PLANILLA INTEGRADA AUTOLIQUIDACIÓN APORTES
SOPORTE DE PAGO GENERAL

Bancolombia

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

TIPO IDENTIFICACIÓN:	CÉDULA DE CIUDADANÍA	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:	1094896679
NOMBRE Ó RAZÓN SOCIAL:			CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ
CIUDAD/MUNICIPIO:	ARMENIA	DEPARTAMENTO:	QUINDIO
DIRECCIÓN:	CAMINOS DE CALAY CASA NO. 17	TELÉFONO:	7348134
TIPO APORTANTE:	02-INDEPENDIENTE	CLASE APORTANTE:	I-INDEPENDIENTE
TIPO EMPRESA:	PRIVADA	ACTIVIDAD ECONOMICA:	Actividades reguladoras y facilitadoras de la act
FORMA DE PRESENTACIÓN:	ÚNICO		
APORTANTE EXONERADO PAGO APORTES SALUD, SENA E ICBF (REFORMA TRIBUTARIA):			NO

DATOS GENERALES DE LA PLANILLA

NÚMERO PLANILLA:		**7975725531**		TIPO DE PLANILLA:			I-INDEPENDIENTES
PERIODO COTIZACIÓN OTROS	MES	junio	AÑO 2025	PERIODO COTIZACIÓN SALUD:	MES	junio	AÑO 2025
DÍAS DE MORA:		0					
FECHA PAGO (aaaa/mm/dd):		2025/07/17		NÚMERO AUTORIZACIÓN:		1633699699	

TOTAL APORTES A PENSIÓN

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	COTIZACIÓN	APORTES VOLUNTARIOS		FSP		MORA		TOTALES		
CÓDIGO	NOMBRE			EMPLEADOR	COTIZANTE	SOLIDARIDAD	SUBSISTENCIA	COTIZACIÓN	FSP	APORTES	MORA	VALOR PAGADO
230201	230201- PROTECCION	1	$ 294.500	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 294.500	$ 0	$ 294.500
SUBTOTALES:										**$ 294.500**	**$ 0**	**$ 294.500**

TOTAL APORTES A SALUD

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	INCAPACIDAD POR ENFERMEDAD		LICENCIA MATERNIDAD		SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN		MORA		TOTALES			
CÓDIGO	NOMBRE		NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	APORTES	MORA	DESCUENTO	VALOR PAGADO
EPS010	CIA SURAMERICANA DE SERVICIOS DE SALUD	1		$ 0		$ 0		$ 0	$ 230.100	$ 0	$ 0	$ 0	$ 230.100	$ 0	$ 0	$ 230.100
SUBTOTALES:													**$ 230.100**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 230.100**

TOTAL APORTES A RIESGOS PROFESIONALES

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	INCAPACIDAD IRP			SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN	TOTALES			
CÓDIGO	NOMBRE		NÚMERO AUTORIZACIÓN	VALOR	PAGO A OTROS RIESGOS	PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	APORTES	MORA	DESCUENTO	VALOR PAGADO
14-23	14-23-POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	1		$ 0	$ 0		$ 0	$ 9.700	$ 9.700	$ 0	$ 0	$ 9.700
SUBTOTALES:									**$ 9.700**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 9.700**

TOTAL APORTES A CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR

ADMINISTRADORA		No. COTIZANTES	TOTALES		
CÓDIGO	NOMBRE		APORTES	MORA	VALOR PAGADO
CCF43	CCF43-COMFENALCO QUINDIO	1	$ 36.900	$ 0	$ 36.900
SUBTOTALES:			**$ 36.900**	**$ 0**	**$ 36.900**

LIQUIDACIÓN DETALLADA APORTES

DATOS DEL COTIZANTE										NOVEDADES															SEGURIDAD SOCIAL																		PARAFISCALES									
																									PENSIÓN								SALUD							ARP															
																												FSP		APORTES VOLUNTARIOS																									
Nº	IDENTIFICACIÓN	NOMBRES	TIPO COTIZANTE	SUBTIPO COTIZANTE	SALARIO BÁSICO	TIPO DE SALARIO	COLOMBIANO	EXTRANJERO	REFORMA TRIBUTARIA	ING	RET	TDE	TAE	TDP	TAP	COR	VSP	VST	SLN	COM	IGE	LMA	VAC	AVP	VCT	IRP	ADMIN	DIAS COT	IBC	COTIZACIÓN	SUBSISTENCIA	SOLIDARIDAD	EMPLEADOR	EMPLEADO	INDICADOR TARIFA ESPECIAL	TOTAL APORTE	ADMIN	DIAS COT	IBC	COTIZACIÓN	VALOR ADRES	TOTAL APORTE	ADMIN	DIAS COT	IBC	CENTRO DE TRABAJO	TOTAL APORTE	DIAS COT	IBC	CCF ADMIN	CCF TOTAL APORTE	SENA TOTAL APORTE	ICBF TOTAL APORTE	ESAP TOTAL APORTE	MINEDU TOTAL APORTE
1	CC 1094896679	SANCHEZ HERNANDEZ CHRISTIAN ORLANDO	INDEPENDIENTE CONTRATO PRESTACIÓN DE SERVICIOS		$ 1.840.304				NO																	230201-PROTECCION	30	$ 1.840.304	$ 294.500	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	Normal	$ 294.500	CIA SURAMERICANA DE SERVICIOS DE SALUD	30	$ 1.840.304	$ 230.100	$ 0	$ 230.100	14-23-POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.	30	$ 1.840.304	1960901	$ 9.700	30	$ 1.840.304	CCF43-COMFENALCO QUINDIO	$ 36.900	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0

TOTAL PAGADO: $ 571.200

Planilla Pagada

Bancolombia

Comprobante en línea

16 Jul 2025 18:36:47

Pago PSE

Pago exitoso

CUS 1633699699

Comercio
SOI ACH

Referencia 1
10.80.25.153

Fecha
16 Jul 2025 18:36:47

Referencia 2
CC

Número de factura
7975725531

Referencia 3
1094896679

Descripción del pago
Pago de la Planilla Integrada de Seguridad Social y Parafisacales

Valor del Pago
$571,200

Número de comprobante
TR1835089699

Costo de la transacción
$ 0

Producto origen
Ahorros - Bancolombia
****** 9190**

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Armenia, julio 2025

Señor
JORGE MARIO PARDO CASTRO
SUPERVISOR CONTRATO No. 7363552
Centro Agroindustrial
Armenia

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes julio del año 2025

Referencia: No **7363552** del año 2025

CHRISTIAN ORLANDO SÁNCHEZ HERNÁNDEZ, identificado (a) con la cédula de ciudadanía No. 1.094.896.679 de Armenia Quindío, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agroindustrial, 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 CUARENTA Y OCHO MILLONES DOSCIENTOS NOVENTA Y CUATRO MIL OCHOCIENTOS SESENTA Y SEIS PESOS MCTE. ($48.294.866). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente al mes de febrero por valor de CUATRO MILLONES DOSCIENTOS NOVENTA Y DOS MIL OCHOCIENTOS SETENTA Y SIETE PESOS MCTE. ($4.292.877), b) NUEVE (9) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2025, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS ONCE PESOS MCTE. ($4.599.511) cada uno y un pago en el mes de diciembre por valor de DOS MILLONES SEISCIENTOS SEIS MIL TRESCIENTOS NOVENTA PESOS MCTE. ($2.606.390).

Plazo: Será hasta el 17 de diciembre de 2025.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal para orientar y evaluar la formación profesional integral del SENA en la modalidad asignada por necesidades del servicio en el área de Administración / Contabilidad /ENCC.

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar cuando el centro lo requiera en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales.	Participé en la **Planeación de los Procesos Formativos** de acuerdo con los lineamientos	Guías de Aprendizaje, Instrumentos de Evaluación

		institucionales, para el área temática del objeto contractual	
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral.	Participe en las **Jornadas de Diseño y Desarrollo Curricular** de Programas de Formación Profesional Integral.	Asistencias - Fotos
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Realicé **Sondeo Inicial** a los Aprendices de los grupos asignados.	Asistencias, Guias de Aprendizaje, Fotos
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato.	Ejecuté la **Formación Profesional Integral** de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato.	Guias de Aprendizaje
5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Apliqué según la modalidad, **Estrategias de Enseñanza, Aprendizaje, Seguimiento y Evaluación** de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Instrumentos de Evaluación
6	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.	Durante el presente mes no fui convocada en **Proyectos de Investigación Técnica y/o Pedagógica** para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato	No se Presenta Evidencia
7	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Durante el periodo relacionado no se realizaron actividades correspondientes a esta obligación ya que las fichas aún están en formación.	No se Presenta Evidencia
8	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de	Se entregó los soportes de asistencia a matricula de los	Formatos de asistencia a

	aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, de acuerdo a los lineamientos del Centro de Formación.	aprendices y demás procesos definidos por área de gestión educativa	matricula y/o correo electrónico con soportes del proceso de ingreso y matricula
9	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. c). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Registré, verifiqué y realicé seguimiento oportuno en los **Instrumentos de Evaluación** para la Gestión de la Formación Profesional Integral	Asistencia e Instrumentos de Evaluación
10	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de Aprendices.	Durante el periodo relacionado no se realizaron actividades correspondientes a esta obligación.	No se presenta Evidencia
11	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera	Apliqué el **Reglamento de los Aprendices** en los programas de Formación Titulada y Formación Complementaria.	Aplicativo SOFÍA Plus
12	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de	Acaté los **lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema**	Certificación Formación en

	Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	**de Seguridad de Salud en el Trabajo.**	Salud y Seg. en el Trabajo
13	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	Se realizó difusión de la Oferta Educativa de la oferta técnica o tecnóloga vía redes sociales y canales digitales.	Promoción redes sociales, WhatsApp, correos, carteles y voz a voz.
14	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	Durante el periodo relacionado no se realizaron actividades correspondientes a esta obligación.	No se presenta Evidencia
15	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	No me han sido **asignados bienes y elementos** hasta la fecha.	Mi Inventario
16	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia en el área de FORMACIÓN o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la norma técnica aportando el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva a mismo, al informe de ejecución contractual.	Me certifique **NSCL 240201056** "Orientar Formación **Presencial** de acuerdo con Procedimientos Técnicos y Normativa" Vigencia hasta el 2026. **240201081** "Orientar Formación E- learning de Acuerdo con Procedimientos Técnicos y Normativa Vigencia hasta el 2026.	Certificado Entregado Etapa Precontractual
17	Cuando se requiera, acompañar a los Aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	Acompañé a los aprendices en diferentes actividades realizadas por el equipo Bienestar al Aprendiz	Asistencias Bienestar al Aprendiz
18	Cuando se requiera, apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación.	Durante el presente mes no fui convocada para **Acompañar al Proceso de Autoevaluación de Programas de Formación en Nivel Tecnólogo** del Centro de Formación.	No se presenta Evidencia
19	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Durante el presente mes no me fueron asignadas actividades adicionales	No se presenta Evidencia

20	Mantener su autonomía e independencia sobre la forma de cumplir el objeto del contrato.	Mantuve mi autonomía e independencia sobre la forma de cumplir el objeto del contrato.	Horario de Formación Sena Sofia Plus
21	Conocer el Plan de Acción vigente y cumplir los lineamientos establecidos en la plataforma COMPROMISO sobre la ejecución de la formación presencial ó virtual, según sea el caso.	Conocí el **Plan de Acción Vigente** y cumplí con los lineamientos establecidos en la plataforma **COMPROMISO**.	Plataforma Compromiso
22	Reportar al aplicativo SOFIAPLUS 160 horas mensuales, o las ejecutadas de manera proporcional en las fechas indicadas.	Reporté **160** horas, durante el mes de **julio** de **2025**	Programación Horario
23	Mantener actualizados los pagos de afiliación a los sistemas de salud, ARL y pensión de que trata la Ley 100 de 1993 y presentar oportunamente en el momento que la entidad lo requiera para el pago mensual, copia del pago de la seguridad social (Salud, Pensión y ARL).	Realicé el pago de **Seguridad Social** correspondiente al mes de **junio** de 2025, Planilla **7975725531**	Consignación y Planillas de Aportes
24	Promover y divulgar el portafolio de servicios Institucional y participar en las actividades de difusión de la oferta académica del SENA en el caso de ser requerido.	Durante el presente mes se realizaron promociones y divulgación del portafolio de servicios.	Se Presenta Evidencia fotográfica en el informe
25	Entregar copia de los archivos producidos en desarrollo del objeto contractual en el caso de ser requerido.	Entregué Información correspondiente a Guias de Aprendizaje, Plan Concertado, solicitados por Coordinación Académica.	Drive Correo Electrónico
26	Diseñar las guías de aprendizaje y los instrumentos de evaluación que se requieran para el desarrollo de cada proyecto y presentarlas a la Coordinación Académica para su revisión y aprobación y posteriormente publicarlas en las plataformas del SENA.	Diligencié y Aplique las Guías de Aprendizaje e Instrumentos de Evaluación	Guía de Aprendizaje - Instrumentos de Evaluación
27	Reportar en el sistema SOFIA Plus, en un plazo máximo de tres (3) días, todas las actividades y novedades	Reportó en el sistema Sofía Plus todas las actividades y novedades	Plataforma Sofía Plus

	que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con proceso formativo si aplica.	que son de mi responsabilidad de las Formaciones desarrolladas	
28	Dar respuesta oportuna a las solicitudes contractuales realizadas por la Subdirectora de Centro, Coordinador de Formación, Coordinador Académico, Supervisor de Contratos.	Di Respuesta oportuna a las solicitudes contractuales de los Directivos del **SENA**	Correos Electrónicos
29	Entregar los resultados de los instrumentos de evaluación a los aprendices, oportunamente.	Entregue los resultados de los instrumentos de evaluación a los aprendices de manera oportuna.	Instrumentos de Evaluación
30	Velar por el buen uso y aseo en los Ambientes.	Velé por el buen aseo en los ambientes.	Ambientes de Formación
31	Participar en el caso de ser requerido en los eventos de transferencia tecnológica y de cooperación, nacional e internacional, en los que intervenga el SENA.	Aún no he sido requerida por el SENA para participar en los eventos de transferencia tecnológica y de cooperación, nacional e internacional, en los que intervenga el SENA.	No se presenta Evidencia
32	Contribuir con la ejecución del Plan Ambiental del Centro, aplicar las buenas prácticas de la Salud Ocupacional y utilizar adecuadamente los Elementos de Protección Personal.	Contribuí con la ejecución del Plan Ambiental del Centro, aplique las buenas prácticas de la Salud Ocupacional y utilice adecuadamente los Elementos de Protección Personal.	Documentos SIGA
33	Capacitarse en el idioma inglés para MCER nivel A2	Durante el presente mes no se desarrolló esta actividad	No se presenta Evidencia
34	Presentar mensualmente en las fechas estipuladas los documentos requeridos para el pago de honorarios.	Preparación informe para el pago de honorarios mes de Abril	SECOP II
35	Mantener actualizado el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuesto en la plataforma COMPROMISO, perteneciente a la guía de procesos formativos.	Actualice el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos establecidos en el sistema Integrado de gestión dispuesto en la plataforma COMPROMISO, perteneciente a la guía de procesos formativos.	Portafolio

36	Realizar su afiliación ante la administradora de riesgos laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo relacionada con el diseño curricular a ejecutar, en el caso de tener diseños curriculares de varias líneas productivas tener en cuenta el mayor riesgo asociados	Afiliación realizada con fecha de inicio del contrato. Se mantiene la afiliación y pago al día a la ARL positiva.	Certificado de Afiliación ARL entregado en documentos del primer pago Planilla de SS

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	**78525**	Tuluá – Valle del Cauca	05-07-2025	06-07-2025
2.				

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **7975725531** de la planilla, operador **SOI, periodo junio de 2025 y ARL riesgo I**. (Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Antitrámites").

Balance presupuestal del contrato: El balance presupuestal del contrato referido anteriormente para el presente contrato se detalla a continuación**:**

VALOR DEL CONTRATO	$48´294.866
VALOR EJECUTADO EN EL PRESENTE PERIODO	$4´599.511
VALOR EJECUTADO A LA FECHA	$27´290.432
VALOR POR EJECUTAR	$21´004.434

Evidencias en (1) folios.

Cordialmente,



Firma
CHRISTIAN ORLANDO SÁNCHEZ HERNÁNDEZ
CONTRATISTA CENTRO AGROINDUSTRIAL
C.C. No. 1.094.896.679 de Armenia Quindío

Recibí a satisfacción:

Firma
JORGE MARIO PARDO CASTRO
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 7363552 de 2025.
Coordinador Académico.

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	X	Pública Clasificada		Pública Reservada	

CONSULTA PORTAL ANTICORRUPCION DE COLOMBIA - PACO

Armenia, JULIO de 2025

En desarrollo del principio de debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión, me permito informar que al revisar la información registrada y declarada en las plataformas tecnológicas del Estado disponibles, incluyendo las modificaciones ocurridas durante el tiempo de ejecución, para identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión riesgos en la toma de decisiones, que el contratista **Christian Orlando Sánchez Hernández**, identificado con la cédula de ciudadanía **No. 1.094.896.679**, cuenta con los contratos registrados en el documento anexo que expide el Portal Anticorrupción de Colombia – PACO, link: https://portal.paco.gov.co/.

Para lo cual se encuentra que no se incurre en potenciales conflictos de interés y que el mismo se encuentra en capacidad de ejecutar y cumplir con las obligaciones prevista en el contrato **7363552**.

Evidencias en (02) folio anexo.

Cordialmente;

JORGE MARIO PARDO CASTRO
C.C. No. 9725947
Supervisor Contrato 7363552 de 2025
Coordinador Académico

PACO - CONTRATISTA

#	Monto	Objeto de contrato	Entidad	Fecha inicio	Fecha terminación	Departamento	Detalles
1	$46,143,965	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA ORIENTAR LA FORMACION ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2024-02-05	2024-12-14	QUINDIO	
2	$42,120,000	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA PLANEAR Y EJECUTAR LA ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2022-01-26	2022-12-18	QUINDIO	
3	$40,396,600	PRESTACION DE SERVICIOS PARA ORIENTAR LA FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL TITULADA ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2021-02-01	2021-12-18	QUINDIO	
4	$37,869,465	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA ORIENTAR ACTIVIDADES ...	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZA ...	2018-01-29	2018-12-15	BOGOTA	
5	$30,930,900	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA PLANEAR Y EJECUTAR LA ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2023-04-25	2023-12-15	QUINDIO	
6	$25,204,688	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA ORIENTAR ACTIVIDADES ...	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZA ...	2017-05-09	2017-12-18	BOGOTA	
7	$9,774,700	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA PLANEAR Y EJECUTAR LA ...	SENA REGIONAL QUINDIO GRUPO DE ...	2023-02-07	2023-04-19	QUINDIO	
8	$6,938,400	CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIO PROFESIONALES PARA BRINDAR ACOMPAÑAMIENTO EN ...	QUINDIO ALCALDIA MUNICIPIO DE ...	2019-10-07	2019-12-30	QUINDIO	
9	$6,623,562	PRESTAR LOS SERVICIOS PERSONALES DE CARACTER TEMPORAL PARA ORIENTAR ACTIVIDADES ...	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZA ...	2019-10-29	2019-12-18	BOGOTA	

#	Monto	Objeto de contrato	Entidad	Fecha inicio	Fecha terminación	Departamento	Detalles
10	$3,600,000	PRESTAR SU SERVCIOS PROFESIONALES PARA LA REALIZACION DE LA JORNADA DE CAPACITAC ...	QUINDIO CONCEJO MUNICIPIO DE A ...	2019-10-11	2019-10-12	QUINDIO	

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA		
CIUDAD Y FECHA Armenia, 5 y 6 de Julio de 2025		
PRESENTADO A: PAOLA ANDREA VANEGAS LOAIZA – SUBDIRECTORA (E) CENTRO AGROINDUSTRIAL		
ORDEN DE VIAJE No: 78525	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
	05/07/2025	**06/07/2025**
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO Armenia – Tuluá - Armenia	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA: (ciudad)**
	Centro Agroindustrial	**Armenia**

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Asistir con el laboratorio móvil de café en la ciudad de Tuluá para cubrir el evento Expo Mujeres del Café Especial 2025

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

1. **Asistencia a la Ceremonia de Apertura**
   Se presenció la inauguración oficial del evento, donde participaron representantes del sector cafetero y autoridades invitadas como FNC, SENA, Alcaldía Tuluá.
2. **Observación de Técnicas de Preparación de Café**
   Se realizaron demostraciones prácticas de diversos métodos de preparación como filtrado manual, Chemex, V60.
3. **Recorrido por la Exposición de Productos y Equipos**
   Se visitaron los diferentes stands donde se acompañaron los productores y sus productos derivados del café, utensilios especializados, maquinaria y propuestas de emprendimiento.
4. **Asistencia a Conferencias Técnicas**
   Se participó como oyente en ponencias sobre temas relevantes como innovación en procesos productivos, sostenibilidad y comercialización del café.
5. **Interacción con Productores y Expositores**
   Se mantuvieron conversaciones informativas con productores, cooperativas y marcas, lo que permitió conocer más sobre su oferta y experiencias en el sector.

RESULTADOS:

- Adquisición de conocimientos sobre preparación y tendencias del café.
- Mayor comprensión de los retos y oportunidades del sector cafetalero.
- Contacto directo con actores clave de la cadena productiva del café.
- Identificación de oportunidades de colaboración, formación o compra.
- Enriquecimiento empresarial y profesional en torno a la cultura cafetera.
- Estímulo al consumo informado y responsable del café de calidad**.**

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

1. **Evidencias fotográficas del Evento. 05-07-2025**















Día 06-07-2025













CONCLUSIÓNES:

La participación en el evento de café permitió una valiosa inmersión en la cultura cafetera, ofreciendo espacios de aprendizaje, observación y contacto directo con expertos y productores del sector. A través de las distintas actividades desarrolladas, se fortalecieron los conocimientos sobre cata, métodos de preparación y tendencias actuales, al tiempo que se promovió una mayor comprensión sobre la cadena productiva y los desafíos del rubro. La experiencia resultó enriquecedora tanto a nivel personal como profesional, consolidando el interés por el desarrollo sostenible y la calidad en la producción de café.

DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
CHRISTIAN ORLANDO SÁNCHEZ		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	**NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR**	**FIRMA**
SUBDIRECTORA (E) CENTRO AGROINDUSTRIAL	PAOLA ANDREA VANEGAS LOAIZA	

LEGALIZACION ORDEN DE VIAJE CONTRATISTA

Solicitud de Comisión No. 78525

Nombre CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ **C.C.No.** 1,094,896,679

	VALORES A LEGALIZAR	SALDO
Gastos de Manutención	$ -	$ -
Gastos de Transporte Comisión	$ 399,803.00	$ -
Otros gastos	$ -	$ -
Subtotal	$ 399,803.00	$ -
Menos retefuente	$ -	$ -
Valor Neto a Legalizar	$ 399,803.00	$ -

SALDO A FAVOR

$ -

VALOR A REINTEGRAR

$ -

EL SOLICITANTE CERTIFICA QUE EL COMISIONADO AUTORIZADO EN ESTA COMISION U ORDEN DE VIAJE CUMPLIO A SATISFACCION CON LOS OBJETIVOS PREVISTOS.

Firmado digitalmente por VANEGAS LOAIZA PAOLA ANDREA

NOMBRE ORDENADOR DEL GASTO: PAOLA ANDREA VANEGAS LOAIZA
CARGO DEL ORDENADOR DEL GASTO: SUBDIRECTORA (E) CENTRO AGROINDUSTRIAL

SE SOLICITA Y ORDENA EL SALDO A FAVOR DEL COMISIONADO

NOMBRE ORDENADOR DEL GASTO: PAOLA ANDREA VANEGAS LOAIZA
CARGO DEL ORDENADOR DEL GASTO: SUBDIRECTORA (E) CENTRO AGROINDUSTRIAL

OBSERVACIONES:

Elaborado Por: Angie Natalia Castaño Ruiz

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

Usuario que Genera Reporte:	MHpavanega	PAOLA ANDREA VANEGAS LOAIZA
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-063-912010	CENTRO AGROINDUSTRIAL-QUINDIO
Fecha y Hora Generación Reporte:	miércoles, 2 de julio de 2025	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	78525	**Fecha Solicitud**	2025-07-01	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-063-912010 CENTRO AGROINDUSTRIAL-QUINDIO**			
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2025-07-02	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	No	**Requiere Pasajes Aéreos**	NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	COORDIANCION ACADEMICA			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**	

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	6125	**Dependencia Solicitante**		912045 CENTRO AGROINDUSTRIAL-QUINDIO - SERVICIOS PRESTADOS A LA FORMACION	
Rubro Presupuestal de Viaticos		C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	-	

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
CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ	CC: 1094896679	CONTRATISTA-INSTRUCTOR	Autorizada	2025-07-05	2025-07-06	QUINDIO / ARMENIA	VALLE / TULUA	1,5	No	50	1,5	4.599.511,00	266.535,00	399.803,00	0,00	399.803,00	Acompañar en el desarrollo del evento Mujeres Expo 2025, Cafes especiales por la equidad y la calidad como representantes del SENA centro agroindustrial ENCC
											Totales Solicitud de Comisión			**399.803,00**	**0,00**	**399.803,00**	

OBJETO DE LA COMISIÓN

Acompañar en el desarrollo del evento Mujeres Expo 2025, Cafes especiales por la equidad y la calidad como representantes del SENA centro agroindustrial ENCC

ORDENADOR DEL GASTO

Identificacion:	24816246	Nombre:	PAOLA ANDREA VANEGAS LOAIZA	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROINDUSTRIAL - QUINDIO

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""	Cargo:	""

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 5540827336374662968
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2025/07/02 16:15:32 -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:	MHpavanega	PAOLA ANDREA VANEGAS LOAIZA
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-063-912010	CENTRO AGROINDUSTRIAL-QUINDIO
Fecha y Hora Generación Reporte:	miércoles, 2 de julio de 2025	

Firma Responsable

Verificado Por:	LAURA ISABEL TEATINO SANCHEZ	Fecha Verificación:	02/07/2025 10:20:20

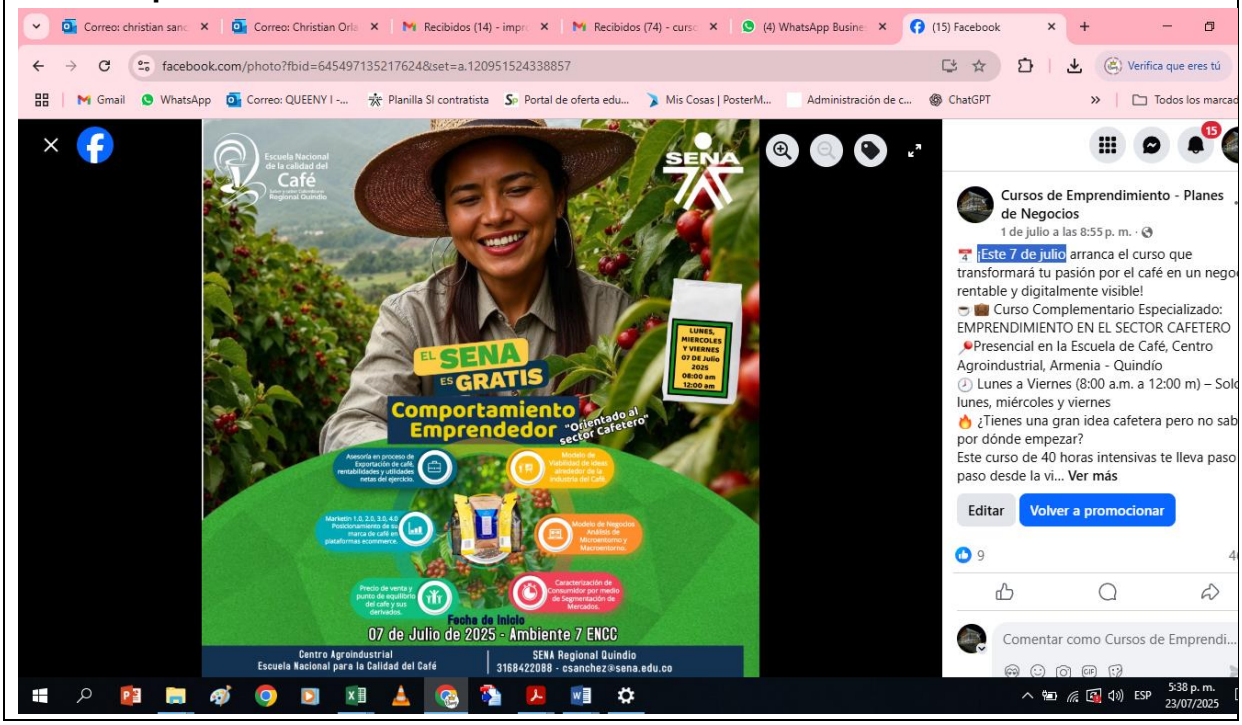
Firmado digitalmente por:
Nombre: PAOLA ANDREA VANEGAS LOAIZA
Cédula de ciudadanía: 24816246
Usuario SIIF: MHpavanega
2/07/2025 4:15:42 p. m.

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

ACTA No. 10		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Grupo formación Complementaria en Comportamiento Emprendedor mes Julio 2025 horario Mañanas.		
CIUDAD Y FECHA: Armenia 14 de julio de 2025	**HORA INICIO:** 9: 00 am	**HORA FIN:** 9:40 am
LUGAR Y/O ENLACE: Escuela Nacional de la Calidad del Café. Ambiente 6	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** **Quindío/Centro Agroindustrial**	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Inscripción, Inducción, presentación y bienvenida. 2. Definir cronograma de actividades. 3. Cierre.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: 1. Dar a conocer las pautas de la formación complementaria (Donde, cuando y como)		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		

1. Saludo de Bienvenida.

2. Descripción de la formación a desarrollar.

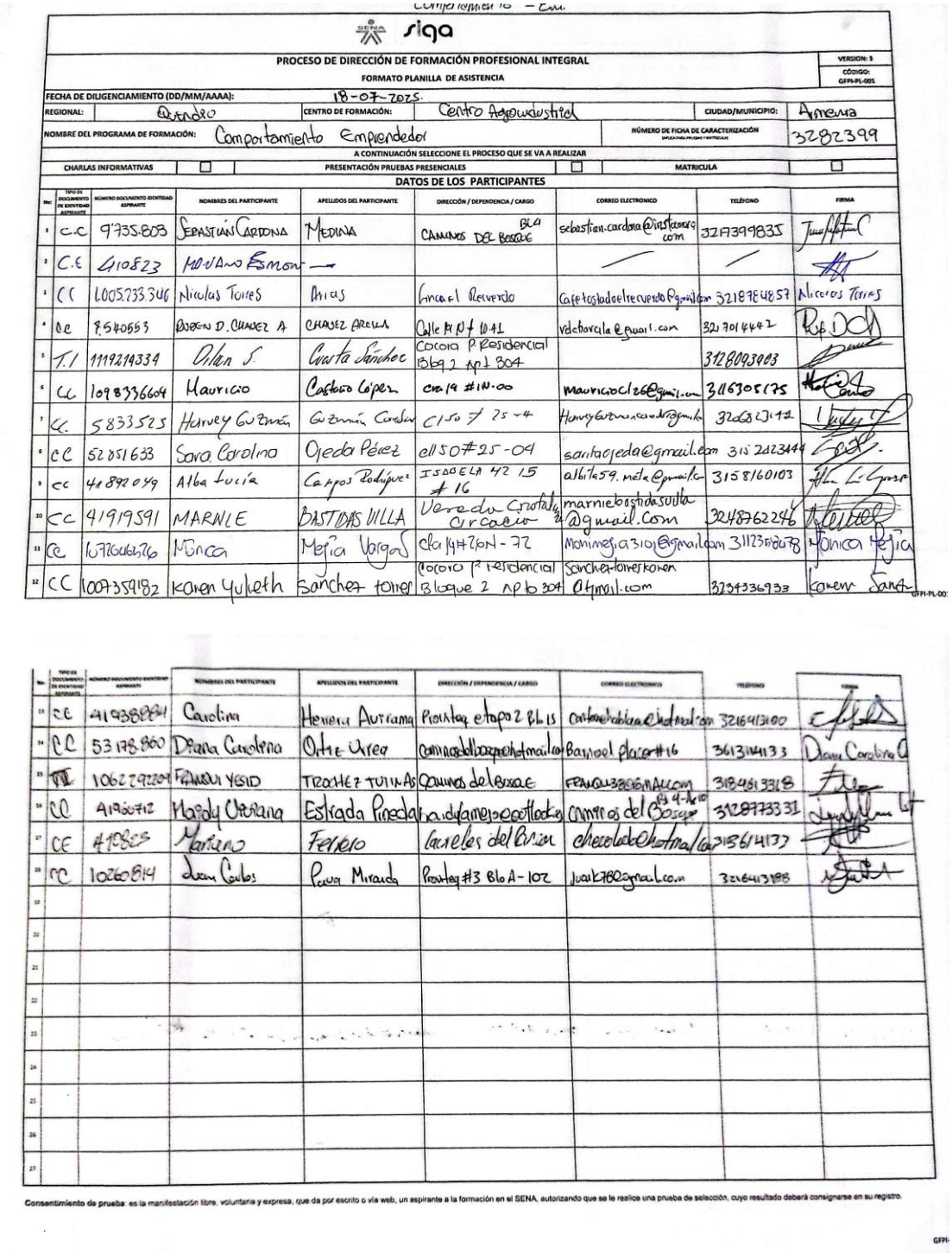




3. Definición de cronograma de actividades (fechas y horarios).

CONCLUSIONES			
Se dio a conocer las pautas de la formación complementaria (Donde, cuando y como).			
ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			
ACTIVIDAD /DECISIÓN	**FECHA**	**RESPONSABLE**	**FIRMA**
Desarrollar el cronograma al 100% en temática y tiempo.	En el transcurso del Mes de Julio 2025	Instructor Christian Orlando Sánchez	
Cumplir con la asistencia, actividades e instrumentos de evaluación planteadas en la formación.	En el transcurso del Mes de Julio 2025	Aprendiz Representante de grupo, Sebastián Cardona	Adjunto asistencia con firma de aprendices.
ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES			

NOMBRE	DEPENDENCIA	FIRMA
Adjunto asistencia con nombre		**Adjunto asistencia con firma**



siga

PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3 | CÓDIGO: GFPI-PL-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 18-07-2025

REGIONAL: Quindío | CENTRO DE FORMACIÓN: Centro Agroindustrial | CIUDAD/MUNICIPIO: Armenia

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor | NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 3282399

A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS ☐ | PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES ☐ | MATRICULA ☐

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD ASPIRANTE	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	C.C	9'735.803	SEBASTIÁN CARDONA	MEDINA	CAMINOS DEL BOSQUE BLQ	sebastian.cardona@sistemas.com	3217399835	
2	C.E	4110823	MOVANO ESMON	—				
3	CC	1.005.733.346	Nicolas Torres	Arias	Finca el Retiro	Cafetosladoeltrecuerdo@gmail.com	3218748857	Nicolas Torres
4	CC	7.540653	RUBEN D. CHAVEZ A.	CHAVEZ ARCILA	Calle 14 N° 10-11	valeborcela@gmail.com	3207014442	
5	T.I	1119214334	Dilan S.	Cuarta Sanchez	Cocora P Residencial Bloq 2 Apt 304		3128093903	
6	CC	1098336604	Mauricio	Castaño López	cra 19 #11N-00	mauricio1126@gmail.com	3116305175	
7	CC	5833525	Harvey Gutierrez	Gutierrez Cardona	C 150 # 25-44	HarveyGutierrez.cardona@gmail.com	3206021472	
8	CC	52851633	Sara Carolina	Ojeda Pérez	cll 50 #25-04	saritaojeda@gmail.com	315 2423444	
9	CC	41892049	Alba Lucía	Campos Rodríguez	ISLA DELA 42 15 # 16	albita59.meta@gmail.com	3158160103	
10	CC	41919591	MARNLE	BASTIDAS VILLA	Vereda Cristales Circasia	marnlebastidasvilla@gmail.com	3248762246	
11	CC	1077606776	Mónica	Mejía Vargas	Cra 14 #20N-72	Monimejia310@gmail.com	3112306078	
12	CC	1007359182	Karen Yuleth	Sánchez Torres	Cocora P residencial Bloque 2 Apto 304	Sanchez-torreskaren@gmail.com	3234336933	
13	CC	41938884	Carolina	Herrera Aurrama	Prolong. etapa 2 Blq 15	Carolinaherrera@hotmail.com	3216413100	
14	CC	53178860	Diana Carolina	Ortiz Urrea	caminosdelbosque@hotmail.com	Bosque1 placa#16	3613141133	
15	TI	1062792204	FRANKLIN YESID	TRUJILLO TUTASA	Caminos del bosque	FRANKLIN3869@HOTMAIL.COM	3184813318	
16	CC	41960712	Maridy Viviana	Estrada Pineda	viviana.dafamejo@outlook.es	Caminos del Bosque BQ 9-Apto 10	3128773331	
17	CE	419825	Mariano	Fenero	Lacteles del Quindío	chocolate@hotmail.com	3136141137	
18	CC	10260814	Juan Carlos	Pava Miranda	Prolong #3 Blq A-102	juank780gmail.com	3216413188	

Consentimiento de prueba: es la manifestación libre, voluntaria y expresa, que da por escrito o vía web, un aspirante a la formación en el SENA, autorizando que se le realice una prueba de selección, cuyo resultado deberá consignarse en su registro.

GFPI-PL-001

#4

siga

PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3 | CÓDIGO: GFPI-PL-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 16- Julio-2025

REGIONAL: Quindío | CENTRO DE FORMACIÓN: Centro Agroindustrial -Ambiente#6 | CIUDAD/MUNICIPIO: Armenia-Q.

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor | NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN (APLICA PARA PRUEBAS Y MATRICULA): 3282399

A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS ☐ | PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES ☐ | MATRICULA ☐

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

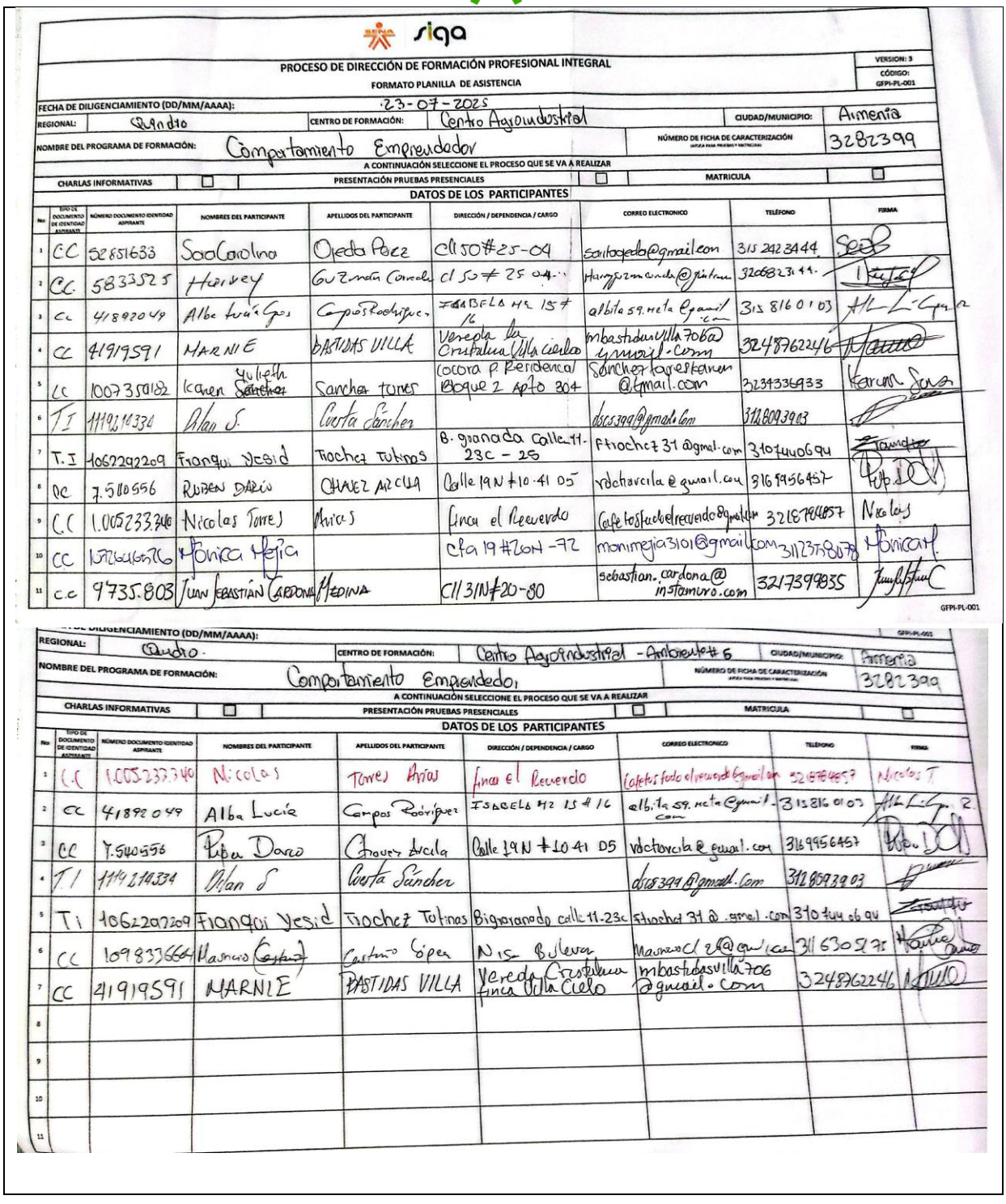
No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD ASPIRANTE	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	CC	1.005.733.340	Nicolas	Torres Arias	finca el Recuerdo	Cafetalsabordelrecuerdo@gmail.com	3218784857	Nicolas T.
2	CC	7.540.556	RUBEN DARIO	CHAVEZ ARILA	Calle 19N #10-41 -05	rdchavezila@gmail.com	3169956957	
3	TI	1119.214.334	Dilan S	Cuesta Sánchez		dcs5399@gmail.com	3128093803	
4	CC	52851633	Sara Carolina	Ojeda Perez	cll50#25-04.	saritaope@gmail.com	3152423449	
5	CC	5 833 525	Harvey	Guerrero	cll50#25-04	harveyguerrerocurado@gmail.com	3006823144	
6	C	1.98376604	Mauricio	Castaño	Nisa Bolivar	Mauricoc126@gmail.com	3116305178	
7	CC	410823	[illegible]	[illegible]	/	/	/	
8	C.C.	9735.803	Juan Sebastián	Cardona Medina	cra 31N#20-80	sebastian.cardona@instamiro.com	3217399835	
9	CC	41919591	MARIVE [illegible]	[illegible]	Vereda Cristalina	mbustadascilla306@gmail.com	3248762246	
10	CC	41892049	Alba Lucía	Campos Rodríguez	ISABELA MZ 15#16	albita.89.meta@gmail.com	3138160107	
11								

GFPI-PL-001

No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD ASPIRANTE	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
13	CC	41938824	Carolina	Herrera Aurrama	Pradera etapa 2 Blq 15	carolinaherrera@hotmail.com	3216413100	
14	CC	53 178.960	Diana Carolina	Ortiz Urrea	carrera 8 bis 22 a 48 hotmail.com	Barrio el placer #16	3613141133	Diana Carolina O
15	TI	1062792204	FRANQUI YESID	TRUJILLO TUTASA	Quimbaya del Tesoro	FRANQUI3826@HOTMAIL.COM	3184813318	
16	CC	41960712	Maidy Catalina	Estrada Pineda	[illegible]	Carrera 9 #9-46 Barrio el Bosque	3128733331	
17	CE	410825	Mariano	Ferrero	Cacaleros del Quindío	chocolatedechotmail.com	3136141177	
18	CC	10260814	Juan Carlos	Pava Miranda	Pradera #3 Blq A-102	juark78@gmail.com	3216413188	
19								
20								
21								
22								
23								
24								
25								
26								
27								

Consentimiento de prueba: es la manifestación libre, voluntaria y expresa, que da por escrito o vía web, un aspirante a la formación en el SENA, autorizando que se le realice una prueba de selección, cuyo resultado deberá consignarse en su registro.

GFPI-



PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3 | CÓDIGO: GFPI-PL-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 23-07-2025

REGIONAL: Quindío | CENTRO DE FORMACIÓN: Centro Agroindustrial | CIUDAD/MUNICIPIO: Armenia

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor | NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 3282399

A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS ☐ | PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES ☐ | MATRICULA ☐

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

No	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD ASPIRANTE	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	CC	52851633	SaoCarolina	Oyeda Perez	cl 50#25-04	saritaoyeda@gmail.com	315 2423444	
2	CC	5833525	Harvey	Guzmán Cornelio	cl 50 # 25 04	Harveyzmancda@gmail.com	3206823144	
3	CC	41892049	Alba Lucía	Campos Rodríguez	ISABELA MZ 15 # 16	albita59.meta@gmail.com	315 8160103	
4	CC	41919591	MARNIE	BASTIDAS VILLA	Vereda la Cristalina Villa cielo	mbastidasvilla706@gmail.com	3248762246	
5	CC	1007350182	Karen Yuliett Sánchez	Sanchez torres	Cocora P Residencial Bloque 2 Apto 304	Sanchezkarenkaren@gmail.com	3239336933	
6	TI	1119210334	Dilan S.	Cuesta Sánchez		dscs399@gmail.com	3128093903	
7	T.I	1062292209	Frangoi Yesid	Trochez Tutinas	B. granada Calle 11-23C - 25	Ftrochez31@gmail.com	3107440694	
8	DC	7.540556	RUBEN DARÍO	CHAVEZ ARCILA	Calle 19N #10-41 D5	rdchavcila@gmail.com	3169956457	
9	CC	1.005233.340	Nicolas Torres	Arias	finca el Recuerdo	Cafetosfincadelrecuerdo@gmail.com	3216744857	
10	CC	1.526.460.776	Mónica Mejía		Cra 19 #76N-72	monimejia3101@gmail.com	3117378078	
11	CC	9735.803	JUAN SEBASTIÁN CARDONA	MEDINA	Cll 31N#20-80	sebastian.cardona@instamiro.com	3217399835	

GFPI-PL-001

REGIONAL: Quindío | CENTRO DE FORMACIÓN: Centro Agroindustrial - Ambiente # 5 | CIUDAD/MUNICIPIO: Armenia

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor | NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 3282399

A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS ☐ | PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES ☐ | MATRICULA ☐

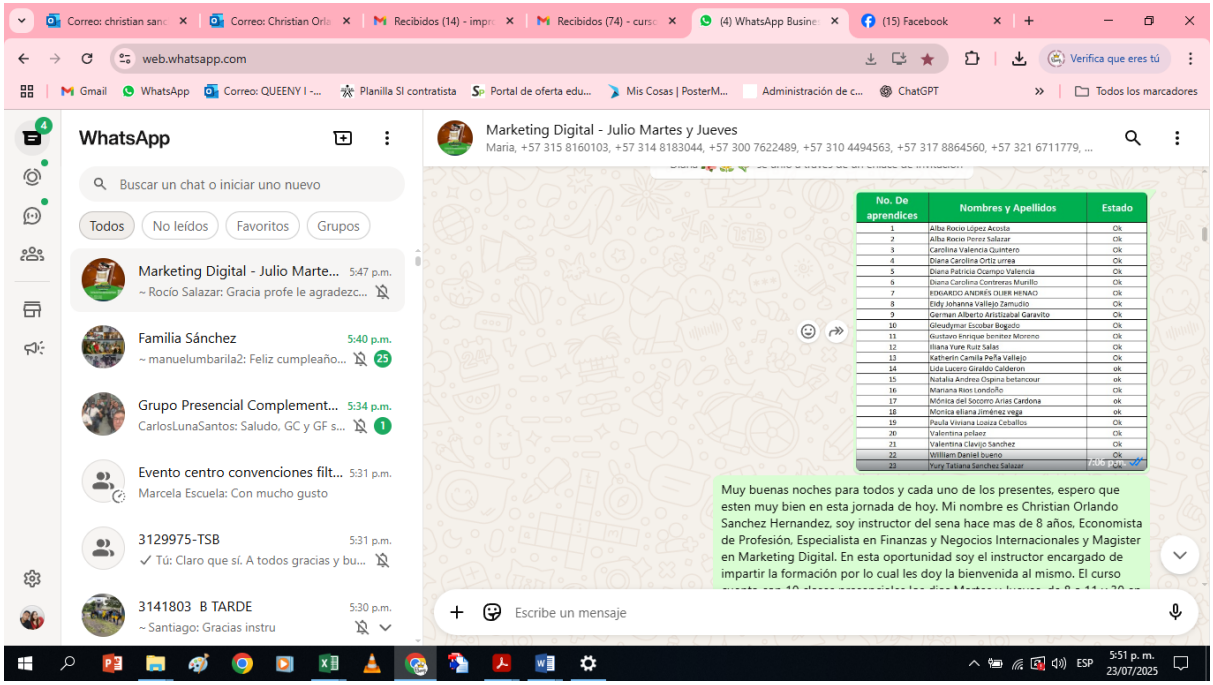
DATOS DE LOS PARTICIPANTES

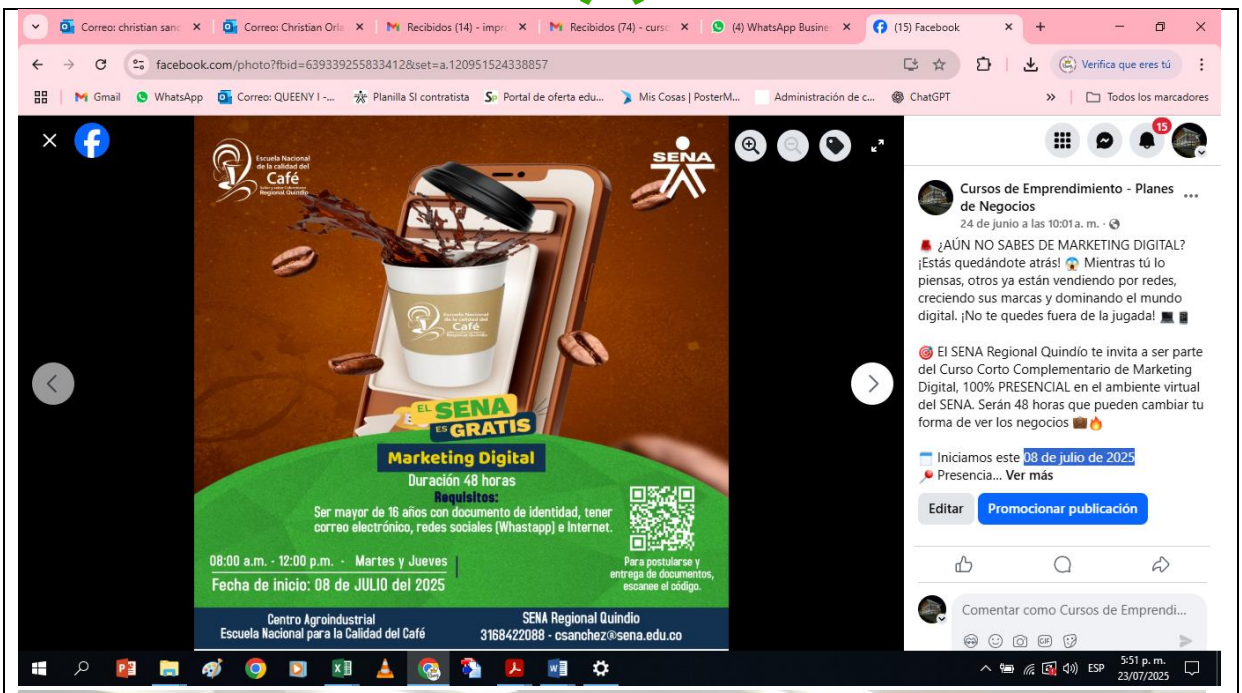
No	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD ASPIRANTE	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	CC	1.005233340	Nicolas	Torres Arias	finca el Recuerdo	Cafetosfincadelrecuerdo@gmail.com	3216744857	
2	CC	41892049	Alba Lucía	Campos Rodríguez	ISABELA MZ 15 # 16	albita59.meta@gmail.com	3158160103	
3	CC	7.540556	Ruben Darío	Chavez Arcila	Calle 19N #10 41 D5	rdchavcila@gmail.com	3169956457	
4	TI	1119210334	Dilan S	Cuesta Sánchez		dscs399@gmail.com	3128093903	
5	TI	1062207209	Frangoi Yesid	Trochez Tutinas	Bigranando calle 11-23c	Ftrochez31@gmail.com	3107440694	
6	CC	1098337664	Mauricio Castaño	Castaño López	Nisa Bulevar	Mauricio12@gmail.com	3116305278	
7	CC	41919591	MARNIE	BASTIDAS VILLA	Vereda Cristalina finca Villa Cielo	mbastidasvilla706@gmail.com	3248762246	
8								
9								
10								
11								

ACTA No. 11		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Grupo formación Complementaria en Comportamiento Emprendedor mes Julio 2025 horario Mañanas.		
CIUDAD Y FECHA: Armenia 15 de julio de 2025	**HORA INICIO:** 8: 00 am	**HORA FIN:** 9:00 am
LUGAR Y/O ENLACE: Sena Centro Agroindustrial Ambiente 27	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** **Quindío/Centro Agroindustrial**	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Inscripción, Inducción, presentación y bienvenida. 2. Definir cronograma de actividades. 3. Cierre.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: 1. Dar a conocer las pautas de la formación complementaria (Donde, cuando y como)		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		

1. Saludo de Bienvenida.

2. Descripción de la formación a desarrollar.

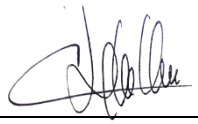



facebook.com/photo?fbid=639339255833412&set=a.120951524338857
Escuela Nacional de la Calidad del Café
Regional Quindío
SENA
EL SENA ES GRATIS
Marketing Digital
Duración 48 horas
Requisitos:
Ser mayor de 16 años con documento de identidad, tener correo electrónico, redes sociales (Whastapp) e Internet.
08:00 a.m. - 12:00 p.m. · Martes y Jueves
Fecha de inicio: 08 de JULIO del 2025
Para postularse y entrega de documentos, escanee el código.
Centro Agroindustrial
Escuela Nacional para la Calidad del Café
SENA Regional Quindío
3168422088 - csanchez@sena.edu.co
Cursos de Emprendimiento - Planes de Negocios
24 de junio a las 10:01 a. m. ·
¿AÚN NO SABES DE MARKETING DIGITAL?
¡Estás quedándote atrás! Mientras tú lo piensas, otros ya están vendiendo por redes, creciendo sus marcas y dominando el mundo digital. ¡No te quedes fuera de la jugada!
El SENA Regional Quindío te invita a ser parte del Curso Corto Complementario de Marketing Digital, 100% PRESENCIAL en el ambiente virtual del SENA. Serán 48 horas que pueden cambiar tu forma de ver los negocios
Iniciamos este 08 de julio de 2025
Presencia... Ver más
Editar
Promocionar publicación
Comentar como Cursos de Emprendi...
ESP
5:51 p. m.
23/07/2025

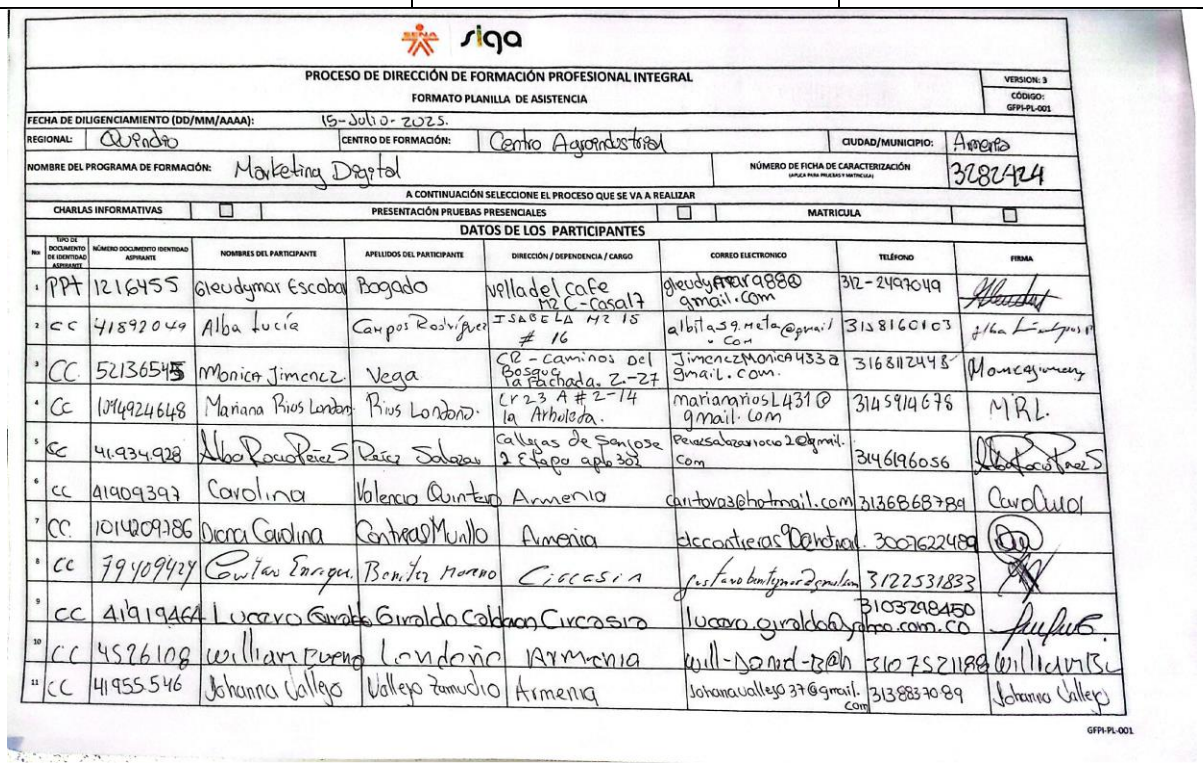

SENA
15/07/2025 12:13



3. Definición de cronograma de actividades (fechas y horarios).

CONCLUSIONES			
Se dio a conocer las pautas de la formación complementaria (Donde, cuando y como).			
ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			
ACTIVIDAD /DECISIÓN	**FECHA**	**RESPONSABLE**	**FIRMA**
Desarrollar el cronograma al 100% en temática y tiempo.	En el transcrso del Mes de Julio 2025	Instructor Christian Orlando Sánchez	
Cumplir con la asistencia, actividades e instrumentos de evaluación planteadas en la formación.	En el transcurso del Mes de Julio 2025	Aprendiz Representante de grupo, Alba Lucía Campos	Adjunto asistencia con firma de aprendices.
ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES			

NOMBRE	DEPENDENCIA	FIRMA
Adjunto asistencia con nombre		**Adjunto asistencia con firma**



siga

PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3 | CÓDIGO: GFPI-PL-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 15-Julio-2025.

REGIONAL: Quindío | CENTRO DE FORMACIÓN: Centro Agroindustrial | CIUDAD/MUNICIPIO: Armenia

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Marketing Digital | NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN (APLICA PARA PRUEBAS Y MATRICULA): 3182424

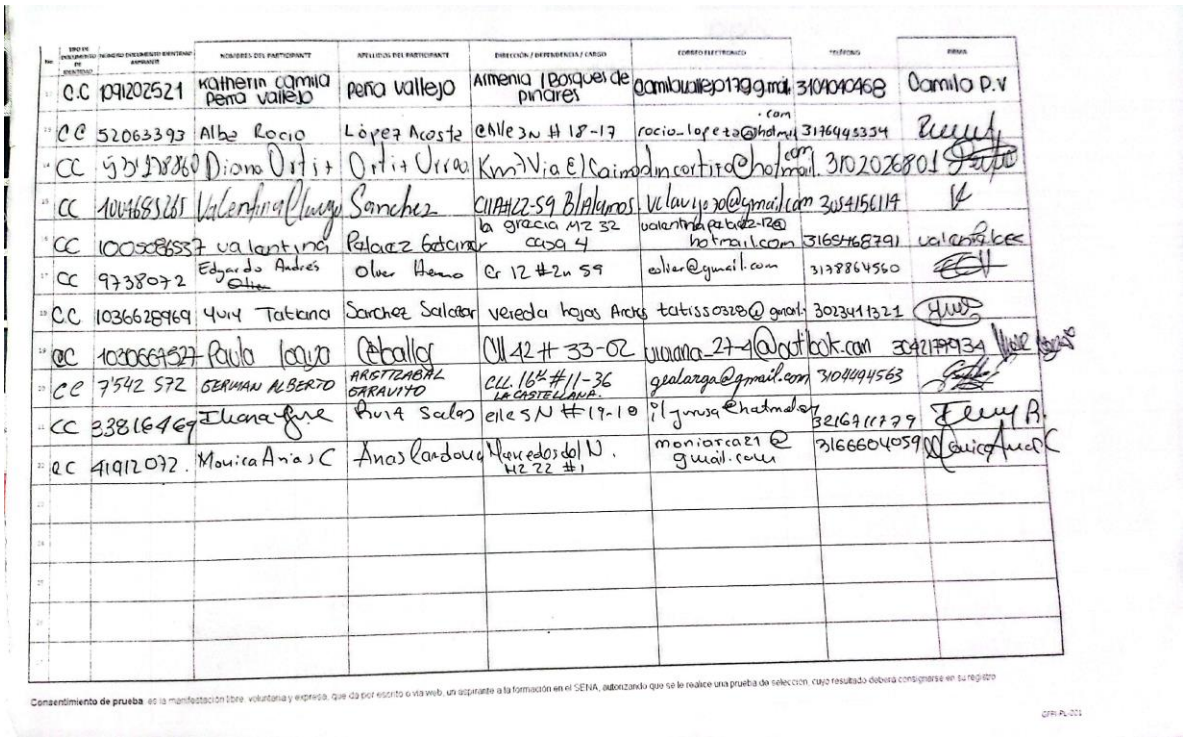
A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS ☐ | PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES ☐ | MATRICULA ☐

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

No	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD ASPIRANTE	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	PPT	1216455	Gleudymar Escobar	Bogado	Valle del cafe Mz C-Casa17	gleudyarara988@gmail.com	312-2497049	
2	CC	41892049	Alba Lucía	Campos Rodríguez	ISABELA MZ 15 # 16	albita39.meta@gmail.com	3158160103	
3	CC	52136545	Monica Jimenez	Vega	CR - caminos del Bosque La Pachada. Z-27	JimenezMonica433@gmail.com.	3168112448	
4	Cc	1094924648	Mariana Rios London	Rios Londoño.	Cr 23 A # 2-14 la Arboleda.	marianarios1431@gmail.com	3145914678	MRL.
5	cc	41.934.928	Alba Rocio Perez S	Perez Salazar	Calleras de Sanjose 2 Etapa apto 303	Perezsalazarrocio2@gmail.com	3146196056	
6	cc	41909397	Carolina	Valencia Quintero	Armenia	carlavas@hotmail.com	3136868789	
7	CC	1014209786	Diana Carolina	Contreras Murillo	Armenia	dccontreras@hotmail.	3001622489	
8	CC	79409427	Gustavo Enrique	Bonilla Moreno	Circasia	gustavobonilla@gmail.com	3122531833	
9	cc	41919464	Lucero Giraldo	Giraldo Cabbon	Circasia	lucero.giraldo@yahoo.com.co	3103298450	
10	CC	4526108	William Bueno	Londoño	Armenia	will-bond-18@h	3107521188	
11	CC	41955546	Johanna Callejo	Vallejo Zamudio	Armenia	Johannavallejo37@gmail.com	3138837089	

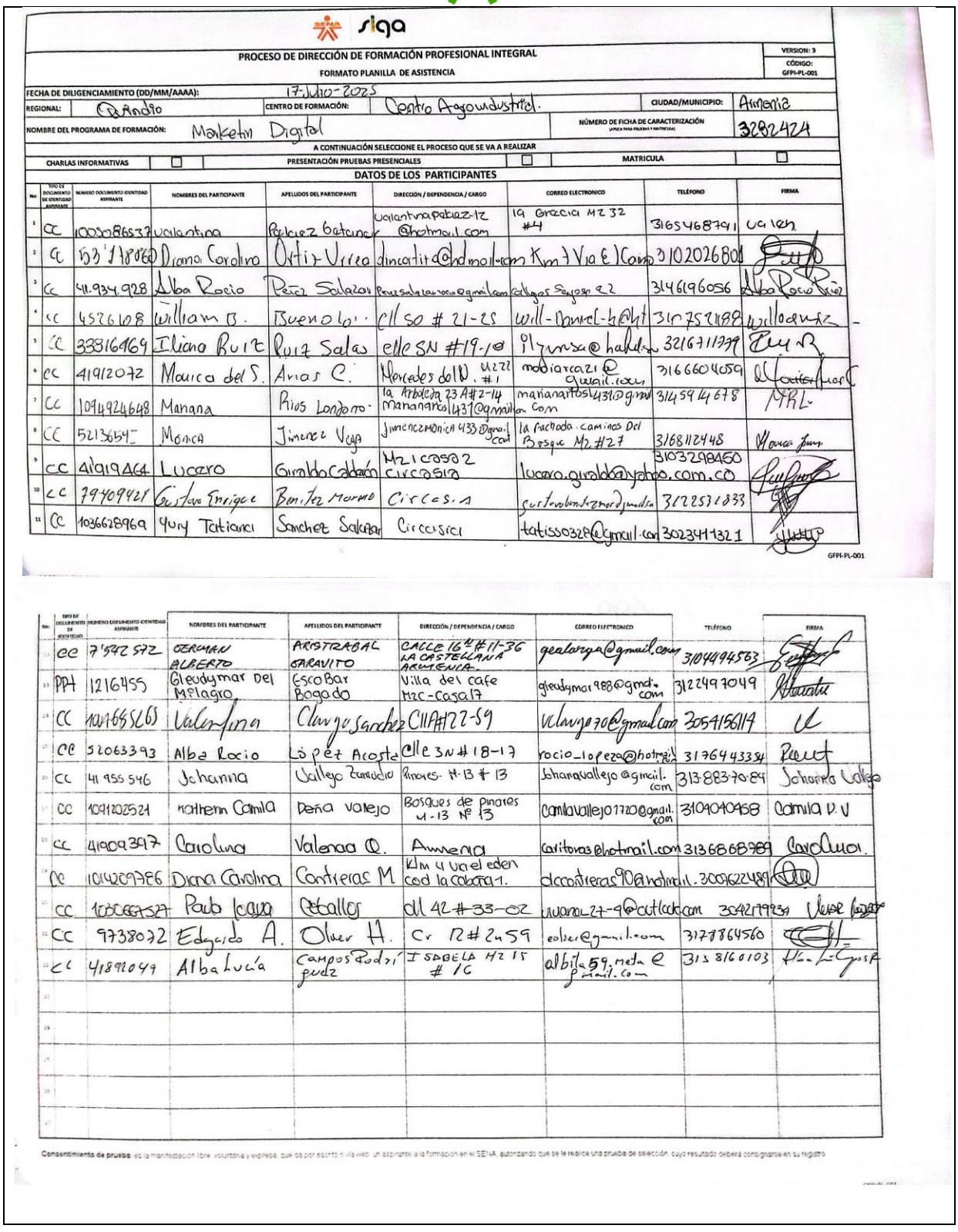
GFPI-PL-001



No	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	NÚMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
12	C.C	1091202521	katherin camila	pena vallejo	Armenia Bosques de pinares	camilavallejo179@gmail.com	3104040468	Camilo P.V
13	CC	52063393	Alba Rocio	López Acosta	Calle 3N # 18-17	rocio_lopeza@hotmail.com	3176493334	
14	CC	1094878860	Diana Ortiz	Ortiz Urrea	Km 1 Via El Caimo	dincortiz@hotmail.com	3102026801	
15	CC	1014685265	Valentina Chaves	Sanchez	CLL 42-59 B/ Alamos la gracia MZ 32 casa 4	Vclavijo@gmail.com	3054156114	
16	CC	1005286557	valentina	Palacez Betancur		valentinapalacez-12@hotmail.com	3165468791	
17	CC	9738072	Edgardo Andres Oliver	Oliver Hemo	Cr 12 #2n 59	oliver@gmail.com	3178864560	
18	CC	1036628969	Yuly Tatiana	Sanchez Salazar	vereda hojas Anchas	tatiss0328@gmail.	3023411321	
19	CC	1030669527	Paula Lorena	Ceballos	Cll 42 # 33-02	vivana_27-1@outlook.com	3421779934	
20	CC	7'542 572	GERMAN ALBERTO	ARISTIZABAL GARAVITO	CLL. 16# #11-36 LA CASTELLANA.	galarza@gmail.com	3104094563	
21	CC	33816469	Liliana Yine	Ruiz Salas	Calle 5N # 19-10	lilyruiz@hotmail.com	3216911779	
22	CC	41912072.	Monica Ana	Anas Cardona	Maredos del N. Mz 22 #1	moniarca21@gmail.com	3166604059	

Consentimiento de prueba: es la manifestación libre, voluntaria y expresa, que da por escrito o vía web, un aspirante a la formación en el SENA, autorizando que se le realice una prueba de selección, cuyo resultado deberá consignarse en su registro

GFPI-PL-001



PROCESO DE DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO PLANILLA DE ASISTENCIA

VERSION: 3 | CÓDIGO: GFPI-PL-001

FECHA DE DILIGENCIAMIENTO (DD/MM/AAAA): 17-Julio-2025

REGIONAL: Quindío | CENTRO DE FORMACIÓN: Centro Agroindustrial. | CIUDAD/MUNICIPIO: Armenia

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN: Marketin Digital | NÚMERO DE FICHA DE CARACTERIZACIÓN: 3282424

A CONTINUACIÓN SELECCIONE EL PROCESO QUE SE VA A REALIZAR

CHARLAS INFORMATIVAS ☐ | PRESENTACIÓN PRUEBAS PRESENCIALES ☐ | MATRICULA ☐

DATOS DE LOS PARTICIPANTES

No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD ASPIRANTE	NUMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
1	CC	1005086537	valentina	Pelaez Betancur	valentinapelaez-12@hotmail.com	19 Grecia Mz 32 #4	3165468741	Valen
2	CC	1033178860	Diana Carolina	Ortiz Urrea	dincarlit@hotmail.com	Km 7 Via El Caimo	3102026801	
3	CC	41.934.928	Alba Rocio	Peña Salazar	Penasalazarrocio@gmail.com	Colegas Segovia 22	3146196056	Alba Rocio Peña
4	CC	4526108	William B.	Bueno L.	Cll 50 # 21-25	will-daniel-4@hotmail.com	3107594188	William Bueno
5	CC	33816469	Liliana Ruiz	Ruiz Salas	Calle SN #19-10	lilyruiz@hotmail.com	3216711779	
6	CC	41912072	Monica del S.	Arias C.	Mercedes del D. #1	modiarcazi@gmail.com	3166604059	
7	CC	1094924648	Manana	Rios Londoño	la Arboleda 23 A#2-14 Mananarios1431@gmail.com	marianaritos1431@gmail.com	3145941678	MRL
8	CC	52136547	Monica	Jimenez Vega	Jimenezmonica1433@gmail.com	la Pachada. caminos Del Bosque Mz #27	3168112448	
9	CC	41919464	Lucero	Giraldo Caldarón	Mz1 casa2 circasia	lucero.giraldo@yahoo.com.co	3103298450	
10	CC	79409421	Gustavo Enrique	Benitez Moreno	Circasia	gustavobenitezmoreno@gmail.com	3128571833	
11	CC	1036628969	Yury Tatiana	Sanchez Salcedo	Circasia	tatiss0328@gmail.com	3023411321	

GFPI-PL-001

No.	TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	NUMERO DOCUMENTO IDENTIDAD ASPIRANTE	NOMBRES DEL PARTICIPANTE	APELLIDOS DEL PARTICIPANTE	DIRECCIÓN / DEPENDENCIA / CARGO	CORREO ELECTRONICO	TELÉFONO	FIRMA
12	CC	7'542.572	GERMAN ALBERTO	ARISTIZABAL GARAVITO	CALLE 16A # 11-36 LA CASTELLANA ARMENIA	gealarga@gmail.com	3104994563	
13	PPT	1216455	Gleudymar Del Milagro	Esco Bar Bogado	Villa del cafe Mzc-Casa17	gleudymar988@gmail.com	3122497049	
14	CC	1001685160	Valentina	Clavijo Sanchez	CllA#22-59	vclavijo70@gmail.com	3054156119	
15	CC	52063393	Alba Rocio	López Acosta	Calle 3N # 18-17	rocio_lopeza@hotmail.com	3176443384	
16	CC	41 955 546	Johanna	Vallejo Zamudio	Pinares M-13 # 13	Johannavallejo@gmail.com	313-883-70-84	Johanna Vallejo
17	CC	1091202521	Katherin Camila	Peña Vallejo	Bosques de pinares M-13 Nº 13	camilavallejo01720@gmail.com	3109040958	Camila P. V
18	CC	41909397	Carolina	Valencia Q.	Armenia	caritovas@hotmail.com	3136868989	Carolina
19	CC	1014209786	Diana Carolina	Contreras M	Km 4 Via el eden casa la cabaña 1.	dccontreras90@hotmail.com	3005224981	
20	CC	1088687327	Paula Jaqueline	Caballero	dll 42 # 33-02	juanaz27-9@outlook.com	3542179234	
21	CC	9738072	Edgardo A.	Oliver H.	Cr 12 # 2-59	eoliver@gmail.com	3178864560	
22	CC	41892049	Alba Lucía	Campos Rodríguez	ISABELA MZ 15 # 16	albita59.meta@gmail.com	313 8160103	
23								
24								
25								
26								
27								

Consentimiento de prueba: es la manifestación libre, voluntaria y expresa, que da por escrito o vía web un aspirante a la formación en el SENA, autorizando que se le realice una prueba de selección cuyo resultado deberá consignarse en su registro

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: MARKETING DIGITAL
- Código del Programa de Formación: 62110000
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada): N/A
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada): N/A
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada): N/A
- Competencia: ESTRUCTURAR LA ESTRATEGIA DE MERCADEO DIGITAL DE ACUERDO CON OBJETIVOS DE CAMPAÑA Y NORMATIVA LEGAL
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL
- Duración de la Guía: 48 Horas (30 horas trabajo directo - 18 horas trabajo independiente)

2. PRESENTACIÓN

El programa de Caracterizacion de elementos del marketing que se pone a su disposición, fue diseñado con el objetivo de ofrecer al aprendiz una oportunidad de posicionar las marcas de negocio en los diversos nichos mercado, contando con la oportunidad de identificar las innovaciones que caractericen el éxito del producto o servicio a desarrollar, sus requerimientos y necesidades por medio de interpretación tendencias globales y asi obtener un éxito al momento de generar un proceso de innovación en la difusión de información en las redes.

Es por esto que se focaliza el desarrollo del contenido para las redes sociales, tomando en cuenta que las organizaciones necesitan establecer acciones estratégicas de marketing para su crecimiento y desarrollo comercial. Según el blog Rd station en un artículo publicado el 2 de abril del 2020 Es necesario tener una mirada estratégica hacia el futuro y tener en cuenta que las empresas afrontan situaciones estacionales que generan cambios y por ende la pronta adaptación a los mismos. La cuarta revolución tiene el potencial de elevar los niveles de ingreso globales y mejorar la calidad de vida de poblaciones enteras, apunta Schwab, las mismas que se han beneficiado con la llegada del mundo digital. Sin embargo, el proceso de transformación sólo beneficiará a quienes sean capaces de innovar y adaptarse. Los sondeos reflejan las preocupaciones de empresarios por el «darwinismo tecnológico», donde aquellos que no se adapten no lograrán sobrevivir (Sainz de Vicuña Ancín, J. (2018, El plan de marketing digital en la práctica).

Los cambios del mercado, la globalización y los clientes hiperconectados, exigen que las marcas se comuniquen a través de diferentes medios digitales, en donde las redes sociales tienen mucha relevancia, por lo tanto, las TIC´s, resultan fundamentales para crear mensajes claros, dinámicos y llamativos, que permitan posicionar las marcas en los canales online.

El SENA a través del programa Creación de contenido digital para redes sociales. Brinda a los empresarios, emprendedores y comerciantes, las herramientas para desarrollar contenidos digitales, a través de las redes sociales que cumplan con estas características, y fortalezcan el posicionamiento de las marcas.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Descripción de la(s) Actividad(es): Las actividades que a continuación se describen se desarrollaron conforme a los lineamientos y requerimientos de la planeación academica del diseño del programa, los cuales deben implementarsen conforme la capacidatacion teorica academica, socializada por el instructor a cargo. Dichas actividades deben ser desarrolladas bajo los programas de Word, Power Point y Excel y cuyo fin sea el identificar la aplicabilidad de lo visto en el ambiente de formación.

Ambiente Requerido: Tomando en cuenta el contexto actual del año, se debe establecer las medidas pertinentes y de bioseguridad, es por esto que se requiere de contar con una conectividad a internet por medio de un dispositivo informatico de computo o de celular. Esto quiere decir que la formación se desarrollará en ambientes virtuales con conectividad a internet.

Materiales: Computador, Celular, Tablet, Cuaderno y Block de Notas, Lapiz o lapicero y conectividad a internet para asistir al ambiente de formación virtual.

Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

3.1 Actividad de reflexión inicial.

Analizar el comportamiento emprendedor del personaje principal de acuerdo con el video cuesta abajo.

- Descripción de la(s) Actividad(es):

De forma individual observe el video de desarrollo y difusión en el marcketing digital y Responda las siguientes preguntas:
¿Qué características definen a las empresas digitales?
¿Cuál es el sueño de del empresario? ¿Qué hizo para conseguirlo?
¿Cómo el entorno influyó sobre las decisiones del posicionamiento de marca?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 60 minutos.

- Ambiente Requerido:

Plataforma Microsoft TEAMS o Meets.

- Materiales:

Computador o celular con acceso internet y a la plataforma YouTube.

3.2 Actividad de contextualización.

Brindar a los participantes una profunda comprensión de la creación de contenido digital para redes sociales, destacando la importancia de la estrategia, la creatividad y la adaptabilidad en este contexto.

Duración: 2 horas

Materiales:

- Proyector y pantalla
- Pizarrón o rotafolio
- Marcadores y papel
- Conexión a Internet

Desarrollo:

1. Introducción (15 minutos):
Inicie la sesión con una breve presentación sobre la importancia de las redes sociales en la actualidad y su papel en la comunicación digital. Destaque la relevancia de la creación de contenido atractivo y efectivo para captar la atención del público en las redes sociales.

2. Definición de Objetivos (20 minutos):
Pida a los participantes que identifiquen sus objetivos al crear contenido para redes sociales (por ejemplo, aumentar la visibilidad, generar engagement, impulsar las conversiones). Anímelos a compartir sus experiencias y desafíos al respecto.

3. Análisis de Audiencia (30 minutos):
Explique la importancia de conocer a la audiencia objetivo. Divida a los participantes en grupos y pídales que creen perfiles detallados de sus audiencias, considerando características demográficas, intereses y comportamientos en línea.

4. Tipos de Contenido (30 minutos):

Presenta diferentes tipos de contenido efectivo para redes sociales (imágenes, vídeos, infografías, historias, etc.). Facilita una lluvia de ideas grupal sobre ideas de contenido para diferentes plataformas.

5. Herramientas y Recursos (20 minutos):
Comparte herramientas y recursos útiles para la creación de contenido digital (editores de imágenes, plataformas de programación de publicaciones, bancos de imágenes gratuitos). Demuestre el uso básico de una herramienta para edición de imágenes o vídeos.

6. Estrategias de Publicación (15 minutos):
Discuta la importancia de la consistencia en la publicación y el momento adecuado para compartir contenido.

Anime a los participantes a desarrollar un calendario de publicaciones.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

- QUE ES DIFUSIÓN DIGITAL
- MARCA: CONCEPTO E IDENTIDAD VISUAL
- CARACTERÍSTICAS Y SEGMENTOS
- ELEMENTOS GRÁFICOS: TIPOS, CARACTERÍSTICAS Y USOS
- STYLE: MANEJO DEL COLOR, TIPOGRAFÍAS
- PORTAFOLIO DE PRODUCTO: TIPOS, CATEGORÍAS Y USO

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Actividad 1- Nombre de la actividad: DESARROLLAR UN REEL DE INSTAGRAM CON TENDENCIA

Apropiar el conocimiento sobre la creación de contenido digital para redes sociales utilizando la plataforma Canva, desarrollando habilidades prácticas en la elaboración de publicaciones atractivas y efectivas.

Materiales:

Computadoras o dispositivos con acceso a internet.
Cuentas creadas en Canva para cada participante.

Desarrollo:

1. Introducción a Canva (15 minutos):
Breve presentación sobre Canva y su utilidad en la creación de contenido digital.
Guía rápida de la interfaz y funciones básicas.

2. Creación de Perfiles (30 minutos):
Cada participante creará un perfil en Canva, personalizando con su nombre y una imagen.
Breve práctica de navegación y familiarización con las herramientas.

3. Creación de Publicaciones Básicas (45 minutos):
Ejercicio práctico: Crear una publicación simple para Facebook o Instagram (ej. un anuncio de evento, una cita motivacional).
Incentivar el uso de plantillas, fuentes, colores y elementos visuales.

4. Diseño de Infografías (30 minutos):
Introducción a la importancia de las infografías en redes sociales.
Práctica: Diseñar una infografía utilizando las herramientas de Canva.

5. Colaboración y Compartir (15 minutos):
Enseñar a los participantes cómo colaborar en un diseño.
Comparte sus creaciones con otros participantes y recibe comentarios.

6. Creación de Historias de Instagram (30 minutos):
Demostración de cómo crear historias de Instagram en Canva.
Actividad práctica: Crear una historia que destaque un producto o mensaje.

7. Evaluación y Retroalimentación (15 minutos):
Revisión de las creaciones de cada participante.
Compartir experiencias y desafíos.

8. Desafío Final (15 minutos):
Anunciar un desafío final: Crear una publicación que promueva la próxima sesión de formación.
Los participantes compartirán sus creaciones y votarán por la más impactante.

Cierre:
Reflexión sobre la experiencia.
Recomendaciones para continuar practicando y explorando nuevas funciones en Canva.

Nota: Esta actividad busca proporcionar a los participantes no solo conocimientos teóricos sino también habilidades prácticas, fomentando la creatividad y la aplicación directa de lo aprendido en la creación de contenido digital para redes sociales.

Actividad 2- Nombre de la actividad: Desarrollar Branding Corporativo.

Evaluar la comprensión de los participantes sobre la creación de estrategias de contenido para redes sociales, integrando elementos aprendidos durante la formación y fomentando la aplicación práctica.

Materiales:

- Papel y bolígrafos para cada participante.
- Hoja de trabajo con preguntas clave.
- Proyector y pantalla (opcional).

Desarrollo:

1. Presentación del Escenario (15 minutos):

Presentación de un escenario hipotético: Los participantes son responsables de gestionar las redes sociales de una empresa ficticia.

2. Identificación de Objetivos (20 minutos):

Cada participante identificará tres objetivos específicos para la estrategia de contenido de la empresa.

Discusión grupal sobre la importancia de estos objetivos.

3. Creación de Perfiles de Audiencia (25 minutos):

Los participantes desarrollarán perfiles detallados de dos segmentos de la audiencia de la empresa.

Enfocarse en características demográficas, intereses y comportamientos en línea.

4. Planificación de Contenido (30 minutos):

Utilizando los perfiles de audiencia, los participantes planificarán cinco publicaciones de redes sociales para las próximas dos semanas.

Considere la variedad de contenido (imágenes, infografías, historias) y la consistencia en el tono y estilo.

5. Selección de Herramientas y Recursos (15 minutos):

Los participantes identificarán y justificarán las herramientas y recursos que utilizarían para la creación y programación de las publicaciones.

6. Presentación y Justificación (15 minutos):

Cada participante presentará su estrategia, destacando objetivos, perfiles de audiencia, plan de contenido y herramientas utilizadas.

El grupo proporcionará retroalimentación constructiva.

7. Evaluación y Reflexión (10 minutos):

Preguntas de evaluación individual sobre la experiencia y aprendizajes obtenidos.

Discusión grupal sobre desafíos enfrentados y cómo se podrían superar.

8. Retroalimentación Final y Recomendaciones (15 minutos):

Resumen de los aspectos destacados durante las presentaciones.

Recomendaciones para mejorar las estrategias de contenido.

Cierre:

Agradecimiento a los participantes.

Mención de recursos adicionales para el aprendizaje continuo.

Esta actividad de evaluación permite a los participantes demostrar sus habilidades prácticas y comprensión de la estrategia de contenido para redes sociales a través de la aplicación directa de los conceptos aprendidos.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACION

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento **Evidencias de Desempeño** **Evidencias de Producto**	ESTABLECE EL CONCEPTO VISUAL DE LA MARCA DE ACUERDO CON EL PÚBLICO OBJETIVO.	Presentacion de un marca comercial con flyer y poster digital de tamaño tipo Whastapp.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Contenido Digital: Información en formato digital que puede incluir texto, imágenes, vídeos, audio y otros elementos multimedia.
Redes Sociales: Plataformas en línea que permiten a los usuarios compartir contenido, interactuar y conectarse con otros usuarios. Los ejemplos incluyen Facebook, Instagram, Twitter y LinkedIn.
Engagement: Nivel de participación e interacción de la audiencia con el contenido, medido a través de me gusta, comentarios, compartidos y otros indicadores.
Algoritmo: Conjunto de reglas matemáticas utilizadas por las plataformas de redes sociales para determinar qué contenido se muestra a los usuarios, calculando en sus preferencias y comportamientos anteriores.

SEO (Search Engine Optimization): Prácticas y técnicas utilizadas para mejorar la visibilidad de contenido en los motores de búsqueda, aumentando su posición en los resultados.
Campaña de Contenido: Estrategia planificada para la creación y distribución de contenido con objetivos específicos, como aumentar la visibilidad, generar leads o impulsar conversiones.
Infografía: Representación visual de información o datos complejos de manera clara y atractiva, utilizando gráficos y elementos visuales.
Herramientas de Edición de Imágenes/Videos: Software o aplicaciones que permiten la manipulación y mejora de imágenes o videos, ejemplos incluyen Adobe Photoshop, Canva o iMovie.
Calendario de Publicaciones: Planificación de la frecuencia y horarios de publicación de contenido en redes sociales para mantener la consistencia y maximizar el alcance.
Métricas de Redes Sociales: Datos cuantitativos que miden el rendimiento del contenido, como alcance, interacciones, conversiones y tasa de participación.
Banco de Imágenes Gratuitas: Plataformas en línea que ofrecen imágenes de alta calidad sin costo, como Unsplash o Pexels, para utilizar en la creación de contenido.
Historias de Instagram: Funcionalidad en Instagram que permite a los usuarios compartir contenido efímero que desaparece después de 24 horas.
Call to Action (CTA): Elemento persuasivo en el contenido que invita a la audiencia a realizar una acción específica, como hacer clic en un enlace, compartir o suscribirse.
Generación de Leads: Estrategia para capturar información de contacto de potenciales clientes interesados en el contenido, usualmente a través de formularios o registros.
Analytics: Herramientas y métricas analíticas que proporcionan información detallada sobre el rendimiento del contenido, permitiendo ajustes y mejoras en la estrategia.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Reyes, Austín, (2000). Administración de Empresas: teoría y práctica, Mexico: Limusa, Noriega editores.
- Rodriguez, J. (2002), Administración de pequeñas y medianas empresas. 5 Ed. Mexico: Thompson.
- Thomas L. Wheelen. Hunger J. David, 2007. Administración estratégica y política de Negocios.
- http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-riesgo-y-liquidez.html
- https://www.gestion.org/gestion-financiera/instrumentos-financieros/25231/liquidez-riesgo-y-rentabilidad-financiera/
- https://www.mytriplea.com/blog/rentabilidad-riesgo-liquidez-claves-inversion/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha

Autor (es)	**Christian Orlando Sanchez Hernandez**	**Instructor**	**Centro de Comercio y Turismo regional Quindío.**	**4 de Febrero de 2023**

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
- Código del Programa de Formación: 13410017
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada) N/A
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada) N/A
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada) N/A
- Competencia: FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.
- Duración de la Guía 48 Horas (40 horas trabajo directo - 8 horas trabajo independiente)

2. PRESENTACIÓN

El programa de Comportamiento emprendedor que se pone a su disposición, fue diseñado con el objetivo de ofrecer al aprendiz una oportunidad de identificar las oportunidades de negocio en los diversos nichos mercado, contando con la oportunidad de identificar las innovaciones que caractericen el éxito del producto o servicio a desarrollar, sus requerimientos y necesidades por medio de interpretación tendencias globales y asi obtener un éxito al momento de generar un proceso de innovación.

La comprensión de esta guía le permitirá fortalecer conocimientos que, en su calidad de aprendiz se convertirán en herramientas para alcanzar y desarrollar sus competencias técnicas fundamentales en el desempeño de su perfil como emprendedor de ideas innovadoras de negocio.

Como estrategias metodológicas aplicaremos: la exploración de saberes previos, la apropiación de conceptos y la aplicación del conocimiento; herramientas que los conducirán a alcanzar los resultados de aprendizaje planteados en esta guía y reunir así, las evidencias requeridas.

Debe tener presente el aprendizaje independiente para el desarrollo de las actividades planteadas, lo invito para que se apoye en las lecturas complementarias publicadas en el espacio asignado de la conforme el pasar de las actividades; es válido para ampliar sus conocimientos realizar investigaciones adicionales en la base

de datos de la biblioteca virtual del SENA y participar activamente por medio del trabajo colaborativo en las actividades asignadas cuando ello lo requieran.

Es importante conocer los fundamentos teóricos del entorno económico y comercial, las tendencias y mega tendencias que existen en el mercado, incorporando los procesos organizacionales presentes en los elementos de la gestión de la información y las variables económicas, políticas y sociales del entorno global, en los que cada día desempeñamos nuestras actividades.

Es interés del SENA estimular su desarrollo integral, por lo cual aspectos relacionados con su esencia como ser humano son tomadas en consideración en condiciones de respeto, motivación y desafío con lo cual su ingreso o participación en la actividad productiva le resultará especialmente atractiva.

La finalidad de esta guía está en que el aprendiz pueda aplicar técnicas de generación de ideas innovadoras de negocio en sus proyectos de formación investigativa teniendo en cuenta su diseño metodológico del mercado y los tamaños muéstrales, e implementación de los resultados bajo conceptos o recomendaciones de inversión.

Esta guía tiene como objetivo principal acercar a los aprendices al conocimiento básico sobre el emprenderismo innovador para las empresas y emprendedores que desean incursionar en este nuevo canal de ventas.

"Mantente cerca de tus clientes. Tan cerca que seas tú el que les diga lo que necesitan mucho antes de que ellos se den cuenta de que lo necesitan." Steve Jobs

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es): Las actividades que a continuación se describen se desarrollaron conforme a los lineamientos y requerimientos de la planeación academica del diseño del programa, los cuales deben implementarsen conforme la capacidatacion teorica academica, socializada por el instructor a cargo. Dichas actividades deben ser desarrolladas bajo los programas de Word, Power Point y Excel y cuyo fin sea el identificar la aplicabilidad de lo visto en el ambiente de formación.
- Ambiente Requerido: Para el desarrollo de la esta guía de aprendizaje, es necesario contar con un ambiente de formación sencillo, con tablero, sillas y zonas de vías de acceso.
- Materiales: Computador, Celular, Tablet, Cuaderno y Block de Notas, Lapiz o lapicero y conectividad a internet para asistir al ambiente de formación virtual.

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular.

Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

3.1 Actividad de reflexión inicial.

Analizar el comportamiento emprendedor del personaje principal de acuerdo con el video cuesta abajo.

• Descripción de la(s) Actividad(es):
De forma individual observe el video de cuesta abajo en el enlace siguiente Cuesta abajo - Cortometraje de emprendimiento inspirador y Responda las siguientes preguntas:

¿Qué características definen a Henry Forero?
¿Cuál es el sueño de Henry? ¿Qué hizo para conseguirlo?
¿Cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?
Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones de la actividad.
Duración: 60 minutos.

- Ambiente Requerido:
- Materiales: Computador o celular con acceso internet y a la plataforma YouTube.

3.2.1. Identificar los elementos del comportamiento emprendedor en los diferentes contextos a partir del juego del laberinto.

- Descripción de la(s) Actividad(es)

La primera parte de esta actividad consiste en equipos de trabajo generados por los instructores desarrollar el juego de persecución en el laberinto entrando en el enlace https://wordwall.net/play/18657/441/651 registre su nombre de equipo, una vez allí deberá resolver los 08 laberintos que aparecen en la parte inferior de la pantalla en menos de 10 minutos, una vez termine el juego tome un pantallazo del resultado y compártalo en el chat general de Meet o en el chat del grupo de WhastApp (Figura 1: Ejemplo de captura de pantalla).



Figura 1: Ejemplo de captura de pantalla

Duración: 20 minutos

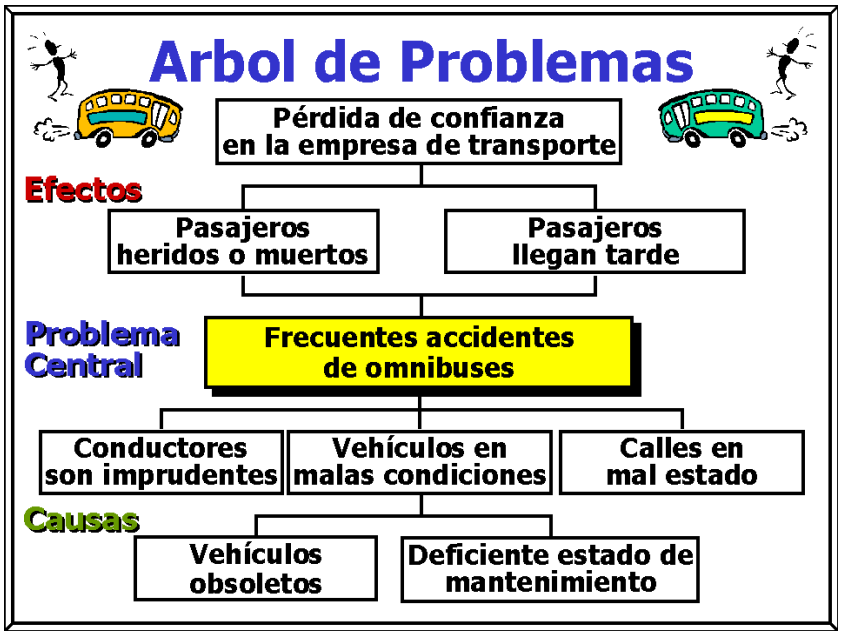
- Ambiente Requerido: Ambiente de formación con tablero y sillas.

• Materiales: Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox, Edge, Safari).

FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Paso No. 1. Estudiemos la lectura del caso DISNEY, la cual es suministrada por el instructor, en el cual identificaremos en conjunto las principales falencias en la investigación que se realizó al construir el nuevo parque temático Disney Paris, el cual no tubo los resultados esperados desde su etapa de creación.

Paso No. 2. De acuerdo con su conocimiento, experiencia y la información recibida en el ambiente de formación construya un árbol de problemas de una empresa que será objeto de estudio, con la finalidad de identificar qué aspectos se tienen en cuenta.



Identificar un (1) caso de fracaso más grande de una de las empresas más importantes del mundo y aplicar el Árbol de problemas.

Los dos pasos anteriormente descritos se socializarán en el ambiente de formación, la cual se requerirá participación de todos los aprendices y debe dejar constancia por medio de fotos.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

- QUE ES EMPRENDIMIENTO
- PLANEACIÓN ESTRATÉGICA PERSONAL
- LIENZO MODELO CANVAS
- SEGMENTACION DE MERCADOS
- 5 FUERZAS DE PORTER
- CLASIFICACIÓN DE SITIOS WEB
- ECOMMERCE
- MARKETING MULTICANAL

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).
Actividad 1- Nombre de la actividad: MODELO DE VIABILIZACION DE IDEAS DE NEGOCIO

Paso No. 1. Identificar lo que es planeación estratégica personal, determinando los aspectos mas relevantes en la vida de cada uno de los aprendices y el como el conocernos a si mismos refleja el primer paso de emprendimiento. De acuerdo a lo desarrollado en el proceso anterior se desarrollará una planeación estratégica empresarial de la idea emprendedora establecida.

Paso No. 2. Buscar 5 ideas de negocios que desee implementar, conforme los parámetros exigidos por el modelo de viabilización y evaluación de ideas innovadoras, luego establezca los aspectos técnicos de la misma y presentela en un formato o documento de power point, prezzi o archivo digital que se asemeja.

Esta actividad se debe socializar en el ambiente de aprendizaje y subir la evidencia en la plataforma de classroom.

Actividad 2- Nombre de la actividad: Desarrollar modelo CANVAS de modelo de negocio.

Determinar en las ideas viabilizadas previamente según un lienzo modelo CANVAS, el cual será socializado previamente por el instructor, para desarrollado por los grupos e ir adicionando las ideas innovadoras. Este modelo permite desarrollar una lectura detallada del modelo de negocio empresarial a implementar a largo plazo.

Esta actividad se debe socializar en el ambiente de aprendizaje y subir la evidencia en la plataforma de classroom.

Actividad 3- Nombre de la actividad: DESARROLLO DE PLAN DE NEGOCIOS IMPLEMENTANDO LAS IDEAS VIABILIZADAS.

Elaborar un plan de negocios del producto seleccionado individual o en los grupos de trabajo el cual debe ser socializado en una una presentación en power point, prezzi o cualquier herramienta que se parezca, determinando la ficha y grupo al que pertenecen y hacer una sustentación según sea el caso de mínimo 20 el cual cuente con los siguientes parámetros:

1- Nombre comercial de la idea innovadora.
2- Características técnicas del producto o servicio.
3- Imagen corporativa y un tema publicitario.
4- Determine el Mercado potencial implementando las Técnicas de Segmentación del mercado:

GEOGRÁFICOS: Cuando se emplean las variables geográficas para diferenciar los segmentos de mercado, estas variables son:

Región – Estado – Tamaño - Densidad poblacional – Clima

DEMOGRÁFICOS: Persigue diferenciar grupos distintos en atención a variables del tipo de:

Edad	Ingresos	Tipo de trabajo	Raza
Sexo	Educación	Religión	Clase social

PSICOLÓGICOS: Considera aspectos psicológicos, de personalidad o de creencias, tales como:

Autonomía personal – Gregarismo - Dotes de mando – Conformismo - Autoritarismo

5- Identificar los principales competidores que existen en el mercado.
6- Precios de venta al publico, Estados de resultados, TIR, VPN y balances por 5 años.
7- Concluya si el producto es viable o no para sacar al mercado.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : **Evidencias de Desempeño** **Evidencias de Producto:**	**VALORA SUS CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES ACORDE CON HERRAMIENTA DE DIAGNÓSTICO PERSONAL.**	**Presentacion de un plan de negocios, por medio de un modelo canvas desarrollando un modelo de viabilizacion de ideas de negocios conforme los lineamientos del mercado.**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Assessment Center: Es una técnica que se utiliza para evaluar recursos y potenciales para la gestión, en la que se utilizan varias técnicas de evaluación, basándose en la búsqueda del potencial de las personas.

Ayudante: Empleado o empleada que presta ayuda a otra persona, pero con categoría inferior y bajo sus órdenes.

B2E (Bussiness to Employee): Comercio hacia los empleados, consiste en la venta a través del website corporativo, o desde las páginas de la Intranet de acceso restringido, a los empleados de una empresa o conjunto de las mismas.

Back Office: Área de las empresas en las que el personal no tiene contacto con los clientes y se dedica a tareas administrativas.

Balanced Scorecard: Cuadro de Mando Integral - Conjunto ordenado de indicadores que determinan la marcha de la empresa (emanan de la visión y la estrategia) al identificar cómo las personas crean valor desde las distintas unidades de negocio. Combina indicadores financieros tradicionales con otros de actuación que sirven de predictores.

Benchmarking: Es una evaluación comparativa que establece un punto de referencia a partir del cual se comparan de manera sistemática, los productos, servicios y métodos de una empresa con sus competidores. / También se puede definir como un proceso continuo y constante mediante el cual una organización analiza

cómo otra organización realiza una función específica con el fin de mejorar su eficacia y eficiencia en una función igual o similar.

Benchmarking: Es una evaluación comparativa que establece un punto de referencia a partir del cual se comparan de manera sistemática, los productos, servicios y métodos de una empresa con sus competidores.

Best practices: Son las mejores prácticas utilizadas en la gestión de una organización.

Blended Learning: Es una mezcla de formación a distancia y presencial, también llamada semi-presencial.

Brainstorming: Término inglés que suele traducirse como "Lluvia de ideas" y que se utiliza para designar una técnica de grupo empleada en la investigación cualitativa. Básicamente consiste en la reunión de un pequeño grupo heterogéneo de 8-12 personas a las que se convoca para hallar ideas o soluciones nuevas sin ninguna restricción ni limitación. / Técnica creativa de obtención de información sobre un tema que el grupo desconoce, en el los participantes vierten lo primero que pasa por sus cabezas.

Burnout: El síndrome de "burnout", también llamado síndrome de "estar quemado" o de desgaste profesional, se considera como la fase avanzada del estrés profesional, y se produce cuando se desequilibran las expectativas en el ámbito profesional y la realidad del trabajo diario.

Liquidez: La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.

Satisfacción del cliente: Satisfacción que tiene un cliente con respecto a un producto que ha comprado o un servicio que ha recibido, cuándo éste ha cumplido o sobrepasado sus expectativas.

Segmentación de mercado: Acto y efecto de segmentar o dividir el mercado total que existe para un producto o servicio, en diferentes mercados homogéneos (conformados por un determinado tipo de consumidor con características similares) con el fin de poder elegir de entre dichos submercados resultantes, al más idóneo o atractivo para incursionar.

Telemarketing: Acto y efecto de promocionar o vender productos o servicios a través de medios de comunicación tales como el teléfono o el Internet.

Universo: Conjunto de elementos con características similares de los cuales se desea recoger información para realizar una investigación.

Usuario: Quien utiliza un producto o servicio, a diferencia de un cliente, un usuario, no necesariamente es quien ha adquirido el producto o el servicio.

Valor agregado (valor añadido): Característica o servicio extra que se le da a un producto o servicio para darle un mayor valor, generalmente es una característica o servicio poco usual, o poco usada por los demás competidores, que le da al negocio o empresa cierta diferenciación.

Venta al contado: Se da cuando se vende un producto, y se cobra al momento de la transacción.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Reyes, Austín, (2000). Administración de Empresas: teoría y práctica, Mexico: Limusa, Noriega editores.

Rodriguez, J. (2002), Administración de pequeñas y medianas empresas. 5 Ed. Mexico: Thompson.

Thomas L. Wheelen. Hunger J. David, 2007. Administración estratégica y política de Negocios.

http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-riesgo-y-liquidez.html

https://www.gestion.org/gestion-financiera/instrumentos-financieros/25231/liquidez-riesgo-y-rentabilidad-financiera/

https://www.mytriplea.com/blog/rentabilidad-riesgo-liquidez-claves-inversion/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Christian Orlando Sanchez Hernandez**	**Instructor**	**Centro de Comercio y Turismo regional Quindío.**	**4 de Febrero de 2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

	Versión: 02
	Código: DE-F-027

GESTION DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

Programa de formación:	COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	**Ficha:**	3282399
Competencia:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales		
Resultado:	ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.		
Nombre del Instructor:	CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ		

Nombre del Aprendiz	Actividad a Desarrollar	Forma de Entrega de la Actividad		Fecha de Entrega	Entrego	
		Física	Digital		SI	NO
Alba Lucia Campos De Ochoa	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Brahian ocampo quiceno	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Carolina Herrera Avirama	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Diana Carolina Ortiz urrea	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Dilan Cuesta Sánchez	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Franqui yesid Trochez Tutinas	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Heidy Viviana Estrada	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Juan José España Pulido	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Juan Sebastián Cardona Medina	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Juan Carlos Pava	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Karen Yulieth Sánchez torres	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Katherin Camila Peña Vallejo	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Laura Camila Solarte Muñoz	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Leydi Jhoanna Ospina arcila	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Lina Marcela Ortiz Toro	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Marnie Bastidas Villa	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Mauricio castaño Lopez	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Mariano ferrero	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Monica Mejia	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Nicolas torres arias	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
RUBEN DARIO CHAVEZ ARCILA	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X
Sara Carolina Ojeda Pérez	sustentacion de modelo de negocios canva, orientado al sector de la caficultura	X		11/08/2025		X

	Versión: 02
	Código: DE-F-027

GESTION DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

PLAN DE TRABAJO CONCERTADO

Programa de formación:	MARKETING DIGITAL	**Ficha:**	3282424
Competencia:	Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal		
Resultado:	FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO		
Nombre del Instructor:	CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ		

Nombre del Aprendiz	Actividad a Desarrollar	Forma de Entrega de la Actividad		Fecha de Entrega	Entrego	
		Física	Digital		SI	NO
Alba Rocio López Acosta	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Alba Rocio Perez Salazar	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Carolina Herrera Avirama	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Carolina Valencia Quintero	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Diana Carolina Contreras Murillo	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Diana Carolina Ortiz urrea	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Diana Patricia Ocampo Valencia	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
EDGARDO ANDRÉS OLIER HENAO	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Eidy Johanna Vallejo Zamudio	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
German Alberto Aristizabal Garavito	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Gleudymar Escobar Bogado	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Gustavo Enrique benitez Moreno	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Iliana Yure Ruiz Salas	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Juan Carlos Pava	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Katherin Camila Peña Vallejo	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Lida Lucero Giraldo Calderon	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Mariana Rios Londoño	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Mónica del Socorro Arias Cardona	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Monica eliana Jiménez vega	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Natalia Andrea Ospina betancour	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Paula Viviana Loaiza Ceballos	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Valentina Clavijo Sanchez	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Valentina pelaez	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
William Daniel bueno	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X
Yury Tatiana Sanchez Salazar	Manual de Marca con logio y Tipografía	X		21/08/2025		X

Diagramar Consulta Horario y Disponibilidad de un Instructor

Detalle del Instructor

NIS	15827876
Nombre del Instructor	CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ
Tipo Documento	CC
Número de Documento	1094896679
Responsabilidad	INSTRUCTOR PRESENCIAL
Fecha Inicial	01/07/2025
Fecha Final	31/07/2025

Consultar Horario

Horario

Vista del Horario: Mensual

- Tiempo Disponible
- Evento Asignado
- Evento Seleccionado

LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	
30/06/25	01/07/25	02/07/25	03/07/25	04/07/25	05
	06:00 - 14:00: Disponible	06:00 - 14:00: Disponible	06:00 - 14:00: Disponible	06:00 - 14:00: Disponible	06 Di
	14:00 - 17:59: (3141803)BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO	14:00 - 17:59: (3181867)PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON	14:00 - 16:00: (3141803)BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO	14:00 - 16:00: (3141803)BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN	08 06
07/07/25	08/07/25	09/07/25	10/07/25	11/07/25	12
06:00 - 14:00: Disponible	06:00 - 14:00: Disponible	06:00 - 14:00: Disponible	06:00 - 14:00: Disponible	06:00 - 14:00: Disponible	06 Di
14:00 - 17:59: (3004321)VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y	14:00 - 17:59: (3141803)BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO	14:00 - 17:59: (3181867)PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON	14:00 - 16:00: (3141803)BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO	14:00 - 16:00: (3141803)BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN	08 13
14/07/25	15/07/25	16/07/25	17/07/25	18/07/25	19
06:00 - 22:00: Disponible	06:00 - 22:00: Disponible	06:00 - 08:00: Disponible	06:00 - 08:00: Disponible	06:00 - 08:00: Disponible	06 Di

¡Soy Eva!

SOFIA Plus Versión 9.0.80 (https://portal.senasofiaplus.edu.co/index.php?option=com_content&task=view&id=225) **Powered by SENA** -•- © SENA 2018 -•- Bogotá - Colombia- •-a213;

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROINDUSTRIAL

FECHA INICIAL: 01/06/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 30/06/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3181867 - SERVICIOS DE BARISMO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender servicio de alimentos y bebidas según protocolos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VENTA, PERFIL DE CLIENTE, POLÍTICAS Y METAS DEL ESTABLECIMIENTO.

3. BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

4 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANIPULAR CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES Y NORMAS ESTABLECIDAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. CARACTERIZAR EL CAFÉ DE ACUERDO CON FACTORES DE CALIDAD FÍSICA, CRITERIOS DE USO Y NECESIDADES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR BEBIDAS BASADAS EN CAFÉ ESPRESSO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS INTERNACIONALES Y NORMATIVOS ESTABLECIDOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3263035 - BÁSICO MERCADEO Y SERVICIO AL CLIENTE

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FACILITAR EL SERVICIO A LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR SOLUCIONES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO, TENIENDO EN CUENTA LOS REQUERIMIENTOS DE LA UNIDAD ADMINISTRATIVA Y LA ORGANIZACIÓN, PARA ASI GENERAR LA COLOCACION DE PRODUCTOS Y SERVICIOS ENFOCADOS EN LOS CONOCIMIENTOD DE PRODUCTO, PRECIO, PROMOCION Y PUBLICIDAD.

IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS POR MEDIO DE TECNICAS DE ESCUCHA PARA ASI IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

VERIFICAR LA APLICACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, CARA A CARA, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL Y LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS, POR MEDIO DE TECNICAS DE VENTAS ENFOCADOS EN LOS ELEMENTOS BASICOS DE MERCADEO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 19,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3004321 - SERVICIOS DE BARISMO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender servicio de alimentos y bebidas según protocolos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VENTA, PERFIL DE CLIENTE, POLÍTICAS Y METAS DEL ESTABLECIMIENTO.

3. BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

4 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANIPULAR CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES Y NORMAS ESTABLECIDAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. CARACTERIZAR EL CAFÉ DE ACUERDO CON FACTORES DE CALIDAD FÍSICA, CRITERIOS DE USO Y NECESIDADES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR BEBIDAS BASADAS EN CAFÉ ESPRESSO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS INTERNACIONALES Y NORMATIVOS ESTABLECIDOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 35,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3141803 - SERVICIOS DE BARISMO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Atender servicio de alimentos y bebidas según protocolos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VENTA, PERFIL DE CLIENTE, POLÍTICAS Y METAS DEL ESTABLECIMIENTO.

3. BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

4 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANIPULAR CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES Y NORMAS ESTABLECIDAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. CARACTERIZAR EL CAFÉ DE ACUERDO CON FACTORES DE CALIDAD FÍSICA, CRITERIOS DE USO Y NECESIDADES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR BEBIDAS BASADAS EN CAFÉ ESPRESSO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS INTERNACIONALES Y NORMATIVOS ESTABLECIDOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 31,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3204192 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 4,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3220348 - MARKETING DIGITAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Estructurar la estrategia de mercadeo digital de acuerdo con objetivos de campaña y normativa legal

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA1 FORMULAR PLAN DE MARKETING DIGITAL TENIENDO EN CUENTA SEGMENTO DE MERCADO

RA2 ESTABLECER MÉTRICAS TENIENDO EN CUENTA PLAN DE MARKETING DIGITAL

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 12,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3129975 - SERVICIOS DE BARISMO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender servicio de alimentos y bebidas según protocolos y estándares de servicio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. PROMOVER EL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VENTA, PERFIL DE CLIENTE, POLÍTICAS Y METAS DEL ESTABLECIMIENTO.

3. BRINDAR INFORMACIÓN ACERCA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS EN LENGUA INGLESA DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS DEL SERVICIO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

4 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	MANIPULAR CAFÉ TOSTADO Y MOLIDO DE ACUERDO CON LAS RECOMENDACIONES Y NORMAS ESTABLECIDAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1. CARACTERIZAR EL CAFÉ DE ACUERDO CON FACTORES DE CALIDAD FÍSICA, CRITERIOS DE USO Y NECESIDADES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	PREPARAR BEBIDAS BASADAS EN CAFÉ ESPRESSO DE ACUERDO CON LOS CRITERIOS INTERNACIONALES Y NORMATIVOS ESTABLECIDOS.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.
• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:	Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 15,90

FICHA DE APRENDIZAJE: 3229354 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 23,90

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 159,40

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: CHRISTIAN ORLANDO SANCHEZ HERNANDEZ

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROINDUSTRIAL




POCO X3 PRO | EVIDENCIA CRIS
03/07/2025 19:08


03/07/2025 15:34


04/07/2025 15:19


04/07/2025 15:05


Federación Nacional de Cafeteros de Colombia
Comité de Cafeteros del Valle del Cauca
SUPERCENTRO Tuluá De la familia
Mujeres
Expo del Café 2025 ESPECIAL
Por la Equidad y la Calidad
Julio 5 y 6 de 2025
Supercentro Tuluá
INVITAN
Juan Valdez
almacafé
Caficentro
Cafex coop
CAFÉ GINEBRAS
Gaia
agrocafé
CÁMARA TULUÁ
TULUÁ
SEDAMA
SENA


05/07/2025 16:17


05/07/2025 16:17


SENA
2025/07/05 10:53

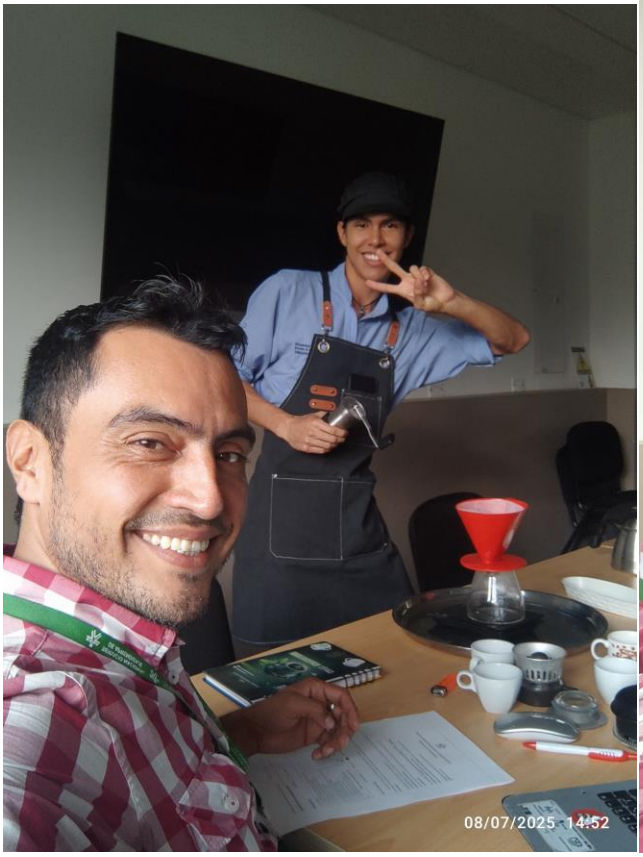

Aula Movil
SENA
2025/07/05 10:53


SENA
2025/07/05 14:06


2025/07/06 10:57


2025/07/06 10:57


07/07/2025 16:20


08/07/2025 14:52


08/07/2025 15:11


14/07/2025 09:07


SENA
15/07/2025 12:13


17/07/2025 12:16


SENA
21/07/2025 10:23


SENA
2025/07/05 14:06