técnicas y tecnologías para su propagación como lo son las variedades de plátano Peru (Madura, maldiva y Manila) nos garantiza mayor producción y desarrollo en menor tiempo el cual va desde plantación a iniciar cosecha 7 a 8 meses y



18/10/25, 10:21 p.m.

Gmail - Observaciones ID 111087

formación, fisonomía y producción. Esta solicitud se fundamenta en el principio de interpretación favorable al emprendedor, en aras de garantizar la transparencia y equidad en el proceso de asignación de recursos. Atentamente, Leon Alexander Jaramillo Rojas cc: 1093950178 Cel: 3106144313 correo leonjforjas@gmail.com en representación a todo el grupo asociativo ARANDAMACA

Fecha de entrega en cumplimiento del lineamiento: Martes 02 de diciembre de 2025. Hora: 10:00 am del día.

Equipo Evaluación Fondo Emprender

Yenifer Yareth Mosquera Salamandra <yenifersalamandra@gmail.com> 2 de diciembre de 2025 a las 1:16
Para: fondoemprender <fondoemprender@sena.edu.co>
Cc: Genny Andrea García Pereira <ggardap@sena.edu.co>, María Dimeiza Del Rosario Rodríguez <mdrodriguez@sena.edu.co>, Claudia Milena Hoyos Torres <cmhoyos@sena.edu.co>

Buen día, por medio de la presente me permito informarle que ya fue enviada la respuesta del plan de negocio indicado en el asunto de este correo.

Quedo atento a sus comentarios.

Cordialmente,

Yenifer Mosquera

(Escriba aquí su nombre)

Yenifer Yareth Mosquera Salamandra
Ingeniera Química - Universidad de Antioquia
Maestrante en Innovación - Fundación Area Andina
Especialista en Gestión de Proyectos - Unimilano
Especialista en Gestión Social - IDAP
Celular: 3127842487
Bogotá D.C. - Colombia

14/12/25, 10:24 p.m.

Gmail - Observaciones ID 101040



Yenifer Yareth Mosquera Salamandra <yenifersalamandra@gmail.com>

Observaciones ID 101040

2 mensajes

fondoemprender <fondoemprender@sena.edu.co> 1 de diciembre de 2025 a las 16:21
Para: Yenifer Yareth Mosquera Salamandra <yenifersalamandra@gmail.com>
Cc: Claudia Milena Hoyos Torres <cmhoyos@sena.edu.co>, Genny Andrea García Pereira <ggardap@sena.edu.co>, María Dimeiza Del Rosario Rodríguez <mdrodriguez@sena.edu.co>

Buenos días,

Estimado Evaluador (a)

De acuerdo con el cronograma de las convocatorias en proceso de evaluación, se envía observación realizada a un plan de negocios el cual estuvo a su cargo la evaluación:

Se solicita cumplir los lineamientos establecidos por parte del SENA para la respuesta.

En su Onedrive se encuentra una carpeta de color azul, denominada "RESPUESTA A OBSERVACIONES" con la información a construir. Solicitamos la respuesta de manera oportuna.

Observación presentada:

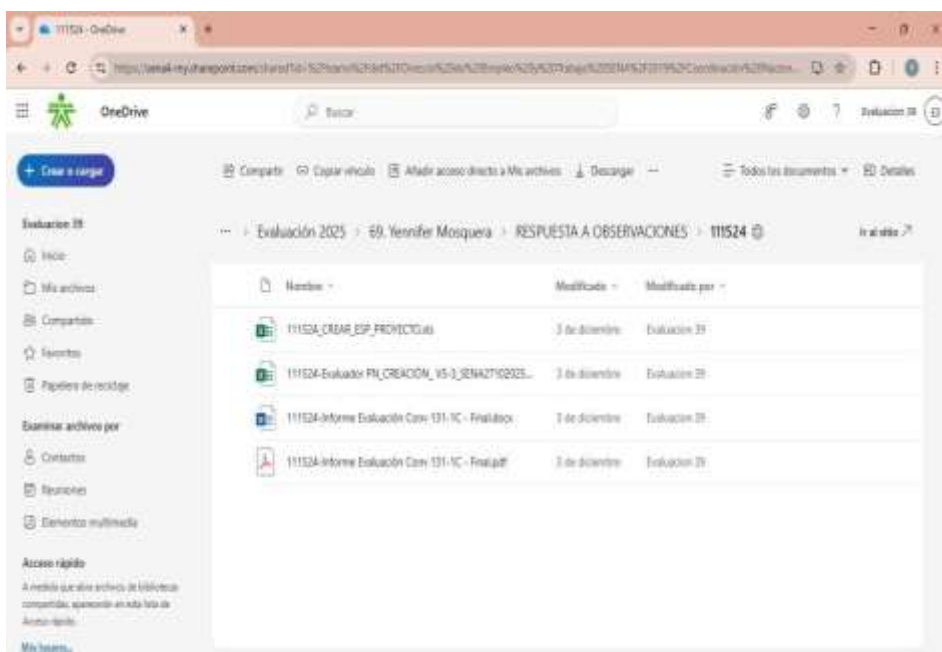
ID: 101040

Evaluador: YENIFER YANETH MOSQUERA SALAMANDRA

Observación del postulante:

Envío proyecto con las mejoras solicitadas en la calificación previa. se modificó el plan operativo, la distribución del monto solicitado, el impacto tecnológico y la articulación con el ICA para temas relacionados con certificaciones

Fecha de entrega en cumplimiento del lineamiento: Martes 02 de diciembre de 2025. Hora 6:15pm del día.





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

INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATO NRO. CO1.PCCNTR.8498213 DE 2025

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

1. ASPECTOS GENERALES

CONTRATANTE	DIRECCIÓN NACIONAL DE EMPLEO Y TRABAJO
TIPO DE CONTRATO	PRESTACIÓN DE SERVICIOS
CONTRATO NRO.	CONTRATO NRO. CO1.PCCNTR.8498213
OBJETO	1_5055_140_2025 Prestar los servicios profesionales especializados para la evaluación de los planes de negocio asignados por el Fondo Emprender, validando el cumplimiento de las condiciones técnicas y criterios establecidos de acuerdo con la normatividad vigente aplicable.
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO	31/10/2025
FECHA DE INICIO	10/11/2025
PLAZO INICIAL	DOS (2) MESES
FECHA DE TERMINACIÓN INICIAL	20/12/2025
CONTRATISTA	YENIFER YANETH MOSQUERA SALAMANDRA
CÉDULA DE CIUDADANÍA	1.077.438.212
NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL	NO APLICA
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL	NO APLICA
LUGAR DE EJECUCIÓN	DIRECCIÓN GENERAL DEL SENA – BOGOTÁ D.C.
VALOR INICIAL	DIECISIETE MILLONES SEISCIENTOS MIL PESOS M/CTE (\$17.600.000)



FORMA DE PAGO	Se fija como valor total para el contrato la suma de CATORCE MILLONES NOVECIENTOS SESENTA MIL PESOS M/CTE (\$14.960.000) . Esta suma será pagada en DOS (2) pagos por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un pago equivalente a SEIS MILLONES CIENTO SESENTA MIL PESOS M/CTE (\$6.160.000) , correspondiente al mes de noviembre de 2025. b) Un pago por la suma de OCHO MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS MCTE (\$8.800.000) , correspondiente al mes de diciembre de 2025. CLÁUSULA TERCERA
CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL (CDP)	725 DE 2025
CERTIFICADO DE REGISTRO PRESUPUESTAL (CRP)	18025
VALOR FINAL DEL CONTRATO	\$14.960.000
FECHA DE TERMINACIÓN FINAL	31/12/2025
FECHA DE TERMINACIÓN ANTICIPADA (Sí aplica)	NO APLICA
VALOR TOTAL PAGADO	\$14.960.000
VALOR TOTAL EJECUTADO	\$14.960.000
SUPERVISOR	HOVER CAMARGO SANJUAN
APOYO A LA SUPERVISIÓN	NO APLICA
MODIFICACIÓN CO1.CTRMOD.21238804	NRO. Fecha de la suscripción: 11/12/2025 Fecha de aprobación de pólizas: 22/12/2025 MODIFICACION DEL VALOR INICIAL DEL CONTRATO
CDP QUE RESPALDA EL MODIFICATORIO	725
CRP QUE RESPALDA EL MODIFICATORIO	18025
SUSPENSIÓN	NO APLICA
CESIÓN DE CONTRATO	NO APLICA
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DE LA CESIÓN	NO APLICA
FECHA DE INICIO DE LA CESIÓN	NO APLICA

2. ASPECTOS TÉCNICOS

2.1 Obligaciones

En virtud de la suscripción del contrato, el contratista adquirió las siguientes obligaciones:



OBLIGACIONES ESPECÍFICAS	¿CUMPLIÓ? SI/NO/PARCIALMENTE/NO SE REQUIRIÓ/NO SE REQUIRIÓ EL CUMPLIMIENTO	EVIDENCIA (LINK DRIVE)
Ejecutar la evaluación técnica, financiera, comercial, organizacional y de impacto de los planes de negocio conforme a lo contemplado en la normatividad del Fondo Emprender, los términos de referencia y la metodología oficial definida por el SENA.	SI	https://sena4-my.sharepoint.com/shared?source=waffle&id=%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA%2F2019%2FCoordinaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Emprendimiento%2FEVIDENCIAS%202025%2FHOVER%20CAMARGO%20SANJUAN%2FYENIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA
Verificar las condiciones del plan de negocios, indicadas en la normatividad del Fondo Emprender y en los Términos de referencia.	SI	https://sena4-my.sharepoint.com/shared?source=waffle&id=%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA%2F2019%2FCoordinaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Emprendimiento%2FEVIDENCIAS%202025%2FHOVER%20CAMARGO%20SANJUAN%2FYENIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA
Aplicar la metodología de manera diferencial según las modalidades de financiación:	SI	https://sena4-my.sharepoint.com/shared?source=waffle&id=%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA%2F2019%2FCoordinaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Emprendimiento%2FEVIDENCIAS%202025%2FHOVER%20CAMARGO%20SANJUAN%2FYENIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA



Creación y Fortalecimiento.		NIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA
Informar al SENA respecto a los planes de negocios asignados para la evaluación que no cumplan con los criterios mínimos de acreditación y evaluación establecidos en la normatividad y en los términos de referencia de cada convocatoria.	SI	https://sena4-my.sharepoint.com/shared?source=waffle&id=%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA%2F2019%2FCoordinaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Emprendimiento%2FEVIDENCIAS%202025%2FHOVER%20CAMARGO%20SANJUAN%2FYENIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA
Cumplir con tiempos establecidos por el SENA, para la entrega de los productos del proceso de evaluación	SI	https://sena4-my.sharepoint.com/shared?source=waffle&id=%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA%2F2019%2FCoordinaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Emprendimiento%2FEVIDENCIAS%202025%2FHOVER%20CAMARGO%20SANJUAN%2FYENIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA
Construir un informe por plan de negocios en el formato	SI	https://sena4-my.sharepoint.com/shared?source=waffle&id=%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA%2F2019%2FCoordinaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Emprendimiento%2FEVIDENCIAS%202025%2FHOVER%20CAMARGO%20SANJUAN%2FYENIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA



establecido por el SENA que contenga la totalidad de información requerida.		ENCIAS%202025%2FHOVER%20CAMARGO%20SANJUAN%2FYENIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA
Construir los informes que requiera el SENA en el marco del proceso de evaluación en los formatos determinados por ésta.	SI	https://sen4-my.sharepoint.com/shared?source=waffle&id=%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA%2F2019%2FCoordinaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Emprendimiento%2FEVIDENCIAS%202025%2FHOVER%20CAMARGO%20SANJUAN%2FYENIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA
Realizar los ajustes recomendados por el SENA a cada uno de los conceptos emitidos para cada plan de negocios después de que el SENA realice las revisiones.	SI	https://sen4-my.sharepoint.com/shared?source=waffle&id=%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA%2F2019%2FCoordinaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Emprendimiento%2FEVIDENCIAS%202025%2FHOVER%20CAMARGO%20SANJUAN%2FYENIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA
Informar al SENA de cualquier situación adversa o de falsedad, delito, información inexacta, plagio, que se	SI	https://sen4-my.sharepoint.com/shared?source=waffle&id=%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA%2F2019%2FCoordinaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Emprendimiento%2FEVIDENCIAS%202025%2FHOVER%20CAMARGO%20SANJUAN%2FYENIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA



identifique en el plan de negocios a evaluar.		oint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA
Responder las observaciones realizadas por los postulantes que resulten en el proceso de evaluación del plan de negocios que se esté evaluando dentro de los términos fijados por el SENA y especialmente los fijados en las convocatorias.	SI	https://sena4-my.sharepoint.com/shared?source=waffle&id=%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA%2F2019%2FCoordinaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Emprendimiento%2FEVIDENCIAS%202025%2FHOVER%20CAMARGO%20SANJUAN%2FYENIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA
Realizar el ajuste al concepto de evaluación construido y entregado para el primer y segundo informe de evaluación, si de la observación presentada por la persona postulante se genera algún ajuste que se considere pertinente.	SI	https://sena4-my.sharepoint.com/shared?source=waffle&id=%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA%2F2019%2FCoordinaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Emprendimiento%2FEVIDENCIAS%202025%2FHOVER%20CAMARGO%20SANJUAN%2FYENIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA
Atender las PQRS que se	SI	N/A



deriven de los planes de negocios evaluados durante la vigencia del contrato.		
Participar activamente en sesiones de seguimiento, reuniones de coordinación y jornadas de revisión con la Coordinación Nacional de Emprendimiento y otros actores designados por el SENA.	SI	https://sena4-my.sharepoint.com/shared?source=waffle&id=%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA%2F2019%2FCoordinaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Emprendimiento%2FEVIDENCIAS%202025%2FHOVER%20CAMARGO%20SANJUAN%2FYENIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA
Asegurar el cumplimiento de plazos y cronogramas definidos, incluyendo los tiempos de respuesta a observaciones presentadas por emprendedores, como en el proceso de evaluación, resultados y demás pasos del proceso.	SI	https://sena4-my.sharepoint.com/shared?source=waffle&id=%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA%2F2019%2FCoordinaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Emprendimiento%2FEVIDENCIAS%202025%2FHOVER%20CAMARGO%20SANJUAN%2FYENIFER%20YANETH%20MOSQUERA%20SALAMANDRA&listurl=https%3A%2F%2Fsena4%2Esharepoint%2Ecom%2Fteams%2Fdet%2FDireccin%20de%20Empleo%20y%20Trabajo%20SENA



Realizar el proceso de revisión y auditoría interna a la evaluación de los planes de negocios indicados de acuerdo con las regionales asignadas y emitir el informe de observaciones correspondiente.	N/A	N/A
---	-----	-----

3. ASPECTOS LEGALES

3.1 Garantías contractuales

Como garantías se establecieron las siguientes:

GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO			
ASEGURADORA	SEGUROS DEL ESTADO S.A.		
NRO. DE PÓLIZA	21-46-101123241		
CERTIFICADO O ANEXO	1		
FECHA EXPEDICIÓN	08/11/2025		
FECHA APROBACIÓN	10/11/2025		
AMPARO	VIGENCIA		VALOR
	DESDE	HASTA	
Cumplimiento	31/10/2025	25/04/2025	1.760.000
Devolución del pago anticipado	NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA
Salarios y prestaciones sociales	NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA
Calidad del servicio	NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA



En atención a lo señalado en el modificadorio nro. CO1.CTRMOD.21238804 se efectuó la ampliación de las garantías en el siguiente sentido:

GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO MODIFICATORIO			
ASEGURADORA	SEGUROS DEL ESTADO S.A.		
NRO. DE PÓLIZA	21-46-101123241		
CERTIFICADO O ANEXO	2		
FECHA EXPEDICIÓN	15/12/2025		
FECHA APROBACIÓN	22/12/2025		
AMPARO	VIGENCIA		VALOR
	DESDE	HASTA	
Cumplimiento	31/10/2025	09/05/2026	1.496.000
Devolución del pago anticipado	NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA
Salarios y prestaciones sociales	NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA
Calidad del servicio	NO APLICA	NO APLICA	NO APLICA

3.2 Cumplimiento del objeto

El contratista **cumplió de manera satisfactoria, oportuna e integral** con todas las obligaciones establecidas en el contrato, ejecutando conforme a lo pactado cada una de las actividades relacionadas con la **evaluación de planes de negocio del Fondo Emprender**.

Así mismo, **acreditó de forma completa y verificable las evidencias correspondientes** a cada una de las labores desarrolladas, las cuales fueron debidamente revisadas, validadas y aprobadas por la supervisión del contrato, constatando que los productos entregados cumplen con los términos de referencia, los objetivos contractuales y los estándares de calidad requeridos.

En consecuencia, **se deja constancia del cumplimiento total del objeto contractual**, sin observaciones pendientes de subsanación.

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

NO APLICA.



3.4 Multas y sanciones

De conformidad con la ejecución del contrato, se deja constancia que **NO se presentaron multas ni sanciones** en contra del contratista durante el plazo de ejecución contractual.

Lo anterior obedece a que el contratista **cumplió de manera oportuna, adecuada y conforme a las condiciones pactadas** todas las obligaciones establecidas en el contrato, sin que se configuraran incumplimientos que dieran lugar a la imposición de medidas sancionatorias.

Así mismo, **no cursan procesos administrativos, disciplinarios ni sancionatorios en su contra asociados a la ejecución de este contrato**, encontrándose la relación contractual libre de reclamaciones por este concepto.

3.5 Certificado de pagos de seguridad social

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

3.6 Designación de la supervisión

Que el ordenador del gasto realizó la designación de supervisión el mes de noviembre de 2025.

3.7 Liquidación del contrato

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

4. OBLIGACIONES DE LA ENTIDAD

NO APLICA.



5. ASPECTOS FINANCIEROS

5.1 Estado financiero

CONCEPTO	VALOR
Valor inicial del contrato	\$ 17.600.00
Adiciones o disminuciones del contrato	\$ -2.640.000
Valor de las reducciones	N/A
Valor final del contrato	\$ 14.960.000
Valor ejecutado	\$ 14.960.000
Valor pagado	\$ 14.960.000
Valor por pagar	\$ 0,0
Valor a liberar	\$ 2.640.00

Para constancia se firma el 23 de diciembre 2025

Hover Camargo Sanjuan

HOVER CAMARGO SANJUAN
Supervisor del contrato

Elaboró: Yenifer Mosquera

Anexos:

- Último comprobante de pago al sistema de seguridad social (DICIEMBRE DE 2025)

[illegible]