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

Usuario que Genera Reporte:	MHcepardo	CARLOS ENRIQUE PARDO ANDRADE
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-044-952410	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA-GUAJIRA
Fecha y Hora Generación Reporte:	martes, 10 de octubre de 2023	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	81123	**Fecha Solicitud**	2023-10-06	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-044-952410 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA-GUAJIRA**		
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2023-10-10	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos**	NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	CONTRATISTA DINAMIZADOR			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**	

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	723	**Dependencia Solicitante**	952438 CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA-GUAJIRA-EMPRENDE RURAL
Rubro Presupuestal de Viaticos	C-3602-1300-8-0-3602035-02 - ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS - SERVICIO DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO EN EMPRENDIMIENTO - SERVICIO DE FORMACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO, FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL A NIVEL NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3602-1300-8-0-3602035-02 - ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS - SERVICIO DE FORMACIÓN PARA EL TRABAJO EN EMPRENDIMIENTO - SERVICIO DE FORMACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO, FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL A NIVEL NACIONAL

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

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 520824264339496578729996
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Localizacion: BOGOTA D.C.
Hora de firma: 2023/10/10 08:16:36 -05:00

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

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

Usuario que Genera Reporte:	MHcepardo	CARLOS ENRIQUE PARDO ANDRADE
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-044-952410	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA-GUAJIRA
Fecha y Hora Generación Reporte:	martes, 10 de octubre de 2023	

ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO	CC: 84101925	CONTRATISTA INSTRUCTOR	Autorizada	2023-10-11	2023-10-11	GUAJIRA / FONSECA	GUAJIRA / RIOHACHA	0,5	No	50	2	4.200.000,00	227.624,00	455.248,00	400.000,00	855.248,00	Realizar asesoría en la temática del Modelo de Negocio
				2023-10-12	2023-10-12	GUAJIRA / FONSECA	GUAJIRA / RIOHACHA	0,5	No	50							
				2023-10-13	2023-10-13	GUAJIRA / FONSECA	GUAJIRA / RIOHACHA	0,5	No	50							
				2023-10-14	2023-10-14	GUAJIRA / FONSECA	GUAJIRA / RIOHACHA	0,5	No	50							
											Totales Solicitud de Comisión			**455.248,00**	**400.000,00**	**855.248,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN
Realizar asesoría en la temática del Modelo de Negocio

ORDENADOR DEL GASTO					
Identificacion:	17957542	Nombre:	CARLOS ENRIQUE PARDO ANDRADE	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA - GUAJIRA

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO			
Nombre:	""	Cargo:	""

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

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

Usuario que Genera Reporte:	MHcepardo	CARLOS ENRIQUE PARDO ANDRADE
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-044-952410	CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA-GUAJIRA
Fecha y Hora Generación Reporte:	martes, 10 de octubre de 2023	

Firma Responsable

Verificado Por:	KENDRY JULIETH ONATE JEREZ	Fecha Verificación:	09/10/2023 17:43:41

Firmado digitalmente por:
Nombre: CARLOS ENRIQUE PARDO ANDRADE
Cédula de ciudadanía: 17957542
Usuario SIIF: MHcepardo
10/10/2023 8:16:51 a. m.

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

CONTRATISTA	**FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO -**	
CIUDAD Y FECHA: Riohacha, 25 de octubre de 2023.		
PRESENTADO A: ANGELICA PATRICIA SAN JUANELO MORAN		
ORDEN DE VIAJE No: 81123	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
	11 de octubre de 2023 12 de octubre de 2023 13 de octubre de 2023 14 de octubre de 2023	11 de octubre de 2023 12 de octubre de 2023 13 de octubre de 2023 14 de octubre de 2023
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO Riohacha. Riohacha. Riohacha. Riohacha.	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA : (ciudad)**
	La Guajira – Agroempresarial y Acuícola	Fonseca - Riohacha (Comunidad Indígena Wayuu de Puerto Chentico) – Fonseca. Fonseca - Riohacha (Corregimiento de Tomarrazon) – Fonseca. Fonseca - Riohacha (Comunidad Indigena Wayuu de Palasmana) – Fonseca. Fonseca - Riohacha (Perico, Comunidad Indígena Wayuu de Laguna Grande) – Fonseca.
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Fortalecimiento Ciclo II, Socialización y apropiación de la temática del Modelo de Negocio Canvas y Ficha Técnica de Productos o Servicios.		
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:		

1. El día 11 de octubre del 2023, siendo las 11:00 am se reúnen en la Comunidad Indígena Wayuu de Puerto Chentico, del municipio de Riohacha, el Dinamizador de Emprendimiento Rural Andrés Alfonso Martínez Romero y los integrantes de la unidad productiva ARTESANAS KANNAS DE PUERTO CHENTICO, que lidera la emprendedora EDILSA IPUANA, que tiene como actividad económica principal el diseño, elaboración de productos Artesanales (MOCHILA, BOLSOS, MANILLAS, CHINCHORRO), la reunión inicia con la socialización y apropiación del concepto de Modelo de Negocio Canvas. Es una herramienta de gestión estratégica que permite conocer los aspectos clave

del negocio: cómo se relacionan y compensan entre sí. Hace visible la infraestructura, la oferta, los clientes y la situación financiera de la organización para que logres reconocer las deficiencias y analices el rendimiento.
Actividades clave: ¿Qué estrategias únicas tiene tu negocio para entregar su propuesta al cliente? Al tener un buen conocimiento de las actividades centrales de la empresa obtendrás una comprensión más completa de la propuesta de valor de tu organización. No se trata solo de producir, sino de enfocarte en la resolución de problemas, en las redes y en la calidad del producto o servicio. Cuando una organización tiene claro cuál es el valor que ofrece al cliente puede desarrollar una mejor relación con los clientes existentes, lo cual será útil en el sondeo de nuevos clientes y, por tanto, también para sobresalir entre la competencia.
Recursos clave: ¿Qué activos estratégicos únicos tiene mi negocio para competir? Los recursos clave son medios que una empresa necesita llevar a cabo. Se pueden clasificar como recursos físicos, intelectuales, financieros o humanos. Los recursos físicos pueden incluir activos, tales como los equipos comerciales; los recursos intelectuales abarcan, entre otras cosas, el conocimiento, las marcas, las patentes y las certificaciones; los recursos financieros están relacionados con el flujo de fondos, las fuentes de ingresos y los recursos humanos.
Asociados y socios claves: ¿Qué actividades puede dejar de realizar la compañía para enfocarse en sus acciones clave? Es importante crear alianzas con socios, tanto para las organizaciones que inician como para las ya existentes. Obtendrás información esencial al saber de antemano qué socios pueden constituir una relación valiosa. Ellos pueden aportar recursos que harán más eficiente tu modelo de negocio.
Estructura de costos: ¿Cuáles son los principales generadores de costos de la empresa? ¿Cómo se vinculan a los ingresos? Al obtener una idea de la estructura de costos sabrás cuál debe ser el volumen mínimo de tus ventas para obtener ganancias. Principalmente al comienzo, cuando es normal que debas hacer más inversiones en comparación con los ingresos que llegan, deberás ajustar los costos.

Se desarrollan las actividades y se hace el Modelo de Negocio Canvas de la unidad productiva ARTESANAS KANNAS DE PUERTO CHENTICO.

Se finaliza a la 13:30 pm con la firma del acta de Socialización y apropiación de la temática del Modelo de Negocio Canvas, por todos los actores asistentes en la reunión.

2. El día 12 de octubre del 2023, siendo las 14:30 pm se reúnen en el Corregimiento de Tomarrazon, del municipio de Riohacha, el Dinamizador de Emprendimiento Rural Andrés Alfonso Martínez Romero y los integrantes de la unidad productiva ASOCIACION AGROAMBIENTAL SAN ISIDRO DE TOMARRAZON, que lidera la emprendedora NOLENIS MENDOZA, que tiene como actividad económica principal la producción de productos Agropecuarios (HUEVO DE GALLINA, POLLO, PESCADO, YUCA, PLATANO, FILO, CAÑA),

la reunión inicia con la socialización y apropiación del concepto de Ficha Técnica de Productos o Servicios. Una ficha técnica es un documento en forma de sumario que contiene la descripción de las características de un objeto, material, proceso o programa de manera detallada. Los contenidos varían dependiendo del producto, servicio o entidad descrita, pero en general suele contener datos como el nombre, características físicas, el modo de uso o elaboración, propiedades distintivas y especificaciones técnicas.

La correcta redacción de la ficha técnica es importante para garantizar la satisfacción del consumidor, especialmente en los casos donde la incorrecta utilización de un producto puede resultar en daños personales o materiales o responsabilidades civiles o penales.

¿Qué es un producto? En el mundo de la economía y los negocios, un producto es el bien o servicio obtenido al final de la cadena productiva, o sea, a partir de la transformación de materias primas en bienes elaborados o en servicios que prestar.

En el circuito comercial, los productos son elaborados, distribuidos y finalmente consumidos por las personas naturales y personas jurídicas que los necesiten, a cambio del pago de su precio en dinero o crédito.

Para ello debe competir con los demás productos de otras empresas. Por eso, la mercadotecnia o marketing se encarga de visibilizarlo, considerándolo uno de sus “cuatro P” o aspectos fundamentales: producto, plaza, precio y promoción.

Los productos pueden clasificarse en tangibles o intangibles, dependiendo de si son cosas físicas o no. Por otro lado, según su finalidad o “situación de compra”, se clasifican en:

1. Bienes de consumo. De usabilidad limitada, se consumen de manera rápida y tienen vida corta, como alimentos, frutas, víveres, etc.
2. Servicios. Actividades, usos y beneficios que se consumen al momento mismo de prestarse, como son el corte de cabello, las labores domésticas, las reparaciones de electrodomésticos, etc.

Características de un producto

El envase no sólo contiene el producto, también lo vuelve atractivo.

La mayoría de los productos reúnen algunos de los siguientes atributos:

1. Formulaciones e ingredientes. Aquellas sustancias y materiales a partir de los cuales están hechos, y que normalmente deben verse reflejados en el empaque, para que el consumidor pueda saber lo que consume. Esto es particularmente cierto en el caso de los bienes de consumo, ya que en otro tipo de bienes no resulta tan importante, como en los productos siderúrgicos.
2. Dimensiones y características físicas. Los productos poseen un conjunto de características físicas (tamaño, densidad, espesor, etc.) que los caracterizan, sobre todo aquellos producidos en serie, y que obedecen normalmente a estandarizaciones como las normas ISO, por ejemplo.
3. Componentes y funciones. Todos los productos sirven para algo, es decir, satisfacen alguna necesidad, ya sea gracias a sus componentes específicos (como en el caso de las medicinas y sus principios activos), o de su formulación general.
4. Empaquetado y presentación. Todo producto se ofrece en algún tipo de

empaquetado o envase, es decir, en un contenedor que lo protege hasta su llegada al consumidor final. En algunos casos, dichos empaques o envases pueden ser en sí mismos el producto.

Se desarrollan las actividades y se hace la ficha técnica de productos y servicios de la unidad productiva ASOCIACION AGROAMBIENTAL SAN ISIDRO DE TOMARRAZON.

Se finaliza a la 17:00 pm con la firma del acta de Socialización y apropiación de la temática de la ficha técnica, por todos los actores asistentes en la reunión.

3. El día 13 de octubre del 2023, siendo las 14:30 pm se reúnen en la Comunidad Wayuu Palasmana, del municipio de Riohacha, el Dinamizador de Emprendimiento Rural Andrés Alfonso Martínez Romero y los integrantes de la unidad productiva 134883 - GRANJA ETNOTURISTICA DON LUCAS, que lidera la emprendedora ELIGIA ROSA NAVARRO, que tiene como actividad económica principal la producción de productos Agroecoturisticos (HUEVO DE GALLINA, POLLO, PESCADO, YUCA, PLATANO, FILO, CAÑA, TARDES DE RANCERIA, GASTRONOMIA), la reunión inicia con la socialización y apropiación del concepto de Modelo de Negocio Canvas. Es una herramienta de gestión estratégica que permite conocer los aspectos clave del negocio: cómo se relacionan y compensan entre sí. Hace visible la infraestructura, la oferta, los clientes y la situación financiera de la organización para que logres reconocer las deficiencias y analices el rendimiento.
   El Segmento de cliente: ¿Quiénes son tus clientes? ¿Qué piensan ellos? ¿Qué ven? ¿Qué sienten? ¿Qué hacen? Identifica cómo son tus clientes más importantes y determina tus personas. Las organizaciones a menudo brindan servicios a más de un grupo de clientes y resulta una buena táctica dividirlos en segmentos. Identifica las necesidades, requisitos específicos de cada grupo y el valor que le otorgan a tu organización. De esta manera tus productos y servicios podrán orientarse mejor hacia las necesidades y requisitos (así como darle prioridad a los segmentos que más le aportan a tu negocio). Esto conducirá a una mayor satisfacción del cliente y contribuirá a una buena propuesta de valor.
   La Propuesta de valor: ¿Qué tan convincente es tu propuesta de valor? ¿Por qué tus clientes consumen tu producto? ¿Por qué compran? La propuesta de valor es el núcleo de la razón de existir de una empresa y es tu manera de satisfacer las necesidades del cliente. ¿Cómo se distingue tu organización de la competencia? Céntrate en la cantidad, el precio, el servicio, la rapidez y las condiciones de entrega, por un lado; y por el otro, en la calidad (incluido el diseño, el estado de la marca y la experiencia y satisfacción del cliente).
   Los Canales: ¿Cómo se promueven, venden y entregan tus productos o servicios? ¿Por qué? ¿Están funcionando? Ocúpate de los canales de comunicación, distribución y ventas. No se trata solo del contacto con el cliente y la forma en que la organización se comunica con tus clientes. La ubicación de compra, la entrega del producto y los servicios provistos también son elementos decisivos. Los canales para los clientes tienen 6 etapas diferentes:

conocimiento del producto, compra, entrega, evaluación, satisfacción y posventa. Es recomendable que combines canales físicos y digitales para hacer un buen uso de ellos y llegar a tus clientes ideales.
La Relaciones con clientes: ¿Cómo interactúas con el cliente a través de su proceso?
Es esencial interactuar con tus clientes. Cuanto más amplia sea tu base de clientes, más importante será que los dividas en diferentes grupos objetivo. Cada grupo de clientes tiene necesidades específicas. Al anticipar las necesidades del cliente, sabrás de qué manera y por qué medio te comunicarás con ellos. Un buen servicio garantizará relaciones buenas y estables con tus clientes en un futuro.
Las Fuente de ingresos: ¿Cómo genera ingresos tu propuesta de valor? Estructurar los costos y los flujos de ingresos te proporcionará una visión clara de cómo la organización obtiene ingresos. Por ejemplo, ¿cuántos clientes necesitan la organización anualmente para generar ganancias? ¿Cuántos ingresos necesitas para alcanzar el punto de equilibrio? ¿Cuál es el costo de tu producto? Aquí se incluyen los ingresos por la venta de tus productos o servicios, las tarifas de suscripción, ingresos por arrendamiento, licencias, patrocinios, costos de publicidad y otros. Define cuántos ingresos y egresos representan para tu empresa cada uno de estos canales.

Se desarrollan las actividades y se hace el Modelo de Negocio Canvas de la unidad productiva 134883 - GRANJA ETNOTURISTICA DON LUCAS.

Se finaliza a la 17:00 pm con la firma del acta de Socialización y apropiación de la temática del modelo de Negocio Canvas, por todos los actores asistentes en la reunión.

4. El día 14 de octubre del 2023, siendo las 07:30 am se reúnen en la Comunidad Indígena Wayuu Laguna Grande, Camarones, del municipio de Riohacha, el Dinamizador de Emprendimiento Rural Andrés Alfonso Martínez Romero y los integrantes de la unidad productiva 141250 - TURISMO DE NATURALEZA EN LAGUNA GRANDE, que lidera el emprendedor YEFERSON MANUEL GUALE, que tiene como actividad económica principal la prestación de servicios de turismo en espacios naturales (AVISTAMIENTO DE FLAMENCOS, AVISTAMIENTO DE AVES EN EL BOSQUE SECO TROPICAL, CAMINATAS ECOLOGICAS), la reunión inicia con la socialización y apropiación del concepto de Ficha Técnica de Productos o Servicios. Una ficha técnica es un documento en forma de sumario que contiene la descripción de las características de un objeto, material, proceso o programa de manera detallada. Los contenidos varían dependiendo del producto, servicio o entidad descrita, pero en general suele contener datos como el nombre, características físicas, el modo de uso o elaboración, propiedades distintivas y especificaciones técnicas.
La correcta redacción de la ficha técnica es importante para garantizar la satisfacción del consumidor, especialmente en los casos donde la incorrecta utilización de un producto puede resultar en daños personales o materiales o

responsabilidades civiles o penales.
¿Qué es un producto? En el mundo de la economía y los negocios, un producto es el bien o servicio obtenido al final de la cadena productiva, o sea, a partir de la transformación de materias primas en bienes elaborados o en servicios que prestar.
En el circuito comercial, los productos son elaborados, distribuidos y finalmente consumidos por las personas naturales y personas jurídicas que los necesiten, a cambio del pago de su precio en dinero o crédito.
Para ello debe competir con los demás productos de otras empresas. Por eso, la mercadotecnia o marketing se encarga de visibilizarlo, considerándolo uno de sus “cuatro P” o aspectos fundamentales: producto, plaza, precio y promoción.
Los productos pueden clasificarse en tangibles o intangibles, dependiendo de si son cosas físicas o no. Por otro lado, según su finalidad o “situación de compra”, se clasifican en:
1. Bienes de consumo. De usabilidad limitada, se consumen de manera rápida y tienen vida corta, como alimentos, frutas, víveres, etc.
2. Servicios. Actividades, usos y beneficios que se consumen al momento mismo de prestarse, como son el corte de cabello, las labores domésticas, las reparaciones de electrodomésticos, etc.
Características de un producto
El envase no sólo contiene el producto, también lo vuelve atractivo.
La mayoría de los productos reúnen algunos de los siguientes atributos:
1. Formulaciones e ingredientes. Aquellas sustancias y materiales a partir de los cuales están hechos, y que normalmente deben verse reflejados en el empaque, para que el consumidor pueda saber lo que consume. Esto es particularmente cierto en el caso de los bienes de consumo, ya que en otro tipo de bienes no resulta tan importante, como en los productos siderúrgicos.
2. Dimensiones y características físicas. Los productos poseen un conjunto de características físicas (tamaño, densidad, espesor, etc.) que los caracterizan, sobre todo aquellos producidos en serie, y que obedecen normalmente a estandarizaciones como las normas ISO, por ejemplo.
3. Componentes y funciones. Todos los productos sirven para algo, es decir, satisfacen alguna necesidad, ya sea gracias a sus componentes específicos (como en el caso de las medicinas y sus principios activos), o de su formulación general.
4. Empaquetado y presentación. Todo producto se ofrece en algún tipo de empaquetado o envase, es decir, en un contenedor que lo protege hasta su llegada al consumidor final. En algunos casos, dichos empaques o envases pueden ser en sí mismos el producto.

Se desarrollan las actividades y se hace la ficha técnica de productos y servicios de la unidad productiva 141250 - TURISMO DE NATURALEZA EN LAGUNA GRANDE..

Se finaliza a la 10:00 am con la firma del acta de Socialización y apropiación de la temática de la ficha técnica, por todos los actores asistentes en la reunión.

RESULTADOS:		
1. Acta de servicio de Asesoría.		
EVIDENCIAS O SOPORTES: Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este Informe		
1. Actas de Asesorías.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
1. Desarrollar el Modelo de Negocio Canvas, describiendo los Recursos claves, las Actividades claves, los Asociados y socios claves de la unidad productiva. **2.** Desarrollar la Ficha Técnica de Productos o Servicios sus Propiedades Generales, Específicas y Requisitos para la unidad productiva. **3.** Desarrollar el Modelo de Negocio Canvas, describiendo el Segmento de Clientes, la Propuestas de Valor, los Canales, las Relaciones con clientes y las Fuentes de Ingresos para la unidad productiva.	Emprendedores y Dinamizador de Emprendimiento Rural	11 al 14 de octubre de 2023.

CONCLUSIÓNES:

A. Se concluye que los participantes al finalizar la temática, del modelo de Negocio Canvas estarán en condiciones de:

1. Entender qué es un modelo de Negocio Canvas (Describir los Recursos claves, Actividades claves, Canales, Asociados y socios claves, Estructura de costos.).

2. Es una herramienta que te permite tener una visión global de tu negocio, esto te facilitará innovar para adaptarte a los cambios del mercado.

3. Además no solo te ayuda a comprender quiénes son tus clientes y tus productos, también

sirve para asegurarte de que todos los miembros de tu organización tienen el mismo enfoque.

B. Se concluye que los participantes al finalizar la temática, de la ficha técnica estarán en condiciones de:

1. Entender qué es una ficha técnica (Describir las Propiedades Generales, específicas y requisitos.).

2. Es una carta de presentación que permite tener una ventaja competitiva respecto a otros mercados.

C. Se concluye que los participantes al finalizar la temática, del modelo de Negocio Canvas estarán en condiciones de:

1. Entender qué es un modelo de Negocio Canvas (Describir el Segmento de Clientes, Propuestas de Valor, Canales, Relaciones con clientes, Fuentes de Ingresos.).

2. Que es Herramienta ideal para comprender un modelo de negocio de forma más directa y estructurada.

3. Ayuda a visualizar la información de tus clientes, las propuestas de valor que ofreces, a través de qué canales y cómo tu empresa gana dinero.

4. El Modelo de Negocio Canvas, no solo permite comprender tu propio modelo comercial, sino también el de tus competidores.

DATOS DEL CONTRATISTA	
NOMBRE Y APELLIDO	**FIRMA**
Andrés Alfonso Martínez Romero	

VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
Coordinador Misional	Jaime Cuello Cuello	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE
COMPROBANTE DE LEGALIZACION DE GASTOS TRANSPORTE INFORMAL
EN DESPLAZAMIENTO COMISION DE CONTRATISTAS

		Codigo Regional :	**44**
CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	Fonseca - Riohacha (Resguardo Indígena Wayuu de Puerto Chentico) – 11 de Octubre del 2023. Fonseca - Riohacha (Corregimiento de Tomarazon) - 12 de Octubre del 2023. Fonseca - Riohacha (Comunidad Indigena Wayuu de Palasmana) - 13 de Octubre del 2023. Fonseca - Riohacha (Resguardo Indígena Wayuu de Laguna Grande) – 14 de Octubre del 2023.	**Codigo Centro:**	**9524**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO	**Fecha de elaboración:**	**25/10/2023**
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	84.101.925	**ID Proceso:**	

En desarrollo de la comisión No. **81123** durante los dias **11,12,13Y14** del mes de **OCTUBRE** de **2023** se informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE	VALOR PAGADO
11/10/2023	**Riohacha (Resguardo Indígena Wayuu de Puerto Chentico) Riohacha.**	**VEHICULO - MOTO**	**$30.000**
12/10/2023	**Riohacha (Corregimiento de Tomarazon) Riohacha.**	**VEHICULO - MOTO**	**$30.000**
13/10/2023	**Riohacha (Comunidad Indigena Wayuu de Palasmana) Riohacha.**	**VEHICULO - MOTO**	**$30.000**
14/10/2023	**Riohacha (Resguardo Indígena Wayuu de Laguna Grande) Riohacha.**	**VEHICULO - MOTO**	**$30.000**
	RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:		**$120.000**

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

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

Teniendo en cuenta las certificaciones suscritas por el comisionado y el Supervisor de Contrato, se autoriza el presente gasto

COMISIONADO CONTRATISTA		SUPERVISOR DE CONTRATO		ORDENADOR DEL GASTO	
Nombre completo:	**ANDRES ALFONSO MARTINEZ ROMERO**	**Nombre completo:**	**Jaime Cuello Cuello**	**Nombre completo:**	**Angelica Patricia San Juanelo Moran**
		Cargo:	**Coordinador Misional**	**Cargo:**	**Subdirectora (E) C.A.A**
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	

COOTRAUR

COOPERATIVA DE TRANSPORTADORES DE URUMITA
NIT. 825.002 605-8 - TEL. 7778222 - URUMITA - GUAJIRA
Registro Técnico No. 3036 de Nov. 27 de 2002
Resolución No. 016 de Oct. 6 de 2004

FECHA 11 10 2023

PASAJERO: Andres Alfonso Martinez
DESTINO: fonseca - Riohacha
VEHICULO WHI - 940 PLACAS:
VALOR $ 35.000=

FIRMA

CENTRAL DE IMPRESOS Cel. 301 602 5639 -VALLEDUPAR

COOTRAUR

COOPERATIVA DE TRANSPORTADORES DE URUMITA
NIT. 825.002 605-8 - TEL. 7778222 - URUMITA - GUAJIRA
Registro Técnico No. 3036 de Nov. 27 de 2002
Resolución No. 016 de Oct. 6 de 2004

FECHA 11 10 2023

PASAJERO: Andres Alfonso Martinez
DESTINO: Riohacha - fonseca
VEHICULO fXS - 203 PLACAS:
VALOR $ 35.000=

FIRMA

CENTRAL DE IMPRESOS Cel. 301 602 5639 -VALLEDUPAR

COOTRAUR

COOPERATIVA DE TRANSPORTADORES DE URUMITA
NIT. 825.002 605-8 - TEL. 7778222 - URUMITA - GUAJIRA
Registro Técnico No. 3036 de Nov. 27 de 2002
Resolución No. 016 de Oct. 6 de 2004

FECHA 12 10 2023

PASAJERO: Andres Alfonso Martinez
DESTINO: fonseca - Riohacha
VEHICULO TLW - 544 PLACAS:
VALOR $ 35.000=

FIRMA

CENTRAL DE IMPRESOS Cel. 301 602 5639 -VALLEDUPAR

COOTRAUR

COOPERATIVA DE TRANSPORTADORES DE URUMITA
NIT. 825.002 605-8 - TEL. 7778222 - URUMITA - GUAJIRA
Registro Técnico No. 3036 de Nov. 27 de 2002
Resolución No. 016 de Oct. 6 de 2004

FECHA 12 10 2023

PASAJERO: Andres Alfonso Martinez
DESTINO: Riohacha - fonseca
VEHICULO SQX - 349 PLACAS:
VALOR $ 35.000=

FIRMA

CENTRAL DE IMPRESOS Cel. 301 602 5639 -VALLEDUPAR

COOTRAUR

COOPERATIVA DE TRANSPORTADORES DE URUMITA
NIT. 825.002 605-8 - TEL. 7778222 - URUMITA - GUAJIRA
Registro Técnico No. 3036 de Nov. 27 de 2002
Resolución No. 016 de Oct. 6 de 2004

FECHA 13 10 2023

PASAJERO: Andres Alfonso Martinez
DESTINO: fonseca - Riohacha
VEHICULO UWR - 792 PLACAS:
VALOR $ 35.000=

COOTRAUR
FIRMA

CENTRAL DE IMPRESOS Cel. 301 602 5639 -VALLEDUPAR

COOTRAUR

COOPERATIVA DE TRANSPORTADORES DE URUMITA
NIT. 825.002 605-8 - TEL. 7778222 - URUMITA - GUAJIRA
Registro Técnico No. 3036 de Nov. 27 de 2002
Resolución No. 016 de Oct. 6 de 2004

FECHA 13 10 2023

PASAJERO: Andres Alfonso Martinez
DESTINO: Riohacha - fonseca
VEHICULO SJT - 835 PLACAS:
VALOR $ 35.000=

COOTRAUR
FIRMA

CENTRAL DE IMPRESOS Cel. 301 602 5639 -VALLEDUPAR

COOTRAUR

COOPERATIVA DE TRANSPORTADORES DE URUMITA
NIT. 825.002 605-8 - TEL. 7778222 - URUMITA - GUAJIRA
Registro Técnico No. 3036 de Nov. 27 de 2002
Resolución No. 016 de Oct. 6 de 2004

FECHA 14 10 2023

PASAJERO: Andres Alfonso Martinez
DESTINO: fonseca - Riohacha
VEHICULO SQX-273 PLACAS:
VALOR $ 35.000 =

COOTRAUR
FIRMA

CENTRAL DE IMPRESOS Cel. 301 602 5639 -VALLEDUPAR

COOTRAUR

COOPERATIVA DE TRANSPORTADORES DE URUMITA
NIT. 825.002 605-8 - TEL. 7778222 - URUMITA - GUAJIRA
Registro Técnico No. 3036 de Nov. 27 de 2002
Resolución No. 016 de Oct. 6 de 2004

FECHA 14 10 2023

PASAJERO: Andres Alfonso Martinez
DESTINO: Riohacha - Fonseca
VEHICULO SJT - 942 PLACAS:
VALOR $ 35.000=

COOTRAUR
FIRMA

CENTRAL DE IMPRESOS Cel. 301 602 5639 -VALLEDUPAR

RIOHACHA - (COMUNIDAD INDÍGENA WAYUU DE PUERTO CHENTICO)

11 DE OCTUBRE DEL 2023

RIOHACHA - (CORREGIMIENTO DE TOMARRAZON)

12 DE OCTUBRE DEL 2023

RIOHACHA - (COMUNIDAD INDIGENA WAYUU DE PALASMANA)

13 DE OCTUBRE DEL 2023

RIOHACHA - (PERICO, COMUNIDAD INDÍGENA WAYUU DE LAGUNA GRANDE)

14 DE OCTUBRE DEL 2023